RECHTBANK VAN KOOPHANDEL TE TONGEREN

5de Kamer — 24 juni 2008

Zetel: de hh. G. Hermans, Rechter — dd. Voorzitter;
M. Smeets en J. De Brone, Rechters in handelszaken.
Pleiters: mrs. P. D'Hooghe (Roeselaere) en P. Engelen.
Inzake A.R. A/08/00048 – NV T. t. NV S.

Handelsagentuur — Kenmerken van de overeenkomst — Onrechtmatige opzegging van een overeenkomst van onbepaalde duur — Gevolgen — Uitwinningsvergoeding — Invloed van de billijkheid.

1. De Wet Handelsagentuur geeft geen definitie van het begrip "bemiddelen". Nochtans vormt deze activiteit een essentiële basispremisse om van een handelsagentuur te kunnen spreken. Men verwacht van de handelsagent dat hij prospecteert, het clienteel gaat bezoeken en ermee onderhandelt, bemiddelt. Activiteiten van zuivere promotie vallen derhalve niet onder de Handelsagentuurwet.

Wel dient de agent niet noodzakelijkerwijze de bevoegdheid te krijgen van de principaal om een overeenkomst rechtstreeks in naam en voor rekening te sluiten met de cliënt.

De aanbreng van (slechts) één klant, zij het een klant met een aanzienlijke afname, belet de toepassing van de Handelsagentuurwet niet.

Evenmin is het dienaangaande van belang of de handelsagent exclusiviteit werd toegekend of niet.

2. Aangezien de principaal heeft nagelaten de wettelijke voorschriften voor de opzeg van een handelsagentuur van onbepaalde duur die vijf jaar van kracht was na te leven, is hij een vervangende opzegvergoeding verschuldigd van vijf maanden.

3. De betaling van een uitwinningsvergoeding voor de aanbreng en/of de uitbreiding van het cliënteel moet billijk zijn, rekening houdend met alle omstandigheden, overeenkomstig de derde voorwaarde van de Europese Richtlijn van 18 december

1986. Dat de rechter de omvang van de uitwinningsvergoeding in geval van betwisting in billijkheid vaststelt blijkt niet uit de wettekst, maar wel uit de memorie van toelichting.

...

1. Voorgaanden

(a) De versies van partijen verschillen.

De NV T. houdt voor dat ze sedert 2002 ingevolge een mondelinge overeenkomst optrad als handelsagent voor de NV S., een producent van kunststofrecyclaat.

Ze stelt dat ze voor de bemiddeling een commissie per ton ontving, commissie die betaald werd na levering en meer bepaald nadat de leveringsfacturen aan de NV T. waren overgemaakt.

De NV T. houdt in dat kader voor dat ze op 17 december 2002 een eerste commissiefactuur opstelde voor 25 EUR per geleverde ton voor levering aan de NV I. Volgens de NV T. zouden de latere leveringen aan deze klant — die heden nog zou beleverd worden — gebeurden zonder dat ze enige commissie kreeg.

De NV T. houdt voor dat ze heel wat energie besteedde aan het opsporen van cliënteel en dat ze zo ook C. — één van de Europese leiders op het gebied van productie van CD- en DVD-doosjes — aanbracht. Voor de leveringen aan C. zou aanvankelijk 30 EUR per ton commissie zijn afgesproken, maar dit zou herleid zijn geweest naar 20 EUR per ton, gelet op de aanzienlijke hoeveelheid die moest geleverd worden (aanvankelijk 100 ton per maand, later 200 tot 250 ton per maand).

De NV T. houdt voor dat ze eveneens kleinere klanten aanbracht, maar dat ze voor deze klanten nooit commissie ontving.

Vanaf mei 2006 zouden de relaties vertroebeld zijn, volgens de NV T toe te schrijven aan de bestuurswissel bij de NV S. In die periode zou de NV T., naar eigen zeggen, de klant P. hebben aangebracht. De hiervoor aanvankelijk overeengekomen commissie van 50 EUR per ton zou herleid zijn naar 20 EUR per ton. Nadien zou de NV T. bewust uit de besprekingen zijn gehouden.

