

HANDELSAGENT – HVORDAN KOMMER JEG I GANG?

Det kræver ikke meget at nedsætte sig som handelsagent. Som regel kan man klare sig med en telefon, en computer, et skrivebord og måske en bil til at besøge kunderne i. Men succes eller fiasko afhænger ofte af en række vigtige indledende overvejelser.

Nedenfor finder du udvalgte relevante spørgsmål og svar, som kan hjælpe dig i gang som handelsagent og være med til at få din fremtidige agentvirksomhed til at blive en succes. Svarene er udarbejdet af advokater med mange års erfaring i agentretlige forhold.

SPØRGSMÅL OG SVAR

Det kommercielle

Hvilke indledende overvejelser skal jeg gøre mig?

Det er essentielt at søge information og skabe sig et godt billede af det marked og den branche, man er på vej ind i. Er der et kundegrundlag til det pågældende produkt? Er der nogle karakteristika ved kundegrundlaget – er det f.eks. højt specialiserede fagfolk? Hvem er de væsentligste konkurrenter? Hvor meget energi og tid har man selv mulighed for at bruge på agenturet osv.? Alle disse overvejelser bør udmønte sig i en egentlig forretningsplan med strategi og budget, så man har en køreplan for den videre karriere som agent.

Hvor finder jeg den rette agenturgiver?

Man kan skabe kontakt til agenturgivere på mange måder. I begyndelsen, hvor man ikke har andre agenturer endnu, er det sædvanligt at opsøge agenturgivere på relevante messer eller reflektere på annoncer i relevante fagblade. Også afdelingen for international handel i Dansk Erhverv sidder inde med relevante kontaktoplysninger, oversigter over relevante messer etc.

Hvor meget kan jeg tage i provision?

Provisionssatsen aftales frit mellem agenturgiveren og agenten. Der er ingen faste provisionssatser i de enkelte brancher, og provisionens størrelse beror således på en forhandling mellem parterne. Netop derfor betragter agenter normalt deres provisionssats som en forretningshemmelighed og oplyser den ikke til andre. Provisionssatserne varierer afhængigt af produkttype. Sælger man produkter med hurtig omsætningshastighed og stor omsætningsvolumen (f.eks. tekstiler og fødevarer) er provisionssatsen normalt lavere end for vanskeligt omsættelige produkter (f.eks. større maskinanlæg, luksusvarer osv.). Provisionssatserne ligger sædvanligvis mellem 3-25%.

I forhandlingerne med agenturgiveren om provisionssatsen er forretningsplan og budget et vigtigt redskab, idet man herigennem får dokumenteret hvilken provisionssats, der er brug for, for at det konkrete agentur skal være rentabelt for agenten. I forhandlingerne er det desuden afgørende at gøre agenturgiveren klart, at omkostningsniveauet i Danmark er langt højere end i de fleste andre europæiske lande, bl.a. pga. af bilpriser og skattetryk. Derfor har en dansk agent behov for en højere provision end f.eks. sin græske kollega – uanset at produktet er det samme.

Dansk Erhverv bistår gerne med dokumentation for det høje danske omkostningsniveau – og som medlem af Dansk Erhverv kan du få gratis råd desangående. Dansk Erhverv har i øvrigt udarbejdet en oversigt over gode argumenter i provisionsforhandlinger. Oversigten kan fås ved henvendelse til sekretariatet eller downloades fra vores hjemmeside.

