

RECHTBANK VAN KOOPHANDEL BRUSSEL 27 NOVEMBER 2003

HANDELSAGENTUUROVEREENKOMST

Bankagent – Opzeggingsvergoeding – Uitsluiting kosten – Uitwinningsvergoeding – Afwending cliënteel naar nieuwe principaal

De bedoeling van de opzeggingsvergoeding is aan de handelsagent een equivalent inkomen te verzekeren. Terugbetaalde kosten die bij de normale activiteit van de agent behoren kunnen niet in mindering worden gebracht.

De uitwinningsvergoeding is slechts verschuldigd indien de nieuwe cliënteel en/of de uitbreiding van de bestaande zaken de principaal nog aanzienlijke voordelen kan opleveren. Verweerster toont genoegzaam aan dat deze hypothese in haar hoofde niet aanwezig kon zijn gelet op het afwenden van de klanten naar een andere bank.

M. Mergaert-Verbeke/NV Dexia Bank België

Zet.: Leus (kamervoorzitter), De Boeck en Princen (rechters in handelszaken)

Pl.: Mrs. L. Willems en G.B. Van Parys

(...)

Bespreking

Op 1 juli 1994 sloten partijen een “contract van mandaat” af, luidens hetwelk verweerster voor onbepaalde duur een agentschap, destijds genaamd Gemeentekrediet zou uitbaten te Staden (zie stukken 2, 3, 4 verweerster);

Dit contract was het laatste van een aantal opeenvolgende contracten (eerste dateert van 1 januari 1987);

Het laatste contract werd nog aangevuld met 2 bijvoegsels op 5 maart 1997 en 29 februari 2000;

Verweerster heeft bij aangetekend schrijven van 26 juni 2001 de overeenkomst beëindigd per 30 juni 2001 mits betaling van een opzeggingsvergoeding van destijds 1.840.140 BEF (heden 45.615,88 EUR), gelijk aan 6 maanden;

Dit bedrag werd berekend op grond van het gemiddelde van de commissielonen tussen 1 juni 2000 en 31 mei 2001 onder aftrek van de infrastructuurkosten en de standaardexploitatiekosten alsook de personeelskosten;

Verder in dit schrijven werd gesteld:

“Een eindmandaatsvergoeding wordt U uitbetaald in de mate dat U strikt de voorwaarden naleeft die moeten vervuld worden om op de vergoeding aanspraak te kunnen maken. Begin juli zal U een overeenkomst voorgelegd worden waarin het bedrag, voorwaarden, modaliteiten, en tijdstip-

CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE

Agent bancaire – Indemnité de rupture – Exclusion des frais – Indemnité d'éviction – Détournement de la clientèle au profit d'un nouveau commettant

Le but de l'indemnité de rupture est d'assurer un revenu équivalent à l'agent commercial. Les frais remboursés qui relèvent de l'activité normale de l'agent ne peuvent pas être portés en déduction.

L'indemnité d'éviction n'est due que si la nouvelle clientèle et/ou l'extension des affaires existantes peuvent encore procurer des avantages substantiels au commettant. Tel n'est pas le cas lorsque les clients sont détournés vers un concurrent.

pen van betaling van de eindmandaatsvergoeding zijn opgenomen.”;

Eiseres weigerde de overeenkomst dienaangaande te ondertekenen;

Eiseres vraagt toepassing van de wet van 13 april 1995 op de handelsagentuurovereenkomst en vraagt de onder rubriek “de vordering” vermelde vergoedingen vanwege verweerster.

Door partijen wordt niet betwist dat de wet betreffende de handelsagentuurovereenkomst van 13 april 1995 in casu van toepassing is;

Deze bepalingen zijn dwingend van aard.

Saldo opzeggingsvergoeding

De kennisgeving van de opzegging gebeurde door verweerster *cf.* artikel 18 § 2 van de wet, bij een aangetekend schrijven;

Verweerster beëindigde de overeenkomst zonder een opzeggingstermijn van 6 maanden in acht te nemen, zodat zij gehouden is een opzeggingsvergoeding te betalen, gelijk aan degene die overeenstemt met de duur van de opzeggingstermijn (art. 18 § 3 van de wet);

Verweerster betaalde een opzeggingsvergoeding uit, gelijk aan 6 maanden commissie (1.840.140 BEF) doch, volgens eiseres, met inhouding, zonder enige contractuele of wettelijke basis, van een reeks kosten;

Eiseres vraagt het saldo van 1.272.519 BEF of 31.544,92

EUR, bedrag dat overeenstemt met de, volgens haar, ten onrechte ingehouden kosten;

Verweerster stelt dat de standaardinfrastructuur, exploitatie en personeelskosten van het door eiseres gepromoteerd commissieloon over de laatste 12 maanden voorafgaand aan de beëindiging van de overeenkomst ten bedrage van 6.225.318 BEF (: 2 voor 6 maanden = 3.112.659 BEF) dienen te worden afgetrokken, daar eiseres, volgens de stelling van verweerster, deze niet heeft dienen uit te zetten ingevolge het niet presteren van de opzeggingstermijn;

