

COLLECTIEVE VORDERING EX ARTIKEL 3:305A BW

Heden, de tweeduizend eenentwintig
op verzoek van **VERENIGING GROUPE PSA CONTRACTPARTNERS NEDERLAND**, een vereniging
met statutaire zetel te Amsterdam, kantoorhoudende aan het adres Roosendaalseweg 29 Etten-Leur
(4876 AA), voor deze zaak woonplaats kiezende te (5211 JG) 's-Hertogenbosch aan het adres
Spinhuiswal 2 (Postbus 1714, 5200 BT), op het kantoor van BANNING N.V., van wie mr. M.J. van
Joolingen en mr. S.K. Wittkämper in deze zaak tot advocaten wordt gesteld en als zodanig zullen
optreden;

GEDAGVAARD:

de naamloze vennootschap **PEUGEOT NEDERLAND N.V.**, statutair gevestigd te Utrecht en
kantoorhoudende te (1101 AJ) Amsterdam aan het adres Lemelerbergweg 12, aldaar aan dat adres
mijn exploit doende en afschrift van dit exploit alsmede de hierna te noemen producties latende aan:

OM OP:

Woensdag vijftieng augustus tweeduizend eenentwintig 's ochtends om 10.00 uur, niet in persoon doch vertegenwoordigd door een advocaat, op de terechtzitting van de Rechtbank Amsterdam te verschijnen, die op voormelde dag en tijdstip gehouden wordt in het daarvoor bestemde lokaal van het gerechtsgebouw, gelegen te (1076 AV) Amsterdam aan het adres Parnassusweg nummer 280;

ONDER AANZEGGING DAT:

- A.** indien gedaagde verzuimt advocaat te stellen of het door zijn verschijning verschuldigde griffierecht niet tijdig betaalt, en de voorgeschreven termijnen en formaliteiten in acht zijn genomen, de rechter verstek zal verlenen en de hierna omschreven vordering zal toewijzen, tenzij deze hem onrechtmatig of ongegrond voorkomt;
- B.** bij verschijning in het geding van de gedaagde een griffierecht zal worden geheven, te voldoen binnen vier weken te rekenen vanaf het tijdstip van verschijning;
- C.** de hoogte van de griffierechten is vermeld in de meest recente bijlage behorend bij de Wet griffierechten burgerlijke zaken, die onder meer is te vinden op de website: www.kbvg.nl/griffierechtentabel;
- D.** van een persoon die onvermogen is, een bij of krachtens de wet vastgesteld griffierecht voor onvermogenen wordt geheven, indien hij op het tijdstip waarop het griffierecht wordt geheven heeft overgelegd:
 - i. een afschrift van het besluit tot toevoeging, bedoeld in artikel 29 van de Wet op de rechtsbijstand, of indien dit niet mogelijk is ten gevolge van omstandigheden die redelijkerwijs niet aan hem zijn toe te rekenen, een afschrift van de aanvraag, bedoeld in artikel 24, tweede lid, van de Wet op de rechtsbijstand; dan wel
 - ii. een verklaring van het bestuur van de raad voor rechtsbijstand, bedoeld in artikel 7, derde lid, onderdeel e, van de Wet op de rechtsbijstand waaruit blijkt dat zijn inkomen niet meer bedraagt dan de inkomens bedoeld in de algemene maatregel van bestuur krachtens artikel 35, tweede lid, van die wet;
- E.** eiseres op straffe van niet ontvankelijkheid verplicht is deze dagvaarding aan te tekenen in het centraal register voor collectieve acties, als bedoeld in artikel 3:305a, zevende lid, BW;
- F.** deze aantekening tot gevolg heeft dat, tenzij de rechtbank eiseres aanstonds niet ontvankelijk verklaart, de rechtbank de zaak aanhoudt totdat een termijn van drie maanden na de aantekening in het centraal register is verstreken;

- G.** na het verstrijken van deze driemaandentermijn de behandeling van de zaak wordt voortgezet in de stand waarin zij zich bevindt, tenzij (i) ingevolge artikel 1018d, tweede lid, Rv deze termijn is verlengd of (ii) een andere collectieve vordering voor dezelfde gebeurtenissen is ingesteld;
- H.** de in artikel 128, tweede lid, Rv bedoelde roldatum voor het nemen van de conclusie van antwoord wordt bepaald op een termijn van zes weken nadat de in artikel 1018c, derde lid, Rv bedoelde driemaandentermijn is verstreken;

TENEINDE:

alsdan te horen eisen en concluderen als volgt:

INHOUD

1. Inleiding

2. Feiten en omstandigheden

- A. Dealercontract en Reparatriceurcontract
- B. Aanvullende contracten en programma's
- C. [...]
- D. Commercial Policy
- E. De rol van de VGPCN
- F. Het geschil: de Wet franchise

3. Het Peugeot dealercontract

Inleiding

Inhoud Peugeot dealercontract

- A. Verkoop(proces) producten en diensten
- B. Personeel en training
- C. Bedrijfsinrichting en marketingactiviteiten
- D. Administratie, (financiële) informatieverstrekking en IT-systemen
- E. Targets, controle en evaluaties
- F. Vergoedingen

4. Het Peugeot reparateurcontract

Inleiding

Inhoud Peugeot reparateurcontract

- A. Reparatie en onderhoud
- B. Personeel en training
- C. Bedrijfsinrichting en marketingactiviteiten
- D. Administratie, (financiële) informatieverstrekking en IT-systemen
- E. Targets, controle en evaluaties
- F. Vergoedingen

5. Juridisch kader / rechtsgronden

Achtergrond franchise

Kernelementen franchiseovereenkomst

Kwalificatie contracten

Inleiding

Kwalificatie Peugeot dealercontracten

Kwalificatie Peugeot reparateurcontracten

6. Vorderingen

7. Verweer gedaagde en de weerlegging daarvan

8. Bevoegdheid rechtbank

9. Incidentele vordering ex. artikel 222 lid 1 Rv

10. Bewijsaanbod

Productieoverzicht

1. INLEIDING

Kern van de zaak

- 1.1. Deze collectieve vordering heeft betrekking op de kwalificatie van dealerovereenkomsten en erkend reparateurovereenkomsten die dealers en erkend reparateurs hebben gesloten met gedaagde. Eiseres vordert een verklaring voor recht dat deze overeenkomsten hebben te gelden als franchiseovereenkomsten in de zin van art. 7:911 lid 1 BW. De collectieve vordering strekt tot bescherming van de belangen van de dealers en erkend reparateurs van gedaagde, die alle lid zijn van eiseres. De te beantwoorden rechtsvragen (de kwalificatie van de dealerovereenkomsten en de erkend reparateurovereenkomsten) zijn gemeenschappelijk, omdat de dealers en erkend reparateurs gelijklopende overeenkomsten hebben gesloten met gedaagde.

Partijen

- 1.2. Eiseres, in het hiernavolgende aangeduid als “**VGPCN**”, is een vereniging van samenwerkende ondernemingen die een contract zijn aangegaan met Peugeot Nederland, en op grond daarvan worden aangeduid als Peugeot dealer en/of Peugeot erkend reparateur in Nederland. Alle Peugeot dealers in Nederland zijn tevens aangesteld als erkend Peugeot reparateurs, en zijn lid van VGPCN. Laatstgenoemde behartigt de bedrijfs- en beroepsbelangen van haar leden in de meest ruime zin.
- 1.3. Gedaagde, in het hiernavolgende aangeduid als “**Peugeot Nederland**” is een 100% dochteronderneming van Automobiles Peugeot S.A., fabrikant van onder meer motorvoertuigen en transmissies, onderdelen en accessoires van het merk Peugeot, handelend onder de naam PSA Groep (voorheen PSA Peugeot Citroën). De PSA Groep is eigenaar en fabrikant van onder andere de volgende automerken: Peugeot, Citroën, DS en Opel.
- 1.4. Op 16 januari 2021 is de PSA Groep gefuseerd met de FCA Groep (Fiat Chrysler Automobile), welke eigenaar en fabrikant is van onder andere de merken Fiat, Alfa-Romeo, Lancia, Maserati, Chrysler, Dodge, Jeep en RAM. Vanaf 16 januari 2021 zijn de PSA Groep en FCA Groep formeel gefuseerd onder de naam STELLANTIS NV, waarvan het hoofdkantoor is gevestigd te Amsterdam (“**STELLANTIS**”). De totale groep is industrieel actief in 30 landen, levert voertuigen in 130 landen, en heeft een (gezamenlijke) jaaromzet van ongeveer EUR 170 miljard.¹
- 1.5. In 2020 zijn er in totaal ruim 350.000 personenauto's verkocht in Nederland. Het aandeel van verkochte personenauto's van Peugeot daarin bedraagt 23.938.² De geschatte omzet van

¹ Zie voor een nadere uiteenzetting www.stellantis.com.

² Verwezen wordt naar <https://www.raivereniging.nl/artikel/marktinformatie/actuele-verkoopcijfers/verkoopcijfers-2020.html>.

autobedrijven in Nederland bedraagt in totaal ongeveer € 50 miljard.³ Het is derhalve een omvangrijke en relevante bedrijfstak voor de Nederlandse economie en werkgelegenheid.

Ontvankelijkheid VGPCN

- 1.6. VGPCN stelt in deze dagvaarding rechtsvorderingen in die strekken tot bescherming van gelijksoortige belangen van andere personen, in de zin van art. 3:305a lid 1 BW. Die andere personen zijn de dealers van Peugeot in Nederland. De gelijksoortige belangen zijn de gelijklopende dealerovereenkomsten en erkend reparateurovereenkomsten die de dealers hebben gesloten met Peugeot Nederland N.V.
- 1.7. VGPCN doet een beroep op art. 3:305a lid 6 BW. Op grond van dat artikellid behoeft VGPCN niet te voldoen aan de ontvankelijkheidseisen van lid 2, subonderdelen a tot en met e, en lid 5 van art. 3:305a BW. Hierna wordt uiteengezet:
- dat aanleiding bestaat om het lichte regime van art. 3:305a lid 6 BW toe te passen op de onderhavige procedure; en
 - dat VGPCN voldoet aan de overige ontvankelijkheidseisen van art. 3:305a BW, die gelden bij toepassing van lid 6 van die wetsbepaling.

Aanleiding voor toepassing art. 3:305a lid 6 BW

- 1.8. De aard van de vorderingen van VGPCN geeft aanleiding tot toepassing van art. 3:305a lid 6 BW. Die vorderingen zijn verklaringen voor recht dat de gemelde dealerovereenkomsten en erkend reparateurovereenkomsten, hebben te gelden als franchiseovereenkomsten in de zin van art. 7:911 lid 1 BW. VGPCN vordert geen schadevergoeding (art. 3:305a lid 6, slotzin BW).
- 1.9. Het lichte regime van art. 3:305a lid 6 BW is volgens de parlementaire geschiedenis – onder meer – bedoeld voor verklaringen voor recht die worden gevorderd door belangenorganisaties die niet speciaal zijn opgericht voor het instellen van een bepaalde vordering:

“(…) Lid 6 beoogt om voldoende ruimte te laten voor organisaties die nu een belangrijke rol spelen in het handhaven van collectieve belangen in collectieve acties en die per definitie niet zijn gericht op het verkrijgen van schadevergoeding. Het is niet de bedoeling om het deze organisaties met het wetsvoorstel onnodig moeilijk te maken hun werk voort te zetten.”⁴

- 1.10. Het zou volgens de memorie van toelichting ‘disproportioneel’, ‘niet nodig’ en ‘niet redelijk’ zijn om in zulke gevallen het zware regime van art. 3:305a BW te laten gelden.⁵ Verder valt in die memorie te lezen:

³ Verwezen wordt naar <https://bovagrui.info/auto/2019/economische-betekenis/4-2-geschatte-omzet-mobiliteitsbranche>.

⁴ Kamerstukken II 2017/18, 34608, nr. 6, p. 11.

⁵ Kamerstukken II 2017/18, 34608, nr. 3, p. 1-2, 16 (vgl. p. 8).

“(...) Niet in alle gevallen is het opportuun om dergelijke indringende ontvankelijkheidseisen te stellen aan een rechtspersoon die opkomt voor een collectief belang. (...) De wettelijke regeling geeft daarom de ruimte om de ontvankelijkheidseisen niet te toetsen wanneer dit vanwege een bepaald ideëel doel of vanwege de aard van de vordering, van de rechtspersoon of van de personen voor wier belangen wordt opgekomen niet gerechtvaardigd wordt geacht.”⁶

- 1.11. De zware ontvankelijkheidseisen van art. 3:305a BW zijn geïntroduceerd om de gedupeerden te beschermen. ‘Zij weten zo dat ze te maken hebben met kwalitatief goede organisaties die het belang van gedupeerden voorop hebben staan’, aldus de memorie van toelichting.⁷ De zware eisen zijn een reactie op

“verschillende incidenten (...) rondom commerciële belangenorganisaties.⁸ Deze onderstrepen het belang van betere transparantie en governance van belangenorganisaties die collectieve procedures voeren ter bescherming van de gedupeerden voor wie zij stellen op te komen.”⁹

Het is volgens de memorie van toelichting echter ‘niet in alle gevallen (...) gerechtvaardigd om een dergelijke stringente toetsing in te voeren’.¹⁰ Daarom is het lichte regime van lid 6 in de wet opgenomen. Met dat lichte regime wordt volgens de Adviescommissie voor burgerlijk procesrecht voorkomen dat

“de toegang tot de rechter voor dergelijke collectieve acties¹¹ wellicht [zou] worden beperkt, (...) in dergelijke zaken de werklast van partijen en de rechter [zal] worden verzwaard en (...) de maatschappelijke kosten van dergelijke collectieve acties [zullen] toenemen, terwijl noch de aard van de zaak, noch de strekking van de motie Dijkma¹² daartoe aanleiding geeft.”¹³

- 1.12. Lid 6 is volgens Van Boom niet bedoeld voor ‘claimcowboys’ die de strenge ontvankelijkheidseisen van art. 3:305a BW trachten te omzeilen door geen schadevergoeding te vorderen, maar slechts een verklaring voor recht.¹⁴ Dat blijkt ook duidelijk uit de nota naar aanleiding van het verslag:

⁶ Kamerstukken II 2016/17, 34608, nr. 3, p. 29.

⁷ Kamerstukken II 2016/17, 34608, nr. 3, p. 7.

⁸ Toevoeging advocaat: zie voor een bespreking van deze incidenten W.H. van Boom, ‘WCA => WCAM => WAMCA’, *Tijdschrift voor Consumentenrecht en Handelspraktijken* 2019-4, p. 154.

⁹ Kamerstukken II 2016/17, 34608, nr. 3, p. 8.

¹⁰ Kamerstukken II 2016/17, 34608, nr. 3, p. 8.

¹¹ Toevoeging advocaat: de commissie doelt op de hierna te noemen voorbeelden.

¹² Toevoeging advocaat: *Kamerstukken II 2011/12, 33000-XIII, nr. 14*. Die motie was de aanleiding voor de wijziging van art. 3:305a BW (*Kamerstukken II 2016/17, 34608, nr. 3, p. 2*).

¹³ Adviescommissie voor burgerlijk procesrecht, advies Wetsvoorstel afwikkeling van massaschade in een collectieve actie, 11 juli 2016 (bijlage bij *Kamerstukken II 2016/17, 34608, nr. 3*), p. 3.

¹⁴ W.H. van Boom, ‘WCA => WCAM => WAMCA’, *Tijdschrift voor Consumentenrecht en Handelspraktijken* 2019-4, p. 157.

“Het doel van lid 6 is ruimte te laten voor collectieve acties en die in beginsel niet zijn gericht op het verkrijgen van schadevergoeding.”¹⁵

“Een beroep op deze uitzondering van de ontvankelijkheidseisen zal niet worden gehonoreerd als een verklaring voor recht wordt gevorderd als opmaat naar een collectieve schadevergoedingsactie.”¹⁶

1.13. In de parlementaire geschiedenis worden de volgende voorbeelden gegeven van vorderingen die onder het lichte regime van art. 3:305a lid 6 BW kunnen vallen:

- een belangenorganisatie die wil dat bepaalde algemene voorwaarden worden aangepast;¹⁷
- de vordering van omwonenden van een fabriek die in strijd met de milieuvergunning lozingen in de rivier uitvoert, tot het stoppen met deze lozingen;¹⁸
- een patiëntenvereniging voor een vordering tegen het College voor Zorgverzekeringen wegens de onjuiste beoordeling van de werking van een bepaald medicijn;¹⁹
- een organisatie die opkomt voor de handhaving van intellectuele eigendomsrechten en daarom voor de gedupeerden die zij vertegenwoordigt uitsluitend een verbod vordert tot inbreuk op het auteursrecht bij een verweerder;²⁰
- een representatieve belangenorganisatie die een andere vordering instelt dan schadevergoeding en er een maatschappelijk belang mee is gemoeid;²¹
- Bureau Clara Wichmann, dat een vordering instelt om vrouwen boven de 75 deel te laten nemen aan bevolkingsonderzoek;²² of
- een bewonersvereniging die zegt: we hebben allemaal last van een dak dat lekt; dat moet worden gerepareerd.²³

1.14. De Adviescommissie voor burgerlijk procesrecht noemt als voorbeelden:

- een belangenorganisatie die aanpassing vordert van bepaalde algemene voorwaarden;²⁴ of
- een patiëntenorganisatie die tegen bepaald beleid van een zorgverzekeraar wil opkomen.²⁵

¹⁵ Kamerstukken II 2017/18, 34608, nr. 6, p. 21.

¹⁶ Kamerstukken II 2017/18, 34608, nr. 6, p. 21.

¹⁷ Kamerstukken II 2016/17, 34608, nr. 3, p. 29.

¹⁸ Kamerstukken II 2017/18, 34608, nr. 6, p. 17.

¹⁹ Kamerstukken II 2017/18, 34608, nr. 6, p. 17.