Det juridiske

3. Hvad siger handelsagentloven?

Som udgangspunkt kan handelsagenten og agenturgiveren aftale, hvad de vil. Lov om handelsagenter, som bygger på et EU-direktiv, indeholder imidlertid en række regler, der ikke kan fraviges ved aftale. Disse regler indebærer bl.a.:

- At både agenturgiver og agent – hvis vedkommende ønsker det – har krav på en skriftlig agentaftale,
- at agenten i sit hverv skal varetage agenturgiverens interesser, følge agenturgiverens forskrifter, handle loyalt og arbejde for at omsætte agenturgiverens produkter,
- at agenturgiveren skal handle loyalt over for agenten og stille nødvendigt materiale og oplysninger til rådighed for agenten,
- en maksimal grænse for, hvornår agentens provision skal afregnes,
- mindstekrav til agenturgiverens dokumentation for provisionens beregningsgrundlag,
- faste betingelser for, hvornår agentens provisionskrav kan bortfalde (hvis kunden ikke opfylder sin del af aftalen),
- minimumskrav til agenturgiverens opsigelsesvarsel over for agenten,
- at agenten normalt har krav på godtgørelse, hvis agenturgiveren opsiger aftalen, uden at agenten har givet anledning til det, samt
- faste betingelser for, hvornår en eventuel konkurrenceklausul er bindende for agenten.

Herudover indeholder loven bestemmelser om en række andre forhold, som dog er undergivet aftalefrihed. Disse regler kommer derfor kun til anvendelse, hvis der ikke indgås en skriftlig agentaftale mellem agenturgiveren og agenten. Dansk Erhverv anbefaler altid, at agenter indgår en kortfattet agenturaftale med sin(e) agenturgiver(e).

Hvad er en handelsagent?

Handelsagentloven definerer en handelsagent som *den, der for en anden (agenturgiveren) mod vederlag har påtaget sig for dennes (agenturgiverens) regning selvstændigt og vedvarende at virke for salg eller køb af varer ved at indhente tilbud (ordre) til agenturgiveren eller ved i dennes navn at indgå aftaler herom*. Det afgørende er altså, at handelsagenten arbejder i en andens navn og for en andens regning og risiko. Dette er modsætningen til en forhandler, der netop arbejder i eget navn og for egen regning og risiko. Mens forhandleren selv indkøber varer til videresalg, selv fastsætter prisen og selv hæfter for fejl og mangler ved det solgte, er handelsagenten *formidler* af ordrer mellem en kunden og agenturgiveren – handelsagenten er ikke selv part i købsaftalen, har ikke indflydelse på prisen og hæfter ikke for fejl og mangler ved det solgte.

Provision

Agentens provisionssats kan aftales frit mellem parterne. Er intet aftalt, har agenten ifølge handelsagentloven krav på provision svarende til, hvad der er sædvanligt for agenter for de pågældende varer i det pågældende land eller geografiske område.

Ifølge handelsagentloven skal provisionen senest afregnes med udgangen af den måned, der følger det kvartal, hvor kunden har eller skulle have afregnet købesummen til agenturgiveren, men det er muligt at aftale en kortere kredittid for agenturgiveren.

Forholdet til tredjemand

Handelsagenten kan som udgangspunkt ikke indgå aftaler med kunder eller andre på vegne af agenturgiveren. Det er netop det, der ligger i, at agenten arbejder i agenturgiverens navn og for dennes regning. Agenten kan alene formidle ordrer, der herefter accepteres af agenturgiveren. Kun hvis agenten har en egentlig fuldmagt til at handle på agenturgiverens vegne, kan agenten

binde agenturgiveren juridisk. Det er vigtigt, at agenten er opmærksom på dette forhold, for hvis agenten lader kunden få det indtryk, at agenten har bemyndigelse til at binde agenturgiveren – uden at have det – kan agenten risikere at hæfte over for kunden.

Parternes handelssædvaner spiller dog en væsentlig rolle her. Er det typiske mønster, at agenturgiver altid stiltiende accepterer agentens ordrer uden at udstede ordrebekræftelser til kunden, får disse kendsgerninger naturligvis stor indflydelse på vurderingen af, om der er indgået en bindende aftale mellem kunde og agenturgiver eller ej.

