

## Handelsagentaftaler på det tyske marked

### Handelsagenten som selvstændig erhvervsdrivende

Handelsagenten er en selvstændig erhvervsdrivende, som vedvarende for en anden virksomhed formidler aftaler eller på dennes vegne og for dennes regning indgår aftaler om salg af varer. Selvstændig er den erhvervsdrivende, som i det væsentlige frit kan disponere over sit arbejde og sin arbejdstid. Det er vigtigt, at handelsagentaftalen er klar på dette punkt og at handelsagenten reelt ikke er integreret i virksomheden, som f.eks. en ansat handelsrejsende. Er sidstnævnte tilfældet, vil virksomheden skulle opfylde sine socialforsikringsretlige forpligtelser som arbejdsgiver. Heri kan ligge en ikke ubetydelig udgiftspost.

### Handelsagentaftalen

Handelsagentsaftaler kan gyldigt indgås mundtligt, men bør dog indgås skriftligt mellem virksomheden og handelsagenten. Faktisk har handelsagenten krav på at få en skriftlig kontrakt. Grundet virksomhedens og handelsagentens individuelle og forskelligrettede interesser er udarbejdelsen af kontrakten ofte vanskelig, hvorfor det må anbefales, at der søges assistance hos eksperter på området. Omkostningerne til rådgivning og udarbejdelse af kontrakter er som regel altid mindre, end omkostningerne til løsning af konflikter, der ikke sjældent følger af dårlige kontrakter.

### Handelsagentens og virksomhedens rettigheder og pligter

Handelsagentens opgave består i at formidle aftaler om køb af virksomhedens produkter eller sørge for indgåelsen af sådanne aftaler. Handelsagenten skal i den forbindelse varetage virksomhedens interesser. Han skal informere sin kontraktspart om alle relevante anliggender, særligt om de formidlede og indgåede kontrakter.

Handelsagenten skal honoreres for formidlingen og indgåelsen af aftaler. Honoraret udbetales som provision, når virksomheden har sluttet handlen (indgået aftalen). Såfremt handelsagenten har fået anvist et bestemt område eller en bestemt kundekreds med en eneforhandlingsret, har han tillige krav på provision for de aftaler, som uden dennes medvirken indgås med kunder i området/fra kundekredsen.

Handelsagenten har imidlertid som udgangspunkt ikke krav på provision i de tilfælde, hvor kunden ikke betaler virksomheden for varen eller at virksomheden ikke slutter handlen som følge af omstændigheder, som virksomheden ikke har haft indflydelse på.

Som hovedregel betaler virksomheden provisionen månedlig, eller senest ved udgangen af den efterfølgende måned. Til brug for sine provisionsberegninger kan handelsagenten forlange relevante oplysninger fra virksomheden, herunder kræve fremlagt bogføringssudtog. Under særlige omstændigheder kan han endda kræve indsigt i virksomhedens bogholderi.

### Konkurrenceforbud

Virksomheden kan pålægge handelsagenten ikke at formidle eller indgå aftaler vedrørende konkurrerende produkter. Dette forbud kan dog ikke udvides til at gælde efter handelsagentaftalens ophør, uden at handelsagenten samtidigt modtager en økonomisk kompensation herfor.

## Ophør af handelsagentaftalen

Begge parter kan opsige handelsagentaftalen, medmindre der er indgået en handelsagentaftale på bestemt tid. Opsigelsesfristen er 1 måned i det første år, 2 måneder i det andet år. Fra det 3. – 5. år er opsigelsesfristen 3 måneder og efter det 5. år er opsigelsesfristen hele 6 måneder. Opsigelsesfristerne adskiller sig her fra dansk ret. Det er muligt at aftale længere opsigelsesfrister.

Opsigelsen sker til månedens udgang.

I tilfælde af grov tilsidesættelse af handelsagentaftalen, kan kontrakten opsiges med øjeblikkelig virkning og således uden overholdelse af opsigelsesfristerne. Alt afhængigt af omstændighederne vil en sådan opsigelse være betinget af en advarsel forinden.

## Goodwill-erstatning

Er handelsagentaftalen bragt til ophør, har handelsagenten krav på en godtgørelse, Ausgleichsanspruch, som i dansk ret kaldes goodwill-erstatning. Kravet støttes på den af handelsagenten opbyggede nye kundekreds og skal kompensere ham for fremtidig mistet indtjening.

