



JURIDISKA FAKULTETEN
vid Lunds universitet

Annika Kleine Nilsson

Handelsagenters rätt till avgångsvederlag

Examensarbete
20 poäng

Lars Gorton

Förmögenhetsrätt

Termin 9

Innehåll

SAMMANFATTNING	1
FÖRORD	2
FÖRKORTNINGAR	3
1 INLEDNING	4
1.1 Bakgrund	4
1.2 Syfte	5
1.3 Disposition	6
1.4 Avgränsning	6
1.5 Metod och material	7
2 HANDELSAGENTENS FUNKTION	9
2.1 Inledning	9
2.2 Begreppet ”handelsagent”	10
2.2.1 Definition	10
2.2.2 Praxis	12
2.3 Agentens uppdrag	14
3 UTVECKLINGEN FRÅN LAG (1914:45) OM KOMMISSION, HANDELSAGENTUR OCH HANDELSRESANDE TILL HAL – KORT HISTORIK	16
4 EG-DIREKTIV 86/653/EEG	19
4.1 Inledning	19
4.2 Kommissionens första förslag	19
4.2.1 Allmänt	19
4.3 Kommissionens reviderade förslag	21
4.4 Det slutliga direktivet	21
4.4.1 Allmänt	21
4.4.2 Avgångsvederlag, artikel 17	22
4.4.2.1 Avgångsvederlag enligt den tyska modellen, artikel 17 p 2	22
4.4.2.2 Avgångsvederlag enligt den franska modellen, artikel 17 p 3	23
4.4.3 Övriga artiklar hänförliga till avgångsvederlaget	23

4.5	Tillämpningen av artikel 17 p 2	24
4.5.1	Kommissionens rapport	24
4.5.2	Kritik	28
5	AVGÅNGSVEDERLAG ENLIGT 28 § HAL	29
5.1	Lagtext	29
5.2	Inledning	29
5.3	Avtalets upphörande	31
5.4	Förutsättningarna enligt 28 § 1st 1p HaL	35
5.4.1	Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder	35
5.4.1.1	”Nya kunder”	35
5.4.1.2	”Tillfört”	36
5.4.2	Agenten skall väsentligen ha ökat handeln med befintlig kundkrets	37
5.4.3	Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av agentens upparbetade kundkrets efter agenturavtalets upphörande	38
5.5	Förutsättningarna enligt 28 § 1st 2p HaL, avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter	39
5.6	Avgångsvederlagets storlek	42
6	UTVALDA, EUROPEISKA LÄNDER MED SNARLIKA AVGÅNGSVEDERLAGREGLER	44
6.1	Tyskland	44
6.1.1	Inledning	44
6.1.2	Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder	44
6.1.3	Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av kunderna efter agenturavtalets upphörande	44
6.1.4	Avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter	45
6.1.5	Avgångsvederlagets storlek	46
6.2	Danmark	48
6.2.1	Inledning	48
6.2.2	Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder	49
6.2.3	Agenten skall väsentligen ha ökat handeln med befintlig kundkrets	50
6.2.4	Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av kunderna efter agenturavtalets upphörande	51
6.2.5	Avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter	52
6.3	Norge	54
6.3.1	Inledning	54
6.3.2	Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder	54
6.3.3	Agenten skall märkbart ha ökat handeln med befintlig kundkrets	55
6.3.4	Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av kunderna efter agenturavtalets upphörande	56
6.3.5	Avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter	57
7	PÅ OMRÅDET RELEVANTA AVTAL	59

7.1	Inledning	59
7.2	Nordiska agentfederationen	59
7.2.1	Kommentar	60
7.3	ICC Publication No. 496 - ICC Model Commercial Agency Contract	60
7.3.1	Inledning	60
7.3.2	Kommentar	62
7.4	Exempel på andra avtal	63
7.4.1	Avtal 1	63
7.4.1.1	Kommentar	63
7.4.2	Avtal 2	63
7.4.2.1	Kommentar	63
8	ANALYS OCH SAMMANFATTNING	65
8.1	Inledning	65
8.2	Förutsättningarna enligt 28 § 1st 1p HaL	66
8.2.1	Bevisbördan	66
8.2.2	Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder	67
8.2.3	Agenten skall väsentligen ha ökat handeln med befintlig kundkrets	71
8.2.4	Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av agentens upparbetade kundkrets efter agenturavtalets upphörande	73
8.3	Förutsättningarna enligt 28 § 1st 2p HaL, avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter	75
8.4	Avgångsvederlagets storlek	79
BILAGA A	– UTDRAG UR RÅDETS DIREKTIV 86/653/EEG	84
BILAGA B	– SVENSKA HANDELSAGENTLAGEN	87
BILAGA C	– UTDRAG UR DANSKA LOV OM HANDELSAGENTER OG HANDELSREJSENDE	96
BILAGA D	– UTDRAG UR NORSKA LOV OM HANDELSAGENTER OG HANDELSREISENDE	97
BILAGA E	– UTDRAG UR TYSKA HANDELSGESETZBUCH	99
KÄLL- OCH LITTERATURFÖRTECKNING		101

Sammanfattning

Handelsagenter är en form av merkantila mellanmän vilka självständigt och varaktigt verkar för inköp eller försäljning av varor i huvudmannens namn. Då avtalsformen medför en viss osäkerhet för agenten är det viktigt att det finns lagstiftning som kompletterar avtalen.

Handelsagenternas ställning efter avtalsslut förstärktes genom att direktiv 86/653/EEG av den 18 december 1986 om samordning av medlemsstaternas lagar rörande självständiga handelsagenter införlivades i svensk rätt genom Lag (1991:351) om handelsagentur (HaL), vilken trädde i kraft den 1 januari 1992. En nyhet var reglerna om avgångsvederlag i 28 § vilka inte har någon motsvarighet i den tidigare lagen, Lag (1914:45) om kommission.

Avgångsvederlag är en ersättning som utgår till handelsagenten efter avtalsslut som kompensation för framtida förlorad provision. En agent har enligt lagen rätt till avgångsvederlag om han under avtalsförhållandet tillfört huvudmannen nya kunder och/eller då han väsentligt utökat handeln med de befintliga kunderna. Rätten till ersättning är dock avhängig av att huvudmannen kommer att ha väsentliga fördelar av de aktuella kunderna även efter avtalsslut, samt att det är skäligt att ersättning skall utgå.

Trots att handelsagenturlagen funnits i drygt tio år har frågan om avgångsvederlag behandlats ytterst sparsamt i såväl de svenska domstolarna som i den svenska doktrinen. Vid tolkning av rekvisiten i 28 § HaL finns därför ingen lättillgänglig hjälp i den svenska rätten. Tack vare att lagen bygger på ett EG-direktiv kan dock ledning sökas utomlands i de länder som valt att införliva samma avgångsvederlagsmodell som Sverige, den tyska modellen. Såsom framgår av namnet bygger modellen på tysk rätt varför det ter sig naturligt att vända sig till just den tyska rätten för vägledning. Även de nordiska ländernas hantering av avgångsvederlaget är speciellt intressant, inte minst på grund av att den nordiska handelsagenträttsliga lagstiftningen har utvecklats i samstämmighet sen början av 1900-talet.

I uppsatsen behandlas EG-rätt, svensk rätt, tysk rätt, dansk rätt samt norsk rätt med syfte att utröna de svenska avgångsvederlagsrekvisitens innebörd.

Förord

Många har bistått mig på olika sätt under arbetets gång, inte minst min handledare professor Lars Gorton som med beundransvärt tålamod läst igenom uppsatsen ett flertal gånger under arbetsprocessen samt bistått mig med värdefulla synpunkter.

Advokat Glenn Svarts, förbundsjurist för Agenturföretagens Förbund i Sverige, vars ovärderliga kunskaper på området varit till stor hjälp, vill jag tacka för all den tid han har lagt ner på att bland annat besvara frågor, diskutera ämnet och hjälpa mig att finna rättsfall.

Jag skulle även vilja tacka Wistrands Advokatbyrå, och då framför allt advokat Charlotta Gottschalk-Dieden och advokat Mats Knöös, för att de bistått mig med hjälp genom att ta sig tid att bland annat diskutera arbetets upplägg och frågeställningar.

Jag vill vidare tacka min familj och mina vänner som stöttat mig under denna skrivprocess.

Lund, januari 2005

Annika Kleine Nilsson

Förkortningar

AD	Arbetsdomstolen
Agenturlagen	Lag (1991:351) om handelsagentur
Dkr	Danska kronor
DM	Deutsche Mark
EG	Europeiska gemenskapen / Europeiska unionen
EU	Europeiska unionen
HaL	Lag (1991:351) om handelsagentur
HD	Högsta domstolen
HGB	Handelsgesetzbuch
HR	Høyesteretten (Norska)
HovR	Hovrätt
ICC	International Chamber of Commerce
KomL	Lag (1914:45) om kommission, handelsagentur och handelsresande
Kommissionslagen	Lag (1914:45) om kommission, handelsagentur och handelsresande
NJA	Nytt Juridiskt Arkiv, avdelning I
Nkr	Norska kronor
Prop	Proposition
RB	Rättegångsbalken
SOU	Statens offentliga utredningar
SvJT	Svensk juristtidning
TR	Tingsrätt

1 Inledning

1.1 Bakgrund

I detta examensarbete behandlas agentens rätt till avgångsvederlag. Handelsagent är en näringsidkare som genom ett avtal med en uppdragsgivare åtagit sig att för huvudmannens räkning och i huvudmannens namn, självständigt och varaktigt, verka för inköp eller försäljning av varor.¹ Handelsagenternas verksamheter har ofta en internationell karaktär och begreppet handelsagent har i de flesta länder samma innebörd. Förhållandet mellan huvudman och agent regleras vanligtvis av avtal, vilkas uppbyggnad renderar en viss otrygghet som i många fall anses vara nödvändig för att avtalsformen skall vara intressant. Avtalen kompletteras dock av såväl dispositiv som tvingande lagstiftning.² Ersättning för agentens arbete utgår såsom provision, efterprovision samt avgångsvederlag.³

Mellan 1914 och 1991 reglerades handelsagenters förhållande av kommissionslagen (KomL) som var en nordisk lagstiftning. Reglerna om handelsagenter återfanns då i kapitel 3. Den 1 januari 1992 trädde Lag (1991:351) om handelsagentur i kraft (HaL), en lagstiftning som bygger på ett EG-direktiv⁴, varmed reglerna om handelsagenter bröts ut och bildade ett eget regelverk. Lagen blev mer detaljerad och bland annat förstärktes agenternas rätt till ersättning efter agenturavtalets upphörande genom att reglerna om avgångsvederlag infördes.

Reglerna om handelsagenter, handelsresande och platsförsäljare upphävdes i kommissionslagen i samband med att Handelsagenturlagen infördes. Kommissionslagen innehåller i dag endast regler om kommission och är för närvarande under omarbetning.⁵

Den svenska lagens regler om avgångsvederlag återfinns i 28 § Handelsagenturlagen. Dessa regler bygger på artikel 17 p 2 i EG-direktivet, vilken i sin tur bygger på den tyska artikel 89 i Handelsgesetzbuch (HGB). Trots att lagreglering finns råder osäkerhet om när agenten är berättigad avgångsvederlag. Författarens avsikt är att detta arbete skall ge vägledning till hur rekvisiten i 28 § HaL skall tolkas.

¹ Prop 1990/91:63 s. 50.

² A.a. s. 16. Se även s. 24 ff; Nyström, *Kontraktsbrott vid agenturavtal*, uppl 2, s. 15 f, se även s. 165 f.

³ 9 §, 10 §, 28 § HaL.

⁴ Rådets direktiv 86/653/EEG av den 18 december 1986 om samordning av medlemsstaternas lagar rörande självständiga handelsagenter, nedan "EG-direktivet" eller "direktivet".

⁵ Karnov band 1-3, / Allmän förmögenhetsrätt, 7.4 övrigt, Lag (1914:45) om kommission.

Alla EU:s medlemsländer förpliktigades att införliva direktivet och sätta i kraft de regler som är nödvändiga för att följa direktivet, senast den 1 januari 1990.⁶ Därmed har vi i dag en i flera avseende likformad lagstiftning rörande handelsagenter inom EU.

Även inom Norden, med undantag för Island, har vi en närbesläktad lagstiftning inom detta område. Ända sedan början av 1900-talet har rättsutvecklingen, vad gäller handelsagenter, följts åt inom de nordiska länderna. 1960 inledde de svenska, danska och norska handelsagentföreningarna ett samarbete och utarbetade ett förslag till ändringar i KomL med syfte att stärka agentens ställning.⁷ Därefter har alla länderna infört lagstiftning i enlighet med EG-direktivet. Såsom medlem i EES har även Norge införlivat direktivets regler.⁸ Den nya danska lagen trädde i kraft den 4 maj 1990, den nya finska lagen trädde i kraft den 1 november 1992 och den nya norska lagen trädde i kraft den 1 januari 1993.

Vägledning rörande tillämpningen av reglerna om avgångsvederlag i 28 § HaL kan med andra ord finnas i kanske framför allt nordisk rätt, men även i övriga EU-medlemsländers.⁹ En särskild vikt kan läggas vid tysk rätt, då de nordiska handelsagentlagarnas avgångsvederlagsregler indirekt bygger på den tyska lagstiftningen, tack vare att alla nordiska länder valt att implementera artikel 17 p 2 i EG-direktivet.¹⁰

1.2 Syfte

Syftet med detta examensarbete är att utreda och klargöra vad som krävs för att en handelsagent skall få, och huvudmannen skall vara skyldig att utbetala, avgångsvederlag i enlighet med 28 § HaL. Paragrafens skrivelse är otydlig och en större klarhet i vad som gäller efterfrågas i dag av många verksamma jurister.

Min ambition är att klargöra vad följande begrepp har för innebörd i den aktuella paragrafen.

- Agenten har *tillfört nya kunder...*
- *Väsentligen ökat handeln...*
- Huvudmannen kommer att ha *väsentlig fördel...*
- Avgångsvederlag är *skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter...*

⁶ EG-direktivet art 22. Märk att Italien fick anstånd till och med den 1 januari 1993 vad gällde direktivets art 17 samt att Storbritannien och Irland fick anstånd till och med den 1 januari 1994.

⁷ SOU 1984:85 s. 29.

⁸ Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 9.

⁹ Se bl a dom från Norge, *HR-2000-01503*, vilken stödjer författarens åsikt. Även Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* samt Eftestøl, *Handelsagentens sluttoppgjør – Saerleg om goodwillstatning* stödjer denna åsikt.

¹⁰ Söderlund, *Agenträtt*, s. 10. Se även dom från Norge, *HR-2000-01503*.

Även själva framräkningen av avgångsvederlaget, baserad på nyss nämnda rekvisit, behandlas.

1.3 Disposition

Arbetet är disponerat på så sätt att det första kapitlet kommer att behandla den inledningsvis så viktiga frågan, vem som är att se som handelsagent. Detta för att läsaren skall få en inblick i vem som kan åberopa reglerna om avgångsvederlag. En kort tillbakablick i den handelsagenträttsliga lagstiftningens historia följer därpå. Därefter kommer EG-direktivet att gås igenom och efter det kommer ett kapitel om hur 28 § HaL har behandlats i den svenska rätten. Därpå kommer utvalda, europeiska länders avgångsvederlagsregler att studeras, närmare bestämt Tyskland, Danmark och Norge. Sedermera kommer olika agentavtal att granskas. Avslutningsvis kommer allt genomgången material att behandlas i en sammanfattande analys, i vilken författaren har ambitionen att ge vägledning till tillämpningen av 28 § HaL.

1.4 Avgränsning

Arbetet avgränsas så till vida att endast reglerna om avgångsvederlag kommer att utredas. Detta innebär att fokus kommer att ligga på 28 § HaL samt motsvarande bestämmelser i EG-direktivet, Tyskland, Norge och Danmark. EG-direktivet och den tyska rätten behandlas av den orsaken att de är föregångare till den svenska rätten så till vida att den svenska rätten grundar sig på EG-direktivet, vilket i sin tur grundar sig på den tyska rätten. Orsaken till att norsk och dansk rätt valts ut är att avgångsvederlagsreglerna i princip är identiska med motsvarande regel i den svenska rätten. Dessutom har svensk, dansk och norsk rätt påverkat varandra starkt vad gäller dessa regler, vilket framgår av respektive lands förarbeten. Det finns dessutom relativt mycket material på området. Även språkförståelsen har spelat roll.

Det EG-rättsliga avsnittets fokus kommer att ligga på avsikten bakom direktivet samt artikel 17 p 2. Övriga delar av indirekt relevans kommer endast att behandlas kort, för att läsaren skall få en helhetsbild.

Mycket av det som finns skrivet om avgångsvederlag i tysk, norsk och dansk rätt är identiskt med vad som återfinns i svenska förarbeten, doktrin och praxis. Därför har endast det som kan föra förståelsen av den svenska lagen vidare behandlats, det vill säga resonemang och lagtolkningar som kommit längre i sin utveckling än vad den svenska praxisen och doktrinen gjort. På grund av att författaren inte behärskar det tyska språket har inte en komplett genomgång av den tyska praxisen och doktrinen gjorts. Författaren har av samma anledning varit tvungen att till största delen nöja sig med det som finns översatt och kommenterat.

