

TOELICHTING DISTRIBUTIEOVEREENKOMST

Selectief distributiestelsel, versie Leverancier

Deze toelichting bestaat uit een algemene toelichting en een artikelsgewijze toelichting. Wilt u meteen naar de artikelsgewijze toelichting, klik dan [hier](#).

Algemeen

Een distributieovereenkomst is een overeenkomst waarbij meestal twee partijen afspreken samen te werken aan de afzet en verspreiding van bepaalde producten. Hierbij verplicht de leverancier zich tot de verkoop van deze producten aan de distributeur. De distributeur verplicht zich te zorgen voor de afzet en verspreiding van de producten door deze voor eigen rekening en risico en op eigen naam door te verkopen.

Distributeur of handelsagent

De positie van de distributeur lijkt sterk op die van de handelsagent, zoals bij een agentuurovereenkomst. Toch is er een belangrijk verschil. Een distributeur verkoopt de producten van de leverancier aan zijn afnemers tegen prijzen die hij zelf mag bepalen, een agent bemiddelt uitsluitend bij verkopen tussen de leverancier en de afnemers. Voor deze werkzaamheden ontvangt de agent een beloning (meestal een provisie). De agent koopt (en verkoopt) de producten dus niet zelf, in tegenstelling tot de distributeur. Gaat u als agent aan het werk of stelt u een agent aan, dan heeft u een andere overeenkomst nodig. Neemt u daarvoor contact op met een van onze bedrijfsjuridische adviseurs.

Selectief of exclusief distributiestelsel

Verder is het van belang te weten dat er grofweg twee manieren zijn om als leverancier een distributienetwerk vorm te geven. Zo kun je een selectief distributiestelsel opzetten en een exclusief distributiestelsel.

De kenmerken van een selectief distributiestelsel zijn dat de distributeurs op grond van bepaalde selectiecriteria zijn uitgezocht. Op die manier kan een bepaald kwaliteitsniveau ten aanzien van de producten of diensten worden bereikt. Een ander kenmerk is dat de verkoop van producten aan niet-erkende distributeurs door de leverancier mag worden verboden. Op die manier ontstaat een gesloten stelsel van distributeurs en komen de producten niet terecht bij distributeurs die niet aan het door leverancier gewenste kwaliteitsniveau voldoen.

Een exclusief stelsel gaat uit van een gebiedsverdeling, waarbij iedere distributeur het exclusieve recht heeft om producten of diensten in een bepaald gebied of aan een bepaalde klantenkring te verkopen. Bij dit stelsel hoeven de distributeurs niet aan vooraf voorgeschreven kwaliteitseisen te voldoen. Het model dat u voor u heeft liggen, regelt de relatie met een op basis van kwaliteitscriteria uitgezochte distributeur. Wilt u een distributeur aanstellen in een exclusief distributiestelsel, neemt u dan contact op met een van onze bedrijfsjuridische adviseurs.

In beginsel heeft het opzetten van een distributiestelsel tot gevolg dat de concurrentie tussen bedrijven wordt beperkt. Daardoor krijg je bij distributie te maken met Europese en Nederlandse regels van mededingingsrecht. Deze regels schrijven onder andere voor welke afspraken er mogen worden gemaakt met distributeurs en aan welke voorwaarden die afspraken moeten voldoen. In dit model is rekening gehouden met die regels. Mocht u het model willen aanpassen, dan is het zeer verstandig daarover eerst advies in te winnen bij een van onze bedrijfsjuridische adviseurs. Anders gaat u mogelijk iets afspreken dat in strijd blijkt met het mededingingsrecht.

Toelichting per artikel

De inleiding van de overeenkomst, beginnend met "in aanmerking nemende dat"

Dit heet in juridische termen de "considerans". Hierin geeft u aan wat u beiden van plan bent, welke activiteiten u beiden gaat verrichten en waaruit de samenwerking bestaat.

Artikel 1: Aanstelling als distributeur

In dit artikel kunt u opnemen met ingang van welke datum de distributeur uw producten zal gaan verkopen. Dit model gaat ervan uit dat uw selectieve distributiestelsel van toepassing is in Nederland. In het tweede lid kunt u aangeven op welke producten de distributieovereenkomst betrekking heeft, inclusief eventuele toebehoren en reserveonderdelen. U kunt daarvoor eventueel ook een bijlage gebruiken. Zie bijlage 1 bij het model.

U kunt de distributeur ook verplichten om een minimumassortiment te voeren, zie het derde lid. Voor een toelichting hierbij zie de toelichting bij artikel 7.

