



Wie een handelsagent in Engeland wil aanstellen, doet er goed aan even onderstaande punten door te lezen.

10 aandachtspunten voor het werken met een

Handelsagent in Engeland

Een ondernemer die in Engeland met een handelsagent aan de slag wil, moet er rekening mee houden dat Nederland en Engeland de EU Agentuur Richtlijn 86/653 (hierna: de 'Richtlijn') verschillend hebben geïmplementeerd. De Richtlijn wordt in Engeland toegepast via de Commercial Agents Regulations (de 'Regulations'). Hieronder tien aandachtspunten waar bij het inschakelen van een handelsagent in Engeland zeker rekening mee moet worden gehouden.

Joost Maassen is zowel Nederlands advocaat als solicitor of Engeland & Wales. Hij adviseert over Nederlands en Engels recht bij grensoverschrijdende zaken op het gebied van het vennootschaps-, handels-, contracten- en overnamerecht.



Nederland en Engeland kennen verschillende interpretaties van de EU-richtlijn voor agenturen.



1 Wanneer van toepassing?

De Regulations zijn van toepassing wanneer de handelsagent in Engeland onderhandelt en contracten afsluit voor de principaal. Onderhandelen heeft hier een ruime betekenis en kan ook het managen van een precontractuele relatie zijn, zonder dat de agent formeel bij de onderhandelingen betrokken is. De agent hoeft de activiteiten niet fysiek in Engeland te verrichten, zolang die maar gericht zijn op de Engelse markt (bijvoorbeeld via e-communicatie of een website).

De Regulations zijn – anders dan in Nederland – niet van toepassing wanneer de handelsagent de activiteiten als nevenwerkzaamheden verricht. Dit is niet altijd makkelijk vast te stellen. Het criterium is of de agent een markt voor de goederen of goodwill voor de principaal creëert.

2 Alleen voor de handel in goederen

In Nederland is de Richtlijn voor goederen en diensten ingevoerd. In Engeland is dit beperkt tot de handel in goederen (inclusief elektriciteit en software in hardware of op een disk, maar niet gedownload software). Bij een mix van goederen en diensten is het onduidelijk of de Regulations zich ook uitstrekken over diensten. In de praktijk wordt dit vaak contractueel opgelost met twee aparte overeenkomsten of een duidelijk onderscheid tussen de provisies voor goederen en diensten.

3 Welk recht is van toepassing op de agentuurverhouding?

Dit artikel beperkt zich tot de rechtsverhouding van de exporteur of leverancier met de agent (de vraag of de handelsagent namens de exporteur een contract heeft afgesloten, is een ander verhaal, namelijk een vertegenwoordigingskwestie.)

Indien je als exporteur niets regelt, is ingevolge EU-Verordening 593/2008 (Rome I) het recht van het land van de gewone verblijfplaats van de agent van toepassing (tenzij de overeenkomst een kennelijk nauwere band heeft met een ander land). Dus wanneer een in Engeland gevestigde handelsagent is ingeschakeld, zal dit doorgaans Engels recht zijn.

Wel kan met de handelsagent een bepaald rechtsstelsel worden overeengekomen. Deze rechtskeuze moet dan echter duidelijk en nauwkeurig worden gedaan. Houdt er rekening mee dat sommige wettelijke (land gebonden) bepalingen toch van toepassing blijven:

- Wanneer de partijen kiezen voor het recht van een *ander EER-land*¹ dan waar de activiteiten plaatsvinden, bijvoorbeeld Nederlands recht, mag de rechter volgens het Europese Hof van Justitie toch die bepalingen van zijn eigen recht toepassen, waarvan de wetgever van de lidstaat waar de zaak wordt behandeld het in het kader van de omzetting van de richtlijn van fundamenteel belang heeft geacht om de handelsagent een ruimere bescherming te bieden dan de Richtlijn. Het gaat hier om zeer uitzonderlijke gevallen. De Engelse rechter heeft zich hier nog niet over uitgesproken en het is dus onduidelijk wanneer dit het geval is;

- Wanneer partijen samen kiezen voor het recht van een *niet-EER-land* blijven toch in ieder geval de dwingendrechtelijke bepalingen van de Regulation van toepassing, bijvoorbeeld de hierna te behandelen *compensation* en *indemnity*.

4 Pas op bij het gebruik van sole en exclusive

Wees voorzichtig bij het toekennen van *sole* of *exclusive* rechten aan een handelsagent. In het eerste geval mag de principaal geen andere agent in het aangegeven gebied aanstellen, maar daar wel zelf actief zijn. In het tweede geval mag geen van beiden. Anders dan in Nederland geldt hier geen rechtsvermoeden van exclusiviteit. Dit moet dus uitdrukkelijk worden overeengekomen.

5 Provisie voor nagekomen orders

De handelsagent heeft bij het einde van de overeenkomst recht op provisie voor nagekomen orders. Dit geldt zowel naar Nederlands als Engels recht. Op dit moment is de consensus dat partijen dit onder het Engelse recht contractueel kunnen uitsluiten. Naar Nederlands recht is uitsluiting niet mogelijk.

