

De rechter is zo gek nog niet!



Het was een turbulent jaar in franchiseland en het ziet er helaas niet naar uit dat hier spoedig verandering in komt.

Naar aanleiding van Kamervragen over de zogenaamde "misstanden in franchiseland" en de voortdurende lobby van belangenbehartigers van franchisenemers, waarbij wordt gepleit voor wetgeving ter bescherming van de positie van de franchisenemer, is in Den Haag het idee ontstaan dat er sprake zou zijn van een toename van het aantal conflicten tussen franchisegevers en franchisenemers. De oplossing hiervoor zou zijn gelegen in een uitbreiding van de bestaande Europese Erecode Franchising. Daaraan zou een alternatieve vorm van geschillenbeslechting moeten worden gekoppeld, omdat de rechter in Nederland niet het beste middel zou zijn om deze conflicten te beslechten. Dit omdat, naar de mening van Minister Kamp, de wettelijke regels zoals de rechter die toepast zijn gericht op vergoeding van schade en niet op het behoud van de relatie.

Of een uitgebreide Erecode Franchising noodzakelijk is of niet zal ik in dit korte stukje buiten beschouwing laten. Wel wil ik ingaan op de deskundigheid van onze rechters op het gebied van franchisegeschillen.

Ik deel de mening van Minister Kamp dat er een alternatieve vorm van geschillenbeslechting noodzakelijk zou zijn namelijk niet.

Vooreerst is mij vanuit mijn eigen franchisepraktijk bekend dat partijen in veruit de meeste gevallen tot het uiterste gaan om te proberen in goed onderling overleg tot een oplossing van het ontstane conflict te komen. De gang naar de rechter wordt pas gemaakt, indien een regeling in der minne niet mogelijk blijkt.

Uit een kort onderzoek van de Vereniging DFA[1] blijkt bovendien dat er in de periode 2013-2015 een om en nabij 63-tal procedures tussen franchisenemers en franchisegevers is gevoerd. Dit betekent gemiddeld 21 zaken per jaar. Een zeer beperkt aantal gezien de ongeveer 750 franchiseformules met bijna 30.000 franchisevestigingen die in Nederland actief zijn. Bovendien zag een significant deel van deze zaken op geschillen over non-concurrentiebedingen na het einde van de franchiseovereenkomst. In die zaken is de relatie tussen partijen reeds geëindigd.

Daarenboven is de Nederlandse rechter uitstekend in staat geschillen tussen franchisegever en franchisenemer op deskundige wijze te beslechten. De rechter beoordeelt iedere zaak met inachtneming van de specifieke omstandigheden van het geval. Er vindt steeds een zorgvuldige belangenafweging plaats waarbij rekening gehouden wordt met elementen als de juistheid van een door de franchisegever verstrekte prognose, de in de franchiseovereenkomst gemaakte afspraken, de mate waarin partijen zijn bijgestaan door adviseurs, de onderzoeksplicht en mededelingsplicht van partijen, het zelfstandig ondernemerschap van de franchisenemer, maar aan de andere kant ook de mogelijk afhankelijke positie van de franchisenemer, de betrachting door de franchisegever van zijn zorgplicht etc.

Rechtspreken is een vak, dat de Nederlandse rechter goed verstaat. De rechter is goed toegankelijk en levert binnen relatief korte tijd een deugdelijke oplossing van een geschil op. Er is dan ook, naar mijn mening, geen behoefte aan (dure) arbiters of bindend adviseurs.

Tot slot, indien behoud van de relatie bij partijen voorop staat is (de bestaande mogelijkheid van) mediation de aangewezen weg.

Anita Canta - CMS Derks Star Busmann N.V.

[1] Vereniging voor Distributie-, Franchise- en Agentuurrechts.

Nederlandse Franchise Vereniging

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

Volg ons:



Twitter



LinkedIn