



**Uitgifte**

Vonnisnummer
Repertoriumnummer <b>2019 /</b>
Datum van uitspraak <b>30 oktober 2019</b>
Rolnummer <b>A / 19 / 01295</b>

Uitgereikt aan	Uitgereikt aan	Uitgereikt aan
op €	op €	op €

Niet aan te bieden aan de ontvanger

# Ondernemingsrechtbank Antwerpen, afdeling Antwerpen

## Vonnis

Voorzitter, zetelend zoals in kort geding

Aangeboden op
Niet te registreren

**De BVBA TABLEFEVER,**

met zetel gevestigd te 9820 Merelbeke, Koningin Astridlaan 29, ingeschreven in de Kruispuntbank van Ondernemingen onder het nummer 0559.892.314,

eisende partij, vertegenwoordigd door Mr. Eric PRINGUET, advocaat, met kantoor te 9031 Drogen, Kroonprinsstraat 1, voor wie ter zitting Mr. Nathalie BRYs verschijnt,

**TEGEN****de NV RESENGO,**

met zetel gevestigd te 2600 Berchem (Antwerpen), Junostraat 21 bus 2, ingeschreven in de Kruispuntbank van Ondernemingen onder het nummer 0479.650.944,

verwerende partij, vertegenwoordigd door Mr. Piet DE KEERSMAECKER, advocaat, met kantoor te 2018 Antwerpen, Justitiestraat 57, die ter zitting verschijnt.

**I. SITUERING VAN HET GESCHIL**

1. Tablefever en Resengo bieden beide een platform aan met een online reserveringssysteem. Tablefever biedt dit aan aan restauranthouders, en Resengo aan een ruimere groep van ondernemingen die via hun website reservaties aanbieden.

2. Tablefever voert aan dat Resengo inbreuken pleegt op de eerlijke marktpraktijken en de beroepsbelangen van Tablefever schendt door zich schuldig te maken aan slechtmaking in e-mails aan restauranthouders, door afwerving van haar klanten door derde-medeplichtigheid aan contractbreuk en door het voeren van afbrekende, misleidende en ongeoorloofde vergelijkende reclame.

Tablefever stelde een vordering tot staking in tegen Resengo.

3. Na de eerste behandeling van het geschil had de rechtbank vastgesteld dat Tablefever verwijt aan Resengo bij de afwerving van klanten haar eigen advocaat in te schakelen om de potentiële 'overlopers' te adviseren. De rechtbank heropende de debatten om aan partijen toe

te laten dit voorafgaand voor advies voor te leggen aan de heer Stafhouder van de Balie Provincie Antwerpen.

Op de zitting van 2 oktober 2019 werd Resengo vertegenwoordigd door een andere raadsman dan de raadsman die blijkens de stukken van Resengo optrad voor klanten van Tablefever.

## II. PROCEDUREVERLOOP

Eiseres heeft het geding ingeleid bij dagvaarding betekend op 19 februari 2019.

Bij beschikking gewezen op 27 februari 2019 werd aan partijen krachtens artikel 747, § 2 van het Gerechtelijk Wetboek akte gegeven van de conclusietermijnen die zij waren overeengekomen.

De zaak werd door een beschikking gewezen op 9 mei 2019 vastgesteld en in beraad genomen op de openbare zitting van 19 juni 2019 nadat de raadsliden van partijen werden gehoord.

Bij vonnis van 2 juli 2019 werden de debatten heropend op de zitting van 2 oktober 2019, waar de zaak in beraad genomen werd.

Het onderwerp van de vordering wordt uitsluitend bepaald door de syntheseconclusies. De rechtbank hield bij de beoordeling van het geschil dan ook rekening met:

- de conclusie en de stukken neergelegd op 18 april 2019 door Tablefever,
- de syntheseconclusie en de stukken neergelegd op 3 mei 2019 door Resengo.

In deze procedure werd de Wet van 15 juni 1935 op het gebruik der talen in gerechtszaken nageleefd.