Artikel 2: Kwaliteitseisen

Zoals gebruikelijk bij selectieve distributie moet de distributeur aan bepaalde kwaliteitscriteria voldoen. U kunt deze criteria uitwerken met behulp van een bijlage, in het model is dit bijlage 2. Zoals u kunt zien, kunnen de criteria betrekking hebben op onder andere de locatie van de distributeur, de inrichting van verkoop- en reparatieruimte, opleiding van het personeel, diensten na de verkoop en aftersales service. Omdat deze elementen betrekking hebben op de kwaliteit van de distributeur en zijn dienstverlening, noemen we dit een kwalitatief selectief distributiestelsel. Wij adviseren u om zorgvuldig te zijn in het bepalen en vastleggen van deze criteria.

Artikel 3: In- en verkoop

Dit is een belangrijk artikel als het gaat om selectieve distributie. Hiermee wordt immers het gesloten karakter van het stelsel bewerkstelligd. Hier moet echter wel een belangrijke kanttekening bij worden geplaatst: wanneer u heeft gekozen voor een selectief distributienetwerk in Nederland en niet daarbuiten, kan het gesloten karakter eenvoudig worden doorbroken. Verkopers buiten Nederland zijn immers vrij om de producten aan niet-erkende distributeurs te verkopen. Zo kunnen de producten alsnog bij distributeurs terecht komen die niet aan uw kwaliteitseisen voldoen. Kortom, alleen een distributiestelsel dat de gehele Europees Economische Ruimte beslaat, is waterdicht.

Artikel 4: Verkoopvoorwaarden

Hier kunt u aangeven welke algemene (verkoop)voorwaarden gelden in de relatie met uw distributeur. Dit kunnen bijvoorbeeld de Metaalunievoorwaarden zijn. U kunt uiteraard ook kiezen voor eigen algemene voorwaarden. U zult het woord "Metaalunievoorwaarden" in dat geval moeten vervangen door de naam van uw eigen algemene voorwaarden.

Het is verstandig om na te gaan of er verschillen zijn tussen de voorwaarden die u hanteert en de voorwaarden die de distributeur tegenover haar klanten gebruikt. Om eventuele problemen met de distributeur te voorkomen, is het verstandig dat de distributeur inhoudelijk vergelijkbare voorwaarden richting haar klanten hanteert.

Artikel 7: Verplichtingen Distributeur

In het selectieve distributiestelsel is het verboden om onderlinge leveringen tussen erkende distributeurs te beperken. Dat betekent dat u de distributeur geen exclusieve of minimumafnameplicht kunt opleggen waardoor hij verplicht is om producten af te nemen bij u of bij een door u aangewezen partij. Wel kunt u de distributeur verplichten tot het omzetten van een minimumvolume in zijn algemeenheid (zie lid 3 van artikel 7) of het voeren van een minimumassortiment (zie lid 3 van artikel 1). Dit is echter niet verplicht, u kunt dit dus ook verwijderen.

Artikel 8: Aankooprijzen

In artikel 8 kunt u opnemen tegen welke prijzen u de producten aan de distributeur levert en eventueel verwijst u naar een prijslijst die u aan de overeenkomst hecht. Tevens staat in dit artikel dat u de prijzen mag wijzigen. Dit mag u volgens de overeenkomst twee keer per jaar, maar dit zou natuurlijk ook een keer per jaar kunnen zijn of wanneer het u maar uitkomt. Verandert u de tekst dan. Let op: u mag geen vaste of minimumverkoopprijzen, of bepaalde marges, aan de distributeur opleggen. Het mededingingsrecht verbiedt dit.

Artikel 9: Producten

U bent volgens dit artikel verplicht de distributeur alle noodzakelijke bedienings- en gebruikershandleidingen, documentatiematerialen, verkoopprogramma's in de bij u voorhanden talen te geven. U zou nog een regeling kunnen opnemen wie voor eventuele vertalingen verantwoordelijk is, als de distributeur buiten Nederland actief is.

Artikel 11: Internetverkoop

Het is verboden om een distributeur te verbieden de producten via internet te verkopen. Wat bij selectieve distributie in ieder geval wel is toegestaan, is om de distributeurs te verplichten zich bij de inrichting van de internetsite te houden aan de door leverancier voorgeschreven kwaliteitseisen. De criteria die u als leverancier stelt aan offline en online verkoop, hoeven niet precies dezelfde te zijn, maar moeten wel dezelfde doelstellingen nastreven. Verdere beperkingen op en voorwaarden aan online verkoop zijn al snel uit den boze, dus neemt u bij twijfel contact op met een van onze bedrijfsjuridische adviseurs.

Artikel 14: Promotionele activiteiten

Als uitgangspunt in dit model is opgenomen dat de distributeur voor haar rekening de verkoop van de producten ondersteunt. U zou ook voor een regeling kunnen kiezen waarbij u bijvoorbeeld de kosten deelt.

