



Index

1. Inleiding.....	1
2. concessie van alleenverkoop 1	
3. Toepassingsgebied van de Alleenverkoopwet	1
4. Redelijke opzeggingstermijn 2	
5. Vervangende billijke verbrekingsvergoeding	2
6. Billijke bijkomende vergoeding: drie componenten.2	
7. Voorraden.....	3
8. Besluit	4

De beëindiging van distributieovereenkomst

Luc STOLLE

I. Inleiding

De distributie van goederen is en blijft een levensnoodzakelijke schakel in de economische ketting. De distributie van goederen gebeurt enerzijds door zgn. **handelstussenpersonen**. We kennen de makelaars, de commissionairs, de zelfstandige handelsagenten en tenslotte de handelsvertegenwoordigers. Anderzijds zijn er de zgn. **distributiecontracten**. Daarbij onderscheiden we licentie-, concessie- en franchiseovereenkomsten.

In onze nieuwsbrief van april 2006 handelden we reeds over de wet van 29 december 2005 betreffende precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten. Deze wet is vooral van belang voor de categorie van de distributiecontracten. U kunt deze nieuwsbrief terugvinden op onze website (onder nieuwsbrieven 2006).

In een aantal thema-nieuwsbrieven zullen we de handelstussenpersonen en de distributiecontracten onder de loep nemen. We starten met de concessieovereenkomsten, waarbij de concessie van alleenverkoop een bijzondere bescherming geniet in geval van eenzijdige opzegging door de concessiegever.

2. Concessie van alleenverkoop

De verkoopconcessie is in België één van de meest gebruikte distributietechnieken. Het is een overeenkomst waarbij de producent of de hoofddistributeur (de concessiegever) aan een distributeur (de concessiehouder) het recht voorbehoud om goederen bij hem aan te kopen teneinde die verder in eigen naam en voor eigen rekening (door) te verkopen.

De beëindiging van een verkoopconcessie gebeurt in de regel volgens de regels van gemeen recht. Evenwel komen concessiegevers die de samenwerking met hun distributeur wensen te beëindigen vaak voor onaangename financiële verrassingen te staan. Dit is het gevolg van de **Wet van 27 juli 1961 betreffende de eenzijdige beëindiging van de voor onbepaalde tijd verleende concessies van alleenverkoop**, de zgn. Alleenverkoopwet.

3. Toepassingsgebied van de Alleenverkoopwet

De Alleenverkoopwet regelt de eenzijdige beëindiging van voor **onbepaalde tijd** verleende concessies van alleenverkoop (behoudens het geval van beëindiging door grove tekortkoming in hoofde van de concessiehouder). De Wet is dus enkel van toepassing op contracten waarbij niet is overeengekomen dat zij een einde nemen na het verstrijken van een bepaalde periode. Men kan evenwel niet aan het toepassingsgebied ontsnappen door opeenvolgende contracten van bepaalde duur af te sluiten. De Wet voorziet terzake dat



Drie categorieën van concessie vallen onder het toepassingsgebied van de Alleenverkoopwet

1° de concessies van alleenverkoop;

2° de verkoopconcessies krachtens welke de concessiehouder nagenoeg alle producten waarop de overeenkomst slaat in het concessiegebied verkoopt;

3° de verkoopconcessies waarbij de concessiegever de concessiehouder belangrijke verplichtingen oplegt, die op strikte en bijzondere wijze aan de concessie gekoppeld zijn en waarvan de last zo zwaar is dat de concessiehouder groot nadeel zou lijden in geval van beëindiging van de concessie

vanaf een tweede verlenging van een contract van bepaalde duur, elke latere verlenging geacht wordt het contract retroactief om te zetten in een contract van onbepaalde duur.

De tweede toepassingsvoorwaarde is dat de distributeur **exclusiviteit of quasi-exclusiviteit** geniet (zgn. alleenverkoop). Dit impliceert dat een bepaald territorium of een bepaalde klantengroep exclusief of bijna exclusief voor de concessiehouder worden gereserveerd. Om te besluiten tot **quasi-exclusiviteit** moet men, zo meent de rechtspraak, kunnen spreken over minimum 70 procent van de klanten binnen het territorium of binnen de klantengroep.

