

Concurrentiebeding terzijde geschoven: grote gevolgen

Onlangs heeft de rechtbank in Rotterdam een belangwekkende uitspraak gedaan met verstrekkende gevolgen. Inzet van het geding was handhaving van het postcontractuele beding van non-concurrentie. De franchisegever had het concurrentiebeding ingeroepen jegens de franchisenemer. Bij de beoordeling heeft de rechtbank echter niet alleen gekeken naar aard en inhoud van het concurrentiebeding, maar in eerste instantie de franchiserelatie in den brede beoordeeld, om vervolgens te bezien of er eigenlijk wel sprake kon zijn van het gerechtvaardigd inroepen van het concurrentiebeding.

De rechtbank kwam tot de conclusie dat de opstelling van de franchisegever dusdanig onredelijk was dat niet kon worden toegekomen aan nadere beoordeling en honorering van het concurrentiebeding. Daarbij ging de rechter uit van het volgende. De franchisegever had de franchiseovereenkomst ontbonden. Dit kan echter niet zomaar. Om aan gerechtvaardigde ontbinding toe te komen dienen er zwaarwegende redenen te zijn. Die zijn in ieder geval niet gelegen in het verkopen door de franchisenemer van producten die niet toegestaan zijn, als de franchisegever hiervoor niet de juiste apparatuur levert nodig voor adequate bereiding van de producten in kwestie. Ook kan een franchisegever niet zonder meer ontbinden als de aan de franchisenemer verstrekte financiële prognose niet wordt behaald. De rechtbank oordeelde dan ook dat de franchiseovereenkomst ongerechtvaardigd was ontbonden. Het vervolgens trachten terug te kopen, door de franchisegever, van de zaak van de franchisenemer voor een laag bedrag, omdat - door de ontbinding! - de vestiging minder waard was geworden, maakte het er niet beter op, aldus de rechtbank. Al met al mocht de franchisenemer gewoon zelfstandig voort exploiteren en draaide de franchisegever voor alle negatieve gevolgen op.

De uitspraak leert dat de kwaliteit van de franchiserelatie centraal mag worden gesteld als het gaat om het inroepen van de gevolgen van de franchiseover-



eenkomst. Gedraagt een van partijen zich onredelijk, dan kan niet zomaar een beroep worden gedaan op bijvoorbeeld een concurrentiebeding, een exclusief afnamebeding of andere kernverplichtingen tussen partijen. Deze verplichtingen kunnen ook buitencontractueel van aard zijn, maar van invloed op de (gevolgen van de) franchiseovereenkomst. Zo kan het gevolg zijn van het niet halen van de financiële prognose door de franchisenemer, dat hij ongerechtvaardigd wordt aangesproken op betaling uit hoofde van bijvoorbeeld leveranties van goederen of de franchisefee. Bij beoordeling van franchisegeschillen dient dus altijd eerst grondig te worden gekeken naar het hoe en waarom alvorens (al te snel) een beroep te doen op hetgeen tussen partijen is overeengekomen. Dit vereist een adequate inventarisatie van de positie van franchisegever en franchisenemer, afgezet tegen de specifieke omstandigheden van het geval. Partijen kunnen contracteren wat zij willen, ons rechtssysteem is zo ingericht dat franchisegeschillen breder worden beoordeeld en niet alleen naar wat partijen zijn overeengekomen. Gelukkig maar! +

Mr Th.R. Ludwig
Ludwig & Van Dam advocaten
Reacties: info@ludwigvandam.nl