



GETTY

**AGENT, FRANCHISENEMER, DISTRIBUTEUR
OF HANDELSVERTEGENWOORDIGER**

Wie verkoopt uw product het beste?

U wilt uw producten commercialiseren via een tussenpersoon? U hebt de keuze tussen een handelsvertegenwoordiger, een agent, een franchisenemer en een distributeur. Uw keuze zal afhangen van verschillende factoren zoals kosten, risico's en de mate waarin u de controle wilt behouden. **BENNY DEBRUYNE**

1. Vrijgeven van informatie

De fabrikant moet altijd te goeder trouw informatie geven aan zijn tussenpersoon. De wet op de precontractuele informatie verplicht de fabrikant bijvoorbeeld om een franchisenemer een maand voor het sluiten van de overeenkomst het ontwerp van contract te bezorgen, net als een document met de belangrijkste contractuele bepalingen en informatie over onder meer zijn eigen commerciële netwerk en de investeringen.

Maar deze wet heeft twee tekortkomingen, zegt Bram Gillis, specialist in distributierecht bij het Brusselse advocatenkantoor Cadanz. “De wet is voornamelijk geschreven voor franchisenemers, maar zo ruim en onduidelijk dat hij ook kan gelden voor andere tussenpersonen. Dat kan zware gevolgen hebben, want de wet bepaalt dat het contract nietig kan worden verklaard als de wet niet wordt nageleefd. Bovendien is het niet duidelijk wat er gebeurt als iemand iets wijzigt aan het precontractuele document. Begint de periode van een maand dan opnieuw te lopen?”

Als u de wet op de precontractuele informatie wilt vermijden, kiest u beter voor een agent. “De wet is niet van toepassing op een agent, omdat hij in uw naam en voor uw rekening uw producten verkoopt. Een franchisenemer en een distributeur verkopen in eigen naam en voor eigen rekening.”

Ook fabrikanten kunnen de wet vermijden als ze samenwerken met een tussenpersoon in een ander EU-land of een deel van het contract in een andere lidstaat wordt uitgevoerd. Ze kunnen dan in het contract zetten dat de wetgeving van de andere lidstaat geldt en dat de rechtbank van die lidstaat bevoegd is. De Belgische rechter moet die keuze respecteren.

2. Controle over het product

Wilt u zelf de prijs kunnen bepalen van uw product en inspraak hebben in de werkuren en vakanties van uw tussenpersoon, dan is de handelsvertegenwoordiger uw enige optie. Hij staat bij u op de loonlijst. Een agent doet hetzelfde als een handelsvertegenwoordiger,

maar is vrijer: “U kunt richtlijnen geven over de prijs van het product, maar u hebt niets te zeggen over werkuren of vakantieperiodes. Een agent is een zelfstandige”, zegt Gillis. “Het voordeel is dan weer dat u geen sociale lasten betaalt.”

De distributeur en franchisenemer zijn heel wat vrijer dan de agent. “De franchisegever kan wel richtlijnen geven over het imago van het merk en het beheer van de zaak, maar het is de franchisenemer die de prijs bepaalt. Een maximumprijs opleggen mag, een minimumprijs niet.” Een gereputeerd merk zal bijvoorbeeld niet graag zien dat het exclusieve karakter van zijn producten wordt ondermijnd door een franchisenemer die voor een lage prijs kiest.

3. Kosten en risico's

Hoe meer vrijheid een tussenpersoon heeft, hoe meer risico's hij draagt. Een distributeur koopt de producten van de fabrikant en verkoopt ze in eigen naam. Hij is nu de eigenaar van de goederen en draait op voor de kosten als zijn klant insolvent is of wanneer niet alles over de toonbank gaat. Ook de uitgaven voor de dienst naverkoop, het personeel en de opslagplaats krijgt hij op zijn bord. De franchisenemer zit in hetzelfde schuitje, maar heeft bijkomende kosten. Hij betaalt een vergoeding voor het franchiseconcept (winkelinterieur, logo, naam, knowhow...).

Bij een agent en een handelsvertegenwoordiger liggen de zaken anders: ze hebben minder vrijheid, maar de kos-

Als u de wet op de precontractuele informatie wilt vermijden, kiest u beter voor een agent

De meest voorkomende tussenpersonen

DE AGENT

bemiddelt in naam van de fabrikant voor de verkoop van diens producten aan de klant. De contracten staan op naam van de fabrikant, maar die heeft geen gezag over de agent.

DE HANDELSVERTEGENWOORDIGER

doet hetzelfde werk als een agent, maar werkt in loondienst van de fabrikant.

DE DISTRIBUTEUR

verkoopt de producten van de fabrikant in eigen naam en voor eigen rekening. De contracten staan op zijn naam. Hij maakt geen gebruik van het commerciële concept van de fabrikant.

DE FRANCHISENEMER

heeft het recht om gebruik te maken van het commerciële concept van de fabrikant om diens producten te verkopen. Hij verkoopt de producten in eigen naam en voor eigen rekening.

ten en risico's zijn dan ook voor de fabrikant. Gillis: “De fabrikant en de klant sluiten het contract, met de agent als bemiddelaar. De fabrikant draagt de risico's en betaalt in principe voor wat de agent uitgeeft aan publiciteit of vervoer.” In het geval van de handelsvertegenwoordiger betaalt zijn werkgever uiteraard de beroepskosten.

