

## Distribution och handelsagenturer

**Mellanmän och egenhandlare är begrepp som har relevans för de allra flesta näringsidkare. Antingen som ett viktigt verktyg för avsättningen av de egna produkterna eller som ett fundament kring vilket den egna verksamheten är uppbyggd.**

Regelbundet möter vi företag vars verksamhet helt och fullt är beroende av en exklusiv rättighet att få sälja en utländsk huvudmans produkter inom ett visst geografiskt område.

Inte sällan har företaget ingen, eller en oriktig, uppfattning om den egna rättsliga statusen. Orsaker är som regel att avtalet mellan parterna speglar rättsförhållandet på ett felaktigt sätt eller att parterna nöjt sig med ett muntligt avtal.

För den vars verksamhet uteslutande är beroende av ensamrätten att få sälja en produkt inom ett visst geografiskt område, är det direkt nödvändigt att se över och reglera den egna rättsliga ställningen. Vad som bör säkras är inte bara långsiktig trygghet utan även den egna verksamhetens värden, vilka ju är direkt avgörande för det pris en framtida köpare av företaget är beredd att betala.

I affärslivet förekommer en mängd uttryck för att beskriva mellanmän och egenhandlare. En typ av mellanman är handelsagenten. I svensk rätt regleras handelsagentur i lag (1991:351) om handelsagentur ("HaL"). Lagen bygger på EU-direktiv från 1986 (86/653/EEC), vilket innebär att reglerna kring handelsagentur är i det närmaste enhetliga inom EU.

Utmärkande för en handelsagent är att han genom att ta upp anbud eller sluta avtal verkar för köp eller försäljning för huvudmannens räkning och i dennes namn. Handelsagentens ersättning utgår i form av provision.

**SYFTET MED HAL** är att stärka agentens ställning i förhållande till huvudmannen genom skyddande regler jämförbara med bestämmelserna i lagen om anställningsskydd. HaL innehåller därför bestämmelser om bland annat den minsta uppsägningstid huvudmannen har att iakttä vid uppsägning av handelsagenten samt reg-

ler om provision, efterprovision och avgångsvederlag. Flertalet av dessa är av tvingande karaktär.

I affärslivet förekommer dock att uttrycken agent och generalagent ibland även används för den som köper en vara i fast räkning och säljer den vidare med ensamrätt för ett visst geografiskt område. En sådan egenhandlare eller ensamåterförsäljare får inte sin vinst genom provision, utan tillgodogör sig marginalen mellan inköps- och försäljningspriset.

I svensk rätt finns ingen speciallagstiftning som reglerar ensamåterförsäljning. Situationen är i princip densamma inom hela Europa, med undantag för ett fåtal rättssystem som erbjuder återförsäljaren långtgående skydd.

**FÖR DEN SOM UPPTÄDER** som handelsagent är situationen i viss mån tryggare eftersom denne skyddas av reglerna i HaL. Regelsystemet är dock utformat för att passa en viss normaltyp av rättsförhållande och erbjuder därför handelsagenten endast ett minimiskydd.

I de fall handelsagenten gjort omfattande investeringar i den egna verksamheten och på egen hand skapat en marknad för huvudmannens produkter bör, enligt vår uppfattning, handelsagentens ställning ytterligare stärkas genom avtal. Likaså bör den huvudman som överväger att anlita en handelsagent noga sätta sig in i tillämplig svensk eller utländsk lagstiftning och klarlägga de ekonomiska effekter som kan inträda vid brott mot nämnda regler eller följa av regler om avgångsvederlag.

Vad gäller ensamåterförsäljaren gör avsaknaden av ett skyddande regelverk det angeläget att säkra den rättsliga ställningen avtalsvägen. I de flesta fall är skillnaden mellan återförsäljaren och handelsagenten av formell karaktär, varför samma skyddsbehov gör sig gällande. Ensamåterförsäljaren bör därför på goda grun-

der kunna argumentera för att tillverkaren accepterar tydliga och balanserade avtalsbestämmelser om bland annat upp-

sägning och kompensations vid avtalets upphörande. Sist nämnda moment ger flera positiva effekter utifrån bägeparters perspektiv:

- Hämmar tillverkarens intresse av att säga upp avtalet och etablera egen verksamhet i det kommersiellt upparbetade området.
- Ger ensamåterförsäljaren trygghet vilket ökar

hans benägenhet att investera och fullt ut satsa på tillverkarens produkt.

