6 vragen aan...

Fanny Marie Brisdet en Brigitte Spiegeler van BRISDET SPIEGELER Advocatuur & Strategie

Agenten en distributeurs kunnen heel nuttig zijn bij het afzetten van uw producten op buitenlandse markten. Ze kennen de cultuur en de lokale markt in het betreffende land. Maar wanneer kiest u nu voor een agent en wanneer voor een distributeur?

Door: **Wendy Wanner**

1. Wat is het verschil tussen een agent en distributeur?

"Hoewel de begrippen agent en distributeur nog wel eens door elkaar gehaald worden, zijn er grote verschillen in rechten en plichten. Een handelsagent bemiddelt bij een koopovereenkomst tussen de verkoper (het Nederlandse bedrijf, zijn opdrachtgever) en de klant. Hij brengt de koper en verkoper bij elkaar en krijgt daarvoor commissie. Indien overeengekomen, mag de agent de koopovereenkomst namens de opdrachtgever – de principaal – sluiten. De handelsagent koopt zelf geen producten in en zorgt meestal niet zelf voor de aflevering. De distributeur daarentegen koopt in, verkoopt door en levert de producten van het Nederlandse bedrijf (zijn leverancier)."

2. Op welke gronden bepaal ik of ik een agent, distributeur, eigen vertegenwoordiger of een vertegenwoordiger ter plaatse inschakel?

"Bij het betreden van nieuwe markten is kennis van de lokale markt cruciaal. Heb je die kennis zelf niet, haal die dan in huis. Hierbij kun je de volgende afwegingen maken:

– Bedrijven die eigen mensen sturen naar het buitenland gaan ervan uit dat deze 'eigen mensen' voldoende kennis hebben van het product, de markt en de taal. Ze houden er echter geen rekening mee dat ze te maken krijgen met arbeidsrechtelijke en fiscale kwesties als de Nederlandse werknemers daadwerkelijk in het buitenland werken en daar ook omzet genereren. De arbeidsovereenkomst kan, bijvoorbeeld in Frankrijk, worden beschouwd als een arbeidsovereenkomst waarop Frans arbeidsrecht van toepassing is. Dit kan in sommige gevallen leiden tot Franse vennootschapsbelasting (33,33 procent tegen 20-25 procent in Nederland).

– Als je lokale werknemers in dienst neemt, heb je met dezelfde arbeidsrechtelijke en fiscale kwesties te maken als hierboven.

– Een handelsagent kan een natuurlijke persoon of een rechtspersoon zijn. In beide gevallen gaat het vaak om één persoon, die beperkte tijd heeft om uw producten aan potentiële klanten aan te bieden in een bepaald gebied. Het kan verstandig zijn om meerdere agenten in te zetten voor verschillende gebieden. In Frankrijk kunt u bijvoorbeeld met vijf handelsagenten werken voor de vijf grote economische regio's: Parijs en omgeving, Noord, Oost, West en Zuid. Handelsagenten worden vaak ingezet om een product op een deel van de markt uit te proberen. Afhankelijk van zijn netwerk en succes kan hij dan later het hele land bedienen. Handelsagenten worden veel gebruikt in de mode, bloemen en bij financiële producten (bij laatstgenoemde is er sprake van specifieke wetgeving).

– Distributeurs zijn in de regel professioneel georganiseerd en hebben meer mensen in dienst om de producten op de buitenlandse markt af te zetten. Ze werken vaker nationaal of in een groter gebied dan agenten. Zij zijn vaak actief in bijvoorbeeld de voedselindustrie, metallurgie, automotive en media (films, tv-programma's).

– Soms loont het niet meer om een lokale agent of distributeur te hebben vanwege de kosten dan wel de lagere verkoopmarges. Afhankelijk van de situatie kan het dan raadzaam zijn om een eigen vestiging op te richten die volledig binnen het Nederlandse concern geïntegreerd is. De eigen vestiging kan de werkzaamheden van de lokale agent/distributeur overnemen maar ook samen met de lokale agent/distributeur functioneren."

