

## II. Contrats - Contracten

**Kh. Antwerpen, afd. Tongeren, (3<sup>e</sup> k.), 23 november 2016**

AR : 16.0188

**Zet.:** de h. G. Hermans, rechter, L. Menten, rechter in handelszaken, L. Agten, plv. rechter in handelszaken,

**Pleit.:** mrs. K. Van der Beek en E. Coremans loco J. Durnez

Brussel I bis-Verordening – Toepassing op de situatie tussen partijen – Samenwerking tussen de partijen

Verkoopconcessie – Definitie – Toepassingsgebied

De Europese bevoegdheidsregels hebben voorrang op de nationale bevoegdheidsregels.

Bij toepassing van art. 4 Brussel I bis - Verordening wordt de rechter van de woonplaats van de verwerende partij als de natuurlijke rechter beschouwd. Bij de beoordeling van een concessieovereenkomst geldt echter artikel 7, b Brussel I bis - Verordening dat voorrang heeft op de toepassing van punt a en c van dit artikel.

Om de rechtsmacht/bevoegdheid van de rechtbank uit te maken, rijst de vraag of de rechter moet voortgaan op de kwalificatie van de samenwerking tussen partijen, dan wel of de rechtbank zich enkel en alleen moet baseren op de gegevens van de inleidende dagvaarding. De eerste opvatting verdient de voorkeur.

Een verkoopconcessie is een kaderovereenkomst waarbij de producent of de importeur van producten (de concessiegever) aan één of meer ondernemingen (de concessiehouder) het recht toekent om in eigen naam en voor eigen rekening, voor de duur van de overeenkomst, tegen een vastgestelde prijs en tegen de in de overeenkomst bedongen of later overeen te komen voorwaarden, de producten te verkopen die hij vervaardigt en verdeelt.

De Alleenverkoopwet is niet van toepassing wanneer er geen sprake is van een (quasi) exclusieve verkoopconcessie of wanneer er geen belangrijke verplichtingen worden opgelegd. Het enkele feit dat de afnemer de enige is die in een bepaald gebied het recht verkrijgt om zich dealer of specialist te noemen van het merk van de leverancier en dat de leverancier hem ondersteunt door het voeren van reclame, bewijst het bestaan van een

quasi – exclusieve of exclusieve verkoopconcessie niet. Er zijn evenmin belangrijke verplichtingen opgelegd aan de afnemer wanneer de opgelegde verplichtingen in verhouding staan tot de voordelen die de afnemer daaruit verkrijgt.

Als niet blijkt dat opeenvolgende verkopen tussen partijen gesloten werden in het kader van een globale overeenkomst die de verhoudingen tussen partijen regelde, kan er van een (alleenverkoop)concessie geen sprake zijn, maar gaat het om een opeenvolging van koop-verkoopovereenkomsten.

Bijgevolg is artikel 7.1.b Brussel I bis van toepassing en heeft de rechtbank van de plaats waar de zaken volgens overeenkomst geleverd werden of hadden moeten worden geleverd rechtsmacht. Op de facturen komt de vermelding van de Incoterm EXW (ex works) voor; deze vermelding is niet in strijd met een tussen partijen gesloten schriftelijke overeenkomst, zodat de afspraken tussen partijen via niet-betwiste algemene voorwaarden die op diverse (niet- betwiste) facturen voorkwamen kunnen worden aangevuld. De Belgische rechtbanken hebben bijgevolg rechtsmacht.

oooooooooooooooo

Règlement Bruxelles I bis – Application à la relation entre les parties - Collaboration entre les parties

Concession de vente – Définition – Champ d’application

Les règles de compétence européennes sont prioritaires aux règles de compétence nationales.

En application de l’article 4 du I Règlement Bruxelles bis, le juge du domicile de la partie défenderesse est considéré comme étant le juge naturel. Devra être appliqué pour juger d’une convention de concession l’article 7 b du Règlement Bruxelles bis qui est prioritaire à l’application des points a et c de cet article.

Pour déterminer la juridiction/compétence du tribunal, la question se pose si le juge doit se baser sur la qualification de la collaboration entre parties, ou que le tribunal ne doit se baser que sur les éléments de l’assignation introductive. La première opinion mérite la préférence.

Une concession de vente est un contrat-cadre par lequel le fabricant ou l’importateur de produits (le concédant) garantit, pendant la durée du contrat, le droit à une ou à plusieurs entreprises (le concessionnaire) de vendre les produits qu’il produit ou distribue en son propre nom et pour son propre compte, à un prix fixé et à des conditions déterminées ou à convenir.

La loi relatives aux concessions de vente exclusives n’est pas applicable s’il n’y a pas question d’une concession de vente (quasi)exclusive ou si des obligations importantes ne sont pas imposées. Le seul fait que le client soit le seul dans un territoire déterminé ayant obtenu le droit de s’appeler distributeur ou spécialiste de la marque du fournisseur et que le fournisseur le supporte par la publicité, ne prouve pas l’existence d’une concession exclusive ou quasi-exclusive. Des obligations importantes ne sont pas imposées au client si

les obligations imposées sont en rapport avec les avantages que le client en tire. S'il ne s'avère pas que les ventes successives entre parties ont été conclues dans le cadre d'une convention globale qui règle les relations entre les parties, il ne peut être question d'une concession (de vente exclusive). Il s'agit donc d'une suite de ventes et d'achats. Il s'ensuit que l'article 7.1 Bruxelles I bis est applicable et que le tribunal du lieu où les biens ont été délivrés ou devraient être délivrés a juridiction. Sur les factures figure la mention du terme Inco EXW (ex works); cette mention n'est pas contraire à une convention écrite conclue entre les parties, de sorte que les accords entre parties peuvent être complétés par des conditions générales figurant sur plusieurs factures (non contestées). Les tribunaux belges sont donc sans juridiction.

oooooooooooo

(BE MEDICAL BVBA t. IVASCULAR S.L.U.)