Artikel 18 § 3 van de wet stelt dat de vergoeding berekend wordt op basis van het maandelijks gemiddelde van de commissies, verdiend gedurende de 12 maanden die de beëindiging van de agentuur voorafgaan;

De overeenkomst tussen partijen (stuk 2 eiseres, art. 2 § 1 – art. 15 § 1 en 2 van de overeenkomst) verwijst naar een vergoeding van de mandataris in de vorm van “commissielonen en vergoedingen”;

Artikel 15 van de overeenkomst tussen partijen stelt:

“§ 1. De commissielonen en vergoedingen, voorzien bij artikel 2 § 1, vormen de exclusieve tegenprestatie voor alle prestaties, uitgevoerd door de mandataris in de uitvoering van zijn mandaat, alsmede voor de kosten die hij heeft gehad. Aldus dekken de commissielonen en vergoedingen al de kosten door de mandataris gedaan inzake publiciteit en inzake beheer van het agentschap...”

Artikel 28 § 1 van dezelfde overeenkomst betreffende de berekening van de eindmandaatsvergoeding verwijst tevens naar deze gestandaardiseerde kosten (die jaarlijks worden geactualiseerd);

De vergoedingen, uitbetaald aan eiseres bevatten derhalve zowel commissies als terugbetaling van bepaalde kosten;

De bedoeling van een opzeggingsvergoeding is juist aan de handelsagent gedurende de periode dat de opzeg had dienen te worden gepresteerd, een equivalent inkomen te verzekeren (zijn inkomstenverlies te compenseren);

De kosten waarvan sprake zijn inherent aan de uitoefening van de activiteit als zelfstandig agent (hij draagt de risico's);

Terugbetaalbare kosten van de principaal kunnen, zoals eiseres terecht stelt, slechts uitzonderlijke kosten betreffen die op aanwijzing van de principaal zijn verricht en niet tot de normale activiteit van de bankagent behoren;

De verminderingen die door verweerster worden doorgevoerd en die te maken hebben met de exploitatie van het agentschap hebben geen wettelijke basis en volgen niet uit de tussen partijen gesloten contracten;

Verweerster dient derhalve het saldo van de opzegvergoeding, gelijk aan 31.544,92 EUR (voorheen 1.272.519 BEF) te betalen daar deze normale kosten niet in mindering kunnen worden gebracht;

De eis komt op dit punt gegrond voor;

(...)

De uitwinningsvergoeding

Eiseres vordert een uitwinningsvergoeding, gelijk aan de gemiddelde jaarcommissie van de laatste 5 jaren die zij berekent op 140.258,18 EUR of 5.658.001 BEF;

Verweerster besluit in hoofdorde tot de ongegrondheid van deze vordering, in ondergeschikte orde stelt zij dat het bedrag niet correct is berekend daar eiseres uitgaat van de bruto-commissielonen, zonder aftrek van de standaardkosten en bepaalde sommen bijtelt zoals “deviezen”, “ten onrechte ingehouden commissies” en “goedkope verwerving aandelen Dexia”;

Overeenkomstig artikel 20 van de wet op de handelsagentuur, na de beëindiging van de overeenkomst, heeft de handelsagent recht op een uitwinningsvergoeding wanneer hij de principaal nieuwe klanten heeft aangebracht of wanneer hij de zaken met de bestaande klanten aanzienlijk heeft uitgebreid voor zover dit de principaal nog aanzienlijke voordelen kan opleveren.

Indien de overeenkomst voorziet in een concurrentiebeding, wordt de principaal geacht, behoudend tegenbewijs, nog aanzienlijke voordelen te krijgen.

Het bedrag van deze uitwinningsvergoeding wordt bepaald, rekening houdend met de gerealiseerde uitbreiding van de zaken als met de aanbreng van klanten.

Eiseres stelt zowel nieuwe klanten te hebben aangebracht als de zaken met het bestaande cliënteel aanzienlijk te hebben uitgebreid;

Eiseres stelt vervolgens dat het contract tussen partijen een concurrentiebeding bevat (art. 5) waardoor het vermoeden zoals vermeld in bovenvermeld wetsartikel een vaststaand feit is;

Eiseres stelt ten slotte dat de wet de uitwinningsvergoeding opeisbaar stelt aan het einde van de agentuurovereenkomst, volgens het potentieel, aanwezig op die datum, zodat het commercieel minder presteren van de opvolger in het agentschap niet kan afgewenteld worden op eiseres;

Het toekennen van een uitwinningsvergoeding bij de beëindiging van de agentuur wordt gerechtvaardigd door het feit dat de handelsagent, die in de aanloopperiode van zijn activiteiten meestal slechts een bescheiden zakencijfer kan realiseren en dus daaruit slechts een bescheiden inkomen put, de vruchten moet kunnen plukken van de bestellingen die de principaal, dankzij zijn inspanningen, na de beëindiging van de agentuur, blijft bekomen (*Gedr. St. Senaat B.Z. 1991-92, 355-1, 19; A. DE THEUX, Le statut européen de l'agent commercial*, Brussel, F.U.S.L., 1992 p. 284);

Doorslaggevend voor het recht op commissie is wel dat de principaal nog aanzienlijke voordelen moet kunnen putten uit het nieuw aangebrachte cliëntèle...

