



BELGISCHE AGENT EN FRANSE ADVOCaat

Zitten er haken en ogen aan het maken van afspraken met een agent?

Metaalbedrijf Closet bv produceert en verkoopt meubelen, zoals stalen kledingkasten en kapstokken, voornamelijk in Nederland. Directeur Wouter heeft echter zin om uit te breiden. Van een Belgische klant hoort hij dat daar veel interesse bestaat voor zijn producten. En laat deze klant nou aanbieden veel klanten te gaan vinden in België en Frankrijk in ruil voor commissie voor ieder door hem bemiddelde verkoop van een meubelstuk. Ook zal hij de producten presenteren op beurzen. Closet vindt het prachtig klinken en wil graag met de klant, zijn nieuwe agent, in zee. Die komt met een agentuurcontract. Wouter vindt het best en neemt weinig acht van de inhoud. Het zal allemaal wel loslopen, denkt hij. Eerst maar eens zien of de verkoop überhaupt van de grond gaat komen.

De agent blijkt niet te hebben overdreven. Hij

AGENTUUR Het aanstellen van een agent is een aantrekkelijke manier om onbekende markten te betreden. Weest u zich er echter van bewust dat er (Europese en nationale) regels zijn die de agent bepaalde rechten toekennen. Veel van deze regels kunnen niet buitenspel worden gezet in een contract. Het is daarom belangrijk een jurist te raadplegen, opdat u weet waar u aan begint. Krijgt u te maken met agentuur? Neemt u dan eerst contact op met de bedrijfsjuridisch adviseurs van Metaalunie via bj@metaalunie.nl.

heeft veel succes bij het vinden van grote meubelcentra die de producten van Wouter in hun assortiment willen opnemen. De agent zit op een goudmijn. Dit realiseert Wouter zich ook. Vooral als hij doorheeft dat de agent bovendien recht heeft op commissie over verkopen aan klanten die zich rechtstreeks bij Closet aandienen. Dit komt door de exclusiviteit van de agent die in het contract staat, wordt hem later uitgelegd. Verder zijn er inmiddels sterke concurrenten gekomen die de prijzen erg onder druk zetten. Kortom, Wouter ziet na een paar jaar samenwerking niet langer de voordelen van de agentuur. Zijn klanten zullen Closet vast ook wel zonder zijn agent weten te vinden.

Wouter neemt daarom afscheid van de agent. In reactie hierop ontvangt hij een aangetekende brief van een Franse advocaat. Zijn eenzijdige opzegging wordt niet betwist, maar namens de agent wordt een goodwillvergoeding geëist van zo'n 70.000 euro. Hij laat de brief lezen aan een advocaat bij hem in de buurt. Die vertelt Wouter dat hij advies zal moeten inwinnen bij een Franse advocaat. Het Frans recht blijkt namelijk van toepassing op het contract. Europees is vastgesteld dat in veel gevallen aan het einde van een agentuurrelatie goodwill moet worden afgerekend. In Frankrijk zijn de regels over agentuur echter anders uitgewerkt dan hier. Wouter neemt daarom een Franse advocaat in de arm. Die vertelt hem dat de aanspraak van de agent (helaas) terecht is.



MR. MIRJAM BOS
BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonnen, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. **Metaalunie Rechtsbijstand** biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. U kunt bij **Metaalunie Rechtsbijstand** terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden. Meer weten? **030- 605 33 44** of www.metaalunierechtsbijstand.nl