## III. DE VORDERINGEN

1. De vordering van Tablefever strekt ertoe

- Vast te stellen dat Resengo inbreuken pleegt op de eerlijke marktpraktijken waardoor zij de beroepsbelangen van Tablefever schaadt;
- Vast te stellen dat Resengo zich schuldig maakt aan slechtmaking, aan laakbare afwerping door derde-medeplichtigheid aan contractbreuk en het aanzetten hiertoe (o.m. door het verlenen van bijstand door een gratis advocaat bij het plegen van deze contractbreuk) en aan het voeren van afbrekende, misleidende en ongeoorloofde vergelijkende reclame ;
- Dienvolgens de staking te bevelen van deze oneerlijke marktpraktijken, meer bepaald Resengo te verbieden :
  - Nog enige denigrerende uitlating te doen, op welke wijze en langs welke weg dan ook, omtrent Tablefever, haar producten en contractvoorwaarden;
  - Nog aan te zetten, deel te nemen of bijstand te verlenen bij het verbreken van overeenkomsten tussen Tablefever en haar cliënteel, o.m. doch niet uitsluitend

- door het aanbieden van gratis diensten van een advocaat of door het doen van vergelijkende, misleidende of afbrekende mededelingen;
- Nog enige afbrekende, misleidende of verboden vergelijkende reclame te voeren, op welke wijze en via welk kanaal dan ook;
  - En dit alles op straffe van een dwangsom van € 5.000,00 per overtreding, met een maximum van € 300.000,00;
  - Dienvolgens de publicatie te bevelen in het tijdschrift "Horecamagazine" van Horeca Vlaanderen;
  - Dienvolgens aan Tablefever toe te staan het vonnis te publiceren op haar website en facebookpagina;
  - Dienvolgens Resengo te veroordelen in betaling van de kosten van het geding, met inbegrip van de rechtsplegingsvergoeding, op heden in hoofde van Tablefever begroot op € 1.440,00.

2. De vordering van Resengo strekt ertoe

- De vorderingen van Tablefever ontvankelijk doch ongegrond te verklaren ;
- Haar er dienvolgens van af te wijzen, met veroordeling tot de kosten van het geding, aan zijde van Resengo begroot op de wettelijke rechtsplegingsvergoeding van € 1.440,00;
- De tegeneis van Resengo ontvankelijk en gegrond te verklaren;
- Eiseres hetzelfde op te leggen als hetgeen zij vraagt, met toelating tot publicatie van het te vellen vonnis.

#### IV. BEOORDELING

##### 1. *Slechtmaking, lasterlijke en denigrerende uitspraken (art. VI.104 WER)*

###### 1.1. Standpunten van de partijen

1.1.1. Tablefever verwijst naar drie e-mails van Dirk Gypen, bestuurder van Resengo, naar klanten van Tablefever. Resengo doet daarin bepaalde uitspraken over Tablefever die volgens Tablefever schoolvoorbeelden zijn van slechtmaking en deel uitmaken van de doelbewuste tactiek van Resengo om klanten te overtuigen over te stappen naar Resengo.

1.1.2. Resengo meent dat Tablefever zelf leugenachtige en lasterlijke uitspraken over Resengo en anderen doet en dat dit zelfs al tweemaal in een vonnis is erkend. Voorts zou Tablefever de drie e-mails die zij aanvoert onrechtmatig hebben gekregen door zich toegang te verschaffen tot de mailbox van haar klanten.

Ten slotte betoogt Resengo dat de uitlatingen van haar bestuurder Dirk Gypen niet lasterlijk zijn, omdat zij niet leugenachtig zijn maar waarheidsgetrouw, en niet bedoeld om Tablefever te schaden, maar uitsluitend *“met de goede bedoeling om onwetende mensen voor de laakbare handelspraktijken van TF te waarschuwen”*.

### 1.2. Toepasselijke regels

Krachtens artikel VI.104 WER is verboden elke met de eerlijke marktpraktijken strijdige daad waardoor een onderneming de beroepsbelangen van een of meer andere ondernemingen schaadt of kan schaden.

