



De Langhe Advocaten

Schakels van succes: tussenpersonen in het handelsverkeer (deel 2)

In een vorige editie stonden wij stil bij de potentiële meerwaarde voor een producent van het opzetten van een distributienetwerk. We gaven een overzicht van de verschillende actoren in het distributieproces en enkele juridische aandachtspunten. In dit artikel gaan we in op een van de voornaamste kosten die hiermee gepaard gaan: de wettelijke bescherming die bepaalde tussenpersonen genieten bij de beëindiging van de commerciële samenwerking.

Help, mijn tussenpersoon is een handelsagent

Bij de beëindiging van handelsagentuurovereenkomsten van onbepaalde duur moet een opzeggingstermijn worden nageleefd. Deze bedraagt één maand tijdens het eerste jaar van de overeenkomst en wordt nadien vermeerderd met een maand voor elk begonnen jaar, met een maximum van 6 maanden. Het is verboden om in uw overeenkomst een kortere termijn te voorzien. Het is wel toegestaan om een langere termijn overeen te komen, op voorwaarde dat de door de principaal in acht te nemen opzeggingstermijn niet korter is dan die welke aan de handelsagent is opgelegd. Ernstige tekortkomingen of uitzonderlijke omstandigheden die elke professionele samenwerking definitief onmogelijk maken, kunnen een beëindiging zonder opzeg rechtvaardigen, op voorwaarde dat u zich hier binnen de 7 werkdagen op beroept.

Wanneer een contractpartij weigert de opzeggingstermijn te presteren, heeft de andere partij (meestal de agent) recht op een opzeggingsvergoeding die overeenstemt met de (resterende) duur van de opzeggingstermijn. Wanneer de vergoeding van de handelsagent uit commissies bestond, wordt de opzeggingsvergoeding berekend op basis van het maandelijks gemiddelde van de commissies gedurende de 12 maanden die aan de beëindiging van de overeenkomst voorafgaan.

Na de beëindiging van de overeenkomst heeft de handelsagent recht op een uitwinningsvergoeding op voorwaarde dat hij (i) nieuwe klanten heeft aangebracht of de zaken met uw bestaande klanten aanzienlijk heeft uitgebreid én (ii) u dit

nog aanzienlijke voordelen kan opleveren. Deze vergoeding mag niet meer bedragen dan het bedrag van één jaar vergoeding, berekend op basis van het gemiddelde van de 5 voorafgaande jaren. Indien deze vergoeding de werkelijk geleden schade niet volledig zou vergoeden, kan de handelsagent bovendien ook nog aanspraak maken op een aanvullende schadevergoeding.

Let op: een concessie beëindigen kost ook geld

Bij de beëindiging van voor onbepaalde duur verleende (quasi-)exclusieve concessies en concessies waarbij belangrijke verplichtingen worden opgelegd aan de concessiehouder (bijv. voorraadverplichtingen, opleidingsvereisten) heeft de concessiehouder, behalve bij grove tekortkoming, recht op een redelijke opzeggingstermijn of een billijke vergoeding. Deze dient door de partijen te worden overeengekomen na de opzegging van het contract, of wordt door de rechter bepaald.

Daarnaast kan de concessiehouder aanspraak maken op een billijke bijkomende vergoeding, behalve wanneer de overeenkomst werd beëindigd op grond van een grove tekortkoming van de concessiehouder. Deze vergoeding wordt geraamd in functie van (i) de meerwaarde inzake cliënteel dat door de concessiehouder werd aangebracht en verblijft aan de concessiegever, (ii) de kosten die de concessiehouder gemaakt heeft met het oog op de exploitatie van de concessie en die aan de concessiegever voordelen kunnen blijven opleveren én (iii) het rouwgeld dat de concessiehouder verschuldigd is aan het personeel dat hij moet ontslaan ingevolge de beëindiging

van de concessieovereenkomst. Als partijen het niet eens geraken, zal de rechter opnieuw uitspraak doen naar billijkheid, eventueel rekening houdende met de bestaande handelsgebruiken.

Producent, wees gewaarschuwd!

Handelsagenten en (quasi-)exclusieve concessiehouders genieten aldus een verregaande wettelijke bescherming bij beëindiging van de samenwerking. U dient zich daarvan dan ook bewust te zijn vooraleer met een tussenpersoon in zee te gaan. Gelet op de aanzienlijke bedragen waarover het kan gaan, is het aangewezen om zowel bij de contractsluiting als bij eventuele discussies tijdens of na de samenwerking juridisch advies in te winnen.

*Bruno Thoen en Wibo Van Poeck,
De Langhe Advocaten*



DeLanghe
advocaten - attorneys



tax - M&A - governance
finance - commercial

- 📍 Henri Lebbestraat 109
B-8790 Waregem
+32 (0) 56 62 50 00
- 📍 Kortrijksesteenweg 1072/0201
B-9051 Sint-Denijs-Westrem
+32 (0) 9 277 04 54
- 📍 Koningsstraat 71
B-1000 Brussel
+32 (0) 2 880 35 35
- ✉️ contact@de-langhe.be
www.de-langhe.be