

Handelsagentur

*Vejledning i
affattelse af kontrakter mellem parter
med bopæl i hver sit land*

*Udfærdiget af
Det Internationale Handelskammers udvalg
vedrørende international handelspraksis*

4. oplag

1969

*Godkendt af
Det Internationale Handelskammer's Råd
(22.-23. november 1960)*

Copyright by International Chamber of Commerce.
»Commercial Agency – Guide for the Drawing Up
of Contracts between Parties Residing in Different
Countries« has been published by the International
Chamber of Commerce, 38, Cours Albert Ier, Paris
VIII (Danish National Committee, Börsen, Copen-
hagen K) in an English and French edition. These
editions may be obtained from International Head-
quarters of the ICC and from the various National
Committees.

*Oversat fra engelsk af
translator, fuldmægtig i Industrirådet
Kai Lund*

Forord

Det Internationale Handelskammers udvalg vedrørende international handelspraksis har udarbejdet denne vejledning i affattelsen af agenturkontrakter.

Brochuren, hvis originale titel er COMMERCIAL AGENCY – Guide for the Drawing Up of Contracts between Parties Residing in Different Countries (I. C. C.s brochure 213), er godkendt af Det Internationale Handelskammers Råd.

Industriraadet mener, at denne brochure indeholder værdifuld hjælp til løsning af den ofte vanskelige opgave at udforme en kontrakt om handelsagenturer, når parterne ikke har bopæl i samme land. Med Handelskammerets venlige tilladelse har Industriraadet ladet brochuren oversætte.

INDUSTRIRAADET

NIELSEN & LYDICH (M. SIMMELKJÆR)
KØBENHAVN

Indholdsfortegnelse

	Side
Det Internationale Handelskammers Råds resolution	6
Indledende bemærkninger	6
1. Kontraktens overskrift	10
2. De kontraherende parter	10
3. Gyldig tekst	11
4. Tidspunktet for kontraktens ikrafttræden og normale ophør	11
5. Varer, der omfattes af kontrakten	12
6. Området, der omfattes af kontrakten	12
7. Eneagenturrettigheder	13
8. Kundekreds, som omfattes af kontrakten	14
9. Agenturgiverens rettigheder og pligter	14
a. Antagelse af ordrer	14
b. Orientering	15
c. Oprettelse af en fabrik i det af kontrakten omfattede område	15
d. Beskyttelse af eneret	16
e. Illoyal konkurrence	16
f. Salgsfremmende hjælpemidler, reklameartikler	16
g. Rejse- og andre omkostninger	17
10. Agentens rettigheder og forpligtelser	17
a. Varetagelse af agenturgiverens interesser	17
b. Fuldmagt til at indgå bindende aftaler	18
c. Fuldmagt til at handle i agenturgiverens navn	18
d. Overholdelse af salgsbetingelser	18
e. Konkurrenceforbud	19
f. Køb for egen regning (selvindtræde)	19
g. Konsignationslager	20
h. Service efter salg — reservedele	21
i. Oplysning om handelsmæssige og finansielle forhold	21
j. Organisering af salgsarbejde	22
k. Insolvente kunder	22
l. Agenturgiverens industrielle ejendomsrettigheder	22
m. Inkasso af forfaldne fordringer	23
n. Del credere	24
o. Minimumsalg	24
p. Garanteret minimumindtægt	25
11. Provision	25
12. Udløb eller ophør i utide — Kompensation for tab af kundekreds	27
13. Regler om international privatret, om værneting og om voldgift	29
14. Generel slutningsbestemmelse	29

Resolution vedtaget af Det Internationale Handelskammers Råd

(22.-23. november 1960)

Det Internationale Handelskammer anser det for nyttigt at stille en praktisk vejledning med henblik på en bedre definition af parternes kontraktmæssige forhold til rådighed for handelsagenter og de firmaer, hvis varer de afsætter på fremmede markeder.

„Vejledning i Affattelse af Handelsagenturkontrakter mellem Parter med Bopæl i hver sit Land“, hvis hovedformål er at lette forhandlinger og fjerne de væsentligste kilder til misforståelser, er med forsæt begrænset til i almindelighed at pege på de problemer, som parterne bør tage op til overvejelse, og søger ikke at øve indflydelse på valget af de løsninger, som parterne til sidst måtte nå til enighed om sig imellem.

Det Internationale Handelskammer er af den opfattelse, at dette dokument udfylder et praktisk behov og opfordrer interesserede til at drage nytte af den vejledning, der hermed fremlægges.

Vejledning i affattelse af agenturkontrakter mellem parter med bopæl i hver sit land^{1) 2) 3)}

INDLEDENDE BEMÆRKNINGER

Nærværende vejledning vedrører kun forholdet mellem agenturgivere og handelsagenter i egentlig forstand og berører ikke forholdet til trediemand.

I handelssproget anvendes betegnelsen „agentur“ ofte om aftaleforhold, som i mange tilfælde slet ikke er egentlige agenturer. Eksempelvis kan man se begrebet „handels-agentur“ eller andre lignende betegnelser anvendt for at beskrive den funktion, der udføres af en forhandler af færdigvarer, som han får fra en leverandør i henhold til en salgsaftale (sædvanligvis en eneforhandlingsret¹). I et sådant aftaleforhold optræder forhandleren ikke som agent mellem en agenturgiver, som står som sælger, og en kunde, der står som køber, men er selv køber af varerne med henblik på videresalg til egne kunder.

Med udtrykket „handelsagent i egentlig forstand“ menes et aftaleforhold, ifølge hvilket agenten – skønt forpligtet til at virke inden for rammen af sine beføjelser – ikke ved udøvelsen af disse beføjelser er underkastet agenturgiverens direkte kontrol eller tilsyn.