Agenturaftalens ophør - opsigelse

En agenturaftale kan være indgået for en bestemt *forud fastsat* periode, f.eks. for to år. Med mindre den forlænges, vil aftalen automatisk ophøre til det fastsatte tidspunkt. Er agenturforholdet indgået tidsubegrænset, kan det ifølge handelsagentloven opsiges af begge parter med en måneds varsel til udgangen af en måned. Opsigelsesvarslet forlænges med en måned for hvert år, agenturforholdet har bestået, dog højst til seks måneder. Det er muligt at aftale længere opsigelsesvarsler, men agenturgiverens opsigelsesvarsel må ikke være kortere end agentens.

Dansk Erhvervs advokater bistår ofte agenter i forbindelse med agenturaftalers ophør – med gode resultater til følge.

Agenturaftalens ophør - godtgørelse

Ifølge handelsagentloven har agenten normalt krav på godtgørelse ved agenturgiverens opsigelse af agentaftalen, med mindre

- agenturgiverens opsigelse skyldes agentens væsentlige misligholdelse af agentaftalen,
- agenten pga. sygdom eller alder ikke kan fortsætte sin virksomhed,
- agenten overdrager agenturet til en anden virksomhed,
- agenten ikke har skaffet agenturgiveren nye kunder eller udvidet markedet, eller
- udbetaling af godtgørelse ud fra en samlet vurdering ikke skønnes rimelig.

Ifølge handelsagentloven kan godtgørelsen maksimalt udgøre et beløb svarende til et års samlet provision beregnet som et gennemsnit af de seneste fem års provision. I praksis udmåler domstolene sjældent maksimumgodtgørelse, med mindre der er tale om meget langvarige agenturaftaler, der har forøget kundegrundlaget betydeligt for agenturgiveren.

Agenten har normalt ikke krav på godtgørelse, hvis han selv opsiger agentaftalen.

Det er muligt at aftale andre vilkår for udbetaling af godtgørelse, når blot disse vilkår ikke stiller agenten ringere end, hvad der følger af handelsagentloven.

Det praktiske

Har jeg brug for en kontrakt?

Ja! Dansk Erhverv anbefaler, at man som agent altid indgår en kontrakt med agenturgiveren. Nok bygger agentloven på et EU-direktiv, og agentlovgivningen er derfor nogenlunde ens i de forskellige EU-lande, hvilket sikrer agenten et vist "sikkerhedsnet". Men en kontrakt er ikke kun et redskab, der skal bruges "når det går galt" – den er også en drejebog for det løbende samarbejde mellem agenten og agenturgiveren. En kontrakt sikrer for det første klarhed over, hvad der er aftalt, og det er i kontrakten muligt at tage særligt hensyn til individuelle forhold – hvad handelsagentloven og EU-direktivet ikke åbner mulighed for. Det er set før, at agenturgiveren, når agenten præsenterer sine første ordrer, pludseligt ikke kan huske, at man havde indgået en mundtlig aftale om provision osv.

I de situationer, hvor agenten har at gøre med en agenturgiver fra et EU-land, som ikke ønsker at gå med til at evt. tvister skal afgøres ved en dansk domstol, kan det dog være en fordel, blot at nøjes et brev fra agenturgiveren om, at man er udpeget som ene-agent indenfor et givent område, og at man modtager x% provision for enhver ordre, agenturgiver accepterer og afvikler. I sådanne tilfælde vil man som agent typisk kunne sagsøge agenturgiveren ved en domstol i DK, hvilket ikke er et uvæsentligt pressionsmiddel, når godtgørelsen skal forhandles hjem.

Agerer man for en agenturgiver fra et land uden for EU, er det vitalt for agenten at indgå en kontrakt med sin agenturgiver, fordi det kan blive vanskeligt for agenten at påberåbe sig EU-direktivet når sagen kommer for Retten i et land udenfor EU. I kontrakter med agenturgivere uden for EU er det meget vigtigt, at kontrakten regulerer, hvilket lands ret, der skal regulere agentforholdet, og ved hvilket lands domstole eventuelle konflikter skal afgøres. Det kan blive endog meget omkostnings- tungt, hvis man som dansk agent accepterer, at tvister skal afgøres langt væk fra Danmark efter et fremmed lands ret, idet man er nødt til at antage lokale rådgivere.

