

---

**HOF VAN BEROEP ANTWERPEN 28 JUNI 2004**


---

**ALLEENVERKOOP****Beëindiging van de concessie van onbepaalde duur – Opzeggings- termijn – Bijkomende vergoeding – Berekeningsbasis**

*In geval van verbreking door de concessiegever van een concessie, die zich sinds 44 jaar over het geheel Belgische grondgebied uitstrekt, die een aanzienlijk zakencijfer vertegenwoordigt en die de enige activiteit van de concessiehouder is, mag de redelijke opzeggingstermijn op 36 maanden geschat worden.*

*Voor zover niet kan betwist worden dat de concessiehouder een belangrijk cliënteel heeft aangebracht en ontwikkeld, waarvan de concessiegever na de verbreking blijft genieten, heeft de concessiehouder eveneens recht op een bijkomende vergoeding gelijk aan twee jaar nettowinst. Deze vergoeding dient te worden berekend op basis van het gemiddelde van de vijf aan de verbreking voorafgaande jaren.*

*NV Geubels International Group/Bauerfeind Shoe Division GmbH & Co. KG*

*Zet.: P. Renaers (voorzitter), P. De Baets en B. Ponet (raadsheren)*

*Pl.: Mrs. K. De Maeyer loco C. Van Buggenhout en E. Walsche loco E. de Cannart D'Hamale*

(...)

IV. De feiten die aan de grondslag liggen van de vorderingen zijn summier weergegeven door de eerste rechter op pagina 2 van het vonnis *a quo*. Het hof verwijst er naar en maakt deze uiteenzetting tot de zijne.

Ter recapitulatie kan worden vermeld dat omtrent de hierna gespecificeerde elementen geen discussie bestaat tussen partijen:

- partijen waren sedert 1951 verbonden door een concessie-overeenkomst met alleenverkoop in België, eerst in verband met maatschoenen Berkemann en vanaf 1956 ook voor orthopedische producten Berkemann;
- per 1 januari 1993 werd door Berkemann aan Geubels eenzelfde concessie van alleenverkoop toegestaan voor het Groothertogdom Luxemburg (GHL);
- per schrijven van 16 januari 1995 werd deze laatste overeenkomst opgezegd met een termijn van 2,5 maanden om te eindigen per 31 maart 1995 (stuk 8 bundel appellante);
- per 17 mei 1995 werd de tussen partijen bestaande overeenkomst, wat België betreft, eenzijdig opgezegd door Berkemann en dit met ingang van 1 september 1995 (stukken 14 en 18 bundel appellante – zie syntheseconclusie geïntimeerde p. 18, nr. 8 en p. 10, nr. 16).

**CONCESSION DE VENTE EXCLUSIVE****Résiliation de la concession à durée indéterminée – Résiliation par le concédant – Préavis raisonnable – Indemnité complémentaire – Base de calcul**

*En cas de rupture par le concédant d'une concession de vente s'étendant à tout le territoire belge depuis 44 ans et représentant un chiffre d'affaires considérable et constituant l'unique activité du concessionnaire, le préavis raisonnable peut être estimé à 36 mois.*

*Dès lors qu'il n'est pas contestable que le concessionnaire a apporté et développé une importante clientèle, dont le concédant a continué à bénéficier après la rupture, le concessionnaire a également droit à une indemnité complémentaire égale à deux ans de bénéfice net. Cette indemnité doit être calculée sur base de la moyenne des cinq années ayant précédé la rupture.*

**V. Beoordeling**

(...)

**D. Ten gronde**

D.1.

De eerste rechter stelde vast dat “*verweerster (= Berkemann) niet betwist gehouden te zijn vergoedingen aan eiseres (= Geubels) uit te betalen.*” (p. 2 § 6).

Hierin ligt impliciet doch zeker besloten dat de eerste rechter aannam dat de bestaande overeenkomsten (België, GHL) van concessie met alleenverkooprecht eenzijdig werden verboden door de concessiegever door middel van een opzegging en uit dien hoofde de concessiegever gehouden is een redelijke opzegtermijn te verlenen (in casu de overeenkomst met betrekking tot GHL – *infra* D.2.a.) dan wel, bij onvoldoende opzegtermijn, een billijke compensatoire vergoeding verschuldigd is (in casu de overeenkomst met betrekking tot België – *infra* D.2.b.).

