

Impressies

Het postcontractuele non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst: een update

Mr. J.H. Kolenbrander*

28

In een eerder artikel in dit tijdschrift is reeds de (juridische) stand van zaken weergegeven ten aanzien van het postcontractuele non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst.¹ Sinds de publicatie van dat artikel zijn in de rechtspraak in dat kader nog diverse uitspraken gedaan die van belang kunnen zijn. De onderhavige bijdrage zal thematisch enkele van die uitspraken bespreken en is aldus bedoeld als aanvulling op eerdergenoemd artikel.

Beperkende werking van de redelijkheid en billijkheid

Zoals in het eerdere artikel al was aangegeven, is het niet eenvoudig voor een franchisenemer om via het leerstuk van de redelijkheid en billijkheid de werking van een non-concurrentiebeding te beperken.² De omstandigheid, bijvoorbeeld, dat de (ex-)franchisenemer mogelijk een faillissement riskeert door het non-concurrentiebeding na te moeten komen, dient in beginsel voor rekening en risico te blijven van de (ex-)franchisenemer.³

* Mr. J.H. Kolenbrander is advocaat bij De Clercq Advocaten Notarissen 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.
2. Idem, p. 115.
3. Zie bijv.: Rb. Breda (KG) 18 april 2012, ECLI:NL:RBBRE:2012:BW4396 (FietsNed). Vgl. in dat kader r.o. 5.4 van Rb. Rotterdam (KG) 22 oktober 2014, ECLI:NL:RBROT:2014:8636. In die zaak kon de werkgever een ex-werknemer niet houden aan een postcontractueel non-concurrentiebeding mede omdat daardoor 'een groot inkomensverlies' zou ontstaan.

Die lijn is onlangs door rechters van de rechtbanken te Amsterdam⁴, Den Haag⁵ en Midden-Nederland⁶ in drie verschillende kwesties bevestigd. In eerstgenoemde kwestie merkt het gerechtshof te Amsterdam (in hoger beroep) voorshands verder op dat een postcontractueel non-concurrentiebeding met een tijdsduur van maximaal één jaar, dat bovendien is beperkt tot de vestigingsplaats van de franchisenemer, niet onaanvaardbaar is op gronden van de redelijkheid en billijkheid. Ook is een dergelijk geformuleerd beding niet te kwalificeren als een onredelijk bezwarend beding.⁷

In de tweede kwestie was sprake van een franchisenemer van een boeken/tijdschriftenformule die – onder de vlag van dezelfde franchisegever – een tweede boekwinkel had geopend. In die tweede boekwinkel werd – met toestemming van de franchisegever – eveneens een speelgoedwinkel onder franchise geëxploiteerd door deze franchisenemer.

Toen enige tijd later de samenwerking tussen partijen werd beëindigd, staakte de (ex-)franchisenemer de exploitatie van de eerste boekwinkel, maar zette hij zijn activiteiten van de tweede boek-/speelgoedwinkel voort. Dit was, aldus de franchisegever, een inbreuk op het postcontractuele non-concurrentiebeding van de franchiseovereenkomst. Op grond van dit beding was het de (ex-)franchisenemer verboden om, gedurende een periode van één jaar na het einde van de samenwerking, in het rayon een onderneming te exploiteren die geheel (of

4. Rb. Amsterdam (KG) 26 mei 2014, ECLI:NL:RBAMS:2014:3534 (Coffee Company).
5. Rb. Den Haag (KG) 16 juli 2014, ECLI:NL:RBDHA:2014:8667 (Bruna).
6. Rb. Midden-Nederland 11 juni 2014, ECLI:NL:RBMNE:2014:7395 (Yarden).
7. Hof Amsterdam (KG) 3 februari 2015, 3008581 KK EXPL 14-726 (Coffee Company), r.o.3.5.

De rechtbank herhaalt in haar vonnis de vaste rechtspraak dat een partij, die zich beroept op de mededingingsrechtelijke ontoelaatbaarheid van een afspraak, voldoende relevante (economische) feiten en omstandigheden dient aan te dragen om een partijdebat en een rechterlijk oordeel mogelijk te maken. De betreffende partij kan in beginsel niet volstaan met een (algemene) aanduiding van de mededingingsrechtelijke verboden, gepaard met de stelling dat deze verboden in het desbetreffende geval zijn geschonden.²³

Aldus de rechtbank heeft de (ex-)franchisenemer in deze kwestie onvoldoende gesteld om te kunnen beoordelen of het onderhavige non-concurrentiebeding naar haar strekking, dan wel naar haar gevolgen, de mededinging merkbaar beperkt. Ook is er onvoldoende informatie door de (ex-)franchisenemer gegeven over essentiële feiten en omstandigheden, zoals een zorgvuldige markt-afbakening, de relevante marktstructuur en marktkenmerken, alsmede het daadwerkelijke functioneren van de relevante markt(en) en van het effect daarop van de gestelde inbreuken. Het enkele noemen van het (landelijke) marktaandeel van de franchisegever is simpelweg onvoldoende.²⁴ Deze zaak toont wederom goed aan dat een franchisenemer een goed onderbouwd verhaal moet hebben als hij zich beroept op strijdigheid met de mededinging.

Conclusie

Geschillen ten aanzien van het postcontractuele non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst blijven een bron van geschillen tussen franchisegevers en franchisenemer. Uit het voorgaande blijkt dat een (ex-)franchisenemer goede argumenten paraat dient te hebben om een postcontractueel non-concurrentiebeding aan te tasten. Een mogelijk faillissement van de (ex-)franchisenemer ten gevolge van het beding is daarvoor in beginsel niet voldoende. Ook een beroep op de Mededingingswet voldoet niet, als een franchisenemer onvoldoende relevante (economische) feiten en omstandigheden aandraagt. De franchisegever, op zijn beurt, doet er verstandig aan om bij een eventuele overtreding van een non-concurrentiebeding direct actie te ondernemen, in sommige gevallen ook tegen een ander dan de (ex-)franchisenemer. Dralen wordt niet beloond door een rechter.

23. Idem, zie r.o. 4.10 en 4.19.

24. Idem, zie r.o. 4.19.