Ondernemingen zijn vrij om anderen concurrentie aan te doen en in die zin in hun belangen te schaden. Anderen concurrentie aandoen houdt uiteraard ook het recht in om reclame te voeren. Het loutere feit dat deze reclame een andere onderneming onwelgevallig is, maakt deze nog niet afbrekend.

Uit artikel VI.105, 1° WER kan echter *a contrario* worden afgeleid dat ook reclame die niet misleidend is, als afbrekend kan worden verboden. Informatie in het handelsverkeer dient objectief, juist, relevant en volledig te zijn. Waar een onderneming het recht heeft om kritiek te formuleren op de handelwijze en beweringen van een andere onderneming, moet hij dit doen op een zodanige wijze dat hij niet zonder noodzaak (of rechtmatig belang) de reputatie van die onderneming in het gedrang brengt.

Bij de beoordeling of er sprake is van ongeoorloofde afbreking is het niet doorslaggevend of het beweërde al of niet juist is. Een onderneming moet zich niet enkel onthouden van objectief onjuiste, maar ook van gekleurde, speculatieve of voorbarige uitlatingen over een andere onderneming.

### 1.3. Beoordeling

Het dossier bevat verschillende e-mails van Resengo naar klanten van Tablefever. Deze e-mails bevatten de volgende passages.

*“Natuurlijk heeft hij de opstart gratis gedaan, dat doen ze bij iedereen. Het is dan ook makkelijker om mensen te bedriegen dan duidelijk te maken dat ze bedrogen worden.*

*En sowieso word je nu gegijzeld (...)*

*Dit is maar één van de vele voorbeelden van de handelwijzen van uw nieuwe “partner”. Maar zoals gezegd, hopelijk ben je er erg blij mee.”* (stuk 5 van Tablefever)

*“Is het dan ook ineens 100 % correct of blijven er addertjes onder het gras ?”* (stuk 6 van Tablefever)

*“Er zullen dus wellicht mondeling andere beloftes gemaakt zijn om dit bij jullie getekend te kunnen krijgen of de zaken zijn mondeling helemaal anders voorgesteld dan ze in het contract staan.” (stuk 7 Tablefever)*

*“Om een leugentje meer of minder is Stef natuurlijk niet verlegen, dat weten we. Ik zou de originele bon opvragen en een paswoord-reset” (stuk 37, p. 3 van Resengo)*

Deze uitlatingen van Resengo over haar concurrent doen afbreuk aan haar reputatie of aan de reputatie van haar producten, diensten of activiteiten.

Resengo voert weliswaar aan dat zij daarmee niet de bedoeling had om te schaden, dat zij ook mensen helpt die de overstap niet willen maken, en dat haar beweringen waarheidsgetrouw zijn. Maar los van de vraag of dit correct is, is dit irrelevant. Het volstaat dat Resengo de eerlijkheid van de commerciële praktijken van Tablefever in twijfel trok, om een daad van slechtmaking te zijn. De beweerde bedoeling van Resengo om gefrustreerde klanten te waarschuwen, is geen vrijgeleide om haar concurrent aldus te bekritisieren.

De slechtmaking door Resengo is bewezen.

Resengo bewijst overigens niet dat Tablefever onrechtmatig in het bezit is gekomen van de drie e-mails die zij aanvoert. Blijkens de omschrijvingen van de afzenders, zijn de e-mails integendeel door de drie aangeschreven restaurants zelf doorgestuurd naar Tablefever.

Resengo bewijst evenmin dat Tablefever zich over haar lasterlijk uitgelaten zou hebben. Uit de stukken blijkt niet dat Tablefever Resengo zwart maakte of bekritiseerde. Resengo's stukken 11 tot 14 en 17 gaan over een discussie met restaurant Floris, maar niet over Resengo. Stuk 17 is een vonnis waarin Resengo niet betrokken is, dat de vordering inzake zwartmaking van een derde tegen Tablefever niet-ontvankelijk verklaart. Geen van deze of de andere bijgebrachte stukken bevat een zwartmaking van Resengo.

