

Introduktion

Danske små og mellemstore virksomheder, som allerede har opnået en vis eksportaktivitet, står jævnligt foran spørgsmålet, hvordan de med større succes kan sælge deres produkter i Tyskland. For at intensivere bearbejdningen af det tyske marked med det formål for øje at få flere købere og for at øge efterspørgslen af de danske varer, tager en dansk eksportør ofte kontakt med en mellemmand i Tyskland. Der findes forskellige typer mellemænd, som af de danske virksomheder regelmæssigt betegnes "vores repræsentant i Tyskland". Juridisk skelnes der dog mellem handelsagenten - Handelsvertreter, forhandleren - Vertragshändler, eller kommissionæren - Kommissionär.

Udviklingen i seneste erhvervspraxis har vist, at den lovregulerede model, nemlig handelsagentaftalen, men også den i praksis udviklede model, forhandleraftalen, ikke altid dækker erhvervslivets faktiske behov. Den driftøkonomiske nødvendighed, på den ene side, at overdrage salgs- og afsætningsomkostningerne til afsætningsleddet og på den anden side at beholde størst mulig direkte indflydelse på salget, frembringer nye afsætningsmodeller. Hertil hører bl.a. forskellige former for franchiseaftaler.

Danske eksportørers vigtigste og hyppigst anvendte løsning for mellemmandsaftaler er dog stadig handelsagent- og forhandleraftalen.

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. For sit arbejde modtager handelsagenten en provision.

Forhandleren er ligeledes en selvstændig erhvervsdrivende. Denne køber varen hos producenten eller leverandøren og sælger denne videre i eget navn og for egen regning i sit forhandlerområde. Han er integreret i producentens eller leverandørens salgsorganisation og varetager virksomhedens interesser på forhandlerområdet. Normalt modtager han ikke nogen provision, men får sit vederlag gennem avancen ved videresalget af den danske virksomheds varer.

En mellemtype mellem handelsagenten og forhandleren er kommissionæren, som i eget navn og for fremmed regning køber eller sælger varer. Kommission er en, af danske eksportører, mindre anvendt afsætningsmodel, hvorfor denne ikke berøres yderligere her.

Selvom både den tyske og den danske lovgivning for handelsagenter oprindelig beror på et EF-direktiv, findes der væsentlige forskelle i tysk og dansk lovgivning, bl.a. for så vidt angår opsigelsesfrister, konkurrenceklausuler og beregning af godtgørelse ved ophør (goodwill-erstatning). Dette gælder ikke mindst også på det ulovregulerede område for forhandleraftaler. Forskellene i tysk og dansk ret ligger særligt ved spørgsmålet om, hvorvidt der ved samarbejdets ophør tilkommer mellemmanden en erstatning, og i så fald hvor stor en erstatning der skal betales.

Henset til, at der er forskelle i tysk og dansk ret, er spørgsmålet om lovvalget centralt og bliver et relevant økonomisk spørgsmål. Ofte indeholder handelsagentaftalen eller forhandleraftalen en lovvalgsklausul, hvorefter parterne fastlægger, hvilken lovgivning aftalen skal være underlagt. Er dette ikke tilfældet, vil internationale regler afgøre spørgsmålet om, hvilket lands regler der finder anvendelse på samarbejdet.

Spørgsmålet om lovvalget må holdes adskilt fra spørgsmålet om værneting – dvs. ved hvilken domstol en tvist skal afgøres. Er en bestemt domstol ikke aftalt på forhånd, vil internationale regler give svar på, hvor en sag kan anlægges. Er der hverken aftalt lovvalg eller værneting, eller blot det ene, vil der kunne opstå den situation, at der ikke er nationalt sammenfald mellem lovvalg og værneting. Eksempelvis vil der kunne opstå en situation, hvor en sag skal føres ved en dansk domstol, men tvisten skal afgøres efter tysk ret. Dette er selvsagt besværligt og for det meste også uhensigtsmæssigt og dyrt. Det er derfor anbefalelsesværdigt allerede ved indgåelse af kontrakten at have gjort sig tanker herom.

Som regel kræver tyske handelsagenter og forhandlere, at aftalen skal underlægges tysk ret. Dette er ofte ikke ubegrundet, idet mellemmanden også udfører sit arbejde i Tyskland. Træffes der ingen aftale om lovvalget, vil internationale regler som udgangspunkt også føre til, at tvister skal afgøres efter tysk ret, når mellemmandens hjemsted og arbejdsområde ligger i Tyskland.

Kurfürstendamm 57
D 10707 Berlin

Fon + 49 (0) 30 3151 8969 0
Fax + 49 (0) 30 3151 8969 9

www.advokatfirma.de