- Minskar risken för kostsamma tvistigheter vid avtalets upphörande.

**SOM OVAN FRAMKOMMIT** finns all anledning att se över den egna situationen vare sig man uppträder som huvudman/tillverkare eller handelsagent/ensamåterförsäljare. Inom ramen för vår tjänst Nordic Law Forms, erbjuder vi juridiska verktyg som på ett enkelt och kostnadseffektivt sätt förbättrar såväl befintliga som framtida avtalsituationer.

**ANDERS KINNTORPH  
ADVOKAT**

### Informera om cookies

Sedan den 25 juli 2003 måste företag eller personer som har en allmänt tillgänglig webbplats informera besökare om användningen av cookies. Besökaren skall enligt den nya lagen om elektronisk kommunikation informeras om vad cookies används till och ges möjlighet att vägra sådan användning.

**CAMILLA BÅNG BERG  
JUR KAND**

# "Lawyers' crap" – ingen skitsak

Ibland kallas den samling av vanligen standardiserade klausuler som brukar finnas mot slutet av ett avtal för "lawyers' crap". Med detta avses att det är fråga om betydelselösa klausuler som endast gläder advokaterna. Det handlar bland annat om lagval och tvistelösningsklausuler.

Om man har ett avtal så har man redan bestämt vad som gäller och då spelar det ingen roll vilket lands lag som man avtalar skall gälla – eller hur? Även om avtalet i övrigt är mycket väl genomarbetat är emellertid svaret "nej". Lagval och tvistelösningsklausuler är inte alls betydelselösa frågor.

En lagvalsklausul avgör vilket lands lag som skall tillämpas på ett avtal mellan två parter, vanligen från två olika länder. Även inom EU skiljer sig de nationella lagstiftningarna åt i större eller mindre utsträckning. Till detta kommer så olikartad praxis från de nationella domstolarna, vilka tolkar respektive lands lag.

**FÖR ATT BARA NÄMNA** ett enkelt exempel finns det i belgisk rätt i princip skyldighet att utge ersättning till en distributör som sägs upp. Någon sådan skyldighet finns inte enligt svensk rätt, om den inte följer av vad som avtalats. Samma avtal med olika lagval kan alltså leda till helt olika utfall.

Beträffande tvistelösningsklausuler är frågan synbarligen enklare, men i verkligheten minst lika komplex. Är det lämpligast med skiljeförfarande eller med tvist i allmän domstol? I stark sammanfattning kan man säga att det förstnämnda är snabbt och icke-offentligt men dyrt och att det sistnämnda ofta är billigare men regelmässigt långsammare och dessutom offentligt.

**OM MAN AVTALAR** om skiljeförfarande, enligt vilka regler skall det äga rum? Och var skall det äga rum? Valet av regler och plats kan ha avgörande betydelse för hur

processen skall föras och vilka möjligheter man har att åstadkomma en fördelaktig processuell ställning.

Vanligen vill man ha en prövning så nära hemorten som möjligt, men det är ofta inte möjligt att uppnå det, så det måste finnas en "plan B". Vilket språk skall ett skiljeförfarande föras på? Lingua Franca i internationella relationer är engelska och går man med på något annat kan det leda till problem, för även om den som tecknar avtalet kan tyska eller franska, så är det till exempel inte säkert att man hittar en bra advokat som kan det tillräckligt bra för att föra en process.

Den som typiskt sett säljer eller köper produkter eller tjänster av mer begränsat värde, kanske en halv miljon kronor per avtal med motparten, bör som regel inte avtala om ett vanligt skiljeförfarande. Istället bör ett förenklat skiljeförfarande eller kanske än hellre ett domstolsförfarande avtalas. Detta så att i vart fall inte kostnaderna för en process avskräcker från att driva in en fordran. Ett sådant förhållande exploateras ofta av en skrupelfri motpart, det vill säga alla motparter som du kan få en tvist med.

