



Frantzeska Papadopoulou medverkar regelbundet med en frågespalt som tar upp de problem som ledningen för ett typiskt plastföretag ofta ställs inför. Frantzeska Papadopoulou är jurkand och verksamhetsansvarig för Svensk Plastindustri och expert på bl a avtalsrätt och immaterialrätt. Maila din fråga till frantzeska@sinf.se! Givetvis publicerar vi frågan anonymt om så önskas.

Kommission, handelsagentur och återförsäljare. Ny lagstiftning och praxis!

Uppsägningstid för Distributören

För agenter och kommissionärer gäller tvingande skyddslagstiftning beträffande uppsägningstider. Uppsägningstiden varierar mellan 1-6 månader beroende på hur länge avtalet varat. Maxtiden blir aktuell när avtalet varat i 5 år. Parterna kan avtala bort regeln om uppsägningstid genom att fastställa en annan specifik uppsägningstid för avtalet. I det fall parterna fortsätter med samarbetet efter tidpunkten tillämpas då kommissions- och handelsagentlagarnas regler om uppsägningstid och då beräknas den med utgångspunkt från hur länge hela avtalsförhållandet pågått.

Vad gäller återförsäljaravtal är läget lite mer oklart då man saknar reglerad lagstiftning. Högsta domstolen har dock i dom 2009-11-03 T3-08 bestämt uppsägningstiden till tre månader i ett sjuårigt återförsäljaravtal som sades upp av huvudmannen. Högsta domstolen tog då hänsyn till:

- hur länge avtalet varat,
- i vad mån återförsäljaren har haft investeringskostnader
- om återförsäljaren enkelt kan skaffa sig ersättningsuppdrag
- om huvudmannen har kvarvarande nytta av återförsäljarens marknadsbearbetning
- om återförsäljaren åtagit sig att inte parallellt ha uppdrag för andra huvudmän.

Då det inte finns någon tvingande lagstiftning för återförsäljaravtal kan parterna komma överens om kortare uppsägningstid. Observera dock att när återförsäljaravtalet i realiteten är snarlikt ett agent- eller kommissionsavtal, är det möjligt att Högsta domstolen kommer att tillämpa handelsagent- och kommissionslagarnas uppsägningsregler analogt* tvingande.

Uppsägningstid för Huvudmannen

Huvudmannen och agenten åtnjuter lika lång uppsägningstid vad gäller kommission och handelsagentur, alltså 1-6 månader beroende på avtalsförhållandets längd. Huvudmannen har en tvingande rätt till minst tre månaders uppsägningstid om avtalsförhållandet varat tre år eller längre. För återförsäljaravtal kan parterna fritt avtala om uppsägningstid. Om parterna inte har reglerat den frågan kan avtalet sägas upp med skäligt varsel. I Högsta domstolens dom 2009-11-02 T3-08 medgavs återförsäljaren tre månaders uppsägningstid. Det är möjligt att samma uppsägningstid kan gälla även för huvudmannens del.

Rätt till avgångsvederlag

Agenter och kommissionärer har rätt till avgångsvederlag när avtalet upphör. Reglerna om avgångsvederlag i handelsagentlagen och i kommissionslagen är identiska.

Det finns däremot inget krav på avgångsvederlag för återförsäljare. Jag skulle i alla fall föreslå att huvudmannen tydligt avskriver sig en sådan skyldighet. Om parterna inte reglerar den frågan kan handelsagentlagen komma att tillämpas analogiskt*.

Konkurrensklausuler

I princip kan parter i agent-, kommissions- och återförsäljaravtal konkurrera fritt med sin motpart. Vad gäller återförsäljaravtal kan det ibland vara underförstått att återförsäljaren inte får konkurrera. Handelsagentlagen och kommissionslagen däremot kräver att konkurrensklausuler är skriftliga..

*) Analogisk lagtillämpning; Att komma fram till hur en oreglerad fråga ska avgöras, genom att utgå från lagreglering på liknande områden.

Maila dina frågor till: frantzeska.papadopoulou@sinf.se