För att inte upprepa fakta mer än nödvändigt kommer själva beräkningsmodellen för avgångsvederlaget endast att behandlas i följande avsnitt:

- EG-avsnittet, då det är denna modell som Sverige skall följa;
- det svenska avsnittet, för att visa hur vederlaget beräknas i Sverige i dag;
- det tyska avsnittet, då denna modell är föregångaren till EG-modellen; samt
- analysen.

Detta arbete gör inte anspråk på att vara en heltäckande utredning av 28 § HaL. Därmed så kommer endast de ovan nämnda, se avsnitt 1.2, civilrättsliga begreppen att utredas. En specifik och grundlig undersökning av övriga aspekter kommer därmed ej att genomföras.

Vidare kommer framställningen endast att behandla huvudagenter och därmed undantas underagenter. Detta beror på att underagenternas rättsliga ställning synes vara oklar i dagsläget,¹¹ varför en omfattande utredning av underagenternas roll skulle krävas varmed författaren misstänker att fokus inte längre skulle ligga enbart på avgångsvederlaget.

Ytterligare en intressant fråga som jag ser mig nödgad att inte behandla då jag tror att den kräver alltför stor behandling är jämförelsen mellan avgångsvederlag och skadestånd. Jag har dock förhoppningen att denna jämförelse kommer att göras av någon annan i framtiden.

1.5 Metod och material

En komparativ metod har tillämpats varmed vägledning och pusselbitar har sökts i främst den svenska, danska, norska och tyska rätten samt EG-direktivet. Denna undersökning har skett i enlighet med rättsdogmatisk metod varför lag, förarbeten, praxis och doktrin har undersökts. I analysen har bitarna sammanfogats till ett försök att skapa en enhetlig bild av hur den svenska rätten kan tolkas.

Då det inte finns mycket doktrin eller praxis i svensk rätt avseende avgångsvederlagsreglerna har det kapitel som berör detta område främst byggts på proposition 1990/91:63, aktuell doktrin synes till största del bygga på propositionen. De rättsfall som refereras och hänvisas till har till största del beställts från respektive domstol.

I den tyska, norska och danska rätten, vilka i detta arbete används för att fördjupa förståelsen för den svenska lagregeln och dess tillämpning, har utförligare diskussioner förts, både i praxis, doktrin och till viss del även i det offentliga trycket.

¹¹ Pålsson, "Klargör underagenternas rättsliga ställning i lagen om handelsagenter", SvJT 2002 nr 8 s. 734 ff.

Framställningen är till största delen deskriptiv. I de fall då författaren funnit att det mest naturliga vore om analysen kom direkt i eller efter ett deskriptivt avsnitt har så skett. Detta framgår då tydligt genom att det i texten återges att det är författarens åsikt.

Det avslutande kapitlet är empiriskt och bygger på de tidigare kapitlen.

2 Handelsagentens funktion

2.1 Inledning

Både för den inrikes och den utrikes handeln är handelsagenternas och andra merkantila mellanmäns verksamheter viktiga. Handelsagenternas verksamheter har ofta en internationell karaktär och exportföretag anlitar agenter i det land där de önskar avsätta sina varor. Förhållandet mellan agenten och huvudmannen regleras genom avtal vilka sedan kompletteras av en lagstiftning som är till för att skydda den ofta svagare parten, handelsagenten.¹² Denna inställning återfinns i EG-direktivet, se nedan i kapitel 4.

Ersättning till handelsagenten utgår i olika former, beroende på om agenturavtalet är aktivt eller avslutat. De tre olika ersättningsformerna, provision, efterprovision samt avgångsvederlag, kommer att förklaras kort nedan. Dessa ersättningar, vilka är att se som olika former av lön för agentens arbete, skall inte förväxlas med skadestånd, vilket agenten har rätt till enligt sedvanliga skadeståndsrättsliga principer.¹³

Handelsagentens ersättning utgår vanligtvis i form av provision baserad på priset på de varor han säljer eller förmedlar genom avtal under uppdragstiden, provision baserad på avtal med kund vilken agenten tidigare tillfört avseende samma produkt samt provision baserad på avtal med kund som återfinns inom agentens område eller kundkrets. Detta kan jämföras med en anställd, vilken får en fast lön som i vissa fall höjs med hjälp av provision eller bonus.¹⁴

Efter det att agentavtalet upphört har agenten rätt till efterprovision på avtal som ingåtts efter avtalets upphörande. För efterprovision krävs det att det huvudsakligen är agentens medverkan som bidragit till att avtalet kommit till stånd och att avtalet ingås inom skälig tid efter det att agenturavtalet upphört eller att anbudet tagits emot under avtalstiden och att agenten är berättigad provision enligt 9 § HaL.¹⁵ Den tredje ersättningsformen är avgångsvederlaget, vilket detta examensarbete i huvudsak kommer att handla om. I korthet kan sägas att avgångsvederlag utgår efter det att agentavtalet upphört för att ersätta agenten för de bestående värden som han tillfört huvudmannen i form av upparbetade kundförbindelser,¹⁶ samt för den framtida provision som han går miste om.

¹² Prop 1990/91:63 s. 16.

¹³ 9, 10, 28 och 34 §§ HaL.

¹⁴ D'Arcy, Murray & Cleave, *Scmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade* s. 575.

¹⁵ 10 § HaL.

¹⁶ Prop 1990/91:63 s. 42.

Då agenten i många fall åtnjuter ett stort förtroende från huvudmannen bör den senare vara försiktig och noggrann i sitt val av handelsagent. Både ekonomi och rykte bör kontrolleras, vilket ofta sker genom huvudmannens bank.¹⁷

2.2 Begreppet ”handelsagent”

2.2.1 Definition

En legaldefinition av begreppet ”handelsagent” finner man i 1 § HaL.

1 § Med handelsagent förstås i denna lag den som i en näringsverksamhet har avtalat med en annan, huvudmannen, att för dennes räkning självständigt och varaktigt verka för försäljning eller köp av varor genom att ta upp anbud till huvudmannen eller sluta avtal i dennes namn.

En handelsagent är således en näringsidkare som genom ett avtal med en uppdragsgivare åtagit sig att för huvudmannens räkning och i huvudmannens namn, självständigt och varaktigt, verka för inköp eller försäljning av varor. Den som är anställd kan därmed aldrig vara att se som en agent i lagens bemärkelse.¹⁸ Inte heller en privatperson som agerar som uppdragstagare är en agent, t.ex. en person som utan vinstsyfte säljer lotter för en förening.¹⁹

Frågan är då var man skall dra gränsen mellan en näringsidkare och en anställd. Frågan är inte behandlad i lagtexten men diskuteras i förarbetena. Säkert är dock att huruvida ett avtal är benämnt ”agentavtal” eller ej, saknar betydelse.²⁰

I propositionen²¹ anges att gränsdragningen måste ske med beaktande av alla omständigheter i varje enskilt fall. Detta innebär att hänsyn måste tas inte bara till avtalsinnehållet, utan även till omständigheter runt omkring, vilka inte behöver ha direkt samband med avtalet. Vilka omständigheter som åsyftas anges dock inte.²² Av NJA 1949 s. 768 framgår dock att de avtalsslutandes ekonomiska eller sociala ställning kan belysa hur avtalet bör uppfattas. Om avtalet är av en allmänt förekommande typ kan ledning i stället finnas i allmänt erkänd uppfattning om rättsläget, om sådan finns.²³ Var denna uppfattning skall finnas nämns inte, men författarens åsikt är den

¹⁷ D'Arcy, Murray & Cleave, *Scmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade* s. 575.

¹⁸ Prop 1990/91:63 s. 50. Jfr. Adlercreutz, *Svensk arbetsrätt* s. 31 – 34.

¹⁹ Söderlund, *Agenträtt* s. 19; Prop 1990/91:63 s. 52.

²⁰ Prop 1990/91:63 s. 50.

²¹ A.a.

²² A.a. s. 50.

²³ NJA 1949 s. 768.

att en allmänt erkänd uppfattning kommer till uttryck i bland annat sedvänja, handelsbruk och doktrin.

Vissa riktlinjer finns att följa då man vill särskilja en agent från en anställd. Till att börja med kan man se på i vilken omfattning den påstådde agenten blir styrd av huvudmannen. Såsom ovan anges finns det i lagtexten ett självständighetsrekvisit. En äkta agent måste därför själv kunna bestämma sina arbetstider, antalet anställda, vem som skall utföra uppdraget etc. I avtalet mellan handelsagenten och huvudmannen bör handelsagentens firma stå som avtalspart. Därigenom understryker handelsagenten att det inte rör sig om någon personlig arbetskyldighet. I de fall då agenten har anställda blir agenten, och inte huvudmannen, att betrakta som deras arbetsgivare om det är agenten som avlönar dem. Detta är viktigt då endast en självständig uppdragstagare kan ha anställda. Vidare måste en äkta agent ha möjligheten att ha flera uppdrag, från olika uppdragsgivare, parallellt. I annat fall kan han anses vara för styrd av huvudmannen, vilket då är att jämföra med en anställd som inte har möjlighet att arbeta för två arbetsgivare samtidigt. Agenturavtalet skall även vara begränsat till viss eller vissa bestämda uppgifter. Därigenom åtskiljs handelsagenten från anställda, vilka har till skyldighet att utföra alla de arbetsuppgifter som omfattas av arbetsavtalet. Även arbetsplatsen har betydelse, om agenten bedriver sin verksamhet i en egen lokal talar detta för att det rör sig om en äkta agent, medan det motsatta förhållandet kan tala för att det istället rör sig om en anställd. Det finns dock inget krav på att handelsagenten skall ett eget kontor.²⁴

Vad gäller ersättningen för uppdraget kan man säga att en agent typiskt sätt är beroende av den ekonomiska utgången av uppdraget, medan en anställd åtminstone till en viss del har fast lön. Agenten skall också vara den som svarar för normala verksamhetskostnader. Utgifter för till exempel en reklamkampanj kan inte anses ingå i provisionen om inget annat är avtalat. Detta får till följd att det får anses normalt att huvudmannen står för sådana kostnader som inte kan anses vara hänförliga till driften av verksamheten. Agenten måste alltså vara jämställd med en företagare inom verksamhetsgrenen i ekonomiskt och socialt hänseende.²⁵

I en helhetsbedömning kan även andra omständigheter tillkomma. Exempel på detta är att den påstådde agenten tidigare har varit anställd hos huvudmannen i det påstådda uppdragsförhållandet. En verklig förändring av den påstådde agentens ställning måste då kunna visas.²⁶

²⁴ Prop 1990/91:63 s. 23,50 f.; Söderlund, *Agenträtt* s. 20; Adlercreutz, *Svensk arbetsrätt* s. 31. Se även SOU 1975:1 s. 722 ff.; SOU 1984:85 s. 91 ff.; *NJA 1967 s. 294; NJA 1949 s. 768*; Larsson, Millqvist, Swanstein, *Handelslagstiftningen i ett internationellt perspektiv* s. 71-75.

²⁵ Prop 1990/91:63 s. 51, 66; Söderlund, *Agenträtt* s. 20. Se även Adlercreutz, *Svensk arbetsrätt* s. 33, SOU 1975:1 s. 722 ff.; SOU 1984:85 s. 91 ff.; Larsson, Millqvist, Swanstein, *Handelslagstiftningen i ett internationellt perspektiv* s. 75 f. Jfr. *NJA 1949 s. 768*.

²⁶ Prop 1990/91:63 s. 50 f.; Söderlund, *Agenträtt* s. 20; Adlercreutz, *Svensk arbetsrätt* s. 33. Se även SOU 1975:1 s. 722 ff. och SOU 1984:85 s. 91 ff. Jfr. Larsson, Millqvist, Swanstein, *Handelslagstiftningen i ett internationellt perspektiv* s. 76.

De viktigaste rekvisiten anses vara huruvida agenten kan anlita anställda samt huruvida han kan ha flera uppdragsgivare parallellt.²⁷

Vad som nu sagts innebär att de gamla begreppen ”handelsresande” och ”platsombud” i viss mån har förändrats. De som är självständiga uppdragstagare är numera att betrakta som handelsagenter.²⁸

2.2.2 Praxis

Intressant i sammanhanget är att arbetsdomstolen, hädanefter AD, i ett par fall har tagit ställning till huruvida en person skulle anses vara anställd eller agent.²⁹ Vid bedömningen har inte alltid alla aspekter ovan iakttagits.

AD:s behörighet att uppta tvisten till prövning i mål 2002 nr 2 grundade sig på kärandens talan vari käranden anförde att ett agentavtal förelåg och att detta avtals innehåll utgjorde en del av kärandens anställningsavtal. Svarande i målet var ett bolag vari kärande enligt egen utsago verkade både som anställd och som agent. Bolaget gjorde gällande att endast ett anställningsförhållande förelåg, enligt vilket käranden erhållit lön, och bestred förekomsten av ett giltigt agentavtal då det agentavtal som fanns var villkorat. För att det skulle träda ikraft krävdes enligt bolaget att käranden införskaffade bland annat en F-skattsedel för att på så vis kunna uppträda som näringsidkare och agent i civilrättslig mening. Ostridigt i målet är att käranden ej uppfyllt villkoret samt att han erhöll en garantilön på 25 000 kronor per månad under år 2000. I sina domskäl gör arbetsdomstolen följande bedömning av situationen. Då domstolen inte kunde finna att avtalet var villkorat fann man att agentavtalet var giltigt och att käranden skulle uppbära provision i enlighet därmed, garantilönen skulle enligt avtalet dras ifrån provisionsbeloppet.

Det som jag finner häpnadsväckande är att AD tilldömt käranden status som agent trots att detta på flera punkter strider mot de riktlinjer som ges i både förarbeten och doktrin, se kapitel 2.2, samt utan en diskussion härom. Käranden har uppburit en inte oansenlig, garanterad månadslön vilket torde tala för att ett anställningsförhållande förelåg. Inte heller tycker jag att man visat att en verklig förändring skett som skiljer agentförhållandet från anställningsförhållandet, vilket krävs för att agentstatus kan uppnås. Tvärtom grundar domstolen sin behörighet på att agentavtalets innehåll utgjorde en del av kärandens anställningsavtal. Jag anser inte heller att käranden synes vara jämställd med en företagare inom verksamhetsgrenen i ekonomiskt hänseende. Käranden delade förvisso risken i den aktuella affären med bolaget men hans omkostnader betalades av bolaget. Frågan är vad AD:s avgöranden får för konsekvens i exempelvis en framtida tvist om

²⁷ Sandvik, *Handelsagentur og andre mellommannsforhold i varehandelen* s. 21. Se även SOU 1984:85 s. 93.

²⁸ Prop 1990/91:63 s. 21.

²⁹ Se bla AD 2002 nr 2, AD 2002 nr 27, AD 1998 nr 83.

avgångsvederlag. Kommer agentstatusen att bestå? Och vad kan detta avgörande få för konsekvenser överlag i framtida tvister? Jag kan inte svara på frågorna, men ser gärna att en utredning görs i framtiden.

I AD 1998 nr 83 konstateras att uppdragstagaren skall anses vara anställd då huvudmannen/arbetsgivaren, i detta fall genom ett brev, utfäst en grundlön om 5000 kronor jämte provision på kundbetalda order om provisionen överstiger 5000 kronor. Grundlönen kunde utgå helt eller delvis som reseersättning. Det bör noteras att ingen vikt fästes vid att det i det aktuella brevet uttalades att uppdragstagaren var "fri agent".

Domstolens bedömning i detta fall stämmer som synes väl överens med de riktlinjer som behandlas ovan i kapitel 2.2. Intressant är att jämföra detta mål med ovan refererade mål 2002 nr 2 från AD. Grundlönen i det första fallet var betydligt högre än i det andra, 25 000 kronor i månaden jämfört med 5000 kronor i månaden. Trots detta ansågs den person som hade det förmånligaste avtalet vara agent medan den andre ansågs vara anställd. Att AD frångår sin egen praxis samt förarbeten i målet från 2002 kan författaren inte finna någon förklaring till.