Tijdens een gesprek op 26 april 2007 zou aan de NV T. voorgesteld zijn om geen commissie meer te betalen, maar een opzegbrief zou nooit geschreven zijn.

Er werden eveneens geen gegevens meer verstrekt over de uitgevoerde leveringen, zodat de NV T. hiertoe aanmaningen per e-mail verstuurde in de periode van 30 september 2007 tot 14 oktober 2007. Op 16 november 2007 maande de raadsman van de NV T. hiertoe aan per aangetekend schrijven. Dit schrijven werd niet beantwoord en op 19 december 2007 stelde de NV T. vast dat de NV S. contractbreuk pleegde.

De NV S. legt uit dat ze op 17 december 2002 een factuur ontving, niet van de NV T., maar van de BVBA T., voor een bedrag van 560,23 EUR slaande op de commissie voor een eenmalige levering aan I.

De latere leveringen aan I. zouden rechtstreeks door de NV S. gebeurd zijn, zonder enige tussenkomst van de zijde van de BVBA T. Er zou ook nooit aanspraak op commissie gemaakt zijn.

Volgens de NV S. bestond er tussen partijen wel een samenwerking, maar niet onder de vorm van een handelsagentuur, zoals beweerdelijk blijkt uit een overeenkomst van 10 november 2004:

" ... omschrijving van actuele manier van samenwerken:

1. T. koopt voor eigen rekening regranulaten en maalgoed aan van S. (NV S.). Hierbij worden marktconforme voorwaarden gehanteerd.

2. Daarnaast verkoopt T. voor eigen rekening van S. regranulaten op commissie van € 20/ton gehanteerd, door S. aan T. te betalen.

3. Tevens verkoopt T. maalgoederen voor eigen rekening aan S. Hierbij worden marktconforme voorwaarden gehanteerd.

Tijdens deze transacties wordt wederzijds commerciële informatie uitgewisseld, waarbij beide partijen er zich toe verplichten de relaties van de andere partij niet actief te benaderen.

Onderwerp van deze overeenkomst: geldende afspraken mbt de commerciële samenwerking blijven gelden ook indien één of meerdere ondertekenaars van deze overeenkomst niet meer in dienst zijn van S."

Volgens de NV T. betrof het hier een ontwerp dat nooit werd ondertekend.

Aan deze samenwerking zou, aldus de NV S., een einde zijn gekomen in december 2006. De laatste factuur, slaande op de laatste levering van grondstoffen door de NV T., zou dateren van 1 december 2006. De NV T. argumenteert dat de samenwerking langer duurde en dat ze nog een commissiefactuur verstuurde, slaande op een levering door de NV S. aan C. op 26 apri12007.

Enkele maanden voordien zou de commercieel directeur van de NV S., de genaamde J.S., voor de NV T. zijn gaan werken. De h. S. zou ondertussen niet meer werkzaam zijn bij de NV T. maar nog wel met deze laatste samenwerken op zelfstandige basis.

De NV S. legt verder uit dat de klant C. via de NV T. werd aangebracht, maar dat de NV T. geen grondstoffen leverde voor deze klant.

(b) Bij inleidende dagvaarding d.d. 27 december 2007 vorderde de NV T.

