

---

**HOF VAN BEROEP BRUSSEL 27 APRIL 2004**


---

**TUSSENPERSONEN (HANDEL)**

**Concessie – Exclusieve verkoopconcessie – Contractgebied beperkt tot de Scandinavische landen – Contractuele bepaling verwijzend naar het Belgisch recht – Niet-toepasselijkheid van de wet van 27 juli 1961**

*In een exclusieve verkoopconcessie die geen invloed heeft op het Belgische grondgebied, dient de keuze voor het Belgisch recht dat vermeld is in de overeenkomst, bij gebrek aan een uitdrukkelijke verwijzing naar de bepalingen van de wet van 27 juli 1961, te worden beschouwd als een verwijzing naar het Belgisch recht in het algemeen.*

*Aangezien de overeenkomst werd afgesloten voor een minimum duur van drie jaar, begaat de concessiegever een fout als hij de relatie verbreekt vóór het einde van deze minimumperiode zonder dat hij daarbij een ernstige reden heeft ingeroepen.*

*NV Transics Belux/NV Caterva*

*Zet.: P. Blondeel (voorzitter), S. Raes en B. Lybeer (raadsheren)*

*Pl.: Mrs. C. Masschelein loco W. Eyskens en E. Cottenie*

(...)

Het geschil betreft de beweerd onregelmatige beëindiging van een exclusieve distributieovereenkomst betreffende een product “transics”, dat bestemd is voor de transport- en de logistieke sector. Het wordt gevormd door een boordcomputer die geïnstalleerd wordt in de stuurcabine van vrachtwagens en andere vervoermiddelen enerzijds en een softwarepakket anderzijds dat geïnstalleerd wordt op de bedrijfscomputer.

Het geheel levert een managementinstrument op voor de transportadministratie.

(...)

**Beoordeling**

10. De relevante feiten van het geding zijn de volgende.

Nadat op 3 juni 1996 al een intentieverklaring werd ondertekend, hebben NV FMS – thans Transics – en Caterva op 22 oktober 1996 een overeenkomst gesloten die betiteld werd als “distributieovereenkomst”.

Ze betrof de distributie in Scandinavië (Noorwegen, Zweden, Denemarken en Finland) van een boordcomputer en software voor vervoermiddelen over de weg, met een exclusiviteitsrecht gedurende drie jaar. Deze termijn was, na het verstrijken ervan, stilzwijgend verlengbaar voor eenzelfde duur.

**INTERMÉDIAIRES COMMERCIAUX**

**Concession – Concession de vente exclusive – Territoire contractuel limité aux pays scandinaves – Clause contractuelle renvoyant au droit belge – Inapplicabilité de la loi du 27 juillet 1961**

*Dans un contrat de concession de vente exclusive ne produisant pas d’effet sur le territoire belge, le choix du droit belge stipulé dans le contrat doit, à défaut de référence expresse aux dispositions de la loi du 27 juillet 1961, être considéré comme renvoyant au droit belge en général.*

*Le contrat ayant été conclu pour une durée minimale de trois ans, le concédant commet une faute en rompant, sans invoquer de motif grave, la relation avant l’expiration de cette période minimale.*

De overeenkomst gold voor onbepaalde duur, maar de duur kon niet minder belopen dan drie jaar, te rekenen vanaf het einde van het lopende jaar.

De distributeur koopt en verkoopt het product in eigen naam en voor eigen rekening en treedt op als onafhankelijk handelaar. Hij verbindt zich om de technische en commerciële informatie betreffende het product als confidentieel te behandelen.

Hij verbindt zich er toe een minimaal aantal boordcomputers te verkopen, maar niet eerder dan vanaf het tweede jaar van de overeenkomst: 100 stuks tijdens het tweede jaar en 300 stuks tijdens het derde jaar.

Hij verbindt er zich tevens toe geen concurrerende producten te verkopen en vastgestelde minimale tarieven toe te passen.

Er wordt rechtskeuze gedaan voor het Belgisch recht en de Brusselse rechtbanken worden bevoegd verklaard.

11. Vanaf 3 juli 1997 meldde Caterva – haar gedelegeerd bestuurder is de heer Bodson – dat de uitvoering van de overeenkomst vertraging opliep om redenen die hij toeschreef aan Transics.

Hij vermeldde daarbij onder meer dat laatstgenoemde de uitvoering bevroor tijdens haar onderhandelingen met een overnemer van het bedrijf en dat het nieuwe management voornemens was het transicssysteem niet te verspreiden in Scandinavië.

Er werd aan toegevoegd dat aldus de geloofwaardigheid van Caterva in het geding kwam ten overstaan van twee gegadigde kopers.