Även Borås tingsrätt har i ett mål behandlat frågan.³⁰ Käranden yrkade på avgångsvederlag, varför domstolen först var tvungen att fastställa huruvida det förelåg ett agentförhållande, då detta var omstritt mellan parterna. Domstolen beaktade en mängd faktorer och gjorde därefter en helhetsbedömning. Mellan parterna fanns två avtal, ett grundavtal med käranden och ett underavtal med kärandens bolag. Till att börja med beaktades att grundavtalet i huvudsak var utformat som ett anställningsavtal. Avtalet var helt knutet till kärandens person så till vida att det var han personligen som skulle utföra arbetsuppgifterna. Underavtalet i sin tur föreskrev att arbetsuppgifterna i detta avtal skulle utföras av käranden med assistans av övrig personal. I detta avtal föreskrevs även att kärandens bolag inte fick genomföra personalförändringar utan svarandens samtycke. Domstolen fann därför att avtalen således varit helt knutna till kärandens person. Vad gällde utrustning och lokaler så hade dessa tillhandahållits av svaranden, med undantag för en bil. Ersättningen, vilken utgätt som provision, ansågs av domstolen vara ersättning för ledningsfunktionen som käranden fick anses ha. Under avtalets giltighet fick inte käranden bedriva konkurrerande verksamhet med svaranden och efter avtalets upphörande var käranden tvungen att, under en sexmånadersperiod, verka för att alla uppdragsgivare, kunder och leverantörer kvarblev hos svaranden. Med detta fann domstolen att kärandens möjligheter att sluta avtal med olika huvudmän, såsom torde vara normalt för en handelsagent, varit starkt begränsade. Domstolens bedömning av ovan nämnda faktorer ledde till bedömningen att käranden inte intagit den självständiga ställning som är karakteristisk för en handelsagent. Domstolen behandlade även frågan huruvida den del i grundavtalet som reglerade lokal försäljning inom ett visst område kunde anses vara ett separat avtal om handelsagentur.

³⁰ Borås tingsrätts dom i mål nr T 379-97 av den 4 november 1999, fastslagen av Hovrätten för västra Sverige i lagakraftvunnen dom i mål nr T 5689-99 av den 4 december 2001.

Slutsatsen blev den att ersättningsreglerna utformats på ett sätt som är vanligt för agenturavtal. Det fanns dock inget i avtalet som påvisade att parterna avsett att denna del skulle ha en annan karaktär än det övriga avtalet. Precis som det övriga avtalet var delen avseende lokal försäljning knuten till kärandens person och konkurrensbegränsningar förelåg. Arbetet utfördes från svarandens lokaler. Sammantaget fann därför domstolen att avtalet i sin helhet skulle ses som ett uppdragsavtal på vilket bestämmelserna om handelsagentur inte är tillämpliga.

2.3 Agentens uppdrag

Av lagtexten framgår att det skall föreligga ett avtalsförhållande mellan agenten och huvudmannen. Något formkrav finns inte.³¹

Uppdraget måste vara varaktigt, i annat fall är mellanmannen att se som mäklare. Varaktighetsrekvisitet är uppfyllt om avtal ingåtts för t.ex. en säsong eller en kampanj. Någon exakt definition av hur lång avtalstid som krävs för att ett avtal skall vara varaktigt anges inte. Det enda som sägs är att det inte är nödvändigt att det rör sig om en lång period eller ett icke tidsbestämt avtal.³² Det är dock nödvändigt att betrakta varje fall enskilt och därvid beakta bl.a. huruvida det är vanligt med varaktiga avtal på området eller ej.³³

Agenten skall handla med varor, närmare bestämt lösöre³⁴. Han kan antingen förmedla inköp eller försäljning av varorna. En handelsagent kan ha varierande grad av ansvar och förmedlingen kan ske genom att agenten tar upp ett anbud som han förmedlar till huvudmannen, vilken sen får ta ställning till om avtal skall träffas eller ej. Om agenten har fått ett sådant bemyndigande som stadgas i 17 § HaL kan han istället sluta avtal med tredje man, i huvudmannens namn och för dennes räkning.³⁵ Ett aktivt agenturavtal kan således skapa tre olika rättsförhållande:

- 1) Det interna avtalet mellan agenten och huvudmannen vilket reglerar rättsförhållandet mellan de två parterna såsom ansvarsgrad och ersättning;

³¹ Söderlund, *Agenträtt* s. 20. Jfr dock 4 § HaL vari det stadgas att part har rätt att kräva ett skriftligt avtal.

³² Prop 1990/91:63 s. 50 f., Söderlund, *Agenträtt* s. 20.

³³ Söderlund, *Agenträtt* s. 21.

³⁴ Definition från prop. 1990/91:63 s. 52: "Detta begrepp är snävare än begreppet "lös egendom", vilket omfattar all egendom som inte är fast. Varor är fysiska föremål eller saker. Utanför begreppet faller t.ex. byggnad på annans mark, värdepapper och rättigheter av olika slag såsom bostadsrätt och tomträtt. Begränsningen till handel med varor innebär att flera typer av mellanmän faller utanför lagens tillämpningsområde. Lagen omfattar således inte värdepappersmäklare, försäkringsagenter, speditörer, fastighetsmäklare eller skeppsmäklare."

³⁵ Prop 1990/91:63 s. 52; Söderlund, *Agenträtt*, s. 21; D'Arcy, Murray & Cleave, *Scmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade* s. 576.

- 2) Avtalet mellan huvudmannen och tredje man vilket normalt är ett vanligt köpekontrakt, antingen köper eller säljer huvudmannen en vara. Avtalet innehåller dock speciella drag på grund av att köpet förmedlats via en agent; och
- 3) I sällsynta fall skapas även ett avtal mellan agenten och tredje man.³⁶

Det sålda/inköpta godset ingår aldrig i handelsagentens egendom vilket medför att huvudmannen därför är skyddad i händelse av handelsagentens konkurs.³⁷

Lösörerekvisitet utestänger en rad olika mellanmän från att omfattas av HaL.³⁸ Lagen kan trots detta användas analogt i viss utsträckning. Reglerna om avgångsvederlag, 28 § HaL, är dock skapade specifikt för handelsagenter, och kan därför inte tillämpas analogt.³⁹

I de fall då agentens uppdrag innebär ett så kallat blandat avtal, det vill säga i de fall då agenten inte bara ombesörjer försäljning utan även utför en tjänst som hör ihop med varan, är frågan huruvida HaL är tillämplig. Vägledning för när ett blandat köp är att hänföra sig till ett köp eller till en tjänst kan man finna i 2 § 2 st i köplagen. Ett blandat avtal som uppfyller kriterierna i nämnda paragraf i köplagen bedöms som ett köp även enligt HaL. Om handelsagentens huvudprestation i avtalet är försäljningen, och inte tjänsten, faller avtalet in under HaL. Vad som är huvudprestationen kan ofta bedömas utifrån vilken del som är mest värdefull. Undantag från denna regel finns dock. Även i de fall då tjänsten understiger köpet/försäljningen i värde kan tjänsten anses vara huvudprestationen. Så är fallet till exempel då arbetet på grund av erforderlig fackkunskap, skicklighet eller särskild utrustning utgör det viktigaste inslaget i den ena partens prestationsskyldighet. I andra fall kan det framstå som naturligt att det är köpet/försäljningen som utgör huvudförpliktelsen, till exempel där köpet består av dörrar men där också monterings-tjänst ingår.⁴⁰

³⁶ D'Arcy, Murray & Cleave, *Scmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade* s. 577.

³⁷ Jfr. 6 § HaL; Prop 1990/91:63 s. 61 f.

³⁸ Se not 34.

³⁹ Söderlund, *Agenträtt*, s. 22.

⁴⁰ Prop 1990/91:63 s. 52; Prop 1988/89:76 s. 64.

3 Utvecklingen från Lag (1914:45) om kommission, handelsagentur och handelsresande till HaL – kort historik

Innan HaL trädde i kraft var kommissionslagen, vilken är den kortare benämningen på 1914 års lag, den lag som reglerade handelsagenternas förhållande. Lagen tillkom genom ett nordiskt samarbete.⁴¹

Genom ännu ett nordiskt samarbete 1974 reformerades kommissionslagens handelsagentregler. Grunden till reformen lades genom betänkandet SOU 1970:69. Häri övervägde de sakkunniga att införa regler om avgångsvederlag enligt kontinental modell i KomL.⁴² Detta förslag förkastades dock eftersom det inte ansågs kunna fastställas att det var agentens insatser, och inte huvudmannens, som var upphovet till en stabil kundkrets. En sådan ersättning skulle även strida mot tillämpade rättsgrundsatser och agenten skulle få en särställning i jämförelse med andra uppdragstagare då det inom nordisk rätt inte fanns någon generell ersättningsregel som stadgade att, vid avtalsslut, den part som fortsättningsvis fick fördelarna av avtalsförhållandet skulle betala ersättning till motparten. Avgångsvederlag enligt kontinental modell var därför otänkbart.⁴³ I stället ansåg de sakkunniga att frågan om ersättning för tidigare insatser borde regleras genom tvingande regler om efterprovision. På så vis kunde agenten ändå tillförsäkras ersättning.⁴⁴ Föredragande statsråd anslöt sig till de sakkunnigas förslag.⁴⁵ Reformen ledde framför allt till att agenternas rätt till provision förstärktes, men även frågor rörande uppdragets upphörande behandlades och agentens ställning gentemot huvudmannen stärktes.⁴⁶ Agentens rätt till efterprovision i 68 § 2 st KomL infördes delvis som en följd av en önskan om att närma sig, men inte efterfölja, det system med avgångsvederlag som existerade runt i Europa.⁴⁷ Efterprovisionen innebar att agenten fick provision på av honom förmedlade eller ingångna avtal vilka slutits efter det att agenturavtalet upphört. Huruvida försäljningsavtalet slutits av agenten eller huvudmannen var likgiltigt så länge avtalet tillkommit genom agentens arbete. Därmed försäkrades agenten rätt till ersättning för utförd arbetsinsats. Det visade sig

⁴¹ Prop 1990/91:63 s. 15.

⁴² SOU 1970:69 s. 36-38.

⁴³ Söderlund, *Agenträtt* s. 121; SOU 1970:69 s 38; Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 207.

⁴⁴ SOU 1970:69 s. 39 f.

⁴⁵ Prop. 1974:29 s. 45f, 53 f.

⁴⁶ Prop 1990/91:63 s. 15.

⁴⁷ SOU 1984:85 s. 54; Prop 1990/91:63 s. 41.

dock vara svårt att bevisa vilka nya avtal som ingåtts tack vare agentens arbete och vilka avtal som härstammade från annans arbete, såsom huvudmannen. För att undvika bevissvårigheter långt efter det att avtalet upphört utgick efterprovisionen då enligt en schablonregel. Denna regel gav agenten efterprovision motsvarande tre månaders provision. Eftersom agenten ofta hade svårt att få tillgång till de handlingar som skulle utgöra underlaget för vederlagsanspråket tillämpades i stället schablonregeln i stor omfattning då samma bevissvårigheter inte uppkom med anledning av denna.⁴⁸ Reglerna visade det sig härmed vara svåra att tillämpa och var därmed otillräckliga vad gällde att ge agenten skälig kompensation.⁴⁹ Rättspraxis på området är sparsam. Två avgörande kan nämnas, varav ett kommer från Sverige, NJA 1984 s. 404, och det andra kommer från Norge, Rt. 1981 s. 619.

1978 tillsattes en kommitté med uppdraget att åstadkomma en modern lagstiftning avseende de regler som fanns i kommissionslagen. Orsaken var att de ändringar som tidigare gjorts inte var tillräckligt långtgående och mellanmännens ställning vid uppdragets upphörande var alltför alltför svag.⁵⁰ Ett fullständigt förslag vad gäller handelsagenter framlades.⁵¹ Häri togs hänsyn till att tidigare lagändringar vidtagits i nordiskt samarbete samt att Danmark skulle komma att påverkas av EG-direktivet om det antogs. Skillnaden mellan dansk rätt å ena sidan och svensk, finsk och norsk å andra sidan skulle kunna öka. Den förestående harmoniseringen av EG-medlemsländernas lagar var även av stor betydelse för Sverige då den gav uttryck för en grundläggande gemensam rättsuppfattning hos många av de länder med vilka handel bedrevs. Utgångspunkten i den nya lagstiftningen skulle vara den att svenska mellanmän inte skulle ha sämre ställning än mellanmännen inom EU.⁵² Handelsagenternas ställning stärktes väsentligt, framförallt förbättrades skyddet för agenterna vid avtalsslut tack vare nya regler om bland annat uppsägningstid och ekonomisk kompensation vid agenturavtalets upphörande.⁵³ Vikten av att utredningen skulle göras i nordiskt samarbete samt att en nordisk rättslikhet skulle bibehållas betonades.⁵⁴

Införandet av en ny handelsagenturlag ansågs vara brådskande eftersom Sverige inte bara *borde* uppgradera lagstiftningen till EU-nivå, utan även var *förpliktigad* att göra så såsom medlem i EFTA. Därför inväntades inte heller en översyn av kommissionsreglerna.⁵⁵ Ett motsvarande förslag avseende kommission presenterades 1988.⁵⁶

⁴⁸ SOU 1984:85 s. 54 f, 150.

⁴⁹ Prop 1990/91:63 s. 41.

⁵⁰ SOU 1984:85 s. 23.

⁵¹ Se a.a.

⁵² SOU 1984:85 s. 31 ff.

⁵³ Prop 1990/91:63 s. 17.

⁵⁴ SOU 1984:85 s. 31.

⁵⁵ Prop 1990/91:63 s. 15, 18.

⁵⁶ SOU 1988:63

När Sverige sedan framlade en proposition om handelsagentur⁵⁷ i november 1990 användes kommitténs förslag i stora delar. Avsikten var att skapa en tidsenlig lagstiftning som var i harmoni med EG:s regelverk. Därför användes Danmarks lag som förebild, då denna utformats i förenlighet med EG-direktivet.⁵⁸

Den 1 januari 1992 trädde Lag (1991:351) om handelsagentur i kraft varmed den handelsagentsrättsliga regleringen bröts ut ur kommissionslagen. Lagen utformades i förenlighet med EG-direktivet 86/653/EEG, vilket bygger på principer som är överensstämmande med svensk rättstänkande.⁵⁹ Tack vare att kommittén i många frågor valt lösningar som ligger nära EG-direktivet,⁶⁰ kan man redan i kommitténs delbetänkande, SOU 1984:85, finna vägledning till hur begreppen i 28 § HaL skall tolkas. Detta behandlas nedan i kapitel 5.

Trots lagändringen kan praxis som utvecklats under kommissionslagen användas till viss del. Praxis som utvecklats till nackdel för agenten vad gäller avgångsvederlag får dock ge vika för lagens tvingande bestämmelser.⁶¹ Med andra ord kan äldre praxis tillämpas och åberopas så länge som den är till agentens fördel. Praxis som torde kunna vara intressant är, enligt författarens mening, praxis rörande efterprovision. Såsom redan konstaterats är denna praxis dock sparsam.

Det är inte heller lagstiftarens avsikt att sänka nivån på avgångsvederlaget inom branscher där det finns ett utvecklat handelsbruk vilket är högre än maximinivån i 28 § 3 st.⁶²

⁵⁷ Prop 1990/91:63.

⁵⁸ A.a. s. 18.

⁵⁹ Ibid.

⁶⁰ A.a. s. 17.

⁶¹ A.a. s. 24 f.

⁶² A.a. s. 116.

4 EG-direktiv 86/653/EEG

4.1 Inledning

EG-direktiv 86/653/EEG om samordning av medlemsstaternas lagar rörande självständiga handelsagenter har införlivats i svensk rätt genom Lag (1991:351) om handelsagentur. Reglerna om avgångsvederlag i artikel 17 p 2 har införlivats i 28 § HaL. Den svenska lagen kan därmed tolkas inte bara utifrån sin lydelse och sina förarbeten, utan även utifrån EG-direktivet och dess preambel. Direktivet i sig kan dock inte åberopas av tvistande näringsidkare då det inte har horisontell direkt effekt. Det är dock den svenska domstolens skyldighet att tolka den svenska lagen i ljuset av EG-direktivet så långt detta är möjligt. Denna skyldighet grundas på EG-domstolens fasta praxis.⁶³ Således är det av intresse att veta vad som ligger bakom direktivet, även om det främst är dess ordalydelse som används vid en tolkning.

Tack vare EG-direktivet kan man i dag återfinna en liknande lagstiftning rörande handelsagenter inom större delen av Europa. Alla EU:s medlemsländer, med undantag för Irland, Italien och Storbritannien som fick dispens i tiden, var förpliktigade att införliva direktivet senast den 1 januari 1990. Denna tidsgräns hölls dock endast av Västtyskland och Nederländerna men i dag har alla medlemsländer, inklusive Irland, Italien och Storbritannien, införlivat direktivet. Även EFTA-länderna⁶⁴ skall införliva direktivet eftersom det ingår i det EG-regelverk som definierats som relevant i EES⁶⁵-avtalet, så kallat relevant *acquis communautaire*. Målet är att skapa ett dynamiskt europeiskt samarbetsområde vari alla EFTA- och EG-länder ingår.⁶⁶

4.2 Kommissionens första förslag

4.2.1 Allmänt

1976 framlade Kommissionen det första förslaget till ett direktiv för att samordna medlemsländernas lagar rörande handelsagenter. Syftet var att harmonisera lagarna i de olika medlemsländerna, då handelsagenter spelar en mycket viktig roll vad gäller att penetrera nya marknader och därmed öka handeln inom gemenskapen.⁶⁷

⁶³ Se bla Göta Hovrätts dom *T-197-01* och EG-domstolens dom *C-91/92 Paola Faccini Dori*.

⁶⁴ Norge, Island och Liechtenstein.

⁶⁵ Europeiska ekonomiska samarbetsområdet.

⁶⁶ Prop 1990/91:63 s. 18.