6 Pas op voor compensation

In Nederland is de klantenvergoeding, die de principaal aan het einde van de agentuurovereenkomst aan de handelsagent moet betalen, maximaal één jaar gemiddelde commissie berekend over de duur van de overeenkomst of de laatste vijf jaar daarvan. In Engeland onderscheidt men de *indemnity* (die in grote lijnen vergelijkbaar is met onze klantenvergoeding) en de *compensation*. Volgens de compensationmethode heeft de handelsagent recht op het verschil in waarde van zijn business als gevolg van de beëindiging van de agentuurovereenkomst, waarbij aansluiting wordt gezocht bij de manier waarop doorgaans een onderneming (bij verkoop) wordt gewaardeerd. De hoogte van de compensation is om die reden – in tegenstelling tot de *indemnity* – niet gemaximaliseerd en kan bij een succesvolle agentuur behoorlijk oplopen. Verder is de vaststelling van de compensation – zoals vaker bij bedrijfswaarderingen het geval is – arbitrair, sterk afhankelijk van de omstandigheden en praktisch onvoorspelbaar bij de aanvang van de agentuurovereenkomst.

Een belangrijke valkuil is dat de compensationmethode automatisch van toepassing is, tenzij partijen vooraf bij het aangaan van de overeenkomst uitdrukkelijk een *indemnity* overeenkomen en *compensation* uitsluiten. Het komt nogal eens voor dat de Nederlandse principaal een door de Engelse handelsagent voorgelegde overeenkomst aanvaardt zonder dat daarin iets over een eindvergoeding staat vermeld. Hij is dan aan het einde van de agentuur de vaak veel duurdere compensation verschuldigd!

7 Opzegtermijnen

Wanneer partijen contractueel een opzegtermijn willen overeenkomen, moeten zij zowel in Nederland als in Engeland de minimumtermijnen van de Richtlijn in acht nemen. Deze zijn in



In een gebied waar de agent exclusiviteit geniet, mag de principaal zelf niet actief zijn.

het eerste jaar één maand, in het tweede jaar twee maanden en in het derde jaar en daarna drie maanden. Indien partijen langere opzegtermijnen overeenkomen, mogen deze voor de principaal niet korter zijn dan voor de handelsagent.

Een overeenkomst voor bepaalde tijd, die geen tussentijdse opzegtermijn bevat, mag zowel onder het Engelse als het Nederlandse recht in beginsel niet tussentijds worden opgezegd. Indien partijen in een overeenkomst voor onbepaalde tijd geen opzegtermijn zijn overeengekomen, geldt volgens het Nederlandse recht een opzegtermijn van vier maanden plus een extra maand nadat de overeenkomst drie jaar heeft geduurd en twee extra maanden na zes jaar. Het Engelse recht blijft in dit geval de eerder genoemde minimumopzegtermijnen uit de EU Richtlijn hanteren.

Een partij die een agentuurovereenkomst onregelmatig opzegt, is in beginsel schadelijktig.

8 TUPE

De Transfer of Undertakings Regulation 2006 (TUPE) is de Engelse implementatie van de EU Richtlijn Rechten van werknemers bij bedrijfsvergang. TUPE speelt onder andere wanneer je als exporteur of een andere agent de agentuuractiviteiten overneemt en een georganiseerd deel van de werknemers zich in Engeland bevindt. In dat geval kan het zijn dat personeel van de agent dat “*fundamentally the same activities*” verrichtte met behoud van alle bestaande rechten naar jou of de nieuwe agent overgaat. Wanneer TUPE van toepassing is, kun je dit niet voorkomen. Je kunt wel contractueel regelen wie voor de kosten daarvan opdraait (bijvoorbeeld ontslagvergoedingen) of

dit in risico in een lagere commissie verrekenen en er voor zorgen dat je inzicht en invloed hebt op het werknemersbestand.

9 Brexit

Op het moment van schrijven van dit artikel is het onduidelijk waar de brexit-onderhandelingen naar toe gaan. In het ergste geval, een no deal brexit, is EU-wetgeving in beginsel niet meer in het VK van toepassing. Toch is de verwachting dat er voor de agentuur op korte termijn niet veel verandert. Dit komt omdat de Richtlijn via de Regulations zelfstandig in de Engelse wetgeving is opgenomen. Het is echter niet uitgesloten dat een op de vrije markt georiënteerde Britse regering de regeling na het vertrek uit de EU afschaft, aanpast of zich niet meer of minder gebonden acht aan de interpretatie van de Richtlijn door het EU Hof van Justitie.

10 Handel niet met de agent zonder schriftelijk contract

In de praktijk komt het nog wel eens voor dat partijen al beginnen te handelen zonder dat zij de afspraken op papier hebben gezet, waardoor men kansen mist of onnodige grote risico's loopt. Ik denk hier bijvoorbeeld aan een rechtskeuze, de waarborgen inzake TUPE en de indemnity. Voor wat betreft dat laatste: partijen hebben door het handelen inmiddels wel al feitelijk een mondelinge overeenkomst gesloten. De automatisch geldende en doorgaans duurdere compensation mag dan volgens de Regulations niet gedurende de duur van de overeenkomst in een indemnity worden gewijzigd! Invulling van lacunes, zoals in Nederland via de redelijkheid en billijkheid, is minder vanzelfsprekend. In de Engelse rechtspraak wordt ‘*good faith*’ namelijk zeer terughoudend en anders toegepast. ●●●