

Rb Utrecht, 7 mei 2008, Glassconnect v Auto R.A.S.**FRANCHISEOVEREENKOMST****Vernietiging overeenkomst wegens dwaling het belang van Auto R.A.S. bij toetreding tot de franchiseorganisatie van Glassconnect was vooral gelegen in de mogelijkheid om te kunnen factureren bij verzekeraars (zoals Achmea) en zodoende te kunnen concurreren met bijvoorbeeld Carglass en die mogelijkheid was in mei 2005 geenszins zeker**

Uit de stellingen van partijen kan worden afgeleid dat het belang van Auto R.A.S. bij toetreding tot de franchiseorganisatie van Glassconnect vooral gelegen was in de mogelijkheid om als autoglasspecialist te kunnen factureren bij verzekeraars (zoals Achmea) en zodoende te kunnen concurreren met bijvoorbeeld Carglass en dat dit belang bij Glassconnect bekend was. In de e-mail correspondentie van Glassconnect naar Auto R.A.S. van 20 en 21 januari 2005 (productie 1 bij conclusie van antwoord) heeft zij immers zelf aangevoerd dat de franchisenemers konden tekenen, omdat Achmea had aangegeven dat zij de opzet van Glassconnect voldoende vond. In de flyer (onderdeel van productie 3 bij de conclusie van antwoord) vermeldt Glassconnect als eerste punt onder het kopje "Glassconnect betekent voor u" dat schadeuitkering bij Achmea gegarandeerd is. Gelet op de tekst van de e-mails van 20 en 21 januari 2005 en de flyer die voorafgaand aan de bijeenkomst met mogelijke franchisenemers door Glassconnect is verspreid, alsmede de mededeling van de directeur van Glassconnect ter comparitie dat de franchisenemers gerechtigd waren hun facturen bij Achmea in te dienen, stelt de rechtbank vast dat Glassconnect aan haar franchisenemers heeft voorgehouden dat zij uitbetaling door aan Achmea verbonden verzekeraars kon garanderen en dat zij wist dat dit argument van doorslaggevend betekenis was voor franchisenemers om zich bij Glassconnect aan te sluiten.

4.6. Uit het e-mailbericht dat Glassconnect op 20 mei 2005 aan onder meer Auto R.A.S. verzond (zie 2.8), blijkt echter dat de garantie op uitkering door Achmea niet bestond op het tijdstip dat de overeenkomst (en de aanvulling daarop) tussen partijen werd gesloten. Uit dit bericht blijkt immers dat FBTO (een verzekeraar verbonden aan Achmea) haar verzekerden een brief had gestuurd dat de schadepeningen niet werden vergoed als de schade door (franchisenemers van) Glassconnect werd ingediend. Verder blijkt uit het bericht dat Achmea een nieuwe manager had aangesteld die de mondelinge afspraken met Glassconnect niet erkende.

Glassconnect heeft door bij het aangaan van de franchiseovereenkomst te garanderen dat aan Achmea verbonden verzekeraars de facturen van franchisenemers zouden uitbetalen dus een onjuiste voorstelling van zaken gegeven. Glassconnect was bekend met het belang van Auto R.A.S. bij de garantie op schade-uitkering door Achmea, zodat niet aannemelijk is dat de overeenkomst (op dezelfde voorwaarden) ook tot stand zou zijn gekomen indien Auto R.A.S. bij het aangaan van de overeenkomst had geweten dat de uitbetaling van facturen door Achmea via Glassconnect onzeker was. Dat Glassconnect uiteindelijk (in september 2005) een overeenkomst met Achmea heeft gesloten en als organisatie nog in opbouw was, doet hier niet aan af. Veeleer bevestigt dit de omstandigheid dat in mei 2005 - in tegenstelling tot hetgeen Glassconnect voorafgaand aan het tekenen van de overeenkomst heeft voorgehouden - uitbetaling door Achmea geenszins zeker was. Het voorgaande leidt de rechtbank tot het oordeel dat de franchiseovereenkomst tot stand is gekomen onder invloed van dwaling. Dit heeft tot gevolg dat de door Auto R.A.S. in reconventie gevorderde vernietiging van de franchiseovereenkomst wordt toegewezen.

