



Het belang van knowhow in het kader van non-concurrentie- en relatiebeding

De voorzieningenrechter van de rechtbank Overijssel heeft zich in haar uitspraak van 24 februari jl. nader uitgelaten over het vraagstuk knowhow binnen de formule versus naleving van het non-concurrentie- en relatiebeding na afloop van de franchiserelatie.

Feiten

Franchisegever, een formule gericht op bemiddeling bij verhuur van onroerend goed en beheer van woonruimte, heeft met franchisenemer een franchiseovereenkomst gesloten voor de duur van 5 jaar, ingaande 1 november 2014. De overeenkomst is vervolgens stilzwijgend verlengd met 5 jaar tot 1 november 2024. In de franchiseovereenkomst zijn partijen een non-concurrentiebeding, een relatiebeding en een boetebeding overeengekomen. Voorafgaand aan het sluiten van de franchiseovereenkomst is franchisenemer gedurende 11 jaren werkzaam geweest in de makelaardij branche en heeft zij de opleiding van Assistent Makelaar gevolgd.

In de tweede periode van de franchiserelatie hebben partijen meermaals gesprekken gevoerd omtrent het (dis)functioneren van franchisenemer. Uiteindelijk heeft de franchisegever franchiseovereenkomst opgezegd. De reden voor de opzegging is tweeledig: (i) de franchisenemer zou haar vestiging niet conform het systeem c.q. handboek exploiteren en (ii) de franchisenemer zou in twee opeenvolgende jaren 90% of minder omzet hebben gerealiseerd dan de overeengekomen omzet.

De franchisenemer is na het einde van de franchiserelatie zelfstandig verder gegaan en exploiteert een onderneming als zelfstandig makelaar in het rayon waar zij als franchisenemer actief is geweest.

FRANCHISE+

Dé marktplaats voor franchising



ZOEKEN

FORMULEGIDS

Alvorens inhoudelijk op de kwestie wordt ingegaan gaat de voorzieningenrechter nader in op artikel 3:303 BW; niemand komt een rechtsvordering toe zonder voldoende belang, hetgeen tot gevolg heeft dat de eisende partij, in casu franchisegever, dient te onderzoeken of zij voldoende belang heeft om een partij in rechte te betrekken. Ontbreekt dit belang, heeft dit niet-ontvankelijk van de eisende partij tot gevolg.

De voorzieningenrechter overweegt dat een non-concurrentiebeding en een relatiebeding in een franchiseovereenkomst er primair toe strekken de franchisegever in staat te stellen zijn knowhow aan de franchisenemer over te dragen en deze de nodige bijstand bij de toepassing van zijn methoden te kunnen verlenen, zonder het risico te lopen dat die knowhow en die bijstand zij het ook maar indirect aan concurrenten ten goede komen. De voorzieningenrechter ziet daar aanleiding toe omdat in het non-concurrentiebeding in de franchiseovereenkomst ook expliciet wordt gesproken over *'ter bescherming van de door franchisegever aan franchisenemer overgedragen knowhow(...)*'

Dit leidt ertoe dat in het kort geding de vraag beantwoord dient te worden of er sprake is geweest van overdracht van knowhow aan de franchisenemer. Indien daarvan geen sprake is, heeft franchisegever naar het oordeel van de voorzieningenrechter geen rechtens te respecteren belang bij de nakoming van het concurrentie- en relatiebeding, hetgeen tot niet-ontvankelijkheid zal leiden.

Vraag 1: wat wordt verstaan onder knowhow?

De voorzieningenrechter zoekt daarbij aansluiting bij de Wet franchise. Kort samengevat, om te kunnen spreken van rechtens te respecteren belang bij bescherming van de door franchisegever overgedragen knowhow dient sprake te zijn van kennis of informatie die (i) geheim, (ii) wezenlijk en (iii) geïdentificeerd is, ex artikel 7:911 lid 2, onder sub a, onder 2 BW.

Vraag 2: heeft de franchisegever knowhow overgedragen?

De franchisegever heeft kenbaar gemaakt dat de gestelde overdracht van kennis in de eerste plaats bestaat uit een starterspakket; een samenstel van door franchisegever samengestelde informatie, bedoeld om de franchisenemer te ontzorgen met betrekking tot de dagelijkse bedrijfsvoering. Het betreft kennis en informatie die na een zekere inspanning door franchisegever is vergaard en is gebundeld, en dus niet meer door franchisenemer hoeft te worden vergaard.