— te zeggen voor recht dat het agentuurcontract dat de NV T. had met de NV S. sedert 2002, ontbonden is in het nadeel van de NV S.;

— betaling van de som van 100.000,00 EUR provisioneel, uit hoofde van zes maanden opzegvergoeding, een jaar uitwinningsvergoeding, te weinig betaalde commissie in het verleden en lopende commissies voor zes maanden vanaf 19 november 2007, bedrag te vermeerderen met de gerechtelijke intresten en de kosten;

— de NV S. te verplichten haar verkoopsboekhouding voor te leggen aan de NV T. binnen de acht dagen na de betekening van het tussen te komen vonnis, en meer bepaald alle verkoopsfacturen vanaf 1 oktober 2002 tot 27 december 2007, evenals alle BTW-listings en het boek der uitgaande facturen om de NV T. toe te laten na te zien op welke verkopen zij nog commissiegerechtigd is, en dit onder verbeurte van een dwangsom van 1.000,00 EUR per dag vertraging in de afgifte van het volledige pakket;

— de zaak voor het overige naar de rol te verwijzen in afwachting van de afgifte van genoemde stukken ter aanpassing van de vordering.

2. Ontvankelijkheid

De NV S. argumenteert dat de vordering niet ontvankelijk zou zijn omdat de NV T. niet bewijst dat de vordering betrekking heeft op een handelsactiviteit, die omschreven is in het maatschappelijk doel waarvoor de NV T. is ingeschreven in de KBO.

De NV T. toont aan dat handelsagentuur wel degelijk onder het maatschappelijk doel van de NV T. valt, hetgeen ondermeer blijkt uit de buitengewone algemene vergadering van 28 juni 2004, waarin, naast de wijziging van het maatschappelijk doel van de vennootschap, eveneens de rechtsvorm (van BVBA naar NV) werd aangepast. Dit verslag werd gepubliceerd in het *Belgisch Staatsblad* van 19 juli 2004.

De vordering is derhalve ontvankelijk.

3. Verjaring

De NV S. werpt verder op dat — voor zover al zou aanvaard worden dat er een handelsagentuur bestond — de vordering verjaard is, gezien de samenwerking al meer dan een jaar werd beëindigd. Bovendien, zo vervolgt de NV S., kan een vordering niet meer dan vijf jaar terug gaan in de tijd.

De NV T. argumenteert dat uit de feitelijkheden duidelijk blijkt dat de overeenkomst foutief werd beëindigd op 26 april 2007, terwijl op 16 november 2007 aangetekend werd aangemaand en op 26 december 2007 werd gedagvaard. Bovendien verduidelijkt de NV T. dat de eerste factuur dateert van 17 december 2002, zodat geen enkel punt van de vordering verjaard kan zijn.

Artikel 26 Wet Handelsagentuur bepaalt dat de rechtsvorderingen die uit de agentuurovereenkomst ontstaan verjaren één jaar na het beëindigen van die overeenkomst of vijf jaar na het feit waaruit de vordering is ontstaan, zonder dat die termijn langer mag duren dan één jaar na het eindigen van deze overeenkomst.

Een vordering in betaling van een uitwinningsvergoeding (indemnité de cliëntèle) en opzegvergoeding, ingesteld meer dan één jaar na het einde van de overeenkomst is onontvankelijk (Kh. Brussel 19 oktober 2000, inzake AR. 96/3514 en Kh. Brussel 23 september 1999, inzake AR 804/97, onuitg., aangehaald door S. WILLEMART en M. WILLEMART, "Examen de jurisprudence,

1995-2004, Le contrat d'agence commerciale, Loi du 13 avril 1995", *J.T.* 2005, 89 e.v., p. 98, section 6).

Uit de hoger aangehaalde feitelijkheden (zie hoger punt 1) leidt de rechtbank af dat de samenwerking tussen partijen slechts een einde nam op of omstreeks 26 april 2007, zodat de dagvaarding van 27 december 2007 tijdig werd gesteld, voordat de verjaringstermijn bereikt werd.