Skarpsindige juridiske fortolkninger, virkningerne af handelsbrug og sædvane i den enkelte branche, regler om international privatret og økonomiske problemer falder uden for denne vejlednings rammer; men ved oprettelse af en handelsagenturkontrakt vil parterne gøre klogt i at foretage en omhyggelig klarlæggelse

1. Det forberedende arbejde med denne vejledning er udført af en arbejdsgruppe under ledelse af Mr. James L. Mordan, C.B.E., assisteret af Mr. Henry Monneray, rapporteur.
2. ORGALIME (Organisme de Liaison des Industries Metalliques Européennes) har i februar 1967 udgivet »Model Form of Exclusive Agency Contract with a Foreign Company«, der er en standardkontrakt anvendelig i tilfælde, hvor agenten er et selskab, samt i lande som de skandinaviske, hvor der ingen forskel er i lovgivningen på, om agenten er et selskab eller en fysisk person.
3. Grosserer-Societetet, Håndværksrådet, Industriraadet og Provinshandelskammeret har i august 1968 udgivet en standardkontrakt for aftaler om eksporteneagentur mellem parter hjemmehørende i Danmark.
4. ORGALIME har i juni 1962 udarbejdet »Model Form of Exclusive Agreement with Foreign Distributors«, der dækker dette kontraktsforhold. For så vidt angår aftaler om eneforhandling af varer til eksport mellem parter hjemmehørende i Danmark har Grosserer-Societetet, Håndværksrådet, Industriraadet og Provinshandelskammeret i august 1968 udgivet en standardkontrakt.

af disse problemer, som er en rig kilde til tvistigheder i international handel.

Der er betydelige forskelle i de enkelte landes lovgivning med hensyn til handelsagentens retlige stilling, og i mange tilfælde foreligger der særdeles detaljerede bestemmelser vedrørende forholdet mellem agenturgiveren og handelsagenten. Det er derfor af væsentlig betydning at sørge for, at intet punkt i en handelsagenturkontrakt er uforeneligt med ufravigelige lovbestemmelser i noget land, hvori en sådan kontrakt eller en del deraf skal have gyldighed.

Det bør erindres, at aftaler sluttet af en handelsagent inden for rammerne af hans bemyndigelse kan være bindende for agenturgiveren. Det kan forekomme i visse lande, at nogle beføjelser enten udtrykkeligt eller stiltiende er tillagt agenten i henhold til ufravigelige lovbestemmelser, og at kontrakten i givet fald vil blive fortolket i henhold til de pågældende lovbestemmelser med bindende virkning for parterne.

Som følge heraf er det væsentligt ved affattelsen af kontrakten at overveje, hvorvidt agenten eller personer, der handler på hans vegne, af agenturgiveren eller ifølge lovhjemmel er bemyndiget til at påtage sig forpligtelser eller ansvar, indgå bindende aftaler, kautionere, afgive garantier eller gøre forestilling af en hvilken som helst art på agenturgiverens vegne eller træffe afgørelse om krav fra eller imod agenturgiveren eller købe varer for agenturgiverens regning i henhold til kontrakten eller i almindelighed udtrykkeligt eller stiltiende betegne sig som eller udgive sig for agenturgiverens agent eller befuldmægtigede.

I lys af omstændighederne i hvert enkelt tilfælde må de kontraherende parter således nøje overveje de forskellige forhold, som bør være dækket af kontrakten. Hvilke forhold, der skal dækkes, og måden, hvorpå de bør dækkes, vil stort set afhænge af, i

hvilket omfang det eller de implicerede landes lovgivning dækker disse forhold, og i hvilket omfang man i henhold hertil er frit stillet med hensyn til, hvilke forhold der ønskes omhandlet af kontrakten. Men uanset hvor meget man måtte ønske at begrænse kontraktens tekst ved at henvise til gældende ret i alle forhold, der ikke udtrykkeligt omtales i kontrakten, vil anvendelsen af generelle principper på de krav, der stilles i det enkelte tilfælde, nødvendiggøre præcisering af en række detaljer.

Det er på sin plads at minde om, at agenturgiveren kan have skattepligt i det land, der dækkes af kontrakten. I mange lande vil en agenturgiver, der ikke er i bosiddende i det pågældende land, have skattepligt, såfremt hans agent har og normalt udnytter en generel bemyndigelse til at forhandle om og afslutte aftaler på agenturgiverens vegne. Når en agenturgiver eksempelvis antager en agent med fast forretningssted i et fremmed land og med bemyndigelse til at indgå aftaler på agenturgiverens vegne, kan agenturgiveren blive betragtet som forretningsdrivende i vedkommende fremmede land og blive beskattet i overensstemmelse hermed. Hvis agenturgiveren er en juridisk person, kan en sådan juridisk person sagsøges (selv i sager, som ikke på nogen måde har forbindelse med agenturet) ved forkyndelse af stævning for den juridiske person på agenturets forretningssted i det pågældende fremmede land.

Erfaringen, specielt inden for international handel, har klart vist det hensigtsmæssige i, at aftaler om handelsagenturer og eventuelle ændringer i sådanne aftaler indgås skriftligt; i visse lande kræves dette ifølge loven. I øvrigt bør begge de kontraherende parter gøre sig klart, hvilke vanskeligheder og farer man udsætter sig for ved at affatte en sådan kontrakt uden først at søge juridisk og skattekyndig bistand ikke blot i agenturgiverens hjemland, men også i hvert af de lande (hvis der er mere end eet), hvori handels-

agenten skal have bemyndigelse til at handle på agenturgiverens vegne ifølge hvervet.

1. KONTRAKTENS OVERSKRIFT

Agenturkontraktens Juridiske karakter

I kontraktens overskrift (eller indledende afsnit) bør det klart anføres, at det drejer sig om en handelsagenturkontrakt med henblik på at undgå enhver tvivl med hensyn til kontraktens juridiske karakter og parternes stilling ifølge kontrakten.

