

# BV Rendement

## Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is dé informatiebron voor directeuren-groootaandeelhouders (dga's) en ondernemers in het mkb. Wat is er veranderd in de relevante wet- en regelgeving, en hoe kunt u deze informatie direct in uw organisatie en dagelijkse werk toepassen? U weet het dankzij nieuws en praktische artikelen over onder meer bedrijfshuisvesting, belastingzaken, onderhandelingen en merkrecht.

De onafhankelijke en ervaren redactie van BV Rendement zit bovenop het nieuws en vertelt u als eerste wat de ontwikkelingen zijn. Altijd in heldere taal en met een praktische insteek, zodat u de informatie direct kunt vertalen naar uw eigen werksituatie. BV Rendement is daarnaast multimediaal. De voor uw vakgebied relevante informatie verschijnt:

- dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar u onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot uw beschikking heeft;
- wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- maandelijks in het vakblad BV Rendement, boordevol nieuws en achtergrondartikelen, digitaal en op de mat;
- tweemaandelijks in een handzaam themadossier: een pocketboekje dat iedere editie een complex onderwerp uitdiept.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op [www.rendement.nl/bvblad](http://www.rendement.nl/bvblad)

## ZORGEN VOOR EEN GEHEIMHOUDINGSOVEREENKOMST DIE WÉL WERKT

# Ik weet van niks!

**Het klinkt zo simpel: nog even een geheimhoudingsovereenkomst tekenen. Afsproken wordt dat alle vertrouwelijke informatie geheim gehouden wordt. Teken en strik eromheen. Wat kan daar nou mis mee gaan? Alles! Van alle contracten is de geheimhoudingsovereenkomst misschien wel het contract dat het vaakst niet doet wat u ervan verwacht.**

De algemene ‘non-disclosure agreements’ (NDA’s) die u op internet overal tegenkomt worden gebruikt voor zeer uiteenlopende situaties, van een voorgenomen fusie tot een arbeidsovereenkomst. De gedachte is dat ‘geheimhouding’ een simpele afspraak is, die niet hoeft te worden afgestemd op de bijzonderheden van het geval. De essentie is dat ‘vertrouwelijke informatie’, waar ongeveer alles onder valt, geheim moet blijven, tenzij die informatie al op een andere manier publiekelijk bekend geworden is.

## Concurrent

Dat klinkt veilig, maar dat is het niet. Stel dat een werknemer bij u kennis opdoet van zeer specialistische technieken. U schiet dan niet zoveel op met een door uw werknemer getekende NDA. Hij gaat namelijk niet tot in detail aan uw concurrent uitleggen hoe uw techniek werkt. Een groter gevaar is dat hij daar in dienst treedt en de techniek zelf dagelijks gaat toepassen. U heeft in zo’n situatie dus veel meer aan een concurrentiebeding. Als u een reclamebureau inschakelt en uw volledige bedrijfsstrategie voor de komende jaren uit de doeken doet, ligt het ook voor de hand om geheimhouding af te spreken. Maar daarmee bent u er niet. Als het bureau kort daarna ook voor uw grootste concurrent aan

de slag gaat, zal het heus niet één-op-één uw geheimen doorvertellen. Maar een risico is wel dat bij de campagne voor uw concurrent wordt ingespeeld op uw strategie. Daar beschermt een geheimhoudingsovereenkomst niet tegen. In dat geval heeft u veel meer aan exclusiviteitsovereenkomst, waarin u afsprekt dat uw opdrachtnemer voor een bepaalde periode niet voor (specifieke) concurrenten in uw branche zal werken.

## Modeltekst

In de voorgaande situaties was de geheimhoudingsverklaring dus eigenlijk het verkeerde contract. Maar soms gaat het wél om de bescherming van speci-

fieke bedrijfsgeheimen. Het is dan nuttig om niet lui de modeltekst te volgen waarin staat dat alle mondelinge en schriftelijke informatie altijd geheim moet blijven, maar zelf concreter te omschrijven welke informatie per se geheim moet blijven. Schrijf op welke (bij naam genoemde) personen binnen de onderneming exclusief over deze informatie mogen beschikken.

U kunt ook afspreken hoe de informatie beveiligd moet worden (bijvoorbeeld nooit verzenden via onbeveiligde e-mail) en hoe de gegevens na verloop van tijd vernietigd of ingeleverd moeten worden.

## Boete

Het eeuwige discussiepunt bij een geheimhoudingsovereenkomst is de vraag of er een boete in moet worden opgenomen. Het antwoord daarop is simpel: bij een serieus geheimhoudingsbeding hoort een serieuze boete. Zonder boete staat u met vrijwel lege handen als de ander zich niet aan de afspraken houdt. U kunt dan wel proberen om de door u geleden schade vergoed te krijgen, maar dan moet u eerst zien te bewijzen welke schade u precies geleden heeft doordat de ander uw geheimen geopenbaard heeft. Dat is vrijwel niet te doen. Zonder boete bent u voor de nakoming van de overeenkomst afhankelijk van de goede wil van de ander. Als dat voor u genoeg is, kunt u net zo goed vertrouwelijkheid afspreken met een handdruk.