Vindplaatsen: LJN: [BD1143](#)

Rb Utrecht, 7 mei 2008

(J.P.H. van Driel van Wageningen)

Uitspraak

vonnis

RECHTBANK UTRECHT

Sector handels- en familierecht

zaaknummer / rolnummer: 223934 / HA ZA 07-29

Vonnis van 7 mei 2008

in de zaak van

de besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid GLASSCONNECT B.V.,

gevestigd te Wijnjewoude, gemeente Opsterland,

eiseres in conventie,

verweerster in reconventie,

procureur mr. P.J. Soede,

tegen

de besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid AUTO R.A.S. BEHEER B.V.,

gevestigd te Woerden,

gedaagde in conventie,

eiseres in reconventie,

procureur mr. J.M. van Noort.

Partijen zullen hierna Glassconnect en Auto R.A.S. genoemd worden.

1. De procedure**in conventie en in reconventie**

1.1. Het verloop van de procedure blijkt uit:

- het tussenvonnis van 25 juli 2007

- het proces-verbaal van comparitie van 16 oktober 2007.

1.2. Ten slotte is vonnis bepaald.

2. De feiten**in conventie en in reconventie**

2.1. Glassconnect heeft in 2005 een franchiseketen op het gebied van autoruitreparaties opgericht onder de

naam Glassconnect. Het streven van Glassconnect is een 3e landelijk netwerk van autoglasspecialisten te (gaan) vormen. De markt wordt onder invloed van verzekeraars namelijk gedomineerd door 2 grote ketens. De verzekeraars maken afspraken met organisaties en sturen verzekeren door naar de organisatie waarmee zij afspraken hebben gemaakt. Om die reden is het voor onafhankelijke autoglasspecialisten van belang zich aan te sluiten bij een formule. Glassconnect maakt gebruik van een door haar ontwikkelde franchiseformule.

2.2. Auto R.A.S. is een onderneming met 5 vestigingen die zich bezighouden met verschillende activiteiten waaronder het plaatsen van autoruiten bij auto's.

2.3. Auto R.A.S. is door Glassconnect begin 2005 benaderd deel te nemen in het op te zetten franchisenetwerk. Op 20 januari 2005 heeft Glassconnect in een e-mail aan de mogelijke deelnemers, waaronder Auto R.A.S., onder meer geschreven:

"alles opgeteld bedraagt het aantal bedrijven dat zal tekenen in totaal 22 + 3 nevenvestigingen = 25.

(...)

Op dit moment zijn wij in overleg met Aegon en Achmea of het aantal genoeg is om aan te kunnen sluiten. Wij nemen in de gesprekken mee dat er loketdealers in het netwerk kunnen worden aangesteld.

(...)

Vanavond staat een telefonisch contact met Achmea gepland. De omvang van de groep is van belang voor deze verzekeraarsgroep. Realiteit is dat wij niet meer zo groot zijn als in het begin. Wij kunnen wel snel groeien als we eenmaal van start zijn gegaan. Haakt Achmea af vanwege het lage aantal specialisten, dan heeft Glassconnect geen bestaansrecht. Is ze daarentegen tevreden met de opzet, dan geven we volgas en is Glassconnect B.V. er binnen 4 werkdagen! U kunt dan ook tekenen en zeker van facturatiemogelijkheden zoals door ons is aangegeven."

2.4. Op 21 januari 2005 schrijft Glassconnect per e-mail aan de mogelijke deelnemers:

"In onze mail van gisteren kon u zien dat we qua aantal redelijk weten hoe groot Glassconnect zal worden. Zoals afgesproken is dit gisteravond besproken met Achmea. Het aantal specialisten is voldoende bevonden om de BV op te richten.