2. DE KONTRAHERENDE PARTER

Uvished med hensyn til såvel parternes identitet som til deres kontraktshabilitet er en hyppig kilde til misforståelser. Det er væsentligt at fastslå ikke blot hver af de kontraherende parters juridiske stilling eller forhold f.eks. enkeltperson, firma eller interessentskab, selskab eller lignende, men også at enhver, der underskriver dokumentet, har habilitet i kontraktforhold.

I kontrakten bør klart anføres hver af de kontraherende parters fulde navn, adresse (herved forstås den adresse, hvortil alle meddelelser, herunder procesforkyndelser, bør sendes), beføjelser, samt hvor det drejer sig om firmaer, interessentskaber eller selskaber, oplysning om juridisk status, tid og sted for indregistrering, hovedkontor etc.

En fyldestgørende beskrivelse af et firma, interessentskab eller selskab er især af betydning, når den person, der binder sig ved kontrakten, driver flere foretagender med lignende navne og forpligter sig ved sin egen underskrift i sine forretningstransaktioner.

I tilfælde, hvor agenturet gives til flere personer i forening, f.eks. hvis agenturet overdrages et interessentskab eller lignende, bør den, der fortsætter agenturvirkomheden, være forpligtet til at give

agenturgiveren meddelelse derom, såfremt hans medinteressent trækker sig tilbage, udsættes for længere tids sygdom eller dør.

Det bør klart anføres, hvorvidt kontrakten skal kunne gøres til genstand for overdragelse. I bekræftende fald bør der udarbejdes udtrykkelige bestemmelser for, under hvilke omstændigheder rettigheder og forpligtelser ifølge kontrakten skal kunne overdrages, f.eks. til agenturgiverens efterfølger eller til en af agenten udpeget erhverver, som tidligere er godkendt af agenturgiveren el. lign. Der bør indsættes bestemmelser om rettidig anmeldelse af ønske om overdragelse.

Såfremt det er hensigten, at kontrakten skal annullere og erstatte alle tidligere aftaler mellem agenturgiveren og agenten i forbindelse med alle forhold, der omfattes af kontrakten, undtagen hvad angår afregning af mellemværender etc. i henhold til sådanne tidligere aftaler, bør dette klart anføres. (Se i denne forbindelse afsnit 14).

3. GYLDIG TEKST

Såfremt kontrakten er affattet på to sprog, bør parterne altid vedtage, hvilken af de to tekster der skal have gyldighed i tilfælde af uoverensstemmelser i forbindelse med oversættelse eller fortolkning.

4. TIDSPUNKTET FOR KONTRAKTENS IKRAFTTRÆDEN OG NORMALE OPHØR

Da parterne har bopæl i hver sit land, kan kontrakten være underskrevet på forskellige tidspunkter; kontrakten kan indeholde tidsfrister. Man bør derfor anføre datoen for kontraktens ikrafttræden og – såfremt den skal være i kraft i en fastsat periode – den dato, på hvilken den normalt skulle bringes til ophør. Det er endvidere tilrådeligt – især hvis agenturet overdrages for et ubegrænset tidsrum – klart at anføre de omstændigheder, som – hvis

de indtræffer – vil bringe kontrakten til ophør med eller uden varsel eller anden meddelelse fra nogen af parterne. (Se i denne sidste forbindelse afsnit 12).

5. VARER, DER OMFATTES AF KONTRAKTEN

Det er vigtigt klart at definere, hvilke varer der omfattes af kontrakten, og – i nogle tilfælde – hvortil de tænkes anvendt. Hvis agenturgiveren sælger mere end een slags varer, bør det af kontrakten fremgå, hvilken kategori eller hvilke kategorier der omfattes af denne, således at de andre udelukkes. Hvis agenturgiveren senere udvider sit salg til også at omfatte andre varekategorier, og det er hensigten, at kontrakten ikke skal give agenten nogen rettighed med hensyn til sådanne andre kategorier, bør dette klart anføres. Det kan også bestemmes, at agenten skal have ret til at acceptere eller afslå udvidelsen med sådanne yderligere varer.

Såfremt agenturgiveren ønsker at forbeholde sig ret til at inddrage visse varer fra kontraktens vareliste i kontraktens gyldighedsperiode, bør dette klart anføres.

Såfremt parterne måtte ønske – ved periodiske forhandlinger eller på anden måde – at fastsætte maksimum- eller minimumkvanta, som skal leveres af agenturgiveren i angivne perioder, bør den nødvendige bestemmelse herom indsættes i dette afsnit. Spørgsmålet om minimumsalg behandles i afsnit 10, stk. o.

6. OMRADET, DER OMFATTES AF KONTRAKTEN

Kontrakten bør klart definere det område eller de områder (inklusive eller eksklusive ethvert andet land, som måtte være associeret med et sådant område), hvori agenten har bemyndigelse til at virke. Det er vigtigt, at parterne overvejer dette spørgsmål nøje, idet uklarhed kan give anledning til tvistigheder mellem

agenten og andre af agenturgiverens agenter med hensyn til deres respektive områderettigheder.

Såfremt agenten ikke skal være berettiget til at søge og/eller optage ordrer fra kunder eller fremtidige kunder (som opholder sig i området, der omfattes af kontrakten) for varer, der er beregnet til – eller som agenten har grund til at tro er beregnet til – forbrug uden for det af kontrakten omfattede område, bør dette klart anføres. Denne bestemmelse kan være af betydning bl.a. af hensyn til beskyttelsen af mærkevarer og varemærker i tredielande og også for at beskytte agenturgiveren mod provisionskrav fra mere end een agent for samme salg.