4. Ten gronde

(a) Hoofdeis — aard van de overeenkomst

** De standpunten van partijen*

De NV S. betwist dat inzake een handelsagentuur tot stand is gekomen, en zij verwijst hiervoor naar volgende elementen:

— de overeenkomst van 10 november 2004;

— de NV T. zou wel enkele klanten hebben aangebracht, maar geen verkopen hebben tot stand gebracht, en het zou de NV S. zijn die steeds met de klanten zou hebben onderhandeld over de verkoopprijs (vandaar dat de verkoopfacturen dienden overgemaakt aan de NV T. om haar toe te laten de commissie te berekenen);

— er was geen exclusiviteit voorzien;

— de NV T. zorgde niet voor facturatie noch voor verkoopsorganisatie;

— het louter aanbrengen van klanten is onvoldoende om van een handelsagentuur te spreken, de (beweerde) handelsagent moet tevens belast zijn met tot stand brengen van een verkoop of aankoop en het afsluiten ervan;

— de factuur van 17 december 2002 slaat op een eenmalige commissie, en dan nog aan de BVBA T. (en dus met de NV T.);

— de latere leveringen aan I. gebeurden rechtstreeks door de NV S. en voor deze leveringen werd ook geen aanspraak gemaakt op commissies.

De NV T. argumenteert:

— dat de (ontwerp)overeenkomst van 10 november 2004 niet ondertekend werd;

— dat er duidelijk onderscheid dient gemaakt tussen twee volledig van elkaar te onderscheiden activiteiten: enerzijds de wederzijdse aankoop en verkoop van grondstoffen/granulaten en anderzijds de handelsagentuurovereenkomst;

— dat de wederzijdse aan- en verkoop werd beëindigd na de factuur van 1 december 2006, maar dat dit onderdeel niet het voorwerp van huidige discussie is;

— dat de NV T., volgens een mondelinge overeenkomst van handelsagentuur, in naam en voor rekening van de NV S. cliënteel zocht voor haar producten, en dit tegen betaling van een commissieloon;

— dat onder meer volgende klanten werden aangebracht: I., C, P.;

— dat de activiteiten van de NV T. perfect kaderen in de definitie van handelsagentuur die gegeven wordt in artikel 1 van de wet op de handelsagentuur.

** De toepasselijke principes*

In artikel 1 van de wet van 13 april 1995 (*B.S.* 2 juni 1995) wordt de handelsagentuur omschreven als een overeenkomst waarbij de ene partij, de handelsagent, door de andere partij, de principaal, zonder dat hij onder diens gezag staat, permanent en tegen vergoeding belast wordt met het bemiddelen en eventueel afsluiten van zaken in naam en voor rekening van de principaal (E. DIRIX, Y. MONTANGIE, H. VANHEES, *Handels- en economisch recht in hoofdlijnen*, Intersentia, 2005, p.126, nr. 151).

Uit deze definitie vloeit voort dat een overeenkomst als handelsagentuur zal beschouwd worden wanneer aan volgende essentiële voorwaarden voldaan is:

— de agent bemiddelt bij het totstandkomen van zaken en sluit eventueel zaken af;

— hij doet dit niet in een gezagsverhouding (zie ook art. 1, tweede lid van de wet van 13 april 1995, waar bepaald wordt dat de handelsagent zijn werkzaamheden naar eigen goeddunken indeelt en zelfstandig, vrij, over zijn tijd beschikt);

— er bestaat een permanente, duurzame band tussen de agent en de principaal (zie art. 3, 1° Wet 13 april 1995);

— de activiteit van de agent wordt vergoed;

— de agent treedt op in naam en voor rekening van de principaal.

(K. VAN DEN BROECK, "Actualia handelsagentuur", in *Actualia handelstussenpersonen*, Intersentia, 2006, p. 136, nr. 21, met verwijzing naar E. DURSIN en K. DE BOCK, "Definitie en kenmerken van de handelsagentuurovereenkomst", in K. VAN DEN BROECK en E. DURSIN, ed., *Handelsagentuur*, Dl. 1, Gent, Mys & Breesch, 1997, 31; Ph. COLLE, "Kroniek van handels- en distributiecontracten", *R.W.* 2007-08, p. (170) 184, nr. 47.)