[...]

## **1. Voorgaanden**

### **1.1**

De FIRMA IVASCULAR is gespecialiseerd in de ontwikkeling, productie, en verdeling van medische instrumenten voor de behandeling van cardiovasculaire trauma's. Haar productfolio bestaat onder andere uit twee types stents (iVolution en Restorer) en vier types ballonkatheters (Oceanus 14/35 en Luminor 14/35).

De BVBA BE MEDICAL is distributeur van medische instrumenten op de Belgische, Nederlandse en Luxemburgse markt met toepassing in diverse sectoren.

De BVBA BE MEDICAL legt uit dat ze reeds diverse jaren verdeler was van concurrerende cardiovasculaire instrumenten toen zij in mei 2014 contact zocht met de FIRMA IVASCULAR om haar bestaande distributie uit te breiden met de verdeling van de Restore - stent. Voor dit product had de BVBA BE MEDICAL geen alternatief in haar gamma.

Volgens de BVBA BE MEDICAL ontstond er dan, op basis van een mondelinge overeenkomst, een "bijzonder succesvolle samenwerking in het kader waarvan BE MEDICAL progressief werd aangesteld als exclusieve distributeur van alle IVASCULAR-producten op de Belgische markt."

Volgens de BVBA BE MEDICAL ging het om een exclusieve distributieovereenkomst van onbepaalde duur in de zin van boek X. Titel 3 Wetboek Economisch Recht (WER).

Volgens de FIRMA IVASCULAR daarentegen was de contractuele verhouding tussen partijen uitsluitend gebaseerd op facturen, een opeenvolging van alleenstaande bestellingen en leveringen zonder dat hierbij sprake was van exclusiviteit: de BVBA BE MEDICAL kocht de producten van de FIRMA IVASCULAR aan en verkocht deze op haar

beurt verder aan haar afnemers. De FIRMA IVASCULAR legt in dat verband uit dat er tussen partijen weliswaar onderhandelingen gaande waren over het sluiten van een (exclusieve) distributieovereenkomst maar dat zulke overeenkomst uiteindelijk nooit tot stand is gekomen. Er werd een ontwerp van exclusieve distributieovereenkomst overgemaakt door de FIRMA IVASCULAR, maar deze overeenkomst werd nooit ondertekend.

De BVBA BE MEDICAL beweert dat ze "als eerste en enige distributeur" van de IVASCULAR - producten op de Belgische markt op korte termijn voor een spectaculaire aangroei van de verkoopomzet in België kon zorgen en citeert hiertoe volgende cijfers:

|                           |                              |
|---------------------------|------------------------------|
| - 2014 (zes maanden)      | € 80.114,00                  |
| - 2015 (12 maanden)       | € 561.718,84                 |
| - 2016 (anderhalve maand) | <u>€ 173.823,46</u>          |
|                           | € 815.656,30 (op 20 maanden) |

In januari 2016 werd bij de BVBA BE MEDICAL de heer Jan VAN OVERBEKE (BVBA JAVANOM) ontslagen, volgens de BVBA BE MEDICAL wegens onverzoonbare meningsverschillen. De heer Jan VAN OVERBEKE was de consultant die, in naam en voor rekening van de BVBA BE MEDICAL, de verdeling van de IVASCULAR - producten op de Belgische markt waarnam en in die hoedanigheid nauwe contacten onderhield met de FIRMA IVASCULAR.

De heer Jan VAN OVERBEKE zou dan nadien voor de FIRMA IVASCULAR zijn gaan werken.

## **1.2**

Met een e-mail van 16 februari 2016 stelde de FIRMA IVASCULAR met onmiddellijke ingang een einde aan de samenwerkingsovereenkomst tussen partijen (de BVBA BE MEDICAL en de FIRMA IVASCULAR), onder verwijzing naar het feit dat de BVBA BE MEDICAL cardiovasculaire producten van de concurrentie verdeelde en dat ze de FIRMA IVASCULAR daarvoor reeds herhaaldelijk zou hebben aangemaand sedert de eerste gezamenlijke vergadering van juli 2015.

De FIRMA IVASCULAR legt uit dat hieruit moeilijk kan afgeleid worden dat het ging om een exclusieve distributieovereenkomst en dat het simpelweg van goede trouw en fatsoen getuigt om de stopzetting van de handelsrelatie en de lopende onderhandelingen mee te delen.

Ze voegt eraan toe dat de reden van de stopzetting van de handelsrelatie in voorliggende situatie trouwens niet relevant is.

De raadsman van de BVBA BE MEDICAL reageerde op de mail van 16 februari op 28

februari 2016 waarbij vooreerst de feitelijke gang van zaken (zoals hoger weergegeven in punt 1.1) werd aangehaald en verder werd gesteld dat de opgegeven reden om de samenwerking stop te zetten niet kon aanvaard worden omdat:

- de samenwerkingsovereenkomst tussen partijen mondeling werd gesloten en er geen niet-concurrentiebeding van toepassing was;
- de FIRMA IVASCULAR bij aanvang van de samenwerking tussen partijen op de hoogte was van het feit dat de BVBA BE MEDICAL concurrerende cardiovasculaire producten verkocht en onder meer in een verslag van een vergadering tussen partijen van 24 augustus 2015 werd genoteerd dat de BVBA BE MEDICAL concurrerende producten verkocht;
- de FIRMA IVASCULAR, in tegenstelling tot wat ze in haar mail van 16 februari 2016 schreef, zich er nooit tegen verzet had dat de BVBA BE MEDICAL concurrerende producten verdeelde.

