

2.

IN DIE HOOGGEREGSHOF VAN SUID-AFRIKA
[TRANSVAALSE PROVINSIALE AFDELING]

NIE RAPPORTEERBAAR

DATUM: 8/4/2005

In die saak tussen:

SAAKNOMMER: A 1998/2002

HYGROTECH SAAD (EDMS) BPK

APPELLANT

en

DEON FOURIE

RESPONDENT

UITSPRAAK

Van der Westhuizen R:

[1] Hierdie is 'n appèl teen uitspraak van De Vos R in die Hoë Hof in Pretoria (oftewel die Transvaalse Provinsiale Afdeling van die Hooggeregshof) ingevolge waarvan die regter 'n dringende aansoek vir die afdwinging van 'n handelsbeperking (*'restraint of trade'*) met koste van die hand gewys het. Nadat verloop om te appelleer deur die Hoë Hof geweier is, is dit deur die Hoogste Hof van Appèl toegestaan. Byna twee jaar het verloop vandat uitspraak in die Hoë Hof gegee is, totdat die appèl aangehoor is.

[2] Die volgende feite was gemeensaak by die aanhoor van die aansoek:

- (a) Die Appellant doen besigheid in die landbousektor en vervaardig en verskaf groente-, voer- en weidingsgewassaad, blaarvoeding en landbou hulpmiddels, asook saailingproduksiesisteme as groothandelaar om in die kleinhandel verkoop te word.

(b) Die Eerste Respondent het op 1 November 1995 in diens van die Appellant getree.

Klousule 11 van sy diensvoorwaardes bepaal soos volg:

"BEPERKINGS EN ONTHOUDINGS:

1. Die werknemer stem in om geen inligting met betrekking tot die proses, prosedure of interne aksies en werksaamhede van die maatskappy te openbaar of bekend te maak nie, gedurende die diensperiode nie, of daarna.
2. Die werknemer stem in dat na kennisgewing van beëindiging van diens die werknemer nie vir 'n periode van minstens drie jaar by 'n ander maatskappy met soortgelyke en ooreenstemmende produkreekse en doelstellings in diens sal tree nie, maamlik:

(a) Groente- en voer- en weidingsgewassaad-handel;

(b) Blaarvoeding en landbouhulpmiddels;

(c) Saailingproduksiesisteme;

tensy skriftelike toestemming deur die maatskappy daartoe verleen is ..."

- (c) Op 30 November 2001 het die Eerste Respondent uit die Appellant se diens bedank met ingang van 1 Januarie 2002 en sy voorneme te kenne gegee om op laasgenoemde datum in diens te tree by die Tweede Respondent.
- (d) Die Tweede Respondent is 'n maatskappy met soortgelyke en ooreenstemmende produkreekse en doelstellings, waaronder groente en weidingsgewassaadhandel en blaarvoeding en landbouhulpmiddels.

- (e) Die Appellant het nie skriftelike toestemming aan die Eerste Respondent verleen om in diens van die Tweede Respondent te tree nie. Trouens, die Eerste Respondent het die Appellant nie daaroor genader nie.
 - (f) Die Appellant bemark sy produk in die geheel van die Republiek van Suid-Afrika direk aan boere, sowel as internasionaal deur middel van 'n filiaal-maatskappy genaamd Hygrotech International.
 - (g) Die Appellant se bemarkingsgebied is verdeel in drie streke, waarvan die noordelike streek een is. (Hierdie streek word meer volledig aangedui in Aanhangsel 'F' tot die funderende beëdigde verklaring.)
 - (h) Die Eerste Respondent was vir die jaar wat die aansoek voorafgegaan het werksaam in die gebied tussen Louis Trichardt en Messina, terwyl hy vantevore hoofsaaklik werksaam was in die gebied tussen Pietersburg en Louis Trichardt. (Hierdie plekname word in hierdie uitspraak gebruik soos dit in die aansoek voor die hof geplaas is.)
 - (i) Die Tweede Respondent is 'n vername mededinger van die Appellant. Op die stadium toe die aansoek geloods is, het die Tweede Respondent beskik oor drie verkoopsmanne bedrywig in die dieselfde gebied as die Louis Trichardt-area van die Appellant. Die Eerste Respondent is nie van voorneme om die Louis Trichardt-area te verlaat nie en het beoog om vanaf 1 Januarie 2002 in dieselfde gebied waar hy vantevore vir die Appellant werksaam was, in kompetisie met die Appellant die produkte van die Tweede Respondent te bemark.
 - (j) Die Eerste Respondent het 'n kliëntelyst opgestel van die kliënte wat hy namens die Appellant bedien het. Hy sê wel dat hy dit vir 'n "ander doel" opgestel het, maar dat die "ander doel", naamlik die vestiging van 'n olie-verspreidersbesigheid, nog nie werklikheid geword het nie.
- [3] Die Appellant voer aan dat die Eerste Respondent onherstelbare skade sal aanrig aan die Appellant se klandisie, indien hy toegelaat word om die