²⁰ Kamerstukken II 2017/18, 34608, nr. 6, p. 17.

²¹ Kamerstukken II 2017/18, 34608, nr. 6, p. 21.

²² Handelingen II 2018/19, nr. 44, item 6, p. 10. Vgl. Kamerstukken II 2017/18, 34608, nr. 6, p. 21.

²³ Handelingen II 2018/19, nr. 44, item 6, p. 10.

²⁴ Adviescommissie voor burgerlijk procesrecht, advies Wetsvoorstel afwikkeling van massaschade in een collectieve actie, 11 juli 2016 (bijlage bij Kamerstukken II 2016/17, 34608, nr. 3), p. 2-3.

²⁵ Adviescommissie voor burgerlijk procesrecht, advies Wetsvoorstel afwikkeling van massaschade in een collectieve actie, 11 juli 2016 (bijlage bij Kamerstukken II 2016/17, 34608, nr. 3), p. 2-3.

1.15. Bauw, Biezenaar & Van Mourik noemen als voorbeeld:

- de Stichting Sint Jan voor eerlijk proces die opkomt voor priesters, paters en medewerkers van de katholieke kerk die door een klachtencommissie ten onrechte schuldig zijn bevonden aan seksueel misbruik.²⁶

1.16. VGPCN is niet speciaal opgericht voor het instellen van de onderhavige verklaringen voor recht;²⁷ zij behartigt al sinds haar oprichting op 5 april 1978 de belangen van de bij haar aangesloten dealers.²⁸ VGPCN treedt op als gesprekspartner van Peugeot Nederland N.V. en Citroën Nederland B.V. bij – onder meer – de bepaling van de commerciële doelstellingen.²⁹ VGPCN is derhalve evident geen ‘claimcowboy’. Het zou disproportioneel zijn als VGPCN zou moeten voldoen aan het zware regime van art. 3:305a BW; zij zou haar haar *governance*-structuur ingrijpend moeten herzien, terwijl zij al decennialang zonder problemen functioneert als belangenbehartiger van de bij haar aangesloten dealers. De verklaringen voor recht die VGPCN vordert – dat de dealerovereenkomsten en de erkend reparateurovereenkomsten hebben te gelden als franchiseovereenkomsten in de zin van art. 7:911 lid 1 BW – lijken bovendien veel op de genoemde voorbeelden van aanpassing van algemene voorwaarden en de patiëntenorganisatie die wil opkomen tegen bepaald beleid van een zorgverzekeraar. In al deze gevallen gaat het om de contractuele relatie van de achterban van de belangenorganisatie met een derde. Er bestaat daarom aanleiding om het lichte regime van art. 3:305a lid 6 BW toe te passen op de onderhavige procedure.

Ontvankelijkheidseisen van art. 3:305a BW bij toepassing lid 6

1.17. VGPCN behartigt de belangen van de dealers ingevolge haar statuten:

“De vereniging stelt zich ten doel: het behartigen van de zakelijke belangen, in de meest ruimste zin des woords, van de PSA contractpartners van Peugeot Nederland N.V. (ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder dossiernummer 30068414), Citroën Nederland B.V. (ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder dossiernummer 33021949) (...)” (art. 2 lid 1 statuten VGPCN)

“De vereniging tracht het hiervoor in lid 1 bedoelde doel onder meer te bereiken:

(...)

- a. door inspraak bij de importeur(s) betreffende onderwerpen, die relevant zijn voor de leden, zoals het contract voor verkoop nieuwe auto’s en de reparatie alsook overige producten en diensten van PSA merken;*

²⁶ E. Bauw, J. Biezenaar & J. van Mourik, *Commentaar & Context. Wetgeving collectieve actie*, Den Haag: Boom juridisch 2020, p. 62. Zij ontlene het voorbeeld aan rb. Gelderland 18 april 2018, ECLI:NL:RBGEL:2018:1743.

²⁷ Zij heeft niet eerder collectieve vorderingen ingesteld.

²⁸ Zie **Productie A – Statuten VGPCN d.d. 18 juli 2019**.

²⁹ VGPCN behartigt de belangen van Peugeot, Citroën en DS dealers. Gelet op het onderwerp van deze dagvaarding wordt hierna alleen nader ingegaan op de belangenbehartiging van Peugeot dealers.

(...)

- i. door het verrichten van al hetgeen met het vorenstaande (lid 1 en dit lid 2) op enigerlei wijze verband houdt of daartoe op enigerlei wijze bevorderlijk kan zijn.” (art. 2 lid 2 statuten VGPCN)

“De vereniging kan privaatrechtelijk, publiekrechtelijk en/of op elk ander rechtsgebied rechtsvorderingen instellen die strekken tot bescherming van belangen van de PSA Contractpartners en alle andere (rechts)personen, voor zover die blijkens het bepaalde in dit artikel door de vereniging worden behartigd of de belangen van deze (rechts)personen daarmee gelijksoortig zijn.” (art. 2 lid 3.1 statuten VGPCN)

De dealers van Peugeot zijn contractpartners van Peugeot Nederland N.V. De statuten van VGPCN worden als **Productie A – Statuten VGPCN d.d. 18 juli 2019** overgelegd.

- 1.18. VGPCN is een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid (art. 3:305a lid 1 BW), omdat haar statuten zijn opgenomen in een notariële akte (art. 2:30 lid 1 BW).³⁰ VGPCN is voldoende representatief gelet op haar achterban en de omvang van de vertegenwoordigde vorderingen, in de zin van art. 3:305a lid 2, aanhef BW, aangezien:
- a. alle dealers van Peugeot in Nederland, lid zijn van VGPCN (de achterban); en
 - b. de verklaringen voor recht die in deze dagvaarding worden gevorderd, betrekking hebben op alle dealers van Peugeot in Nederland (de omvang van de vertegenwoordigde vorderingen).
- 1.19. De bestuurders bij de oprichting van VGPCN en hun opvolgers hebben rechtstreeks of middellijk geen winst oogmerk, dat via VGPCN wordt gerealiseerd (art. 3:305a lid 3 onder a BW). De voorzitter van VGPCN ontvangt slechts een vaste vergoeding per jaar. De overige leden van het hoofdbestuur en leden van commissies krijgen een onkostenvergoeding per vergadering.
- 1.20. De rechtsvorderingen die in deze dagvaarding worden ingesteld hebben een voldoende nauwe band met de Nederlandse rechtssfeer (art. 3:305a lid 3 onder b BW), omdat:
- 1° alle personen tot bescherming van wier belangen deze rechtsvorderingen strekken, hun gewone verblijfplaats in Nederland hebben (alle dealers van Peugeot in Nederland zijn in Nederland gevestigd);
 - 2° degene tegen wie de rechtsvorderingen zich richten (Peugeot Nederland N.V.) hun woonplaats hebben in Nederland, te weten in Amsterdam. De rechtsvorderingen hebben voldoende verbondenheid met de Nederlandse rechtssfeer, aangezien zij betrekking hebben op gebeurtenissen in Nederland (zie onder 3°); en

³⁰ HR 24 april 2020, ECLI:NL:HR:2020:797, r.o. 3.4.1; Asser/Rensen 2-III 2017/7, 20.

- 3° de rechtsvorderingen betrekking hebben op gebeurtenissen in Nederland, te weten de nakoming van dealerovereenkomsten en erkend reparateursovereenkomsten ten aanzien van in Nederland gevestigde dealers.
- 1.21. VGPCN heeft in de gegeven omstandigheden voldoende getracht het gevorderde te bereiken door het voeren van overleg met Peugeot Nederland N.V. (art. 3:305a lid 3 onder c BW). Bij brief van 29 februari 2021 heeft VGPCN aan Peugeot Nederland N.V. verzocht om zich te committeren aan de toepasselijkheid van de Wet franchise (**Productie B - Brief VGPCN aan Peugeot Nederland inzake toepassing nieuwe Wet franchise d.d. 29 januari 2021**). Peugeot Nederland N.V. heeft bij brief van 3 februari 2021 laten weten dat zij geen gehoor geeft aan dat verzoek (**Productie C – Brief Peugeot Nederland aan VGPCN inzake toepassing nieuwe Wet franchise d.d. 3 februari 2021**); zij ziet de uitkomst van een juridische procedure met vertrouwen tegemoet. VGPCN heeft bij e-mail van 22 maart 2021 aan Peugeot Nederland N.V. haar verzoek herhaald met een onderbouwing van de feitelijke onjuistheid van de stellingen van Peugeot Nederland, en aangekondigd Peugeot Nederland – namens de leden van VGPCN – in rechte te zullen betrekken (**Productie D – Email VGPCN aan Peugeot Nederland inzake toepassing nieuwe Wet franchise d.d. 22 maart 2021**). Hiermee heeft VGPCN ruimschoots voldaan aan de tweewekentermijn van art. 3:305a lid 3 onder c BW.
- 1.22. VGPCN vordert ten slotte in deze dagvaarding geen schadevergoeding in geld (art. 3:305a lid 6, slotzin BW). Conclusie is dat VGPCN voldoet aan alle ontvankelijkheidseisen van art. 3:305a BW die van toepassing zijn bij een geslaagd beroep op lid 6 van die wetsbepaling, zodat de rechtbank VGPCN in haar vorderingen kan ontvangen.

Opbouw

- 1.23. Hierna zullen eerst enkele algemene feiten, ontwikkelingen en/of achtergronden uiteen worden gezet, teneinde het belang van deze procedure voor de Peugeot dealers en erkende reparateurs inzichtelijk te maken en in de juiste context te plaatsen. Tevens zal de kern van de zaak worden beschreven, namelijk de toepasselijkheid van de nieuwe Wet franchise op de relatie tussen Peugeot Nederland en haar dealers en erkende reparateurs.
- 1.24. Daarna wordt uitgebreid stil gestaan bij de verschillende elementen van de samenwerking en/of contractuele relatie tussen Peugeot Nederland en haar dealers en erkende reparateurs in Nederland, welke in de praktijk grote gelijkenissen vertoont met de kenmerken van (harde) franchise formules. Nu feitelijk sprake is van (harde) franchise, met een grote mate van afhankelijkheid van de dealers en erkende reparateurs van Peugeot Nederland, dient Peugeot Nederland de wettelijke kaders van de Wet franchise dan ook conform in acht te (gaan) nemen.

2. FEITEN EN ACHTERGRONDEN

A. Dealercontract en Reparatriceurcontract

- 2.1. Het dealernetwerk van Peugeot Nederland (hierna: “**Peugeot dealernetwerk**”) bestaat uit (i) Peugeot dealers en (ii) Peugeot erkend reparateurs. Peugeot Nederland sluit met Peugeot dealers een Peugeot dealercontract, op grond waarvan Peugeot dealers gerechtigd zijn tot de verkoop van Peugeot voertuigen (hierna: “**Dealercontract**”, zie **Productie 1 – Dealercontract**). Met de Peugeot erkend reparateurs sluit Peugeot Nederland een Peugeot reparateurcontract voor het leveren van aftersales (hierna “**Reparateurcontract**”, zie **Productie 2 – Reparatriceurcontract**). Een dealer kan zowel een Dealercontract als een Reparatriceurcontract met Peugeot Nederland sluiten waardoor deze dealer het recht verkrijgt om zowel voertuigen te verkopen, als aftersalesdiensten te verlenen. De dienstverlening van de erkend reparateur omvat:

(**Productie 2** [...])

[...]

- 2.2. Peugeot Nederland legt middels de hiervoor genoemde ‘basiscontracten’ vele verplichtingen op aan haar dealernetwerk. Daarnaast legt Peugeot Nederland talrijke verplichtingen op door middel van diverse andere documenten, zoals instructies, handleidingen, brochures, bulletins, catalogi, aanwijzingen en andere communicatie, waarin de rechten en verplichtingen uit het Dealer- en Reparatriceurcontract nader worden gespecificeerd. Het geheel aan voorschriften is specifiek bedoeld om de dienstverlening, het kennisniveau en de processen binnen het Peugeot dealernetwerk in alle opzichten zoveel mogelijk gelijk te laten zijn, e.e.a. ten behoeve van een uniforme uitstraling en identiteit van Peugeot wederverkoop en aftersales. De verplichtingen die Peugeot Nederland oplegt zijn dermate veelomvattend, ingrijpend en gedetailleerd, dat er voor de Peugeot dealers en reparateurs nauwelijks ruimte overblijft voor een eigen invulling van de bedrijfsvoering.
- 2.3. Alle Peugeot dealers zijn door Peugeot Nederland aangesteld als erkend Peugeot reparateur. De documenten die betrekking hebben op de aftersales dienstverlening zijn derhalve zowel van toepassing op Peugeot dealers als op erkend reparateurs. Voor zover de documenten zien op sales – de verkoop van Peugeot voertuigen, en aan verkoop gerelateerde elementen – zijn deze alleen op Peugeot dealers van toepassing. De aanvullende documenten kunnen worden onderverdeeld in de diverse categorieën:
- [...]
- 2.4. Het Dealercontract en de aanvullende documenten die als verlengstuk van het basiscontract van toepassing zijn op Peugeot dealers worden hierna gezamenlijk het “**Peugeot dealercontract**” genoemd. Het Reparatriceurcontract inclusief de aanvullende documenten die

als verlengstuk van het basiscontract van toepassing zijn op Peugeot reparateurs worden hierna gezamenlijk aangeduid als het “**Peugeot reparateurcontract**”.

B. Aanvullende contracten en programma's

2.5. Naast het uitgebreide Peugeot dealercontract en Peugeot reparateurcontract, welke in grote mate van detail verplichtingen voorschrijven voor de dagelijkse bedrijfsvoering van de Peugeot dealers en reparateurs, hanteert Peugeot Nederland nog enkele aanvullende contracten en/of concepten.

2.6. [...]

2.7. [...]

2.8. [...]

2.9. [...]

2.10. [...]

2.11. [...]

2.12. [...]

2.13. [...]

2.14. [...]

Overige

2.15. Enkele andere aanvullende contracten en programma's welke tevens een belangrijke rol spelen in het kader van de activiteiten van de Peugeot dealer en/of reparateur betreffen [...]

2.16. [...]

2.17. [...]

2.18. Naast het Peugeot dealercontract en Peugeot reparateurcontract, welke centraal staan in deze procedure, is onder verwijzing naar de hiervoor genoemde aanvullende contracten en/of concepten evident dat de contractuele verplichtingen voor Peugeot dealers en Peugeot reparateurs zeer ver gaan. Gaandeweg is Peugeot Nederland ieder aspect van de bedrijfsvoering van de Peugeot dealer en reparateur tot in detail gaan voorschrijven conform

haar formule, e.e.a. ter bewaking van de identiteit en uniforme uitstraling van het Peugeot merk. Daarnaast resulteert vrijwel ieder nieuw concept en/of aanvullend contract van Peugeot Nederland in nieuwe investeringen door de Peugeot dealers en reparateurs, welke veelal ten koste gaan van hun toch al flinterdunne marges.

C. [...]

2.19. Mede in het kader van de uniforme uitstraling en identiteit, acht Peugeot Nederland het van groot belang dat Peugeot dealers en reparateurs ieder voorschrift en elke verplichting minutieus opvolgen. Dit ziet niet alleen op voor de hand liggende onderwerpen als de verkoop en reparatie van motorvoertuigen, maar zelfs op triviale zaken als [...].

2.20. [...]

2.21. [...]

2.22. [...]

2.23. [...]

2.24. [...]

2.25. [...]

2.26. [...]

2.27. [...]

2.28. [...]

D. Commercial Policy

2.29. Jaarlijks stelt Peugeot Nederland een [...]beleid op, de 'Commercial Policy'. Dit is een van de meest wezenlijke en ingrijpende documenten in de samenwerking met de Peugeot dealers en reparateurs, aangezien dit beleid grotendeels het verdienmodel van de dealers en reparateurs bepaalt. Het betreft een gedetailleerd en complex document, waarin wordt uiteengezet [...]. Ter illustratie wordt verwezen naar de Commercial Policy 2020 voor dealers (**Productie 26** [...]). Zie hieronder de inhoudsopgave:

[...]

2.30. [...]

2.31. [...]

2.32. [...]

2.33. [...]

2.34. [...]

2.35. [...]

2.36. [...]

2.37. [...]

2.38. [...]

2.39. [...]

E. Rol van de VGPCN

2.40. Zowel Peugeot dealers als erkend Peugeot reparateurs zijn lid van VGPCN. VGPCN komt op voor de belangen van haar leden jegens Peugeot Nederland. Deze vertegenwoordiging vindt plaats middels een overlegstructuur tussen de directieleden van PSA Groep, en het zogeheten Hoofdbestuur, bestaande uit vertegenwoordigers van de Peugeot dealers. Tijdens het zogeheten Hoofdbestuur Directieoverleg worden diverse onderwerpen besproken die het gehele dealernetwerk van Peugeot aangaan.

2.41. In de statuten is bepaald dat de VGPCN de belangen van het gehele dealer netwerk vertegenwoordigt. Via de VGPCN vindt – bij voorkeur – de consultatie van het dealernetwerk aan Peugeot Nederland plaats. Anderzijds kan Peugeot Nederland onderwerpen voorleggen aan VGPCN voor zover dat passend is.

2.42. [...]

2.43. [...]

2.44. [...]

2.45. [...]

- 2.46. Kortom, via de VGPCN wordt het overleg tussen Peugeot Nederland en het dealernetwerk gestructureerd. Middels het hoofdbestuur directieoverleg worden de uniforme belangen van de dealers kenbaar gemaakt aan Peugeot Nederland middels advisering op diverse belangrijke onderwerpen. Echter, in de praktijk beslist Peugeot Nederland uiteindelijk eenzijdig over het door haar gewenste commerciële beleid, eventuele aanpassingen aan de formule en/of overige onderwerpen die de bedrijfsvoering van het Peugeot dealernetwerk raakt. De VGPCN heeft enkel een adviserende rol.