Tenslotte werd aanspraak gemaakt op een billijke vervangende opzegvergoeding (overeenstemmend met een opzegtermijn van 12 maanden) van € 510.000,00 een billijke bijkomende vergoeding van € 510.000 + € 200.000,00 + € 50.000,00 en werd een vergoeding gevorderd voor de stock van € 227.884,10 of **€ 1.497.884,10**.

Volgens de BVBA BE MEDICAL vernam ze in maart 2016 dat de heer Jan VAN OVERBEKE (BVBA JAVANOM) inmiddels door de FIRMA IVASCULAR was aangesteld als salesmanager voor België. Volgens de BVBA BE MEDICAL blijkt hieruit de werkelijke reden voor de plotse en onmiddellijke beëindiging van de samenwerking met de BVBA BE MEDICAL door de FIRMA IVASCULAR.

Op 24 maart 2016 betwistte de raadsman van de FIRMA IVASCULAR de brief van de raadsman van de BVBA BE MEDICAL van 28 februari 2016.

Deze raadsman schreef onder meer:

*"... De contractuele verhouding tussen cliënte en uw cliënte BE MEDICAL is uitsluitend gebaseerd op grond van facturen. Op geen enkel ogenblik is er sprake van een distributieovereenkomst, laat staan van een exclusieve distributieovereenkomst. De commerciële verhouding tussen partijen kan derhalve uitsluitend gedefinieerd worden, en dient hiertoe beperkt te worden, als een opeenvolging van alleenstaande bestellingen en leveringen zonder dat er hierbij sprake kan zijn van enige vorm van exclusiviteit.*

*De relevante feiten ter zake kunnen als volgt samengevat worden:*

- *met de e-mail van 5/12/2014 heeft uw cliënte uitsluitend verzocht om een vergadering te beleggen teneinde haar toe te laten haar plannen uiteen te zetten. Mijn cliënte heeft hierbij noch BE MEDICAL, noch MTS, aangeduid als haar distributeur;*
- *met de e-mail van 16/1/2015 heeft uw cliënte enkel bevestigd dat ze blij was met een*

- 'partnership' met mijn cliënte en dat zij vervolgens zou beslissen op welke wijze zij dit partnership zou versterken in de loop van 2015;*
- *met de e-mail van 24/6/2015 liet mijn cliënte de notulen van de vergadering van 17/6/2015 geworden. Hierbij werd er duidelijk gesteld: 'contract be.medical is klaar om een contract te tekenen met Ivascular voor alle producten teneinde de Benelux landen te bedienen ongeacht de mogelijke conflicten met productlijnen van concurrenten';*
  - *met de mail van 27/11/2015 bekrachtigt Be medical de notulen van de vergadering van 10/11/2015. Uw cliënte bevestigt hierbij het feit dat zij producten verkoopt van concurrenten en dat zij niet de aantallen verkocht heeft zoals dit door mijn cliënte vooropgesteld werd om tot een verdere overeenkomst te kunnen komen.*

*Derhalve is het duidelijk dat er allerm minst sprake is of kan zijn van een distributieovereenkomst.... Rekening houdend met het gegeven dat de commerciële relatie tussen partijen uitsluitend gebaseerd werd op facturen, was mijn cliënte gerechtigd om op grond van haar eigen discretionaire bevoegdheid de verdere bestellingen van uw cliënte eenvoudig te weigeren en dit met onmiddellijk effect en zonder schadevergoeding. Be medical was dan ook op geen enkel ogenblik gemachtigd om levering van goederen van mijn cliënte te ontvangen op een exclusieve wijze.*

*Zelfs indien partijen tussen hen niet uitgesloten hebben dat er een geschreven niet-concurrentiebeding zou aangegaan worden, gegeven de loutere samenwerking op grond van facturen en het niet-bestaan van een exclusieve distributieovereenkomst, dan nog was Ivascular gerechtigd om haar commerciële activiteit met Be medical te staken omwille van het feit dat Be medical producten van concurrenten verkoopt, en dit met onmiddellijk effect en zonder schadevergoeding. Het feit van de verkoop van concurrerende producten volgt uit de website van Be medical zelf...".*

Op 26 april 2016 en 4 mei 2016 betwistte de raadsman van de BVBA BE MEDICAL het standpunt van de raadsman van de FIRMA IVASCULAR onder meer als volgt:

*"... **Ten eerste** is de stelling als zou er tussen partijen nooit een verkoopconcessie tot stand zijn gekomen, manifest in strijd met de stukken van het dossier...(Volgt dan een argumentatie waarom er sprake is van een verkoopconcessie en een opsomming van de "meest relevante" stukken).*

***Ten tweede** is ook de stelling als zou er tussen partijen nooit exclusief zijn overeengekomen, manifest in strijd met de stukken van het dossier de overeengekomen exclusiviteit volgt zonder mogelijkheid tot twijfel uit de volgende stukken....*

***Ten derde** was uw cliënte reeds lange tijd op de hoogte van de verdeling door cliënte van concurrentiële producten. De historiek van deze discussie is als volgt...*

***Ten vierde** is wel degelijk het Belgisch recht van toepassing en de Belgische rechter bevoegd om kennis te nemen van het geschil tussen partijen....*

*Ten vijfde is het algemeen aanvaard dat uw cliënte gehouden is tot terugname van de stock, onafhankelijk van de kwalificatie van de overeenkomst tussen partijen...".*

De raadsman van de FIRMA IVASCULAR betwistte op zijn beurt dit standpunt op 15 mei 2016 en kondigde een uitgebreider en gedocumenteerd antwoord aan.