(...)

Vandaag hebben we instructies gekregen omtrent de facturatie naar verzekeraars. Kortom hoe het aangeleverd moet worden om tot een uitbetaling te komen ZONDER extra gekort te worden! De eigen risico's zijn ook gelijk aan die Carglass moet rekenen.

(...)

Met Pilkington 'Gebouwen' zijn we nog in overleg over de exacte datum van de bijeenkomst. Wij krijgen te horen wanneer we er terecht kunnen. Zodra we dit weten mailen we u de officiële uitnodiging.(...)"

2.5. Op 14 februari 2005 zendt Glassconnect een email aan een aantal mogelijke deelnemers, waaronder Auto R.A.S., waarin onder meer is vermeld:

"Inmiddels is Glassconnect een feit en zijn er al 10 bedrijven bij aangesloten op 7 februari. U heeft aangegeven die datum niet te kunnen en daarom heb-

ben wij opnieuw een avond waarop de overeenkomsten met Glassconnect en Pilkington kunnen worden aangegaan. Maandagavond 21 februari 2005 om 19.30 uur.

(...)

Tijdens de avond krijgt u een CD-Rom met instructies hoe facturen moeten worden ingediend, welke afspraken er zijn gemaakt, gebiedsindelingen, kandidaten voor de franchiseraad, enzovoorts.

Op dit moment zijn we al druk met de facturering van de aangesloten bedrijven."

2.6. Voorafgaand aan het tekenen van de franchiseovereenkomsten heeft Glassconnect een flyer uitgedeeld aan de franchisenemers waarop onder meer staat vermeld:

"Glassconnect betekent voor u:

- Gegarandeerde schadeuitkering bij Achmea aangesloten verzekeraars met een vergoeding van vooraf afgesproken prijzen.

- Een grotere herkenbaarheid door landelijke uniformiteit.

- Ondersteuning bij bedrijfsuitoefening en administratieve schadeafwikkelingen.

- Scherpe inkooprijzen door centrale inkoopafspraken.

- Deelname aan het Pilkington Team Partner Plan.

- 2 maal per jaar overleg en de mogelijkheid uw stem te laten horen."

2.7. Op 21 februari 2005 hebben partijen een franchiseovereenkomst gesloten, waarmee Auto R.A.S. zich aansluit bij de Glassconnect formule ten behoeve van individuele autoruitspecialisten. In de franchiseovereenkomst (en de aanvulling hierop) staat onder meer vermeld, voor zover hier van belang:

"FRANCHISEOVEREENKOMST

1. Glassconnect (Franchisegever)

en

2. Auto R.A.S. (Franchisenemer)

In aanmerking nemende dat:

i. Franchisegever een Formule (hierna te noemen de Formule) heeft ontwikkeld ten behoeve van individuele autoruitspecialisten,

ii. Dit systeem gekenmerkt wordt door de volgende eigenschappen:

a. het gebruik van de geregistreerde handelsnaam Glassconnect,

b. het gebruik van het geregistreerde beeldmerk Glassconnect,

c. uniforme uitstraling door het gebruik van een handboek huisstijl,

d. uniforme inrichting van de onderneming van waaruit Franchisenemer zijn onderneming drijft,

e. uniforme uitstraling van bedrijfskleding en bedrijfsvoertuigen,

f. uniforme schadeafhandeling voor verzekeraars en landelijke accounts met behulp van door Franchisegever ter beschikking te stellen software,

iii. dat Franchisegever zich zal inspannen Franchisenemer waardevolle adviezen te verstrekken en waardevolle diensten te verlenen, geschikt om te geraken tot een succesvolle uniforme exploitatie van de Formule.

(...)

Artikel 2 franchise

(...)

5) Franchisegever verbindt zich tot het verlenen van (commerciële of technische) bijstand.

(...)

