

Franchisenemer doet bodycheck beter dan franchisecheck

Gerechtshof Arnhem-Leeuwarden 31 oktober 2017.

Een sportschool gaat in zee met een franchiseconcept dat in samenwerking met zorgverzekeraars “Bodychecks” en kortingen aanbiedt aan (potentiële) leden. Naast de franchiseovereenkomst diende als onderdeel van het concept een cardio-scanapparaat te worden geleased. De leasetermijnen wordt volledig vergoed via de franchiseovereenkomst. Per saldo kost het apparaat dus niets en de franchisenemer wordt er op termijn ook nog eigenaar van. Het klinkt te mooi om waar te zijn. Helaas was het dat ook.

Het franchiseconcept mislukt namelijk volledig en de franchisenemer ziet zich genoodzaakt de franchiseovereenkomst te ontbinden, mede omdat de vergoedingen voor de cardioscan niet meer worden betaald. Eerst dan blijkt de franchisenemer de consequentie van het feit dat de leaseovereenkomst, die in één hand met de franchiseovereenkomst door de franchisegever was aangeboden, juridisch gezien met verschillende partijen was overeengekomen. De leasemaatschappij maakt derhalve ondanks de ontbinding van de franchiseovereenkomst aanspraak op de resterende leasetermijnen. Het gerechtshof overweegt dat de franchiseovereenkomst en leaseovereenkomst niet dusdanig met elkaar samenhangen dat de leasemaatschappij geen aanspraak kan maken op betaling. De leasemaatschappij en de franchisegever zijn zelfstandige partijen en hebben niet namens elkaar gehandeld, noch is er tussen hen sprake van een zodanige feitelijk-economische samenhang dat de tekortkoming in de franchiseovereenkomst tevens een tekortkoming in de leaseovereenkomst oplevert. Ook een beroep op dwaling mag de franchisenemer niet baten.

De Nederlandse Franchise Code (NFC) stelt dat deze ook van toepassing is op andere dan franchiseovereenkomsten, bijvoorbeeld financieringsovereenkomsten. Wellicht zou de zaak onder de reikwijdte van de NFC anders hebben uitgepakt?

(Aspirant) franchisenemers dienen er in ieder geval op bedacht te zijn dat zij in één en dezelfde franchiseverhouding met meerdere partijen zaken kunnen doen en dat daaraan risico's zijn verbonden als de ene overeenkomst wel en de andere niet (tegelijk) eindigt.

Franchisegevers kunnen risico's veelal afdekken door juist geen partij te willen zijn bij financiering van de voor de formule benodigde activa. Zij zijn immers primair dienstverleners.

Waar het hier wellicht in de kern is misgegaan is dat enerzijds het concept nog geen “beproefd” systeem was, zodat het eigenlijk niet geschikt was om te worden

gefranchised, zeker niet met een gekoppelde leaseverhouding voor de duur van vijf jaar. Anderzijds heeft de leasemaatschappij er kennelijk geen enkel moment bij stilgestaan dat het in grote hoeveelheden verstrekken van dergelijke leasecontracten via een en dezelfde startend franchisegever voor alle betrokkenen grote financiële risico's met zich mee kan brengen. Volgens het hof had de leasemaatschappij in ieder geval geen bijzondere zorgplicht in dit kader. Dat laatste is opmerkelijk in het licht van vergelijkbare uitspraken inzake de zorgplicht van financieringsinstellingen al dan niet in de driehoeksverhouding met franchisegever / franchisenemer.

Mr. J. Sterk

Franchiseadvocaat

[Ludwig & Van Dam Franchise advocaten](#)

Wilt u reageren? Ga naar sterk@ludwigvandam.nl



Deel deze column

FRANCHISEOVEREENKOMST

JURIDISCH

Door: [Mr J. Sterk](#)

6 november 2017

LUDWIG & VAN DAM
franchiseadvocaten

Ludwig & Van Dam franchise advocaten is een geheel in franchise- en andere samenwerkingsverbanden gespecialiseerd advocatenkantoor en marktleider sinds 1996 in zijn soort in Nederland.

BEKIJK ORGANISATIE