⁶⁷ KOM 76/670 s. 1.

Behovet av att samordna de olika nationella lagarna blev tydligt då restriktionerna för etableringsfriheten och friheten att tillhandahålla tjänster som agenter inom hantverk, industri och handel upphävdes genom direktiv 64/224/EEG.⁶⁸

Skillnaderna mellan de olika rättsystemen inom gemenskapen, vad gällde handelsrepresentation, gjorde att en konkurrensrättslig ojämlikhet förelåg mellan utövare av denna näringsverksamhet. Dessa skillnader fungerade dessutom som hinder för handelsagenterna om de ville agera inom hela gemenskapen. Detta märktes inte minst genom den varierande graden av skydd som handelsagenterna åtnjöt i de olika medlemsländerna.

För att främja den gemensamma marknaden får inte sagda skillnad mellan de olika rättsystemen nämnvärt påverka möjligheterna att ingå och genomföra avtal mellan agent och huvudman i olika medlemsländer. Även de agenter som endast agerar inom sitt eget land skall omfattas av regleringen, allt för att konkurrensvillkoren skall vara de samma för alla inom gemenskapen.⁶⁹

Kommissionen ansåg att detta var något som inte gick att lösa med hjälp av lagvalsregler. Målet var att skapa en lag som skulle vara tillämplig inom alla medlemsländer och därmed undanröja bl.a. osäkerhet om vilket lands lag som är tillämplig på ett visst avtal.⁷⁰ Direktivförslaget innehåller därför en, i huvudsak, minimireglering för att reglera skyddsnivån i de olika medlemsländerna. De länder som önskar en strängare lagstiftning skall vara fria att införa en sådan enligt förslaget.⁷¹

Bestämmelserna i direktivet är avsedda att skapa ett balanserat regelverk som täcker de viktigaste frågorna mellan agent och huvudman. Vissa av de föreslagna reglerna fanns redan i medlemsländerna som lagregler eller standardavtal som utvecklats på marknaden. Andra regler var inte lagreglerade, men hade utvecklats genom praxis, handelsbruk etc. Genom direktivet avsåg Kommissionen att skapa en gemensam kodifikation.⁷²

Sammanfattningsvis kan man säga att Kommissionen hade två mål med direktivet. Det ena var att garantera eller förbättra det befintliga skyddet för handelsagenter. Det andra var att eliminera skillnaderna mellan de olika medlemsstaternas lagar och därmed få en väl fungerande inre marknad. Detta då skillnader innebär en negativ påverkan på konkurrensvillkoren och skapar en väsentlig rättslig osäkerhet.⁷³

Som exempel på skillnader mellan de olika medlemsländernas lagar, vilka medförde att den inre marknaden inte fungerade som önskat, nämns

⁶⁸ KOM 76/670 s. 1.

⁶⁹ A.a. s. 1 f. Se även Villard, Stenberg, *Agenträtt i Västeuropa* s. 29.

⁷⁰ KOM 76/670 s. 2.

⁷¹ A.a. s. 1 f. Se även Villard, Stenberg, *Agenträtt i Västeuropa* s. 29.

⁷² KOM 76/670 s. 2.

⁷³ A.a. s. 2 f.

avgångsvederlag vid avtalets upphörande. Endast i vissa länder var agenten tillförsäkrad sådan ersättning. Problemet blev då att det var billigare för huvudmannen att anlita en agent i ett land där ersättning inte var lagstadgad, vilket fick negativa effekter för konkurrensen.⁷⁴

4.3 Kommissionens reviderade förslag

Efter att ha tagit del av Kommitténs⁷⁵ och Parlamentets⁷⁶ utlåtanden reviderade Kommissionen sitt förslag.⁷⁷

I huvudsak ansåg båda remissinstanserna att det var av vikt att skyddet för handelsagenterna stärktes men att direktivet behövde vara mer flexibelt än vad Kommissionens förslag var. Ett allt för starkt skydd kan skada mer än det skyddar då huvudmännen finner andra vägar om det är för dyrt att anlita handelsagenter. Följden kan då också bli att mindre handelsagenter hämmas i sina försök att utöka sina marknadsandelar.⁷⁸ Därmed skulle syftet bakom direktivförslaget gå delvis förlorat. En effekt motsatt den önskade skulle alltså kunna leda till att den fria konkurrensen hindras och inbrytning på nya marknader försvåras.

4.4 Det slutliga direktivet

4.4.1 Allmänt

I december 1986 kom det slutliga direktivet, vilket skiljer sig en del från Kommissionens förslag. Detta kan bero på att omfattande kritik kommit från bland annat Storbritannien.⁷⁹ Den övergripande tanken bakom är dock fortfarande densamma, nämligen att skillnaderna mellan de olika nationella lagarna inom EG, vad gällde handelsrepresentation, påverkade konkurrensvillkoren för handelsagenter. Skillnaderna försämrade dessutom skyddet för agenterna gentemot deras huvudmän samt skyddet för affärsuppgörelser. Vidare påverkades möjligheterna att ingå och genomföra avtal i olika medlemsstater negativt. Detta ville man undvika genom att instifta villkor som medförde att varuhandeln mellan medlemsstaterna liknar dem som gäller inom ett enskilt medlemsland. Därmed skulle man få en väl fungerande inre marknad.⁸⁰

⁷⁴ KOM 76/670 s. 2 f.

⁷⁵ OJ C/1978/59/31.

⁷⁶ OJ C/1978/239/17.

⁷⁷ KOM/1978/773/Final s. 1.

⁷⁸ Ibid.

⁷⁹ Larsson, Millqvist, Swanstein, *Handelslagstiftningen i ett internationellt perspektiv* s. 79.

⁸⁰ EG-direktivets preambel.

4.4.2 Avgångsvederlag, artikel 17

Reglerna om avgångsvederlag återfinns i artikel 17. Utformningen av dessa regler var något som man inom EU inte lyckades uppnå enighet med. Därmed erbjuds, i den slutliga utformningen av artikeln, valmöjlighet för den som skall tillämpa direktivet. Antingen kan den tyska modellen väljas vilken bygger på gottgörelse, eller så kan den franska modellen väljas vilken bygger på skadestånd.⁸¹

4.4.2.1 Avgångsvederlag enligt den tyska modellen, artikel 17 p 2

Den tyska modellen återfinns i artikel 17 punkt 2.⁸² Reglerna bygger på tanken att agenten skapat en kundkrets, vilken huvudmannen även fortsättningsvis har nytta av.⁸³

Artikel 89b i den tyska HGB har stått modell för artikel 17 punkt 2 i EG-direktivet. En omfattande praxis som sträcker sig tillbaka till 1953 står att finna i tysk rätt.⁸⁴ Denna praxis borde kunna ge medlemsländernas domstolar stöd vid en tillämpning av artikel 17 punkt 2 i EG-direktivet varför även svenska domstolar torde kunna använda sig av denna praxis vid en tillämpning av 28 § HaL.⁸⁵

Gottgörelsen skall motsvara de fördelar som huvudmannen får från agentens verksamhet. Under själva avtalstiden har agenten erhållit en provision vilken kan sägas återspegla det goodwill-värde som skapats för huvudmannens räkning. Därmed är det även berättigat att utbetala en gottgörelse för goodwill efter det att avtalsförhållandet upphört. Agenten får då, efter det att agenturavtalet upphört att gälla, gottgörelse om och i den mån som han tillfört huvudmannen nya kunder, eller i en betydande omfattning ökat affärsvolymen med befintliga kunder, och huvudmannen även efter avtalets upphörande kommer att få väsentlig fördel av affärerna med dessa kunder. I de fall då goodwill inte skapats eller kunderna inte är till någon nytta för huvudmannen skall med andra ord gottgörelse inte utbetalas. Avsikten med denna bestämmelse är att huvudmannen inte skall behöva betala en oskälig gottgörelse. Utbetalning av gottgörelse måste vidare vara rimlig med beaktande av samtliga omständigheter, framför allt handelsagentens förlust av provision på affärer med dessa kunder. Beviljande av gottgörelse skall inte hindra agenten från att kräva skadestånd.⁸⁶ Detta innebär att skadestånd kan krävas i enlighet med sedvanliga skadeståndsrättsliga principer oberoende av att avgångsvederlag utgått.⁸⁷ Någon reglering av skadestånd

⁸¹ KOM(96) 364 s. 1, Söderlund, *Agenträtt*, s. 121 f.

⁸² Söderlund, *Agenträtt*, s. 121 ff.

⁸³ A.a. s. 121.

⁸⁴ KOM(96) 364 s. 2.

⁸⁵ Jfr. *ibid.*

⁸⁶ EG-direktivet art. 17 p 2, KOM(96) 364 s. 1 f.

⁸⁷ Betänkande nr. 1151/1988 om handelsagenter og handelsrejsende s. 118. Jfr. Prop 1990/91:63 s. 124.

återfinns dock inte i direktivet, annat än i form av avgångsvederlag enligt den franska modellen, se nedan kapitel 4.4.2.2.

Vidare kan medlemsstaterna själva bestämma huruvida de vill lägga till, som en extra förutsättning för att avgångsvederlag skall utgå, att en konkurrensklausul⁸⁸ skall tillämpas.⁸⁹

Maximiersättningen får inte överstiga ett belopp motsvarande en årlig ersättning beräknad med utgångspunkt från handelsagentens genomsnittliga årsersättning under de senaste fem åren. I de fall avtalet ingåtts inom de senaste fem åren skall gottgörelsen beräknas med utgångspunkt från genomsnittsansättningen under avtalsperioden.⁹⁰

Modellen med ett reellt avgångsvederlag har valts av alla medlemsländer med undantag för Irland, Frankrike och Förenade kungariket.⁹¹

4.4.2.2 Avgångsvederlag enligt den franska modellen, artikel 17 p 3

För de medlemsländer som föredrar en skadeståndsreglering kan den franska metoden väljas.⁹² Reglerna bygger på tanken att agenturavtalet är en bestående rättighet för agenten och att agenten därmed är berättigad skadestånd för förlusten av agenturen.⁹³ Det är med andra ord inte fråga om ett avgångsvederlag i den bemärkelse som tidigare har avhandlats.

Handelsagenten har då rätt till ersättning för skada som han tillfogas som en följd av att agenturavtalet upphört. Sådan skada skall anses ha uppkommit framförallt då agenturavtalet upphör under omständigheter som berövar agenten den provision som han var berättigad enligt agenturavtalet, samtidigt som huvudmannen dragit stora fördelar av agentens insatser, och/eller under omständigheter som inte tillåtit agenten att skriva av de kostnader och utgifter som han haft, till följd av fullgörandet av agenturavtalet, på huvudmannens inrådan.⁹⁴

4.4.3 Övriga artiklar hänförliga till avgångsvederlaget

Reglerna om bortfallande av avgångsvederlag återfinns i artikel 18. Det rör sig om tre fall då avgångsvederlag inte skall betalas ut. Det första fallet är då huvudmannen sagt upp avtalet på grund av agentens försummelse, vilken

⁸⁸ I den bemärkelse som avses i artikel 20.

⁸⁹ EG-direktivet art. 17 p 2.

⁹⁰ Ibid.

⁹¹ KOM(96) 364 s. 6.

⁹² Söderlund, *Agenträtt*, s. 121 ff. Den franska modellen återfinns i EG-direktivet art. 17 p 3.

⁹³ Söderlund, *Agenträtt*, s. 121.

⁹⁴ EG-direktivet art. 17 p 3.

enligt nationell lagstiftning skulle motivera omedelbar hävning av avtalet. Det andra fallet är då agenten sagt upp avtalet, såvida inte uppsägningen av avtalet är befogad med anledning av huvudmannens uppförande, eller på grund av ålder, sjukdom eller svaghet hos agenten, det vill säga omständigheter vilka medför att det inte kan krävas av agenten att han fortsätter sin verksamhet. Inte heller då agenten, med huvudmannens samtycke, överlåter sina rättigheter och skyldigheter enligt avtalet på en annan person, har han rätt till avgångsvederlag.⁹⁵ I andra fall skall avgångsvederlag betalas ut.

4.5 Tillämpningen av artikel 17 p 2

4.5.1 Kommissionens rapport

1996 framlades en rapport om tillämpningen av artikel 17 i de olika medlemsstaterna.⁹⁶ Rapporten grundar sig på svar på ett frågeformulär från bl.a. handelskamrar, industriförbund, organisationer som företräder handelsagenter och huvudmän samt jurister specialiserade på handelsagenturlagstiftning. En beräkningsmodell baserad på den tyska beräkningsmetoden presenteras i syfte att ge medlemsländerna råd om hur avgångsvederlaget skall kalkyleras.⁹⁷ Utifrån denna rapport kan och skall vägledning finnas vad gäller tillämpningen av artikel 17 p 2 och därmed även i förlängningen 28 § HaL.⁹⁸

Det första som skall beaktas är huruvida handelsagenten är berättigad avgångsvederlag med beaktande av avtalets upphörande. I de fall artikel 18 är tillämplig utgår inget avgångsvederlag, se ovan kapitel 4.4.3. I övriga situationer skall avgångsvederlag dock utgå.⁹⁹

Därefter måste man se huruvida agenten tillfört huvudmannen nya kunder eller ökat affärsvolymen med de redan existerande kunderna i betydande omfattning.¹⁰⁰ Trots att kunder står i pluralis i lagtexten torde även *en* ny kund uppfylla villkoret.¹⁰¹

Vid införskaffandet av de nya kunderna måste agenten haft en aktiv roll för att kunden skall anses vara tillförd av denne. Bara för att kunden finns inom agentens territorium anses den inte automatiskt tillförd av agenten. Det räcker dock att agenten varit aktiv i en ringa grad, att agenten bidragit till att skaffa en ny kund är därför tillräckligt.¹⁰²

⁹⁵ EG-direktivet art. 18. Jfr. med art. 31 i OJ C/1979/56/5 samt med art. 30 p 4 i OJ C/1979/56/5.

⁹⁶ KOM(96) 364.

⁹⁷ A.a. s. 1, 12.

⁹⁸ Jfr. Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 206.

⁹⁹ KOM(96) 364 s. 2.

¹⁰⁰ EG-direktivet art. 17 p 2.

¹⁰¹ KOM(96) 364 s. 2.

¹⁰² Ibid.

Sådana avtal som agenten förmedlat, vilka han inte har rätt till provision för, har han inte heller rätt till avgångsvederlag för. Exempel på detta är då agenten tillfört huvudmannen nya kunder vilka inte tillhör agentens geografiska område eller provisionsberättigande kundkrets. Eftersom agenten i ett sådant fall inte haft rätt till provision från början har han inte heller förlorat någon provision. Därmed torde han inte vara berättigad till avgångsvederlag på dylika affärer.¹⁰³

Vad gäller de existerande kunderna skall det fastställas huruvida affärsvolymens ökning är sådan att den kan betecknas som betydande. Kravet är uppfyllt om ökningen motsvarar tillskottet av en ny kund.¹⁰⁴

Den tredje faktorn som spelar in är huruvida huvudmannen även efter avtalets upphörande har ansevärd fördelar av dessa kunder. Även vid en försäljning av verksamheten eller kundregister kan huvudmannen ha sådana fördelar då det kan antas att han fått ersättning av köparen för kunderna. Det är dock tvunget att det kan konstateras att köparen kommer att utnyttja registret. En minskning av huvudmannens omsättning kan också tas i beaktande av domstolen. Om agenten efter avtalsslut fortsätter att sälja samma typ av produkter för en annan huvudman till samma kunder som han arbetat med i det tidigare agenturavtalet har han inte rätt att kräva avgångsvederlag.¹⁰⁵

En uppskattning i år av hur länge huvudmannen kommer att ha fördel av de nya kunderna samt den ökade omfattningen av affärsvolymen med gamla kunder måste göras. Vid uppskattningen av de framtida fördelarna måste en värdering av affärsområdet och marknadssituationen vid agenturavtalets upphörande beaktas. Lägre försäljningssiffror efter avtalets upphörande behöver dock inte innebära att avgångsvederlaget sänks i samma omfattning om en sådan nedgång beror på konkurrens på marknaden eller sämre kvalitet på huvudmannens varor.¹⁰⁶

Gottgörelsen måste dessutom vara skälig.¹⁰⁷

När antalet nya kunder och i vilken mån affärsvolymen med befintliga kunder ökat fastställts, skall bruttoprovisionen härrörande från dessa kunder under de senaste tolv månaderna beräknas. Även schablonersättningar kan räknas in om de är att se som ersättning för nya kunder. Tolv månadersregeln är dock inte statisk utan avvikelser kan ske om särskilda omständigheter talar härför. En sådan omständighet skulle kunna vara en mycket lång introduktionsperiod.¹⁰⁸

¹⁰³ KOM(96) 364 s. 2.

¹⁰⁴ Ibid.

¹⁰⁵ Ibid.

¹⁰⁶ A.a. s. 3, se även hänvisning på samma sida till det tyska mål *BB 227/70 Celle*, 1969.11.13.

¹⁰⁷ KOM(96) 364 s. 2.

¹⁰⁸ A.a. s. 3.

