

VALS SPEL VERLIES JE

Salesmanager Arie wil op een dag net zo goed verdienen als de leden van de directie van het bedrijf dat ik Fenox noem. Hij weet zoveel van het bedrijf dat hij ervan overtuigd is zijn eigen bedrijf te kunnen beginnen. Dat eigen bedrijf bereidt hij dan ook heimelijk voor. Hij doet dit door alle bedrijfsknowhow, klant- en leveranciersgegevens te kopiëren. 'Finox' lijkt hem een mooie naam voor zijn nieuwe bedrijf. Dat klinkt wel vertrouwd.

De salesmanager kan zijn nieuwe bedrijf snel opstarten dankzij de knowhow en relatiebestanden van Fenox. Veel investeringen zijn er niet nodig. Foldermateriaal, website, prijslijsten, productfoto's en -informatie worden gekopieerd en van een ander kleurtje voorzien. Hij schrijft alle klanten van Fenox dat Finox binnenkort hetzelfde als Fenox gaat leveren tegen een lagere prijs. En de leveranciers van Fenox schrijft hij aan dat zij snel er een nieuwe klant bij hebben.

Dan zegt de salesmanager het dienstverband bij Fenox op. Hij wil niet zeggen naar welk bedrijf hij gaat. Het concurrentiebeding en relatiebeding blijkt niet door hem ondertekend te zijn. En dan geldt het niet. Het geheimhoudingsbeding geldt wel.

Alleen, wanneer en hoe zie je dat iemand zijn geheimhoudingsbeding overtreedt?

De vijfhonderd werknemers van Fenox zien dat hun bedrijf belangrijke orders mist en maken zich ongerust over hun toekomst. Fenox verliest door de acties van de salesmanager omzet, klanten, door haar ontwikkelde knowhow en informatie en ook nog de salesmanager zelf. De salesmanager vindt dat concurrentie gezond is. Wat maakte dat de salesmanager deze stap zette? Meestal is dat ontevredenheid met zijn eigen situatie. Dat kunnen financiële problemen thuis zijn. Of gebrek aan erkenning op het werk. Een nieuwe vriendin die wat ondernemingslust bij haar vriend wil zien. De trouw van de salesmanager aan Fenox blijkt opeens foetsie. Staat Fenox zonder concurrentiebeding met lege handen? Iedereen voelt op zijn klompen aan dat de salesmanager vals speelt. Hij is opgeleid door Fenox, waar hij als jongste bediende binnenkwam. Hij

genoot veel vertrouwen, was betrokken bij de productontwikkeling, bij de werving van nieuwe klanten, bij de groei van het bedrijf, bij de knowhow-ontwikkeling en heeft ook nog meegeschreven aan de folders. De salesmanager was een belangrijke ambassadeur van Fenox.

Fenox wordt hard getroffen door de roof door de salesmanager. De werkgelegenheid bij Fenox wordt bedreigd. Ja, concurrentie is gezond. Maar hier is sprake van onrechtmatige concurrentie. Onrechtmatig omdat de salesmanager in feite alle immateriële bedrijfseigendommen doelbewust heeft meegenomen. Meer had hij ook niet nodig om zijn eigen bedrijf snel te kunnen beginnen. Wat krijg je dan als Fenox met succes een rechtszaak tegen de salesmanager en Finox begint? Fenox wint de claim wegens onrechtmatige concurrentie. En de rechter spreekt ook uit dat de salesmanager en Finox twee jaar lang Fenox niet mogen beconcurreren. De salesmanager en Finox moeten de winstderving van Fenox als schadevergoeding betalen. Hoe hoog die is, is niet makkelijk te berekenen, omdat Fenox haar schade beperkte door nieuwe producten aan te bieden (vervangende omzet), door mensen te ontslaan (minder loonkosten), door economische groei in de branche (geen verband met de roof door de salesmanager). Stel dat de schade uiteindelijk wordt berekend op drie miljoen euro. Om die drie miljoen op te halen bij de salesmanager of Finox wil je dat beide genoeg geld hebben. Maar dat is niet zo. Finox mocht twee jaar geen concurrerende bedrijfsactiviteiten verrichten. De salesmanager is blut door de advocaatkosten en zijn huwelijk liep ook op de klippen. Fenox krabbelde weer op en met een vordering van drie miljoen op de lastpak die ooit zo trouw was, weet Fenox de man in toom te houden. En op enig moment zullen Finox en de salesmanager wel weer verhaal bieden. Wat zou u ervan denken als de salesmanager schuld bewust en deemoedig aan Fenox vraagt hem weer in dienst te nemen? Hij was toch een goede salesmanager? Of zou het beter zijn als de salesmanager de aandelen in Finox verkoopt aan Fenox al dan niet na beslag hierop? ■



MARCUS DRAAISMA,

advocaat bij Palthe Oberman
Advocaten. Reageren?
draaisma@palthetheoberman.nl