### **1.3**

Bij inleidende dagvaarding van 15 juni 2016 vorderde de BVBA BE MEDICAL

Bij wijze van maatregel alvorens recht te doen, de FIRMA IVASCULAR te veroordelen

- tot terugname van de resterende stock aan IVASCULAR - producten van de BVBA BE MEDICAL volgens de omschrijving in stuk 18 van haar bundel en dit binnen een termijn van acht werkdagen volgend op de betekening van het tussen te komen vonnis alvorens recht te doen;
- tot het betalen aan de BVBA BE MEDICAL van een som van € 183.390,00 ten titel van terugkoopwaarde van deze stock, meer de gerechtelijke intresten aan de wettelijke intrestvoet (wet achterstand betalingstransacties) vanaf de dagvaarding tot algehele betaling.

In hoofdorde de FIRMA IVASCULAR te veroordelen tot het betalen aan de BVBA BE MEDICAL van een billijke bijkomende opzegvergoeding in de zin van artikel X.36 WER ten bedrage van € 510.000,00 en een billijke bijkomende vergoeding in de zin van artikel X.37 WER ten bedrage van € 760.000,00, telkens te vermeerderen met de moratoire en gerechtelijke intresten aan de wettelijke intrestvoet (wet achterstand betalingstransacties) vanaf 16/2/2016 tot aan de algehele betaling.

In ondergeschikte orde, alvorens recht te doen, een deskundige aan te stellen met als opdracht:

- partijen behoorlijk op te roepen en zich in kennis te stellen van alle relevante dossierstukken;
- technisch advies te verlenen inzake de berekening van de aan de BVBA BE MEDICAL verschuldigde billijke vergoeding in de zin van artikel X.36 WER;
- technisch advies te verlenen inzake de berekening van de aan de BVBA BE MEDICAL verschuldigde billijke bijkomende vergoeding in de zin van artikel X.37 WER;....

De FIRMA IVASCULAR te veroordelen tot de kosten.

Het tussen te komen vonnis uitvoerbaar te verklaren bij voorraad niettegenstaande alle verhaal en zonder borgstelling of kantonnement.

#### 1.4

Op 19 juli 2016 dagvaardde de FIRMA IVASCULAR de BVBA BE MEDICAL voor de rechtbank van koophandel te Brussel in betaling van openstaande (en volgens de BVBA BE MEDICAL betwiste) facturen voor een bedrag van € 44.895,00.

Op 1 augustus 2016 legde de FIRMA IVASCULAR, op basis van dezelfde facturen waarvoor ten gronde was gedagvaard, bewarend beslag onder derden bij de NV KBC Bank. Korte tijd nadien zouden partijen overeengekomen zijn om, zij het onder alle voorbehoud, het bedrag te kantonneren.

#### 1.5

De BVBA BE MEDICAL voegt eraan toe:

*“Ondertussen blijft een op heden perfect verkoopbare stock van bederfbare producten (1 j à 2 j) onverkocht liggen in het consignment van de diverse ziekenhuizen. Verweerster dient de overdracht van deze stock slechts te officialiseren door terugbetaling van de aankooprijks en kan de verkoopactiviteiten rechtstreeks verderzetten. Het is werkelijk onbegrijpelijk dat verweerster hieromtrent elke regeling weigert”.*

### 2. Rechtsmacht - territoriale bevoegdheid

De FIRMA IVASCULAR betwist in hoofdorde de rechtsmacht van deze rechtbank en, voor zover de Belgische rechtbanken bevoegd zouden geacht worden, de territoriale bevoegdheid van deze rechtbank waarbij ze verzoekt (in de tweede hypothese) om de zaak te verzenden naar de rechtbank van koophandel te Brussel.

#### 2.1 Vooraf: voorrang van de Europese bevoegdheidsregels

Het Hof van Justitie stelde hierover op 19 december 2013<sup>[1]</sup> samenvattend:

*“Artikel 2 van de EEX-Vo. moet aldus worden uitgelegd dat het zich ertegen verzet dat een nationale bevoegdheidsregel zoals die van artikel 4 van de Belgische wet van 27 juli 1961, zoals gewijzigd bij de wet van 13 april 1971, wordt toegepast wanneer de verweerder woonplaats heeft in een andere lidstaat van de lidstaat van de aangezochte rechter.*

*Artikel 5,1 sub b van EEX-Vo ( NB: nu art.7, 1 Brussel Ibis) moet aldus worden uitgelegd dat de in het tweede streepje van die bepaling neergelegde bevoegdheid voor geschillen over overeenkomsten tot verstrekking van diensten van toepassing is op een vordering in rechte waarmee een in een lidstaat gevestigde verzoeker zich ten aanzien van een in een andere lidstaat gevestigde verweerder beroept op rechten uit een*

---

<sup>1</sup> Zaak C-9/12, Corman-Collins SA t. La Maison du Whisky SA, *JLMB* 2015, 388, noot C. STAUDT en P. KILESTE; *RABG* 2016, 649, noot K. VAN DEN BROECK en E. ULRIX; *TBH* 2015, 83, noot E. LHEUREUX.