Artikel 4 diensten door Franchisegever

1) Franchisegever zal aan Franchisenemer de volgende diensten verlenen: alle diensten blijvend uit het Handboek Huisstijl; het verwerven van centrale inkoopkortingen; het geven van adviezen met betrekking tot inrichting, aankleding e.d. van de bedrijfsruimte van Franchisenemer; het adviseren in aangelegenheden van verkoopbevordering, public relations en reclame; het beschikbaar stellen van software ten behoeve van gecentraliseerde schadeafhandeling met landelijke accounts, waaronder verzekeraars, fleetowners, leasemaatschappijen etc.; het behartigen van de belangen van Franchisenemer bij brancheorganisaties; Franchisegever zal voorts desgewenst aan Franchisenemer tegen redelijke vergoeding de volgende diensten verlenen: het verzorgen van training, opleiding en (her)scholing van Franchisenemer en zijn personeel; het geven van adviezen met betrekking tot de administratie, etc. het openen van een 0800 telefoonnummer (naar Franchisegevers keuze te vervangen door een 0900 telefoonnummer) ten behoeve van schademeldingen;

(...)

Artikel 5 geldelijke vergoedingen

1) als vergoeding voor de aan Franchisenemer bij deze overeenkomst toegekende rechten en toegekende prestaties zal Franchisenemer aan Franchisegever betalen:

- een entreegeld ad EUR 17.500 te voldoen bij ondertekening van het contract;
- maandelijks een vergoeding ad EUR 500,-
- maandelijks een administratievergoeding ad 3% van het totaal van facturen die bij landelijke accounts in rekening wordt gebracht.

(...)

Artikel 11 duur van de overeenkomst

1) Deze overeenkomst wordt aangegaan voor de periode van ??n jaar ingaande op 21 februari 2005 en derhalve eindigende op 20 februari 2006.

2) De overeenkomst wordt vervolgens met een tijdvak van nogmaals ??n jaar verlengd, tenzij opzegging heeft plaatsgevonden. Opzegging gedurende de eerste twee kalenderjaren van deze overeenkomst dient te geschieden per aangetekend schrijven of bij deurwaardersexploot met inachtneming van een termijn van drie maanden.

(...)

Artikel 17 ontbinding en/of schadevergoeding in geval van wanprestatie (toerekenbare tekortkoming in de nakoming)

1) Indien een der partijen de bepalingen van deze overeenkomst, de daarvan deel uitmakende voorschriften of de daaruit voortvloeiende aanwijzingen niet, niet tijdig of niet behoorlijk nakomt, en nakoming niet tijdelijk of blijvend onmogelijk is, zal de andere partij hem/haar schriftelijk aanmanen (in verzuim stellen) welke maat-

regelen moeten worden genomen om de exploitatie respectievelijk de situatie weer in overeenstemming te brengen met deze overeenkomst, daarbij aan die ander een redelijke termijn gunnende om die maatregelen te nemen.

2) Mocht na afloop van de gestelde termijn blijken dat de nalatige partij nog niet aan zijn/haar verplichtingen heeft voldaan (verzuim), dan heeft de wederpartij de bevoegdheid deze overeenkomst geheel of gedeeltelijk te ontbinden.

3) Is nakoming tijdelijk of blijvend onmogelijk, dan bestaat de bevoegdheid tot ontbinding zonder dat de in de leden 1 en 2 van dit artikel genoemde bepalingen van toepassing zijn.

(...)

AANVULLING OP FRANCHISEOVEREENKOMST

(...)

Artikel 4 geldelijke vergoedingen

1) Aan de tekst van artikel 5, eerste lid, letter a, wordt de volgende tekst toegevoegd:

“Franchisenemers die initieel deelnemen aan de formule zullen op voornoemd bedrag ad zeventienduidend vijfhonderd euro worden gecrediteerd een bedrag ad vijftienduizend euro waardoor het entreegeld voor hen zal bedragen tweehalfduizend euro.”