Artikel 17: Garantie

Volgens lid 1 van dit artikel staat u, conform de Metaalunievoorwaarden, gedurende zes maanden in voor de deugdelijkheid van de geleverde producten. U kunt natuurlijk een langere garantietermijn opnemen. Houdt u er wel rekening mee dat de bewijslast gedurende de garantietermijn omgekeerd is. Dat wil zeggen dat als zich gedurende de garantieperiode een gebrek voordoet aan één van de producten, wordt vermoed dat dit gebrek reeds bij levering aanwezig was. Het is dan aan u om aan te tonen dat het gebrek door iets anders is veroorzaakt, bijvoorbeeld door onoordeelkundige reparatie door uw distributeur. Overigens kan alleen uw distributeur (rechtstreeks) aanspraak maken op garantie, niet zijn klant. Garantie is een contractuele afspraak die alleen geldt tussen verkoper en koper (in uw geval leverancier en distributeur).

Artikel 20: Eigendomsvoorbehoud

Let u erop dat als uw distributeur in het buitenland is gevestigd, de regels omtrent het eigendomsvoorbehoud van land tot land kunnen verschillen en meestal niet door de keuze van het Nederlandse recht omzeild kunnen worden. Onder het mom "baat het niet dan schaadt het niet", kunt u dit artikel gewoon laten staan als u niet zeker bent over het recht van het land waar de distributeur zit. Als uw dealer in Duitsland is gevestigd, zou u gebruik kunnen maken van een zogenaamd "verlengd eigendomsvoorbehoud". Dit betekent in principe dat uw voorbehoud ook geldt tegen klanten van uw distributeur. Dit is in Nederland niet het geval. Informeert u bij één van onze bedrijfsjuridische adviseurs van over hoe dit in zijn werk gaat en voor een speciale tekst die in de plaats van dit artikel 19 kan komen.

Artikel 23: Geheimhouding

In dit model is een eenzijdige geheimhouding opgenomen. De distributeur moet alle door u verstrekte informatie geheim houden. De geheimhouding kan ook wederzijds worden opgelegd. Voor een voorbeeldtekst van een dergelijk wederzijds geheimhoudingsbeding, kunt u contact met ons opnemen.

Artikel 24: Non-concurrentiebeding

Een non-concurrentiebeding houdt in dat u de distributeur verbiedt concurrerende producten/merken te verkopen. Een non-concurrentiebeding kan de concurrentie tussen bedrijven, ook wel de mededinging genoemd, beperken. Het is wel mogelijk een non-concurrentiebeding op te nemen, maar het is dan wel verstandig u hierbij te houden aan de mededingingsregels die bepalen onder welke voorwaarden een concurrentiebeding in ieder geval mogelijk is. Voldoet uw concurrentiebeding niet aan deze regels, dan loopt u het risico er geen beroep op te kunnen doen.

Het non-concurrentiebeding in dit model is beperkt tot vijf jaar. Als u de distributieovereenkomst sluit voor een periode langer dan vijf jaar, dan kan het non-concurrentiebeding nog steeds voor maar vijf jaar worden afgesproken. Wilt u een langer non-concurrentiebeding, dan zult u bij het einde van die vijf jaar opnieuw een non-concurrentiebeding moeten overeenkomen.

Als u een non-concurrentiebeding ook na afloop van de distributieovereenkomst wilt laten gelden, dan kan dit, maar alleen als het voor u noodzakelijk is om de aan de distributeur ter beschikking gestelde knowhow te beschermen en het beding beperkt is. Dit is niet standaard opgenomen in de overeenkomst. Mocht u dit toch willen, neemt u dan contact op met een van onze bedrijfsjuridische adviseurs.

Artikel 25: Boete

In dit model is een boete opgenomen. Het voordeel van een boetebepaling is dat wanneer de distributeur haar verplichtingen niet nakomt u het afgesproken boetebedrag kunt eisen zonder uw daadwerkelijke schade te hoeven aantonen. Artikel 25 regelt overigens dat de boete niet in de plaats komt van schadevergoeding. Als mocht blijken dat uw werkelijke schade hoger is dan het boetebedrag, dan mag u dit bedrag nog steeds verhalen op de distributeur.

Artikel 26: Looptijd en beëindiging

Een distributieovereenkomst kan voor bepaalde of onbepaalde tijd worden gesloten. Bij bepaalde tijd kunt u kiezen voor de optie met of zonder recht van tussentijdse opzegging. Is de overeenkomst voor onbepaalde tijd (**VARIANT A**) aangegaan, dan kan deze in beginsel door beide partijen worden

opgezegd met inachtneming van een redelijke opzegtermijn. Dit geldt ook voor overeenkomsten voor bepaalde tijd met recht van tussentijdse opzegging (**VARIANT B**).

