

Handelsagent-aftale

samarbejdsaftale uden for funktionærområdet

Følgende aftale er indgået mellem undertegnede agenturgiver
(i det følgende benævnt agenturgiveren):

Navn: _____

Adresse: _____

Postnr. og by: _____

og medundertegnede agent (i det følgende benævnt agenten):

Navn: _____

Adresse: _____

Postnr. og by: _____

Tiltrædelsesdato: _____

§ 1 Dækningsområde

Distrikt _____

Produkt _____

Agenturgiver udarbejder som et bilag til kontrakten en oversigt over selskabets kunder indenfor distriktet med oplysning om omsætningen med den enkelte kunde indenfor de sidste 12 måneder før tiltrædelsesdagen.

§ 2 Markedsføring og salgsbetingelser

Det påhviler agenten på bedste måde at varetage agenturgiverens interesser inden for området.

Agenten har ikke ret til at sælge konkurrerende varer for andre selskaber. På agenturgiverens opfordring skal agenten deltage på udstillinger og messer samt være tilstede ved salgsmøder. Omkostninger hertil dækkes af agenturgiveren.

Agenten skal straks videregive enhver forespørgsel eller ordre, som hun/han modtager.

Agenten skal give kunden oplysninger om priser, betalingsbetingelser og øvrige vilkår, som agenturgiveren anvender overfor sine kunder.

Agenten har normalt ikke ret til at modtage betaling for agenturgiverens regning.

Modtages der reklamationer og andre meddelelser fra kunderne, skal disse straks videregives til agenturgiveren.

§ 3 Agenturgiverens forpligtelser og agentens eneret

Agenten har eneret til at virke for agenturgiveren inde for det under § 1 nævnte distrikt.

Agenturgiveren er forpligtet til at tilstille agenten fakturakopi af alle ordrer, der indirekte eller direkte bliver ekspederet i hans distrikt.

§ 4 Information og materiale

Agenturgiveren skal uden omkostninger for agenten forsyne denne med de oplysninger og det materiale, som er påkrævet for udførelsen af agenturgiverens markedsaktiviteter, såsom:

- priser, betalingsbetingelser, tekniske specifikationer, leveringstider og øvrige leveringsbetingelser,
- prøver og mønstre, katalog- og brochuremateriale,
- oplysninger af betydning for salgsarbejdets udførelse (herunder kopier af korrespondance).

§ 5 Retten til provision

Agenten erhverver ret til provision, når agenturgiveren har modtaget ordren og ikke inden 6 dage herefter har protesteret derimod.

Agenten er berettiget til provision af alt salg i distriktet anført under § 1 og af alle produkter anført under § 1, så længe aftalen løber.

Agenten er ligeledes berettiget til provision af ordrer, der er kommet i stand efter aftaleperiodens udløb, når ordren kan henføres til agentens virksomhed under aftaleperioden.

§ 6 Provision ved ikke opfyldte salgsaftaler

Agenten har ret til provision, såfremt undladelse af at opfylde salgsaftalen beror på omstændigheder, som agenturgiveren overfor kunden bærer ansvaret for.

Erlægger kunden ikke fuld betaling, skal provisionen reduceres forholdsmæssigt, medmindre den manglende betaling skyldes omstændigheder, som agenturgiveren overfor kunden bærer ansvaret for.

§ 7 Provisionens størrelse og beregning

Agentens provision udgør _____ procent af det beløb, som kunden skal betale. Ved beregning bortses fra en af agenten bevilget kontantrabat, omkostninger til fragt, emballage og moms. Provisionen skal dække alle omkostninger, der er forbundet med salgsopgaverne, undtaget sådanne omkostninger, som er angivet under § 4.

§ 8 Tidspunkt for udbetaling af provision

Provisionen er forfalden til betaling ved udgangen af måneden efter faktureringsmåneden.

Agenturgiveren skal ved udløbet af hver kalendermåned tilstille agenten skriftlig provisionsnota, hvori provisionen af hver enkelt salgsaftale i den nævnte periode skal specificeres.

§ 9 Opsigelse

I det første år kan aftalen opsiges med en måneds varsel. Varslet forlænges med en måned for hvert påbegyndt år, dog højst til tre måneders varsel fra agentens side, og seks måneders varsel fra agenturgiverens side. Opsigelse må afgives skriftligt til udløbet af en måned.

§ 10 Tidligere ophør

Aftalen kan opsiges med omgående virkning, såfremt en part væsentligt misligholder sine forpligtelser iflg. aftalen.

§ 11 Godtgørelse ved aftalens ophør

Ophører aftalen på grund af opsigelse, har agenten ret til provision i henhold til § 5. Hvis agenten på agenturgiverens opfordring ikke skal udføre arbejde i opsigelsesperioden, vil han være berettiget til at få dækket sit tab i opsigelsesperioden.

Ved samarbejdets ophør gælder bestemmelserne (§§ 25 – 29) om godtgørelse ved ophør i lov om handelsagenter og handelsrejsende, dog således at der tilkommer agenten en minimumsgodtgørelse svarende til tre måneders gennemsnitsprovision beregnet på basis af den samlede brutto provisionsoptjening i hele samarbejdsperioden.

§ 12 Returnering af materiale

Ved aftalens ophør skal agenten til agenturgiveren returnere det materiale, som nævnes i § 4, og som befinder sig hos ham eller hende.

§ 13 Hemmeligholdelsespligt

Ingen af parterne må i aftaleperioden eller efter dennes ophør til andre røbe den anden parts forretnings- eller erhvervshemmeligheder eller udnytte sådanne informationer til skade for denne.

§ 14 Den for aftalen gældende lovgivning

Gældende lovgivning i agentens hjemland skal finde anvendelse på denne aftale. Ferieloven gælder dog ikke i denne aftale.

§ 15 Tvister

Tvister i anledning af aftalen skal henvises til afgørelse efter danske ret ved Sø- og Handelsretten i København.

§ 16 Ændringer og tillæg

Ændringer eller tillæg til denne aftale skal ske skriftligt og med varsel som anført under § 9.

§ 17 Overdragelse

Denne aftale kan ikke overdrages til tredjemand uden den anden parts samtykke.

§ 18 Særlige aftaler

Nærværende kontrakt underskrives af parterne i to eksemplarer.
Det ene udleveres til agenturgiver og det andet til agenten.

Sted

Dato

Agenturgivers underskrift

Agentens underskrift