De wet geeft geen definitie van het begrip "bemiddelen". Nochtans vormt deze activiteit een essentiële basispremisse om van handelsagentuur te kunnen spreken. Men verwacht van de handelsagent dat hij prospecteert, het cliënteel gaat bezoeken en ermee onderhandelt, bemiddelt (tussenbeide komen om een overeenkomst tot stand te brengen). Hierbij wordt verondersteld dat de handelsagent onderhandelingsbevoegdheid heeft over de prijs en de essentiële kenmerken. Activiteiten van zuivere promotie vallen derhalve niet onder de Handelsagentuurwet. Een handelstussenpersoon wiens taak erin bestaat producten voor te stellen zodat een detailhandelaar deze producten zou bestellen bij de groothandelaar is geen handelsagentuur (K. VAN DEN BROECK, "Actualia handelsagentuur", *l.c.*, p. 137 e.v., nr. 22 e.v.).

De agent dient niet noodzakelijkerwijze de bevoegdheid te krijgen van de principaal om een overeenkomst rechtstreeks in naam en voor rekening van de principaal te sluiten met de client. De ontvangst van orders bij het cliënteel behoort derhalve niet tot de essentie van elke agentuurovereenkomst en de opdracht van elke handelsagent (B. LAMBRECHT, "Kroniek van 12 jaar rechtspraak over het toepassingsgebied van de Handelsagentuurwet", *DAOR* 2007/84, 359 e.v., 385, en de referenties aldaar).

De vereiste van het permanent karakter, die uitdrukkelijk voorkomt in de definitie van de handelsagentuurovereenkomst, wordt nog versterkt door artikel 1, 1° Handelsagentuurwet. Regelmaat veronderstelt een zekere periodiciteit, een in hoofde van de agent regelmatig weerkerende verrichting. De tussenpersoon die slechts eenmalig of occasioneel zaken bemiddeld heeft wordt niet als een handelsagent gekwalificeerd, zelfs wanneer er een permanente band bestaat met de principaal (B. LAMBRECHT, *l.c.*, 359

e.v., 392-393, en de referenties aldaar). De permanente band kan bijvoorbeeld wel afgeleid worden uit de regelmatige, doorheen de tijd gemaakte afrekeningen met de principaal of de regelmatige facturaties (B. LAMBRECHT, *l.c.*, 359 e.v., 392-393, en de referenties aldaar). De aanbreng van (slechts) één klant, zij het een klant met een aanzienlijke afname, belet de toepassing van de handelsagentuurwet niet (B. LAMBRECHT, *l.c.*, 359 e.v., 394, en de referenties aldaar).

De vereiste van permanente band impliceert niet dat de handelsagent noodzakelijkerwijze zijn hoofdberoep dient te maken van het bemiddelen van overeenkomsten voor rekening van de principaal (B. LAMBRECHT, *l.c.*, 359 e.v., 397, en de referenties aldaar).

De rechtspraak heeft meermaals bevestigd dat het voor de toepassing van de handelsagentuurwet van geen belang is of de handelsagent exclusiviteit wordt toegekend of niet. De exclusiviteit behoort niet tot de essentie van de handelsagentuur (B. LAMBRECHT, *l.c.*, 359 e.v., 397, en de referenties aldaar).

In deze omstandigheden, en gelet op de hoger aangehaalde principes, is de rechtbank van oordeel dat er tussen de NV T. en de NV S. een, zij het beperkte, overeenkomst van handelsagentuur bestaan heeft, gezien volgende elementen:

— de overeenkomst van 10 november 2004 werd niet ondertekend (de NV S. houdt weliswaar voor dat ze wel werd ondertekend, maar dat ze het ondertekende exemplaar niet terug vindt, maar dit komt niet geloofwaardig over);

— er werd een eenmalige commissie uitbetaald aan de voormalige BVBA T. voor de bemiddeling inzake een verkoop aan I. (factuur 17 december 2002);

