

CHECKLIST VOOR EEN AGENTUUROVEREENKOMST

1. Inleiding

- geef duidelijk de aard van de overeenkomst aan (zelfstandige handelsagentuur - agence commerciale autonome - Handelsvertretung - commercial agency - ...) om het onderscheid met andere distributiestructuren in de verf te zetten.
- vermeld nauwkeurig de rechtsvorm, naam en vestigingsplaats van de partijen
- vermeld de nummers waaronder de contractanten geregistreerd zijn (handelsregister, BTW, agentenregister ...)
- duid eventueel aan door wie zij vertegenwoordigd worden en op welke grondslag

In contracten met een Angelsaksische partner wordt de overeenkomst dikwijls ingeleid door een motivatie (i.e. consideration):

'Whereas the principal wishes [...]

Now therefore, in consideration of [...]

the Parties agree as follows [...]'.

2. Producten

- preciseer op welke producten de agentuur betrekking heeft
 - vallen alle producten die de principaal verkoopt onder de agentuur
 - alleen die welke hij zelf fabriceert?
 - alleen een beperkte selectie, opgesomd in de bijlage?
 - speelt de merknaam (verpakking ...) waaronder het product wordt aangeboden een rol (private label – eigen merk – bulk ...)?
- vallen nieuwe of verbeterde producten automatisch onder het contract?
- wat met producten waarvan de principaal de fabricage stopzet? Hoe notificeren, termijnen, ...?

3. Contractgebied (rayon)

- definieer ondubbelzinnig het gebied dat aan de agent wordt toegewezen
 - territoriaal (per land, provincie ...)
 - bepaal in voorkomend geval ook de groep klanten die de agent binnen zijn rayon mag bewerken (openbare instellingen – supermarkten – groothandel...).
- wat bij wijzigingen (bv. uitbreiding EU, overname aangebrachte klanten ...)
- wat met de al bestaande klanten?
 - overname door de (nieuwe) agent – tegen betaling?
- volgens welke criteria wordt de klant gelokaliseerd?
 - maatschappelijke zetel – exploitatiezetel - leveringsadres – facturatieadres – adres ondertekening contract/bestelling ...

4. Exclusiviteit

- krijgt de agent het recht om als enige de producten van de principaal in het aangewezen rayon te vertegenwoordigen (= absolute exclusiviteit – ‘exclusive agent’)?
- behoudt de fabrikant het recht om rechtstreeks met mogelijke klanten uit het contractgebied te onderhandelen, zonder hierbij een beroep te doen op andere agenten of distributeurs of om een vestiging te openen in het contractgebied (= relatieve exclusiviteit – ‘sole agent’)?
- wat met klanten gevestigd in één contractgebied die zelf verkooppunten hebben in andere contractgebieden?

5. Draagwijdte van de bevoegdheden van de agent :

- in welke mate mag de agent de merknaam van de principaal gebruiken?
- mag de agent (onafhankelijke) sub-agenten aanstellen of is hiervoor de instemming van de principaal nodig?
- in welke mate mag de agent andere complementaire producten vertegenwoordigen?
- toepasselijkheid van de algemene verkoopvoorwaarden van de principaal
- heeft de agent het recht om voor rekening van de vertegenwoordigde firma betalingen in ontvangst te nemen?
- mag de agent voor rekening van de principaal bestellingen aanvaarden of is een confirmatie door de vertegenwoordigde firma vereist?
- heeft de agent het recht om in bepaalde gevallen ook voor eigen rekeningen bestellingen op te geven?