Bij afwezigheid van exclusiviteit kan de concessiehouder de Alleenverkoopwet alsnog invoeren indien hij aantoont dat hij **zware verbintenissen** op zich nam. Het betreffen verbintenissen die de gemiddelde contractuele verbintenissen van een distributeur overstijgen. Voorbeelden van dergelijke verbintenissen zijn de verplichting om te investeren in een gespecialiseerd opslagdepot, de verplichting om omvangrijke en vaak terugkerende reclamecampagnes te voeren, enz.

Tenslotte wijzen wij erop dat er niet noodzakelijk een schriftelijke overeenkomst moet voorliggen. De (mondelijke) concessieovereenkomst kan ook bewezen worden op basis van andere geschriften dan een geschreven overeenkomst (wij denken aan brieven, faxen, e-mails, enz.) en zelfs op basis van de wijze waarop de samenwerking in de praktijk verliep.

4. Redelijke opzeggingstermijn

Wanneer de concessiegever een einde stelt aan een overeenkomst die onder de toepassing van de Alleenverkoopwet valt, dient hij een **redelijke opzeggingstermijn** in acht te nemen. Over deze opzeggingstermijn kan pas een akkoord worden onderhandeld na de beëindiging van de samenwerking. Elke contractuele bepaling die de duur van de opzeggingstermijn voorafgaand aan de beëindiging van de concessieovereenkomst regelt, is immers nietig.

De bedoeling van de opzeggingstermijn is de concessiehouder toe te laten een gelijkwaardig alternatief te vinden voor de beëindigde overeenkomst. Bij de beoordelen van wat een "redelijke duur" zou kunnen zijn, worden **diverse criteria** in acht genomen waaronder de looptijd van de overeenkomst, de uitgestrektheid van het territorium, het aandeel van de verkoop van de concessieproducten in de totale omzet van de concessiehouder, enz. Uiteraard wordt ook rekening gehouden met de mogelijkheden van de concessiehouder om al dan niet gemakkelijk een vervangend product te vinden.

Het zullen finaal de **rechtbanken** zijn die, bij gebrek aan overeenstemming tussen de partijen, de duur van de opzeggingstermijn zullen bepalen. Allerlei argumenten kunnen ervoor zorgen dat de rechtbanken de termijn kort, dan wel lang inschatten. Het zijn de partijen die de rechtbanken een inzicht moeten verschaffen en die argumenten moeten aanbrengen die de rechterbank bij haar beslissing in de positieve of negatieve zin kunnen beïnvloeden. Wanneer de concessiehouder geen rendabele concessie heeft, maar integendeel jaarlijkse verliezen opstapelt, zal er bijvoorbeeld geen aanleiding zijn om een opzeggingstermijn toe te staan. De rechtbank zal dan bijv. oordelen dat de concessiehouder tevreden moet zijn met de stopzetting van de verlieslatende bedrijvigheid.

Meestal worden evenwel **vrij ruime opzeggingstermijnen** toegekend. Een concessieovereenkomst die bijv. een tiental jaar heeft geduurd, kan al snel aanleiding geven tot een opzeggingstermijn van 9 tot 15 maanden. Uitzonderlijk werden zelfs 36 maanden toegestaan.

5. Vervangende billijke verbrekingsvergoeding

Werd er geen opzeggingstermijn toegestaan of oordeelt de rechtbank dat de toegestane opzeggingsperiode te kort was, dan zal zij een (aanvullende) "**billijke verbrekingsvergoeding**" toekennen.