— er worden door de NV T. geen brieven, faxen, e-mails, en dergelijke voorgelegd waaruit zou kunnen blijken dat ze een "permanente en duurzame band" had met de NV S. en/of met door haar voor de NV S. aangebracht cliënteel, behoudens dan de contacten over C.;

— er worden door de NV T. geen geschreven verklaringen of elementen (naamkaartjes, promotiefolders, prijslijsten, ...) voorgelegd, waaruit zou blijken dat ze permanent cliënteel opspoorde

voor de NV S. en bij dat cliënteel bemiddelde als handelsagent voor de NV S.;

— bij dit alles dient aangemerkt dat de NV T. zelf uitlegt dat ze de producten van de NV S. aanprees bij haar (dat van NV T.) cliënteel;

— er werd in de periode 17 december 2002 tot op het moment van de dagvaarding (27 december 2007) door de NV T. geen aanspraak gemaakt op commissies voor de verdere leveringen aan de firma I., zodat dient aangenomen dat de NV T. zelf van oordeel was dat ze daar geen recht op had en/of dat ze hiervoor geen prestaties als handelsagent leverde;

— de NV T. legt, behoudens voor de firma C., geen enkel richtinggevend element voor waaruit zou kunnen blijken welke klanten door haar in het kader van een handelsagentuur werden aangebracht en welke (benaderende) hoeveelheden bij dit aangebracht cliënteel zou geleverd zijn door de NV S. ingevolge haar (door de NV T.) bemiddeling.

Concreet aanvaardt de rechtbank dat er een tussen partijen een handelsagentuur bestond, maar enkel en alleen voor de firma C.

(b) Hoofdeis – de gevorderde provisionele vergoeding van 100.000,00 EUR

Het blijkt uit de voorliggende elementen (zie hoger punt 1), gecombineerd met de niet-beantwoorde rappels voor het overmaken van verkoopfacturen van 30 september 2007 en 14 oktober 2007 en de niet beantwoorde aanmaningen van de raadsman van de NV T. van 16 november 2007 en 19 december 2007 dat de overeenkomst door de NV T. eenzijdig en zonder gegronde reden werd stopgezet zonder een (redelijke) opzegtermijn te respecteren.

Is de overeenkomst van handelsagentuur voor onbepaalde tijd gesloten, dan heeft iedere partij het recht de overeenkomst te beëindigen met inachtneming van een opzegtermijn. Deze opzegtermijn bedraagt één maand gedurende het eerste jaar van de overeenkomst. Na het eerste jaar wordt de opzegtermijn verlengd met één maand voor elk begonnen jaar, zonder dat deze termijn de zes maanden mag te boven gaan. De partijen mogen geen kortere opzegtermijn bedingen (art. 18, §1 Handelsagentuurwet).

De kennisgeving van de opzeg moet schriftelijk gebeuren, hetzij door afgifte van een geschrift, hetzij door een aangetekend schrijven, hetzij door een deurwaardersexploot. Wordt de overeenkomst beëindigd zonder naleving van deze bepalingen, dan is een opzegvergoeding verschuldigd (art. 18, § 3 Handelsagentuurwet).

Nu de wettelijke voorschriften niet werden nageleefd door de NV S. is een opzegtermijn van vijf maanden verschuldigd, gezien de overeenkomst gedurende vijf jaar heeft gelopen.

Na het beëindigen van de overeenkomst heeft de agent recht op een uitwinningsvergoeding wanneer hij de principaal nieuwe klanten heeft aangebracht of wanneer hij de zaken met de bestaande klanten aanzienlijk heeft uitgebreid (art. 20 Handelsagentuurwet).

Volgende voorwaarden dienen cumulatief vervuld te zijn:

— de agentuurovereenkomst moet beëindigd zijn;

— er moeten nieuwe klanten aangebracht zijn of de zaken met de bestaande klanten moeten aanzienlijk uitgebreid zijn;

— de aanbreng van nieuwe klanten of de uitbreiding van de bestaande klanten is te danken aan de agent;

— de aangebrachte klanten of de gerealiseerde uitbreiding van de omzet moeten de principaal nog voordelen kunnen opleveren na de beëindiging van de overeenkomst;

— deze voordelen voor de principaal dienen aanzienlijk te zijn.