7. ENEAGENTURRETTIGHEDER

Såfremt agenten skal have eneret til at repræsentere agenturgiveren inden for det af kontrakten omfattede område, bør parterne nå til enighed om, i hvilken udstrækning agenturgiveren eventuelt alligevel kan forbeholde sig ret til at drive forretning inden for området, enten personligt eller gennem folk, der er ansat i hans tjeneste, efter omstændighederne med eller uden agentens medvirken.

Parterne bør altid definere eneagentens rettigheder med hensyn til ordrer, der placeres direkte hos agenturgiveren. Agenturgiveren kan ønske at forbeholde sig ret til at levere til visse nærmere angivne kunder eller visse kategorier af kunder eller begge dele (såsom statsinstitutioner, statsejede industrier etc.), som henvender sig direkte til ham. Det kan forekomme, at udenlandske købere ønsker at placere ordrer hos agenturgiveren enten under besøg i agenturgiverens hjemland eller gennem deres indkøbskontorer i agenturgiverens hjemland, og det kan i så fald være upraktisk eller handelsmæssigt uhensigtsmæssigt at henvise sådanne ordrer til agenten. I øvrigt vil det i nogle tilfælde vise sig, at stater, statsinstitutioner

o.l. kun vil gøre forretning med agenturgiveren. Hvis agenten skal have provision af sådanne forretninger, bør det klart anføres.

8. KUNDEKREDS, SOM OMFATTES AF KONTRAKTEN

Medens agenten normalt vil være bemyndiget til på eget initiativ at udvælge de kunder inden for kontraktområdet, som han har til hensigt at optage ordrer fra, kan det til tider være tilrådeligt at nå til enighed om, hvilke kundekategorier der skal eller ikke skal bearbejdes (industri, grossister, detailhandlere, offentlige institutioner etc.).

Desuden kan det være hensigtsmæssigt i visse tilfælde at vedføje kontrakten en liste over de af agenturgiverens kunder i kontraktområdet, til hvem de af kontrakten omfattede varer eller hver enkelt af dem var blevet solgt før kontraktens ikrafttræden samt kvanta og værdi af de således solgte varer i de nærmest foregående tolv måneder eller efter omstændighederne. (Se i denne forbindelse afsnit 9, stk. d, og afsnit 12).

9. AGENTURGIVERENS RETTIGHEDER OG PLIGTER

a. Antagelse af ordrer

Det bør fremgå af kontrakten, hvorvidt agenten kan eller ikke kan afslutte bindende aftaler på agenturgiverens vegne vedrørende ordrer optaget af agenten.

Såfremt alle ordrer på varer optages med forbehold af agenturgiverens antagelse, og denne kan afslå at antage enhver ordre uden begrundelse herfor, bør en sådan bestemmelse anføres i kontrakten. Det er almindeligt at bestemme, at såfremt agenturgiveren ikke antager en af agenten indsendt ordre, skal agenturgiveren give agenten meddelelse derom uden ugrundet ophold.

Parterne bør træffe bestemmelse om fremgangsmåden i tilfælde, hvor agenturgiveren for sent eller slet ikke giver meddelelse til

agenten om, hvorvidt en ordre er antaget eller ikke, og klart anføre, i hvilken udstrækning en sådan tavshed eller forsinkelse kan anses – parterne imellem – som værende bevis for antagelse eller ikke-antagelse.

b. Orientering

Agentens aktivitet med henblik på fremme af salget er i almindelighed i overensstemmelse med agenturgiverens produktions- og salgsprogram. Det bør derfor i kontrakten bestemmes, på hvilken måde agenten skal holdes informeret om agenturgiverens salgspolitik, og i hvilken udstrækning agenturgiveren skal tilsende agenten korrespondance, dokumentation og fakturaer udvekslet mellem agenturgiveren og kunder eller potentielle kunder inden for det af kontrakten dækkede område.

Det er almindeligt at indføje en bestemmelse om, at agenturgiveren, såfremt han foretager ændringer i prisgrundlag, leveringsbetingelser, betalingsbetingelser eller standardsalgsbetingelser, omgående skal give agenten meddelelse herom. Meddelelsen bør indeholde oplysning om, på hvilket tidspunkt sådanne ændringer skal træde i kraft i det af kontrakten omfattede område.

c. Oprettelse af en fabrik i det af kontrakten omfattede område

Såfremt det er hensigten, at agenturgiveren, medens kontrakten er i kraft, skal være berettiget til af økonomiske, juridiske eller andre grunde at fremstille, lade fremstille eller give trediemand licens til fremstilling af de af kontrakten omfattede varer eller enkelte af dem inden for det af kontrakten omfattede område, bør en sådan eventualitet tages i betragtning, og sådanne bestemmelser, som måtte være nødvendige eller tilrådelige af hensyn til en præcisering af agenturgiverens og agentens rettigheder under sådanne omstændigheder, indføres i kontrakten.

d. Beskyttelse af eneret

Det er i begge parter interesse, at agenturgiveren bestræber sig på så vidt muligt at sikre den agenten overdragne eneret, specielt for at hjælpe ham til at imødegå ethvert forsøg fra trediemands side på indgreb i denne ret. Bestemmelser, som passer for hvert enkelt tilfælde, kan indføres i kontrakten. (Se afsnit 7 og 10, stk. a).

e. Illoyal konkurrence

Parterne bør overveje, hvorvidt det er af interesse at bestemme, at det er agenturgiverens pligt at tage de fornødne skridt for at forhindre illoyal konkurrence eller fremkomsten på markedet af produkter, som krænker hans patenter, varemærker, forretningskendetegn, designs, modeller eller andre lignende industrielle ejendomsrettigheder eller enerettigheder.