De franchisegever voert daarnaast aan dat er een handboek aan franchisenemer ter beschikking is gesteld die, kort gezegd, een beschrijving omvat van de werkwijze en de formules van franchisegever, bedoeld om de individuele franchisenemers succesvol te maken in hun onderneming.

Vervolgens voert de franchisegever aan dat de kennis waar naar wordt verwezen betrekking heeft de algehele handelswijze en tevens nadere informatie betreft omtrent de makelaarsbranche. Voornoemde kennis is, in de visie van de franchisegever, allemaal bedoeld om de formules succesvol te laten zijn en de franchisenemer waar mogelijk te faciliteren, werk uit handen te nemen en te ontzorgen.

Ten laatste stelt franchisegever dat binnen de franchiseonderneming gebruik wordt gemaakt van zogeheten leads, die uniek en geheim zijn. Bij franchisegever bestaat de vrees dat die unieke werkwijze, naar eigen zeggen doorontwikkeld door franchisegever, wordt gekopieerd door de voormalig franchisenemer ten behoeve van de exploitatie van haar eigen makelaarsonderneming.



kunnen worden verkregen, aldus de voormalig franchisenemer.

Beoordeling

Naar het oordeel van de voorzieningenrechter heeft franchisegever onvoldoende aangetoond dat er sprake is van een overdracht van knowhow, in die zin dat onvoldoende is onderbouwd dat de kennis en informatie die is overgedragen voldoet aan de criteria voortvloeiend uit de Wet franchise.

In de visie van de voorzieningenrechter is niet onderbouwd dat de ter beschikking gestelde kennis moet worden gekwalificeerd als unieke en/of geheime informatie. Ook is niet onderbouwd dat die kennis en informatie niet buiten franchisegever om eenvoudig kan worden verkregen.

De voorzieningenrechter oordeelt dat het informatie betreft die voor het publiek algemeen toegankelijk is, dan wel gaat het om kennis die eenvoudig kan worden verkregen. Ook is niet gebleken dat de informatie als wezenlijk voor de franchiseonderneming moeten worden gekwalificeerd.

Gelet op het voorgaande is de voorzieningenrechter van oordeel dat onvoldoende is onderbouwd dat er sprake is van overdracht van knowhow. Reeds daarom dient de franchisegever in haar vorderingen niet-ontvankelijk te worden verklaard.

Ten overvloede wordt nog overwogen dat franchisegever onvoldoende heeft onderbouwd dat haar belang bij bescherming van die knowhow tot een toewijzing van haar vorderingen zou moeten leiden. De voormalig franchisenemer is immers op basis van het geheimhoudingsbeding verplicht tot geheimhouding van deze kennis. Zonder nadere onderbouwing kan niet worden aangenomen dat zij door het eventuele eigen gebruik van die technische kennis noemenswaardig nadeel toebrengt aan franchisegever. Ook in zoverre heeft franchisegever haar belang bij de naleving van het concurrentiebeding en relatiebeding onvoldoende onderbouwd.

Conclusie

De voorzieningenrechter maakt duidelijk wat het belang is van het goed definiëren van knowhow binnen de franchiseformule, te meer nu regelmatig wordt geoordeeld dat naleving van een non-concurrentie- en relatiebeding uitsluitend is toegestaan voor zover dit dient ter bescherming van de knowhow van de formule. Als knowhow wordt aangemerkt kennis of informatie die (i) geheim, (ii) wezenlijk en (iii) geïdentificeerd is. Het betreft hier overigens criteria waar hoge eisen aan worden gesteld.

Wat overigens interessant is in deze uitspraak, is dat de voorzieningenrechter voor wat betreft de reikwijdte van het non-concurrentiebeding aanhaakt bij het criteria knowhow en de uitleg die de Wet franchise daaraan geeft. Los van het feit dat er in het non-concurrentiebeding al naar het begrip knowhow wordt gewezen, gaat de voorzieningenrechter voorbij aan de overgangperiode van de Wet franchise. De franchiseovereenkomst is gesloten vóór inwerkingtreding van de Wet franchise, hetgeen tot gevolg heeft dat tot 1 januari 2023 een overgangperiode geldt voor bestaande franchiseovereenkomsten ten aanzien van, onder andere, het non-concurrentiebeding. De voorzieningenrechter haakt voor wat betreft de reikwijdte van het non-concurrentiebeding echter volledig aan op de Wet franchise. Bezien in het licht van de formulering van het non-concurrentiebeding is dit niet vreemd, echter onderschrijft dit in onze visie nogmaals hoe belangrijk het is om te zorgen dat de franchiseovereenkomst aan de Wet franchise voldoet.