*concessieovereenkomst, voor zover de overeenkomst tussen de partijen bijzondere bepalingen bevat inzake de distributie door de concessiehouder van de door de concessiegever verkochte goederen. Het staat aan de nationale rechter om na te gaan of dit in de bij hem aanhangige zaak het geval is.”*

Het ging over een geschil tussen een Belgische concessiehouder en een Franse concessiegever. De Franse concessiegever werd in België gedagvaard en meende dat hij als Franse vennootschap gedagvaard moest worden voor de gerechten van haar woonplaats, zoals voorzien in artikel 2 Brussel I (nu artikel 4 Brussel Ibis). De Belgische concessiehouder verwees naar artikel 4 van de alleenverkoopwet (nu art. X.39 WER).

Het Hof van Justitie

- bevestigde in de eerste plaats dat de Europese bevoegdheidsregels voorrang krijgen de Nationale bevoegdheidsregels (voor zover de verwerende partij in een lidstaat van de Europese Unie gevestigd is);
- antwoordde verder op de vraag of de concessieovereenkomst gekwalificeerd kan worden als een overeenkomst voor de verkoop van roerende goederen of de verstrekking van diensten in de zin van artikel 7, 1 sub b Brussel Ibis of dat men moet terugvallen op artikel 7, 1 sub a Brussel Ibis. Het belang van het onderscheid schuilt in de bepaling van “de plaats van uitvoering van de verbintenis die aan de eis ten grondslag ligt”. Deze plaats wordt voor de koop en de verstrekking van diensten autonoom gedefinieerd in de verordening als de plaats in een lidstaat waar de zaken of diensten volgens overeenkomst geleverd of verstrekt werden opgeleverd of verstrekt hadden moeten worden. Het HvJ sluit allereerst uit dat de concessieovereenkomst kan aanzien worden als een overeenkomst voor de koop en verkoop van roerende lichamelijke zaken in de zin van artikel 7,1 sub b, eerste streepje Brussel Ibis. Verder onderzocht het HvJ of een concessieovereenkomst al dan niet valt onder het begrip op een “overeenkomst tot verstrekking van diensten” in de zin van artikel 7, 1 sub b Brussel Ibis. Het hof antwoordt hierop bevestigend.

(E. ULRIX en K. VAN DEN BROECK, Ondergeschiktheid artikel 4 alleenverkoopwet aan de Europese bevoegdheidsregels – artikel 7, 1 Brussel I bis toegepast op de verkoopconcessie, RABG 2016/8-9, 658, noot onder HvJ 19 december 2013; Zie ook: A. HANSEBOUT, De alleenverkoopwet en arbitrage, noot onder Cass. 14 januari 2010, RABG 2011/4, 306 e.v., 308, punt 6; A. HANSEBOUT, De vijftigjarige Alleenverkoopwet, RW 2011-12, 422, e.v., 435, nr.62 en de referenties aldaar).

De Europese bevoegdheidsregels hebben bijgevolg voorrang op de nationale bevoegdheidsregels.

## **2.2 Rechtsmacht (internationale bevoegdheid)**

Het dient in de eerste plaats opgemerkt dat partijen geen (uitdrukkelijke) bevoegdheidsclausule hebben afgesloten, waarbij bepaalde rechtbanken bevoegd zouden verklaard zijn.

### 2.2.1

De BVBA BE MEDICAL verwijst naar artikel 7 van de Brussel I bis - Verordening dat luidt als volgt:

*“ Een persoon die woonplaats heeft op het grondgebied van een lidstaat, kan in een andere lidstaat voor de volgende gerechten worden geroepen:*

*1.a) ten aanzien van verbintenissen uit overeenkomst: voor het gerecht van de plaats waar de verbintenis, die aan de eis ten grondslag ligt, is uitgevoerd of moet worden uitgevoerd.”*

Dit *forum executionis contractus* wordt voor twee type-overeenkomsten gedefinieerd. (art.7.1.b):

*“ b) voor de toepassing van deze bepaling en tenzij anders is overeengekomen, is de plaats van uitvoering van de verbintenis die aan de eis ten grondslag ligt:*

- voor de koop en verkoop van roerende lichamelijke zaken, de plaats in een lidstaat waar de zaken volgens de overeenkomst geleverd werden of geleverd hadden moeten worden;*
- voor de verstrekking van diensten de plaats in een lidstaat waar de diensten volgens overeenkomst verstrekt werden of verstrekt hadden moeten worden.”*

Artikel 7, c bepaalt dat punt a slechts van toepassing is als b het niet is. Punt b heeft derhalve voorrang.

De BVBA BE MEDICAL argumenteert dat een concessieovereenkomst een dienstenovereenkomst is, zodat, overeenkomstig geciteerd artikel 7.1.b, in voorliggende situatie de Belgische rechtbanken rechtsmacht hebben.

De FIRMA IVASCULAR is het hiermee niet eens en argumenteert dat er tussen partijen nooit een exclusieve distributieovereenkomst heeft bestaan (zie hoger), zodat niet artikel 7.1.b zou kunnen worden ingeroepen (omdat er geen sprake is van een overeenkomst en enkel van een opeenvolging van alleenstaande bestellingen en leveringen) maar wel artikel 4 Brussel I bis Verordening.

Overeenkomstig artikel 4 moet een partij die woonplaats heeft op het grondgebied van een lidstaat, ongeacht haar nationaliteit, opgeroepen worden voor de gerechten van die lidstaat. Dit impliceert volgens de FIRMA IVASCULAR de bevoegdheid van de Spaanse rechtbanken omdat de FIRMA IVASCULAR een Spaanse vennootschap is naar Spaans recht en gevestigd in Spanje.