Under alle omstændigheder kan det i kontrakten bestemmes, at agenten øjeblikkelig skal give agenturgiveren meddelelse om alle krænkelser af sådanne patenter, varemærker eller andre enerettigheder, som måtte komme til agentens kundskab.

f. Salgsfremmende hjælpemidler, reklameartikler

Kontrakten bør indeholde bestemmelser om, hvorvidt agenturgiveren skal forsyne agenten med prøver, mønstre eller andre slags reklamemateriale, samt hvem af parterne der skal afholde omkostningerne ved reklamering og reklamemateriale samt eventuelle omsætningsafgifter, told og klareringsomkostninger og lignende for sådanne prøver, mønstre etc.

Det bør overvejes, hvorvidt prøver eller andre salgsfremmende hjælpemidler af varig værdi skal forblive agenturgiverens ejendom, samt hvorvidt en sådan bestemmelse kan udvides til at begrænse agentens eventuelle lovmæssige tilbageholdsret med hensyn til

varene som sikkerhed for forfalden provision, idet man må erindre, at agenten i visse lande har ret til at tilbageholde sådanne genstande, indtil det beløb, agenturgiveren er ham skyldig, er betalt.

Såfremt agenturgiveren indgår på at reklamere for varen og sammen med agenten at deltage i afholdelsen af omkostningerne ved en sådan reklame inden for det af kontrakten omfattede område, bør dette klart anføres, og vilkårene for deltagelsen bør klart defineres.

Såfremt agenturgiveren indgår på – mod vederlag eller gratis alt efter omstændighederne – at forsyne agenten med sådanne instruktionsbøger, folders, brochurer, kataloger, klicheer, aftryk og andet salgsfremmende materiale, som agenturgiveren måtte skønne nødvendigt, bør dette klart anføres.

g. Rejse- og andre omkostninger

Såfremt agenten skal have en særlig godtgørelse til dækning af rejseomkostninger, telefonsamtaler, telegrammer eller andre rimelige udgifter i forbindelse med hvervet, bør dette klart anføres.

Hvis det ønskes, at alle omkostninger ikke skal bæres af den ene part, er det nødvendigt at bestemme, at en angiven brøkdel af klart specificerede udgifter skal udredes af en af parterne; anvendelse af udtryk som „deltage i“ eller „i hovedsagen udrede“ sådanne udgifter er en rig kilde til tvistigheder.

10. AGENTENS RETTIGHEDER OG FORPLIGTELSE

a. Varetagelse af agenturgiverens interesser

Agenturkontrakter indeholder hyppigt en udtrykkelig bestemmelse om, at agenten ved udførelsen af sit hverv skal bestræbe sig mest muligt for at beskytte agenturgiverens ejendom, rettig-

heder og interesser i overensstemmelse med god forretningsskik eller lignende vendinger. Skønt det måske skulle sige sig selv, at agenten har denne pligt, kan det under visse omstændigheder være tilrådeligt at indsætte en bestemmelse herom.

Under dette afsnit kan ligeledes indsættes en bestemmelse om, at penge modtaget af agenten på agenturgiverens vegne skal indsættes på en særlig bankkonto. Denne bestemmelse kan være ønskelig for at beskytte agenturgiverens penge mod at indgå i agentens aktiver i tilfælde af konkurs, beslaglæggelse etc.

b. Fuldmagt til at indgå bindende aftaler

Det bør udtrykkeligt fremgå af kontrakten, hvorvidt agenten har fuldmagt til at indgå bindende aftaler på agenturgiverens vegne og – i bekræftende fald – i hvilken udstrækning. (Se også afsnit 9, stk. a).

c. Fuldmagt til at handle i agenturgiverens navn

Det kan i alle de impliceredes interesse være tilrådeligt at bestemme, at det i forholdet til trediemand er agentens pligt at handle på en sådan måde, at tvetydighed og tvistighed med hensyn til hans fuldmagts hjemmel, art og omfang undgås.

d. Overholdelse af salgsbetingelser

Parterne bør fastslå, i hvilken udstrækning lovgivningen i det af kontrakten omfattede område tillader, at agenten bindes til at overholde alle af agenturgiveren givne instruktioner med hensyn til priser, leveringsbetingelser, betalingsbetingelser, salgsbetingelser etc., og indføre sådanne bestemmelser i kontrakten, som måtte være nødvendige for at undgå uklarhed i denne henseende.

e. Konkurrenceforbud

Såfremt det skønnes nødvendigt udtrykkeligt at forhindre agenten i at handle med varer af en art og beskaffenhed, som konkurrerer eller sandsynligvis vil konkurrere med de af kontrakten omfattende produkter, kan bestemmelsen herom udvides til at omfatte enten kontraktens gyldighedsperiode eller den periode, der følger efter kontraktens udløb eller ophør i utide eller begge disse perioder.

Med hensyn til det tidsrum, der følger efter kontraktsforholdets ophør – hvadenten dette sker ved kontraktperiodens udløb, ved en handling fra en af parternes side eller på anden måde – er det vigtigt, at enhver begrænsning afgrænses i tid og rum, og at arten af den forbudte aktivitet nøje anføres.

Parterne bør overveje, hvorvidt agenten skal være berettiget til at antage nye agenturer, som kan tænkes at konkurrere med de ved kontrakten overdragne. I benægtende fald vil det være nyttigt at vedføje kontrakten en liste over eventuelle agenturer, som agenten allerede har ved kontraktens undertegnelse.

Forbudet bør ikke tjene til at skade eller utilbørligt begrænse agentens forretningsaktivitet, og parterne bør erindre, at den skrevne lov og retspraksis i visse lande ofte er omhyggelig med at hævde forbudets begrænsede karakter.

