

Actualia

contractspraktijk

Nog een update rechtspraak over het non-concurrentiebeding in de franchise-overeenkomst

Mr. J.H. Kolenbrander*

een artikel van Hans Urlus dat hij eerder voor dit tijdschrift heeft geschreven.²

32

1. Inleiding

Geschillen tussen franchisegevers en franchisenemers over postcontractuele non-concurrentiebedingen in de franchiseovereenkomst blijven met de nodige regelmaat terugkomen in de rechtspraak. Dat is ook niet verwonderlijk, omdat het antwoord op de vraag of een ex-franchisenemer al dan niet gebonden is aan een dergelijk beding aanzienlijke gevolgen kan hebben voor zowel de ex-franchisenemer zelf als de franchisegever en de andere franchisenemers.

In dit artikel bespreek ik enige jurisprudentie uit 2017 over deze materie. Dit artikel is dan ook een voortzetting van eerdere artikelen die ik voor dit tijdschrift hebt geschreven met betrekking tot het postcontractuele non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst.¹ Voor een verdere verdieping ten aanzien van de mededingingsrechtelijke aspecten van het non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst verwijs ik gaarne naar

2. Geen knowhow = geen beroep op non-concurrentiebeding

Reeds in het Pronuptia-arrest³ is bepaald dat een franchisegever in staat moet zijn zijn kennis en knowhow over te dragen aan een franchisenemer zonder het risico te hoeven lopen dat deze informatie vervolgens ten goede komt aan concurrenten. Een franchisegever mag in dat kader ook maatregelen treffen, zoals bijvoorbeeld het opleggen van een postcontractueel non-concurrentiebeding.⁴ Is er echter helemaal geen sprake van aantoonbaar overgedragen kennis en knowhow door de franchisegever, dan blijkt uit een tweetal vonnissen van de Rechtbank Overijssel dat de franchisegever zich niet op het non-concurrentiebeding kan beroepen.

In de eerste zaak bij de Rechtbank Overijssel⁵ was sprake van een franchisegever die zijn franchisenemers financiële werkzaamheden liet uitvoeren bij banken en financiële instellingen. De franchisenemers waren allen financieel experts met specialistische kennis die zij vol-

* Mr. J.H. Kolenbrander is advocaat bij De Clercq Advocaten Notariaat te Leiden en gespecialiseerd in franchising.

1. Zie: J.H. Kolenbrander, Niet onaantastbaar: het postcontractuele non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst, *Contracteren* 2013/3, p. 113-119, Het postcontractuele non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst: een update, *Contracteren* 2015/1, p. 28-31 en Update rechtspraak non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst, *Contracteren* 2016/2, p. 64-67.

2. H.E. Urlus, Update mededingingsrechtelijke aspecten van postcontractuele concurrentieverboden in franchiseovereenkomsten, *Contracteren* 2016/4, p. 122-129.

3. HvJ 28 januari 1986, NJ 1988/163 (Pronuptia).

4. Zie ook Kolenbrander 2013, p. 114.

5. Rb. Overijssel 22 juni 2016, ECLI:NL:RBOVE:2016:2914 (FBD Franchise).

belang was. Dat de franchisenemer soepel over deze eerste horde ter zake van de spoedeisendheid springt, voorkomt echter niet dat het verzoek tot schorsing uiteindelijk wordt afgewezen. Volgens de rechter heeft de franchisegever voldoende aannemelijk gemaakt dat hij belang heeft bij de handhaving van het non-concurrentiebeding, omdat de franchisenemer bekend is geraakt met de formule, de aldaar gevoerde inkooprijzen, marges en de werkwijze van de formule.

Voorname twee zaken lijken in beginsel de conclusie te rechtvaardigen dat een zogenoemde ‘pre-emptive strike’ van een franchisenemer, om alvast maar schorsing van het postcontractuele non-concurrentiebeding te vragen voor zover de franchiseovereenkomst in de toekomst wordt beëindigd, niet snel wordt toegewezen. Dat is overigens totaal niet verbazingwekkend, omdat een kort geding bedoeld is als een juridisch ‘noodverband’. Blijkt dat noodverband in de praktijk nog helemaal niet nodig te zijn, dan zal voldoende onderbouwd moeten worden waarom de vordering wel alvast dient te worden toegewezen.

8. Conclusie

De jurisprudentie omtrent het postcontractuele non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst staat allesbehalve stil. Elk jaar worden er diverse uitspraken gewezen door rechtbanken die daarvoor bijdragen aan de ontwikkeling van deze materie. Hoewel elke zaak uiteraard zeer casuïstisch van aard zal zijn, komt er hierdoor steeds meer jurisprudentie voorhanden voor partijen om een reële inschatting te kunnen maken van hun kansen in een eventuele procedure. Het laatste is echter nog niet gezegd over dergelijke concurrentiebedingen.