Då det är naturligt, samt ett erkänt faktum, att vissa kunder flyttar och att huvudmannen därmed går miste om dem måste migrationstalet uppskattas samt beaktas. Migrationstalet beräknas i procent av provisionen på årsbasis på basen av den ifrågavarande agenturens speciella erfarenheter. Beräkningen baseras med andra ord på den erfarenhet av migration som återfinns inom varje agentur. Migrationstalet är därmed inte detsamma för alla agenturförhållande och tydliga variationer vad avser procentsatsen förekommer.¹⁰⁹ Vägledning kan finnas i tysk praxis, se nedan kapitel 6.1.

Därefter skall ett beräkningssätt utgående från genomsnittliga räntesatser användas för att minska siffran för att nuvärdet, med beaktande av höjda inkomster, skall kunna beräknas.¹¹⁰

När dessa beräkningar är gjorda kommer beräkningen i sin andra fas, en rimlighetsbedömning. Det som då skall beaktas är huruvida handelsagenten varit försumlig, om handelsagenten har affärsförbindelser med andra huvudmän, om huvudmannens omsättning minskat, om huvudmannen betalat pensionsavgifter för agenten, vilken betydelse fördelen har för huvudmannen, om det förekommer konkurrensklausuler vilka i så fall renderar en högre gottgörelse samt storleken på agentens ersättning. Exempel på hur ersättningen spelar in är t.ex. om huvudmannen minskat provisionsatsen nyligen eller om huvudmannen betalat ut ett stort provisionsbelopp för affärer med kunder som agenten egentligen inte har tillfört eller i vilka han inte medverkat. Om agenten erhållit speciell bonus för nya kunder, fått särskilda tillägg för mässhedtagande, åtnjutit ersättning för underagenter, utfått delkredereprovision eller mottagit särskild ersättning för att upprätthålla en inventarieförteckning kan detta spela roll för storleken på gottgörelsen. Även kostnader för förlust av underagenter kan spela in.¹¹¹ Att andra ersättningar än provision skall ha inverkan på avgångsvederlaget är dock motstridigt principen att övriga ersättningar skall hållas utanför avgångsvederlagsberäkningen, jfr. artikel 17 p 2 a.¹¹²

Beräkningens tredje och sista fas innebär att den summa som framkommit genom de tidigare beräkningarna nu skall jämföras med maximibeloppet¹¹³, ett belopp som motsvarar ett års provision, baserat på ett genomsnitt av de senaste fem årens provision. Om agenturavtalet varat en kortare tid än fem år är det i stället genomsnittsprovisionen under avtalstiden som motsvarar maximibeloppet. Viktigt är att komma ihåg att när man beräknar maximibeloppet skall alla former av betalningar, omfattande alla kunder, alltså inte endast de avgångsvederlagsgrundande, inkluderas. Om summan understiger maximibeloppet skall den betalas ut i sin helhet. Om summan däremot överstiger maximibeloppet är det maximibeloppet som skall betalas ut. Att maximibeloppet uppnås är dock ovanligt, såvida inte agenten skaffat

¹⁰⁹ KOM(96) 364 s. 3.

¹¹⁰ Ibid.

¹¹¹ A.a. s. 4.

¹¹² Jfr. Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 219.

¹¹³ Se art. 17 p 2 b.

alla eller största delen av kunderna. Denna beräkning är alltså inte att se som en modell för att bedöma storleken på avgångsvederlaget utan endast en sista korrigerig.¹¹⁴

Ett exempel på beräkningen taget från KOM(96) 364 Rapport om tillämpningen av artikel 17 i EG-direktivet om samordning av medlemsstaternas lagar rörande självständiga handelsagenter (86/653/EEG):

Provision för nya kundrelationer eller intensifierade kundrelationer under de senaste tolv månaderna av agenturavtalet.	50 000 ecu
Den beräknade varaktigheten för fördelar är tre år med ett migrationstal på 20 %	
År 1 50 000-10 000 =	40 000 ecu
År 2 40 000-8 000 =	32 000 ecu
År 3 32 000-6 400 =	25 600 ecu
Sammanlagd förlorad provision	97 600 ecu
Omräkning till nuvärde tex 10 %.	
Detta belopp motsvarar den faktiska gottgörelsen.	87 840 ecu
Detta belopp kan justeras med tanke på rimlighet, se ovan.	
En slutlig korrigerig skall göras om beloppet överskrider maximibeloppet.	

Härmed kan konstateras att beräkningsmetoden är exakt vilket borde leda till ett förutsägbart belopp.¹¹⁵ Tack vare denna rapport kommer det enligt Kommissionen att bli lättare för de olika medlemsländerna att tolka artikel 17 i direktivet.¹¹⁶ Detta uttalande torde kunna tolkas på så vis att det är meningen att beräkningsmodellen skall tillämpas i varje medlemsland.

Intressant att notera är att denna beräkningsmodell har använts och hänvisats till i en mängd fall från olika länder.¹¹⁷

¹¹⁴ KOM(96) 364 s. 4.

¹¹⁵ A.a. s. 5.

¹¹⁶ A.a. s. 12.

¹¹⁷ Se bland andra följande mål. Sverige; Helsingborgs tingsrätts dom av den 4 juni 2004 i mål nr T 2637-02. Danmark; *Vester Borup Møbler A/S mot Simon M. Madsen ApS*, sak II 36/1999, Høyesterett, 2001.05.01, *Bianco Agenzia v/Birgithe Bianco mot Staff ApS*, anke 9. afd. B-0084-03, Vestre Landsrett, 2004.01.14, *Kirsch Pharma Danmark A/S mot Callebaut N.V.*, sak 552/1999, Høyesterett, 2001.09.10. Norge; *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, *Thrond Spets mot Denina AS*, Rt-1999-569, *Denina AS mot Idar Rishaug*, Rt-1999-579; *X AS mot A*, LB-2002-00200, Borgarting Lagmansrett – Dom og Kjennelse.

4.5.2 Kritik

Kritik har dock riktats mot Kommissionens rapport vari det framförs att rapporten inte ger en korrekt bild av tysk rätt. Det hävdas att varken villkoren för avgångsvederlag eller beräkningen därav har återgetts på ett korrekt sätt.¹¹⁸ Bland annat så finns det i tysk rätt inget samband mellan förekomst av konkurrensklausuler och berättigande till avgångsvederlag.¹¹⁹ I stället skall huvudmannen betala agenten en annan, fristående kompensation därför.¹²⁰

Frågan blir då vilken metod som skall tillämpas; den tyska eller Kommissionens? Då syftet med direktivet, och även Kommissionens rapport, är att skapa en harmoniserad lagstiftning inom medlemsländerna torde Kommissionens rapport vara den modell som skall användas som utgångspunkt vid tillämpningen av direktivet i medlemsstaterna. Rapportens brister och otydligheter kan dock avhjälpas med hjälp av tysk praxis.¹²¹ Såsom framgår av rapporten är det onekligen Kommissionens avsikt att den tyska praxisen skall tjäna som vägledning.¹²²

¹¹⁸ Sellhorst & Dennis, "Agents' Termination Payment: German Law and the European Commission Report", *International Company and Commercial Law Review* volym 8, nr 9 s. 323 - 326.

¹¹⁹ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 220.

¹²⁰ 90 § a 1 st 3 p HGB.

¹²¹ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 205.

¹²² KOM(96) 364 s. 12.

5 Avgångsvederlag enligt 28 § HaL

5.1 Lagtext

28 § När agenturavtalet upphör, har agenten rätt till avgångsvederlag, om och i den mån

- 1. agenten har tillfört huvudmannen nya kunder eller väsentligt ökat handeln med den befintliga kundkretsen och huvudmannen kommer att ha väsentlig fördel av förändringen, och**
- 2. avgångsvederlag är skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter, särskilt agentens förlust av provision på avtal med de i första punkten angivna kunderna.**

Bestämmelserna i första stycket skall ha motsvarande tillämpning, om agenturförhållandet upphör på grund av agentens död.

Avgångsvederlaget uppgår till högst ett belopp motsvarande ett års ersättning, beräknad efter ett genomsnitt under de senaste fem åren eller den kortare tid som uppdraget har varat.

Avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för agenten än bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för agenten.

5.2 Inledning

När ett företag vill etablera sina produkter utomlands är det vanligt att detta görs med hjälp av en agent i det aktuella landet. Agenten måste därefter börja med att etablera produkten på marknaden och hos köparna. Detta kan vara en både långdragen och dyr process, vilken ofta inte ger någon, eller endast blygsam, avkastning till att börja med. Inte förrän varan är ordentligt inarbetad på marknaden kommer agenten att få provision motsvarande arbetsinsatsen. Om huvudmannen skulle säga upp avtalet i samband med att varan blivit inarbetad går agenten miste om provisionen samtidigt som han haft kostnader för inarbetningen.¹²³ Många av de kunder som agenten tillfört huvudmannen kommer att fortsätta göra affärer med huvudmannen och huvudmannen kommer därmed att ha fortsatt nytta av dessa kunder. Vad gäller dessa fortsatta affärer förlorar agenten sin rätt till provision, trots att det till stor del kan vara agentens arbete som har möjliggjort kontakten och affärerna. Avgångsvederlaget är en kompensation för detta.¹²⁴

Som framgår av sista stycket i 28 § är reglerna tvingande till agentens förmån varför parterna inte kan avtala bort rätten till avgångsvederlag eller

¹²³ Ot.prp.nr.49 (1991-92), vedlegg 1 s. 37; D'Arcy, Murray & Cleave, *Scmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade* s. 575; Nyström, *Kontraktbrott vid agenturavtal*, uppl 2, s. 15; Nyström, *Kontraktbrott vid agenturavtal*, uppl 3, s. 104.

¹²⁴ Söderlund, *Agenträtt* s. 121; Tiberg & Dotevall, *Mellanmansrätt* s. 128.

avtala om ett lägre belopp än det lagstadgade. Ett avtal som reglerar avgångsvederlaget och som är ingånget *före* uppsägningen är därför inte bindande för agenten. *Under* uppsägningstiden torde parterna dock kunna förhandla fram ett belopp avseende avgångsvederlaget vilket då blir bindande.¹²⁵ I praktiken är det vanligt förekommande att parterna avtalar om avgångsvederlagets storlek i samband med att agenturavtalet upphör.¹²⁶ Att parterna avtalar om avgångsvederlaget i förhand torde inte heller medföra några problem, så länge som huvudmannen är medveten om att en ändring i avtalet kan ske till följd av lagens tvingande bestämmelser.¹²⁷

Rätten till efterprovision enligt 10 § HaL kan sägas komplettera 28 § HaL. Skillnaden mellan de två olika ersättningsformerna är att efterprovision utgår som ett direkt resultat av agentens arbete och faller inte heller bort vid de situationer som regleras i 29 och 30 §§ HaL, till exempel då agenten åsidosatt sina plikter gentemot huvudmannen. Avgångsvederlag är i stället en ersättning för det värde som agenten tillfört huvudmannen och som denne kommer att ha nytta av även efter avtalsslutet. Avgångsvederlaget, till skillnad från efterprovisionen, kan falla bort i enlighet med 29 och 30 §§ HaL.¹²⁸

I Sverige har vi valt att implementera den tyska modellen i EG-direktivets regler om avgångsvederlag, jämför kapitel 4.4.2.1. De svenska reglerna om avgångsvederlag bygger därmed på tanken att agenten skapat ett värde åt huvudmannen genom att bygga upp en kundkrets. En kundkrets som huvudmannen kommer att ha nytta av även efter agenturavtalets upphörande, medan agenten förlorar sin rätt till provision på framtida affärer.¹²⁹

Orsaken till att den tyska modellen valdes är att den ansågs vara förutsägbar för båda parter samt lättare att tillämpa än den franska modellen. Vidare ansågs det vara en fördel att ha en lagstiftning som liknade lagstiftningen i de länder som Sverige oftast har handelsförbindelser med.¹³⁰ Vid tillkomsten av den svenska HaL använde man den danska lagen som förebild vilken även den bygger på den tyska modellen.¹³¹

En lagvalsklausul är inte en garanti för att huvudmannen undkommer de tvingande bestämmelserna om avgångsvederlag så länge som agenten är aktiv inom EU och frågan tas upp av en domstol inom EU. Även om huvudmannen befinner sig i ett icke-EU land och en lagvalsklausul stadgar att huvudmannens lands lag skall gälla mellan parterna kan agenten hänvisa

¹²⁵ Söderlund, *Agenträtt* s. 123.

¹²⁶ A.a. s. 127.

¹²⁷ A.a. s. 129.

¹²⁸ Prop 1990/91:63 s. 112.

¹²⁹ Söderlund, *Agenträtt* s. 123.

¹³⁰ Prop 1990/91:63 s. 42.

¹³¹ A.a. s. 18.

till EG-direktivet och därigenom få rätt till avgångsvederlag.¹³² Om parterna däremot inte har valt lag skall agentförhållandet bedömas enligt lagen i det land där agenten har sitt affärsställe.¹³³

När 28 § HaL skall tillämpas måste den betraktas etappvis. Att en rätt till avgångsvederlag föreligger, innebär inte att agenten faktiskt kommer att *utfå* något avgångsvederlag. För att agenten skall få ”tillträde” till 28 § HaL krävs det att agenturavtalet upphört. Vissa uppsägningssituationer medför dock att rätten till avgångsvederlag bortfaller, det vill säga, agenten har inte ”tillträde” till 28 § HaL. De olika formerna för uppsägning och dess konsekvenser kommer att behandlas nedan. Då det konstaterats att agenten har tillträde till paragrafen skall rekvisiten i punkten 1 och 2 i det första stycket gås igenom. Om dessa inte är uppfyllda utgår inte heller något avgångsvederlag. Därefter, i de fall då det konstaterats att agenten har rätt till avgångsvederlag, används samma rekvisit för att beräkna storleken på avgångsvederlaget. Detta kommer att behandlas nedan. Läsaren bör hålla i minnet att då det i samband med uppsägningssituationerna talas om ”rätt till avgångsvederlag” innebär detta helt enkelt att agenten har tillträde till 28 § HaL och att den faktiska rätten till avgångsvederlaget beror på huruvida rekvisiten i 28 § HaL är uppfyllda.

5.3 Avtalets upphörande

Grundförutsättningen för att avgångsvederlag skall utgå är alltså att agenturavtalet upphör och att agenten inom ett år från avtalsslut meddelar huvudmannen att han kräver sådan ersättning.¹³⁴ I princip spelar inte orsaken till agenturavtalets upphörande någon roll.¹³⁵ Undantagen från denna regel återfinns i 29 § HaL. Häri föreskrivs att avgångsvederlaget faller bort i de fall huvudmannen säger upp avtalet som en följd av att agenten, av vårdslöshet eller med uppsåt, väsentligen åsidosätter sina plikter. Agenten svarar även för sina anställdas försummelse. Åsidosättandet skall vara ett avtals- eller lagbrott och agenten skall ha insett eller borde ha insett att detta är av väsentlig betydelse för huvudmannen. Förutom att det är av väsentlig betydelse för huvudmannen måste även försummelsen i sig framstå som allvarlig. Detta innebär att även då ett misstag får allvarliga följder för huvudmannen kan rätten till avgångsvederlag kvarstå om det rör sig om ett mindre misstag från agentens sida. Agentens avtalsbrott skall med andra ord vara både av väsentlig betydelse för huvudmannen och av

¹³² C-381/98 *Ingmar GB Ltd mot Eaton Leonard Technologies Inc.* Se även artikel ”Directive is Not Mandatory if Foreign Laws Apply” i International Law Office – Legal Newsletter 27.11.2001 samt däri refererad dom av Högsta domstolen i Frankrike 28.11.2000 vari den franska domstolen bedömde frågan annorlunda och uttalade att fransk lag endast är tillämplig inom franskt territorium och att lagvalsklausulen, vilken stadgade New Yorks lag, var tillämplig, vilket fick till följd att skadestånd (den franska varianten på avgångsvederlag) ej utgick.

¹³³ *NJA 1992 s. 823.*

¹³⁴ Prop 1990/91:63 s. 112; 31 § HaL.

¹³⁵ Söderlund, *Agenträtt* s. 124.

väsentlig art.¹³⁶ För att avgångsvederlaget skall bortfalla krävs det dock inte att huvudmannen sagt upp avtalet med omedelbar verkan på dessa grunder,¹³⁷ det räcker att han hade rätten att göra så. Iakttagande av uppsägningstider eller överenskommelse med agenten angående uppsägningstiden är tillåtet. Uppsägning måste dock ske utan oskäligt uppehåll från det att huvudmannen fått kännedom om avtalsbrottet. Följden av detta blir att huvudmannen inte kan undkomma skyldigheten att utbetala avgångsvederlag genom att åberopa ett avtalsbrott som inte föranledde en uppsägning.¹³⁸

Även i de fall då agenten gått i konkurs, eller då agenten överlåtit sin agentur till någon annan, faller rätten till avgångsvederlag bort.¹³⁹ Motsvarigheterna till dessa bestämmelser återfinns i artiklarna 18 och 19 i EG-direktivet samt i 27 och 29 §§ i den danska lagen.