Dit forum van de woonplaats van de verwerende partij wordt als de natuurlijke rechter beschouwd. Dit geldt als basisprincipe. Een afwijking van die regel kan enkel worden verantwoord “in een gering aantal duidelijk omschreven gevallen waarin het voorwerp van het geschil of de autonomie van de partijen een ander aanknopingspunt wettigt.” (J. ERAUW m.m.v. H. STORME, Internationaal Privaatrecht, in: Beginselen van Belgisch Privaatrecht, XVII, Kluwer 2009, p.92 nr. 35, en de referenties aldaar).

Partijen zijn het met andere woorden niet eens over de aard van het geschil: volgens de BVBA BE MEDICAL is het een contractueel geschil (op basis van een exclusieve distributieovereenkomst) en volgens de FIRMA IVASCULAR is er geen sprake van een overeenkomst, maar wel van opeenvolgende koop-verkoopovereenkomsten.

### **2.2.2**

De vraag stelt zich of het aan de rechtbank is om in deze fase van de procedure (waar de rechtsmacht/bevoegdheid van de rechtbank moet worden uitgemaakt) de samenwerking tussen partijen te kwalificeren, dan wel of de rechtbank zich enkel en alleen moet baseren op de gegevens van de inleidende dagvaarding.

#### **(a) Het standpunt van de BVBA BE MEDICAL: De inleidende dagvaarding als basis.**

De materiële bevoegdheid wordt, volgens een bepaalde stelling (gevolgd door het Hof van Cassatie), bepaald naar het voorwerp van de vordering zoals die uit de inleidende dagvaarding blijkt. De rechter die gevat wordt moet, volgens deze stelling, bij de beoordeling van zijn materiële bevoegdheid geenszins het werkelijke voorwerp van de ingestelde eis onderzoeken. De rechtbank moet met het oog op haar bevoegdheid enkel uitgaan van de feiten en de eis zoals die door de aanleggende partij worden uiteengezet/gesteld.

De BVBA BE MEDICAL onderschrijft deze stelling.

De cassatierechtspraak, waarop deze stelling is gebaseerd, wordt door de rechtsleer nagenoeg unaniem afgewezen en de rechtspraak is zeer verdeeld.

De reden waarom deze rechtspraak bekritiseerd wordt is dat, via een verdraaiing van de werkelijke oorzaak van het geschil, de mogelijkheid bestaat om de vordering door een andere dan de normaal bevoegde rechter te laten beslechten.

Het standpunt van het Hof van Cassatie lijkt immers in strijd met de originele regeling van het Gerechtelijk Wetboek om bevoegdheidsincidenten snel en zonder kosten te regelen. Bovendien wordt de draagwijdte van artikel 660, lid 2 Ger. W. miskend: dit artikel belet immers niet om kennis te nemen van het nog niet ten gronde beslecht geschil om een bevoegdheidsincident te regelen: de beoordeling van de zaak zelf is

immers geenszins bindend voor de rechter naar wie de zaak wordt verwezen. (J. LAENENS, K. BROECKX en D. SCHEERS, Handboek gerechtelijk recht, Intersentia 2004, p. 215, nr. 388; J. LAENENS, D. SCHEERS, P. THIRIAR, S. RUTTEN en B. VANLERBERGHE, Handboek gerechtelijk recht, vierde editie, Intersentia 2016, p.253, nr.489 en de talloze referenties aldaar).

Het Hof van Cassatie nuanceerde inmiddels trouwens zijn rechtspraak. Wanneer de geadieerde rechter vaststelt bij de beoordeling ten gronde dat de eis een andere grondslag zou kunnen hebben, dient hij zich toch onbevoegd te verklaren en naar de bevoegde rechter te verwijzen. (J. LAENENS, K. BROECKX en D. SCHEERS, Handboek gerechtelijk recht, Intersentia 2004, Blz. 214, nr. 387, met verwijzing naar Cass. 19 februari 1987, Arr. Cass. 1986 – 1987, 808; B. MAES, Inleiding tot het burgerlijk procesrecht, Die Keure, Blz. 78).

De BVBA BE MEDICAL voegt eraan toe dat het feit dat de FIRMA IVASCULAR het bestaan van een distributieovereenkomst ontkent op zich onvoldoende is om de rechtsmacht/bevoegdheid van deze rechtbank af te wijzen.

#### **(b) De kwalificatie van de samenwerking als basis?**

De vraag of men zich enkel en alleen op de inleidende dagvaarding dient te baseren om de kwestie van de bevoegdheid op te lossen heeft zich ook gesteld voor wat betreft de concessies van alleenverkoop.

De ene stelling zegt dat eerst de kwalificatie van de samenwerking tussen partijen dient onderzocht op basis van alle voorliggende elementen en voorafgaandelijk aan de beoordeling van de kwestie van de bevoegdheid ( rechtsmacht ), terwijl de andere stelling zich hiervoor louter op de inleidende dagvaarding baseert.

Een gedeelte van de rechtspraak is van oordeel dat de rechtbank, vooraleer te kunnen oordelen over haar territoriale bevoegdheid (of haar rechtsmacht), de overeenkomst tussen partijen dient te kwalificeren. Indien de rechtbank aanneemt dat ze eerst de handelsrelatie tussen partijen dient te kwalificeren en tot het besluit komt dat het om een concessie van alleenverkoop gaat dan kan ze zich bevoegd verklaren voor een geschil dat onder toepassing van de wet van 27 juli 961 valt. (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, 1992 – 1997, T.B.H. 1998, p. 3 – 50, p. 42 nr. 116 ; R.P.D.B., Complément IX, Bruylant 2005, vente (concession exclusive de), p. 969, nr. 363, en de referenties aldaar).