handelsverbod te oortree. Hierdie bewering word betwis, nie op die basis dat die Eerste Respondent nie in kompetisie met die Appellant gaan werk nie, maar op die basis dat daar in ieder geval strawwe mededinging tussen verskeie mededingers in die mark is, dat ten spyte van die feit dat 'n vorige werknemer dieselfde truuk uitgehaal het die Appellant se besigheid van krag tot krag gaan, en dat inligting oor die Appellant se produkte wyd geadverteer word.

- [4] Die hof a quo het die Appellant se aansoek met koste van die hand gewys op die basis dat dit nie in die openbare belang is dat die verbod afgedwing word nie. Die hof het die uitspraak beperk tot die vraag of die Eerste Respondent se kennis van die Appellant se kliënte van so aard is dat dit nie deur hom gebruik behoort te word nie. Hierdie vraag is soos volg deur De Vos R beantwoord:

"Ek is van mening dat wanneer die Eerste Respondent se waarde gemeet aan sy bemarkingsvermoë en sy ander kennis gebalanseer word teen die algemene kliëntelys van die Applikant soos uiteengesit deur die Eerste Respondent, daar nie gesê kan word dat so 'n lys van kliënte beskermingswaardig is nie. Die kliënte spesifiek is maar boere in die Louis Trichardt-omgewing en area en onder hierdie omstandighede kan ek nie bevind dat die handelsbeperking afgedwing behoort te word nie. Derhalwe word die aansoek van die hand gewys met koste."

- [5] As algemene reël rus die bewyslas om die ongeldigheid van 'n handelsbeperking te bewys op die werknemer. (Sien *Magna Alloys & Research S.A. (Pty) Ltd. v Ellis* 1984(4) S.A. 874 (A) op 893.) Twee botsende belange moet teenoor mekaar opgeweeg word, naamlik die werkgever se reg op afdwinging van sy kontrak (*pacta sunt servanda*) en die werknemer se reg om vrylik in die ekonomie sy besigheid of beroep uit te oefen.
- [6] Soos namens die Appellant aangedui, is in *Basson v Chilwan* 1993(3) SA 742 (A) op 767 G-H deur Nienaber AR vier vrae gestel:

- (1) Is daar 'n belang van die een party wat na afloop van die ooreenkoms beskerming verdien?
- (2) Word so 'n belang deur die ander party in gedrang gebring?
- (3) Indien wel, weeg sodanige belang kwalitatief en kwantitatief op teen die belang van die ander party dat hy ekonomies nie onaktief en onproduktief moet wees nie?
- (4) Is daar 'n ander faset van die openbare belang wat met die verhouding tussen die partye niks te make het nie, maar wat verg dat die beperking gehandhaaf word, of nie?

In *Kwik Kopy Ltd v Van Harlem* 1999(1) SA 472 (W) op 484 E het Wunsh R 'n vyfde vraag tot die lys toegevoeg:

- (5) Gaan die inkorting verder as wat nodig is om die belang te beskerm?

- [7] Die twee belange wat in die verlede as beskermingswaardig aangemerkt is, is 'n werkgewer se belang in sy handelsgeheime en kliënteverhoudings. Eersgenoemde is nie hier ter sprake nie. Die appellant het bloot gepoog om sy kliënteverhoudings of kontakte te beskerm. 'n Werkgewer se belang in sy kontakte is nie absoluut nie. In *Rawlins v Caravan Truck (Pty) Ltd* 1993(1) S.A. 537 (A) op 541 D - E sê Nestadt AR:

"The need of an employer to protect his trade connections arise where the employee has access to customers and is in a position to build up a particular relationship with the customer so that when he leaves the employer's service, he could easily induce customers to follow him to the new business."

- [8] Die regter haal ook met goedkeuring die toets neergelê in *Morris (Hebbert) Ltd v Saxelby* (1916) 1 AC 688 (AC) op 709 A aan waar vereis is dat die werknemer "such personal knowledge of and influence over the customers of

his employer" verkry het "as would enable him (the servant or apprentice) if competition were allowed, to take advantage of his employer's trade connection ...".