2) Aan de tekst van artikel 5, tweede lid, wordt de volgende tekst toegevoegd: “Gedurende de periode van handmatige verwerking door Franchisegever, in overeenstemming met artikel 4, tweede lid, is franchisegever gerechtigd tot de vergoeding op grond van dit artikel”

2.8. Op 20 mei 2005 bleek dat er problemen optraden bij de vergoeding van schadepeningen door bij Achmea aangesloten verzekeraars. Glassconnect heeft vervolgens per email aan haar franchisenemers onder meer bericht:

“Even een belangrijk berichtje omtrent Achmea Schadeservice en de handelwijze momenteel van haar merken.

Van een aantal van jullie hebben wij inmiddels vernomen dat de FBTO aan haar verzekeren een brief heeft gestuurd dat de schadepeningen niet zullen worden vergoed in het geval van onze schades die zijn ingediend.

Dit is tegenstrijdig met de afspraken die wij met de heer [naam] van Achmea Schadeservice hebben gemaakt. Wij zijn momenteel met Achmea in gesprek om te komen tot een officiële samenwerking. Dit hebben jullie al eerder van ons vernomen. Helaas is er een wisseling van de wacht geweest, zoals jullie in de vakbladen hebben kunnen lezen. [naam] is inmiddels directeur van Parts Plan geworden en mevrouw [naam] is nu de contactpersoon voor ruitschade. Haar standpunt is dat er geen deal is als er niet een handtekening onder een contract staat. Puur juridisch gezien is een mondelinge overeenkomst net zo rechtsgeldig, zeker als die in het bijzijn van anderen wordt gemaakt. Bij ons is dit het geval en zou de mondelinge accreditatie snel worden omgezet in een officieel contract. Helaas is dit nog niet gebeurd en zijn we met Achmea hierover nog bezig.”

2.9. Op 23 mei 2005 heeft Glassconnect aan Auto R.A.S. een factuur verzonden voor een bedrag van EUR 2.500,00 exclusief BTW met betrekking tot treegeld.

2.10. Op 30 mei 2005 heeft Auto R.A.S. per aangetekende brief met onmiddellijke ingang de samenwerking met Glassconnect beëindigd wegens gebrek aan vertrouwen in een vruchtbare samenwerking.

2.11. Op 18 oktober 2005 heeft Glassconnect in een bespreking Auto R.A.S. verzocht haar beslissing tot beëindiging van de franchiseovereenkomst te heroverwegen. Auto R.A.S. is echter bij haar besluit tot beëindiging van de samenwerking gebleven.

3. Het geschil in conventie

3.1. Glassconnect vordert samengevat - veroordeling van Auto R.A.S. tot betaling van EUR 8.042,33, vermeerderd met rente, kosten en nakosten.

3.2. Auto R.A.S. voert verweer. Op de stellingen van partijen wordt hierna, voor zover van belang, nader ingegaan.

in reconventie

3.3. Auto R.A.S. vordert - samengevat - vernietiging van de tussen partijen gesloten franchiseovereenkomst, met veroordeling van Glassconnect in de kosten.

3.4. Glassconnect voert verweer. Op de stellingen van partijen wordt hierna, voor zover van belang, nader ingegaan.

4. De beoordeling in reconventie

4.1. Auto R.A.S. legt aan haar reconventionele vordering tot vernietiging van de franchiseovereenkomst een beroep op dwaling ten grondslag. Indien de reconventionele vordering slaagt, komt Glassconnect (in conventie) op grond van de franchiseovereenkomst geen vordering meer toe. De franchiseovereenkomst is dan immers vernietigd. Om die reden behandelt de rechtbank allereerst de vordering in reconventie.