Geïntimeerde erkent dat de toepasselijkheid van de wet van 27 juli 1961, alsook dat zij vergoedingen verschuldigd is op basis van die wet, meer specifiek ex artikelen 2 en 3 (conclusie p. 27, nr. 29 en p. 36, nr. 49).

Voor zoveel als nodig wordt bevestigd dat de overeenkomsten van concessie met alleenverkooprecht tussen partijen eenzijdig werden beëindigd door middel van opzeggingen,

met name deze met betrekking tot GHIL per 16 januari 1995 en deze met betrekking tot België per 17 mei 1995.

D.2.

D.2.a. Met betrekking tot de overeenkomst inzake de concessie GHIL besliste de eerste rechter dat de opzegging van 2,5 maanden voor een overeenkomst van nauwelijks 1 jaar met betrekking tot een beperkt territorium billijk voorkomt. Er bestaat, aldus de eerste rechter, geen aanleiding om een bijkomende billijke compensatoire vergoeding ex artikel 2 wet 27 juli 1961 toe te kennen uit dien hoofde.

Het hof sluit zich aan bij deze redengeving.

Een specifieke grief tegen de afwijzing van dit onderdeel van de vordering wordt trouwens niet aangevoerd door appellante.

D.2.b. Geheel anders liggen de kaarten bij de concessieovereenkomst voor België.

Beide partijen geven hun commentaar op de in de rechtspraak gehanteerde parameters om de redelijke opzegtermijn te bepalen.

Appellante komt tot de conclusie dat deze termijn 42 maanden dient te bedragen, geïntimeerde houdt het op 30 maanden, termijn die door de eerste rechter werd bepaald.

Geïntimeerde betwist dus niet dat de gegeven termijn van 3,5 maanden ruim onvoldoende was.

Bij het bepalen van de redelijke termijn kan in casu rekening worden gehouden met:

– de duur van de handelsrelatie die niet onaanzienlijk was, meer bepaald 44 jaar en 3 maanden;

– het territorium: België;

– het aandeel van de concessie in de activiteiten van de concessiehouder: Geubels houdt voor dat het om 100% van de activiteit ging, terwijl Berkemann dit betwist. Vastgesteld werd dat de NV Geubels na beëindiging van de concessieovereenkomst per 1 september 1995 nog een tijdje is blijven bestaan, minstens tot de overname door huidige appellante. Niet betwist is dat het aandeel van de concessieactiviteit door Geubels zeker dé allesbepalende hoofdactiviteit uitmaakt heeft van dit bedrijf en dit gedurende de ganse duur van de overeenkomst;

– de activiteit had betrekking op eerder specifieke producten in een eerder specifieke sector (pedicures, bandagisten, winkels in orthopedisch materiaal, enz.);

– de omzet: Geubels doet opgave van haar omzetcijfers tussen 1990 tot en met 1995 (stuk 31): daar waar in 1990 nog een omzet werd gerealiseerd van ca 55 miljoen BEF liep dit terug in 1994 tot 38,5 miljoen BEF. Het hof constateert dat de omzet aanzienlijk is gebleven;

– de gedane investeringen/publicitaire kosten: over de lange jaren gespreid zijn de cijfers relatief bescheiden.

Rekening houdend met al deze elementen, in hun onderlinge samenhang, kan in casu de redelijke opzegtermijn worden bepaald op *36 maanden*.

D.3.

Voor de berekening van de compensatoire vergoeding dient te worden uitgegaan van de semi-brutowinst, zijnde de brutowinst verminderd met de samendrukbare algemene kosten verbonden aan de uitbating van de concessie.

Voor de referteperiode wordt normaal een maandgemiddelde berekend afgeleid uit de cijfers zoals ze blijken uit de regelmatig bijgehouden boekhouding van partijen over een periode van drie jaar voorafgaand aan de beëindiging van de overeenkomst. In casu kan, gelet op de discussie tussen partijen omtrent de prijszetting van het product en het groter aantal terugnames de laatste twee jaar van bepaalde producten (sandalen) uitgegaan worden van het maandgemiddelde op basis van de reële cijfers over een iets langere referteperiode, met name tussen 1990 tot en met 1994 (vijf jaar).

