



De omzet- en resultaatprognose was en is in franchising een buitengewoon belangrijk thema en zal dat ook altijd wel blijven. Naast een van de belangrijkste fundamenten waarop een franchisenemer zijn beslissing baseert om tot een franchiseorganisatie toe te treden, is de prognose helaas vaak ook oorzaak van conflict. Het zijn echter wel die conflicten die, in de vorm van jurisprudentie, aan nieuwe inzichten rondom ook prognoseproblematiek kunnen bijdragen. Zo heeft de rechtbank Rotterdam onlangs uitspraak gedaan in een kwestie waarin de franchisenemer zich, in de ogen van de rechtbank, terecht op onvoorziene omstandigheden beriep wegens het uitblijven van de geprognosticeerde omzet. De betrokken franchisenemer vorderde voorts succesvol matiging van het verschuldigde entreegeld.



In casu oordeelde de rechtbank dat het gegeven dat geen, althans aanzienlijk minder dan de geprognosticeerde, omzet werd gerealiseerd in het kader van de franchiseovereenkomst, een omstandigheid is die met zich meebrengt dat de franchisenemer zich terecht kon beroepen op (gedeeltelijke) onverschuldigdheid van het entreegeld. Daar kwam in casu nog bij dat de franchisegever geen prestaties van betekenis had geleverd. Naast het aanbieden van de franchiseformule werd slechts algemeen drukwerk, visitekaartjes, reclameborden en een algemene introductie verzorgd. Naar het oordeel van de rechtbank werd aldus kennelijk niet voldaan aan de advies- en bijstandsverplichting conform de zorgplicht van de franchisegever. In deze casus halveerde de rechtbank uiteindelijk het contractueel verschuldigde entreegeld.

Buiten het gegeven dat ook in deze uitspraak weer eens werd onderstreept hoe verregaand de zorgplicht van de franchisegever jegens zijn franchisenemers kan zijn, in het bijzonder op het gebied van niet-behaalde prognoses, is nieuw dat de rechtbank het uitblijven van omzet als onvoorziene omstandigheid kwalificeert. Onder omstandigheden zou dat namelijk een nieuwe juridische ingang kunnen betekenen voor franchisenemers in zijn algemeenheid die worden geconfronteerd met niet-behaalde prognoses. Met name kan deze rechtsingang van belang zijn in situaties waar daadwerkelijke toerekenbare tekortkomingen van de zijde van de franchisegever zelf moeilijk kunnen worden bewezen of diffuus liggen. Ook de bekende rechtsgrond van de zogenaamde dwaling, te weten het uitgangspunt dat wanneer de franchisenemer zou hebben geweten hoe de situatie werkelijk in elkaar stak, hij de overeenkomst nimmer zou hebben getekend, althans niet onder dezelfde voorwaarden, kan onder omstandigheden moeilijk te bewijzen zijn. Voorts geldt voor dwaling een kortere verjaringstermijn, zodat die rechtsgrond kan zijn verjaard en dus niet meer bruikbaar is. Onder dergelijke omstandigheden zou een beroep op onvoorziene omstandigheden, zoals in deze uitspraak gehonoreerd, uitkomst kunnen bieden.

Hoe dan ook benadrukt deze uitspraak nog eens de verregaande zorgplicht van franchisegevers met betrekking tot het reëel kunnen behalen van redelijkerwijs te verwachten omzetten, al dan niet vastgelegd in financiële prognoses. Wordt aan deze kernverplichting uit de franchisere relatie niet voldaan, dan kan de franchisenemer zich dus op verschillende gronden beroepen in relatie tot een schadeactie jegens de franchisegever.

Mr. D.L. van Dam – franchise advocaat

[Ludwig & Van Dam](#) Franchise advocaten, franchise juridisch advies