

“Franchisegever moet juistheid prognose aantonen”.

Op woensdag 2 september 2015 heeft de rechtbank Midden-Nederland een interessante uitspraak gedaan met betrekking tot door de franchisegever verstrekte prognoses. De rechtbank kwam daarbij tot een omkering van de bewijslast ten gunste van de franchisenemer. Niet de franchisenemer dient aan te tonen dat de prognoses onjuist zijn, maar de franchisegever dient aan te tonen dat deze juist zijn.

De zaak is in het kort als volgt. Franchisenemer is een franchisenemer van een franchiseorganisatie in de (ver)bouw(ings)branche. Voorafgaand aan het sluiten van de franchiseovereenkomst is hem een prognose overhandigd. Op het document staat vermeld dat de prognose mede is gebaseerd op een benchmark, welke benchmark de resultaten van alle franchisenemers per periode zou bevatten. Toen de omzet ten opzichte van de prognose tegenviel, heeft de franchisenemer de grondslag van de prognose opgevraagd bij de franchisegever. Daarop kwam geen openheid van zaken, waardoor de franchisenemer de franchisegever in rechte heeft betrokken.

De rechter oordeelt met betrekking tot de prognoses als volgt: “(...) [*gedaagde*] was degene die beschikte over het cijfermateriaal waarop zij haar prognoses baseerde. [*eiser*] had dat niet, en kon daaraan ook niet komen. Het ligt daarom op de weg van [*gedaagde*] om ter onderbouwing van haar verweer haar prognose nader te verantwoorden (...) Het gaat niet aan om te stellen dat [*eiser*] “het met het hem ter hand gestelde (zal) moeten doen”.(...)

In het geval van prognosekwesties in franchiseverhoudingen rust de bewijslast eigenlijk altijd bij de franchisenemer als zwakkere partij, die over het algemeen niet kan beschikken over de achterliggende gegevens van de prognose. Die rusten immers bij de franchisegever, die deze gegevens niet vrijwillig zal afstaan. De franchisenemer is daardoor dikwijls aangewezen op het laten verrichten van eigen onderzoek naar de juistheid van de prognose, wat een kostbare aangelegenheid is. Een franchisenemer in financiële nood kan dit in de meeste gevallen niet betalen, waardoor een succesvol beroep op dwaling strandt op een gebrek aan bewijs. Bovenstaande uitspraak zou daar weleens een verandering in kunnen brengen.

De zwakke bewijspositie van de franchisenemers is in de Tweede Kamer de afgelopen periode ook geregeld ter discussie gesteld. Zo werd dit onderwerp op 25 juni 2014 tijdens een

algemeen overleg rondom franchising in de Tweede Kamer besproken en heeft het onderwerp ook een prominente positie gekregen in het huidige debat rondom de invoering van een Nederlandse franchisecode.

De rechter lijkt de discussie rondom de zwakke bewijspositie die de franchisenemer in de regel heeft, in zijn oordeel te betrekken. Het is wellicht te vroeg te oordelen of de door de rechtbank Midden-Nederland ingezette lijn vaste jurisprudentie wordt. In ieder geval biedt deze uitspraak de franchisenemer wel een helpende hand met het aan het aan het licht brengen van fouten in de prognose.

Mr D. Uijlenbroek - Franchiseadvocaat

Ludwig & Van Dam Franchise advocaten, franchise juridisch advies.

Wilt u reageren? Ga naar uijlenbroek@ludwigvandam.nl