Andere rechtspraak stelt dat men zich enkel op de inleidende dagvaarding dient te

baseren (Brussel 3 april 1997, DAOR nr. 43, p. 93 noot G.L. BALLON; Kh. Hasselt 24 december 1996, T.B.H. 1997, p. 270; Kh. Charleroi 23 september 1999, DAOR 2000, nr. 55, p. 220).

De R.P.D.B. is van oordeel dat de eerste mening de voorkeur geniet, gezien het anders zou volstaan in de inleidende dagvaarding te verwijzen naar een concessie van alleenverkoop die onder de wet van 27 juli 1961 valt, om de rechtbank bevoegd te verklaren. (R.P.D.B., o.c., nr. 363, p. 970, en de referentie aldaar). Deze auteur sluit zich bijgevolg aan bij de redenering die hoger eveneens reeds werd weergegeven als kritiek op het standpunt van het Hof van Cassatie.

### **(c) Besluit voor wat betreft de rechtsmacht**

Deze rechtbank sluit zich aan bij de stelling die het standpunt van het Hof van Cassatie (als dient men zich enkel te baseren op de gegevens van de inleidende dagvaarding) afwijst en dit om de motieven die hoger werden aangehaald. (punt 2.2.2 a en b).

De rechtbank voegt eraan toe dat deze stelling (die het standpunt van het Hof van Cassatie afwijst) ook om proceseconomische redenen verdedigbaar is.

### **2.2.3 De kwalificatie van de samenwerking tussen partijen**

Voor het beoordelen van de juridische kwalificatie van de samenwerking tussen partijen steunt de rechtbank zich op volgende overwegingen.

#### **(a)**

Een verkoopconcessie is een overeenkomst waarbij de producent of de importeur van producten (de concessiegever) aan één of meer ondernemingen (de concessiehouder) het recht toekent om in eigen naam en voor eigen rekening, voor de duur van de overeenkomst, tegen een vastgestelde prijs en tegen de in de overeenkomst bedongen of later overeen te komen voorwaarden, de producten te verkopen die hij vervaardigt en verdeelt. (M. EYSKENS en M. DE GRAEVE, Een beknopt overzicht van de soorten handelstussenpersonen, in: Themis, Cahier 12, Handels- en verzekeringsrecht, academiejaar 2001 – 2002, blz. 69, nr. 1 met verwijzing naar: M. WILLEMAERT en S. WILLEMAERT, Les concessions de vente, in: Traité pratique du droit commercial, tome 2, Story – Scientia 1992, 749 en M. WILLEMAERT en A. DESTRYCKER, De concessieovereenkomst in België, Kluwer 1996, nr. 1).

Het Hof van Cassatie stelde op 22 december 2005 (RW 2007 – 2008, 780) dat het moet gaan om een **kaderovereenkomst**, waarbij de concessiegever de verplichting heeft om

aan de concessiehouder de betreffende goederen te leveren, en dat deze laatste het recht heeft én de plicht om deze te verkopen teneinde de doelstelling van de concessie te realiseren. De kaderovereenkomst (die niet noodzakelijk geschreven dient te zijn) moet daarbij het duurzaam en gestructureerd kader vormen die de wederzijdse rechten en plichten regelt. (zie ook: Brussel 14 september 2010, DAOR 2011, nr. 97, 111; A. DESTRYCKER, Concessieovereenkomsten, Advocatenpraktijk, Antwerpen, Kluwer 1999, blz. 2)

De alleenverkoopwet is niet van toepassing wanneer er geen sprake is van een (quasi) exclusieve verkoopconcessie of wanneer er geen belangrijke verplichtingen worden opgelegd. Het enkele feit dat de afnemer de enige is die in een bepaald gebied het recht verkrijgt om zich dealer of specialist te noemen van het merk van de leverancier en dat de leverancier hem ondersteunt door het voeren van reclame, bewijst het bestaan van een quasi – exclusieve of exclusieve verkoopconcessie niet. Er zijn evenmin belangrijke verplichtingen opgelegd aan de afnemer wanneer de opgelegde verplichtingen in verhouding staan tot de voordelen die de afnemer daaruit verkrijgt. Het naleven van betalingsverplichtingen geldt evenmin als een belangrijke last in de zin van de alleenverkoopwet. (Brussel 14 september 2010, DAOR 2011/97, 111)

**(b)**

De BVBA BE MEDICAL verwijst, om haar standpunt als zou het in voorliggende situatie gaan om een exclusieve distributieovereenkomst, naar de elementen aangehaald in het schrijven van haar raadsman van 4 mei 2016.