F. Het geschil: de Wet franchise

- 2.47. Op 1 januari 2021 is de Wet franchise inwerking getreden. Alhoewel franchiseformules niet nieuw zijn, is de wettelijke verankering daarvan in het Nederlandse Burgerlijk Wetboek dat wel. De aanleiding voor deze nieuwe wet is mede ingegeven door de sterk afhankelijke (en vaak kwetsbare) positie waar franchisenemers zich in bevinden ten opzichte van de franchisegever. Deze wet voorziet dan ook in diverse (veelal) dwingendrechtelijke regels, met als oogmerk om de positie van de afhankelijke franchisenemer ten opzichte van de franchisegever te versterken en beschermen.

- 2.48. Uitgangspunt van de toepasselijkheid van deze wet is de definitie van het begrip 'franchiseovereenkomst' ex artikel 7:911 lid 1 BW:

“de overeenkomst waarbij de franchisegever aan een franchisenemer tegen vergoeding het recht verleent en de verplichting oplegt om een franchiseformule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren voor de productie of verkoop van goederen dan wel het verrichten van diensten”

- 2.49. Het Peugeot dealercontract en het Peugeot reparateurcontract – en de samenwerking in meer algemene zin – passen naadloos in bovengenoemde definitie. De kernelementen van franchise zijn duidelijk aanwezig in of als gevolg van het Peugeot dealercontract en het Peugeot reparateurcontract. Op basis daarvan is sprake van: (1) een franchiseformule; (2) een uniforme identiteit en uitstraling; (3) een verplichting om de formule op de door Peugeot Nederland aangewezen wijze te exploiteren, en de aanwezigheid van de daarbij behorende bijstand, ondersteuning en controle; (4) betaling van een vergoeding; en (5) een franchiserelatie.
- 2.50. De VGPCN heeft per brief d.d. 29 januari 2021 aan Peugeot Nederland kenbaar gemaakt dat zij van mening is dat de Peugeot dealercontracten en Peugeot reparateurcontracten kwalificeren als franchiseovereenkomst in de zin van de Wet franchise. (**Productie B** [...]). De Peugeot dealers en Peugeot reparateurs hebben derhalve recht op een grote(re) mate van bescherming, een en ander conform de dwingendrechtelijke bepalingen van de Wet franchise.
- 2.51. In reactie daarop heeft Peugeot Nederland kort toegelicht waarom zij zichzelf niet beschouwt als franchisegever in de zin van de Wet franchise en zich er derhalve ook niet aan gebonden

acht (**Productie C** [...]). VGPCN heeft daar per e-mail d.d. 22 maart 2021 (**Productie D** [...]) op gereageerd met een onderbouwing van de feitelijke onjuistheid van de stellingen van Peugeot Nederland, en aangekondigd Peugeot Nederland – namens de leden van VGPCN – in rechte te zullen betrekken. Peugeot Nederland heeft kenbaar gemaakt haar standpunt niet te herzien.

- 2.52. Aangezien Peugeot Nederland niet bereid is om de verplichtingen van de Wet franchise na te leven, zien de Peugeot dealers en erkend reparateurs zich genoodzaakt om deze procedure aanhangig te maken om de kwalificatie van het Peugeot dealercontract en Peugeot reparateurcontract als franchiseovereenkomsten in rechte vast te doen stellen.

3. HET PEUGEOT DEALERCONTRACT

Inleiding

- 3.1. In dit hoofdstuk zal de relatie tussen Peugeot Nederland en de Peugeot dealer op basis van het Peugeot dealercontract uitgebreid worden toegelicht. Alhoewel het woord ‘dealercontract’ wellicht doet vermoeden dat het enkel om een distributieovereenkomst met betrekking tot de verkoop van producten, zal hierna blijken dat de relatie veel verder gaat en veel meer omvat dan enkel afspraken over distributie van producten. Gelet op de omvang van de toepasselijke documentatie zal het Peugeot dealercontract in dit hoofdstuk op een **gesimplificeerde wijze** wordt toegelicht, en geldt dat de documentatie ter onderbouwing daarvan slechts een gedeelte van alle documenten, instructies en verplichtingen betreft die op Peugeot dealers van toepassing zijn.
- 3.2. Het Dealercontract is kortgezegd een overeenkomst tussen Peugeot Nederland en erkende Peugeot dealers, dat ziet op de wederverkoop van Peugeot voertuigen. De Peugeot dealer wordt door Peugeot Nederland aangesteld om alle onder het Dealercontract vallende activiteiten te verrichten die betrekking hebben op de distributie, verkoop en levering van (i) nieuwe Peugeot voertuigen en de daarop betrekking hebbende uitrustingen en accessoires, (ii) mobiliteitsdiensten en (iii) andere producten en diensten die voorkomen op de van kracht zijnde prijslijsten van Peugeot Nederland (**Productie 1** [...]).
- 3.3. [...]
- 3.4. [...]
- 3.5. [...]
- 3.6. [...]
- 3.7. [...]

3.8. Peugeot Nederland brengt continu talrijke richtlijnen, instructies en andere voorschriften uit, die allemaal zien op de wijze waarop de Peugeot dealer haar bedrijf moet inrichten en uitvoeren.
[...]

3.9. De term 'zelfstandige' onderneming staat dan ook in schril contrast met de werkelijkheid, hetgeen hierna zal worden geïllustreerd. Hetgeen feitelijk correct is aan de termen 'zelfstandig' en 'voor eigen rekening' is dat Peugeot Nederland simpelweg stelt niet aansprakelijk te zijn indien de door haar opgelegde regels, investeringen en/of instructies ten aanzien van de bedrijfsvoering van dealers niet renderen. De Peugeot dealer is zelf verantwoordelijk voor zijn schulden en uitgaven.

Inhoud Peugeot dealercontract

3.10. Het Dealercontract dat van toepassing is per [...] geeft een Peugeot dealer enerzijds diverse rechten, en omvat anderzijds veel voorschriften en verplichtingen. De uitgebreide set aan voorschriften, regels en normen die aan de Peugeot dealers worden voorgeschreven heeft betrekking op alle facetten van de onderneming. Het Dealercontract bestaat uit de volgende onderdelen.

[...]

3.11. [...]

3.12. [...]

3.13. De voorschriften uit het Peugeot dealercontract zullen hierna per deelonderwerp gesignaleerd en (op punten) toegelicht worden, onder verwijzing naar het betreffende contractuele document. De deelonderwerpen van het Dealercontract zijn als volgt:

- A. Verkoop(proces) producten en diensten
- B. Personeel en training
- C. Bedrijfsinrichting en marketingactiviteiten
- D. Administratie, (financiële) informatieverstrekking en IT-systemen
- E. Targets, controle en evaluaties
- F. Vergoedingen

A. VERKOOP(PROCES) PRODUCTEN EN DIENSTEN

3.14. [...]

3.15. De Peugeot dealer moet bij het verkoopproces zich volledig houden aan alle instructies van Peugeot Nederland. Uit hetgeen hierna wordt toegelicht volgt dat deze instructies zeer omvangrijk zijn waardoor er nauwelijks ruimte over blijft voor de dealer om het verkoopproces zelf in te richten. De verplichting om de instructies van Peugeot Nederland na te leven staat op diverse plekken in het Dealercontract beschreven. Zie ter illustratie:

(Productie 1 [...])

[...]

Verkoop van Peugeot voertuigen

3.16. [...]

3.17. [...]

Aankoop van motorvoertuigen

3.18. [...]

3.19. [...]

3.20. [...]

3.21. [...]

3.22. [...]

Demonstratie, voorraad en tentoongestelde voertuigen

3.23. [...]

3.24. [...]

3.25. [...]

3.26. [...]

3.27. [...]

3.28. [...]

3.29. [...]

Voorgescreven klanten voor verkoop motorvoertuigen

3.30. [...]

3.31. [...]

3.32. [...]

Verkoop van motorvoertuigen van een ander merk

3.33. [...]

3.34. [...]

Werkwijzen en processen in het kader van wederverkoop

3.35. [...]

3.36. [...]

3.37. [...]

3.38. [...]

3.39. [...]

3.40. [...]

3.41. [...]

3.42. [...]

3.43. [...]

3.44. [...]

3.45. [...]

3.46. [...]

3.47. [...]

3.48. [...]

3.49. [...]

3.50. [...]

3.51. [...]

3.52. [...]

3.53. [...]

3.54. [...]

B. PERSONEEL EN TRAINING

Personeel

3.55. De Peugeot dealer is verplicht om de door Peugeot Nederland opgestelde criteria, normen, methodes, operationele merkstandaarden en kwaliteitsstandaarden ten aanzien van het personeel van de dealer na te leven (artikel [...] van het Dealercontract).

3.56. [...]

3.57. [...]

3.58. [...]

3.59. [...]

Training

3.60. [...] Peugeot Nederland stelt ook talrijke verplichtingen op voor de training van het dealerpersoneel.

3.61. [...]

3.62. [...]

3.63. [...]

3.64. [...]

3.65. [...]

3.66. [...]

C. BEDRIJFSINRICHTING EN MARKETINGACTIVITEITEN

3.67. [...]

3.68. [...]

3.69. [...]

3.70. Peugeot Nederland bepaalt dus in vergaande mate de totale inrichting van dealerverstoppingen, met als doel om de bedrijfsinrichtingen van de Peugeot dealers een herkenbare en uniforme uitstraling te geven.

3.71. [...]

3.72. [...]

3.73. [...]

3.74. [...]

3.75. [...]

Merksymbolen

3.76. [...]

3.77. [...]

3.78. [...]

3.79. [...]

3.80. [...]

3.81. [...]

3.82. [...]

3.83. [...]

3.84. [...]

3.85. [...]

3.86. [...]

3.87. [...]

3.88. [...]

3.89. [...]

3.90. [...]

3.91. [...]

3.92. [...]

3.93. [...]

3.94. [...]

3.95. [...]

3.96. [...]

3.97. [...]

3.98. [...]

Algemene vereisten t.a.v. exterieur

3.99. [...]

3.100. [...]

3.101. [...]

3.102. [...]

3.103. [...]

3.104. [...]

3.105. [...]

3.106. [...]

Online aanwezigheid

3.107. [...]

3.108. [...]

Marketingactiviteiten

3.109. [...]

3.110. [...]

3.111. [...]

3.112. [...]

3.113. [...]

3.114. [...]

3.115. [...]

D. ADMINISTRATIE, (FINANCIËLE) INFORMATIEVERSTREKKING EN IT-SYSTEMEN

- 3.116. Peugeot Nederland legt aan haar dealers tal van verplichtingen en regels op met betrekking tot administratie, informatieverstrekking en te gebruiken IT-systemen. De eisen en procedures die worden opgelegd zijn dermate verstrekkend dat er voor de dealers een minimale vrijheid resteert voor een eigen werkwijze. [...]

Administratie en (financiële) informatieverstrekking

3.117. [...]

3.118. [...]

3.119. [...]

3.120. [...]

3.121. [...]

3.122. [...]

3.123. [...]

3.124. [...]

3.125. [...]

3.126. [...]

3.127. [...]

IT-systemen

3.128. [...]

3.129. [...]

3.130. [...]

3.131. [...]

3.132. [...]

3.133. [...]

E. TARGETS, CONTROLE EN EVALUATIES

3.134. Alle hiervoor genoemde instructies en verplichtingen worden op diverse manieren gecontroleerd en geëvalueerd door Peugeot Nederland. Ook worden diverse targets opgelegd aan de Peugeot dealers. Middels deze controle, evaluatie en targets wordt de Peugeot dealer – direct en indirect – verplicht tot het voldoen aan alle instructies en verplichtingen van Peugeot Nederland. [...]

3.135. [...]

Evaluatie en controle

3.136. [...]

3.137. [...]

3.138. [...]

3.139. [...]

3.140. [...]

3.141. [...]

3.142. [...]

3.143. [...]

3.144. [...]

3.145. [...]

3.146. [...]

Targets

3.147. [...]

3.148. [...]

3.149. [...]

3.150. [...]

3.151. [...]

3.152. [...]

3.153. [...]

3.154. [...]

3.155. [...]

3.156. [...]

3.157. [...]

3.158. [...]

F. VERGOEDINGEN

3.159. Peugeot Nederland verplicht haar dealers om voor diverse producten en diensten vergoedingen te betalen. De te betalen vergoedingen die worden opgelegd op basis van de jaarlijkse Commercial Policy zijn vaak onderwerp van discussie, omdat de toepasselijke voorwaarden doorgaans eenzijdig door Peugeot Nederland worden vastgesteld en opgelegd. [...]

[...]

3.160. [...]

3.161. [...]

3.162. [...]

3.163. [...]

3.164. [...]

3.165. [...]

4. HET PEUGEOT REPARATEURCONTRACT

Inleiding

- 4.1. Naast het Dealercontract werkt Peugeot Nederland met het Peugeot reparateurcontract. Dit is kortgezegd een overeenkomst tussen Peugeot Nederland en erkend Peugeot reparateurs, welke ziet op het leveren van aftersalesdiensten ten aanzien van Peugeot voertuigen. In dit hoofdstuk zal de relatie tussen Peugeot Nederland en de Peugeot reparateurs nader worden toegelicht. Ook ten aanzien van het reparateurcontract geldt dat deze in dit hoofdstuk op **gesimplificeerde wijze** zal worden toegelicht, waarbij de documentatie die wordt overlegd ter onderbouwing slechts een gedeelte van alle documenten, instructies en verplichtingen betreft die op Peugeot reparateurs van toepassing zijn.
- 4.2. De Peugeot reparateur is door Peugeot Nederland aangesteld om alle onder het Reparateurcontract vallende activiteiten te verrichten die betrekking hebben op het verlenen van reparatie en onderhoudsdiensten aan Peugeot voertuigen. [...]
- 4.3. [...]
- 4.4. [...]
- 4.5. Hierna zal blijken dat Peugeot Nederland vergaande verplichtingen oplegt aan de erkend reparateurs, ter bewaking van de uniformiteit van de aftersalesdienstverlening en daarbij behorende uitstraling en herkenbaarheid. [...]

Inhoud Peugeot reparateurcontract

- 4.6. Het Peugeot reparateurcontract geeft een erkende Peugeot reparateur enerzijds diverse rechten, en omvat anderzijds veel voorschriften en verplichtingen. De uitgebreide set aan voorschriften, regels en 'standards' die aan de Peugeot reparateurs worden voorgeschreven hebben betrekking op alle facetten van de onderneming. [...]
- 4.7. Het Reparateurcontract (**Productie 2**) bestaat uit de volgende onderdelen:
- [...]
- 4.8. [...]
- 4.9. De voorschriften uit het Peugeot reparateurcontract zullen hierna per deelonderwerp gesignaleerd en (op punten) toegelicht worden, onder verwijzing naar het betreffende contractuele document. De deelonderwerpen van het Peugeot reparateurcontract zijn als volgt:

- A. Reparatie en onderhoud
- B. Personeel en training
- C. Bedrijfsinrichting en marketingactiviteiten
- D. Administratie, IT-systemen en (financiële) informatieverstrekking
- E. Targets, controle en evaluaties
- F. Vergoedingen

A. REPARATIE EN ONDERHOUD

4.10. Met betrekking tot de levering van aftersalesdiensten door de Peugeot reparateurs legt Peugeot Nederland eveneens een veelvoud aan verplichtingen op. [...]

4.11. [...]

4.12. [...]

Distributie of aftersales van voertuigen van een ander merk

4.13. [...]

4.14. [...]

4.15. Peugeot Nederland legt dus strikte voorwaarden op aan haar reparateurs indien zij voornemens zijn werkzaamheden voor een ander merk te verrichten. Peugeot Nederland tracht met deze voorwaarden onder meer haar knowhow te beschermen, hetgeen kenmerkend is voor franchise.

Onderdelen, accessoires en gereedschappen

4.16. [...]

4.17. [...]

4.18. [...]

4.19. [...]

4.20. [...]

4.21. [...]

4.22. [...]

4.23. [...]

4.24. [...]

4.25. [...]

4.26. [...]

Reparatie- en onderhoudswerkzaamheden

4.27. Bij de uitvoering van reparatie- en onderhoudswerkzaamheden aan voertuigen moeten Peugeot reparateurs aan de door Peugeot Nederland opgestelde regels voldoen. [...]

4.28. [...]

4.29. [...]

4.30. [...]

4.31. [...]

4.32. [...]

4.33. [...]

4.34. [...]

4.35. [...]

4.36. [...]

4.37. [...]

4.38. [...]

4.39. [...]

4.40. [...]

4.41. [...]

4.42. [...]

4.43. [...]

4.44. [...]

4.45. [...]

4.46. [...]

4.47. [...]

4.48. [...]

4.49. [...]

4.50. [...]

Garantie

4.51. Daarnaast gelden er diverse voorschriften voor de garantiewerkzaamheden. [...]

4.52. [...]

4.53. [...]

4.54. [...]

4.55. [...]

4.56. [...]

4.57. [...]

4.58. [...]

4.59. [...]

4.60. [...]

4.61. [...]

4.62. [...]

4.63. [...]

4.64. [...]

4.65. [...]

B. PERSONEEL EN TRAINING

Personeel

4.66. De Peugeot reparateur is verplicht om de door Peugeot Nederland opgestelde criteria, normen, methodes en operationele merkstandaarden ten aanzien van het personeel van de reparateur na te leven (artikel [...] van het Reparateurcontract). [...]

4.67. [...]

4.68. [...]

4.69. [...]

4.70. [...]

4.71. [...]

Training

4.72. Training van medewerkers acht Peugeot Nederland van essentieel belang, zo blijkt uit [...]. Peugeot Nederland stelt talrijke verplichtingen in dat kader op. [...]

4.73. [...]

4.74. [...]

4.75. [...]

4.76. [...]

C. BEDRIJFSINRICHTING EN MARKETINGACTIVITEITEN

4.77. [...]