Tyske handelsagenter er meget bevidste om deres krav på goodwill-erstatning – oftest fordi kravet af mange bliver overvurderet som handelsagentens sociale afsikring. Omvendt er virksomhedens frygt for den denne udgift for det meste ubegrundet, idet virksomheden samtidigt modtager en tilsvarende ydelse i form af en udvidet kundekreds. Virksomheden har endda kontraktretslige muligheder for at lade forpligtelsen til betaling af goodwill-erstatning gå over på handelsagentens efterfølger.

Handelsagentens krav på betaling af goodwill-erstatning er ufravigelig, det vil sige at den ikke kan fraviges eller udelukkes i handelsagentaftalen. Kravet er nærmere reguleret i § 89 b i den tyske handelslovbog HGB, Handelsgesetzbuch. I lang tid stillede den tyske lovbestemmelse følgende krav til beregningen af erstatningen:

- handelsagentaftalen skal være bragt til ophør,
- virksomheden opnår også efter ophør af aftalen en væsentlig fordel gennem den af handelsagenten opbyggede nye kundekreds,
- handelsagenten mister gennem ophøret af aftalen provision, som han ved en fortsættelse af handelsagentforholdet ville have opnået på baggrund af de allerede sluttede eller fremtidig indgående handler med de af ham skaffede kunder, og
- en goodwill-erstatning er rimelig henset til samtlige omstændigheder.

Som det fremgår af oventstående, er der tale om en række betingelser, som skal være opfyldte. Indtil marts 2009 var det også udgangspunktet for beregningen af erstatningen, at samtlige betingelser skulle være opfyldte. Imidlertid afsagde EU-domstolen i marts 2009 en dom, som har ført til en ændring af formuleringen i § 89 HGB i august 2009. Nu skal alene følgende krav være opfyldt:

1. handelsagentaftalen skal være bragt til ophør,
2. virksomheden opnår også efter ophør af aftalen en væsentlig fordel gennem den af handelsagenten opbyggede nye kundekreds og
3. en goodwill-erstatning er rimelig under hensyntagen til samtlige omstændigheder, særligt henset til handelsagentens mistede provisioner ved handler med denne kundekreds.

Den nye formulering kan fremover medføre højere goodwill-erstatninger til handelsagenterne.

Det skal bemærkes, at de tyske domstole allerede i medfør den tidligere formulering i § 89 b HGB har beregnet større goodwill-erstatninger end danske domstole. Et loft er dog stadig reguleret i loven, nemlig betaling af en goodwill-erstatning svarende til ét års provision. Dette er den maksimale goodwill-erstatning, en handelsagent kan kræve ved ophør af aftalen. Den maksimale provision beregnes som et gennemsnit af de sidste 5 års provisioner.

#### ad. 1. ophør

Den første betingelse for goodwill-erstatningen er, at handelsagentaftalen skal være bragt til ophør. Imidlertid er handelsagenten ikke i alle ophørssituationer berettiget til en goodwill-erstatning. Han har alene et krav i de tilfælde, hvor handelsagentaftalen i tilfælde af en tidsbegrænset aftale er udløbet, handelsagentforholdet er blevet opsagt med almindelig varsel gennem virksomheden eller handelsagenten og virksomheden har aftalt, at handelsagentforholdet skal bringes til ophør.

Handelsagenten har imidlertid ikke krav på provision, når han selv opsiger handelsagentforholdet. I den situation gælder dog to undtagelser – nemlig at handelsagenten opsiger handelsagentaftalen a) som følge af forhold, som skyldes virksomheden (f.eks. dennes misligholdelse af aftalen) eller b) af helbredsmæssige årsager, hvor der må forventes vedvarende hindring for udførelsen af arbejdet.

Opnår handelsagenten pensionsalderen – p.t. 65 år – vil handelsagentforholdet tillige kunne opsiges. Også i den situation har handelsagenten krav på goodwill-erstatning.

#### ad. 2. væsentlig fordel for virksomheden

Den anden betingelse for goodwill-erstatningen er, at virksomheden også efter ophør af aftalen opnår en væsentlig fordel gennem den af handelsagenten opbyggede nye kundekreds. Handelsagenten skal således have

- a) skaffet nye kunder,
- b) kunderne skal have etableret forretningsforbindelser til virksomheden, og
- c) kunderne slutter forventeligt også efter ophøret af handelsagentaftalen handler med virksomheden.