Parterne bør overveje, i hvilken udstrækning agenten kan være berettiget til erstatning, hvis forbudet forbliver i kraft efter kontraktens udløb eller ophør i utide.

f. Køb for egen regning (selvindtræde)

Kontrakten kan bestemme, i hvilken udstrækning agenten eventuelt skal være berettiget til at foretage køb hos agenturgiveren for egen regning. I bekræftende fald ville det være tilrådeligt at anføre, under hvilke betingelser agenten kan købe og videresælge

for egen regning og til hvilken pris. (Se i denne forbindelse de ovenfor nævnte indledende bemærkninger).

g. Konsignationslager

Det ligger i begrebet „konsignation“, at lageret tilhører konsignanten (agenturgiveren); han kan derfor, om han ønsker det, fordre varerne returneret, ligesom konsignatøren (agenten) er berettiget til at returnere varerne usolgt.

Parterne bør altid udtrykkeligt nå til enighed om, hvilke betingelser der skal gælde i alle forhold i forbindelse med konsignationslagre.

Konsignationslageret bør forsikres. Det bør af kontrakten fremgå, på hvilken måde bestemmelsen om „forsikring“ skal finde anvendelse og hvilken part, som skal betale præmien.

Det bør ligeledes af kontrakten fremgå, hvem der hæfter for alle andre i forbindelse med oplagring og opretholdelse af konsignationslageret påløbne omkostninger.

Betingelserne for salg af konsignationslager, virkningen af prissvingninger, samt til hvem købesummen skal betales, bør klart anføres. Såfremt betaling skal ske til agenten, bør det bestemmes, hvorledes han skal afregne med agenturgiveren.

Særlige bestemmelser er nødvendige med henblik på konsignationsvarer, som sælges på kredit.

Det kan bestemmes, at agenten med visse mellemrum skal fremsende en liste over varer på lager og attestere, at de af ham givne oplysninger er korrekte og nøjagtige. Det er i begge parter interesse, at der i kontrakten indsættes bestemmelser med hensyn til supplering og behandling af konsignationslageret. Det bør fastsættes, at agenturgiveren til enhver tid har ret til at foretage eller lade foretage opgørelse af lageret.

Det bør erindres, at oprettelse af konsignationslager i nogle lande kan medføre, at agenturgiveren betragtes som forretningsdrivende i det pågældende land med deraf følgende skattepligt. (Se i denne forbindelse ovennævnte indledende bemærkninger).

Kontrakten kan også indeholde bestemmelser med hensyn til agentens pligt til at tage alle nødvendige skridt for at sikre agenturgiverens ejendomsret til konsignationsvarer.

I tilfælde, hvor konsignationsvarerne er oplagret i lokaler tilhørende trediemand, kan denne have panteret i varerne for ubetalt leje o.l.; sådanne forhold bør tages op til overvejelse.

På den anden side bør hverken agenturgiveren eller agenten være berettiget til at pantsætte eller på anden måde behæfte konsignationslageret.

Såfremt konsignationsaftalens juridiske gyldighed i henhold til loven i det af kontrakten omfattede område afhænger af, om konsignationsvarerne faktisk holdes adskilt, bør agentens pligt i denne forbindelse klart anføres.

h. Service efter salg — reservedele

Såfremt det forventes, at agenten fører lager af reservedele og/eller giver kunderne særlig service efter afslutning af salg, bør omfanget af sådanne forpligtelser anføres i kontrakten, såfremt det er muligt, samt tillige størrelsen af et eventuelt vederlag ud over provisionen, som agenturgiveren skal betale agenten for sådanne tjenesteydelser.

i. Oplysning om handelsmæssige og finansielle forhold

Såfremt agenten skal være forpligtet til efter bedste skøn at holde agenturgiveren løbende underrettet om alle sådanne handelsmæssige forhold samt ændringer i markedet og i nuværende eller fremtidige kunders finansielle stilling, som måtte være af betydning for agenturgiverens forretning, bør dette klart anføres.

j. Organisering af salgsarbejde

Da agenten udøver virksomheden som selvstændig forretningsdrivende, kan han – inden for rimelige grænser – frit bestemme, hvorledes hans salgsorganisation skal lægges til rette. Agentens frihed i denne henseende ligger således fast i princippet. I denne forbindelse kan det bestemmes, at agenten alene skal have ansvaret for sine underagenter, hvis fulde vederlag skal betales af ham. Da dette er reglen, er det normalt, at agenturgiveren ikke påtager sig forpligtelser over for underagenter, som har forbindelse med agenten alene; da agenturgiveren således ikke påtager sig forpligtelser over for underagenter, kan han ikke blande sig i deres arbejde.

Såfremt der skal være begrænsninger i agentens ret til at antage underagenter, bør dette klart anføres.

k. Insolvente kunder

En udtrykkelig bestemmelse, som forbyder agenten at optage ordrer fra kunder, der vides at være insolvente, kan være nytteløs, idet et sådant forbud synes at følge af agentens almindelige forpligtelse til at varetage agenturgiverens interesser såvel som af hans indberetningspligt i henhold til nærværende afsnits stk. a og i.

Det kan imidlertid i kontrakten bestemmes, at agenten så vidt muligt ved at anstille passende undersøgelser skal sikre sig, at de kunder, hvis ordrer han indsender til agenturgiveren, er solvente.

l. Agenturgiverens industrielle ejendomsrettigheder

Det kan af kontrakten klart fremgå, at det ifølge de almindelige forpligtelser, der påhviler agenten, er en del af hans pligt omgående at give agenturgiveren meddelelse om enhver krænkelse, som under agentens arbejde måtte komme til hans kundskab, af patentrettigheder, mønstre og modeller, varemærker, forretningskendetegn

etc., som er agenturgiverens ejendom, eller som bruges af ham, og at bistå agenturgiveren – efter hans anmodning – i at tage de nødvendige skridt til at hævde disse rettigheder.

Medmindre andet er fastsat i kontrakten, bør en sådan bistand ikke medføre forpligtelse for nogen af parterne til at anlægge sag mod skadevolderen.