[9] Die Appellant voer aan dat dit op die stukke duidelik is dat die Eerste Respondent 'n intieme verhouding met die Appellant se kliënte opgehou het, die name, adresse, saaipatrone en behoeftes van die Appellant se kliënte geleer ken het, sy kennis van die Appellant se prysstrukture kan misbruik om 'n onbehoorlik verminderde prys met betrekking tot kompeterende produkte aan die Appellant se kliënte aan te bied en om met militêre presisie die bemarkingsnetwerk wat die Appellant opgehou het, te vernietig. Die Appellant voer aan dat De Vos R fouteer het deur te bevind dat op die feite wat gemene saak tussen die partye is, die verhouding tussen die Appellant en sy kliënte nie beskermingswaardig is nie. Daar word deur die Appellant aan die hand gedoen dat die *dictum* (hierbo aangehaal) van Nestadt AR uit *Rawlins*. op die feite in die onderhawige saak toepassing vind en dat De Vos R deur te bevind dat die kliënte maar boere in die Louis Trichardt-omgewing is die kern van die aansoek misgekyk het en aan die verhouding tussen die Applikant en sy kliënte nie die belangrikheid toegeken het wat dit verdien nie.

[10] Laastens word deur die Appellant aan die hand gedoen dat die regter fouteer het deur te bevind (ten spyte van die regter se ontkenning daarvan), dat die handelsverbod op die Eerste Respondent te wydlopend is omdat die periode van drie jaar te lank is en die verbod daarop gerig is om kompetisie uit te skakel. Die handelsverbod het primêr ten doel om die kliënteverhoudinge tussen die Appellant en sy kliënte te beskerm en die feit dat dit die effek het om ook kompetisie uit te skakel is regtens irrelevant. Selfs indien bevind word dat die periode van drie jaar te lank is, het die hof 'n diskresie om 'n korter termyn te gelas en het die agbare regter fouteer deur nie haar diskresie aldus uit te oefen nie.

[11] Namens die Respondente word aangevoer dat die hof a quo korrek was deur te bevind dat die dispuut eintlik gaan oor die beskermbare belang van die

identiteit van die boere in die distrik. Dit blyk uit 'n stelling wat gemaak is deur die Appellant se deponent:

"Alhoewel die handelbeperkings wyd genoeg is om teritoriaal die hele gebied van die Republiek van Suid-Afrika te dek, gee ek toe dat die Eerste Respondent nie effektiewelik met die Applikant kan meeding in ander gebiede dan die Louis Trichardt (Pietersburg/Messina) area van die Applikant in die Noordelike Provinsie nie en versoek ek bygevolg die Agbare Hof om die handelsbeperking tot voormelde area te beperk".

[12] Gevolglik word gesê die enigste manier hoe hierdie konsessie deur die Appellant gesien kan word, is dat daar geen ander inligting is wat die Respondent het wat hy kan gebruik om effektief mee te ding met die Appellant nie, as juis die name van die boere in die distrik. Die debat wat handel oor die pryslyste en die koste van die produkte hou geen water nie, aangesien dit nie inligting is van so 'n aard dat dit deur die Respondent tot die Appellant se nadeel gebruik kan word nie. Die vraag is of die kennis waaroor die Respondent beskik het die tipe kennis is wat die openbare belang verg beskerm moet word.

[13] .Die Eerste Respondent stel dit dat bo en behalwe sy normale werk as verkoopsman, hy ook kennis bekom het oor marktoestande waarnê hy sy kliënte bedien. Daar word aanvaar dat hy 'n uitstekende verkoopsman is. Die rede hiervoor mag wees dat hy inligting kan bekom soos marktoestande wat buite sy direkte werksaamhede val en die boere daarmee van advies kan bedien tot so 'n mate dat hulle gevolglik goedere plant wat lei daartoe dat hy die nodige chemikalieë, kunsmis en ander landbouhulpbronne aan hulle kan verkoop. Sy verkoopstegniek is dat hy met sy kennis inligting aan boere oordra wat hulle ooreed om van sy produkte te gebruik. Daar is 'n beperkte hoeveelheid boere wat in die distrik boer. Hy kan na elkeen van hulle gaan en sê dat hy advies het oor die marktoestande, en hulle aanraai om in 'n bepaalde jaar byvoorbeeld pampoene te plant. Dan kan hy die nodige produkte aan die boere verkoop. Om dit te doen is nie 'n inbreukmaking op die Appellant se

gewone werksaamhede of die gebruik van enige vertroulike inligting nie, aldus die Respondente.

[14] Wat die Appellant wil doen, is om te verhoed dat daar enige kompetisie vanaf die Respondente afkomstig mag wees vir die verkoop van landbouhulpbronne. Kompetisie is die lewensbloed van die ekonomie en die howe sal nie kompetisie verhinder of verbied nie, tensy dit op 'n onwettige manier gedoen word. Dit word ook duidelik gestel dat die boere voortdurend hulle aanplantings wissel en diennooreenkomstig besluite neem hulle boerderymetodes daarby aanpas. Enige verkoopsman moet op hoogte bly van veranderings van seisoen tot seisoen.