## **2. Afwerpen van cliënteel door laakbare derde-medeplichtigheid aan contractbreuk**

### **2.1. Standpunten van de partijen**

2.1.1. Tablefever argumenteert dat Resengo zich derde-medeplichtig maakt aan contractbreuk, en systematisch aanzet tot en bijstand verleent bij een dergelijke contractbreuk. Resengo maakt daartoe volgens haar een misleidende vergelijking tussen haar diensten en die van Tablefever en biedt hierbij gratis de diensten van haar advocaat aan. Alle betwistingen van restaurateurs tegen Tablefever liepen via dezelfde raadsman, die tegelijk raadsman was van Resengo.

Tablefever concludeert hier uit dat Resengo zich schuldig maakt aan onrechtmatige marktpraktijken en dat zij de beroepsbelangen van Tablefever schaadt.

2.1.2. Resengo antwoordt dat zij de klanten van Tablefever niet zelf contacteerde, maar dat die klanten haar om hulp vroegen. Zij meent dat haar geenszins kan worden verboden klagende klanten naar haar raadsman door te verwijzen. Volgens Resengo adviseerde die raadsman in eer en geweten en volledig objectief of Tablefever zich aan de bepalingen van haar contract hield. Dit is volgens Resengo geen aanzetting tot contractbreuk of derde-medeplichtigheid aan contractbreuk. Het ten laste nemen van het ereloon is een commerciële geste die niet verboden is.

Dat de klanten hun contract willen opzeggen of verbreken, zou Tablefever uitsluitend aan haar eigen wanpraktijken te wijten hebben. Van aanzetting tot contractbreuk was volgens Resengo geen sprake. Zo wel, dan moet de rechtbank minstens vaststellen dat Tablefever dezelfde feiten zou begaan hebben.

Ten slotte stelt Resengo dat zij, in tegenstelling tot Tablefever, wel degelijk haar verplichtingen tegenover haar klanten nakomt.

## 2.2. Toepasselijke regels

Concurrenten op de markt kunnen en mogen normale inspanningen leveren om hun marktaandeel te vergroten.

Er bestaat geen recht op cliënteel, laat staan een recht op een concrete cliënt. Dit houdt in dat de afwerving van cliënteel in beginsel een normale daad is die op zichzelf niet als onrechtmatig of foutief kan worden aangemerkt. Dat volgt uit de toepassing van de beginselen van vrijheid van handel en nijverheid en de mededingingsregels. Elke handelaar is gerechtigd om alles in het werk te stellen om de klanten van zijn concurrent in te palmen.

Slechts bijzondere begeleidende omstandigheden kunnen deze in beginsel normale handeling een onrechtmatig karakter geven. Daaronder kunnen vallen verwarringstichting, misleiding, zwartmaking, bedrieglijke vermeldingen en het gebruik van onrechtmatig verkregen vertrouwelijke informatie. Begeleidende omstandigheden waarmee de afwerving geschiedt, kunnen deze dus sanctioneerbaar maken onder art. VI.104 en VI.105 WER.

## 2.3. Beoordeling

Uit de stukken blijkt dat Resengo het volgende schreef naar de klanten van Tablefever.

*“Wij kunnen ook een oplossing bieden voor het feit dat je nog twee jaar een contract hebt bij Tablefever. Het zal je niets kosten om nu al over te stappen en je zal dan direct terug aan 100 % correcte voorwaarden werken. En wij zorgen voor een correcte opzeg via onze advocaat zodat je je daar verder geen zorgen over hoeft te maken.” (Stuk 6 Tablefever)*

*“Het is belangrijk dat je alle info verzamelt die je tot deze beslissing heeft aangezet. Alles wat de advocaat kan helpen dit contract nietig te verklaren of om er op zijn minst van af te geraken met een beperkte schadevergoeding.*

