

Is een reductieclausule in een concurrentiebeding zinvol ?

In overeenkomsten tussen ondernemingen, bijvoorbeeld dienstverleningsovereenkomsten en overeenkomsten van overdracht van aandelen of een handelszaak, duiken hoe langer hoe meer concurrentiebedingen op.

Een concurrentiebeding is evenwel een beperking van de vrijheid van handel en nijverheid, intussen versleuteld in het Wetboek Economisch recht (art. II.3 W.E.R.)

Op basis van dit beginsel is een uitgebreide rechtspraak en rechtsleer tot stand gekomen, waarbij wordt geoordeeld dat een concurrentiebeding een redelijke beperking moet kennen naar tijd, ruimte en en/of getroffen activiteit. Of deze beperkingen cumulatief aanwezig moeten zijn, maakt het voorwerp uit van discussie.

Feit is dat, indien een concurrentiebeding door de rechter overdreven wordt bevonden, het in principe volledig nietig moet worden verklaard, wat betekent dat het geacht wordt niet te hebben bestaan.

Om aan dit risico op nietigverklaring te ontsnappen wordt in nogal wat concurrentiebedingen een reductieclausule opgenomen, bijvoorbeeld:

“ Indien de bepalingen van onderhavig artikel echter, naar aanleiding van een geschil tussen partijen, in rechte geheel of gedeeltelijk ongeldig, nietig of overdreven zouden worden beschouwd, zullen partijen geacht worden overeenstemming te hebben bereikt omtrent dusdanige vervangende clausule die beantwoordt aan het maximaal wettelijk of rechterlijk toelaatbare en zullen de betreffende bepalingen voorzien in onderhavig artikel dienovereenkomstig automatisch worden vervangen/herleid.”

Een eerste vraag die intussen door het Hof van Cassatie in haar arresten van 23 januari en 25 juni 2015 werd beantwoord is of een dergelijke reductieclausule geldig is, een vraag waarop het Hof bevestigend heeft geantwoord.

Een reductieclausule is dus in principe geldig.

Een tweede vraag is of de partij die de nietigheid wil vermijden een reductieclausule nodig heeft.

Een rechter zal altijd op zoek gaan naar de bedoeling van partijen, wat veel moeilijker wordt wanneer partijen geen reductieclausule opgenomen hebben.

Het is dan ook aan de partij die de concurrentie wil verhinderen aan te raden om expliciet een reductiebeding op te nemen.

Doet men dat niet, dan is de positie van partijen onzeker, een onzekere toestand die meestal pas zal eindigen na een lange procedure.

Het vermijden van onzekerheid is net één van de redenen om goede overeenkomsten met duidelijke bedingen te maken.

Voor alle duidelijkheid, het bovenstaande geldt voor overeenkomsten tussen ondernemingen naar “gemeen recht”.

Dat betekent onder meer dat bijvoorbeeld op arbeidsovereenkomsten en handelsagentuurovereenkomsten heel andere regels, veelal strengere, regels van toepassing zijn.

LM&DS advocaten heeft getracht deze tekst zo correct mogelijk op te stellen. Er werd echter voorrang gegeven aan het opstellen van een begrijpelijk document dat de krachtlijnen weergeeft zodat dit leemtes en onnauwkeurigheden zal bevatten. Er wordt door LM&DS advocaten en de medewerkers geen aansprakelijkheid aanvaard m.b.t. de inhoud van dit document.