4.78. [...]

4.79. [...]

4.80. Peugeot Nederland bepaalt dus in vergaande mate de totale inrichting van reparateurvestigingen, met als doel om de bedrijfsinrichtingen van de Peugeot reparateurs een herkenbare en uniforme uitstraling te geven.

4.81. [...]

4.82. [...]

Merksymbolen

4.83. [...]

4.84. [...]

4.85. [...]

4.86. [...]

Vereisten t.a.v. interieur

4.87. [...]

4.88. [...]

4.89. [...]

4.90. [...]

4.91. [...]

4.92. [...]

4.93. [...]

Vereisten t.a.v. exterieur

4.94. [...]

4.95. [...]

4.96. [...]

4.97. [...]

4.98. [...]

4.99. [...]

4.100. [...]

Online aanwezigheid

4.101. [...]

4.102. [...]

Marketingactiviteiten

4.103. [...]

4.104. [...]

4.105. [...]

4.106. [...]

4.107. [...]

D. ADMINISTRATIE, (FINANCIËLE) INFORMATIEVERSTREKKING EN IT-SYSTEMEN

4.108. Peugeot Nederland legt aan Peugeot reparateurs uitgebreide verplichtingen en regels op met betrekking tot administratie, informatieverstrekking en te gebruiken IT-systemen. De eisen en procedures die worden opgelegd zijn dermate verstrekkend dat er slechts een beperkte vrijheid resteert voor een eigen werkwijze van de Peugeot reparateurs. [...]

Administratie en (financiële) informatieverstrekking

4.109. [...]

4.110. [...]

4.111. [...]

4.112. [...]

4.113. [...]

4.114. [...]

4.115. [...]

4.116. [...]

IT-systemen

4.117. [...]

4.118. [...]

4.119. [...]

4.120. [...]

4.121. [...]

4.122. [...]

E. TARGETS, CONTROLE EN EVALUATIES

4.123. Net als bij de dealers wordt de naleving van de hiervoor genoemde instructies en verplichtingen voor reparateurs door Peugeot Nederland op diverse wijzen gecontroleerd en geëvalueerd, en worden ook aan reparateurs diverse targets opgelegd. De reparateurs worden middels de controle, evaluatie en targets – direct en indirect – verplicht om hun bedrijf conform alle door Peugeot Nederland opgelegde instructies en verplichtingen te voeren. [...]

4.124. [...]

Evaluatie en controle

4.125. [...]

4.126. [...]

4.127. [...]

4.128. [...]

4.129. [...]

4.130. [...]

4.131. [...]

4.132. [...]

4.133. [...]

Targets

4.134. [...]

4.135. [...]

4.136. [...]

4.137. [...]

4.138. [...]

4.139. [...]

F. VERGOEDINGEN

4.140. Peugeot Nederland legt diverse vergoedingen op aan haar Peugeot reparateurs. [...]

4.141. [...]

4.142. [...]

4.143. [...]

5. JURIDISCH KADER

Achtergrond franchise

- 5.1. Tot voor kort was de franchiseovereenkomst een niet wettelijk geregelde, 'onbenoemde overeenkomst'. De inwerkingtreding van de Wet franchise op 1 januari 2021 heeft daar echter verandering in gebracht.
- 5.2. Franchise is "een systeem voor de afzet van goederen of diensten, gebaseerd op een hechte en voortdurende samenwerking tussen juridisch en financieel zelfstandige en onafhankelijke ondernemingen: de franchisegever en zijn individuele franchisenemer(s)".³¹ De franchiseovereenkomst heeft raakvlakken met verschillende benoemde en onbenoemde overeenkomsten. In dit kader kan bijvoorbeeld gedacht worden aan de licentieovereenkomst inzake merken, onderdelen van koop- of huurovereenkomsten voor wat betreft machines, uitrusting en/of bedrijfsruimte, elementen van de distributieovereenkomst ten aanzien van het te verkopen product of de te verlenen dienst, en overeenkomst inzake gezamenlijk adverteren.³²
- 5.3. Franchise is een bijzondere vorm van verticale samenwerking die niet altijd eenvoudig kan worden onderscheiden van distributie. Franchiseovereenkomsten en distributieovereenkomsten zijn beide duurovereenkomsten met betrekking tot de afzet van producten of diensten aan derden, waarbij zowel de franchisenemer als de distributeur handelt voor eigen rekening en risico en in eigen naam, dat wil zeggen niet als vertegenwoordiger van de leverancier of franchisegever.

³¹ MvT Wet franchise, paragraaf 1.1, p.1.

³² Zie Asser/Houben 7-X 2019/152, p. 101-103, onder verwijzing naar A.J.J. van der Heiden, 'Franchising: definitie, werkwijze, in- en externe aansprakelijkheid', 1999, p. 11-12 en S. Claeys, 'Franchising', 2009, p. 231; en A.U. Schimansky, 'Der Franchisevertrag nach deutschem und niederländischem Recht', 2003.

5.4. Het onderscheid tussen de franchiseovereenkomst en de klassieke distributieovereenkomst zit hem met name in de formule die de franchisegever heeft ontwikkeld, waarbinnen intellectuele eigendomsrechten en knowhow essentieel zijn, en zo goed mogelijk worden beschermd. Anders dan bij reguliere distributie staat bij franchise de continue overdracht van praktische uitvoeringsinformatie aan de franchisenemer centraal, en dient de franchisenemer gebruik te maken van de (handels)merken, naam, knowhow en/of het logo van de franchisegever, onder de voorwaarden die worden neergelegd in de overeenkomst. De omvang, reikwijdte en gedetailleerdheid van de verplichtingen in franchiseovereenkomsten gaat aanmerkelijk verder dan de regels en verplichtingen in klassieke distributieovereenkomsten.

5.5. Franchise is wereldwijd een succesvol concept gebleken voor de distributie van goederen en diensten, onder meer omdat zowel de franchisegever als de franchisenemer hun voordeel doen bij deze vorm van samenwerking:

“De voordelen voor de franchisegever zijn dat hij niet zelf in filialen en personeel hoeft te investeren en niet zelf het ondernemersrisico van die filialen draagt. De franchisenemer drijft zijn eigen onderneming en vooral dat is voor de franchisegever van groot belang: de franchisenemer is meer gebaat bij een succesvolle exploitatie dan een filiaalhouder die niet zelf het ondernemersrisico draagt. De franchisegever kan op deze wijze snel zijn netwerk uitbreiden, zonder dat hij daar de substantiële investeringen voor hoeft te plegen die nodig zouden zijn indien hij door middel van eigen filialen zou uitbreiden. Voor de franchisenemer geldt als voordeel dat hij kan toetreden tot een reeds ontwikkelde formule (al geldt dat niet altijd voor de eerste franchisenemers in de rij). Hij hoeft niet na te denken over het concept en ook wordt over het algemeen de reclame centraal door de franchisegever geregeld. Zijn naamsbekendheid is veel groter dan hij als zelfstandig bedrijf zou kunnen bereiken, daarmee vermindert hij het ondernemersrisico.”³³

5.6. Het recht op exploitatie van de formule bestaat doorgaans uit een gebruiksrecht op de intellectuele eigendomsrechten, meestal in de vorm van een licentie, en het recht op (de toepassing van) de door praktische uitvoeringsinformatie van de franchisegever – de knowhow – waarvoor geheimhouding overeen wordt gekomen. De franchisenemer draagt daar een vergoeding voor af, welke bijvoorbeeld kan bestaan uit een vast periodiek bedrag, of royalty's over de verkochte producten.

5.7. Voorts zijn herkenbaarheid en uniformiteit van essentieel belang voor het slagen van een franchiseformule. Voor de afnemer moet het product of de dienst die de franchiseketen aanbiedt herkenbaar zijn, ongeacht bij welke franchisenemer hij binnenstapt. Om dit te waarborgen wordt door franchisegevers vaak documentatie opgesteld met een beschrijving van de formule, verantwoordelijkheden, taken en instructies. De omvang en de reikwijdte van de verplichtingen die voortvloeien uit franchiseovereenkomsten gaan in beginsel dan ook aanmerkelijk verder dan

³³ Zie Asser/Houben 7-X 2019/140 en 2019/141, onder verwijzing naar Martinek 1992, p. 16-18; vgl. Kneppers-Heijnert, diss. 1988, p. 230-235; Goyder 2011, p. 175.

de regels en verplichtingen op basis van distributieovereenkomsten. Zo wordt veelal beschreven hoe de winkel dient te worden ingericht en welke producten er moeten worden gepresenteerd. De franchisenemers zijn contractueel aan de franchisegever gebonden maar blijven zelfstandige ondernemingen.

- 5.8. Door de afwezigheid van specifieke (formele) franchiseregelgeving in Nederland tot 2021 heeft de rechtspraak in kwesties rondom (duiding van) franchise een belangrijke rol gespeeld. Uitgangspunt voor de kwalificatie van een contract als franchiseovereenkomst is het Europeesrechtelijke *Pronuptia*-arrest,³⁴ waarin een franchisenemer aanvoerde dat zijn franchiseovereenkomst in strijd was met het kartelverbod en daarmee nietig was. In dat arrest bepaalde het Europese Hof van Justitie dat een overeenkomst aan twee (overkoepelende) criteria moet voldoen om als franchiseovereenkomst te kwalificeren:

“In de eerste plaats moet de franchisegever de franchisenemer zijn know-how kunnen overdragen en hem de nodige bijstand bij de toepassing van zijn methoden kunnen verlenen, zonder het risico te lopen dat die know-how en die bijstand zij het ook maar indirect aan concurrenten ten goede komen. [...]”³⁵

“In de tweede plaats moet de franchisegever de passende maatregelen kunnen nemen voor het behoud van de identiteit en de reputatie van de door de handelsnaam gesymboliseerde verkooporganisatie. [...]”³⁶

- 5.9. Het verschil met ‘gewone’ distributieovereenkomsten ziet onder meer op het gebruik van dezelfde handelsnaam, de toepassing van eenvormige commerciële methoden of de betaling van royalty’s in ruil het gebruiksrecht, zo volgt uit de *Pronuptia*-uitspraak van het Europese Hof:

“Overeenkomsten inzake verkoopfranchising onderscheiden zich van alleenverkoopovereenkomsten en van overeenkomsten met erkende wederverkopers in het kader van een selectief distributiestelsel, doordat deze laatste niet voorzien in het gebruik van eenzelfde handelsnaam, de toepassing van eenvormige commerciële methoden of de betaling van royalty’s in ruil voor de toegestane voordelen.”³⁷

- 5.10. In het *Paalman/Lampenier*-arrest³⁸ heeft de Hoge Raad in 2002 verduidelijkt dat hij voor de betekenis van een franchiseovereenkomst uitgaat van de definitie zoals opgenomen in de destijds geldende franchisegroepsvrijstelling, Verordening 4087/88:

“een overeenkomst krachtens welke een onderneming, de franchisegever, de wederpartij, de franchisenemer, tegen rechtstreekse of indirecte geldelijke vergoeding het recht verleent een

³⁴ HvJ EG 28 januari 1986, C-161/84, ECLI:EU:C:1986:41 (*Pronuptia*).

³⁵ HvJ *Pronuptia*, para. 16.

³⁶ HvJ *Pronuptia*, para. 17.

³⁷ HvJ *Pronuptia*, para. 15.

³⁸ HR 25 januari 2002, ECLI:NL:HR:2002:AD7329 (*Paalman/Lampenier*).

*franchiseonderneming te exploiteren voor de afzet van bepaalde typen goederen en/of de verrichting van bepaalde diensten; zij omvat ten minste verplichtingen met betrekking tot: - het gebruik van een gemeenschappelijke naam of een gemeenschappelijk embleem en een uniforme opzet van de contractsvestiging en/of vervoermiddelen, - de mededeling door de franchisegever aan de franchisenemer van know how, en - de voortdurende verlening van commerciële of technische bijstand door de franchisegever aan de franchisenemer gedurende de looptijd van de overeenkomst*³⁹

- 5.11. De Richtsnoeren inzake verticale beperkingen⁴⁰ omschrijven ‘franchise’ voorts als (onderstreping toegevoegd):

“Franchiseovereenkomsten bevatten licenties voor intellectuele-eigendomsrechten op met name handelsmerken of emblemen en knowhow voor het gebruik en de distributie van goederen of diensten. Naast de licentie voor intellectuele-eigendomsrechten verstrekt de franchisegever de franchisenemer gewoonlijk gedurende de looptijd van de overeenkomst commerciële of technische bijstand. De licentie en de bijstand vormen integrerende bestanddelen van het in franchise gegeven bedrijfsconcept. Aan de franchisegever wordt door de franchisenemer voor het gebruik van het betrokken bedrijfsconcept over het algemeen een franchisevergoeding betaald. Franchising kan de franchisegever in staat stellen om met beperkte investeringen een uniform distributienet voor zijn producten op te richten. Naast het verstrekken van een bedrijfsconcept, bevatten franchiseovereenkomsten gewoonlijk een combinatie van verschillende verticale beperkingen aangaande de producten die worden gedistribueerd, in het bijzonder selectieve distributie en/of een niet-concurrentiebeding en/of alleenverkoop of een zwakkere vorm daarvan.”

- 5.12. Uit onderzoek naar de franchisesector en praktijkvoorbeelden⁴¹ kwam naar voren dat de ongelijkwaardige franchiserelatie voor de franchisenemer in de praktijk regelmatig tot onredelijke en onwenselijke situaties leidt, mede gelet op de enorm afhankelijke positie van de franchisenemer. In dat kader kan gedacht worden aan bedingen die de franchisegever in staat stellen de overeenkomst op belangrijke onderdelen eenzijdig te wijzigen, of gedragingen die als pressiemiddel worden ingezet om de franchisenemer akkoord te laten gaan met een beperking van diens exploitatierecht, zoals het opzettelijk achterhouden van essentiële informatie of het beperken van leveringen.
- 5.13. Zelfregulering door de gedragscode van de Nederlandse Franchise Vereniging is geen effectieve oplossing voor deze knelpunten gebleken, onder meer vanwege de algemene formulering en het niet-bindende karakter van de regels.⁴² Daarom kondigde kabinet Rutte III in

³⁹ Verordening 4087/88 van 30 november 1988 inzake de toepassing van art. 85 lid 3 van het Verdrag op groepen franchiseovereenkomsten (PbEG 1988, L 359/46). In artikel 1 lid 3 onder b is de franchiseovereenkomst gedefinieerd.

⁴⁰ Richtsnoeren inzake verticale beperkingen 2010/C 130/01, nr. 189.

⁴¹ Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr 3, MvT Wet franchise, paragraaf 2.1, p. 3 e.v..

⁴² Zie Rechtbank Noord-Nederland, 29 november 2013, ECLI:NL:RBNNE:2013:7307 en HR 21 september 2018, ov. 3.3.3., ECLI:NL:HR:2018:1696.

het regeerakkoord in 2017 aan over te zullen gaan tot wetgeving in formele zin, om de positie van franchisenemers in de pre-competitieve fase⁴³ te versterken. Hieruit is de concept Wet franchise voortgekomen die op 16 juni 2020 is aangenomen door de Tweede Kamer hetgeen resulteerde in de Wet franchise van 1 juli 2020, welke op 1 januari 2021 in werking is getreden.

- 5.14. De Wet franchise voorziet onder meer in regels omtrent de (precontractuele) uitwisseling van informatie, de tussentijdse wijziging van een lopende overeenkomst, beëindiging van de overeenkomst en een instemmingsrecht van de franchisenemer of een meerderheid daarvan bij wijzigingen in de franchiseformule of de exploitatie van een afgeleide formule.
- 5.15. De definities en gedragsnormen⁴⁴ gelden sinds de inwerkingtreding van de wet. Voor franchiseovereenkomsten die vóór de inwerkingtreding zijn gesloten geldt ten aanzien de verplichtingen omtrent goodwill, post-contractuele non-concurrentie en het instemmingsrecht van de franchisenemer⁴⁵ een overgangperiode van twee jaren⁴⁶. Nieuwe franchiseovereenkomsten, die na de inwerkingtreding worden gesloten, dienen direct aan de Wet franchise te voldoen. Of een tussentijdse contractwijziging⁴⁷ na 1 januari 2021 wordt gezien als het sluiten van een 'nieuwe overeenkomst' hangt af van de inhoud van de overeenkomst. Indien de overeenkomst al in de mogelijkheid voorzag om de betreffende tussentijdse wijziging door te voeren dan is de wijziging geen nieuwe contractsluiting. Voorziet de bestaande overeenkomst echter niet in de mogelijkheid tot tussentijdse wijziging, dan is er sprake van een nieuwe overeenkomst, welke moet voldoen aan alle bepalingen van de nieuwe Wet franchise.⁴⁸

Kernelementen franchise

- 5.16. Het uitgangspunt voor de kwalificatie als franchise is de wettelijke definitie van 'franchiseovereenkomst' ex. artikel 7:911 BW.⁴⁹:

“De franchiseovereenkomst is de overeenkomst waarbij de franchisegever aan een franchisenemer tegen vergoeding het recht verleent en de verplichting oplegt om een franchiseformule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren voor de productie of verkoop van goederen dan wel het verrichten van diensten”

⁴³ Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr 3, MvT Wet franchise, paragraaf 1.1, p. 2-3. Deze 'fase' is vierledig en betreft de precontractuele uitwisseling van informatie, de tussentijdse wijziging van een lopende franchise overeenkomst, de beëindiging van de franchisesamenwerking en het overleg tussen de franchisegever en zijn franchisenemers.

⁴⁴ Art. 7:911-7:919 BW.

⁴⁵ Art. 7:920-7:921 BW.

⁴⁶ Art. 209 Overgangswet Nieuw Burgerlijk Wetboek. Partijen hebben dus tot 1 januari 2023 om hun bestaande franchiseovereenkomsten overeenkomstig deze bepalingen aan te passen.