*Ik vind het jammer dat jullie in deze situatie zijn verzeild geraakt en zeker dat jullie ons niet even gecontacteerd hebben alvorens dergelijke beslissing te nemen. Maar bon, het is nu zo en we gaan jullie nu zo veel mogelijke proberen te helpen maar je moet ook begrijpen dat we daarin discreet moeten blijven anders gaat dat in jullie nadeel zijn want dan gaan ze zeggen "jullie proberen onder het contract uit te komen om bij de concurrent te kunnen blijven". Hou deze mail dus aub ook strikt vertrouwelijk onder ons. (stuk 7 Tablefever)*

*Ik heb alleen maar een analyse gemaakt van jullie contract en zelfs de moeite gedaan om dat op onze kosten voor te leggen aan onze advocaat, zie bijlage." (stuk 66 Resengo)*

*"Op vraag van de klant kan de opzeg met Tablefever gebeuren door Advocaat Olivier Boes (kosten hiervoor worden gedragen door Resengo)." (stuk 8 Tablefever)*

Uit deze stukken blijkt dat Resengo, in tegenstelling tot wat zij schrijft, veel verder ging dan het "louter doorverwijzen" van mensen die haar contacteerden naar haar eigen raadsman. Zij biedt aan het ereloon te betalen van die raadsman voor klanten die de overeenkomst met Tablefever willen verbreken. Wanneer haar raadsman later een ingebrekestelling stuurt naar Tablefever namens die (ex)klanten van Tablefever, blijkt uit minstens een stuk dat zij Resengo in "bcc" zet (*Blind carbon copy* of niet zichtbare kopie) (stuk 55 Resengo).

Het loutere feit van cliënten af te werven van een concurrent, maakt zoals eerder gesteld op zich geen daad van oneerlijke mededinging uit. Maar de afwerving kan een onrechtmatig karakter kan verkrijgen indien er zich begeleidende omstandigheden voordoen, onder meer door het creëren van verwarring of slechtmaking.

De stukken van (beide) dossiers maken het aannemelijk dat Resengo met voormelde verboden praktijken klanten heeft benaderd, namelijk het aanzetten van cliënteel om de overeenkomsten met Tablefever te verbreken door hiertoe gratis haar raadsman ter beschikking te stellen en tevens argumentatie aan te leveren om een einde te maken aan het contract.

Zij liet zich daarbij tevens denigrerend uit over Tablefever.

Deze handelwijze overstijgt de normale inspanningen die concurrenten op de markt kunnen en mogen leveren om hun marktaandeel te vergroten en klanten weg te kapen bij een concurrent. Het is aldus een onrechtmatige marktpraktijk die de beroepsbelangen van Tablefever schaadt.

Resengo roept in haar conclusie in dat zij het gewoon opneemt voor de "brave gedupeerden", maar dit is niet relevant. Zij is geen organisatie die de belangen van kopers of van restauranthouders verdedigt.

Dat Resengo's advocaat in zijn diensten aan de aldus afgeworven klanten onafhankelijk zou optreden, is evenmin relevant. Resengo betaalt niet enkel de kosten van de advocaat, zij reikt ook nog argumenten aan, waarvan zij meent dat die nuttig kunnen zijn voor klanten die de overeenkomst met Tablefever willen verbreken.



Resengo voert aan dat sommige restaurants een beroep deden op een andere raadsman dan de hare, verwijzend naar haar stuk 5 dat melding maakt van Stef Buelens van restaurant L'Esco. Uit dit stuk 5 van Resengo, het artikel in De Morgen, blijkt echter niet dat Stef Buelens een andere raadsman had dan degene die alle andere betwistingen voerde en eerder ook Resengo vertegenwoordigde.

Resengo beweert ten slotte dat ook Tablefever zich schuldig zou maken aan onrechtmatige afwerving. Uit de stukken 47, 48, 71 en 72 die Resengo bijbrengt blijkt weliswaar dat Tablefever probeert klanten te verwerven, maar geenszins dat zij daarbij aanzet tot contractbreuk.

De derde-medeplichtigheid aan contractbreuk als onrechtmatige marktpraktijk is bewezen.

