



Heeft u vragen over franchise? Mail de redactie en zo mogelijk vindt u de antwoorden in deze rubriek. E-mail: redactie.snackkoerier@reedbusiness.nl.

Voor direct juridisch advies dient u contact op te nemen met een advocaat.



Mr. Theodoor Ludwig

Ludwig & Van Dam
Franchiseadvocaten
Rivierstraat 159
3016 CH Rotterdam
Tel.: (010) 241 57 77
E-mail: info@ludwigvandam.nl

Het opnemen van een (non-)concurrentiebeding in een franchisecontract moet niet te lichtvaardig gebeuren. De juridische gevolgen kunnen voor zowel de franchisegever als de franchisenemer onverwacht nadelig uitpakken. Verstandig is om vooraf uit te zoeken of de bepalingen in het beding wel rechtsgeldig en werkbaar zijn.

Non-concurrentiebeding in franchiseovereenkomst:

'Denk niet dat het niets meer voorstelt'

ROTTERDAM · In de horeca vindt meer dan eens ombouw plaats van formule, concept of leverancier. Te denken valt aan geheel nieuwe inrichting in samspraak met een nieuw leverancierscontract, of een ombouw van een fastfoodrestaurant naar een andere keten.

Bij het aangaan van een franchisecontract wordt nog wel eens lichtvaardig gedacht over bedingen van non-concurrentie bij afscheid van de bestaande organisatie. Ondernemers leven vaak in de veronderstelling dat

concurrentiebedingen niet meer van deze tijd zijn, sterker nog, dat ze bij een geschil terzijde zullen worden geschoven door de rechter. Niets is echter minder waar. Bedingen van non-concurrentie worden wel degelijk toegepast en zijn vaak zelfs cruciaal bij ombouw en overgang van een formule of concept.

Voorbeeld

Een recent praktijkvoorbeeld: de rechtbank oordeelde dat een franchisenemer die het beding overtrad, zijn vestiging moest sluiten op straffe van een dwangsom. Een hard gelag voor

de franchisenemer die wellicht dacht dat het concurrentiebeding niet veel voorstelde.

Mededingingsregelgeving

Van belang is dat het beding van non-concurrentie in overeenstemming is met het mededingingsrecht. Dit houdt onder andere in dat het non-concurrentiebeding niet langer mag zijn tot de vestiging, en verder dient ter bescherming van de knowhow van de betreffende formule. Hierop zijn uitzonderingen mogelijk. Hier moet echter niet te snel vanuit worden gegaan,

omdat het afhangt van meerdere factoren. Een ruimer beding in het contract opnemen, is dan ook niet zonder meer mogelijk. Of het beding rechtsgeldig is, hangt mede af van de verschillende onderdelen in de overeenkomst en specifieke omstandigheden.

Wat ook belangrijk is om te weten, is dat het niet zomaar mogelijk is achteraf een te verstrekend beding van non-concurrentie om te zetten in een minder verstrekend beding. Het concurrentiebeding valt namelijk onder de mededingingsregelgeving.

De Hoge Raad heeft op 18 december jl. overwogen dat de mededin-

gingsregelgeving een preventief karakter draagt. En dat een dergelijk karakter - uitzonderingen daargelaten - niet toestaat dat 'het mindere geldig blijft indien het overeengekomen meerdere niet rechtsgeldig blijkt'. Juridisch jargon, waarmee de Hoge Raad heeft aangegeven dat franchisegevers en grote leveranciers op voorhand zelf een afgewogen regeling in hun samenwerkingsovereenkomst moeten opnemen. Daarbij moet rekening worden gehouden met het feit dat het opnemen van een te verstrekend beding uiteindelijk tot gevolg kan hebben dat er in het geheel geen verbod geldt. Betrokkenen doen er dus verstandig aan zich op voorhand ervan te overtuigen dat het non-concurrentiebeding daadwerkelijk klopt en werkbaar is. Dit voorkomt ongewenste situaties bij sluiting of ombouw van het bedrijf, variërend van het onbedoeld kwijtraken van een goed vestigingspunt tot aan (misplaatste) angst voor nietigheid van een eventueel te beperkt concurrentieverbod.