6. Taak van de agent

- tot de algemene verplichtingen waarmee de agent wordt belast behoort doorgaans :
 - ontwikkeling van een gezamenlijk marketing en promotieplan
 - opleiding, voldoende personeel, deelname aan verkoop meetings, ...
 - regelmatig bezoek aan de clientèle (periodiciteit ...?);
 - activiteitenverslag (vorm – periodiciteit ...?);
 - marktonderzoek (concurrentie, mogelijkheden ...) en opvolging van reglementering (productnormen, invoerrechten ...);
 - onmiddellijke transmissie van bestellingen (termijn, wijze ...);
 - opvolging van contacten en contracten;
 - doorgeven van mogelijke klachten van de koper (termijnen, formaliteiten ... cf. algemene verkoopvoorwaarden);
 - medewerking in geval van betalingsproblemen;
 - bewaking van het industrieel eigendomsrecht van de principaal;
 - geheimhoudingsplicht (tijdens onderhandelingen – tijdens contract – na afloop contract)
 - informatie over de kredietwaardigheid van aangebrachte klanten, ...
- bepaal de draagwijdte van een eventueel delcrederebeding
- wordt een minimumomzetcijfer opgelegd?
 - hoe wordt dit cijfer berekend (volume – omzet – marktpenetratie – evolutie ...)?
 - welke gevolgen worden verbonden aan een schending van deze verplichting (verlies exclusiviteit, inkrimping rayon,...)?

- worden er goederen in consignatie geleverd? Welke voorwaarden worden hieraan verbonden?
- worden bijkomende opdrachten gegeven zoals dienst na verkoop...

7. Verplichtingen van de principaal

- algemene ondersteuning van de agent d.m.v. monsters, folders en reclamemateriaal, eventueel opleiding van de agent, tijdige aankondiging van wijzigingen in producten, prijslijsten en verkoopvoorwaarden, ...
- betaling van de commissie (zie verder)
- verwerking van de orders
 - notificatie van aanvaarding, weigering of niet-uitvoering
 - definieer de omstandigheden die de principaal toelaten een order af te wijzen
 - informatie over verminderde productiecapaciteit
- communicatie over relevantie informatie van klanten uit het rayon.

8. Concurrentiebepalingen

- ook als er geen bezwaar tegen bestaat dat de agent complementaire producten vertegenwoordigt, is het interessant te weten welke.
 - lijst bestaande vertegenwoordigingen, akkoord/informatieplicht bij het aanvaarden van nieuwe vertegenwoordigingen
 - verbod vertegenwoordiging rechtstreekse concurrenten
- duur en draagwijdte van het concurrentieverbod na beëindiging van de overeenkomst.
 - vergoeding voor de agent ('Wettbewerbsentschädigung')
 - sanctie bij schending

9. Elektronische handel

- mag de agent het internet gebruiken om klanten te zoeken?
 - voor alle contractproducten – voor bepaalde producten
 - welke controle oefent de principaal eventueel uit op de website van de handelsagent?
 - mag de agent de merknaam van de principaal gebruiken als (onderdeel van de) domeinnaam, als metatag...
 - toegang (bv. alleen toegang tot (relevante pagina op de) website van de handelsagent via een link vanuit de website van de principaal)
 - opbouw van de website (verplichte link naar de site van de principaal, verbod/controle andere links, lay-out, webdesign, transmissie van informatie die de agent via zijn website verzamelt ...)
- in welke mate vallen de verkopen door de principaal via zijn webshop onder de exclusiviteit?
 - mag de principaal via zijn webshop dezelfde klanten bewerken als die waarvoor de agentuur was verleend?
 - mag de principaal via zijn webshop enkel klanten bewerken die hoe dan ook niet binnen het rayon vallen
 - indirecte commissie?