In elk geval zal de rechter moeten nagaan hoeveel klanten de agent na de beëindiging van de agentuur “met zich meeneemt” naar de volgende principaal of eventueel naar zijn eigen concurrerende bedrijvigheid (zie P. DEVOS, *De nieuwe wet betreffende de handelsagentuurovereenkomst*, Mys & Breesch, p. 70);

De aanwezigheid van cliëntèle moet inderdaad enkel onderzocht worden op de dag van de beëindiging van de arbeidsovereenkomst, en niet erna (zie Cass. 15 juni 1988, *T.S.R.* 1988, 297);

Voormelde oplossing voorkomt dat de agent zijn recht op een uitwinningsvergoeding zou kwijtspelen door het loutere feit dat de principaal niet bij machte was het cliëntèle te behouden. Deze oplossing geldt uiteraard niet wanneer de agent of zijn nieuwe principaal het cliëntèle inpalmt (zie eveneens P. DEVOS, *De nieuwe wet betreffende de handelsagentuurovereenkomst, o.c.*, p. 71);

De uitwinningsvergoeding is slechts verschuldigd indien het nieuwe cliëntèle en/of de uitbreiding van de bestaande zaken “de principaal nog aanzienlijke voordelen kan opleveren”;

Dat niet wordt betwist dat eiseres in dezelfde gemeente bij een concurrerende bank is overgestapt (zie schrijven van

eiseres aan het cliëntèle d.d. 27 juni 2000: “... *U kunt steeds verder blijven rekenen op mij. Onze wegen zullen elkaar ongetwijfeld nog kruisen.*”);

Uit stuk 16 van verweerster (195 verzoeken tot overboeken rekening) blijkt dat er een grote afvloeï is geweest van klanten naar het nieuwe HBK-kantoor waarin eiseres agent was (zie ook verklaring CVBA Dexia Regio Roeselare Izegem, stuk 32 verweerster);

Verweerster toont genoegzaam aan dat deze hypothese (met name de mogelijkheid tot het opleveren van aanzienlijke voordelen) in haar hoofde niet aanwezig kon zijn gelet op het afwenden van de klanten door eiseres naar een andere bank;

De vordering komt op dit punt tevens ongegrond voor;

(...).

Om deze redenen,

de rechtbank,

Rechtsprekend op tegenspraak,

(...)

Verklaart de vordering vanwege eiseres ontvankelijk doch slechts gedeeltelijk gegrond;

(...)

Noot

Houd de dief!? De uitwinningsvergoeding wanneer de handelsagent “zijn” cliëntèle meeneemt

Dave Mertens¹

1. Bij toepassing van artikel 20 van de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst², heeft de handelsagent recht op een uitwinningsvergoeding wanneer hij de principaal nieuwe klanten heeft aangebracht of wanneer hij de zaken met de bestaande klanten aanzienlijk heeft uitgebreid, “voor zover dit de principaal nog aanzienlijke voordelen kan opleveren”. Vóór de inwerkingtreding van de wet, had de agent geen recht op vergoeding voor cliëntèle. Dit werd geacht aan de principaal toe te behoren³.

De agent wordt vergoed voor de meerwaarde aan cliëntèle (“voorzover”). De ratio hiervoor is dat de agent ook op langere termijn zou investeren in de uitbouw van cliëntèle. Anderzijds wordt vermeden dat de principaal vroegtijdig zou beëindigen, eenmaal het cliëntèle is opgebouwd. Geen

vergoeding is verschuldigd wanneer de principaal geen voordelen meer kan behalen, bijvoorbeeld wanneer hij zijn activiteiten op de betreffende markt stopzet⁴.

Het recht van de agent op een uitwinningsvergoeding ontstaat op het einde de overeenkomst. Dit volgt o.m. uit de tekst van artikel 20 (“na de beëindiging van de overeenkomst heeft de handelsagent recht...”) en de parlementaire voorbereiding (“... nog aanzienlijk voordelen zullen opleveren”⁵). De rechter moet dus abstractie maken van het werkelijke verloop en uitgaan van het potentieel aanwezig op die datum. Alleen dan krijgt de principaal de economische prikkels om het cliëntèle optimaal te exploiteren, vermits kosten en baten volledig voor zijn rekening zijn. Deze oplossing bevordert de rechtszekerheid. Het ontmoedigt ook een

¹ Assistent handels, economisch en financieel recht Universiteit Antwerpen.

² B.S. 2 juni 1995 – hierna: “de Wet”

³ O.m. in die zin: Brussel 30 januari 1991, *Distributierecht 1987-92*, 1994, 307 en Kh. Gent 9 februari 1989, *ibid.*, 296.

⁴ Ph. DE KEYSER en N. BEAUFILS, “Agence commerciale et représentation commerciale. La loi du 13 avril 1995”, *J.T.T.* 1996, p. 8.

⁵ *Parl. St.* Senaat BZ 1991-92, 355/1, 19.