Voor overeenkomsten voor bepaalde tijd zonder recht van tussentijdse opzegging (**VARIANT B**, zónder lid 2), geldt geen opzegtermijn. Deze eindigen in beginsel van rechtswege door het verstrijken van de termijn. Een uitzondering geldt in het geval van onvoorziene – dat wil zeggen, niet in de overeenkomst verdisconteerde – omstandigheden, die niet voor rekening van de opzeggende partij komen en die van zo ernstige aard zijn dat de wederpartij naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid instandhouding van de overeenkomst tot het overeengekomen tijdstip niet mag verwachten. U kunt ook kiezen voor een overeenkomst van bepaalde tijd, die steeds stilzwijgend kan worden verlengd, **VARIANT C**.

Ten aanzien van alle opties geldt dat de overeenkomst met onmiddellijk ingang kan worden beëindigd in geval zich één van de in lid 2 genoemde dringende redenen voordoet, ook al zijn de gevolgen van zo'n abrupt einde onaangenaam voor de wederpartij. Dringende redenen zijn onder andere het faillissement van de distributeur of een ernstige contractbreuk. De opzegging dient in dit laatste geval echter wel door een aanmaning vooraf te worden gegaan. Voor wat betreft de overeenkomst van onbepaalde tijd en overeenkomst van bepaalde tijd met mogelijkheid van tussentijdse opzegging, dient u een redelijke opzegtermijn te hanteren. Hoe lang een redelijke opzegtermijn is, is moeilijk te zeggen. Dit hangt af van alle omstandigheden van het geval en vooral van de wederzijdse belangen van partijen. Hoeveel tijd heeft bijvoorbeeld de wederpartij redelijkerwijs nodig om vervangende activiteiten te ontplooien? Ook is het gewicht van de redenen voor uw opzegging van belang. Ondanks de grote verschillen in de praktijk, kan men toch stellen dat een opzegtermijn van zes maanden als een goed uitgangspunt kan worden beschouwd. Uiteraard kan deze termijn gezien de omstandigheden te kort of juist te lang zijn. Een opzegtermijn van zes maanden voor een overeenkomst die slechts een duur van één jaar heeft, kan wel erg lang zijn. Voor meer advies omtrent de duur van de overeenkomst en de opzegtermijn kunt u contact opnemen met een van onze bedrijfsjuridische adviseurs.

Houdt u er kortom rekening mee dat als u bij een te korte termijn hanteert, er omzetting kan plaatsvinden (door de rechter) in een opzegging tegen de juiste termijn. Ook bestaat de kans schadeplichtig te worden gehouden jegens de distributeur. In het ergste geval is de overeenkomst niet beëindigd. Van een schadevergoedingsplicht is bijvoorbeeld sprake, wanneer de distributeur haar investeringen nog niet heeft kunnen terugverdienen, of hij door de beëindiging van de distributieovereenkomst de contractproducten niet meer kan leveren en zodoende zijn klantenkring verloren ziet gaan. In de modelovereenkomst (lid 4 van artikel 20) is de mogelijkheid om schadevergoeding na beëindiging te vorderen grotendeels uitgesloten. Let u er echter op dat het betalen van een dergelijke vergoeding in bepaalde landen, zoals België, wettelijk verplicht is. Daar kunt u met deze distributieovereenkomst niets aan veranderen.

Artikel 28: Toepasselijk recht en bevoegde rechter

Een forum- en rechtskeuzeclausule, zoals opgenomen in dit model is vooral van belang als uw distributeur in het buitenland is gevestigd of zijn activiteiten daar uitvoert. Bij een forumkeuze kiest u voor een bevoegde rechter. Bij een rechtskeuze kiest u voor de wetten uit een bepaald land. Het is uiteraard prettig om in Nederland te procederen, als procederen onvermijdelijk is. En als u voor Nederlands recht kiest dan heeft u duidelijkheid over aan welke regels u gebonden bent. Als u voor een bepaald recht kiest, dan moeten er wel aanknopingspunten zijn met het land van het gekozen recht. Het land van de vestigingsplaatsen van partijen is een aanknopingspunt, net zoals het land waar de overeenkomsten uitgevoerd worden. Ook moet erop gelet worden dat in sommige landen, zoals België, wetten voor distributieovereenkomsten de vrijheid van rechtskeuze beperken.

Tot slot

Als u naar aanleiding van het bovenstaande nog vragen heeft, kunt u contact opnemen met een van onze bedrijfsjuridische adviseurs. E-mail: bj@metaalunie.nl, telefoon: (030) 605 33 44.