Uden aftale er det heller ikke agentens pligt at sørge for registrering af agenturgiverens varemærker, patenter eller andre enere rettigheder på dennes vegne; såfremt en aftale om registrering imidlertid er nødvendig, er det vigtigt, at det i kontrakten anføres, i hvis navn registreringen skal foretages.

Agenten kan være berettiget til refusion af alle omkostninger, han har haft til sådanne formål.

Såfremt det er hensigten at tillade agenten at udnytte varemærker, som er agenturgiverens ejendom eller udnyttes af ham, bør man drage omsorg for at forhindre, at en sådan udnyttelse vinder hævd. Det kan i kontrakten bestemmes, at intet deri skal kunne fortolkes således, at agenten bemyndiges til: (i) at udnytte det nævnte varemærke som firmanavn eller som en del af et firmanavn for noget firma, interessentskab eller selskab; (ii) at anvende nævnte varemærke i forbindelse med nogen vare bortset fra de af kontrakten omfattede varer; og (iii) på noget tidspunkt efter kontraktsforholdets ophør – hvadenten dette sker ved kontraktsperiodens udløb, ved en handling fra en af parternes side eller på anden måde – at anvende nævnte varemærke i forbindelse med nogen vare eller til noget andet formål.

m. Inkasso af forfaldne fordringer

I tilfælde, hvor kunder ikke betaler direkte til agenturgiveren, og hvor agenten er ansvarlig for inkasso af forfaldne beløb, bør hans beføjelser og størrelsen af det eventuelle vederlag, som han

er berettiget til i denne forbindelse, klart anføres under skyldig hensyntagen til den i de indledende bemærkninger givne advarsel.

n. Del credere

Såfremt agenten – enten fordi det er sædvane i den pågældende branche eller af andre særlige grunde – påtager sig at arbejde på del credere basis, bør kontrakten klart angive betingelserne herfor, såsom eventuel begrænsning i kautionsforpligtelsen, den nøjagtige art og omfang af agentens forpligtelse i henhold til en sådan kaution, de forudgående forsøg, der skal gøres for at inkassere de forfaldne beløb, arten af de transaktioner, der giver anledning til kautionen, tidspunktet, på hvilket fordringen skal anses for at være opstået, etc.

I begge parter interesse bør det klart anføres, (i) i hvilken udstrækning agenturgiveren eventuelt kan give henstand med betalingen uden agentens billigelse, og (ii) at agenturgiveren uden ugrundet ophold skal give agenten meddelelse om manglende betaling.

Det kan bestemmes, at agentens eventuelle forpligtelse skal være begrænset til tilfælde, hvor agenten har optaget ordren på varerne, og en sådan ordre er blevet antaget af agenturgiveren, således at hvert enkelt af de ovenfor i afsnit 7, 2. stk., nævnte salg undtages. Der kan gives agenten fuldmagt til direkte inkasso og til at træffe beskyttelsesforanstaltninger i nødstilfælde.

Kontrakten kan foreskrive en særlig del credere provision og fastsætte, hvornår dette særlige vederlag skal opgøres og forfalde til betaling til agenten.

o. Minimumsalg

Kontrakten kan indeholde bestemmelse om, at agenten skal garantere en vis minimumsalgsomsætning for varer solgt i en

given periode. Der kan rejses tvivl om værdien eller hensigtsmæssigheden af sådanne garantier, men spørgsmålet bør overvejes.

Det er vigtigt at fastslå, hvilke konsekvenser det vil få for agenten, såfremt han ikke når op på minimumsalget, samt at overveje konsekvenserne af visse forhold, som f.eks. at agenturgiveren nægter at antage en ordre, at han ikke er i stand til at levere varerne, indførelse af importrestriktioner o.s.v.

En højere provisionssats eller en tillægsprovision kan være aftalt, når der foreligger garanti for minimumsalg eller i tilfælde, hvor dette minimum overskrides.

p. Garanteret minimumindtægt

Agenturgiveren kan erklære sig villig til at garantere agenten en vis indkomst, f.eks. i tilfælde, hvor sidstnævnte har afgivet andre agenturer med henblik på udelukkende eller hovedsageligt at koncentrere sig om det af kontrakten omfattede agentur eller af andre grunde.

11. PROVISION

Grundlaget for provisionsberegningen samt provisionssatsen bør klart anføres.

Provisionen kan beregnes på kundefakturaens netto- eller brutto-beløb eller efter omstændighederne på anden måde. Såfremt netto-beløbet lægges til grund, bør kontrakten indeholde en specifikation af de forskellige omkostningskategorier, som skal fratrækkes, såsom fragt, forsikring, rabat, afgifter, emballage o.l.

Hvor der foreligger aftale om eneagentur, kan det i kontrakten bestemmes, at agenten er berettiget til provision af alle ordrer, som indirekte eller direkte modtages fra det af kontrakten omfattede område. (Se afsnit 7). Hvor der ikke foreligger aftale om eneagentur, bør det i kontrakten bestemmes, i hvilken udstrækning

agenten skal være berettiget til provision i tilfælde, hvor han ikke eller kun delvis har deltaget i salgets afslutning, eller i tilfælde, hvor han har deltaget i de indledende forhandlinger, men hvor salget er blevet afsluttet direkte mellem kunden og agenturgiveren uden yderligere bistand fra agentens side.

Det er endvidere hensigtsmæssigt at fastsætte, hvorvidt agenten er berettiget til provision i tilfælde, hvor ordren er optaget ved hans medvirken, men varen er leveret uden for det af kontrakten omfattede område, med henblik på at undgå tvistigheder mellem agenter, som har fået overdraget hver sit område, i tilfælde, hvor samme salg har relation til flere områder.

Det bør i kontrakten være fastsat, på hvilket tidspunkt en provisionsfordring opstår: når ordren indsendes eller antages, når varerne leveres, på tidspunktet for købesummens betaling eller lignende. Det bør ligeledes i kontrakten fastsættes, hvornår provisionen forfalder til betaling.