⁴⁷ Een wijziging van een franchiseovereenkomst die vóór 1 januari 2021 was gesloten.

⁴⁸ Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr 3, MvT Wet franchise, toelichting bij Artikel II, p. 50-52.

⁴⁹ Uit de MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p.22, volgt dat de duiding van 'franchiseovereenkomst' in het – destijds nog – wetsvoorstel centraal staat.

- 5.17. Binnen verschillende branches kunnen verschillende typen franchise worden onderscheiden, namelijk ten aanzien van de productie van goederen, de verkoop van goederen en de verlening van diensten. Franchise komt in veel verschillende branches voor, zoals food, non-food, dienstverlening en zorg. Daarnaast kan er onderscheid worden gemaakt tussen varianten van 'soft franchise', waarbij de franchisenemer veel vrijheid heeft om zelf invulling te geven aan zijn activiteiten, en 'hard franchise' waarbij deze vrijheid in grote mate wordt beperkt. De wettelijke begripsomschrijving van 'franchiseovereenkomst' omvat al soorten en typen franchise, ongeacht de typering die partijen zelf aan hun samenwerking geven.⁵⁰
- 5.18. Voor de vraag of er sprake is van een franchiseovereenkomst is niet de benaming, kwalificatie of titel die partijen (zelf) hanteren voor de overeenkomst, maar juist de feitelijke inhoud van de onderlinge relatie bepalend.⁵¹ Uit de kamerstukken volgt in dat kader dat:

*"Ook een overeenkomst die door partijen als distributie- of licentieovereenkomst is bestempeld, kan onder omstandigheden voldoen aan de definitie van franchiseovereenkomst. Het is afhankelijk van de concrete invulling van de overeenkomst, meer in het bijzonder of er sprake is van een bedrijfsvoering volgens een door de producent ontwikkeld(e) franchiseformule/concept."*⁵² [Onderstreping advocaat]

- 5.19. In de MvT bij de Wet franchise wordt dit nader gespecificeerd:

*"Indien die relatie alle elementen kent die de definitie «franchiseovereenkomst» (en in het verlengde daarvan «franchiseformule», «franchisegever» en «franchisenemer» als gedefinieerd in het tweede lid) in zich bergt, is deze titel op die relatie van toepassing. Kernpunt binnen een franchiserelatie is dat de franchisegever een franchiseformule heeft (die hij op grond van goed franchisegeverschap ook dient te onderhouden en te blijven ontwikkelen) en hij de franchisenemer niet alleen het recht verleent maar ook de verplichting oplegt om de franchiseformule van de franchisegever te exploiteren op de door de franchisegever aangewezen wijze. In het verlengde daarvan is de omschrijving van «franchiseformule» essentieel."*⁵³

- 5.20. Hoewel dit tijdens de consultatie van de wet wel is bepleit,⁵⁴ is er geen afzonderlijke wettelijke definitie van het begrip 'franchise' of 'franchising' ingevoerd omdat dit wetgevingstechnisch niet werkbaar en niet bruikbaar werd geacht in de wettekst.⁵⁵ Omdat de wetgever de separate

⁵⁰ Zie MvT Wet franchise, paragraaf 1.1., p 2 en toelichting bij artikel I, p. 22.

⁵¹ Zie MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 22.

⁵² Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr. 6, p. 29-31 (19 juni 2020).

⁵³ MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 22.

⁵⁴ Voorgesteld door onder meer de NFV: "Franchise is een systeem voor de afzet van goederen of diensten, gebaseerd op een hechte en voortdurende samenwerking tussen juridisch en financieel zelfstandige en onafhankelijke ondernemingen: de franchisegever en zijn individuele franchisenemers. De franchisegever verleent daarbij aan individuele franchisenemers het recht en legt hen de verplichting op om een bedrijf te exploiteren volgens het concept van de franchisegever."

⁵⁵ In Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr. 6, p. 29-31 (19 juni 2020) wordt hieromtrent toegelicht: "Immers, in elk van de BW-titels in Boek 7 inzake benoemde overeenkomsten, staat een overeenkomst (huurovereenkomst, arbeidsovereenkomst) centraal voor de regelgeving in die titel (en dus niet «huur» of «arbeid»). Dus zo is ook de franchiseovereenkomst de basis voor Titel 16."

elementen van het begrip 'franchise' niettemin essentieel achtte zijn de elementen van het begrip 'franchise' in drie wettelijke definities verwerkt, te weten franchiseformule (ex. artikel 7:911 lid 2 sub a), franchisegever (ex. artikel 7:911 lid 2 sub c) en franchisenemer (ex. artikel 7:911 lid 2 sub d). Deze definities omvatten gezamenlijk de definitie 'franchise' of 'franchising'.⁵⁶ In dit kader volgt uit de kamerstukken:

“De kwalificatie van een overeenkomst moet plaatsvinden aan de hand van de feitelijke verhoudingen en afspraken tussen partijen. De benaming die partijen aan een overeenkomst hebben gegeven, is niet bepalend. Indien een relatie tussen partijen derhalve de kenmerkende elementen bevat van een franchisere relatie, is sprake van een franchiseovereenkomst. Dit is het geval wanneer de ene partij (de franchisegever) aan een andere partij (de franchisenemer) (i) tegen vergoeding (ii) het recht verleent en de verplichting oplegt om een franchiseformule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren voor (iii) de productie of verkoop van goederen dan wel het verrichten van diensten. Het moet daarbij gaan om een franchisegever, franchisenemer en franchiseformule als gedefinieerd in het voorgestelde artikel 7:911, tweede lid, BW.”⁵⁷

- 5.21. Uit de wettelijke definities van 'franchiseovereenkomst', 'franchiseformule', 'franchisegever' en 'franchisenemer', en de Wet franchise in algemene zin kunnen vijf kernelementen van de franchiseovereenkomst worden gedestilleerd.
- 5.22. Allereerst moet er een formule zijn die in zijn totaliteit kan worden aangemerkt als een **franchiseformule**. Dit betreft een operationele, commerciële en organisatorische formule voor de productie of verkoop van goederen dan wel het verrichten van diensten, bestaande uit een handelsmerk, model of handelsnaam, huisstijl of tekening en knowhow.
- 5.23. Daarnaast dient er sprake te zijn van een **uniforme identiteit en uitstraling**. De formule, en de voorschreven wijze van exploitatie daarvan, is bepalend voor de uniforme identiteit en uitstraling van de franchiseondernemingen.
- 5.24. Verder geldt voor franchisenemers **de verplichting om de formule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren**. Deze verplichting impliceert enerzijds dat een franchisenemer een zekere mate van bijstand of ondersteuning krijgt van de franchisegever. Anderzijds geldt dat franchisegevers in de praktijk controle zullen (willen) houden over het presteren van hun franchisenemers, om te kunnen beoordelen of, en in hoeverre de franchisenemers de voorschriften in het kader van de formule in acht nemen.
- 5.25. Er dient sprake te zijn van een **vergoeding** die door franchisenemer aan de franchisegever wordt betaald voor de rechten die haar worden toegekend met betrekking tot de exploitatie van de franchiseformule.

⁵⁶ Zie hieromtrent MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 23.

⁵⁷ Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr. 6, p. 29-31 (19 juni 2020).

- 5.26. Tot slot dient er sprake te zijn van een overeenkomst tussen een ‘franchisegever’ en ‘franchisenemer’ in de zin van de wet, om te kunnen spreken van een **franchiserelatie**. Het gaat daarbij om een nauwe en voortdurende samenwerking tussen juridisch en financieel gescheiden ondernemingen.
- 5.27. Voornoemde kernelementen van de franchiseovereenkomst zullen hierna achtereenvolgens nader worden toegelicht.

De franchiseformule

- 5.28. In de kern geeft de franchisegever de franchisenemer het recht maar ook de verplichting om een bedrijfsconcept of businessmethode – een formule – te exploiteren, volgens de wijze en conform de regels die de franchisegever contractueel voorschrijft. In dat kader geldt dat de franchisenemer een onderneming exploiteert onder toepassing van de franchiseformule, en de franchisegever de franchiseformule zelf exploiteert.⁵⁸
- 5.29. De franchiseformule wordt in artikel 7:911 lid 2 sub a BW gedefinieerd als een operationele, commerciële en organisatorische formule voor de productie of verkoop van goederen, dan wel het verrichten van diensten, die bepalend is voor een uniforme identiteit en uitstraling van de franchiseondernemingen binnen de keten waar deze formule wordt toegepast, en die in ieder geval omvat:
- 1°. een handelsmerk, model of handelsnaam, huisstijl of tekening, en
 - 2°. knowhow, zijnde een geheel van niet door een intellectueel eigendomsrecht beschermde praktische informatie, voortvloeiend uit de ervaring van de franchisegever en uit de door hem uitgevoerde onderzoeken, welke informatie geheim, wezenlijk en geïdentificeerd is.
- 5.30. Voor de wettelijke definitie van ‘franchiseformule’ is zoveel mogelijk uitgegaan van de uitleg die in de praktijk gangbaar is. Buiten het commerciële karakter van de formule, dient deze ook van operationele en organisatorische aard te zijn. In dat kader wordt de formule geacht elementen te bevatten ten aanzien van marketing en logistiek, alsook bedrijfsprocessuele aspecten en elementen die zien op bedrijfsvoering.⁵⁹ Het Europese Hof overweegt daaromtrent:

“Het gaat niet zozeer om een verkoopvorm als wel om een soort economische exploitatie van know-how zonder inzet van eigen kapitaal. Dit stelsel biedt handelaars zonder de nodige ervaring overigens de mogelijkheid, gebruik te maken van methoden die zij zich anders slechts na lang en

⁵⁸ Zie Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr. 6, p. 29-31 (19 juni 2020).

⁵⁹ Zie hieromtrent MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 23.

moeizaam onderzoek eigen hadden kunnen maken, en laat hen profiteren van de reputatie van de handelsnaam.”⁶⁰

5.31. De franchiseformule is bepalend voor de uniforme identiteit en uitstraling van de franchiseketen. Bij een franchiserelatie fungeert de franchiseformule dus als overkoepelende kapstok of leidraad, welke bestaat uit twee hoofdcomponenten.

5.32. Een franchiseformule omvat enerzijds een component dat in aanmerking komt voor wettelijke bescherming als intellectueel eigendomsrecht. Dit betreft in elk geval één (of meer) van de hiervoor onder 1^o genoemde elementen, te weten een handelsmerk, model of handelsnaam, huisstijl of tekening. Veelal is daarbij sprake van een specifieke huisstijl, die kan worden herkend aan een bepaald lettertype en het kleurgebruik daarbij.⁶¹ De MvT bij de Wet franchise licht toe dat:

“Het gaat om uitingen die vaak in aanmerking komen voor bescherming door middel van een intellectueel eigendomsrecht naar Nederlands recht of, in voorkomend geval, naar buitenlands recht.”⁶²

5.33. Anderzijds omvat de formule het onder 2^o genoemde element ‘knowhow’, welk component niet in aanmerking komt voor bescherming door middel van een intellectueel eigendomsrecht.⁶³ Dit omvat kennis van de franchisegever, welke geheim, wezenlijk en geïdentificeerd is:

“In de onderhavige definitie betekent «geheim» dat de knowhow niet algemeen bekend of gemakkelijk verkrijgbaar is. Verder betekent «wezenlijk» dat de knowhow voor de franchisenemer belangrijk en nuttig is voor de exploitatie van de franchiseonderneming, en betekent «geïdentificeerd» dat de knowhow zodanig volledig beschreven is, dat kan worden nagegaan of deze aan de criteria van geheim-zijn en wezenlijkheid voldoet.”⁶⁴

5.34. Het betreft informatie met operationele, commerciële en organisatorische elementen, die essentieel is voor de exploitatie van de formule. De knowhow is doorgaans gedetailleerd uiteengezet in een set richtlijnen, handleidingen, bijlagen, addenda en/of andere documenten – in de praktijk vaak ‘franchisehandboek’ genoemd – welke integraal deel uitmaakt van de franchiseovereenkomst. Het wetsvoorstel bevatte nog een definitie van ‘handboek’, maar deze is nadien vervallen.⁶⁵ De MvT bij de Wet franchise licht toe dat:

⁶⁰ HvJ Pronuptia, para. 15.

⁶¹ Zie hieromtrent MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 23.

⁶² MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 23.

⁶³ MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 23.

⁶⁴ MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 23 en 24.

⁶⁵ MvT Wet franchise, paragraaf 9, p. 20.

“In de praktijk is daarin veelal uitsluitend vrij gedetailleerde, praktische uitvoeringsinformatie opgenomen, die omvangrijk is en frequent ververst wordt.”⁶⁶

- 5.35. De franchisesector kent verschillende verschijningsvormen, variërend van *soft* tot *hard* franchiseformules.
- 5.36. Bij *soft* franchise heeft de franchisenemer binnen de franchiseformule een grote mate van vrijheid om activiteiten zelf in te vullen, en kan hij uit een breed assortiment bijvoorbeeld zelf een selectie maken.⁶⁷ De knowhow van de franchisegever speelt bij *soft* franchiseformules meestal een vrij beperkte rol, en hoewel uniformiteit en naamsbekendheid van de franchiseketen wel aanwezig is, zijn ook die elementen bij *soft* franchise van minder groot belang in de exploitatie.⁶⁸
- 5.37. Bij *hard* franchise is deze vrijheid zeer beperkt. De bedrijfsvoering wordt bij deze formules tot in het kleinste detail voorgeschreven en uniformiteit is voor de kracht van de franchiseformule juist van essentieel belang.⁶⁹ Hard franchising duidt dus op strenge regels, met veelal vaststaande elementen binnen de bedrijfsvoering. Anders verwoord in de MvT bij de Wet franchise *“wordt de franchisenemer in hoge mate ontzorgd en in ruil daarvoor levert hij een deel van de bewegingsvrijheid in zijn ondernemerschap in.”⁷⁰*

Uniforme identiteit en uitstraling

- 5.38. Toepassing van de franchiseformule conform de contractuele voorschriften waarborgt een uniforme presentatie en een gelijkwaardige kwaliteit van de franchisegevers en -nemers.

“Daarnaast kenmerkt de formule zich door het feit dat deze bepalend is voor een uniforme identiteit en uitstraling van ondernemingen waar deze formule wordt toegepast. Dit hangt veelal samen met het gebruik binnen de formule van een bepaald handelsmerk of model, of een bepaalde handelsnaam, huisstijl of tekening, in combinatie met de eenvormige toepassing van bepaalde specifieke kennis en ervaring in elk van de ondernemingen waar de formule wordt gebruikt.”⁷¹

- 5.39. Naast verplichtingen, bijvoorbeeld ten aanzien van het gebruik van hetzelfde reclamemateriaal in de winkel, bevat de formule veel praktische uitvoeringsinformatie, die moeten zorgen voor een eensluidende indeling van en ‘feeling’ bij de winkel. Het ‘handelsmerk’ of de specifieke ‘huisstijl’, als onderdeel van de franchiseformule, is belangrijk in het verkrijgen van deze uniforme identiteit en uitstraling. Zoals in de MvT Wet franchise vermeld, geldt dat daarbij *“veelal*

⁶⁶ MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 28.

⁶⁷ Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr 3, MvT Wet franchise, paragraaf 1.1, p. 1.

⁶⁸ Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr 3, MvT Wet franchise, toelichting bij art. 7:920 lid 1 sub a, p. 43.

⁶⁹ Asser/Houben 7-X Onbenoemde overeenkomsten 2019/172.

⁷⁰ Kamerstukken II 2019/20, 35392, nr 3, MvT Wet franchise paragraaf 1.1, p. 2.

⁷¹ MvT Wet franchise, toelichting bij artikel I, p. 24.

*sprake is van een specifieke huisstijl, kenbaar door een bepaald kleurgebruik en een bepaald font voor teksten”.*⁷²

- 5.40. De Nederlandse Franchisecode ('NFC') merkte hierover al op: *“Om de meerwaarde van een franchiseformule te behouden moet voldoende collectiviteit en uniformiteit gewaarborgd zijn. Franchisegever en franchisenemers beogen immers om gezamenlijk een franchiseformule op de markt te brengen die voor de consument herkenbaar is als één formule.”*⁷³
- 5.41. Met name bij *hard* franchise is de uniformiteit sterk aanwezig. In de publieke beeldvorming lijken de zelfstandige ondernemingen die onderdeel uitmaken van een dergelijke franchiseformule vrijwel identiek en zal de bekendheid en herkenbaarheid van die ondernemingen doorgaans (en primair) geassocieerd worden met de overkoepelende formule. Als voorbeeld kan dienen de lokale supermarkt die 'de Albert Heijn' is in plaats van 'Albert Heijn Jansen te Zwolle' of de lokale McDonalds die 'de McDonalds' is in plaats van 'McDonalds Jansen te Zwolle'. Naar de klant toe is de uniforme identiteit en uitstraling bij hard franchise bijzonder succesvol: zo zijn, om bij voornoemd voorbeeld te blijven, verschillende supermarkten van Albert Heijn en vestigingen van McDonalds qua exterieur, interieur en algemene herkenbaarheid alsmede assortiment niet of nauwelijks van elkaar te onderscheiden. Bij *soft* franchise zal een franchisenemer wel herkend worden, maar is de naamsbekendheid in de gehele keten minder prominent.

De verplichting om de formule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren

- 5.42. De franchisenemer moet in het kader van de samenwerking door de franchisegever worden verplicht om zijn onderneming te exploiteren volgens het bedrijfsconcept of de formule van de franchisegever.
- 5.43. Deze verplichting impliceert enerzijds dat een franchisenemer gedurende de looptijd van de overeenkomst continue een zekere mate van bijstand of ondersteuning krijgt van de franchisegever. De verplichting om bijstand en ondersteuning te verlenen vloeit voort uit artikel 7:919 BW, en wordt in de MvT bij de Wet franchise gekarakteriseerd als *“een van de kernelementen van een franchiserelatie”*.⁷⁴

*“Hoewel het in de franchiserelatie om twee zelfstandige ondernemers gaat, waarbij de franchisenemer voor eigen rekening en risico de franchiseformule van de franchisegever exploiteert, is deugdelijke bijstand en ondersteuning met het oog op die exploitatie in feite onontbeerlijk. (...)*⁷⁵

⁷² MvT Wet franchise, p. 23, vervolgd met: Het gaat om uitingen die vaak in aanmerking komen voor bescherming door middel van een intellectueel eigendomsrecht naar Nederlands recht of, in voorkomend geval, naar buitenlands recht.