### **3. *Het voeren van afbrekende en vergelijkende reclame, die misleidend is***

#### **3.1. Standpunten van de partijen**

Tablefever verwijst naar haar stukken 1, 5, 6 en 7 als e-mails van Resengo die een inbreuk uitmaken op Art. VI.105 WER, gezien zij afbrekende gegevens bevatten over Tablefever en haar product, waardoor zij de restaurantuitbaters aan wie zij deze e-mails richt misleidt. Deze e-mails maken volgens haar ook ongeoorloofde vergelijkende reclame uit, in strijd met artikel VI.17 WER.

Resengo antwoordt dat van afbrekende, misleidende of verboden reclame geen sprake is, en dat een eerlijke vergelijking maken perfect toegelaten is en in het voordeel van de consument. Zij betoogt dat zij correcte informatie gaf, en eenvoudig toelichtte tot wat de klant zich bij Tablefever verbonden had.

#### **3.2. Toepasselijke regels**

Indien reclame afbrekende gegevens bevat omtrent een andere verkoper, zijn producten en diensten of activiteiten of vergelijkingen inhoudt die afbrekend zijn, dan is deze reclame ongeoorloofd en in strijd met de eerlijke marktpraktijken.

Krachtens artikel VI.17 WER is vergelijkende reclame, wat de vergelijking betreft, alleen geoorloofd op voorwaarde dat ze:

1. *niet misleidend is in de zin van de artikelen VI.97 tot VI.100 en het artikel VI.105;*
2. *goederen of diensten vergelijkt die in dezelfde behoeften voorzien of voor hetzelfde doel zijn bestemd;*
3. *op objectieve wijze een of meer wezenlijke, relevante, controleerbare en representatieve kenmerken van deze goederen en diensten, waartoe ook de prijs kan behoren, met elkaar vergelijkt;*
4. (...);

5. *niet de goede naam schaadt van en zich niet kleinerend uitlaat over de merken, handelsnamen, andere onderscheidende kenmerken, goederen, diensten, activiteiten of omstandigheden van een concurrent;*
6. (...);
7. (...);
8. *goederen of diensten niet voorstelt als een imitatie of namaak van goederen of diensten met een beschermd handelsmerk of beschermde handelsnaam.*

De voorwaarden van artikel VI.17 WER zijn cumulatief en moeten dus als geheel nageleefd worden.

De voorwaarde dat de vergelijkende reclame niet de goede naam schaadt van en zich niet kleinerend uitlaat over de concurrent, betekent niet dat het louter feit dat een concurrent slecht uit de vergelijking komt volstaat om te besluiten tot inbreuk op artikel VI.17 WER.

Nagegaan moet worden of de reclame een element of bewering bevat dat van die aard is dat het in de geest van derden schade kan toebrengen aan de geloofwaardigheid of de reputatie van een andere verkoper. De reclame moet met andere woorden de concurrentie in diskrediet brengen door met kwetsende of misprijzende beweringen de gebreken, de onvolkomenheden en ongemakken verbonden aan de producten van een andere verkoper in het licht te stellen. De goede naam van een concurrent wordt geschaad wanneer de indruk wordt gewekt dat hij oneerlijk, onbetrouwbaar of onprofessioneel is.

Eveneens relevant is artikel VI.105 WER. Krachtens dit artikel wordt "*als misleidend (...) beschouwd een marktpraktijk die gepaard gaat met onjuiste informatie en derhalve op onwaarheden berust of, zelfs als de informatie feitelijk correct is, een onderneming op enigerlei wijze, inclusief door de algemene presentatie, bedriegt of kan bedriegen ten aanzien van een of meer van de volgende elementen (...) 10° het mededelen van afbrekende gegevens over een andere onderneming, haar goederen, diensten of activiteit*".

### 3.3. Beoordeling

In Resengo's e-mail aan De Mijlpaal (stuk 7 van Tablefever) wordt een vergelijking gemaakt tussen de kostprijs van het door Tablefever aangeboden systeem en de kostprijs van het door Resengo aangeboden systeem.