Som medlem af Dansk Erhverv kan man gratis downloade standardagentkontrakten fra Dansk Erhverv på dansk, tysk, og engelsk, ligesom man har adgang til individuel rådgivning fra Dansk Erhvervs erfarne advokater.

Hvordan sikrer jeg mig, at agenturgiveren afregner den korrekte provision til mig?

I de fleste tilfælde vil agenten have et godt overblik over, hvilke ordrer, der er indgået, i og med at kunderne normalt afgiver ordrerne direkte til agenten. Det sker, at kunderne i enkelte tilfælde henvender sig direkte til agenturgiveren, og det kan være svært for agenten, at følge med i, hvad der sker "bag ryggen på ham". Om man overhovedet er berettiget til provision af den slags ordrer afhænger af, hvad der står i kontrakten. Lovens udgangspunkt er, at agenten har ret til provision af en aftale, der er kommet i stand ved agentens medvirken eller er indgået med en kunde, som agenten tidligere har skaffet, når det drejer sig om lignende aftaler/ordrer.

Er man som agent usikker på, om agenturgiveren afregner provisionen korrekt, har man ifølge handelsagentlovens krav på at modtage alle de oplysninger fra agenturgiveren, der er nødvendige for, at agenten kan efterprøve provisionsnotaen. Om nødvendigt kan agenten tiltvinge sig adgang til agenturgivers forretningsbøger ved domstolens hjælp.

Skal jeg momsregistreres?

Enhver erhvervsdrivende med en årlig omsætning på kr. 50.000 har pligt til at lade sig momsregistrere. Registrering sker ved henvendelse hos den lokale ToldSkat region eller via www.toldskat.dk. Selvom man ikke omsætter for kr. 50.000 om året, kan det være en fordel at lade sig momsregistrere alligevel. Den lokale ToldSkat region kan give vejledning om disse forhold, og det er også ToldSkat, der udsteder CVR-numre (identifikationsnumre i det Centrale Virksomheds-Register) til selvstændigt erhvervsdrivende.

Hvorfor skal jeg være medlem af Dansk Erhverv ?

Det skal du, fordi du som medlem har adgang til en lang række ydelser og fordele, som kan gøre livet som agent nemmere for dig og bidrage til at øge din bundlinie:

- Når du går i gang som agent, har du brug for en kontrakt,
- du vil normalt også have brug for rådgivning i det løbende samarbejde med agenturgiveren,
- du har brug for rådgivning, hvis agenturforholdet skal ophøre, og
- du kan få meget ud af at sparre med andre i Dansk Erhvervs nationale og internationale netværk.

Alt dette har du adgang til gennem Dansk Erhverv. Medlemskab af Dansk Erhverv betyder nemlig gratis adgang til

- rådgivning fra Dansk Erhvervs erfarne advokater om agentreglerne og deres internationale rækkevidde, indgåelse af kontrakter, afregning af provision og meget mere,
- standardkontrakter på dansk, engelsk, tysk – mange medlemmer beskriver disse kontrakter som uundværlige,
- et nyttigt agentnetværk – både nationalt og internationalt,
- at profilere dig selv og komme i kontakt med potentielle leverandører,
- hensigtsmæssig og relevant information på agentnetværkets hjemmeside,
- hele Dansk Erhvervs palet af serviceydelser, herunder deres stab af advokater og andre rådgivere og politiske medarbejdere – samt
- at blive hørt i det politiske system – Dansk Erhverv spiller en væsentlig rolle på den interessepolitiske scene og kan derigennem tale agenternes sag i relevante politiske sammenhænge.

8. Hvordan bliver jeg medlem af agentnetværket under Dansk Erhverv ?

Du skal blot ringe til sekretariatet (3374 6563) eller via e-mail til pin@danskerhverv.com

Med venlig hilsen

Dansk Erhverv
Børsen
1217 København K
Tlf.: 3374 6000
Web: www.danskerhverv.com