Det bør også klart anføres, i hvor stor udstrækning provisionsbeløbet vil blive berørt af senere begivenheder: annullering af en ordre, afslag i prisen, manglende levering fra agenturgiverens side, køberens konkurs eller insolvens etc. Parternes aftaler på disse punkter bør klart angives.

Det bør i kontrakten anføres, hvorvidt agenten kun har ret til provision af ordrer, som han faktisk selv optager, eller tillige af fornyede ordrer, i hvis afslutning han ikke positivt tager del. I begge tilfælde bør der fastsættes en bestemt tidsfrist for provisionsrettens ophør, idet der kan være fare for, at der skal betales provision af alle fornyede ordrer, såfremt en sådan tidsfrist ikke fastsættes.

Det vil ligeledes være hensigtsmæssigt at fastsætte, i hvilken valuta provisionen skal beregnes og betales og – om nødvendigt – den valutakurs, der skal anvendes.

Det bør i kontrakten anføres, hvornår betaling af provision skal finde sted (det vil sædvanligvis være kvartårligt eller halvårligt, sjældnere pr. måned eller pr. år). Agenturgiveren bør tilstille agenten en oversigt over ordrer modtaget fra det af kontrakten omfattede område, for hvilke agenten er berettiget til provision. Agenten kan kontrollere oversigten eller lade den kontrollere ved gennemgang af de relevante bøger og bilag.

12. UDLØB ELLER OPHØR I UTIDE — KOMPENSATION FOR TAB AF KUNDEKREDS

Kontrakten kan indgås for et bestemt tidsrum eller på ubestemt tid. Såfremt kontrakten er indgået på ubestemt tid, bør det bestemmes, at kontrakten kan bringes til ophør med sådant forudgående varsel (sendt pr. anbefalet brev), som parterne måtte opnå enighed om.

Hvis det er hensigten, at der skal gælde en prøvetid, inden for hvilken kontrakten kan bringes til ophør uden varsel, bør dette klart anføres.

Det kan bestemmes, at visse indtrædende begivenheder – såsom konkurs, likvidation, reorganisering, sammenslutning, overdragelse af kundekreds – enten skal medføre kontraktsforholdets automatiske ophør eller give begge parter ret til at bringe det til ophør.

I tilfælde, hvor den ene part eller begge parter er enkeltpersoner, og kontrakten ikke kan gøres til genstand for overdragelse (se afsnit 2, stk. 5), bør det bestemmes, hvorvidt overdragelse af forretningen eller en af parternes død automatisk skal medføre kontraktsforholdets ophør, eller modsat hvorvidt en sådan overdragelse eller en af parternes død blot giver den anden part ret til at bringe kontraktsforholdet til ophør.

I henhold til kontraktens bestemmelser kan den have visse virkninger, efter at kontraktsforholdet er bragt til ophør. Således kan ordrer, der er modtaget, men ikke ekspederet, medens kontrakten var i kraft, berettige til betaling af provision. (Se i denne forbindelse afsnit 10, stk. e).

Parterne bør altid træffe aftale om spørgsmål vedrørende bevarelse af forretningshemmeligheder eller overholdelse af konkurrenceforbud (som f.eks. de i afsnit 10, stk. e, anførte) efter kontraktsforholdets udløb eller ophør i utide.

Det kan bestemmes, at hver af parterne kan ophæve kontraktsforholdet på grund af misligholdelse. Det kan være anført i kontrakten, hvad der skal anses som misligholdelse.

Såfremt kontraktsforholdet bringes til ophør af agenturgiveren af anden grund end misligholdelse fra agentens side, kan det i kontrakten være foreskrevet, at agenten skal være berettiget til erstatning (f.eks. for tab af kundekreds), og hvor det er muligt, bør der indsættes bestemmelser om, på hvilket grundlag en sådan erstatning skal beregnes. I visse lande kan agenten være juridisk berettiget til erstatning for tab af kundekreds eller andet, såfremt kontraktsforholdet ophører på grund af kontraktperiodens udløb, ifølge opsigelse fra en af parterne eller af anden grund.

Til hjælp ved fastsættelse af erstatningen kan det være praktisk at vedføje kontrakten en opstilling, som de to parter attesterer som værende rigtig og nøjagtig, og som med hensyn til det af kontrakten omfattede område specielt udviser:

1. en oversigt over kunder i kontraktsområdet på tidspunktet for kontraktens ikrafttræden og
2. de i den nærmest foregående tolv måneders periode solgte varemængder (vægt, omfang og antal)

som nævnt i afsnit 8, sidste stk.

13. REGLER OM INTERNATIONAL PRIVATRET, OM VÆRNETING OG OM VOLDGIFT

Parterne bør altid træffe aftale om, hvilket lands lov der skal være gældende for kontraktsforholdet, og dette bør anføres i kontrakten. I henhold til nogle landes lovgivning er kontrakten undergivet loven i det land, hvor agenten driver forretning.

Det samme gælder bestemmelser om værneting og om voldgift. Normalt kan parterne bestemme, at tvistigheder vedrørende kontrakten enten skal være undergivet de ordinære domstole eller voldgift. Det kan derfor i almindelighed være i parternes interesse i kontrakten at indføre Det Internationale Handelskammers voldgiftsklausul eller en hvilken som helst anden organisations voldgiftsklausul, som giver tilsvarende garantier. Imidlertid eksisterer der ifølge visse landes lovgivning særlige domstole, som er eneberettigede til at pådømme sådanne sager.

14. GENEREL SLUTNINGSBESTEMMELSE

Parterne bør altid i slutningen af kontrakten indføre en i passende vendinger affattet bestemmelse om, at der ikke mellem parterne eksisterer nogen anden aftale, og at alle de mellem parterne aftalte betingelser er anført i kontrakten.