När agenten själv säger upp avtalet kan huvudregeln sägas vara att agenten går miste om rätten till avgångsvederlag. Undantagen står att finna i 30 § HaL, under förutsättning att reglerna i paragrafen är uppfyllda. Denna paragraf stadgar i sin första punkt att uppsägningen måste härledas från huvudmannens avtalsbrott vars efterverkningar har väsentlig betydelse för agenten, avtalsbrottet måste dock inte vara av väsentlig art och det krävs inte heller att huvudmannen varit oaktsam. Exempel på ett avtalsbrott kan vara att huvudmannen genom en faktisk handling inskränkt agentens område eller kundkrets. Ett avtalsbrott kan även medföra att agenten har rätt till skadestånd enligt 34 § 1 st HaL. Skadeståndet bör i sådana fall även omfatta agentens förlust av avgångsvederlag eftersom det är det positiva kontraktsintresset som skall ersättas. Uppsägningen kan även grunda sig på en till huvudmannen hänförlig anledning av vikt att frånträda avtalet, exempelvis att huvudmannen avlidit eller fått en förmyndare enligt 11:7 föräldrabalken. Då detta är fallet kvarstår rätten till avgångsvederlag. Viktigt att observera är att nämnda bestämmelser inte kräver att uppsägningen sker med omedelbar verkan, det räcker att agenten haft rätt att säga upp avtalet av dessa orsaker.¹⁴⁰ Det torde dock vara så att uppsägning måste ske utan oskäligt uppehåll från det att agenten fått kännedom om förhållandet.¹⁴¹

Vidare så är det enligt 30 § p 2 HaL acceptabelt att agenten säger upp avtalet med bibehållen rätt till avgångsvederlag om det på grund av agentens sjukdom, ålder eller liknande förhållande inte skäligen kan krävas att han fortsätter sin verksamhet. Denna bestämmelse är tillämplig inte bara på tillsvidareavtal, utan även på tidsbestämda avtal. Skälighetsrekvisitetet medför dock en viss begränsning, till exempel torde inte hög ålder kunna åberopas för att korta ner uppsägningstiden till ett par månader i tillsvidare avtal. Vid långa tidsbestämda avtal synes det däremot vara ett godtagbart skäl. Åldern

¹³⁶ 29 § HaL; 26 § 1 st 1p HaL; Prop 1990/91:63 s. 118.

¹³⁷ Jfr. 26 § 1 st HaL.

¹³⁸ Prop 1990/91:63 s. 118.

¹³⁹ 29 § HaL; 26 § 1 st 1p HaL; Prop 1990/91:63 s. 118.

¹⁴⁰ Prop 1990/91:63 s. 120 f; Söderlund, *Agenträtt* s. 124.

¹⁴¹ Prop 1990/91:63 s. 120. Jfr. Prop 1990/91:63 s. 118.

bör dock ligga över den normala pensionsåldern. I de fall då inget av rekvisiten är tillräckligt uppfyllda för att 30 § p 2 HaL skall vara tillämplig, kan det vid en samlad helhetsbedömning av ålder, hälsa och fysik framkomma att förutsättningarna är uppfyllda. Reglerna kan i viss mån analogitolkas till att gälla även juridiska personer, dock endast i begränsad omfattning.¹⁴²

Således kan agenten i vissa fall säga upp avtalet i strid med bestämmelserna om förtida uppsägning i 26 § HaL, med rätten till avgångsvederlag bevarat. Då agenten trots allt brutit mot lagens bestämmelser kan han enligt 34 § HaL bli skadeståndsskyldig gentemot huvudmannen, såvida parterna inte avtal om något annat. Parterna har då var sin fordran gentemot varandra, agenten skall ha avgångsvederlag och huvudmannen skall ha skadestånd. I de fall där förutsättningarna finns för kvittning är detta ett bra sätt att reglera motfordringarna.¹⁴³

Som en parantes kan nämnas att om det istället är huvudmannen som säger upp avtalet på grund av att han med anledning av sjukdom eller ålder inte längre kan driva sin verksamhet och han som en följd av detta inte längre har någon nytta av agentavtalet, torde inte heller avgångsvederlag utgå. Detta då huvudmannen inte längre kommer att ha någon fortsatt nytta av kundkretsen, se nedan i kapitel 5.4.3.

I de fall då agenturavtalet upphör till en följd av agentens död skall ersättning utbetalas till dödsboet. Därmed måste det fastslås att agenturavtalet verkligen upphört, vilket kan föranleda problem. I de fall då avtalets giltighetstid stipulerar livstid för agenten står det klart att avtalet upphört vid dennes död. I andra fall kan det vara svårare att slå fast att avtalet upphört. Frågan som uppkommer är huruvida dödsboet har trätt in i agentens ställe. Då huvudmannens val av agent är hänförligt till ett företag i vilket den avlidne agenten är firmainnehavare, och inte till den avlidne agenten personligen, synes det vara så att agenturen övergår på dödsboet. Desto större och mer omfattande agentverksamhet, desto större skäl för att låta dödsboet träda in i avtalsförhållandet. Om det istället skulle vara så att huvudmannen valt en speciell agent på grund av hans person föreligger skäl för att agenturavtalet skall anses vara upphört vid dennes död.¹⁴⁴ Även i de fall då agenturavtalets upphörande inte är en direkt följd av agentens död kan avgångsvederlag utgå då frånfallet kan utgöra en uppsägningsgrund enligt 26 § 1 st p 2.¹⁴⁵ Uppsägningen måste dock ske utan oskäligt uppehåll.¹⁴⁶ Om avtalet anses ha upphört på denna grund är inte bestämmelserna i 29 och 30 §§ tillämpliga.¹⁴⁷

¹⁴² Prop 1990/91:63 s. 120 f.

¹⁴³ A.a. s. 121.

¹⁴⁴ A.a. s. 115.

¹⁴⁵ A.a. s. 115 f.

¹⁴⁶ Se 26 § 2 st.

¹⁴⁷ Prop 1990/91:63 s. 116.

I stora drag kan alltså sägas att avgångsvederlag kan utgå då agenturavtalet upphört genom att huvudmannen sagt upp avtalet, med undantag för då agenten begått ett avtalsbrott som är både av väsentlig betydelse för huvudmannen och av väsentlig art. Då ett tidsbestämt avtal löper ut, då huvudmannen dör eller då huvudmannen går i konkurs har agenten också rätt till avgångsvederlag.¹⁴⁸ I de fall då huvudmannen går i konkurs har agenten en oprioriterad fordran avseende avgångsvederlaget i konkursen.¹⁴⁹ Vidare kan agenten säga upp avtalet med bibehållen rätt till avgångsvederlag vid huvudmannens avtalsbrott eller då annan viktig anledning föreligger, vilken är knuten till huvudmannen. Då avtalet sägs upp av agenten på grund av fysiska problem hos honom kvarstår rätten till avgångsvederlag samtidigt som agenten kan bli skadeståndsskyldig.¹⁵⁰ När avtalet upphör till följd av agentens död har dödsboet rätt till avgångsvederlag.¹⁵¹

När orsaken till uppsägningen är konstaterat legitim kan nästa steg tas. Nu skall en undersökning göras huruvida förutsättningarna i 28 § p1 och 2 är uppfyllda och agenten verkligen har tillfört huvudmannen nya kunder eller väsentligen ökat handeln med befintliga kunder och huvudmannen kommer att ha väsentlig fördel därav samt det är skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter. Agenten kommer endast att utfå avgångsvederlag ”om och i den mån” förutsättningarna är uppfyllda.¹⁵²

Begreppet ”om och i den mån” är inte bara en förutsättning för att avgångsvederlag skall utgå, det är även en förutsättning för hur mycket avgångsvederlag som skall utgå.¹⁵³ Först undersöks huruvida agenten överhuvudtaget är berättigad något avgångsvederlag, därefter används

¹⁴⁸ Prop 1990/91:63 s. 112.

¹⁴⁹ Söderlund, *Agenträtt* s. 124.

¹⁵⁰ 30 § HaL; Prop 1990/91:63 s. 121.

¹⁵¹ Prop 1990/91:63 s. 115 f.

¹⁵² 28 § HaL. Observera att bevisbördan för att förutsättningarna i 28 § 1 st 1p är uppfyllda ligger på agenten. Detta innebär att i de fall huvudmannen inte erkänner agentens rätt till avgångsvederlag måste agenten bevisa att han har tillfört huvudmannen nya kunder eller väsentligt ökat handeln med den befintliga kundkretsen och huvudmannen kommer att ha väsentlig fördel av förändringen. Alltför höga krav på bevisningen bör därför inte ställas. (SOU 1984:85 s. 152, Prop 1990/91:63 s. 114. Jfr. NJA 1984 s. 404) Det torde oftast vara så att det är huvudmannen som innehar all dokumentation av betydelse vad gäller huruvida agenten tillfört huvudmannen nya kunder eller väsentligt ökat handeln med den befintliga kundkretsen och huruvida huvudmannen kommer att ha väsentlig fördel av förändringen. 14 § HaL stadgar att agenten har rätt att från huvudmannen utfå allt material som krävs för att kontrollera provisionsnotan, i annat fall får agenten själv kontrollera huvudmannens bokföring. Härigenom torde agenten få hjälp med sin bevisbörda. Dessutom kan rättegångsbalkens, hädanefter RB, bestämmelser tillämpas. RB 38:2 stadgar att den som innehar en skriftlig handling som kan ha bevisvärde är skyldig att framlägga denna. Om så inte sker kan rätten meddela ett editionsföreläggande enligt RB 38:4. I de fall då huvudmannen påstår att han skall lägga ner sin verksamhet ligger det på honom att styrka sin avsikt. (SOU 1984:85 s. 152, Prop 1990/91:63 s. 114)

¹⁵³ Prop 1990/91:63 s. 113.

samma parametrar för att bedöma hur mycket avgångsvederlag agenten är berättigad. Detta torde domstolarna göra ex officio.¹⁵⁴

5.4 Förutsättningarna enligt 28 § 1st 1p HaL

5.4.1 Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder

5.4.1.1 ”Nya kunder”

Till att börja med bör man först konstatera vem som är en kund. I inköpsagenturer är det en säljare och vid försäljningsagenturer en köpare.¹⁵⁵

Trots att kunder står i pluralis i lagtexten torde även *en* ny kund uppfylla villkoret.¹⁵⁶ En ensam kund är således tillräcklig för att indikera att avgångsvederlag skall utgå. Frågan är då om denna enda kund måste uppvisa en väsentlig ökning av omsättningen, eller om det är tillräckligt med en ”normal” omsättning. Domstolens bedömning i mål nr T 313-97 synes tala för att det kan krävas en omsättning utöver det normala. Den i målet aktuella huvudmannens handel med kunden ökade väsentligt det femte och sista året av agenturavtalet varför domstolen gjorde bedömningen att denna omständighet talade för att avgångsvederlag skulle utgå. Den aktuella ökningen kan illustreras med hjälp av den utbetalda provisionsersättningen vilken under de fyra första åren i princip låg konstant mellan ca 43 000 DM och 53 000 DM varefter den under det femte året gick upp till drygt det dubbla, 100 000 DM.¹⁵⁷

För att falla in under detta rekvisit måste kunden, såsom rubriken indikerar, vara ny. En kund som huvudmannen inte gjort affärer med tidigare är naturligtvis en ny kund. Men även andra situationer kan ge status av ny kund, trots att kunden faktiskt funnits sen tidigare. Så är det i de fall då agenten introducerat en ny produkt för en befintlig kund, kunden kan då anses vara ny i fråga om den nya produkten. Likaså då agenten återupplivar en affärsförbindelse som legat nere med en tidigare kund till huvudmannen kan denna kund anses vara ny.¹⁵⁸

¹⁵⁴ 28 § HaL. Se t.ex. Linköpings tingsrätts dom av den 9 november 1999 i mål nr T 313-97 vilken är fastslagen i Göta Hovrätts dom av den 8 juni 2001 i mål nr T 385-99 (lagakraftvunnen).

¹⁵⁵ Prop 1990/91:63 s. 113.

¹⁵⁶ Söderlund, *Agenträtt* s. 125.

¹⁵⁷ Linköpings tingsrätts dom av den 9 november 1999 i mål nr T 313-97 vilken är fastslagen i Göta Hovrätts dom av den 8 juni 2001 i mål nr T 385-99 (lagakraftvunnen).

¹⁵⁸ Prop 1990/91:63 s. 113.

5.4.1.2 "Tillfört"

För att en kund skall anses vara tillförd måste huvudmannen ha ingått avtal med denne. När avtalet ingåtts anses kunden tillförd. Om det första avtalet mellan kund och huvudman ingåtts tack vare agentens medverkan anses kunden vara tillförd av agenten. Även i de fall då avtal uppkommit tack vare agentens marknadsföring, eller annan verksamhet hänförlig till agenten, anses kunden tillförd av denne oavsett om agenten förmedlat anbudet/accepten eller ej. Det är alltså inte nödvändigt att agenten förmedlat anbudet eller accepten i praktiken, utan det räcker att avtalet med kunden på något sätt är hänförligt till agenten.¹⁵⁹ I linje med denna regel är de fall då kunden först kontaktar huvudmannen, vilken hänvisar vidare till agenten, varefter agenten utvecklar ett samarbete med kunden. Tack vare agentens arbetsinsats anses då kunden tillförd av agenten, trots den initiala kontakten med huvudmannen.¹⁶⁰ Om det däremot skulle förhålla sig så att huvudmannen, utan agentens medverkan, ingår avtal med en kund som befinner sig inom agentens område eller kundkrets anses agenten inte heller ha tillfört huvudmannen kunden.¹⁶¹ Det är med andra ord inte alltid tillräckligt att huvudmannen ingått ett avtal med en kund, vilket berättigar agenten provision, för att agenten skall vara berättigad avgångsvederlag.¹⁶² Det torde dock inte vara nödvändigt att avtalet mellan kunden och huvudmannen ingåtts innan agenturavtalet avslutats för att avtalet skall vara avgångsvederlagsberättigande. Detta innebär att avgångsvederlag utgår även i de fall som behandlas i 10 § p 1 och 2, det vill säga vid efterprovision.¹⁶³ Huruvida en kund som tillkommit efter agenturavtalets upphörande berättigar till avgångsvederlag kan dock vara en problematisk fråga. Inte minst på grund av att det är väldigt hårda krav för efterprovision, kunden måste ha tillkommit *huvudsakligen* genom agentens medverkan,¹⁶⁴ vilket onekligen är ett mycket hårdare krav än vad som gäller för avgångsvederlag. Kontentan av det hela blir att det inte heller är lätt för en agent att erhålla avgångsvederlag för en kund som tillkommit efter avtalets upphörande.

I de fall då agenten är berättigad avgångsvederlag på grund av att han tillfört huvudmannen nya kunder är det omsättningen med dessa kunder som bildar underlaget för agentens ersättning och inte den totala omsättningen.¹⁶⁵

Om agenten endast tillfört kunder som inte finns kvar vid agenturavtalets upphörande, torde de inte anses vara tillförda. Vid en jämförelse med rekvisitet om huvudmannens framtida fördelar faller detta sig naturligt, se

¹⁵⁹ Prop 1990/91:63 s. 113. Se även Tiberg & Dotevall, *Mellanmansrätt* s. 128 f.

¹⁶⁰ Linköpings tingsrätts dom av den 9 november 1999 i mål nr T 313-97 vilken är fastslagen i Göta Hovrätts dom av den 8 juni 2001 i mål nr T 385-99 (lagakraftvunnen).

¹⁶¹ Söderlund, *Agenträtt* s. 125. Jfr. med 9 § p 3 HaL; samma situation berättigar agenten provision inom avtalsförhållandet.

¹⁶² Prop 1990/91:63 s. 113. Jfr. 9 § HaL.

¹⁶³ Söderlund, *Agenträtt* s. 125.

¹⁶⁴ 10 § HaL. Jfr. Helsingborgs tingsrätts dom i mål nr T 2637-02 av den 4 juni 2004, observera att domen är överklagad och inte har något prejudikatvärde och därmed endast kan ge viss vägledning.