De factor waarmee de vergoeding kan vermenigvuldigd worden, bedraagt  $36 - 3,5 = 32,5$  (maanden).

Het zal aan de deskundige zijn, wiens opdracht terzake zal gespecificeerd worden in het dispositief van het arrest, om de cijfers na te vlooiën en de berekening te maken.

D.4.

Appellante vordert op grond van artikel 3 van de wet van 27 juli 1961 een vergoeding van 115.609 EUR (4.663.656 BEF) op grond van 24 maanden gemiddelde nettowinst over de jaren 1990 tot en met 1992.

Appellante vordert in conclusie van 30 september 2002 een vergoeding voor meerwaarde voor het cliënteel dat hij over de jaren van de duur van de concessie aanbracht en verbleven bleef aan geïntimeerde na de beëindiging van de overeenkomst (p. 25 voorlaatste §).

Onduidelijk is of er ook wordt gevorderd voor kosten die de concessiehouder gedaan heeft en die de concessiegever voordelen moest opleveren na het eindigen van het contract. Appellante vermeldt enkel dat er “*aanzienlijke inspanningen (waren) om de producten te promoten*” (p. 26 § 6).

Rouwgeld maakt (niet meer) het voorwerp uit van deze deelvordering(en).

Geïntimeerde betwist het recht op deze bijkomende vergoeding en ondergeschikt stelt zij dat de methode van berekening, zoals gehanteerd door appellante, aangepast dient te worden en kan een gemiddelde van 1 jaar nettowinst over 1993 en 1994 worden gehanteerd, hetgeen een becijfering oplevert van 6.131,62 EUR (247.349 BEF).

Appellante wijst er terecht op dat zij in de loop van ca 45 jaar een aanzienlijk cliënteel heeft opgebouwd: zij stelt dat er van nul werd begonnen en zij een lijst van 803 klanten aan Berkemann heeft overhandigd bij het beëindigen van de overeenkomst (stuk 24 bundel appellante). Dit gegeven wordt op zich niet weersproken door geïntimeerde.

Uit de overgelegde stukken blijkt dat geïntimeerde best tevreden was over appellantes prestaties en appellante in de bloemetjes zette (stuk 1 bundel appellante). Ook brengt appellante bewijs bij inspanningen te hebben geleverd om de producten te promoten, onder meer door een video te laten maken in 1991 (stukken 29 en 30 bundel appellante).

Geubels brengt een schrijven bij waarin zij, op instructie van Berkemann, meldde dat *“alle Berkemann-activiteiten voor België en Luxemburg voortaan zullen uitgevoerd worden door de firma Bauerfeind”*. Dit bericht werd aan alle cliënten toegezonden per 1 september 1995 (stuk 25).

Al deze gegevens, in hun samenhang genomen, zijn voldoende bewijs dat appellante een bekende meerwaarde inzake cliënteel aanbracht dat verbleven werd aan geïntimeerde na beëindiging van de overeenkomst.

De omzetsdaling – welke ook de exacte reden daarvan moge geweest zijn gedurende voornamelijk 1993 en 1994 – staat

er niet aan in de weg dat een vergoeding voor de bekende en verbleven meerwaarde kan worden toegekend.

Voor de basis van berekening kan in casu *2 x de jaarlijkse nettowinst*, gebaseerd op het gemiddelde van de nettowinst over een periode van vijf jaar voorafgaand aan de beëindiging van de overeenkomst, zijnde de periode 1990 tot en met 1994, in aanmerking worden genomen wat betreft België, en een periode van 1993 en 1994 voor wat Luxemburg betreft.

De deskundige zal deze berekening dienen te maken, zoals hierna bepaald.

Wat de vergoeding voor de kosten betreft, dient appellante aan te tonen dat de gemaakte kosten na beëindiging van de overeenkomst een voordeel opleverde voor de concessiegever.

Niet bewezen is dat de kosten voor het aanmaken van een videoclip in 1991 voor de promotie van Berkemann-producten na 1 september 1995 nog voordeel opleverde voor geïntimeerde. Idem dito voor de inrichting van een showroom op Trade Mart in 1992 of kosten voor publiciteit in 1992 en 1993.

Dit deel van de vordering kan niet worden toegekend (zo de vordering op die basis al ingesteld werd).

(...)