

## CHECKLIST VOOR EEN DISTRIBUTIEOVEREENKOMST

De meeste landen kennen geen bijzonder wettelijk kader voor de distributieovereenkomst. De partijen hebben er daarom belang bij om dit juridische vacuüm op te vangen met een evenwichtig, goed uitgewerkt contract.

Hierbij moeten zij bijvoorbeeld aandacht schenken aan de volgende elementen:

### **1. Partijen bij de overeenkomst**

- geef duidelijk de aard van de overeenkomst aan (alleenverkoop – concession de vente exclusive - Vertragshändler – sole/exclusive distributorship - ...) om het onderscheid met andere distributiestructuren in de verf te zetten;
- vermeld nauwkeurig de rechtsvorm, naam en vestigingsplaats van de partijen;
- vermeld de referenties (nummers) waaronder de contractanten geregistreerd zijn (handelsregister, BTW, ...);
- duid eventueel aan door wie zij vertegenwoordigd worden en op welke basis;

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

*'Whereas the Supplier wishes [...],  
Now therefore, in consideration of [...]  
The Parties agree as follows [...]*

### **2. Producten**

- preciseer op welke producten de concessie/distributie betrekking heeft
  - vallen alle producten die de leverancier verkoopt onder de overeenkomst
  - 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 leverancier de fabricage stopzet? Hoe notificeren, termijnen, ...?

### **3. Contractgebied (rayon)**

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

#### **4. Exclusiviteit**

- krijgt de wederverkoper het recht om als enige de producten van de concessiegever in het aangewezen rayon te vertegenwoordigen (= absolute exclusiviteit – ‘exclusive distributor’)?
- 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 dat contractgebied (= relatieve exclusiviteit – ‘sole distributor’)?
- wat met klanten gevestigd in één contractgebied die zelf verkooppunten hebben in andere contractgebieden?

#### **5. Draagwijdte van de bevoegdheden van de wederverkoper:**

- in welke mate mag/moet de wederverkoper de merknaam van de leverancier gebruiken?
- mag de wederverkoper (onafhankelijke) sub-distributeurs/agenten aanstellen of is hiervoor de instemming van de leverancier nodig?
- concurrentiebepalingen
  - ook als er geen bezwaar tegen bestaat dat de distributeur complementaire producten vertegenwoordigt, is het interessant op papier vast te leggen welke dat zijn.
  - verbod verkoop of vertegenwoordiging van rechtstreeks concurrerende producten
- kan de overeenkomst worden overgedragen aan een andere entiteit in de groep? Wat als de tegenpartij door een concurrent wordt overgenomen? Wat bij wisselingen in het management van de wederverkoper?;

#### **6. Taken van dedistributeur.**

- tot de algemene verplichtingen van de distributeurwederverkoper behoort doorgaans:
  - verkopen onder eigen naam en voor eigen rekening en risico
  - ontwikkeling van een gezamenlijk marketing en promotieplan
    - bepaal in welke gevallen en op welke voorwaarden uitgaven van de wederverkoper voor terugbetaling in aanmerking komen (jaarbeurzen, ...)
  - opleiding, voldoende personeel, deelname aan verkoopsmeetings, ...
  - regelmatig bezoek aan de klanten (periodiciteit ...?);
  - activiteitenverslag (vorm – periodiciteit ...?);
  - marktonderzoek (concurrentie, mogelijkheden ...) en opvolging van reglementering (productnormen, invoerrechten ...);
  - geheimhoudingsplicht (tijdens onderhandelingen – tijdens contract – na afloop contract)
- bewaking van het industrieel eigendomsrecht van de leverancier;
  - Merk: dit blijft in het algemeen eigendom van de fabrikant die in voorkomende gevallen de wederverkoper een licentie voor de duur van de overeenkomst verstrekt;
  - moet de wederverkoper onder het merk van de fabrikant werken of kan hij zijn eigen merk gebruiken?
  - wie registreert het merk? (wie wordt titularis van het merk?)
  - moet de wederverkoper de fabrikant inbreuken op diens intellectuele rechten (octrooien, merken, ...) signaleren en deze inbreuken samen met hem in rechte bestrijden?
- 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 ...)?
- Dienst na verkoop door de wederverkoper; regelen welke kwaliteitsnormen de wederverkoper hierbij dient na te streven en in hoeverre hiervoor een aparte vergoeding wordt verstrekt;
- aanhouden van een voorraad door de wederverkoper;