¹⁶⁵ Prop 1990/91:63 s. 113.

kapitel 5.4.3. Följden blir då att avgångsvederlag avseende dessa kunder inte utgår.¹⁶⁶

5.4.2 Agenten skall väsentligen ha ökat handeln med befintlig kundkrets

Om agenten inte tillfört huvudmannen några nya kunder, men i stället ökat huvudmannens handel med befintliga kunder väsentligt, så kvarstår rätten till avgångsvederlag eftersom dessa förutsättningar är alternativa. Det ena utesluter dock inte det andra varför agenten kan vara berättigad avgångsvederlag både på grund av att han tillfört nya kunder och på grund av att han ökat handeln med de befintliga kunderna.¹⁶⁷

Med befintlig kund avses en kund som huvudmannen hade innan han ingick avtal med agenten, kunden kan ha blivit etablerad antingen av en tidigare agent eller genom huvudmannen själv. Varorna som parterna handlat med tidigare skall vara de samma som agenturavtalet omfattar eftersom kunden annars skulle anses vara ny, jämför med kapitel 5.4.1.¹⁶⁸

Vidare skall ökningen vara väsentlig. Vilka kvantiteter detta avser har dock inte lagstiftaren önskat uttala sig om utan har endast sagt att detta är något som får avgöras från fall till fall.¹⁶⁹ Därmed måste ledning sökas i de regelverk som föregått HaL, men även i praxis. Då det inte synes finnas någon svensk praxis som behandlar detta rekvisit torde tysk praxis, EG-direktivet, Kommissionens rapport samt den danska lagen och dess praxis kunna stå för ett förtydligande. Även övriga, europeiska länder vilka valt att införliva EG-direktivets artikel 17 p 2 bör sannolikt kunna tjäna som vägledning för uttolkningen av den svenska avgångsvederlagsregeln.¹⁷⁰ HaL kan dessutom tolkas extensivt i ljuset av EG-direktivet, som i detta fall stadgar en ökning av betydande omfattning. En sådan extensiv tolkning har Göta hovrätt tillämpat på ett annat rekvisit i HaL, vilket även detta är strängare än dess motsvarighet i direktivet. Domstolens slutsats blev att direktivets ordalydelse skulle tillämpas.¹⁷¹

Det återstår dock att finna den praktiska tillämpningen av rekvisitet, oavsett om ökningen skall vara strikt enligt ordalydelsen, *väsentlig*, eller om det räcker att ökningen är *betydande* såsom det stadgas i EG-direktivet. Man kan nog utgå ifrån att dansk samt övrig nordisk praxis även på detta område kan tjäna som vägledning för tillämpningen av detta rekvisit, se nedan i kapitel 6.2 och 6.3 samt i kapitel 8. Då den tyska handelsrätten har fått stå

¹⁶⁶ Jfr. Linköpings tingsrätts dom av den 9 november 1999 i mål nr T 313-97 vilken är fastslagen i Göta Hovrätts dom av den 8 juni 2001 i mål nr T 385-99 (lagakraftvunnen).

¹⁶⁷ 28 § 1 st 1 p HaL.

¹⁶⁸ Prop 1990/91:63 s. 113.

¹⁶⁹ A.a. s. 113.

¹⁷⁰ Författarens åsikt. Se kapitel 8 för en tillämpning av nämnd praxis på det svenska rekvisitet.

¹⁷¹ Göta hovrätts dom av den 27 mars 2002 i mål nr T 197-01, domen är lagakraftvunnen.

modell för EG-direktivets artikel 17 p 2,¹⁷² vilken i sin tur 28 § HaL grundar sig på, kan troligtvis även tysk praxis ge vägledning för tillämpningen. Författaren har dock inte funnit något som kan hjälpa till att bringa klarhet i frågan i de rättskällor som funnits tillgängliga, mer än vad som återges i Kommissionens rapport, kapitel 4.5, och som diskuteras i ett norskt rättsfall, kapitel 6.3.3.

5.4.3 Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av agentens upparbetade kundkrets efter agenturavtalets upphörande

Väsentlighetsrekvisitet avser huvudmannens fördel av den av agenten upparbetade kundkretsen. Därmed måste väsentlighetskravet sättas i relation till agentens tilldelade marknadsandel och inte till huvudmannens totala omsättning eller kundkrets.¹⁷³

I första hand avses med ”fördel” en möjlighet för huvudmannen att fortsätta en löpande affärsverksamhet med kunden/kunderna, som agenten tillfört eller ökat omsättningen med, efter det att agenturavtalet upphört. Denna möjlighet får bedömas i varje enskilt fall. Som regel kan man utgå från att en av agenten etablerad fast affärsförbindelse mellan huvudman och kund kommer att bestå om inget talar emot detta.¹⁷⁴

Ett bra exempel är ett mål från Helsingborgs tingsrätt från i år.¹⁷⁵ Även om det inte har något prejudikatvärde då det är överklagat till HovR, är det intressant att se hur domstolen resonerat, inte minst då det i princip saknas domar från högre instanser. Under det sista året av agenturavtalet svarade agentens kunder för 20 % av huvudmannens omsättning. Dessa siffror satte domstolen i relation till kundernas uppsägningsfrekvens, migrationstalet.¹⁷⁶ Endast de affärsförhållande som förelåg vid agentavtalets upphörande beaktades. Då uppsägningsfrekvensen inte var anmärkningsvärd ansåg domstolen vid en samlad bedömning att huvudmannen skulle komma att ha väsentlig fördel av kunderna även efter agenturavtalets upphörande.¹⁷⁷

Endast en kund kan räcka för att huvudmannen skall anses ha väsentlig fördel därav. Så är fallet om handeln med kunden består efter agenturavtalets upphörande.¹⁷⁸

¹⁷² KOM(96) 364 Rapport om tillämpningen av artikel 17 i rådets direktiv om samordning av medlemsstaternas lagar rörande självständiga handelsagenter (86/653/EEG) s. 2.

¹⁷³ Prop 1990/91:63 s. 114.

¹⁷⁴ Ibid.

¹⁷⁵ Mål nr T 2637-02.

¹⁷⁶ Jfr. beräkningsmodellen i KOM(96) 364.

¹⁷⁷ Helsingborgs tingsrätts dom av den 4 juni 2004 i mål nr T 2637-02.

¹⁷⁸ Linköpings tingsrätts dom av den 9 november 1999 i mål nr T 313-97 vilken är fastslagen i Göta Hovrätts dom av den 8 juni 2001 i mål nr T 385-99 (lagakraftvunnen).

Om agenturavtalet upphör på grund av huvudmannens försäljning av verksamheten, inom vilken agenten agerade, skall avgångsvederlag utgå. Huvudmannen får då inte en direkt fördel av kunderna. Han får dock en indirekt fördel i form av ersättning av köparen av verksamheten vari kundkretsen och de värden som agentens tillfört finns som en tillgång.¹⁷⁹

Om huvudmannens fortsatta försäljning till kunderna däremot skulle vara förhindrad på grund av till exempel ett importförbud har huvudmannen inte längre någon fördel av dessa kunder och rätten till avgångsvederlag för agenten faller bort.¹⁸⁰ Detsamma torde gälla om huvudmannen genom ett exportförbud är förhindrad att exportera varor till en utländsk kundkrets.

I fall då huvudmannen vid agenturavtalets upphörande inte kommer att ha någon fördel av den upparbetade kundkretsen, som vid en total nedläggning av verksamheten, torde inte heller avgångsvederlag utgå. Avgångsvederlaget bortfaller dock endast då huvudmannen på sakliga grunder beslutat att upphöra med verksamheten inom agentens kundkrets eller område. För de fall huvudmannen endast försöker undandra sig från sin skyldighet att utge avgångsvederlag bör därmed ett sådant vederlag utgå. Detsamma gäller om försäljningen/inköpen kommer att återupptas inom överskådlig tid.¹⁸¹

5.5 Förutsättningarna enligt 28 § 1st 2p HaL, avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter

Förutom att de tidigare genomgångna rekvisiten, vilka återfinns i 28 § 1st 1p, skall vara uppfyllda, måste det även vara skäligt att avgångsvederlag skall utgå. Vid skälighetsbedömningen skall samtliga omständigheter beaktas. Av lagtexten kan utläsas att agentens förlust av provision på avtal med de kunder som han tillfört eller väsentligen ökat handeln med är en omständighet av betydelse.¹⁸²

Vid beräkningen av den förlorade provisionen måste en uppskattning av framtida ordertillströmning från aktuella kunder göras. En förutsättning är naturligtvis att agenten skulle ha varit berättigad provision på de aktuella avtalen om agenturavtalsförhållandet hade varit pågående. Vid beräkningen av avgångsvederlaget måste även hänsyn tas till att agenten besparas driftkostnader då agenturavtalet inte längre är i kraft.¹⁸³

¹⁷⁹ Prop 1990/91:63 s. 114.

¹⁸⁰ SOU 1984:85 s. 152.

¹⁸¹ Prop 1990/91:63 s. 114.

¹⁸² 28 § 1 st 2 p HaL

¹⁸³ Prop 1990/91:63 s. 114.

Vidare måste hänsyn tas till ett flertal andra förhållande då man gör skälighetsbedömningen, förhållanden som kan påverka både storleken på avgångsvederlaget och själva rätten till avgångsvederlag. Att lämna en uttömmande redogörelse över dessa omständigheter bedöms som omöjligt i förarbetena.¹⁸⁴ Vissa exempel står dock att finna.

Omständigheter som talar för att agenten skall få avgångsvederlag är att agenten arbetat intensivt för huvudmannen och att stora säljframgångar kan härledas till agentens arbete. Vidare kan vikt fästas vid avtalsförhållandets längd, desto längre avtal desto större anledning att kompensera agenten med avgångsvederlag.¹⁸⁵ Den enda angivna tidsperioden som författaren funnit i svensk rätt kommer från ett hovrättsfall vari domstolen fann att cirka 10 års agenturverksamhet talar för att avgångsvederlag skall utgå.¹⁸⁶ Även stora inarbetningskostnader talar för att agenten skall ersättas genom avgångsvederlag och i de fall då agenten hindras att marknadsföra konkurrerande produkter efter avtalets slut på grund av en konkurrensklausul, finns det anledning att berättiga agenten avgångsvederlag.¹⁸⁷ Detta då en konkurrensklausul naturligtvis försämrar agentens framtida inkomstmöjligheter till förmån för huvudmannen.

Att agenten i en tid av lågkonjunktur eller ökad konkurrens på den aktuella marknaden lyckats behålla befintliga kunder, och därmed undvikit en inkomstnedgång för huvudmannen, kan tala för att agenten är berättigad avgångsvederlag, även om han i detta fall inte tillfört nya kunder eller ökat handeln med redan existerande kunder.¹⁸⁸

Omständigheter som i stället talar för en restriktivare syn på avgångsvederlag är till exempel att agenten inte har arbetat intensivt för huvudmannen och att endast mindre säljframgångar kan härledas från agentens arbete.¹⁸⁹ Exempel på detta finns i ett hovrättsrättsfall.¹⁹⁰ Agentens enda insats i avtalsförhållandet hade varit att träffa avtal med en kund i Sverige, med vilken kundkontakten missköttes. En följd av denna misskötsel blev att kunden sa upp sitt avtal med agenten. Detta skedde innan huvudmannen sade upp avtalet med agenten. För övrigt vansköttes agenturen även på så sätt att ingen insats gjorts för att bearbeta de danska eller norska marknaderna, på vilka agenten hade ensamrätt. Konsekvensen blev den att domstolen fann att det inte kunde anses skäligt att bevilja agenten avgångsvederlag.¹⁹¹

¹⁸⁴ Prop 1990/91:63 s. 114 f.

¹⁸⁵ Ibid.

¹⁸⁶ Linköpings tingsrätts dom av den 9 november 1999 i mål nr T 313-97 vilken är fastslagen i Göta Hovrätts dom av den 8 juni 2001 i mål nr T 385-99 (lagakraftvunnen).

¹⁸⁷ Prop 1990/91:63 s. 114 f; Helsingborgs tingsrätts dom av den 4 juni 2004 i mål nr T 2637-02.

¹⁸⁸ SOU 1984:85 s. 151.

¹⁸⁹ Prop 1990/91:63 s. 115.

¹⁹⁰ Linköpings tingsrätts dom av den 9 november 1999 i mål nr T 313-97 vilken är fastslagen i Göta Hovrätts dom av den 8 juni 2001 i mål nr T 385-99 (lagakraftvunnen).

¹⁹¹ A.a.

Att agenten avböjt att fortsätta ett tidsbestämt avtal som löpt ut talar även detta för en restriktivare syn. Ledning kan i detta fall sökas i 30 § 1st HaL vilken behandlar agentens rätt till avgångsvederlag då agenten sagt upp avtalet, se kapitel 5.3. En annan omständighet som talar för restriktivitet är att agenten övergått till att sälja en direkt konkurrerande produkt.¹⁹² Så länge som det inte finns en konkurrensklausul i avtalet är ett sådant agerande i och för sig tillåtet. Ett antagande att agenten ofta tar med sig sina tidigare kunder kan dock göras i sådana fall,¹⁹³ varmed huvudmannen inte längre kommer att ha nytta av dessa, vilket i och för sig skulle innebära att rätten till avgångsvederlag faller redan på denna grund, jämför kapitel 5.4.3.

I de fall som behandlas i 29 § 1 st p 3, agenten överlåter sin agentur till någon annan, faller rätten till avgångsvederlag bort. Detta på grund av att det är högst troligt att agenten erhållit vederlag för överlåtelsen av kunden, som då kompenserar det bortfallna avgångsvederlaget. Situationen vari en agent överlåtit sin verksamhet till en annan agent kan medföra ytterligare ett problem vad gäller avgångsvederlag. I de fall då huvudmannen säger upp avtalet med den nya agenten uppkommer frågan huruvida den nya agenten skall ha rätt till ersättning av huvudmannen för det vederlag som han utgett till den tidigare agenten. Förarbetena ger inget tydligt svar på den frågan utan säger endast att lösningen står att finna i avtalet mellan de tre parterna och förutsättningarna härför.¹⁹⁴

I ett mål¹⁹⁵ anförde huvudmannen att agentens agerande efter uppsägningen utgjorde ett avtalsbrott då han inte fullgjort sina förpliktelser fram till avtalets upphörande efter bästa förmåga. Huvudmannens argumentation härför gick ut på att agenten i princip upphört med sina försäljningsansträngningar, att han vid en kundkonferens uppträtt olämpligt samt att han försummat sitt arbete med kundsupport. Detta bestreds av agenten som åberopade främst redovisade intäkter i huvudmannens företag, vilka hänförde sig till de av honom anskaffade kunderna och som satts i relation till företagets totala omsättning och övriga kundintäkter, till stöd för varför avgångsvederlag var skäligt. Agenten anförde vidare att fel i huvudmannens vara medförde att hans säljansträngningar försvårades men att han trots detta fortsatte med sitt arbete som tidigare. Huvudmannen hade även hindrat honom i sitt arbete genom att inte låta honom delta i en specifik kundkonferens samt genom att inte skicka begärt antal broschyrer. Domstolen fann att agentens skyldigheter enligt agentavtalet att i allt fullgöra sina arbetsuppgifter enligt bästa förmåga endast var högst allmänt hållna rekommendationer. Mot bakgrund av att agenten under de 10 månaderna efter uppsägningen endast tillförde en ny kund, att jämföra med 20 kunder under det senaste året och 8 kunder året dessförinnan, fanns anledning att tro att säljansträngningarna under uppsägningstiden minskat. Agenten hade dock till viss del blivit hindrad i sitt försäljningsarbete av huvudmannen, vilket torde kunna förklara minskningen i kundtillförsel.

¹⁹² Prop 1990/91:63 s. 115.

¹⁹³ Jfr. Iversen, *Handelsagenten & eneforhandlaren* s. 181 f.

¹⁹⁴ Prop 1990/91:63 s. 115.

¹⁹⁵ Helsingborgs tingsrätt, mål nr T 2637-02.

Påföljd vid avtalsbrott, vilket huvudmannen ville göra gällande, är omedelbar uppsägning. Då uppsägning inte skett på grund av avtalsbrott kan inte huvudmannen i efterhand dra upp sådana omständigheter och med framgång hävda oskälighet vad gäller avgångsvederlaget. Tingsrätten fann det därför skäligt att avgångsvederlag skulle utgå.¹⁹⁶

5.6 Avgångsvederlagets storlek

Först skall normerna i bestämmelserna i 28 § 1st 1 p tillämpas. Detta innebär att man måste fastställa vilka nya kunder som tillkommit tack vare agenten samt vilken omsättning dessa medfört, se kapitel 5.4.1. Även hur omsättningen med de befintliga kunderna förändrats måste fastställas, se kapitel 5.4.2. Det är med andra ord agentens provision härrörande från avgångsvederlagsberättigande kunder som skall fastställas.¹⁹⁷

Därefter bestäms huvudmannens fördel av förhållandena,¹⁹⁸ se kapitel 5.4.3.

Även den allmänna skälighetsbedömningen, se kapitel 5.5, påverkar beloppets storlek såtillvida att en jämkning av beloppet kan göras. Utifrån dessa normer skall en beräkning av avgångsvederlaget göras.¹⁹⁹

Avgångsvederlaget uppgår dock till *högst* ett belopp motsvarande ett års ersättning, beräknad efter ett genomsnitt under de senaste fem åren eller den kortare tid som uppdraget har varat.²⁰⁰ När det gäller att bestämma maximiersättningen räknar man med hela omsättningen.²⁰¹ Med ersättning avses både avtalad ersättning för löpande kostnader såsom kontor, lagerlokal, resa och uppehälle, lön till anställda, reklam, frakt m.m. samt provision.²⁰² Exempel kan finnas i mål T 2637-02 vari domstolen konstaterade att ersättning för support och after sales work, vilka varierade med affärsuppbyggnadens värde, skulle ingå vid beräkningen av avgångsvederlaget.²⁰³ Mässdeltagande eller tillfälliga reklamkampanjer är dock inte att se som löpande kostnader. Om grundberäkningen överstiger det stadgade maximibeloppet skall avgångsvederlaget stanna vid maximibeloppet. Annars utgår det lägre belopp som beräkningen ger. Parterna kan dock avtala fram ett högre ersättningsbelopp än det som stadgas i lagen.²⁰⁴

Detta innebär att två beräkningar måste göras. Först skall normerna i 28 § 1st tillämpas och utifrån dessa skall ett belopp framkomma. Därefter måste

¹⁹⁶ Helsingborgs tingsrätts dom av den 4 juni 2004 i mål nr T 2637-02.