In deze e-mail stelt verweerster dat haar systeem "*veel geavanceerder*" is en "*de klantgegevens exclusief van de klant blijven*" doch dat dit niet het geval is in het systeem van Tablefever. Resengo schrijft ook dat Tablefever "*extra*" een website zou opzetten en foto's nemen maar dat die "*in 15 minuten in elkaar gezet is*". Ten slotte beweert Resengo dat "*gemiddeld 1.000 Euro per maand aan cadeaubonnen worden verkocht*" waarvan er "*10-20 %*" niet wordt opgebruikt.

Resengo toont voor geen enkele van deze beweringen aan dat deze gestaafd of geobjectiveerd zijn. Er is geen meting of bewijs van het "*geavanceerder*" zijn van haar systeem, of dat zij een objectieve vorm van prijsvergelijking hanteert.

Overigens zijn de beweringen dat Tablefever een overdreven vergoeding aanreket voor minimale prestaties en dat de klant "sowieso teveel betaalt", schadelijk voor de goede naam en faam van Tablefever.

Aldus is niet voldaan aan het objectiviteitscriterium omdat de beweringen in de aangehaalde e-mails van Resengo niet op objectieve wijze een of meer wezenlijke, relevante, controleerbare en representatieve kenmerken, waartoe ook de prijs kan behoren, met elkaar vergelijken.

Er is evenmin voldaan aan het criterium dat er geen afbreuk mag worden gedaan aan de goede naam en faam van de concurrent.

De vordering is gegrond.

#### **4. De tegenvordering van Resengo**

4.1. Resengo vraagt dat, voor zover de rechtbank op de stakingsvordering van eiseres zou ingaan, minstens aan eiseres hetzelfde oplegt omdat uit de stukken zou blijken dat net zij zich aan oneerlijke marktpraktijken schuldig maakt, de beroepsbelangen van Resengo schaadt, zich aan slechtmaking schuldig maakt en tot laakbare contractbreuk aanzet. Zij vraagt in dat geval ook de publicatie van het vonnis.

4.2. Hierboven reeds is vastgesteld dat Resengo niet bewijst dat Tablefever zich over haar lasterlijk uitgelaten zou hebben, en evenmin dat wanneer Tablefever probeert klanten te verwerven, zij daarbij zou aanzetten tot contractbreuk.

De tegenvordering van Resengo tot staking is derhalve ongegrond.

Vermits de vordering van Resengo tot staking ongegrond is, is er evenmin aanleiding om een maatregel van openbaarmaking toe te staan.

#### **5. De door Tablefever gevraagde maatregelen**

5.1. Tablefever vraagt vooreerst om de staking te bevelen van de vermelde oneerlijke marktpraktijken. Gelet op de vastgestelde inbreuken is dit onderdeel gegrond.

5.2. Daarnaast vraagt Tablefever de publicatie van het vonnis in het tijdschrift "Horecamagazine" van Horeca Vlaanderen en toelating om het vonnis te publiceren op haar website en facebookpagina.

Krachtens artikel XVII.4, tweede lid, WER kan de voorzitter van de ondernemingsrechtbank toestaan dat zijn beslissing of de samenvatting die hij opstelt wordt aangeplakt tijdens de door hem bepaalde termijn, zowel buiten als binnen de inrichtingen van de overtreder en dat zijn vonnis

of de samenvatting ervan in kranten of op enige andere wijze wordt bekendgemaakt, dit alles op kosten van de overtreder.

Deze maatregelen van openbaarmaking mogen evenwel slechts toegestaan worden indien zij er kunnen toe bijdragen dat de gewraakte daad of de uitwerking ervan ophouden. De wetgever wenst een middel aan te reiken die een betere doeltreffendheid van de staking van de onwettige praktijk verzekert waarbij de maatregel vreemd moet zijn van elk idee van sanctie en geen publicitair voordeel (of ongerechtvaardigd schadeherstel) mag ontstaan.

In het licht van de belangenafweging omtrent het toestaan van de publicatiemaatregel houdt de rechtbank er rekening mede dat Tablefever een opkomende concurrent is van Resengo. Een brede publicatie van een negatief vonnis kan een rol spelen in de concurrentiestrijd tussen partijen en mogelijk een publicitair voordeel geven aan een bepaalde partij, wat niet toegelaten is, en disproportioneel schadelijke gevolgen kan hebben voor Resengo gelet op artikel XVII.6 WER (uitvoerbaarheid bij voorraad, niettegenstaande elk rechtsmiddel en zonder borgtocht).