3. Hoe kom ik aan een goede distributeur / agent?

"Via NL EVD Internationaal kunt een marktscan laten maken. Zij zoeken samen met de ambassades, de consulaten en Netherlands Business Support Offices (NBSO) naar voor u geschikte contacten. Voor Frankrijk is de Agences régionales de développement een goede ingang. En voor Duitsland kunt u ook terecht bij de Duits-Nederlandse Handelskamer (DNHK)."

4. Waar moet ik op letten bij de selectie van een distributeur / agent?

"Ga na of de handelsagent of distributeur ervaring heeft, of hij concurrerende of complementaire producten aanbiedt, of hij geschillen heeft met andere leveranciers en hoe hij met rapportage omgaat. Het is ook verstandig om naar referenties te vragen."

Brigitte Spiegeler (links) en Fanny Marie Brisdet

5. Waar moet ik aan denken bij het opstellen van een contract met een agent / distributeur?

"De meeste Nederlandse bedrijven gaan de fout in door alleen mondelinge afspraken te maken. Geen probleem, zolang het goed gaat. Maar zodra er meningsverschillen zijn, zijn mondelinge afspraken, hoewel rechtsgeldig, toch minder krachtig. Ze zijn nou eenmaal moeilijker te bewijzen. Het is daarom verstandig om de afspraken op papier te zetten in een agentuurovereenkomst of een distributieovereenkomst. Indien één van de partijen dit verlangt, is een schriftelijke agentuurovereenkomst zelfs verplicht.
Ga altijd eerst een overeenkomst voor bepaalde tijd aan en leg daarin omzettargets en inkooptargets vast. Partijen kunnen makkelijker uit elkaar als de targets niet gehaald worden of als de samenwerking niet bevalt. Ook is het verstandig om op te nemen wie zaken als reclame- en promotiekosten, reiskosten, en transportkosten voor z'n rekening neemt."

6. Wat zijn mijn rechten als een agent / distributeur onvoldoende presteert?

"Overeenkomsten voor bepaalde tijd kunnen niet tussentijds worden opgezegd, tenzij dit in de overeenkomst is vastgelegd. Het is daarom verstandig te bepalen dat tussentijdse opzegging onder voorwaarden mogelijk is. Bijvoorbeeld als de agent zijn omzettargets niet haalt, als hij klanten niet weet de diversifiëren of als de distributeur het afgesproken volume niet inkoopt. Bij beëindiging van een agentuurovereenkomst op initiatief van de principaal is deze in principe een vergoeding schuldig (goodwill) aan de agent. Het bedrag van de vergoeding is, volgens de Nederlandse wetgeving, niet hoger dan het bedrag van de beloning gedurende één jaar, berekend naar het gemiddelde van de laatste vijf jaar. Mocht op de overeenkomst een ander recht dan het Nederlandse recht van toepassing zijn, dan kan het voor het Nederlandse bedrijf slechter uitpakken. In Frankrijk bijvoorbeeld gaat de rechter uit van twee jaar vergoeding. De rechtskeuze is vrij bepaalbaar door de partijen en dus onderhandelbaar.
Bij distributie is de Nederlandse wetgeving heel flexibel vergeleken met de wet- en regelgeving in Frankrijk. De distributeur krijgt volgens Nederlandse wetgeving dan ook geen vergoeding bij rechtmatige beëindiging.

Een buitenlandse handelsagent of distributeur is een belangrijk schakel in de verkoopketen van de producten van Nederlandse bedrijven en moet geen hindernis vormen voor toekomstige handel. We kunnen dan ook niet vaak genoeg herhalen dat duidelijke afspraken op papier noodzakelijk zijn voor de voortgang en de groei van een bedrijf."

info

- Bent u op zoek naar een agent of distributeur? Kijk dan op: www.agentschapnl.nl/marktscan
- Het kantoor van mr. Fanny Marie Brisdet en mr. drs. Brigitte Spiegeler, BRISDET SPIEGELER Advocatuur & Strategie is gespecialiseerd in ondernemingsrecht (met name Frans en Duits ondernemingsrecht) en intellectueel eigendomsrecht. www.brisdet-spiegeler.com