De wet bepaalt niet hoe deze vergoeding moet worden berekend. Opnieuw zullen de rechtbanken de knoop moeten doorhakken. De bedoeling is dat aan de beëindigde concessiehouder een verbrekingsvergoeding wordt toegekend die gelijk is aan de winst die hij zou hebben gerealiseerd indien hij de volle opzeggingstermijn hadden kunnen uitdoen. Veelal gaat men de maandelijkse gemiddelde **semi-brutowinst** van de concessiehouder tijdens de laatste twee tot drie jaar na. Deze semi-brutowinst bekomt men door de nettowinst vóór belastingen te verhogen met de zgn. "niet-samendrukbare" kosten. Het zijn de kosten die de concessiehouder hoedanook nog zal moeten blijven maken, ondanks het wegvallen van de concessie. Omgekeerd zijn de "samendrukbare" kosten de kosten die wel onmiddellijk komen te vervallen bij het einde van de samenwerking. De berekening van de semi-brutowinst wordt meestal overgelaten aan een gerechtsdeskundige.

Vervolgens wordt de **verbrekingsvergoeding** berekend op basis van de gemiddelde semi-brutowinst en de duur van de (niet-nageleefde) opzeggingstermijn. Meteen is duidelijk dat de beslissing van de rechtbank omtrent de duur van de opzeggingstermijn van primordiaal belang is voor de vaststelling van de verschuldigde opzeggingsvergoeding.

6. Billijke bijkomende vergoeding: drie componenten

Naast voormelde billijke verbrekingsvergoeding kan de concessiehouder in bepaalde gevallen tevens aanspraak maken op een billijke bijkomende vergoeding.

Een eerste vorm van bijkomende vergoeding bestaat uit de zgn. **uitwinningsvergoeding**. Zij vergoedt het verlies van cliënteel door de concessiehouder. De uitwinningsvergoeding is verschuldigd voor zover en in de mate de concessiehouder kan aantonen dat hij in substantiële mate nieuwe klanten heeft aangebracht voor het concessieproduct, of wanneer hij de zaken met bestaande cliënteel substantieel heeft uitgebreid. Bovendien moet hij bewijzen dat de aangebrachte klanten trouw zullen blijven aan de producten en m.a.w. zullen verblijven aan de concessiegever. Opnieuw is het aan de rechtbanken deze voorwaarden te beoordelen en, indien daaraan is voldaan, om de uitwinningsvergoeding te berekenen. Soms gebeurt de berekening op basis van x-aantal keren de nettowinst, soms op basis van x-aantal keren de brutowinst, soms op basis van een percentage van de omzet. Ook deze vergoeding zijn vaak aanzienlijk.

De Alleenverkoopwet voorziet ook een zgn. **rouwgeld**. Het betreft een vergoeding van de kosten die de concessiehouder dient te maken omdat hij bepaalde personeelsleden wegens de beëindiging van de concessie moet ontslaan. Ook deze vergoedingen kunnen hoog oplopen, vooral wanneer het gaat om oudere personeelsleden met aanzienlijke anciënniteit en aanzienlijke bezoldigingen (formule Claeys).

Een derde bijkomende vergoeding is wat de Wet noemt "**andere kosten die specifiek in het kader van de concessie werden gemaakt en een voordeel voor de principaal blijven opleveren na beëindiging van het contract**". Het kan bijv. gaan om gemaakte reclamekosten, maar ook om nog niet afgeschreven kosten van een showroom.

7. Voorraden

Vaak eist de concessiehouder dat de niet-verkochte voorraad van de concessieproducten wordt teruggenomen. Ook deze vordering wordt door de rechtbanken vaak toegestaan. Alsdan stelt zich de vraag naar de waardering van de voorraad. Dit kan op zijn beurt leiden tot moeilijke discussies en complexe en dure deskundigenonderzoeken. In tegenstelling tot de andere aspecten van de beëindiging, kan de eventuele terugname en waardering van de voorraad wel contractueel worden afgesproken. Dit is dus een punt om mee te nemen bij de contractsluiting.

De billijke bijkomende vergoeding wordt geraamd in functie van de volgende elementen: 1° de bekende meerwaarde inzake cliënteel die door de concessiehouder is aangebracht en die aan de concessiegever verblijft na de beëindiging van het contract; 2° de kosten die de concessiehouder gedaan heeft met het oog op de exploitatie van de concessie en die aan de concessiegever voordelen mochten opleveren na het eindigen van het contract; 3° het rouwgeld dat de concessiehouder verschuldigd is aan het personeel dat hij verplicht is te ontslaan tengevolge van de beëindiging van de verkoopconcessie.