a) Til nye kunder tilregnes kunder, som ved indgåelsen af handelsagentaftalen endnu ikke havde indgået handler med virksomheden og hvor indgåelsen af en aftale med virksomheden skyldes handelsagentens medvirken. Som nye kunder henregnes dog tillige også de kunder, som inden handelsagentaftalens indgåelse har sluttet handler med virksomheden, hvor omsætningen dog efterfølgende gennem handelsagentens medvirken er blevet fordoblet.

b) En forretningsforbindelse er først da etableret, når kunden har sluttet flere handler med virksomheden. Kunder, som blot har bestilt varer én gang, vil ikke kunne indgå i beregningen, selvom disse er blevet skaffet af handelsagenten.

c) For at kunne afgøre, hvorvidt kunden også efter ophøret af handelsagentaftalen slutter handler med virksomheden, må der på tidspunktet for kontraktens ophør opstilles en prognose. Har en kunde for eksempel vist sig at være betalingsudygtig og går denne konkurs, vil der ikke skulle tages hensyn til denne kunde ved beregningen af goodwill-erstatningen. Hans manglende betalingssevne var således allerede kendelig ved handelsagentaftalens ophør.

En anden vurdering og dermed anden prognose må dog foretages, når konkursen ikke var forudsigelig på tidspunktet for ophøret af handelsagentforholdet. I den situation må der tages hensyn til denne kunde ved beregningen af goodwill-erstatningen, selvom det senere måtte vise sig, at denne kunde ikke slutter nye handler med virksomheden.

#### ad. 3. mistede provisioner og rimelighedsbetragtning

Den tredje betingelse for goodwill-erstatningen er, at handelsagenten mister provision-sindtægter som følge af ophøret af handelsagentaftalen. Det skal i den forbindelse kunne antages, at handelsagenten fortsat ville have optjent provision gennem formidling eller indgåelse af aftaler med sin kundekreds, såfremt handelsagentforholdet ikke var blevet bragt til ophør. Det er imidlertid alene de provisioner, som hidrører sluttede aftaler, der indgår i beregningen.

Andre provisioner, som handelsagenten måtte have haft krav på i henhold til handelsagentaftalen indgår ikke i beregningen. Hertil hører f.eks. inkassoprovisioner, lagerholdningsprovisioner og kundeserviceprovisioner.

Endvidere indgår alene provisioner, som handelsagenten ville have tjent i et overskueligt tidsrum efter handelsagentaftalens ophør. Her går retspraksis normalt ud fra et tidsrum på 2 til 5 år. Der må dog tages konkrete hensyn til forretningsforbindelsen. Er der tale om en fast forretningsforbindelse, vil der kunne tages udgangspunkt i et tidsrum på 4-5 år. Er der dog tale om et marked og et produkt med hurtigt skiftende forretningsforbindelser, vil der alene kunne lægges et tidsrum til grund på 2 år. Der vil i den forbindelse skulle tages hensyn til udviklingen af forretningsforbindelserne i de forudgående år.

Endeligt må udmålingen af erstatningen underkastes en rimelighedsbetragtning – både under hensyntagen til handelsagenten og virksomheden. Blot for at nævne et eksempel må der tages hensyn til, hvorvidt produktet allerede er indført på markedet og er kendt. I så fald lægger retspraksis til grund, at det har været nemmere at skaffe nye kunder og der vil da kunne foretages fradrag i beregningen på 15 – 30 %.

I retspraksis findes adskillige eksempler på hensyn, som har haft indflydelse på beregningen - både til forhøjelse og til nedsættelse af erstatningsbeløbet.

Handelsagenten har ikke krav på betaling af goodwill-erstatning fra virksomheden, såfremt der i henhold til en aftale mellem virksomheden og handelsagenten (evt. allerede betinget ved indgåelsen af handelsagentaftalen) i handelsagentforholdet er indtrådt en efterfølger til handelsagenten. I så fald vil der kunne gås ud fra, at efterfølgeren betaler et tilsvarende beløb til handelsagenten.

Handelsagenten må overfor virksomheden gøre sit krav på goodwill-erstatning gældende indenfor et år efter ophøret af handelsagentaftalen. Overholdes fristen ikke, mister handelsagenten kravet. Fristen overholdes ved blot at anmelde kravet – det er ikke en betingelse, at fordringen allerede er beløbsspecificeret.

Endvidere gælder ingen formkrav, dvs. handelsagenten skal ikke rejse en retssag indenfor fristens udløb. Det er tilstrækkeligt, at sende et brev, hvori kravet anmeldes.

Af hensyn til bevisdokumentationen vil det for handelsagenten være mest hensigtsmæssigt, såfremt anmeldelsen sker med anbefalet brev.