⁷³ NFC, punt 2.1.

⁷⁴ Zie MvT Wet franchise, toelichting bij artikel 7:919 lid 1, p. 41.

⁷⁵ MvT Wet franchise, toelichting bij artikel 7:919 lid 1, p. 41.

“Een zekere mate van bijstand of ondersteuning zal dus in elke franchiserelatie aanwezig zijn.”⁷⁶

- 5.44. De verlening van bijstand en ondersteuning door de franchisegever is van cruciaal belang voor een deugdelijke exploitatie van de formule. Hierbij kan onder meer gedacht worden aan het verlenen van technische ondersteuning, bijvoorbeeld door ondersteunende software en/of apparatuur ter beschikking te stellen. Daarnaast kunnen franchisenemers commercieel bijgestaan worden door het verstrekken van marketingmateriaal, door training en opleiding, bijvoorbeeld op het gebied van sales, marketing of IT, of met advies en begeleiding wanneer zich concrete problemen voordoen.⁷⁷
- 5.45. De voorwaarde(n) met betrekking tot ondersteuning door de franchisegever staat gewoonlijk beschreven in de franchiseovereenkomst. De reikwijdte van de te verlenen bijstand en ondersteuning is afhankelijk van het type franchiseformule:

“Concreet betekent dit in ieder geval dat hoe sterker een franchiseformule kwalificeert als «soft franchise», hoe beperkter de omvang, inhoud en intensiteit van de door de franchisenemer te verwachten bijstand en ondersteuning redelijkerwijs zijn, en vice versa bij «hard franchise».”

- 5.46. Anderzijds impliceert de verplichting om op de door franchisegever aangewezen wijze te exploiteren dat franchisegevers in de praktijk zullen controleren op welke wijze franchisenemers de formule hanteren en in hoeverre zij de voorschriften in acht nemen. Door middel van toezicht en controle kan de franchisegever immers een uniforme prestatie en gelijkwaardige kwaliteit van de dienstverlening en/of (verkoop van) goederen waarborgen. Het Europese Hof noemt het toezicht dat in dat kader als bijgevolg wordt geregeld onmisbaar voor het behoud van de identiteit en de reputatie van de (door de handelsnaam gesymboliseerde) verkooporganisatie.⁷⁸

Vergoeding

- 5.47. Daarnaast dient de franchisenemer – in ruil voor het exploitatierecht dat haar wordt toegekend, en de ondersteuning die haar in het kader van de formule wordt geboden – enige vorm van vergoeding te betalen aan de franchisegever. Deze vergoeding kan een rechtstreekse betaling in geld, een meer indirecte vorm van financiële compensatie of een andere tegenprestatie betreffen, zo volgt uit de MvT bij de Wet franchise:

“De in de begripsomschrijving bedoelde door de franchisenemer te betalen vergoeding kan zowel een rechtstreekse betaling in geld of een andere tegenprestatie betreffen, als een meer indirecte vorm van financiële compensatie voor de exploitatie van de franchiseformule. Zo komt het voor dat een vergoeding aan de franchisegever wordt voldaan in de vorm van een opslag op de

⁷⁶ MvT Wet franchise, toelichting bij artikel 7:919 lid 1, p. 42.

⁷⁷ Zie MvT Wet franchise, toelichting bij artikel 7:919 lid 1, p. 41.

⁷⁸ HvJ Pronuptia, para. 17 en para. 27 sub 3.

*inkooprijds die de franchisenemer betaalt voor goederen die hij inkoop bij de franchisegever, en die hij vervolgens in het kader van de franchiseformule op de markt brengt.*⁷⁹

- 5.48. De vergoeding wordt vaak afgedragen in de vorm van een periodiek geldbedrag, maar kan bijvoorbeeld ook bestaan uit een opslagtarief op de inkooprijds voor de goederen die de franchisenemer bij de franchisegever afneemt voor de afzet op de markt:

*“er zijn diverse franchiseformules aan te wijzen waarbij de franchisegever zijn franchise-fee verkrijgt door de verkoop van producten aan franchisenemers. De opslag is in dat geval te kwalificeren als de tegenprestatie voor de diensten die de franchisegever aan de franchisenemer verstrekt, alsmede voor de licentie voor het gebruik van de intellectuele eigendomsrechten.”*⁸⁰

- 5.49. De hoogte van de vergoeding is doorgaans afhankelijk van het merk van de franchiseformule. Hoe sterker het merk, des te hoger de vergoeding. Ook andere factoren kunnen hierbij een rol spelen, zoals de mate van ondersteuning van de franchisegever.

- 5.50. Dat franchisevergoedingen verschillende vormen aannemen volgt ook duidelijk uit praktijkvoorbeelden, zoals hieronder geciteerd:

- *“[eiser] betaalde Street-One een ‘franchise fee’, vervat van de aankooprijds voor de merkkleding van Street-One. Daarnaast betaalde hij een ‘franchise fee’ van een 1% van de geplande omzet, bestemd voor ‘merchandisingactiviteiten’ van Street One.”*⁸¹
- *“De franchisenemer zal als vergoeding voor de door de franchisegever te maken reclame voor de franchiseformule en voor de door de franchisegever aan de franchisenemer te verstrekken diensten conform deze overeenkomst wekelijks aan de franchisegever een vergoeding betalen die is gerelateerd aan het aantal auto’s dat de franchisenemer in een week zal hebben gewassen in de autowasstraat. De franchisenemer zal de franchisevergoeding wekelijks aan de franchisegever voldoen, waarbij de hoogte van die vergoeding zal zijn gebaseerd op een inschatting van het in die komende week te verwachten aantal wassingen van auto’s. Aan de hand van de tellerstand van de wasstraat zal de franchisegever na afloop van de desbetreffende maand het werkelijke aantal behandelde auto’s vaststellen en aan de franchisenemer een faktuur zenden voor de in die maand vastgestelde franchisevergoeding zulks onder aftrek van de reeds vooruitbetaalde franchisevergoedingen van die desbetreffende maand. (...)”*⁸²

⁷⁹ MvT Wet franchise, toelichting bij artikel 7:911 lid 1, p.22. In de NFC wordt (ook) gesproken van een ‘directe en/of indirecte vergoeding’ (punten 1.3-1.4).

⁸⁰ Mr. J.-W. Kolenbrander en Mr. M. van Ravenzwaaij-Mars, Verplichte opgelegde inkoop bij franchiseovereenkomsten: het mes snijdt aan twee kanten, *Contracteren* 2015-4, p. 123.

⁸¹ Hoge raad 24 februari 2017, ECLI:NL:HR:2017:311, NJ 2018/12, r.o. 1.21 (onderstreping toegevoegd).

⁸² Gerechtshof Den Haag 16 december 2014, ECLI:NL:GHDHA:2014:4103, r.o. 2.2 (onderstreping toegevoegd). NB In de franchisefee zoals door de bij dit geschil betrokken partijen overeengekomen was ook een vergoeding opgenomen voor het gebruik van het gebouw door de franchisenemer.

- “Overeenkomstig het bepaalde in artikel 8 is Franchisenemer aan Franchisegever een maandelijkse franchisevergoeding verschuldigd. De franchisevergoeding bedraagt 11% over de omzet excl. BTW. (...)”⁸³
- “Als vergoeding voor de aan franchisenemer bij deze overeenkomst toegekende rechten en toegezegde prestaties, zal franchisegever bij aanvang van deze franchiseovereenkomst van franchisenemer een entree fee ontvangen van € 3.500,00 exclusief btw. (...)”

Ter zake het aan franchisenemer verleende recht tot exploitatie van de Tot Straksformule tijdens de duur van deze overeenkomst, zoals in deze overeenkomst omschreven, zal franchisenemer aan franchisegever per maand een franchise vergoeding betalen te weten:

- een vaste vergoeding van € 500,00 exclusief. btw per maand
- een vaste telefoon vergoeding van € 20,00 exclusief. btw per maand
- een vaste kassa vergoeding van € 60,00 exclusief. btw per maand

Ter zake van de in artikel 10 van deze overeenkomst bedoelde landelijke reclame, marketing en promotionele activiteiten, zal franchisenemer aan franchisegever per jaar een reclamevergoeding betalen ter grootte van € 2.000,00, is € 167,00 per maand exclusief btw.”⁸⁴

- “Als vergoeding voor het aan de Franchisenemer verleende recht tot gebruik van de Albert Heijn winkelformule zoals omschreven in de franchiseovereenkomst (hierna: “de overeenkomst”) - van welke overeenkomst deze Bijlage een onderdeel vormt -, zal de Franchisenemer aan Franchisegever wekelijks een franchisefee verschuldigd zijn, ter grootte van 3,27% (drie komma zevenentwintig procent) van de door de Franchisenemer gerealiseerde consumentenomzet exclusief BTW in de desbetreffende week (“Franchisefee”). De definitie van de hier bedoelde consumentenomzet die als grondslag dient voor de heffing van de Franchisefee is nader omschreven onder punt III. van deze Bijlage.

In de Franchisefee zijn naast het recht op gebruik van de Albert Heijn winkelformule de volgende diensten en kosten begrepen:

- a. het meeprofiteren van de landelijke door Albert Heijn B.V. gevoerde publiciteit in de media (kranten, tijdschriften, radio, T.V.) conform het bepaalde in artikel 18 van de overeenkomst;
- b. het ter beschikking krijgen van door Albert Heijn vervaardigd reclamemateriaal voor de Winkel, ter ondersteuning van de verkoop (prij斯卡arten, raambiljetten, plafondhangers, etc.), een en ander overeenkomstig het bepaalde in artikel 18 van de overeenkomst;
- c. facturering en administratieve afwikkeling binnen de administratie van Franchisegever;

⁸³ Rechtbank Arnhem 19 januari 2011, ECLI:NL:RBARN:2011:BP2667, r.o. 2.3 (onderstreping toegevoegd).

⁸⁴ Rechtbank Noord-Holland 21 oktober 2015, ECLI:NL:RBNHO:2015:8949, r.o. 2.6 (onderstreping toegevoegd).

*d. verkoopplannen, berichten etc. met betrekking tot de door Albert Heijn geleverde goederen.*⁸⁵

De franchiserelatie

- 5.51. Om te kunnen spreken van een franchiserelatie, dient er sprake te zijn van een overeenkomst tussen een franchisegever en een franchisenemer in de zin van de wet.
- 5.52. Franchisegever wordt in artikel 7:911 lid 2 sub c gedefinieerd als een natuurlijke persoon of rechtspersoon die rechthebbende is op of gebruiksgerechtigde is van een franchiseformule en in de uitoefening van zijn beroep of bedrijf anderen het recht verleent deze formule mede te exploiteren. De MvT bij de Wet franchise licht de begrippen 'rechthebbende' en 'gebruiksgerechtigde' als volgt toe:

*"Het begrip «rechthebbende» ziet op de «eigenaar» van de formule, de ontwikkelaar ervan. In veel gevallen zal de franchisegever zelf ook degene zijn die de franchiseformule als zodanig ontwikkeld heeft of die althans de daarin aanwezige intellectueel eigendomsrechten heeft overgenomen en aldus als «rechthebbende» kwalificeert. Er zijn echter ook gevallen waarin de franchiseformule door een buitenlandse (rechts)persoon ontwikkeld is, en waarin die buitenlandse formule in Nederland wordt geëxploiteerd via het zogenoemde concept van «masterfranchising».*⁸⁶

- 5.53. Franchisenemer wordt in artikel 7:911 lid 2 sub d gedefinieerd als natuurlijke persoon of rechtspersoon die in de uitoefening van zijn beroep of bedrijf voor eigen rekening en risico een franchiseformule exploiteert. Het kenmerk 'voor eigen rekening en risico' onderscheidt de franchisenemer met name van de handelsagent.
- 5.54. Over de aard van de franchiserelatie wordt in de MvT bij de Wet franchise verder opgemerkt dat deze ongelijkwaardig is:

*"Binnen de franchiserelatie bestaat van nature een zeker overwicht bij de franchisegever ten opzichte van de franchisenemer. Dit overwicht vloeit vooral voort uit zijn positie als rechthebbende op de franchiseformule. De franchisenemer is formeel weliswaar een zelfstandige ondernemer, maar in de praktijk is hij relatief afhankelijk van de franchisegever, doordat de franchisegever de bepalende factor is wat betreft de franchiseformule en de verdere koersbepaling. De franchiserelatie is in zekere zin intrinsiek ongelijkwaardig.*⁸⁷

⁸⁵ Parket bij de Hoge Raad 16 oktober 2020, ECLI:NL:PHR:2020:966, r.o. 1.17 (onderstreping toegevoegd).

⁸⁶ MvT Wet franchise, toelichting bij artikel 7:911 lid 2 onderdeel c, p. 25.

⁸⁷ MvT Wet franchise, paragraaf 1.1, p. 2.

Kwalificatie contracten

Inleiding

- 5.55. Deze procedure draait om de vraag of het Peugeot dealercontract en het Peugeot reparateurcontract hebben te gelden als franchiseovereenkomsten in de zin van art. 7:911 lid 1 BW. Die vraag dient te worden beantwoord door kwalificatie van deze overeenkomsten.⁸⁸ Beoordeeld moet worden of de contracten voldoen aan de wettelijke omschrijving van een franchiseovereenkomst in artikel 7:911 lid 1 van het Burgerlijk Wetboek.
- 5.56. Volgens vaste rechtspraak van de Hoge Raad⁸⁹ dient de kwalificatie van overeenkomsten op de volgende manier te worden uitgevoerd:
- a. ten eerste dient – aan de hand van de Haviltexmaatstaf – te worden vastgesteld welke rechten en verplichtingen partijen zijn overeengekomen (uitleg);
 - b. vervolgens moet beoordeeld worden of de overeenkomst de kenmerken heeft van een bepaalde overeenkomst (kwalificatie). De Hoge Raad heeft benadrukt dat indien de inhoud van een overeenkomst voldoet aan een bepaalde wettelijke omschrijving, de overeenkomst onder die wettelijke regeling valt en dat niet van belang is of partijen daadwerkelijk de bedoeling hebben gehad de overeenkomst onder die wettelijke regeling te laten vallen. Waar het volgens de Hoge raad om gaat is of de overeengekomen rechten en verplichtingen voldoen aan de wettelijke omschrijving in kwestie.
- 5.57. In dit hoofdstuk wordt per element van de wettelijke omschrijving van de franchiseovereenkomst uiteengezet dat het Peugeot dealercontract en het Peugeot reparateurcontract aan die omschrijving voldoen, aangezien zij de daarop betrekking hebbende rechten of plichten zijn overeengekomen (sub a hiervoor). Conclusie is dat partijen ieder van de elementen van de wettelijke omschrijving van de franchiseovereenkomst (feitelijk) zijn overeengekomen, zodat het Peugeot dealercontract en het Peugeot reparateurcontract hebben te gelden als franchiseovereenkomsten in de zin van artikel 7:911 lid 1 van het Burgerlijk Wetboek (sub b hiervoor).

Het Peugeot dealercontract

- 5.58. Hierna zal onder verwijzing naar de relevante onderdelen uit de geschetste feiten en omstandigheden per onderscheiden kernelement van de franchiseovereenkomst worden

⁸⁸ Zie over het leerstuk kwalificatie: Asser/Houben 7-X 2019/17-23; F.J. de Vries, *De overeenkomst in het algemeen* (Mon. BW nr. B54) 2016/21-22.

⁸⁹ HR 6 november 2020, ECLI:NL:HR:2020:1746, r.o. 3.2.2-3.2.3; HR 20 december 2019, ECLI:NL:HR:2019:2034, r.o. 3.2.2-3.2.3.

toegelicht dat de rechten en verplichtingen zoals overeengekomen in het Peugeot dealercontract daaraan voldoen.

De franchiseformule

5.59. Met het Peugeot dealercontract wordt er een operationele, commerciële en organisatorische formule voor de productie en verkoop van auto's gevoerd: de Peugeot dealerformule. Zoals hiervoor reeds is toegelicht bevat een franchiseformule (i) een handelsmerk, model of handelsnaam, huisstijl of tekening en (ii) knowhow bestaande uit praktische informatie die niet door het intellectueel eigendomsrecht beschermd kan worden. Deze elementen zullen hierna afzonderlijk worden toegelicht.

Een handelsmerk, model of handelsnaam, huisstijl of tekening

5.60. Het component van de Peugeot dealerformule dat voor wettelijke bescherming als intellectueel eigendomsrecht in aanmerking komt, bestaat onder meer uit de volgende elementen:

- onderscheidingstekens van Peugeot Nederland, zoals – maar niet beperkt tot – handelsnamen, beeldmerken, woordmerken en/of combinaties daarvan;
- auteursrechtelijk beschermde werken en/of het uiterlijk van voortbrengsels voor zover beschermd door een (niet geregistreerd) modelrecht, zoals – maar niet beperkt tot – bedrijfsinrichting en/of elementen daarvan (bijvoorbeeld kleuren(combinaties)), marketingmaterialen, POS-materiaal en typografie.

5.61. [...]

5.62. [...]

5.63. [...]

5.64. [...]

5.65. [...]

5.66. [...]

Knowhow

5.67. Het component van de Peugeot dealerformule dat in beginsel niet voor wettelijke bescherming als intellectueel eigendomsrecht in aanmerking komt betreft de knowhow: De informatie die geheim, wezenlijk en geïdentificeerd is (zie randnummer 5.33). Dit bestaat onder meer uit de volgende (kern)elementen:

[...]