Geïntimeerde Transics reageerde hier op per 7 juli 1997 met de boodschap dat er nog geen echte contracten waren verworven en dat op nadere instructies werd gewacht, maar ging niet in op het aspect dat de overname van het bedrijf betrof.

Caterva repliceerde omstandig en afwijzend op dit schrijven bij brief van 25 juli 1997.

12. Na een onderhoud tussen de gedelegeerd bestuurder van Caterva met een bedrijfsverantwoordelijke van Transics op 13 augustus 1997, werd vanaf 18 augustus 1997 door laatstgenoemde in briefwisseling meegedeeld dat ze de samenwerking zo spoedig mogelijk wenste te beëindigen.

In dat verband werden een aantal grieven geformuleerd die betrekking hadden op de aanpak van de verkoop in Zweden (het marketingplan), op het uitblijven van contracten en het verwaarlozen van de rest van het Scandinavisch gebied.

Caterva heeft op de inhoud van die brief omstandig en punctueel gerepliceerd bij aangetekend schrijven van 21 augustus 1997, waarin ook opnieuw wordt gewezen op de gewijzigde houding van het nieuwe management.

Ze bevestigde haar wil om het contract verder uit te voeren, stelde Transics in gebreke om haar verbintenissen te honoreren en wees op de kwalijke gevolgen in het geval de overeenkomst effectief zou worden verbroken.

Ze verzocht om expliciete bevestiging tegen 25 augustus 1997 dat de overeenkomst loyaal zou worden uitgevoerd, bij gebreke waarvan ze zou beschouwen dat Transics de overeenkomst eenzijdig verbrak in haar nadeel.

13. Op 25 augustus 1997 meldden de advocaten van Transics zich met de boodschap dat de inhoud van de brief van 21 augustus voordien niet kon worden beaamd.

Ze boden een ontmoeting aan met het oog op een “minnelijke beëindiging” van de samenwerking.

Per 1 september 1997 volgt dan de brief waarbij Transics meedeelt dat ze de contractuele relatie als beëindigd beschouwt en waarbij een vergoedingseis in het vooruitzicht wordt gesteld.

Verder samenwerken wordt onmogelijk geacht en in dit verband wordt verwezen naar het feit dat na 21 augustus in Scandinavië zelf werd vastgesteld dat inzake marketing zo goed als niets werd gepresteerd en dat de distributie van transics-producten in Scandinavië zodoende veel vertraging had opgelopen.

(...)

16. De partijen zijn het in eerste instantie oneens over de duur van de overeenkomst: bepaalde of onbepaalde duur.

Appellante roept voor het eerst in haar beroepsconclusie ook in dat de wet van 27 juli 1961 betreffende de eenzijdige beëindiging van voor onbepaalde tijd verleende concessies van alleenverkoop dient te worden toegepast.

Zij steunt hiervoor op het beding dat het Belgisch recht als toepasselijk aanwijst en op het feit dat de geciteerde wet niet als voorwaarde voor toepasbaarheid stelt dat de concessie het Belgische territorium moet betreffen.

17. Artikel 2 van de overeenkomst stelt nadrukkelijk dat de overeenkomst wordt aangegaan voor onbepaalde duur, maar dat de looptijd niet korter mag zijn dan drie jaar, te rekenen vanaf het einde van het lopende jaar.

Dit kan alleen maar aldus worden begrepen dat de overeenkomst onbepaalde tijd kon duren, maar dat ze minstens zou lopen tot einde 1999, aangezien de overeenkomst werd gesloten in oktober 1996.

Bij het sluiten van de overeenkomst kon zodoende alleen worden bepaald hoelang de relaties minstens zouden duren, maar niet hoelang ze conventioneel moesten duren.

De duur was bijgevolg principieel onbepaald.

18. Betreffende de vraag of de geciteerde wet van 27 juli 1961 voor toepassing op het voorliggende geschil in aanmerking komt, dient het volgende te worden overwogen.

Luidens artikel 4 van de bedoelde wet wordt bescherming verstrekt aan de concessionaris wiens activiteit zich minstens gedeeltelijk situeert op het Belgische grondgebied. Hieruit volgt dat het enkel feit dat de maatschappelijke zetel van de contracterende partijen gevestigd is op het Belgische grondgebied niet volstaat om de Concessiewet op hun rechtsbetrekking toe te passen (zie o.m. P. KILESTE en P. HOLLANDER, “Examen de jurisprudence. La loi du 27 juillet 1961 relative à la résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée”, *T.B.H.* 1998, p. 39, nrs. 105-107); G. VAN HECKE en K. LENAERTS, *Internationaal Privaatrecht, A.P.R.*, 1989, nrs. 186, 188, 685).

In het voorliggende geval werd het aan Caterva toegewezen te commercialiseren territorium enkel gevormd door de vier Scandinavische landen.