4.2. Auto R.A.S. voert ter onderbouwing van haar vordering aan dat Glassconnect bij het aangaan van de franchiseovereenkomst - voorafgaand aan het tekenen - informatie heeft verstrekt die naar later bleek onjuist was. Met name heeft Glassconnect aangevoerd dat er afspraken waren met verschillende verzekeringsmaatschappijen en dat uitbetaling door Achmea gegarandeerd was. In mei 2005 bleek echter dat Glassconnect geen contract had met Achmea en dat facturen van franchisenemers van Glassconnect niet werden uitbetaald door aan Achmea verbonden verzekeraars.

Daarnaast had Glassconnect toegezegd dat sprake was van samenwerking met glasfabrikant Pilkington en dat dit tot inkoopvoordelen zou leiden. Inkoopvoordelen bleken er echter niet te zijn en het Pilkinton Team Partner Pakket is door Auto R.A.S. nooit ontvangen.

Glassconnect heeft kortom allerlei verwachtingen gewekt voorafgaand aan het sluiten van de overeenkomst, die niet zijn gerealiseerd. Indien Auto R.A.S. had geweten dat de samenwerking van Glassconnect met verzekeraars onzeker was, dan was Auto R.A.S. de sa-

menwerking niet aangegaan, althans niet onder dezelfde voorwaarden.

4.3. Glassconnect voert tot haar verweer aan dat zij nimmer heeft aangevoerd dat zij al een contract met Achmea had, maar slechts dat er een intentieverklaring was van Achmea om tot een overeenkomst te komen. Uiteindelijk, in september 2005, is er een overeenkomst met Achmea tot stand gekomen en zijn alle facturen van franchisenemers betaald. Verder is Glassconnect al haar verplichtingen uit de franchiseovereenkomst nagekomen. Om een Pilkington Pakket te ontvangen had Auto R.A.S. een apart contract af moeten sluiten met Pilkington en daartoe contact met Pilkington op moeten nemen. Glassconnect merkt op dat zij een organisatie in opbouw was en Auto R.A.S. dus niet in een gespreid bedje terecht kwam. Wellicht was Auto R.A.S. teleurgesteld in haar toekomstverwachting met betrekking tot de samenwerking, maar dat is onvoldoende om aan te nemen dat de overeenkomst onder invloed van dwaling tot stand is gekomen.

4.4. Beoordeeld dient te worden of voorafgaand aan de totstandkoming van de overeenkomst bij Auto R.A.S. een juiste voorstelling van zaken heeft ontbroken, terwijl bij een juiste voorstelling van zaken door Auto R.A.S. niet of niet op dezelfde voorwaarden zou zijn gecontracteerd. Voorts is voor een succesvol beroep op dwaling in dit geval vereist dat de onjuiste voorstelling van zaken is veroorzaakt door een inlichting van de zijde van Glassconnect dan wel dat beide partijen van een onjuiste veronderstelling zijn uitgegaan.

4.5. Uit de stellingen van partijen kan worden afgeleid dat het belang van Auto R.A.S. bij toetreding tot de franchiseorganisatie van Glassconnect vooral gelegen was in de mogelijkheid om als autoglasspecialist te kunnen factureren bij verzekeraars (zoals Achmea) en zodoende te kunnen concurreren met bijvoorbeeld Carglass en dat dit belang bij Glassconnect bekend was. In de e-mail correspondentie van Glassconnect naar Auto R.A.S. van 20 en 21 januari 2005 (productie 1 bij conclusie van antwoord) heeft zij immers zelf aangevoerd dat de franchisenemers konden tekenen, omdat Achmea had aangegeven dat zij de opzet van Glassconnect voldoende vond. In de flyer (onderdeel van productie 3 bij de conclusie van antwoord) vermeldt Glassconnect als eerste punt onder het kopje 'Glassconnect betekent voor u? dat schadeuitkering bij Achmea gegarandeerd is. Gelet op de tekst van de e-mails van 20 en 21 januari 2005 en de flyer die voorafgaand aan de bijeenkomst met mogelijke franchisenemers door Glassconnect is verspreid, alsmede de mededeling van de directeur van Glassconnect ter comparitie dat de franchisenemers gerechtigd waren hun facturen bij Achmea in te dienen, stelt de rechtbank vast dat Glassconnect aan haar franchisenemers heeft voorgesteld dat zij uitbetaling door aan Achmea verbonden verzekeraars kon garanderen en dat zij wist dat dit argument van doorslaggevende betekenis was voor franchisenemers om zich bij Glassconnect aan te sluiten.

