

Zorgplicht in tijden van crisis



Naar aanleiding van de recente marktontwikkelingen is de vraag actueel hoe de verantwoordelijkheden van franchisegever en franchisenemer liggen bij (onverwacht) negatieve markttendensen.



In de eerste plaats is het van belang vast te stellen of, en in welke mate, de negatieve markt-tendens voorzienbaar was. De jurisprudentie stelt in dit kader hoge eisen aan een franchise-gever. De rechtbank heeft in een relevante zaak hieromtrent geoordeeld dat een franchisegever een neerwaartse trend in de verkopen dient te verdisconteren in een aan een franchise-nemer afgegeven financiële raming/prognose, tenzij deze volledig onvoorzienbaar was. Een teruglopende markt - zichtbaar in 2008 - hoe hevig ook, dwingt de franchisegever tot ondersteuningsmaatregelen. De franchise-gever heeft hierin een verregaande zorgplicht, die tevens betrekking heeft op het nakomen van verplichtingen met betrekking tot marketing, productlevering et cetera. Hierbij kan onderscheid worden gemaakt tussen een startsituatie, waarbij de franchisenemer op basis van een prognose zijn bedrijf begint. Of een situatie waarbij een franchisenemer al geruime tijd actief is, maar op regelmatige basis met de franchisegever om de tafel zit met betrekking tot targets, jaarplanning et cetera. Dit al dan niet gecombineerd met een eventuele margegarantie (voor zover toelaatbaar), alsmede in hoeverre de franchisegever de franchisenemer op alle onderdelen van de franchiseformule adequaat ondersteunt.

Een startende franchisenemer mag van een franchisegever verwachten dat eventuele negatieve effecten in de markt verdisconteerd zijn in een deugdelijke financiële raming ten bate van de franchisenemer, waarbij in de praktijk al gauw een termijn van drie jaar als uitgangspunt wordt gehanteerd. Het is daarbij niet van belang of de franchisenemer zelfstandig de prognose heeft opgesteld, deze prognose door een extern deskundige is opgesteld, dan wel of de franchisegever zelf de financiële raming in kwestie heeft vervaardigd. In alle gevallen heeft de franchisegever een zelfstandige zorgplicht. In de jurisprudentie is diverse keren uitgemaakt dat de fran-

chisegever ook dan verantwoordelijk is voor de prognose in kwestie indien hij wist of had behoren te weten dat de prognose wel eens onhaalbaar zou kunnen zijn. In rechte is voorts uitgemaakt dat dit zelfs het geval is indien de franchisenemer aandringt op een te hoge prognose, in verband met het verkrijgen van een bankfinanciering. Wat over de gedragingen van de franchisenemer in een dergelijke situatie ook gezegd moge worden, de franchisegever is en blijft in deze primair zelfstandig verantwoordelijk.

Dit ligt niet fundamenteel anders indien de franchisenemer al langer actief is. In de jurisprudentie is uitgemaakt dat ook in die situatie de zorgplicht van de franchisegever met zich meebrengt dat - tussentijdse - financiële doelstellingen realistisch en realiseerbaar dienen te zijn, en de franchisegever zelfstandig de franchisenemer in deze dient te ondersteunen. Deze verantwoordelijkheid klemmt onder meer bij reorganisaties binnen een franchiseorganisatie, bijvoorbeeld in het geval van een restyling, een situatie die in wezen te vergelijken is met een precontractuele fase, of bijvoorbeeld bij de effecten van het marketing- of inkoopbeleid van de franchise-organisatie.

Uiteraard behoren deze laatste verplichtingen op zichzelf reeds tot de kerntaken van de franchisegever, waaraan hij - zeker in tijden van crisis - zonder meer dient te voldoen. In alle gevallen is goed overleg van eminent belang. Partijen doen er verstandig aan in dat kader een goed communicatie- en kwaliteitsbewakingmodel te hanteren. Op basis hiervan kan tijdens de rit hopelijk tijdige signalering van afwijkingen van ramingen plaatsvinden, zodat tijdige ondersteuningsmaatregelen op adequate wijze kunnen worden genomen. +

TEKST: MR TH.R. LUDWIG
Advocaat in Rotterdam
REACTIES: ludwig@ludwigvandam.nl