ZOEKEN

FORMULEGIDS

Deel deze column



JURIDISCH

WET FRANCHISE



Mr K. Bastiaans

Advocaat

10 maart 2021

LUDWIG & VAN DAM

FRANCHISEADVOCATEN

Ludwig & Van Dam franchise advocaten is een geheel in franchise- en andere samenwerkingsverbanden gespecialiseerd advocatenkantoor en marktleider sinds 1996 in zijn soort in Nederland.

[BEKIJK ORGANISATIE >](#)

Stel je vraag aan Mr K. Bastiaans

Voornaam

Achternaam

E-mail adres

FRANCHISE+

Dé marktplaats voor franchising



ZOEKEN

FORMULEGIDS

Bericht

Ik ben geen robot



reCAPTCHA
Privacy - Voorwaarden

VERZENDEN

MARKTPLAATS



Open nu jouw Bailine studio in Bunschoten!



ZOEKEN

FORMULEGIDS

NIEUWS



Franchisestatistieken 2019: afnametrend zet door, veroorzaakt door Wet Franchise?

Ludwig & Van Dam advocaten publiceert periodiek franchisestatistieken over franchisegeschillen aan de hand van alle...

JURIDISCH

STATISTIEKEN

EVENEMENT



FRANCHISE+

Dé marktplaats voor franchising



ZOEKEN

FORMULEGIDS



Bezoek gratis de franchisebeurs Onderneem 't!

Op 23 & 24 september 2021 vindt de franchisebeurs Onderneem 't! plaats. De franchisebeurs is al 17 jaar dé plek om in één dag alles te leren over het zelfstandig ondernemerschap als franchisenemer.

23 september / Hart van Holland in Nijkerk

STARTEN ALS ONDERNEMER

FRANCHISEBEURS



FRANCHISE+

Dé marktplaats voor franchising



ZOEKEN

FORMULEGIDS

Klinkt dit goed en ben je benieuwd of dit voor jouw onderneming zou werken? Doe dan de test 'Personeelszaken uitbesteden iets voor jou?' en ontdek het eenvoudig en snel!

ARBEIDSZAKEN

OPERATIONEEL MANAGEMENT

STRATEGIE

COLUMN



De risico's van een minimum omzetverplichting in de franchiseovereenkomst voor de franchisegever

Het opnemen van een minimum te behalen omzet in de franchiseovereenkomst – die vervolgens door de franchisenemer...

ARTIKEL



FRANCHISE+

Dé marktplaats voor franchising



ZOEKEN

FORMULEGIDS



‘Er waait een frisse wind, dankzij de nieuwe invulling van de overlegstructuur’

Bart’s Retail heeft een nieuwe overlegstructuur met de franchisenemers. Eentje die onder begeleiding van Ludwig &...

FRANCHISEOVEREENKOMST

FRANCHISERAAD

JURIDISCH

EVENEMENT



FRANCHISE+

Dé marktplaats voor franchising



ZOEKEN

FORMULEGIDS

Tussen 15 en 17 april vindt Expofranquicia de meest uitgebreide vakbeurs van ideeën en zakelijke kansen voor de franchise sector in Spanje in Madrid plaats.

15 april / Madrid

FRANCHISEBEURS



Whitepaper: How To Grow Your Franchise Brand

Voor franchiseformules kan marketing een enorme uitdaging zijn. Hoe activeer je franchisenemers om lokaal met je merk aan de slag te gaan?

MARKETING

FRANCHISE+

Dé marktplaats voor franchising



ZOEKEN

FORMULEGIDS

Franchise+, de marktplaats voor franchising

Franchise+ is er voor iedereen die iets wil weten over franchising, in contact wil komen met franchisegevers en/of franchisenemers of geïnteresseerd is in het laatste nieuws. Lees onze [algemene voorwaarden](#) en onze [privacy_policy](#).

Vakblad

Vijfmaal per jaar verschijnt het vakblad Franchise+ waarin de vele kanten van franchising worden belicht.

LEES DE ARTIKELEN »

PROEFNUMMER AANVRAGEN »

ABONNEMENT AANVRAGEN »

Nieuwsbrief

reCAPTCHA



Ik ben geen robot



reCAPTCHA
Privacy - Voorwaarden

VERZENDEN

Franchise+

Eemnesserweg 79, 3743 AG Baarn

Telefoon: 035 - 588 20 53

E-mail: info@franchiseplus.nl

Kvk nummer: 32080388