In voorliggend geval blijkt echter niet dat opeenvolgende verkopen tussen partijen gesloten werden in het kader van een globale overeenkomst die de verhoudingen tussen partijen regelde, zodat er van (alleenverkoop)concessie geen sprake kan zijn, gelet op onder meer op volgende elementen:

- buiten de concrete koopovereenkomsten bestond er geen juridische band tussen partijen. Er werd weliswaar een geschreven overeenkomst (“exclusive distribution contract”) onderhandeld tussen partijen maar deze overeenkomst werd niet ondertekend, waaruit kan afgeleid worden dat die afspraken nog niet concreet waren (nog niet bestonden) tussen partijen en partijen het nog niet eens waren over een exclusieve distributieovereenkomst;
- de (beweerde) concessiehouder (BE MEDICAL) genoot geen speciale rechten in vergelijking met andere kopers-verkopers, en het verkooprecht was haar niet conventioneel (exclusief) voorbehouden. (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, 1997 – 2002, T.B.H. 2003,

412, nr. 5 en de referenties aldaar) Er dient inderdaad een onderscheid gemaakt tussen diegene die als enige verkoopt (en die van een niet beschermd monopolie geniet) en diegene die als enige mag verkopen (en die wel beschermd is). (FIERENS en MOTTET – HAUGAARD, *Chronique de Jurisprudence*, J.T. 1998, p. 106, nr. 3; Mons, 3 februari 1987, T.B.H. 1987, 642; Luik, 14 februari 2005, JLMB 2005/33, p. 1471; Kh. Mons, 13 november 2003, DAOR 2003/67, p. 40);

- er werd aan de (beweerde) concessiehouder een geografische regio toebedeeld, zij het geleidelijk aan en zonder dat werd overeengekomen dat die regio(s) exclusief werden toebedeeld aan de (beweerde) concessienemer;
- er werd aan de (beweerde) concessiehouder een marketingplan meegedeeld dat werd uitgewerkt/toegepast voor/in Griekenland en de (beweerde) concessiehouder stelde een marketingplan op dat door de (beweerde) concessiegever werd goedgekeurd;
- er werden aan de (beweerde) concessiehouder geen vereisten opgelegd voor wat betreft publiciteit, inrichting van lokalen (zoals een showroom bijvoorbeeld) en dergelijke;
- er werd geen verbod opgelegd om producten van een concurrent te verkopen, en het feit dat er geen dergelijk verbod was werd/wordt door de BVBA BE MEDICAL gebruikt om de reden die ingeroepen werd voor de opzeg van de samenwerking (namelijk de verkoop van concurrerende producten) te betwisten;
- er werden door de (beweerde) verlener van de concessie geen inlichtingen opgevraagd en geen resultaten geanalyseerd;
- er werden weliswaar vergaderingen tussen partijen gehouden (over een beoogde structurele samenwerking), maar geen echte werkvergaderingen;
- er werden geen verplichtingen opgelegd inzake de aanwerving/opleiding van personeel;
- er werd geen verplichting opgelegd om een bepaalde voorraad te houden. Er was blijkbaar wel een bepaalde voorraad van de producten in de ziekenhuizen die met deze producten werkten, maar dit steunde niet op een (contractuele) verplichting maar wel op de noodzaak om een praktische werking van de ziekenhuizen te verzekeren;
- er werden geen prijzen en/of andere verkoopmodaliteiten opgelegd;
- er werden geen afspraken gemaakt over een promotiestrategie en/of de tussenkomst van de (beweerde) verlener van de concessie in de promotiekosten;
- er werd niet gevraagd potentiële klanten te bezoeken;
- er werden contractueel geen verplichtingen opgelegd om een bepaalde minimumomzet te halen of om een bepaald minimum aan te kopen en de (beweerde) concessiehouder werd daarvoor evenmin aangemaand. De (beweerde) concessiehouder gaf zelf wel bepaalde, “niet bindende” targets op

voor de periode 2015-2017 maar deze werden niet (laat staan bindend) overeengekomen tussen partijen;

- er bestond geen engagement van de (beweerde) concessiegever om de klanten van de (beweerde) concessionaris niet af te werven;
- er bestond geen verplichting in hoofde van de (beweerde) concessiegever om commissies uit te betalen aan de concessiehouder ingeval van rechtstreekse verkoop door de (beweerde) concessiegever;
- uit briefwisseling die tijdens de loop van de overeenkomst wordt uitgewisseld over een exclusieve samenwerking mag a contrario afgeleid worden dat er nog geen exclusiviteit was toebedeeld;
- (zelfs) een langdurige samenwerking (die er hier niet was) biedt op zich geen garantie op de voordelen van de alleenverkoopwet;
- enkel de BVBA BE MEDICAL beschikte (beweerdelijk) over de notificatie bij het RISIV om de producten in kwestie te verdelen in de Benelux.

Het voorhanden zijn van één of meerdere van voormelde elementen bewijst op zich nog niet dat er een verkoopconcessie bestond.

**(c)**

In deze omstandigheden besluit de rechtbank dat de samenwerking tussen partijen moet aangezien worden als een opeenvolging van koop-verkoopovereenkomsten en niet als een exclusieve distributieovereenkomst.

Bijgevolg is artikel 7.1.b Brussel I bis (zie hoger) van toepassing en heeft de rechtbank van de plaats waar de zaken volgens overeenkomst geleverd werden of hadden moeten worden geleverd rechtsmacht.

Op de facturen van de firma IVASCULAR komt de vermelding van de Incoterm EXW (ex works) voor en er wordt niet betwist dat deze vermelding op alle facturen van de firma IVASCULAR voorkwam en door de BVBA BE MEDICAL niet werd betwist.

De rechtbank voegt eraan toe dat deze vermelding niet in strijd is met een tussen partijen gesloten schriftelijke overeenkomst, zodat de afspraken tussen partijen via niet betwiste factuurvoorwaarden die op diverse (niet betwiste) facturen voorkwamen kunnen worden aangevuld.

De Belgische rechtbanken hebben bijgevolg geen rechtsmacht.

[...]



**BESLISSING:**

**De rechtbank, [...]**

Zegt voor recht dat ze geen rechtsmacht om het voorgelegde geschil te beoordelen;