(K. VAN DEN BROECK, "Actualia handelsagentuur", *l.c.*, p. 145, nr. 38.)

Volgens artikel 20, al. 3 en 4 van de wet van 13 april 1995 wordt het bedrag van de uitwinningsvergoeding bepaald, rekening houdend zowel met de gerealiseerde uitbreiding van zaken als met de aanbreng van klanten. De vergoeding mag het bedrag van één jaar vergoeding niet overtreffen, berekend volgens het gemiddelde van de laatste vijf jaar, of, indien het contract geen vijf jaar heeft geduurd, volgens het gemiddelde van de voorgaande jaren. Er werd met andere woorden geopteerd voor een oplossing op maat, zij het met een geplafonneerd maximum.

De betaling van een schadevergoeding voor de aanbreng en/of uitbreiding van het cliënteel moet billijk zijn, rekening gehouden met alle omstandigheden, overeenkomstig de derde voor-

waarde van de Europese Richtlijn van 18 december 1986 inzake zelfstandige handelsagenten.

Dat de rechter de omvang van de uitwinningsvergoeding ingeval van betwisting in billijkheid vaststelt blijkt niet uit de wettekst, maar wel uit de memorie van toelichting (*Parl. St.* Senaat B.Z. 1991-92, 19; D. STRUYVEN, "De handelsagentuur", in *Het handels- en economisch recht geactualiseerd*, Die Keure, 1998, p. 68, nr. 42; Marc en Stéphane WILLEMART, *La concession de vente et l'agence commerciale*, *Les dossiers du Journal des Tribunaux*, Larcier, 1995, 125). De billijkheid speelt een belangrijke rol bij het bepalen van het quantum van de uitwinningsvergoeding, en het is derhalve praktisch onmogelijk abstractie te maken van dit subjectief criterium (A. DE THEUX, *o.c.*, p. 85-86, nr. 65). De rechter dient rekening te houden met alle omstandigheden die, in billijkheid, van aard zijn om de kwasi-mathematische toepassing van het criterium van aanbreng van cliënteel te temperen.

In voorliggend geval staat het buiten discussie dat de firma C. door de NV T. werd aangebracht, terwijl door de NV S. niet wordt betwist dat deze niet onbelangrijke klant verder werd en wordt beleverd.

Rekening houdend met de voorliggende elementen, zoals de aanbreng van een belangrijke klant, het feit dat de agentuur ongeveer vijf jaar duurde, het feit dat klant blijkbaar verworven blijft voor de principaal, de omvang van de commissies en de billijkheid, bepaalt de rechtbank de uitwinningsvergoeding op zes maanden, berekend op het gemiddelde commissieloon over de jaren 2005 en 2006, hetzij de enige jaren waarvoor relevante (en niet betwiste) cijfers worden voorgelegd.

Zoals hoger reeds gesteld dient een compensatoire opzegvergoeding te worden betaald van vijf maanden, vergoeding dewelke dus dient vermeerderd met de uitwinningsvergoeding van zes maanden.

Dit geeft volgend resultaat (38.289,78 + 42.977,79 = 81.267,57 EUR x ½ = 40.633,79 EUR: 12 maanden =) 3.386,15 EUR per maand x 11 maanden = 37.247,63 EUR.

...

Noot: De rol van de billijkheid bij de bepaling van de uitwinningsvergoeding van een agent

1. In het besproken vonnis diende de Rechtbank van koophandel zich o.m. te buigen over de vraag of een partij, waarvan bleek dat zij in de loop van de jaren één (weliswaar belangrijke) cliënt had aangebracht voor zijn wederpartij zich kon beroepen op de toepassing van de Handelsagentuurwet. Met omstandige verwijzing naar rechtspraak en rechtsleer beantwoordt de rechtbank deze vraag terecht positief. Ook het feit dat aan de agent geen exclusiviteit was toegekend werd hierbij niet relevant geacht.