5.68. Dat Peugeot Nederland knowhow ter beschikking stelt aan haar dealernetwerk welke geheim, wezenlijk en geïdentificeerd is, blijkt overigens ook uit het Dealercontract. [...]

5.69. [...]

Tussenconclusie franchiseformule

5.70. Ten aanzien van de franchiseformule en, in het verlengde daarvan de uniforme identiteit en uitstraling, kan worden geconstateerd dat het Peugeot dealership door het totaal aan regels en verplichtingen, en gedetailleerde uitvoeringsvoorschriften dat aan de dealers worden opgelegd, neerkomt op en overkoepelend bedrijfsconcept met uniformiteit in naam, merk en uitstraling. Van het bedrijfsconcept kan worden vastgesteld dat deze van commerciële, organisatorische én operationele aard is en dat deze middels strikte regels het 'hoe, wat, waar en waarmee' definieert met betrekking tot de verkoop van auto's van het merk Peugeot. Deze Peugeot dealerformule geeft dealers slechts zeer beperkt de ruimte voor een individuele en onderscheidende aanpak.

Uniforme identiteit en uitstraling

5.71. Met de uniforme identiteit en uitstraling wordt bedoeld op hetzelfde 'gevoel' en dezelfde beleving die klanten moeten hebben, ongeacht bij welke franchisenemers zij hun producten of diensten afnemen. Voor de consument moet het Peugeot dealership dus herkenbaar zijn als één formule. Zoals in randnummers 5.38 – 5.41 is toegelicht, waarborgt de toepassing van de Peugeot dealerformule – zoals hiervoor is toegelicht – deze uniformiteit.

5.72. Peugeot Nederland legt aan de Peugeot dealers allerlei instructies en verplichtingen op teneinde herkenbaarheid en een uniforme identiteit en kwaliteit van de Peugeot merken en producten te bewerkstelligen. Illustratief hiervoor zijn de volgende (kern)elementen van de formule:

[...]

Tussenconclusie uniforme uitstraling en identiteit

5.73. Uit de hoeveelheid en het karakter van de hiervoor omschreven regels volgt duidelijk de wens van Peugeot Nederland om alle onderdelen van (het) verkoop(proces) van Peugeot dealers tot in detail te reguleren zodat deze verkoopdiensten voldoen aan een bepaalde 'standaard' en zo eenduidig mogelijk worden verricht. Het assortiment auto's en accessoires en de daaraan

gerelateerde services zijn voor kopers daarmee in vergaande mate 'uniform' en 'herkenbaar', ongeacht de door koper gekozen Peugeot dealer.

- 5.74. Peugeot Nederland legt dealers een breed scala aan verplichtingen op die in vergaande mate voorschrijven hoe dealers de verschillende ruimtes binnen hun bedrijfspand, alsmede het exterieur van de dealervestigingen moeten inrichten, en hoe de Peugeot-logo's en andere Peugeot merksymbolen dienen te worden gebruikt.

De verplichting om de formule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren

- 5.75. Ten aanzien van de verplichting om de formule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren geldt dat Peugeot Nederland de dealers in hun relatie voortdurend voorziet – gevraagd en ongevraagd – van commerciële en technische informatie en methoden die nodig zijn voor de dienstverlening in het kader van verkoop van auto's en accessoires. Zowel de omvang als de frequentie van de bijstand en ondersteuning van Peugeot Nederland is aanzienlijk veelomvattender dan bij de gemiddelde leverancier in een distributierelatie, zoals reeds uit het voorgaande blijkt. Vanuit de (kennelijke) wens om de markt zoveel mogelijk naar eigen inzicht te bedienen en door de (wijze van) verkoop aan eindgebruikers in hoge mate te beïnvloeden en sturen, is een complex aan regels en voorschriften opgesteld die Peugeot Nederland vergaande zeggenschap geeft op nagenoeg het gehele verkoopproces.

- 5.76. Peugeot Nederland is voortdurend bezig met de ontwikkeling van, en het updaten van reeds ontwikkelde *tools* en zorgt daarmee voor een continue informatie- en adviesoverdracht aan haar dealers. Deze continue ontwikkeling blijkt onder meer uit:

[...]

- 5.77. Daarnaast ondersteunt Peugeot Nederland de Peugeot dealer op de volgende punten:

[...]

- 5.78. Daarnaast controleert en evalueert Peugeot Nederland de dealer continu op de gehele bedrijfsvoering. Met deze controles en evaluaties wordt getoetst in hoeverre de Peugeot dealer de vele verplicht gestelde voorschriften van Peugeot Nederland naleeft. Indien een dealer niet (in optiek van Peugeot Nederland: afdoende) voldoet aan de voorschriften heeft Peugeot Nederland diverse rechten ter beschikking, waaronder het beëindigen van het Peugeot dealercontract.⁹⁰ De controle en evaluatie bevoegdheden bestaan uit:

[...]

⁹⁰ Hoofdstuk 3E Targets, controle en evaluaties, randnummer 3.135, **Productie 1** [...].

Tussenconclusie verplichting om de formule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren

- 5.79. Peugeot Nederland verplicht de Peugeot dealer om de franchiseformule op de door Peugeot Nederland aangewezen wijze te exploiteren. Dit blijkt uit de bijstand die Peugeot Nederland continue (vaak ongevraagd) verleent aan de dealers, alsmede de zeer uitgebreide instructies en voorschriften die worden opgelegd aan de Peugeot dealer en die nauwgezet door Peugeot Nederland worden gecontroleerd. De ruimte om af te wijken van de Peugeot dealerformule is nihil. Deze controle door Peugeot Nederland in combinatie met de sancties die kunnen worden gekoppeld aan het niet (volledig) naleven van de instructies, maken exploitatie conform de franchiseformule een directe verplichting voor de Peugeot dealers.

Vergoeding

- 5.80. Zoals reeds in randnummers 5.47 – 5.50 is toegelicht, kan de franchisevergoeding in diverse vormen en op meerdere wijzen worden doorbelast. De vergoeding die de dealers aan Peugeot Nederland betalen om de Peugeot dealerformule te exploiteren vinden plaats in de vorm van rechtstreekse betaling van (periodieke) geldbedragen, (in)directe financiële compensatie(s), opslag(en) op producten en andere tegenprestaties, welke betrekking hebben op diverse facetten van de bedrijfsvoering en aspecten van de formule.
- 5.81. De Peugeot dealer gaat diverse financiële verplichtingen aan jegens Peugeot Nederland en aan Peugeot Nederland gelieerde ondernemingen om aan de voorschriften van Peugeot Nederland te (kunnen) voldoen en als (erkend) Peugeot dealer te mogen (blijven) opereren. [...]
- 5.82. Daarnaast dient de Peugeot dealer diverse andere vergoedingen aan Peugeot Nederland en aan haar gelieerde ondernemingen te betalen⁹¹ om Peugeot dealer te zijn en te mogen blijven. [...]
- 5.83. Deze vergoedingen zijn dus eveneens rechtstreeks aan Peugeot Nederland (of gelieerde ondernemingen) verschuldigde geldbedragen, die zowel direct als indirect worden doorberekend aan de Peugeot dealer. Indien voornoemde vergoedingen niet worden betaald voldoet een Peugeot dealer ook niet aan alle voorschriften en instructies van Peugeot Nederland. Dit kan diverse consequenties met zich meebrengen, zoals [...]. De betaling van deze vergoeding zijn derhalve direct noodzakelijk om het exploitatierecht op de franchiseformule te behouden.
- 5.84. Buiten voornoemde vergoedingen die Peugeot dealers rechtstreeks aan Peugeot Nederland of aan haar gelieerde ondernemingen betalen, dient de Peugeot dealer ook diverse andere tegenprestaties te leveren als financiële compensatie voor het haar toegekende recht op exploitatie. Deze tegenprestaties vloeien voort uit het totaal aan regels, verplichtingen en

⁹¹ [...]

gedetailleerde uitvoeringsvoorschriften dat Peugeot Nederland aan de dealers oplegt, en zijn gelegen in de wens van Peugeot Nederland om een uniforme prestatie en gelijkwaardige kwaliteit van de dienstverlening te kunnen waarborgen. [...]

- 5.85. In zijn totaliteit bezien betalen dealers door middel van voornoemde rechtstreeks en indirecte tegenprestaties een directe en indirecte financiële vergoeding voor het recht op exploitatie van het bedrijfsconcept van Peugeot, d.w.z. het Peugeot 'dealerschap', onder vlag en toezicht van Peugeot Nederland. De marge die met deze activiteiten door Peugeot Nederland gerealiseerd wordt is ook zodanig dat een dergelijke franchisevergoeding zonder meer inbegrepen kan worden geacht.

Franchiserelatie

- 5.86. Tot slot bewerkstelligt het Peugeot dealercontract de vereiste franchiserelatie. **Productie 1 – Dealercontract** betreft een overeenkomst tussen Peugeot Nederland (de franchisegever) en de Peugeot dealer (de franchisenemer). In het Dealercontract wordt aan de Peugeot dealer onder meer het in artikel 1 bepaalde gebruiksrecht verleend om de Peugeot dealerformule (mede) te exploiteren.
- 5.87. Daarnaast voldoet het Dealercontract ook aan het vereiste van artikel 7:911 lid 2 sub d BW, nu dealers de Peugeot dealerformule als natuurlijke persoon of rechtspersoon voor eigen rekening en risico exploiteren. Een en ander vloeit voort uit **Productie 1 – Dealercontract**, artikel 2.4 en is toegelicht in Hoofdstuk 3, randnummer 3.3. De dealers hebben het recht en zijn tegelijkertijd verplicht om tegen betaling gebruik te maken van het Peugeot exploitatiesysteem, en vormen zo gezamenlijk een keten voor de afzet van Peugeot motorvoertuigen en accessoires en daaraan gerelateerde diensten.

Het Peugeot reparateurcontract

- 5.88. Hierna zal onder verwijzing naar de relevante onderdelen uit de geschetste feiten en omstandigheden per onderscheiden kernelement van de franchiseovereenkomst worden toegelicht dat de rechten en verplichtingen zoals overeengekomen in het Peugeot reparateurcontract daaraan voldoen.

De franchiseformule

- 5.89. Evenals bij het Peugeot dealercontract, wordt er bij het Peugeot reparateurcontract een operationele, commerciële en organisatorische formule gevoerd inzake het verrichten van aftersales diensten: de Peugeot erkend reparateurformule. Deze formule bestaat enerzijds uit een handelsmerk, model of handelsnaam, huisstijl of tekening en anderzijds uit knowhow. Net zoals bij het Peugeot dealercontract, zullen deze elementen hierna afzonderlijk worden toegelicht.

Een handelsmerk, model of handelsnaam, huisstijl of tekening

5.90. [...]

5.91. [...]

5.92. [...]

5.93. [...]

5.94. [...]

5.95. [...]

Knowhow

5.96. Het component van de Peugeot reparateurformule dat in beginsel niet voor wettelijke bescherming als intellectueel eigendomsrecht in aanmerking komt betreft de knowhow: De informatie die geheim, wezenlijk en geïdentificeerd is (zie randnummer 5.33). Dit bestaat onder meer uit de volgende (kern)elementen:

[...]

5.97. Dat Peugeot Nederland knowhow ter beschikking stelt aan haar reparaturnetwerk, blijkt overigens ook uit het Reparateurcontract. [...]

5.98. [...]

Tussenconclusie franchiseformule

5.99. Net zoals bij het Peugeot dealercontract, kan ten aanzien van het Peugeot reparateurcontract worden geconstateerd dat het voldoet aan de kenmerken en vereisten van een franchiseformule zoals bedoeld in de Wet franchise. Peugeot Nederland legt tal van regels en verplichtingen op aan de Peugeot reparateurs, [...]. Ten aanzien van deze talrijke regels en verplichtingen heeft de Peugeot reparateur slechts zeer beperkt de ruimte voor een individuele en onderscheidende aanpak.

Uniforme uitstraling en identiteit

5.100. In het kader van de uniforme uitstraling en identiteit dient iedere klant dezelfde beleving te krijgen bij elke Peugeot reparateur. Anders gezegd, de consument moet herkennen dat alle

Peugeot reparateurs onderdeel zijn van één (franchise)formule. Dit gebeurt onder meer door toepassing van de franchiseformule (zie randnummers 5.38 – 5.41 waarin dit reeds is toegelicht).

- 5.101. Peugeot Nederland legt aan de Peugeot reparateurs diverse instructies en verplichtingen op teneinde herkenbaarheid en een uniforme identiteit en kwaliteit van de Peugeot aftersales diensten te bewerkstelligen. Illustratief hiervoor zijn de volgende (kern)elementen van de formule:

[...]

Tussenconclusie uniforme uitstraling en identiteit

- 5.102. Middels bovengenoemde uitgebreide set aan regels en verplichtingen blijkt duidelijk dat Peugeot Nederland wil bewerkstelligen dat klanten dezelfde kwaliteit, behandeling en ervaring krijgen, ongeacht bij welke erkende Peugeot reparateur zij aftersalesdiensten afnemen. Dit geldt voor de (uiterlijke) herkenbaarheid van de Peugeot reparateur – bijvoorbeeld middels [...] – voor de wijze waarop de aftersales wordt verricht, en voor het assortiment aan onderdelen en accessoires dat wordt aangeboden en tentoongesteld. Voor de klant is de aftersales service daardoor herkenbaar en uniform, zodat het weinig tot geen verschil maakt bij welke Peugeot reparateur hij zijn auto laat onderhouden en/of repareren.

De verplichting om de formule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren

- 5.103. Peugeot Nederland voorziet de Peugeot erkend reparateurs voortdurend – gevraagd en ongevraagd – van commerciële en technische informatie en methoden die nodig zijn voor de aftersales dienstverlening. De informatie is soms slechts informatief van aard maar legt tevens veelvuldig (aanvullende) verplichtingen en instructies op aan de Peugeot reparateurs. Deze (verplicht te accepteren) bijstand en ondersteuning, en de daarbij behorende controle- en sanctiebevoegdheden van Peugeot Nederland is dermate uitgebreid dat Peugeot Nederland in staat is om uniformiteit in de (diverse facetten van de) bedrijfsvoering van de Peugeot reparateur af te dwingen.

- 5.104. Peugeot Nederland is voortdurend bezig met de ontwikkeling van, en het updaten van reeds ontwikkelde *tools* en zorgt daarmee voor een continue informatie- en adviesoverdracht aan haar reparateurs. Deze continue ontwikkeling blijkt onder meer uit:

[...]

- 5.105. Daarnaast ondersteunt Peugeot Nederland de reparateurs onder meer met betrekking tot de volgende elementen:

[...]

- 5.106. Daarnaast checkt Peugeot Nederland de bedrijfsvoering van de reparateurs continu. Met deze controles en evaluaties wordt de Peugeot reparateur getoetst aan het naleven van de vele verplicht gestelde voorschriften van Peugeot Nederland. Bij het niet voldoen aan de voorschriften heeft Peugeot Nederland diverse rechten ter beschikking, waaronder het beëindigen van het Peugeot reparateurcontract.⁹² De controle en evaluatie bevoegdheden die Peugeot Nederland zichzelf – op basis van algemene bepalingen uit het Dealercontract – toekent bestaan uit:

[...]

Tussenconclusie verplichting om de formule op de door de franchisegever aangewezen wijze te exploiteren

- 5.107. Middels continue bijstand, gedetailleerde instructies en (met bonussen en sancties afdwingbare) verplichtingen, alsmede de nauwgezette controles, verplicht Peugeot Nederland de Peugeot reparateur om de franchiseformule op de door Peugeot Nederland aangewezen wijze te exploiteren. De Peugeot reparateur heeft weinig tot geen ruimte om af te wijken van de franchiseformule doordat alles in detail is voorgeschreven door Peugeot Nederland. Deze controle door Peugeot Nederland in combinatie met de sancties die kunnen worden gekoppeld aan het niet (volledig) naleven van de instructies, maken exploitatie conform de franchiseformule een directe verplichting voor de Peugeot reparateurs.

Vergoeding

- 5.108. In randnummers 5.47 – 5.50 is reeds toegelicht dat de franchisevergoeding in diverse vormen en op meerdere wijzen kan worden doorbelast aan de franchisenemer. Net zoals bij de franchisevergoeding van de Peugeot dealers geldt, betaalt de Peugeot reparateur de vergoeding om de franchiseformule van Peugeot Nederland te exploiteren middels rechtstreekse betaling van (periodieke) geldbedragen, (in)directe financiële compensatie(s) en andere tegenprestaties die betrekking hebben op uiteenlopende facetten van de bedrijfsvoering en aspecten van de franchiseformule.

- 5.109. [...]

- 5.110. Daarnaast ligt de franchisevergoeding besloten in alle vergoedingen die de Peugeot reparateur dient te betalen aan Peugeot Nederland (en/of de aan haar gelieerde ondernemingen). [...]

- 5.111. [...]

⁹² Hoofdstuk 4E Targets, controle en evaluaties, randnummers 4.123 en 4.124. **Productie 2** [...].

- 5.112. Ook dient de Peugeot reparateur diverse andere tegenprestaties te leveren als financiële compensatie voor het recht op exploitatie van de franchiseformule welke niet rechtstreeks aan Peugeot Nederland of een aan haar gelieerde onderneming worden betaald. Korthedshalve wordt voor een verdere uitleg hieromtrent verwezen naar randnummer 5.84.
- 5.113. Geconcludeerd wordt dat de Peugeot reparateur op verschillende wijzen vergoedingen betaalt voor het aan hem toegekende recht op exploitatie van de franchiseformule voor reparateurs, het Peugeot 'reparateurschap'. Dit betreffen zowel rechtstreekse als indirecte tegenprestaties welke als directe en/of indirecte financiële vergoedingen onlosmakelijk verbonden zijn met het recht om de naam 'erkend Peugeot reparateur' te mogen voeren. De marge die met deze activiteiten door Peugeot Nederland gerealiseerd wordt is ook zodanig dat een dergelijke franchisevergoeding zonder meer inbegrepen kan worden geacht.