De rechtbank besluit dat een publicatie, naast het opleggen van het verbod onder dwangsom, niet nodig is voor de uitvoering van het vonnis, m.a.w. de staking van de gewraakte daad of de stopetting van de uitwerking ervan.

Rechtspraak is evenwel openbaar. Tablefever heeft dan ook geen machtiging nodig om dit vonnis zelf te publiceren op haar website en facebookpagina. De publicatiemaatregel waarvan sprake in artikel XVII.4 WER die uitzonderlijk kan worden toegestaan, betreft uitsluitend de publicatie op kosten van de overtreder.

## V. BESLISSING

Rechtdoende op tegenspraak en na erover te hebben beraadslaagd, komt de waarnemend Voorzitter van de Ondernemingsrechtbank Antwerpen, afdeling Antwerpen, zetelend in kort geding tot volgende beslissing:

- Stelt vast dat Resengo zich schuldig maakt aan slechtmaking, aan laakbare afwerving door derde-medeplichtigheid aan contractbreuk en het aanzetten hiertoe door het verlenen van bijstand door een gratis advocaat bij het plegen van deze contractbreuk, en aan het voeren van afbrekende, misleidende en ongeoorloofde vergelijkende reclame;
- Beveelt de staking van deze oneerlijke marktpraktijken, meer bepaald:
  - Nog denigrerende uitlating te doen, op welke wijze en langs welke weg dan ook, over Tablefever, haar producten en contractvoorwaarden;
  - Nog aan te zetten, deel te nemen of bijstand te verlenen bij het verbreken van overeenkomsten tussen Tablefever en haar cliënteel, o.m. doch niet uitsluitend door het aanbieden van gratis diensten van een advocaat of door het doen van vergelijkende, misleidende of afbrekende mededelingen;
  - Nog afbrekende, misleidende of verboden vergelijkende reclame te voeren, op welke wijze en via welk kanaal dan ook;

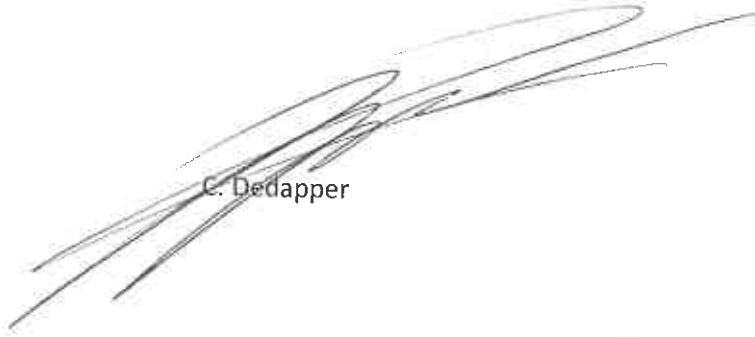
- dit alles op straffe van een dwangsom van € 5.000,00 per overtreding, met een maximum van € 300.000,00;
- staat aan Tablefever toe om dit vonnis te publiceren op haar website en facebookpagina;
- veroordeelt Resengo tot de kosten van het geding, met inbegrip van de basisrechtsplegingsvergoeding zoals voorzien in artikel 1022 Ger. W., in hoofde van Tablefever begroot op € 1.440,00;
- veroordeelt Resengo tot betaling van de rolrechten van € 165,00 aan de FOD FINANCIËN, na uitnodiging hiertoe.

Dit vonnis werd gewezen door de voorzitter van de ondernemingsrechtbank Antwerpen, afdeling Antwerpen:

M. DE ROECK, rechter, waarnemend voorzitter,

C. DEDAPPER, griffier,

en uitgesproken in openbare zitting op **30 oktober 2019** door de voorzitter, bijgestaan door de griffier.



C. Dedapper



M. De Roeck