Een tweede punt waarover vaak discussie ontstaat, is de hoogte van de boete. Ook die discussie is eigenlijk vrij eenvoudig te beslechten. Een boete moet namelijk vooral niet ‘redelijk’ zijn, in de zin dat het bedrag gemakkelijk op te brengen is. Een boete moet afschrikwekkend zijn

## See you in court in Texas!

In Engelstalige NDA’s die u op internet kunt vinden worden – nog meer dan in Nederlandstalige – ellenlange opsommingen gegeven van zaken die geheim moeten blijven. Dat is niet nodig en niet werkbaar. Zorg er bovendien voor dat u de rechtskeuze en de bevoegde rechtbank in zo’n model aanpast, zodat u een zaak met uw Nederlandse buurman niet hoeft uit te vechten voor een rechtbank in Texas of Delaware.



zodat uw contractspartij het wel uit zijn hoofd laat de afspraken te overtreden.

### Onschuldig

Het enige argument tegen een (hoge) boete is dat die natuurlijk niet per ongeluk verschuldigd moet raken. Dat gebeurt niet snel, maar het gevaar daarop wordt wel groter als u een ondoordachte en veel te grote definitie hanteert van ‘vertrouwelijke informatie’.

Denk na over de vraag of echt alles geheim moet blijven. Het feit dat er wordt samengewerkt, moet volgens de tekst van de overeenkomst vaak al geheim blijven, terwijl dat helemaal niet nodig is en ook nog eens knap lastig zal blijken te zijn. Als iemand per ongeluk een keer een verkeerde geadresseerde opneemt in een e-mail, moet hij niet meteen een boete van € 100.000 verschuldigd zijn omdat in die e-mail informatie staat over het product of de prijs die volstrekt onschuldig en betekenisloos is. Kortom: een hoge boete is goed, maar alleen in

combinatie met een strakke definitie van informatie die geheim moet blijven. Zo’n strakke definitie helpt ook om mensen bewust te maken van het belang van geheimhouding. Als in de overeenkomst staat dat iemand ‘alle informatie’ geheim moet houden, zal de aandacht daarvoor al snel verslappen. Als u concreet benoemt welke zaken waarom geheim moeten blijven, zullen uw contractspartijen daar veel serieuzer mee omgaan.

### Opbiechten

Als uw contractspartij moedwillig geheime informatie van u heeft doorgegeven, zult u altijd zien dat hij dat niet spontaan komt opbiechten. Ook degene die de informatie heeft gekregen, zal daar waarschijnlijk geheimzinnig over doen. Om toch te achterhalen wat er gebeurd is en de boete te incasseren, zult u bewijs moeten verzamelen. Als u serieuze aanwijzingen in een bepaalde richting heeft, kan de deurwaarder bewijsbeslag leggen op computers en telefoons, en dus

ook op de daarop aanwezige e-mails en WhatsApp-berichten. Als dat nog niet genoeg bewijs oplevert, zou u in een voorlopig getuigenverhoor de betrokkenen kunnen verhoren voor de rechtbank. Dat kost nogal wat tijd en geld, maar als u aan het einde van de rit de boetebetaling ontvangt, kan dat wel uit.

### Bedrijfspionage

Als u geen geheimhoudingsovereenkomst heeft gesloten, betekent dit niet dat uw bedrijfsgeheimen compleet vogelvrij zijn. De Hoge Raad heeft hierover al in 1919 het (nog handgeschreven) arrest Lindenbaum/Cohen gewezen. Het ging om twee drukkerijen in Amsterdam. De ene drukker (Cohen) had een bediende van de ander drukker (Lindenbaum) omgekocht om hem steeds een kopietje te geven van de klantenlijsten en de laatst uitgebrachte offertes. Een klassiek geval van bedrijfspionage dus. Er bestond alleen geen wet waarin dit expliciet verboden was. De Hoge Raad oordeelde dat dit soort handelen niettemin onrechtmatig is, omdat het ‘indruischt tegen de goede zeden’.

### Moeizaam

Bijna honderd jaar later, in 2018, is alsnog de Wet bescherming bedrijfsgeheimen ingevoerd. Deze wet biedt bescherming als het eigenlijk al te laat is. Als anderen producten op de markt brengen met behulp van uw geheime technieken, kunt u naar de rechter stappen. U kunt eisen dat die producten uit de handel genomen worden en vragen om een schadevergoeding. Dat klinkt leuk, maar het is een uiterst moeizaam en kostbaar traject. Efficiënter (en veel goedkoper) is het om de zaak aan de voorkant dicht te timmeren. De boete aan u moet dan al betaald worden op het moment dat iemand uw bedrijfsgeheimen doorspeelt of in strijd met de afspraken voor de concurrent of voor zichzelf aan de slag gaat.

*Bert van Mieghem, advocaat ondernemingsrecht bij Wybenga Advocaten, e-mail: [vanmieghem@wybenga-advocaten.nl](mailto:vanmieghem@wybenga-advocaten.nl)*