Franchiserelatie

- 5.114. Tot slot bewerkstelligt het Peugeot reparateurcontract de vereiste franchiserelatie. **Productie 2 – Reparateurcontract** betreft een overeenkomst tussen Peugeot Nederland (de franchisegever) en de Peugeot reparateur (de franchisenemer). In het Reparateurcontract wordt aan de Peugeot reparateur onder meer het in artikel 1 bepaalde gebruiksrecht verleend om de Peugeot reparateurformule (mede) te exploiteren.
- 5.115. Daarnaast voldoet het Reparateurcontract ook aan het vereiste van artikel 7:911 lid 2 sub d BW, nu reparateurs de Peugeot reparateurformule als natuurlijke persoon of rechtspersoon voor eigen rekening en risico exploiteren. Een en ander vloeit voort uit **Productie 2 – Reparateurcontract**, artikel 2.4 en is toegelicht in Hoofdstuk 4, randnummer 4.2. De reparateurs hebben het recht en zijn tegelijkertijd verplicht om tegen betaling gebruik te maken van het Peugeot exploitatiesysteem, en vormen gezamenlijk een keten voor de afzet van Peugeot onderdelen en accessoires en de verlening van aftersales diensten aan klanten met Peugeot voertuigen.

6. VORDERING

- 6.1. VGPCN vordert een verklaring voor recht dat:
- de relatie tussen de erkende Peugeot dealer en Peugeot Nederland, en de tussen hen overeengekomen rechten en plichten, zoals overeengekomen in het Peugeot dealercontract; en
 - de relatie tussen de erkende Peugeot reparateur en Peugeot Nederland, en de tussen hen overeengekomen rechten en plichten, zoals overeengekomen in het Peugeot reparateurcontract;

de elementen kennen die de wettelijke definitie 'franchiseovereenkomst' in de zin van artikel 7:911 lid 1 BW van de Wet franchise in zich bergt, en in het verlengde daarvan 'franchiseformule' in de zin van artikel 7:911 lid 2 sub a, 'franchisegever' in de zin van artikel 7:911 lid 2 sub c BW, en 'franchisenemer' in de zin van artikel 7:911 lid 2 sub d BW, en aldus kwalificeert als franchiseovereenkomst.

7. VERWEER GEDAAGDE EN WEERLEGGING DAARVAN

Verweren Peugeot Nederland

- 7.1. Middels haar schrijven d.d. 3 februari 2021 (**Productie – Brief Peugeot Nederland aan VGPCN d.d. 3 februari 2021**) heeft Peugeot Nederland kenbaar gemaakt zichzelf niet te beschouwen als franchisegever in de zin van artikel 7:911 lid 2 sub c BW. De relatie die zij onderhoudt met haar dealers is fundamenteel anders dan de relatie die een franchisegever onderhoudt met haar franchisenemers, aldus Peugeot Nederland.
- 7.2. Zij voert daartoe aan dat een franchisegever een onderneming is die op een bepaalde markt onder een eigen naam een formule heeft ontwikkeld, bestaande uit op ervaring gebaseerde knowhow, die zij tegen vergoeding aan zelfstandige handelaren, franchisenemers, zonder dergelijke ervaring en knowhow ter beschikking stelt. De franchisenemers zouden daardoor, gebruikmaken van deze formule, zonder extra moeite te hoeven doen en met gebruikmaking van de door de franchisegever opgebouwde reputatie. Het wezen van franchise acht Peugeot Nederland in dit kader de exploitatie van knowhow.
- 7.3. Peugeot Nederland stelt dat zij geen knowhow exploiteert en ook geen formule heeft ontwikkeld dat bestaat uit op ervaring gebaseerde knowhow. Daarbij stelt zij dat Peugeot dealers ook niet tegen betaling van een vergoeding een gebruiksrecht ter beschikking krijgen gesteld van Peugeot Nederland.
- 7.4. Peugeot Nederland zou primair tot doel hebben zoveel mogelijk Peugeot voertuigen op de Nederlandse markt te verkopen en doet dat met dealers die beschikken over bewezen kwaliteiten op het gebied van de verkoop van voertuigen. De knowhow met betrekking tot deze verkoop zou zich volgens Peugeot Nederland primair bij de dealers bevinden, en niet bij Peugeot Nederland.

Weerlegging verweer

- 7.5. Ten aanzien van het verweer van Peugeot Nederland dat zij geen knowhow exploiteert wordt korthedshalve verwezen naar hetgeen is toegelicht in randnummers 5.67 – 5.69 en 5.96 – 5.98. Daaruit blijkt dat Peugeot Nederland op alle facetten van de bedrijfsvoering zeer uitgebreide knowhow heeft ontwikkeld en deze informatie verstrekt aan haar dealernetwerk. Daar komt bij dat deze knowhow notabene wordt beschermd middels een geheimhoudingsbepaling in het

Dealercontract en het Reparatricecontract. Peugeot Nederland verplicht haar dealernetwerk bovendien de knowhow op te volgen c.q. na te leven. Het is derhalve feitelijk onjuist en onnavolgbaar dat de dealer de knowhow zelf zou hebben ontwikkeld c.q. opgesteld c.q. van de dealer afkomstig zou zijn.

- 7.6. De knowhow vormt samen met de voor wettelijke bescherming als intellectueel eigendomsrecht in aanmerking komende elementen (handelsmerk, model of handelsnaam, huisstijl of tekening), de franchiseformule die Peugeot Nederland exploiteert. Het verweer van Peugeot Nederland inzake het ontbreken van een formule gaat derhalve eveneens niet op. Kortheidshalve wordt voor de onderbouwing van de aanwezig zijnde elementen voor de franchiseformule verwezen naar randnummers 5.58 – 5.70 en 5.89 – 5.99.
- 7.7. Tot slot slaagt het verweer van Peugeot Nederland voor wat betreft het gebrek aan een vergoeding die betaald zou moeten worden aan Peugeot Nederland door de dealers niet. Peugeot Nederland belast immers diverse kosten door aan haar dealernetwerk en/of brengt vergoedingen in rekening aan haar dealernetwerk. De Peugeot dealer en reparateurs dienen deze vergoedingen te betalen teneinde het gebruiksrecht tot het verkopen van Peugeot voertuigen, onderdelen en accessoires en/of het leveren van aftersales te behouden en zich in algemene zin als Peugeot dealer of reparateur te mogen presenteren conform de uniforme identiteit en uitstraling. Een en ander is reeds toegelicht in randnummers 5.80 – 5.85 en 5.108 – 5.113.

8. BEVOEGDHEID RECHTBANK

- 8.1. Peugeot Nederland heeft haar kantoor in Amsterdam. Derhalve heeft zij daar mede woonplaats ingevolge artikel 1:14 BW en is de rechtbank Amsterdam bevoegd (artikel 99 lid 1 Rv). De Verenigde Opel Dealers Nederland heeft reeds een vergelijkbare vordering ingesteld tegen Opel Nederland B.V. (overlegd als **Productie 88 – Dagvaarding VODN / Opel Nederland**), en VGPCN zal namens erkende dealers en reparateurs van het merk Citroën tevens vergelijkbare vorderingen instellen tegen Citroën Nederland B.V., beide bij de rechtbank Amsterdam. Opel Nederland B.V., Peugeot Nederland N.V. en Citroën Nederland B.V. houden allen kantoor op hetzelfde adres in Amsterdam, en zijn allen onderdeel van STELLANTIS. VGPCN vordert dat deze zaken worden gevoegd, op de voet van artikel 222 Rv.

9. INCIDENTELE CONCLUSIE EX. ARTIKEL 222 LID 1 RV

- 9.1. Bij dagvaarding d.d. 1 juni 2021 heeft Verenigde Opel Dealers Nederland (hierna: “**VODN**”) Opel Nederland B.V. (hierna: “**Opel Nederland**”) gedagvaard tegen de roldatum van 11 augustus 2021 om 10.00 uur, met rolnummer C/13/705749. Een kopie van de betekende dagvaarding (zonder producties) wordt als **Productie 88 – Dagvaarding VODN / Opel Nederland** overgelegd. De procedure is aanhangig bij de Rechtbank Amsterdam en behelst de vordering tot verklaring

voor recht dat het Opel dealercontract en het Opel erkend reparateurcontract kwalificeren als een franchiseovereenkomst in de zin van artikel 7:911 BW.

- 9.2. VGPCN vordert voeging van onderhavige procedure ex artikel 222 lid 1 Rv met de hiervoor genoemde procedure tussen VODN en Opel Nederland wegens verknochtheid. Ingevolge artikel 222 lid 1 Rv kan voeging worden gevorderd van verknochte procedures die aanhangig zijn bij dezelfde rechter. Het is doelmatiger dat samenhangende vorderingen door één rechter worden beoordeeld. Hiermee worden niet alleen kosten bespaard, maar wordt ook zo veel mogelijk voorkomen dat in twee procedures tegenstrijdige beslissingen worden genomen.
- 9.3. Het begrip 'verknochtheid' of connexiteit kan aldus worden uitgelegd dat er een zodanige band dient te bestaan tussen beide zaken, dat een goede rechtsbedeling vraagt om gelijktijdige behandeling en beslissing door dezelfde rechter. Van verknochtheid is sprake wanneer de feitelijke of juridische geschilpunten in de ene zaak identiek zijn aan die in de andere, dan wel daarmee zodanige samenhang vertonen dat consistentie van de uitspraken wenselijk is. Daaraan kan ook zijn voldaan bij zaken die lopen tussen verschillende partijen.
- 9.4. Dat er sprake is van verknochtheid tussen de twee zaken zal hierna worden toegelicht. Allereerst volgt een nadere omschrijving van partijen, waarbij ten aanzien van gedaagde in de hoofdzaak een toelichting zal worden gegeven omtrent de verhouding tussen Peugeot Nederland, Opel Nederland en daaraan verwante vennootschappen. Daarna zullen de relevante feiten en achtergronden worden geschetst.

Partijen

- 9.5. Peugeot Nederland is een 100% dochteronderneming van Automobiles Peugeot S.A., fabrikant van onder meer motorvoertuigen en transmissies, onderdelen en accessoires van het merk Peugeot, handelend onder de naam PSA Groupe (voorheen PSA Peugeot Citroën).
- 9.6. Opel Nederland is een 100% dochteronderneming van General Motors Europe Holdings S.L., fabrikant van onder meer motorvoertuigen en transmissies, onderdelen en accessoires van het merk Opel, welke weer onderdeel uitmaakt c.q. eigendom is van de Franse PSA Groupe.
- 9.7. De PSA Groep is eigenaar en fabrikant van onder andere de automerken Peugeot, Citroën, DS en Opel. Op 16 januari 2021 is de PSA Groep gefuseerd met de FCA Groep (Fiat Chrysler Automobile), welke eigenaar en fabrikant is van onder andere de merken Fiat, Alfa-Romeo, Lancia, Maserati, Chrysler, Dodge, Jeep en RAM. Vanaf 16 januari 2021 zijn de PSA Groep en FCA Groep formeel gefuseerd onder de naam STELLANTIS NV, waarvan het hoofdkantoor is gevestigd te Amsterdam ("**Stellantis**").
- 9.8. Peugeot Nederland en Opel Nederland, en de daarbij behorende merken Peugeot en Opel maken beide onderdeel uit van PSA Groupe en dus van Stellantis. Door de PSA Groupe c.q.

Stellantis worden diverse besluiten genomen die direct gevolgen hebben voor zowel Opel dealers en reparateurs als voor Peugeot dealers en reparateurs.

Feiten en achtergronden

- 9.9. VGPCN vordert – kort gezegd – een verklaring voor recht dat het Peugeot dealercontract en het Peugeot erkend reparateurcontract kwalificeren als een franchiseovereenkomst in de zin van artikel 7:911 BW.⁹³ Deze vordering is vergelijkbaar met de vordering die VODN heeft ingesteld jegens Opel Nederland. VODN vordert immers een verklaring voor recht dat het Opel dealercontract en het Opel erkend reparateurcontract kwalificeren als een franchiseovereenkomst in de zin van artikel 7:911 BW.⁹⁴
- 9.10. In beide dagvaardingen wordt dus eenzelfde verklaring van recht gevorderd, met als gevolg de toepasselijkheid van de Wet franchise op de betreffende dealer- en reparateurcontracten (franchiseovereenkomsten).
- 9.11. Naast de overeenstemming inzake de vordering die in beide procedures centraal staat, vertonen de betreffende overeenkomsten, alsmede de opbouw van de dagvaardingen gelijkenissen. Het dealercontract en het reparateurcontract staan in beide procedures centraal en vormen de basis voor de kwalificatie als franchiseovereenkomsten. Daarnaast kennen de dagvaardingen dezelfde opbouw in het feitenkader omdat de contracten voor de twee merken ten aanzien van diverse elementen gelijk zijn aan elkaar.
- 9.12. Meer specifiek zijn een groot deel van de specifieke verplichtingen en voorschriften die Peugeot Nederland en Opel Nederland aan hun dealers en reparateurs opleggen soortgelijk. Ter illustratie – en zonder uitputtend te willen zijn – kennen beide merken [...]. Ook gelden voor beide netwerken [...]. Zowel de (eenzijdige) wijze waarop de verplichtingen aan de dealers en reparateurs worden gelegd als de inhoud van deze verplichtingen hangen dus nauw samen.
- 9.13. Gelet op de hiervoor omschreven gelijkenissen wordt ook de kwalificatie van de contracten voor beide merken op eenzelfde wijze opgebouwd⁹⁵. In het juridisch kader wordt per element van de franchiseovereenkomst toegelicht (lees: geduid) op welke wijze deze elementen terugkomen in de verplichtingen die worden opgelegd vanuit Peugeot Nederland en Opel Nederland. Ook hieruit volgt dus een nauwe samenhang en verknochtheid tussen de procedures.

⁹³ Zie randnummer 6.1 van deze dagvaarding.

⁹⁴ Zie **Productie 88** [...].

⁹⁵ Vgl. randnummers 5.58 – 5.115 van deze dagvaarding en **Productie 88** [...].

10. BEWIJSAANBOD

10.1. Eiser meent ten volle te hebben voldaan aan zijn stelplicht en bewijslast. Eiser biedt onder het protest van gehoudenheid hiertoe aan al zijn stellingen nader te bewijzen, onder meer door het doen horen van getuigen onder wie, maar daartoe niet beperkt:

- de heer [REDACTED] ([REDACTED]);
- de heer [REDACTED] (Peugeot dealer en erkend reparateur, alsmede [REDACTED]).

10.2. De heren [REDACTED] en [REDACTED] kunnen meer specifiek verklaren over alle vereiste elementen van de franchiseovereenkomst zijn algemeenheid, waaronder, maar niet beperkt tot:

- de franchisevergoeding die de Peugeot dealer en reparateur aan Peugeot Nederland dienen te betalen;
- de door Peugeot Nederland opgestelde franchiseformule waaraan het dealernetwerk zich moet houden;
- de uniforme uitstraling en identiteit die Peugeot Nederland realiseert onder haar gehele dealernetwerk middels haar instructies en verplichtingen;
- de continue bijstand die Peugeot Nederland verleent aan haar dealernetwerk; en
- de wijze waarop Peugeot Nederland zowel direct als indirect de Peugeot dealer en reparateurs verplicht om de franchiseformule zoals die door Peugeot Nederland is opgesteld te exploiteren.

MITSDIEN:

het de rechtbank zal behagen bij vonnis, uitvoerbaar bij voorraad:

IN DE HOOFDZAAK

1. voor recht te verklaren dat de relatie tussen de erkende Peugeot dealer in Nederland en Peugeot Nederland, en de tussen hen over en weer overeengekomen rechten en plichten, zoals overeengekomen in het Peugeot dealercontract, de elementen bevat van de 'franchiseovereenkomst' in de zin van artikel 7:911 BW van de Wet franchise, en aldus kwalificeert als franchiseovereenkomst;
2. voor recht te verklaren dat de relatie tussen de erkende Peugeot reparateur in Nederland en Peugeot Nederland, en de tussen hen over en weer overeengekomen rechten en plichten, zoals overeengekomen in het Peugeot reparateurcontract, de elementen bevat van de 'franchiseovereenkomst' in de zin van artikel 7:911 BW van de Wet franchise, en aldus kwalificeert als franchiseovereenkomst;

IN HET INCIDENT

te bepalen dat de onderhavige procedure tussen VGPCN enerzijds en Peugeot Nederland anderzijds wegens verknochtheid zal worden gevoegd met de procedure, bekend onder rolnummer C/13/705749, tussen Verenigde Opel Dealers Nederland enerzijds en Opel Nederland B.V. anderzijds;

ZOWEL IN DE HOOFDZAAK ALS IN HET INCIDENT

gedaagde te veroordelen in de proceskosten, vermeerderd met de wettelijke rente over deze proceskosten vanaf de 15e dag na de dag van de uitspraak en gedaagde te veroordelen tot voldoening van de nakosten ter hoogte van € 157,00 dan wel – indien betekening van de uitspraak plaatsvindt – € 259,00.

De kosten van dit exploit zijn voor mij, deurwaarder:
akte € 85,81 + informatiekosten € 4,86 + BTW € 19,04 = totaal € 109,71

De kosten van dit exploit zijn verhoogd met btw omdat de eiseres dit niet kan verrekenen.

Ik verklaar dat de bijkomende kosten noodzakelijk zijn om deze ambtshandeling op een goede manier uit te voeren en dat de gerechtsdeurwaarder geen rechtstreeks of indirect belang heeft in de onderneming of derde die deze kosten in rekening bracht.

(Tgv.-) gerechtsdeurwaarder