

Distributionsaftaler

Hvis din virksomhed lever af at sælge andres produkter - som agent, forhandler eller franchisetager - eller selv fremstiller produkter, der sælges gennem et netværk af agenter, forhandlere eller franchisetagere - er et klart, skriftligt aftalegrundlag af allerstørste betydning.

Selv om en agent og en forhandler er to meget forskellige størrelser - der også opererer under grundlæggende forskellige juridiske vilkår - ses det ofte, at kontrakterne ikke afspejler disse forskelligheder, hvilket kan føre til ubehagelige overraskelser for både producenten og den anden part i aftaleforholdet.

Mens en række vilkår for et agenturforhold er reguleret både i dansk ret og på EU niveau, eksisterer der f.eks. ingen særlige lovregler, der specifikt tager sigte på forhandlerforhold. Det betyder blandt andet, at hvor en agent - i mangel af særlig aftale om det modsatte - vil kunne kræve erstatning af producenten ved agenturforholdets ophør - ja, så kan en eneforhandler normalt kun få erstatning, hvis det direkte er aftalt i kontrakten.

Tilsvarende gælder, at den konkurrenceretlige vurdering og regulering - som ud over egentlige konkurrenceklausuler også omfatter f.eks. prisfastsættelse, salgsbegrænsninger, rapportering osv. - vil være væsentlig forskellig alt efter, om der er tale om en forhandleraftale, et franchiseforhold eller en agenturaftale.

I det hele taget er der rigtig mange ting, der skal tages højde for, hvis en kontrakt er beregnet til at skulle løbe i en ubestemt fremtid - og rent bortset fra, at det kan være psykologisk svært at "tage hul" på de mere ubehagelige emner, er det måske heller ikke alt, man lige tænker på fra starten. Her er nogle enkelte eksempler på, hvad advokaten kan hjælpe dig med at huske - og om nødvendigt undersøge - samt formulere på en juridisk holdbar måde:

- Hvem er den anden ansvarlige part i aftaleforholdet helt præcis - er det en selvstændig juridisk enhed, og hvordan forholder den sig til en evt. eneanpartshaver eller -aktionær, henholdsvis til andre koncernselskaber?
- Er det din kontraktpart, som direkte har rettighederne til de produkter, aftalen vedrører - eller er han selv eneforhandler med ret til at udpege underforhandlere?
- Er produkterne omfattet af patentrettigheder eller lignende rettigheder?
- Skal produkterne sælges under et bestemt varemærke - eller er der frit valg med hensyn til navn?

- Er der krav om mindstesalg?
- Hvem betaler for markedsføring af produkterne?
- Hvad sker der, hvis produkterne ændres eller forbedres - eller hvis producenten ønsker helt at stoppe fremstillingen af et bestemt produkt?
- Hvordan skal prisstigninger varsles?
- Hvad gælder omkring service og garantiforpligtelser - og hvordan hæfter producenten, hvis produktet forvolder skade hos det næste omsætningsled, og
- hvilke opsigelsesvarsler skal være gældende - og hvad sker der i det hele taget ved en opsigelse, f.eks. i forhold til forhandlerens varelager?
- Hvor skal tvister løses og efter hvilket lands lovgivning?

Alle disse ting - og mange flere - kan vi hos Forum Advokater hjælpe dig med at forhandle og nedskrive i et holdbart aftalegrundlag.

Ud over dansk, arbejder vi også på engelsk, tysk, fransk, spansk og en række andre sprog - og vi har kontakter i hele Europa og en stor del af den resterende verden gennem det internationale advokatnetværk CICERO, hvis der er behov for undersøgelser vedrørende lokal lovgivning.

Vil du vide mere?

Læs mere på vores hjemmeside
www.forumadvokater.dk