Artikel 4 verschaft zodoende geen grond om de vermelde wet toe te passen.

19. De partijen hebben tevens bedongen dat het Belgisch recht wordt toegepast op hun rechtsbetrekkingen.

Bij gemis aan nadrukkelijke verwijzing naar de inhoud zelf van wettelijke voorschriften en, in het voorliggende geval, inzonderheid van de Concessiewet, moet die keuze worden begrepen als een algemene aanwijzing van een toepasselijk nationaal rechtsstelsel.

Hierin ligt besloten dat de aangewezen rechtsnormen moeten worden toegepast naar de uitlegging die er door de Belgische rechter wordt aan gegeven.

20. Onder randnummer 18 is beslist dat de Concessiewet niet behoort te worden toegepast indien het concessiegebied zelf niet minstens een onderdeel van het Belgische territorium omvat.

De rechtskeuze welke de partijen hebben gemaakt biedt zodoende evenmin grond om de Concessiewet toe te passen op het voorliggende geschil.

21. Conventioneel dienden de contractuele relaties minstens drie jaar lang te duren, te rekenen vanaf 1 januari 1997.

Transics heeft de overeenkomst eenzijdig beëindigd op 1 september 1997, vooraleer de minimaal bedongen duur was verstreken.

Behoudens indien ze kan aantonen dat Caterna in gebreke bleef om haar verbintenissen te honoreren op een wijze die de voortzetting van de contractuele verhoudingen onmogelijk maakte, is Transics zelf aan haar verbintenissen tekort gekomen.

(...)

26. Caterna heeft haar vordering in de loop van het geding in eerste aanleg gewijzigd. Aanvankelijk vorderde ze om te zeggen dat de exclusieve distributieovereenkomst niet werd beëindigd en om Transics te veroordelen tot verdere loyale uitvoering hiervan.

Na de wijziging vordert ze onder meer de ontbinding van de overeenkomst ten nadele van Transics.

Transics heeft op 1 september 1997 de contractuele relaties beëindigd ten nadele van Caterna, na minder dan één jaar looptijd, en derhalve voor het verstrijken van de minimale bepaalde duur.

Zij kon op dat ogenblik de overeenkomst niet beëindigen door “opzegging” en derhalve blijft de vraag of zij toen oprechtsgeldige wijze de overeenkomst buitengerechtelijk kon ontbinden.

27. In de bewuste brief wordt Caterna enkel concreet euvel geduid dat op marketing vlak zo goed als niets werd gerealiseerd, en dat zodoende de verdeling van Transics-producten op de Scandinavische markt aanzienlijke vertraging had opgelopen.

Hieruit werd afgeleid dat verdere samenwerking onmogelijk was.

In conclusies voert Transics nog vier andere grieven aan, maar die kunnen niet in aanmerking worden genomen aangezien ze *post factum* geen grond kunnen opleveren om het eenzijdig ontbindingsbesluit van 1 september 1997 alsnog te wettigen.

28. Betreffende de op 1 september 1997 verwoorde grief moet het volgende worden overwogen.

De tekst van de overeenkomst – die door Caterna werd opgesteld – liet de distributeur de vrijheid om de marketing

van het toegewezen territorium te ontwikkelen naar eigen inzien. Tevens werd er op gewezen dat de primaire taak van de distributeur bestond in studie en prospectie van de markt. Om die reden werd er voor het eerste jaar van de vaste driejarige termijn geen verbintenis aangegaan omtrent minimale verkoopcijfers.

Vanaf februari, na zijn terugkeer uit Zweden, heeft de heer Bodson de nadruk gelegd op het belang van het bewerken van de markt. In het bijzonder heeft hij geklaagd over het uitblijven van de nodige vertaalde publiciteitsbrochures.

Na herhaalde uitnodiging omtrent de ontbrekende brochures en prijslijsten, heeft hij in mei 1997 zijn contractpartner uitgenodigd, onder meer voor toelichting en overleg omtrent de prospectie in Zweden en de potentiële klanten.

Transics heeft na de ontmoeting van 14 mei 1997 geen woord kritiek geformuleerd, waaruit moet afgeleid worden dat zij in de door Caterna gevolgde strategie geen graten zag.

Overigens had de heer Bodson zich niet beperkt tot Zweden, maar waren er ook contacten gelegd in Noorwegen.

29. De vaststelling waarvan gewag wordt gemaakt in de verbrekingsbrief van 1 september 1997 inzake het gemis aan activiteit wordt overigens met geen enkel bewijsstuk gestaafd.

Inzonderheid wordt geen enkele aanwijzing verstrekt dat de prospectie per einde augustus 1997 slechts in die mate was gevorderd dat toen al vaststond dat de contractuele minimale verkoopdoeleinden voor 1998 en 1999 niet konden worden gehaald.