4. Beëindiging van het contract

Wat als het misloopt? Hoe kan het contract dan worden beëindigd? Dit criterium geeft vaak de doorslag, omdat fabrikanten snel en goedkoop overeenkomsten willen beëindigen.

In het geval van de handelsvertegenwoordiger gelden de gewone regels voor de beëindiging van de arbeids- ➔

➤ overeenkomst. Hij kan wel aanspraak maken op een vergoeding voor het cliënteel dat hij heeft aangebracht (zie Trends van 10 december 2010). Koos de fabrikant voor een distributeur, dan moet hij rekening houden met de concessiewet. Die geldt voor overeenkomsten waarbij de fabrikant aan de distributeur belangrijke verplichtingen

teelvergoeding dient om de distributeur te vergoeden voor de klanten die hij heeft aangebracht en nog voordelen kunnen opleveren. “De bepaling van die vergoeding is nattevingerwerk”, zegt Gillis.

Omdat de concessiewet weinig houvast biedt, proberen fabrikanten zich in te dekken. Ten eerste nemen ze bij

ten krijgen. De agent kan voorts aanspraak maken op een cliënteelvergoeding (ook bekend als uitwinningsvergoeding) als hij nieuwe klanten heeft aangebracht of de zaken heeft uitgebreid.

Fabrikanten denken ook beter twee keer na voor ze een niet-concurrentiebeding in het contract laten zetten. Ze zetten het er vaak in zonder de gevolgen te overwegen. “Het is leuk om te hebben, maar vaak is het niet nodig. Als het beding in het contract staat, is er echter een wettelijk vermoeden dat de voorwaarden voor de cliënteelvergoeding zijn vervuld en dat is een belangrijk voordeel voor de agent.”

“Een opzegtermijn is redelijk als de concessiehouder genoeg tijd heeft om een gelijkwaardige activiteit te zoeken”

oplegt of hem exclusiviteit geeft over een gebied, zelfs al staat die exclusiviteit niet met zoveel woorden in het contract.

Over overeenkomsten van bepaalde duur zegt de concessiewet dat de fabrikant een aangetekende brief moet sturen drie tot zes maanden voor het einde van de termijn. Doet hij dat niet, dan wordt de overeenkomst voor bepaalde of onbepaalde duur verlengd. “Bij een overeenkomst van onbepaalde duur moet de fabrikant een redelijke opzegtermijn geven om de overeenkomst te beëindigen”, zegt Gillis. “Een termijn is redelijk als de concessiehouder genoeg tijd heeft om een gelijkwaardige activiteit te zoeken. Die redelijke termijn is heel vaag. De ene rechter zegt dat achttien maanden genoeg is, de andere rekent op 24 maanden. Een vuistregel: tel een maand voor elk jaar dat de overeenkomst gold. Maar de rechtbank volgt dat niet noodzakelijk.”

Voor de fabrikant is dat vervelend, want hij weet niet precies welke opzegtermijn hij moet geven. Geeft hij te weinig, dan moet hij een opzegvergoeding betalen. Die wordt berekend op basis van de zogenaamde semi-brutowinst en is ook moeilijk op voorhand te berekenen. Wanneer de fabrikant de overeenkomst afbreekt, kan de distributeur aanspraak maken op rouwgeld en een cliënteelvergoeding. Het rouwgeld zijn de ontslagvergoedingen voor het personeel van de distributeur. De cliën-

ten sluiten van het contract vaak ontbindende bedingen op. Ze kunnen de overeenkomst dan meteen stopzetten als de distributeur zijn facturen niet betaalt, zich niet beperkt tot zijn territorium of het bedrijf in handen komt van een concurrent. “Stel zulke clausules zo gedetailleerd mogelijk op”, adviseert Gillis. “Als er zo’n beding is, hoeft de fabrikant overigens geen rouwgeld of cliënteelvergoeding te betalen.” Ten tweede kunnen fabrikanten ervoor zorgen dat er in het contract geen sprake is van exclusiviteit of belangrijke verplichtingen, want dan geldt de concessiewet niet. Ten derde kunnen ze in het contract vastleggen dat het op de wetgeving van een andere EU-lidstaat van toepassing is en dat de rechtbank van deze lidstaat bevoegd is.

De concessiewet geldt voor distributeurs; er is discussie over de vraag of de wet ook geldt voor franchisenemers. Voor agenten geldt de agentuurwet, die voortvloeit uit een Europese richtlijn. Voor overeenkomsten van onbepaalde duur schrijft de agentuurwet een opzegtermijn van maximaal zes maanden voor (een maand per begonnen jaar). Als er geen of een te korte opzegtermijn wordt gegeven, moet de fabrikant een opzegvergoeding betalen. U kunt die berekenen met een eenvoudige formule: de gemiddelde maandelijkse commissie van de voorbije twaalf maanden vermenigvuldigd met het aantal maanden opzegtermijn dat de agent had moe-

5. Het mededingingsrecht

Als u kiest voor een agent, hebt u een ruimere marge om afspraken te maken over de prijs en het gebied waar de agent actief mag zijn. Deze relatie valt namelijk niet onder het mededingingsrecht. Een uitzondering: met een niet-concurrentiebeding in het contract van de agent geldt het mededingingsrecht wel. Ook bij een distributeur en een franchisenemer geldt het mededingingsrecht. De fabrikant kan dan geen minimumverkooprijzen opleggen. ©



BRAM GILLIS is specialist in distributierecht bij het Brusselse advocatenkantoor Cadanz.