4.6. Uit het e-mailbericht dat Glassconnect op 20 mei 2005 aan onder meer Auto R.A.S. verzond (zie 2.8),

blijkt echter dat de garantie op uitkering door Achmea niet bestond op het tijdstip dat de overeenkomst (en de aanvulling daarop) tussen partijen werd gesloten. Uit dit bericht blijkt immers dat FBTO (een verzekeraar verbonden aan Achmea) haar verzekerden een brief had gestuurd dat de schadepeningen niet werden vergoed als de schade door (franchisenemers van) Glassconnect werd ingediend. Verder blijkt uit het bericht dat Achmea een nieuwe manager had aangesteld die de mondelinge afspraken met Glassconnect niet erkende. Glassconnect heeft door bij het aangaan van de franchiseovereenkomst te garanderen dat aan Achmea verbonden verzekeraars de facturen van franchisenemers zouden uitbetalen dus een onjuiste voorstelling van zaken gegeven. Glassconnect was bekend met het belang van Auto R.A.S. bij de garantie op schadeuitkering door Achmea, zodat niet aannemelijk is dat de overeenkomst (op dezelfde voorwaarden) ook tot stand zou zijn gekomen indien Auto R.A.S. bij het aangaan van de overeenkomst had geweten dat de uitbetaling van facturen door Achmea via Glassconnect onzeker was. Dat Glassconnect uiteindelijk (in september 2005) een overeenkomst met Achmea heeft gesloten en als organisatie nog in opbouw was, doet hier niet aan af. Veeleer bevestigt dit de omstandigheid dat in mei 2005 - in tegenstelling tot hetgeen Glassconnect voorafgaand aan het tekenen van de overeenkomst heeft voorgehouden - uitbetaling door Achmea geenszins zeker was.

4.7. Het voorgaande leidt de rechtbank tot het oordeel dat de franchiseovereenkomst tot stand is gekomen onder invloed van dwaling. Dit heeft tot gevolg dat de door Auto R.A.S. in reconventie gevorderde vernietiging van de franchiseovereenkomst wordt toegewezen.

4.8. Glassconnect zal als de in het ongelijk gestelde partij in de proceskosten worden veroordeeld. De kosten aan de zijde van Auto R.A.S. worden begroot op:

- salaris procureur EUR 384,00 (2,0 punten ? factor 0,5 ? tarief EUR 384,00)

Totaal EUR 384,00

in conventie

4.9. Glassconnect legt de franchiseovereenkomst aan haar vordering ten grondslag. Nu de rechtbank in reconventie deze overeenkomst vernietigt, komt de grondslag aan deze vordering te ontvallen.

4.10. Het voorgaande brengt met zich dat de vordering van Glassconnect zal worden afgewezen. Glassconnect zal als de in het ongelijk gestelde partij in de proceskosten worden veroordeeld. De kosten aan de zijde van Auto R.A.S. worden begroot op:

- vast recht 296,00

- salaris procureur 768,00 (2,0 punten ? tarief EUR 384,00)

Totaal EUR 1.064,00

5. De beslissing

De rechtbank

in conventie en in reconventie

5.1. vernietigt de franchiseovereenkomst tussen Glassconnect en Auto R.A.S.,

5.2. wijst de vorderingen af,

5.3. veroordeelt Glassconnect in de proceskosten, aan de zijde van Auto R.A.S. tot op heden begroot op EUR 1.448,00.

Dit vonnis is gewezen door mr. J.P.H. van Driel van Wageningen en in het openbaar uitgesproken op 7 mei 2008.