Alleen wanneer u kunt bewijzen dat er geen mondelinge of schriftelijke kaderovereenkomst voorligt, maar enkel een loutere opeenvolging van koop- en verkoopovereenkomsten of wanneer u kunt bewijzen dat u geenszins van de distributeur verwacht dat hij uw goederen doorverkoopt, heeft u een goede kans om aan de gevolgen van de Alleenverkoopwet ontsnappen..

8. Besluit

Na dit korte overzicht hoeft het geen betoog meer dat de beëindiging van een alleenverkoopconcessie tot bijzonder onaangename financiële verrassingen kan leiden voor de concessiegever.

Wanneer u deze nieuwsbrief heeft gelezen als **concessiegever** zult u zich terecht de bedenking hebben gemaakt dat u de toepassing van de Alleenverkoopwet niet zo gemakkelijk zult kunnen ontlopen. U kunt enkel pogen buiten het toepassingsgebied van de Alleenverkoopwet te blijven, doch dit zal u heel wat minder armslag en zeggenschap geven t.a.v. uw distributeur. U zal er moeten voor zorgen dat er geen exclusiviteit of quasi-exclusiviteit bestaat of u zult moeten aantonen dat u de distributeur geen al te zware verplichtingen heeft opgelegd. Uiteraard kunt u ook trachten te bewijzen dat niet aan de basisvoorwaarden van een concessieovereenkomst is voldaan. We kunnen terzake verwijzen naar een vrij recent cassatiearrest (Cass. 22.12.2005, Gedriplastics / Lati Industria Termoplastici Spa) dat stelde “dat de concessie van alleenverkoop een kader-overeenkomst is die zich onderscheidt van de achtereenvolgende koop-verkoopovereenkomsten.” en “dat de verplichting van de concessiegever om aan de concessiehouder de goederen te leveren die het voorwerp uitmaken van de concessieovereenkomst, voor de concessiehouder de overeenkomstige plicht inhoudt die goederen te verkopen teneinde de doelstelling van de concessieovereenkomst te realiseren”. M.a.w. alleen wanneer u kunt bewijzen dat er geen mondelinge of schriftelijke kaderovereenkomst voorligt, maar enkel een loutere opeenvolging van koop- en verkoopovereenkomsten of wanneer u kunt bewijzen dat u geenszins van de distributeur verwacht dat hij uw goederen doorverkoopt, dan heeft u een goede kans om aan de gevolgen van de Alleenverkoopwet ontsnappen.

Wanneer u deze nieuwsbrief heeft gelezen als **distributeur**, zult u zich heel wat gelukkiger voelen: wanneer de leverancier van uw goederen uw distributiecontract zou verbreken, zal hij goede papieren moeten hebben om uw aanzienlijke vordering af te wenden.

In beide gevallen zult u maar beter een advocaat onder de arm nemen om uw dossier voor te bereiden.

Onze kantoren

MERITIUS® GENT

Martelaarslaan 402 - 9000 Gent
Tel. +32 (0)9 269 70 70 - Fax +32 (0)9 269 70 71
info.gent@meritius.be

MERITIUS® BRUSSEL

Avenue Georges Henrilaan 431 – 1200 Brussel
Tel. +32 (0)2 735 91 56 - Fax +32 (0)2 734 35 00
info.brussels@meritius.be

MERITIUS® BERGEN

Rue Ste Gertrude 1 - 7070 Le Roeulx
Tel. +32 (0)64 66 50 12 - Fax +32 (0)64 67 60 93
info.mons@meritius.be

MERITIUS® NAMEN

Avenue Cardinal Mercier 46 - 5000 Namur
Tel. +32 (0)81 74 42 04 - Fax +32 (0)81 74 42 07
info.namur@meritius.be

MERITIUS® ANTWERPEN

Jules Moretuslei 374-376 - 2610 Antwerpen
Tel. +32 (0)3 825 55 00 - Fax +32 (0)3 825 56 00
info.antwerpen@meritius.be