10. De vergoeding van de handelsagent

- omvang van de commissie
 - %, vast bedrag of combinatie?
 - % met een minimumbedrag per aangebrachte bestelling?
 - wordt voor alle transacties eenzelfde vergoeding toegekend - voor welke orders is commissie verschuldigd en voor welke niet?
 - bestaande klanten – nieuwe klanten
 - klanten buiten rayon – nabestellingen die rechtstreeks geplaatst werden (follow-up commissie) - bestellingen binnen het rayon die niet door de agent werden aangebracht (indirecte commissie) – bestellingen uitgevoerd na afloop van de agentuur ...
 - grote klanten – kleine klanten ...?
 - bestellingen van reserveonderdelen die in het kader van garantieverplichtingen geleverd worden
 - producten van derden die meegeleverd worden met de goederen van de principaal
 - rente bij uitgestelde betaling
 - in het begin van de samenwerking kan een relatief hoge commissie – al dan niet aangevuld door een vast bedrag - noodzakelijk zijn om de agentuur op te bouwen
 - wordt deze ‘startpremie’ achteraf verrekend (als een soort voorschot)?
 - afhankelijk van de evolutie van de omzet kan een lagere (degressief) of hogere (progressief) commissie worden afgesproken
 - premies – bonussen ...
- berekeningsgrondslag van de commissie
 - totale factuurprijs of factuurprijs verminderd met bepaalde kosten (transport, verzekering, kortingen, belastingen, verpakking, ...) – gebruik bij voorkeur een prijs onder verwijzing naar een duidelijke leveringsconditie (bv. EXW Incoterms 2010)
- ontstaan van het recht op commissie
 - bij confirmatie van het order, bij levering, na betaling, in verhouding tot de gedeeltelijke betalingen,... ?
- wanneer wordt de commissie betaalbaar?
 - munt van betaling - worden voorschotten uitbetaald?
- zijn er kostenvergoedingen – delcrederevergoeding?
- bepaal of de afgesproken commissie al dan niet de gehele vergoeding van de agent vertegenwoordigt en of bepaalde lasten (belastingen op de commissie (BTW), sociale zekerheidsbijdragen, ...) kunnen worden doorgerekend.
- periodiciteit en structuur van de commissiestaten
- organisatie van het recht op controle van de commissiestaten
 - draagwijdte van het controlerecht
 - verbod van controle bij de klanten van de principaal
 - via externe deskundigen, gehouden door een beroepsgeheim
 - kostenverdeling
 - confidentialiteitsverplichting

11. Duur en einde van de overeenkomst

- bepaalde duur of onbepaalde duur.
 - spreek af of de overeenkomst van bepaalde duur na afloop van de termijn stilzwijgend kan worden verlengd of slechts met een uitdrukkelijk akkoord kan worden voortgezet
 - is tussentijdse opzegging van de agentuur voor bepaalde duur mogelijk – moet tegen het einde van de overeengekomen duur worden opgezegd?
- duur van de opzeggingstermijn, rekening houdend met de toepasselijke wetgeving
 - wijze van opzegging, ingang van de opzeggingstermijn, einddatum ...
- omschrijf de gevallen die aanleiding kunnen geven tot eenzijdige verbreking van de overeenkomst.
 - op welke wijze dient de verbreking te geschieden (formaliteiten – termijnen ...)?
- hoe zit het met een klantenvergoeding of uitwinningsvergoeding?
 - houd rekening met de mogelijkheid van dwingende rechtsregels
 - voeg een lijst met de bij aanvang van de agentuur bestaande klanten en hun omzet bij het contract
- overige voorzieningen voor het geval van beëindiging
 - afrekening lopende transacties;
 - wat gebeurt er met voorraden, stalen, onderdelen, prijslijsten, brochures, ... die de agent nog in zijn bezit heeft?
 - einde van het recht van de agent om de handelsnaam, merken en modellen van de principaal te gebruiken
 - doorhaling inschrijvingen en registraties van de agentuur (wie neemt initiatief, kostprijs ...?)

12. Toepasselijke recht

- nationaal recht van één der partijen
- nationaal recht van een derde land
- algemene principes van internationaal handelsrecht (“lex mercatoria”)

Ga na of de rechtskeuze geldig is in de gegeven omstandigheden

13. Bevoegde rechtbank – Arbitrage

- nationale rechtbank van één der partijen
- (optioneel) bemiddeling (ADR)
- Arbitrage

Ga na of de forumkeuze geldig is in de gegeven omstandigheden

14. Varia

- datum en plaats van ondertekening
- wat met vroegere afspraken?
 - worden geannuleerd ('Entire contract clause' – "vierhoekenclausule")
- Wat in geval van nietigheid van bepaalde clausules
 - brengen niet de nietigheid van het contract mee ('Severance clause'- "beding van afscheiding")
- overmacht en hardship
- overdraagbaarheid (verboden of toegelaten – gevolgen)
- in werkingtreding van het contract
- hoe eventueel wijzigingen van het contract doorvoeren?
- taal van het contract, aantal originelen, aantal bijlagen
- procedurele en fiscale aspecten