De prioritaire keuze van Caterna voor Zweden blijkt overigens niet onoordeelkundig te zijn geweest. Transics heeft na de verbreking van de relaties een distributeur aangesteld in Zweden en anno 2002 stelt Transics in haar publiciteit dat ze actief is in Zweden. Over de andere Scandinavische landen wordt gezwegen.

De specifieke grief inzake de marketingstrategie, en inzonderheid de aanstelling van een Zweedse lokale beheerder kon overigens op zich geen verbreking wettigen: zulks bleef beslist binnen de perken van de contractuele vrijheid inzake strategische keuzes.

30. De conclusie luidt dan dat geen enkel bewijs voorligt dat inzake de marketing Caterna per einde augustus 1997 niet had gepresteerd wat van haar mocht worden verwacht.

De door Transics op 1 september 1997 ingeroepen grieven konden de eenzijdige buitengerechtelijke ontbinding van de overeenkomst niet wettigen.

Transics heeft zodoende een contractuele fout begaan en is vergoedingsplichtig tot beloop van de door haar veroorzaakte schade.

(...)

34. Appellante Caterna begroot haar schade in functie van de gedeelde verkopen die volgens haar verworven waren of vrijwel zeker in het verschiet lagen, en van de bedongen gemiddelde winstmarge, die 45% bedraagt.

Ze becijfert haar schade op 424.701,11 euro, te vermeerderen met de vergoedende interest.

Appellante Transics betoogt dat geen enkele verkoop werd gesloten, dat door Caterna met name genoemde firma's niet hebben gecontracteerd en dat geen enkele schade wordt bewezen.

35. De schade waarvan Caterna vergoeding kan vorderen wordt gevormd door geleden verlies en gedeelde winst. Zij is gerechtigd derwijze vergoed te worden dat ze zich nadien in de toestand bevindt waarin ze zich zou bevonden hebben mocht Transics het contract niet onrechtmatig hebben beëindigd.

Er staat niet ter discussie dat Caterna per 1 september 1997 formeel nog geen enkel verkoopcontract had gesloten.

De vergoeding kan evenmin worden begroot in functie van de contracten die met grote waarschijnlijkheid zouden verworven worden, of van de contractueel minimaal te realiseren verkopen tijdens de aanvankelijke driejarige looptijd van de overeenkomst.

Er zijn geen aanwijsbare redenen om a priori aan te nemen dat het minimaal bedongen verkoopcijfer zou worden behaald, net zo min als het tegendeel kan worden aangenomen.

36. Bij gemis aan precieze cijfermatige resultaatsgegevens die door administratieve of boekhoudkundige bescheiden worden gestaafd, kan de schadevergoeding enkel op billijke wijze worden begroot, weze het in functie van aanknopingspunten die met de reeds gepresterde uitvoering van de overeenkomst verband houden.

In dit verband neemt het hof volgende indicatoren in aanmerking:

– met uitzondering voor één door Caterna benaderd bedrijf (NHG), ontkent Transics niet dat de overige door haar geci-

teerde bedrijven uit de Scandinavische markt interesse betoonden voor het transics-product, ze ontkent evenmin dat het bedrijven zijn met een aanzienlijke vloot vrachtwagens en ze laat in het midden of ze later al dan niet met haar hebben gecontracteerd;

– de brutowinstmarge ligt met de gemiddeld toegekende 45% hoog, terwijl de desbetreffende vaste en variabele exploitatiekosten voor Caterna niet hoog konden zijn; de maximale inkoopprijs van één eenheid van het product bedroeg maximaal ongeveer 3.300 euro en de verkoopprijs van een hele installatie maximaal ongeveer 6.100 euro;

– in een persmededeling van 2002 deelt Transics mee dat ze tot de snelst groeiende bedrijven van Europa behoort en dat de jaarlijkse groei 60% belooft;

– Transics deelt geen verkoopcijfers mee die gerealiseerd werden in Scandinavië, en er mag dan ook worden aangenomen dat ze niet moet onderdoen voor het jaarlijks groeigemiddelde;

– op het ogenblik van de onrechtmatige beëindiging had de overeenkomst nog een minimale looptijd van 27 maanden, maar potentieel kon de looptijd onbepaald verder duren;

– Caterna heeft gedurende minstens tien maanden geïnvesteerd in mensen en middelen ter uitvoering van de overeenkomst.

37. Rekening houdend met al deze elementen, wordt de schade die gevormd wordt door de doelloos geworden investeringen in mensen en middelen en de gemiste kansen om verkopen te realiseren in een expansieve markt tegen een hoge winstmarge op billijke wijze vergoed met toekenning van 200.000 euro, te vermeerderen met vergoedende rente sedert 1 september 1997.

Om deze redenen

HET HOF,

(...)

Dispositief conform het motief.