[15] Al is die onus op die Respondent om te wys dat dit nie in die openbare belang is om die kontraktuele verpligting af te dwing nie, moet die weergawe van die Respondent aanvaar word bo die van die Appellant wanneer daar 'n dispuut oor feite is, aldus die advokaat vir die Respondent. (Sien *Plascon Evans Paints (Pty) Ltd v Van Riebeeck Paints (Pty) Ltd* 1984 (3) SA 623 (A); *Branco & Another t/a Mr Cool v Gale* 1996 (1) SA 163 op 175 F; *Rawlins & Another v Caravan Truck (Pty) Ltd* 1993 (1) SA 537 (A) op 541L-542A; *Damonds NO. & Andere v Staats President & Andere, Jooste v Staats President & Andere* 1984 (4) SA 224 (A) op 259DA-E en 262B.)

[16] Volgens die Respondent blyk dit uit die stukke in geheel dat die kundigheid van die Eerste Respondent en sy kennis oor die weers- en marktoestande wat periodiek in die distrik heers waar hy boere bedien het reeds opgedoen was oor etlike jare heen voordat hy by die Appellant begin werk het. Die kennis kan hom nie ontnem word nie. Inderdaad sê die Appellant self dat die Respondent gekies is om by hulle werksaam te wees, omrede hy oor hierdie besondere kennis en vaardigheid beskik. Die feit dat hy weet wie die boere is, wat die Appellant nou op staatmaak as 'n vertroulike kliëntebasis, is nie vertroulik nie en dit blyk ook nie die rede te wees hoekom die Respondent suksesvol is met sy werksaamhede nie.

[17] Dit is natuurlik so dat die Eerste Respondent 'n ooreenkoms onderteken het in terme waarvan hy nie sonder die Appellant se toestemming binne drie jaar by 'n mededinger sou werk nie. Die beginsel dat ooreenkomste nagekom moet word is belangrik. Hierteenoor het die hof telkemale bevind dat hierdie beginsel afgeweg moet word teen wat bestempel kan word as die waardes van 'n vryemarkstelsel en spesifiek 'n persoon se reg om sy of haar vernuf en ondervinding aan te wend in kompetisie met ander.

[18] soos deur die advokaat namens die Appellant aangevoer, het die Eerste Respondent hier duidelik in stryd met die geskrewe ooreenkoms opgetree. Die vraag is inderdaad wat die belang is wat deur die ooreenkoms beskerm word. Volgens die Appellant se advokaat lê die belang nie in die pryslyste of kliëntelyste nie, maar in die Eerste Respondent se verhouding met die kliënte.

[19] Dit is myns insiens juis waar die Appellant se probleem lê. Die Eerste Respondent se vernaamste bate is klaarblyklik sy persoonlikheid, sy kennis van boerdery en markte en sy vermoë om met boere oor die weg te kom. Die identiteit van die boere as potensiële kliënte is geen geheim nie. Die Eerste Respondent het nie sy persoonlike eienskappe wat hom suksesvol maak in diens van die Appellant geleer of bekom nie. Hy het dit oor 'n lang tydperk gehad en ontwikkel. Dit sou nie in die openbare belang wees as die Appellant, by wie die Eerste Respondent enkele jare werksaam was, deur middel van 'n handelsbeperkingsooreenkoms 'n reg verkry op die Eerste Respondent se vermoë, ten einde homself teen mededinging te beskerm nie.

[20] Die hof a quo se uitspraak is op die basis van dringendheid gegee en daarom kort en bondig. Moontlik moes die klem inderdaad meer op die Eerste Respondent se kliënte-verhoudings as op die kliëntelyste geplaas wees. Ek kan egter nie daarmee wesenlik fout vind wat na my mening hierdie hof noop om met die uitspraak in te meng nie.

[21] Die Appellant versoek ook kondonاسie vir die laat liassering van die kennisgewing van appèl en die laat liassering van 'n prokurasie. Die redes is in

taamlike besonderhede uiteengesit. Ek is van mening dat kondonasie verleen mag word.

[22] Wat die koste van die afwysing van die appèl betref, is daar geen rede waarom koste nie die uitslag moet volg nie.

[23] Gevolglik is ek van mening dat die volgende bevel gemaak moet word:

- (1) Die Appellant se versuim om sy kennisgewing van appèl en volmag betyds te liasseer word gekondoneer.
- (2) Die appèl word met koste van die hand gewys.

J van der Westhuizen, R

(16.03.2005)

Ek stem saam.

J Shongwe, R

Ek stem saam

W Seriti, R