

KAN EEN PRODUCTIEPROCES EEN BEDRIJFSGEHEIM ZIJN?

In een zaak die vorig jaar speelde gaat het met name over de vraag of het productieproces van handgemaakte replica's van kerk- en kasteelstenen een bedrijfsgeheim is.

Partijen in de zaak zijn een leverancier en distributeur. De leverancier legt zich toe op het produceren van deze handgemaakte replica's en brengt ze op de markt onder de naam 'Stones'.

Geheimhoudingsclausule

Ten tijde van de samenwerking hebben partijen een overeenkomst gesloten waarin is opgenomen dat de distributeur geen bedrijfsgeheimen mag gebruiken zonder toestemming van de leverancier.

Nadat de samenwerking is verbroken brengt de distributeur soortgelijke stenen onder de naam 'Stones' op de markt. De leverancier stelt zich op het standpunt dat het productieproces van Stones een bedrijfsgeheim is, en dat de distributeur de overeenkomst niet nakomt door vergelijkbare Stones te produceren en verhandelen.

Daarnaast vindt de leverancier dat de distributeur zich schuldig maakt aan oneerlijke concurrentie en slaafse nabootsing van de stenen.

Wat is een bedrijfsgeheim?

Niet alle vertrouwelijke informatie, zoals productieprocessen, formules, onderzoeksgegevens, technische kennis, klantenbestanden, kan worden gezien als 'bedrijfsgeheim' in de zin van de Wet bescherming bedrijfsgeheimen. Daarvoor moet de informatie voldoen aan een aantal voorwaarden:

- De informatie is niet algemeen bekend of openbaar te vinden;
- De informatie bezit een handelswaarde, moet waardevol zijn, omdat ze geheim is;
- De eigenaar van de geheime informatie heeft redelijke maatregelen genomen om de informatie geheim te houden. De informatie moet goed beveiligd zijn.
- Bekend voorbeeld is het recept van Coca-Cola.

Bewijs

De leverancier moet aantonen dat hij heeft voldaan aan bovenstaande voorwaarden.

Wat houdt in dit geval het productieproces van de Stones in?

De Stones worden gemaakt met kant en klare cementmortel met een ander bestanddeel, en die mortel is voor iedereen vrij verkrijgbaar. De rechter vindt daarom dat het productieproces

niet uniek is en dat daaraan geen handelswaarde kan worden toegekend. Daarbij komt dat de kerk- en kasteelstenen populair zijn en vergelijkbare replica's ook door derden op de markt worden gebracht.

Bovendien blijkt dat de leverancier de productie van de Stones al verplaatst had naar de loods van de distributeur voordat er overeenstemming bestond over de overeenkomst, en voordat er geheimhouding was afgesproken. De leverancier heeft dan ook geen redelijke maatregelen genomen om het productieproces geheim te houden.

Onerlijke concurrentie en slaafse nabootsing

De leverancier heeft ook niet voldoende concreet onderbouwd dat er sprake is van oneerlijke concurrentie en slaafse nabootsing. Daarvoor moet worden aangetoond dat het publiek in verwarring is en dat de distributeur niet al het redelijke heeft gedaan om verwarring te voorkomen. Daarin is de leverancier niet geslaagd. De distributeur heeft aangetoond dat het productieproces van zijn Stones verschilt en bovendien zijn er nog meer replica's van kerk- en kasteelstenen op de markt.

Conclusie

Een productieproces kan zeker een geheim zijn, maar in dit geval is niet voldaan aan de voorwaarden en daarom is het productieproces van Stones geen bedrijfsgeheim.

Zuur is dat de distributeur zijn voormalig leverancier concurrentie aandoet met vergelijkbare stenen die hij ook Stones noemt. Maar gelet op alle feiten en omstandigheden kan dit door de beugel. Replica's van kerk- en kasteelstenen zijn als zodanig niet te monopoliseren.

Ruby Nefkens

6 april 2024
www.nefkenslegal.nl