2. Bij de invulling van de uitwinningsvergoeding toekomend aan de agent, doet de rechtbank uitdrukkelijk beroep op de billijkheid. De rechtbank merkt hierbij op dat billijkheidsoverweging niet is voorzien in artikel 20 van de Handelsagentuurwet, doch wel in artikel 17 van de agentuurrichtlijn van 18 december 1986 [1] en in de memorie van toelichting [2]. In de literatuur is trouwens de vraag gesteld of de omzetting van de agentuurrichtlijn op dit vlak hiermee wel correct is gebeurd in de Belgische interne rechtsorde [3].

De bepaling van de hoogte van de uitwinningsvergoeding mede op basis van de billijkheid is derhalve in elk geval conform met de agentuurrichtlijn [4] en vond trouwens nog toepassingen in de rechtspraak [5]. Naast de billijkheid houdt de rechtbank voorts nog rekening met *"de aanbreng van een belangrijke klant, het feit dat de agentuur ongeveer vijf jaar duurde, het feit dat (de)*

---

[1] Art. 17.2.a) De handelsagent heeft recht op een vergoeding indien en voor zover:

— hij de principaal nieuwe klanten heeft aangebracht of de transacties met de bestaande klanten aanzienlijk heeft uitgebreid en de transacties met deze klanten de principaal nog aanzienlijke voordelen opleveren, en

— de betaling van deze vergoeding billijk is, gelet op alle omstandigheden, in het bijzonder op de uit de transacties met deze voortvloeiende provisie, die voor de handelsagent verloren gaat.

[2] *Parl. St.* Senaat B.Z. 1991-92, M.v.T., 19 en 20.

[3] K. DE BOCK en E. DURSIN, "De uitwinningsvergoeding" in E. DURSIN en K. VAN DEN BROECK (ed.), *Handelsagentuur*, Gent, Mys & Breesch, 1997, 324-325: *"Het is echter zeer de vraag of de Belgische Staat de Agentuurrichtlijn van de Raad van 18 december 1986 correct in het Belgische recht heeft omgezet. Uit de overwegingen van deze Richtlijn komt immers duidelijk naar voor dat het de bedoeling was de rechtsbetrekkingen tussen de agent en de principaal te uniformiseren teneinde de goede werking van de gemeenschappelijke markt te bevorderen. Gelet op deze doelstellingen van de richtlijn lijkt het twijfelachtig dat een Lidstaat over de mogelijkheid beschikt om het tweede lid van 17,2 a) van de richtlijn terzijde te schuiven."*

[4] Cf. G. HERMANS, "Uitwinningsvergoeding handelsagent", *Limb. Rechtsl.* 2004, 77.

[5] Antwerpen 11 oktober 2004, A.R. 2003/1661, onuitg., zoals geciteerd door K. VAN DEN BROECK, "Actualia Handelsagentuur", in G. STRAETMANS en D. MERTENS (ed.), *Actualia handelstussenpersonen*, Intersentia, 2006, 145-146.

klant blijkbaar verworven blijft voor de principaal (en) de omvang van de commissies". Deze criteria vindt men ook terug in andere rechterlijke uitspraken [6].

Hans VAN GOMPEL

---

[6] Bij wijze van voorbeeld: Brussel 12 april 2005, *T.B.H.* 2007, 992, waar bij de bepaling van de uitwinningsvergoeding werd rekening gehouden met de aanwezigheid van een niet-concurrentiebeding, de door de agent gerealiseerde omzetstijging, de anciënniteit van de samenwerking, het feit dat de agent de eerste agent was van de principaal in het te bewerken territorium en de door de agent ontvangen commissies; cf. eveneens G. HERMANS, *l.c.*, 2004, 81-84.