**ETT AVTALSFÖRHÅLLANDE** kan också vara enkelt eller typiskt sett komplicerat, helt oavsett vilka belopp som avtalet gäller. Eller så kan det gälla företagshemligheter, exempelvis utvecklingsprojekt. Detta kan också vara avgörande för vilken typ av tvistlösning som är lämplig.

Frågorna om val av tillämplig lag och tvistelösning är alltså aldrig självklara eller betydelselösa. De kräver korrekta överväganden, för att man inte skall förfela syftet med en annars ambitiöst och väl genomförd förhandling om avtalsinnehållet.

Dessutom är det för dessa två frågor närmast utsiktslöst att åstadkomma någon förändring till egen fördel i efterhand, när avtalet redan är ingånget.

**PÅR CALDENBY  
ADVOKAT**

## EU-patent dröjer

Det EU-patent som skulle ha trätt i kraft år 2005 blir troligen försenat flera år. Ett EU-patent kommer när det genomförs att innebära billigare och enklare patentansökningar för många företag. Nu tror EU-kommissionen att EU-patentet kan bli verklighet först år 2008 eller 2009.

EU:s medlemsstater enades efter många om och men i mars 2003 om stommen i EU-patentet. En enda ansökan skulle ge patentskydd inom hela EU, motsvarande vad som gäller för EG-varumärkessyste-

met idag. Många företag som verkar inom EU skulle därmed kunna minska sina kostnader för patentansökningar avsevärt, bland annat eftersom färre översättningar skulle krävas.

Den EU-domstol för patentärenden som planerats blir därmed också försenad. Företag med flera olika europeiska patent kan därför få försvara sina patent parallellt i flera olika länders domstolar i ytterligare några år.

**CAMILLA BÅNG BERG  
JUR KAND**

## Aktieboken

**När bad någon att få ta del av aktieboken? Över bolagets samtliga aktier och aktieägare skall styrelsen föra en aktiebok. Registreringen i aktieboken är viktig särskilt i de fall (och de är många) då aktiebrev inte utfärdats eller då utfärdade aktiebrev överlåts.**

Den som förvärvat eller på annat sätt blivit ägare till aktie får inte utöva aktieägars rätt i bolaget innan han införts i aktieboken. Det är den faktiska aktieboken som skall ligga till grund för aktieägens rättigheter så som deltagande vid stämman, rätt till utdelning med mera.

**DE STORA NOTERADE** bolagen och även vissa andra bolag har löst detta genom att vara så kallade avstämningsbolag. En central värdepappersförv-

**AB-SKOLAN** rare (VPC AB är i Sverige auktoriserad)

hanterar dessa bolags aktieböcker. Transaktionerna in till VPC sköts med hjälp av kontoförande institut såsom banker och fondkommissionärer.

För alla andra bolag gäller att aktieboken skall finnas hos företaget och innehålla uppgift om aktierna i bolaget, vem som är aktieägare jämte uppgift om postadress och yrke eller titel. Aktieboken kan bestå av "betryggande lösblds- eller kortsystem" men kan också föras på dator. Aktieboken skall med andra ord finnas tillgänglig hos företaget.

**ALLA HAR RÄTT** att ta del av varje aktiebolags aktiebok. Är registret/aktieboken fört i bokform eller genom lösblds- eller kortsystem skall det hållas tillgänglig hos bolaget. Om aktieboken förs på dator skall istället en utskrift av aktieboken tillhandahållas hos bolaget. Alla har rätt att mot ersättning för kostnaderna få en sådan utskrift av aktieboken eller del av densamma.

För att tillse att formalia är korrekt i det egna företaget är det väsentligt att kontrollera om aktieboken finns tillgänglig på ett betryggande sätt, är uppdaterad och innehåller senaste uppgifterna om aktieägens adress och yrke eller titel.

Ett enkelt test av ordningen hos kunder och leverantörer vilka inte är aktiemarknadsbolag skulle kunna vara att begära utskrift av aktieboken.

**ANDERS J BERGKVIST  
ADVOKAT**