- stock in consignatie of eigendom van de wederverkoper;
- lot na afloop van het contract; omvang; recht om de voorraden te liquideren of verplichting tot terugname voorraad aan het einde van de overeenkomst tegen al dan niet vooraf vastgestelde prijs;

### **7. Verplichtingen van de leverancier**

- garantie van bevoorrading (lead times, ...)definieer de omstandigheden die toelaten een order af te wijzen; informatie over verminderde productiecapaciteit
- algemene ondersteuning van de wederverkoper d.m.v. monsters, folders en reclamemateriaal, eventueel opleiding, tijdige aankondiging van wijzigingen in producten, prijslijsten en verkoopvoorwaarden...
- communicatie van relevante informatie ontvangen van klanten uit het rayon.

### **8. Verkoopmodaliteiten (eventueel in de vorm van een 'Specific Purchasing Agreement')**

- welke leveringsvoorwaarden (Incoterms)?
- welke betalingsmodaliteiten (munt, termijn, wijze)?
- worden betalingsgaranties opgelegd?
- welke inkoopprijs;
  - individuele prijslijsten
  - korting op 'aanbevolen retailprijs
  - modaliteiten voor prijsaanpassingen, munt van betaling, ...?
- wordt een prijs voor de wederverkoop opgelegd?
  - de meeste landen verbieden een vaste minimale 'resaleprice' (prijszetting); aanbevolen verkoopprijzen kunnen doorgaans wel;
  - maximale wederverkoopprijzen zijn meestal niet strijdig met het mededingingsrecht;
- premies – bonussen ...

**Deel uw algemene verkoopvoorwaarden mee in bijlage en laat ze uitdrukkelijk aanvaarden door de alleenverkoper/wederverkoper!**

### **9. Garantie en beperking van aansprakelijkheid :**

Een weder- of alleenverkoper zal de garantie die hij aan zijn eigen klanten moet geven steeds 'doorrekenen' aan de fabrikant aangezien deze die aansprakelijkheid, doorgaans efficiënter kan beheersen en verzekeren omdat hij het productieproces controleert;

- hoe worden de risico's van productaansprakelijkheid opgevangen?
- wat met de doorwerking van de garanties die een distributeur aan de consument moet geven?

## **10. Elektronische handel**

- mag de distributeur het internet gebruiken om het product te promoten?
  - voor alle contractproducten – voor bepaalde producten
  - wat met het auteursrecht op foto's, productbeschrijvingen, vertalingen, ...?
- welke controle oefent de concessiegever eventueel uit op de website van de distributeur?
  - mag de distributeur de merknaam van de fabrikant gebruiken als (onderdeel van de) domeinnaam, als metatag...
  - toegang (bv. alleen toegang tot (relevante pagina op de) website van de distributeur via een link vanuit de website van de concessiegever)
  - opbouw van de website (verplichte link naar de site van de concessiegever, verbod/controle andere links, lay-out, webdesign, transmissie van informatie die de distributeur via zijn website verzamelt ...)
  - mag de distributeur via andere sites adverteren?
- wat met bestellingen van buiten het contractgebied die door de distributeur via het internet gerealiseerd worden?
- in welke mate vallen de verkopen door de fabrikant via zijn webshop onder de exclusiviteit?
  - mag de fabrikant via zijn webshop dezelfde klanten bewerken als die waarvoor de concessie was verleend?
  - mag de fabrikant via zijn webshop enkel klanten bewerken die hoe dan ook niet binnen het rayon vallen
  - indirecte commissie?

## **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 overeenkomst voor bepaalde duur mogelijk – moet tegen het einde van de overeengekomen duur worden opgezegd?
- duur van de opzeggingstermijn, eventueel 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?
- overige voorzieningen voor het geval van beëindiging
  - schadeloosstelling bij beëindiging : in de meeste landen bestaat hiertoe geen verplichting; anderzijds zijn distributeurs begrijpelijk weigerachtig om te investeren in een distributieovereenkomst die naar believen door de fabrikant kan worden beëindigd ;
  - afrekening lopende transacties;
  - wat gebeurt er met voorraden, stalen, onderdelen, prijslijsten, brochures, ... die de distributeur nog in zijn bezit heeft?
  - einde van het recht van de agent om de handelsnaam, merken en modellen van de concessiegever te gebruiken
  - doorhaling eventuele inschrijvingen en registraties van de concessie (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