



De franchisegever bevindt zich op de glijdende schaal waarbij zij een droom mag voorhouden als reclame-uiting, maar anderzijds wel mogelijk aangesproken wordt op het tegenvallen van het gerealiseerde.

Als de verwachtingen van de franchisenemer niet uitkomen, kan de teleurstelling snel escaleren in een geschil. Alleen al om de discussie te voorkomen, kan een franchisegever geneigd zijn om dan maar geen prognose af te geven. Soms bestaat er desalniettemin een wettelijke (spontane) inlichtingenplicht, of een waarschuwingsplicht. De franchisegever ontkomt dan niet aan het doen van enige mededelingen over de aangeboden franchisedienst. Het blijft dus een lastige spagaat.

Teleurgestelde franchisenemers zijn of voelen zich soms "gevangen" door de afspraken met de franchisegever. Om hier tussentijds uit te kunnen breken, met name bijvoorbeeld als er ook een verplichting bestaat tot het huren van een bedrijfsruimte, is voor een franchisenemer niet altijd makkelijk. Verwijten aan het adres van de franchisegever, met name ten aanzien van de tegenvallende resultaten, zijn gemakkelijk op te werpen.

Franchising wordt nogal een vergeleken met een zakelijk huwelijk. Willem Elsschot (1882-1960) schreef in 1910 een famous gedicht over het huwelijk. Alhoewel franchising toen (zoals zich dat nu in Nederland voordoet) nog niet bestond, is het metaforisch voor de problematiek waarbij een al dan niet teleurgestelde franchisenemer droomt om bruto te breken met de franchisegever, maar deze daad niet verricht gezien de wet en praktische bezwaren. In het bijzonder de vijfde (de voorlaatste) strofe is bekend geworden: "Maar doodslaan deed hij niet, want tussen droom en daad staan wetten in de weg en praktische bezwaren (...)."

Ook al denkt de franchisegever volgens de wet te handelen, praktische bezwaren zijn er soms ook om de rug recht te houden. Bovendien is de glijdende schaal bij informatieverstrekking nogal glibberig. Absolute zekerheid over de uitkomst van een gerechtelijke procedure kan op voorhand niet altijd geboden worden. Zeker nu het er op lijkt dat de gepresenteerde Nederlandse Franchise Code niet (helemaal) aansluit bij de wijze waarop in de rechtspraak omgegaan wordt met bijvoorbeeld de verantwoordelijkheid van de franchisenemer bij verschafte prognoses. Conflictbeheersing is dan het credo voor de franchisegever.

De beloofde conflictenregeling in of bij de Nederlandse Franchise Code biedt hopelijk enige soelaas. Met name goede en snelle oplossingen zijn geboden om escalatie te voorkomen. Een slechte conflictenregeling kan echter averechts werken. Als een van de partijen een discussie juist bewust zoekt, is discussie over de toepasselijkheid van de alternatieve route dan de

gerechtelijke eenvoudig gevonden. Misschien blijft conflictbeheersing over prognosekwesties wel een droom

mr. A.W. Dolphijn
Ludwig & Van Dam Advocaten

[Lees meer >](#)

Nederlandse Franchise Vereniging

Vaartweg 180
1217 SZ Hilversum
035-624 23 00
Info@nfv.nl

Volg ons:

 Twitter
 LinkedIn