¹⁹⁷ Jfr. KOM(96) 364 s. 3, se även Söderlund, *Agenträtt* s. 128.

¹⁹⁸ Söderlund, *Agenträtt* s. 128.

¹⁹⁹ Prop 1990/91:63 s. 116.

²⁰⁰ 28 § 3 st.

²⁰¹ Söderlund, *Agenträtt* s. 125.

²⁰² Prop 1990/91:63 s. 116.

²⁰³ Helsingborgs tingsrätts dom av den 4 juni 2004 i mål nr T 2637-02.

²⁰⁴ Prop 1990/91:63 s. 116.

maximibeloppet beräknas, så att det kan utläsas huruvida det första beloppet håller sig inom ramarna eller ej.

En handelsagent skulle kunna hävda att ett avtalsvillkor angående avgångsvederlag ligger under branschpraxis och i så fall argumentera för att ett sådant avtalsvillkor inte är förenligt med avsikten bakom förevarande paragraf. En jämkning av avtalsvillkoret skulle då kunna ske med hjälp av 36 § avtalslagen.²⁰⁵ I fall det skulle vara så att det avtalade avgångsvederlaget understiger vad agenten är berättigad till enligt 28 § HaL räcker det dock att han åberopar 28 § 4 st HaL för att komma upp till den lagstadgade nivån.

Någon normalnivå för avgångsvederlaget går dock inte att uppställa. De olika branscherna inom vilka handelsagenter är verksamma är alltför olika.²⁰⁶ Däremot borde, enligt författarens åsikt, en normalnivå för varje bransch kunna stå att finna men någon övergripande statistik synes inte vara tillgänglig. Rent generellt kan dock sägas att nivån på avgångsvederlag ligger mellan 6 och 12 månaders genomsnittlig provision.²⁰⁷

²⁰⁵ Prop 1990/91:63 s. 117.

²⁰⁶ A.a. s. 116.

²⁰⁷ Uppgift från advokat Glenn Svarts, Förbundsjurist för Agenturföretagens Förbund i Sverige.

6 Utvalda, europeiska länder med snarlika avgångsvederlagregler

6.1 Tyskland

6.1.1 Inledning

Då det är den tvingande artikel 89b HGB som har stått modell för artikel 17 punkt 2 i EG-direktivet har den därmed indirekt även stått modell för den svenska lagen. Tysk praxis borde därför kunna ge stöd vid en tillämpning av artikel 17 punkt 2 i EG-direktivet samt vid en tillämpning av 28 § HaL. Denna uppfattning delas av en mängd författare och domare.²⁰⁸ En viss genomgång av hur tysk praxis hanterat frågan om avgångsvederlag kommer därför att göras nedan.

6.1.2 Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder

En kund kan anses vara tillförd av agenten då agenten under en mäsasamarbetat med andra agenter, vilka tillsammans anskaffat nya kunder. Huruvida agenten som handhar området, inom vilket kunden finns, rent faktiskt anskaffat kunden saknar då betydelse.²⁰⁹ I de fall då huvudmannens marknadsföring, eller ett samarbete mellan agent och huvudman, bidragit till nya kunder anses kunden vara tillförd av agenten så länge som han på något sätt medverkat till anskaffningen av kunden.²¹⁰

6.1.3 Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av kunderna efter agenturavtalets upphörande

Avgångsvederlaget skall endast beräknas på vad som var känt vid avtalstidens utgång.²¹¹ Det skall då fastställas huruvida huvudmannen har en

²⁰⁸ Jfr. KOM(96) 364 s. 2. Se även bl. a. Helsingborgs tingsrätts dom av den 4 juni 2004 i mål nr T 2637-02 s. 25. I Belgien har praktiserande jurister uttryckt att hänsyn måste tas till tysk praxis då Lagen om handelsagenter tillämpas. (KOM(96) 364 s. 16.). Se även Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer*.

²⁰⁹ Villard, Stenberg, *Agenträtt i Västeuropa* s. 154.

²¹⁰ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 210 med hänvisning till Küstner v/Manteuffel/Evers, *Handbuch des gesamten Aussendienstrechts band 2: Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters* s. 222; Villard, Stenberg, *Agenträtt i Västeuropa* s. 154.

²¹¹ VIII ZR 92/96 BGH 1997.08.06

fördel av agentens förmedlade försäljning till nya kunder samt ökningen av försäljningen till gamla kunder. Detta görs genom att en prognos fastställs, med utgångspunkten att affärsförbindelserna består, över den antagliga framtida försäljningen.²¹² Lägre försäljningssiffror efter avtalets upphörande vilka beror på konkurrens på marknaden eller sämre kvalitet på huvudmannens varor behöver inte innebära att avgångsvederlaget sänks i samma omfattning.²¹³ Inte heller då omsättningen hos de gamla kunderna sjunker skall avgångsvederlaget påverkas vad gäller de nya eller intensifierade kunderna.²¹⁴ En nedgång i huvudmannens omsättning som inte är hänförlig till agenten påverkar alltså inte dennes avgångsvederlag.²¹⁵

Även vid en försäljning av verksamheten kommer huvudmannen att tillgodogöra sig kundernas värde och därmed ha en fördel därav.²¹⁶ Tysk rätt föreskriver att också vid en försäljning av kundregister, vari kunder tillförda av agenten ingår, är huvudmannen skyldig att utge avgångsvederlag till agenten, om det kan påvisas att köparen kommer att utnyttja registret.²¹⁷

6.1.4 Avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter

Huruvida det är skäligt att avgångsvederlag utgår är nästa bedömningspunkt. Hänsyn skall då tas till såväl omständigheter till förmån för agenten som för huvudmannen. Till agentens fördel talar att han erhållit en genomsnittlig låg provision, inskränkningar i rätten att arbeta för andra huvudmän under och efter agenturavtalet, särskilda svårigheter vid marknadsföringen och ökade kostnader på grund av att huvudmannen infört nya varor i sortimentet. Till huvudmannens fördel, vilket innebär ett lägre avgångsvederlag, talar ett av huvudmannen betalat pensionssparande, att huvudmannen minskat agentens kostnader genom att hjälpa till att finna nya kunder samt genom andra insatser (de inbesparade kostnaderna skall utgöra mer än 50 % av provisionerna) och synnerligen gynnsamma avtalsvillkor för agenten.²¹⁸ Att huvudmannen gett agenten ett direkt stöd i form av annonser anses dock inte påverka rätten till avgångsvederlag eftersom huvudmannen själv haft nytta av den ökade omsättningen tack vare

²¹² Söderlund, *Agenträtt* s. 130; Villard, *Utländsk agenträtt* s. 42.

²¹³ KOM(96) 364 s. 3 med hänvisning till tysk praxis i mål *BB 227/70* Celle, 1969.11.13.

²¹⁴ Söderlund, *Agenträtt* s. 130; Larsson, Millqvist, Swanstein, *Handelslagstiftningen i ett internationellt perspektiv* s. 84 f med hänvisning till rättsfallet *OLGZ 1968:419*.

²¹⁵ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 210 med hänvisning till Küstner v/Manteuffel/Evers, *Handbuch des gesamten Aussendienstrechts band 2: Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters* s. 181.

²¹⁶ Söderlund, *Agenträtt* s. 130.

²¹⁷ KOM(96) 364 s. 2 med hänvisning till tysk praxis i mål *18 U 162/76* Oberlandesgericht Hamm, 1977.03.14.

²¹⁸ Söderlund, *Agenträtt* s. 131; Larsson, Millqvist, Swanstein, *Handelslagstiftningen i ett internationellt perspektiv* s. 81.

annonserna.²¹⁹ I undantagsfall kan även parternas sociala och ekonomiska position spela in.²²⁰

Som nyss nämnt så är det så att i de fall huvudmannen inbetalat premier till agentens försäkring kan avgångsvederlaget sänkas. Om det skulle vara så att en väldigt lång tid förflyter mellan agenturavtalets upphörande och pensionens utfallande kan ett avgångsvederlag ändå anses skäligt.²²¹

Om agenten efter avtalets upphörande fortsätter att arbeta med samma produkter och kunder för en annan huvudman och därmed tar med sig kunder kan hans rätt till avgångsvederlag förminska. Han har dock fortfarande rätt att kräva avgångsvederlag så länge som han inte tar med sig alla kunder. En skönmässig värdering får därefter företas av huruvida rätten till avgångsvederlag skall kvarstå samt vilket belopp som i så fall är skäligt.²²²

6.1.5 Avgångsvederlagets storlek

Vid själva beräkningen av avgångsvederlaget måste först värdet av de upparbetade kunderna fastslås. Detta görs genom att jämföra huvudmannens kundsituation före agenturavtalet och hur situationen ser ut när avtalet upphört. Huvudregeln är att all bruttoprovision härrörande från den av agenten upparbetade kundkretsen, inklusive orderingång från kunder som agenten tillfört men inte längre har kontakt med, skall inkluderas i beräkningsunderlaget.²²³

Provision som agenten fått för en order vilken är ingången tack vare en underagent, vilken antingen har ett eget kontrakt med huvudmannen och som agenten administrerar för huvudmannens räkning eller som har ett kontrakt med agenten, skall vara avgångsvederlagsgrundande. Agentens arbetsinsats i form av till exempel upplärning av underagenten eller stöd, skall återspeglas i avgångsvederlaget. Detta framgår av en mängd domar.²²⁴

Sedermera måste det fastställas att agenten förlorar framtida provisionsintäkter på grund av att agenturavtalet upphört. Det räcker att agenten visar att det är sannolikt att framtida affärer kommer att göras med

²¹⁹ Larsson, Millqvist, Swanstein, *Handelslagstiftningen i ett internationellt perspektiv* s. 85 med hänvisning till *OLGZ 1968:419*.

²²⁰ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 219 med hänvisning till *VII ZR 386/64 BGH 1966.05.23*; *VII ZR 194/63 BGH 1965.02.15*; *V U 94/70 OLG Frankfurt/Main 1970.12.08*.

²²¹ *VIII ZR 94/93 BGH 1994.02.23*.

²²² Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 210 med hänvisning till Küstner v/Manteuffel/Evers, *Handbuch des gesamten Aussendienstrechts band 2: Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters* s. 360 och Hopt, *Handelsvertreterrecht* s. 136. Jfr. *KOM(96) 364* s. 2

²²³ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 216 med hänvisning till *VII 297/64 BGH 1967.05.29*; *II ZR 81/57 BGH 1969.05.04*; *I ZR 79/82 BGH 1984.11.15*.

²²⁴ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 217 med hänvisning till *VII ZR 223/69 BGH 1971.06.24*; *I ZR 204/82 BGH 1985.03.07*.

de kunder som agenten tillfört.²²⁵ Med provisionsintäkter avses alla bruttoprovisioner som agenten är berättigad till, inklusive eventuell fast ersättning, men exklusive eventuella särskilda ersättningar såsom för inkasseringar etc.²²⁶ En uppskattning i år av hur länge huvudmannen kommer att ha fördel av kunderna som agenten tillfört eller upparbetat måste därför göras. Genom att sammanställa reella statistiska uppgifter om sambandet mellan tillkomst och frånfall av kunder i förhållande till den totala kundstocken och se till marknadssituationen vid avtalets upphörande kan kundernas fortsatta "levnadstid" beräknas med relativt stor säkerhet. Ofta fastslår domstolen att levnadstiden är mellan två och tre år, domar som konstaterat fem och åtta år finns dock också.²²⁷ Provisionsbortfallet multipliceras därför generellt sett med tre men avvikelser både uppåt och nedåt kan som sagt förekomma.²²⁸

När provisionsbortfallet beräknas måste även hänsyn tas till att kunder kommer att försvinna på grund av migration. Vad gäller beräkningen av migrationstalet har Bundesgerichtshof i ett fall funnit att det var 38 %.²²⁹ Denna procentsats synes dock inte vara en huvudregel. I ett annat fall fastslogs att det vanliga, årliga migrationstalet är 20 %. Hänsyn måste dock tas till nationella och regionala förhållande.²³⁰ I de fall då agenten efter avtalsslut fortsätter att arbeta med samma kunder och samma produkter men för en annan huvudman har han enligt tysk rätt inte rätt till avgångsvederlag.²³¹ Inte heller då de produkter med vilka agenten arbetat utgår ur huvudmannens sortiment, skall agenten erhålla avgångsvederlag.²³²

Till sist skall det framräknade beloppet jämföras med maximibeloppet, årsgenomsnittet de senaste fem åren eller under uppdragstiden. Årsgenomsnittet skall inkludera provision, fast ersättning samt särskild ersättning.²³³ Det vill säga, årsgenomsnittet skall baseras på agentens intäkter från hela huvudmannens omsättning, inte bara på de nya kunderna eller de intensifierade kundrelationerna.²³⁴ Inte att förglömma är att maximibeloppet inte är avgångsvederlaget, det är endast en sista justering.²³⁵

²²⁵ SOU 1984:85 s. 148.

²²⁶ Söderlund, *Agenträtt* s. 131.

²²⁷ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 185; Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 217 f med hänvisning till 13 U 74/67 OLG Köln 1968.04.29; U 86/57 OLG Schleswig 1957.11.01; U 57/72 OLG Oldenburg 1972.10.12; 4 U 186/82 OLG Bamberg 1983.10.24.

²²⁸ Söderlund, *Agenträtt* s. 131.

²²⁹ VIII ZR BGH 1994.02.23.

²³⁰ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 218 med hänvisning till 12 U 2405/96 OLG Nuremberg 1991.04.11.

²³¹ KOM(96) 364 s. 2 med hänvisning till mål BB 605/60 BGH 1960.04.25.

²³² Söderlund, *Agenträtt* s. 130 f.

²³³ A.a. s. 131.

²³⁴ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 221 med hänvisning till mål VII 23/70 BGH 1971.06.03.

²³⁵ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 221 med hänvisning till mål VII ZR 47/69 BGH 1970.11.19.

6.2 Danmark

6.2.1 Inledning

I maj 1990 trädde Danmarks *Lov om handelsagenter og handelsrejsende* (lov nr. 272 af 2 maj 1990) i kraft. Även denna lag bygger på EG-direktivets artikel 17 p 2 och dess regler om gottgörelse, avgångsvederlag, i 25 och 26 §§ är i princip identiska med den svenska lagens 28 §.

Orsaken till att den tyska modellen valdes var att den ansågs beskriva i vilka situationer en agent är berättigad avgångsvederlag tydligare än den franska modellen och det ansågs vara en fördel att det fanns ett maximibelopp för gottgörelsen.²³⁶

Lagen är semidispositiv vilket innebär att den får åsidosättas genom avtal om inget annat anges.²³⁷ Reglerna om avgångsvederlag är dock tvingande till agentens förmån.

De danska reglerna som motsvarar 28 § HaL är uppdelade i två paragrafer, 25 och 26 §§. Enligt handelsagenturlagens 25 § 1 st har agenten rätt till avgångsvederlag vid agenturavtalets upphörande om och i den mån föreskrifterna i punkten 1 och 2 är uppfyllda (jfr motsvarande punkter i 28 § HaL). Dessa föreskrifter är av betydelse både för huruvida ersättning skall utbetalas och för hur mycket som skall utbetalas. Maximibeloppet fastställs i 26 §, avgångsvederlaget får inte överstiga ett års provision, beräknat på agentens genomsnittliga årliga ersättning.

Eftersom reglerna om avgångsvederlag är väsensskilda från vad som tidigare stadgats i dansk rätt kan någon vägledning till tolkningen av bestämmelserna inte stå att finna i nationell praxis hänförlig till tiden innan lagändringen. I stället är det den tyska praxisen och doktrinen som får tjäna som vägledning. Att den bör användas kan grundas på två olika faktum, för det första är EG-direktivets artikel 17 p 2 i princip identisk med den tyska bestämmelsen i § 89b HGB och för det andra torde det ligga implicit i sakens natur att då en önskan finns att harmonisera medlemsstaternas lagar det även torde finnas en önskan om att rättspraxis harmoniseras.²³⁸

En benägenhet att efterkomma tysk rättstillämpning finns således i dansk praxis.²³⁹ Det synes vara så att agenterna i praktiken kräver maximibeloppet och att huvudmännen försöker förhandla ner beloppet. Någon tendens till att maximibeloppet utdöms i varje fall verkar dock inte finnas. Beräkningarna förefaller följa den tidigare redovisade modellen, se ovan kapitel 4.5.²⁴⁰

²³⁶ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 174.

²³⁷ Prop 1990/91:63 s. 26.

²³⁸ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 175.

²³⁹ KOM(96) 364 s. 7, Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 188.

²⁴⁰ KOM(96) 364 s. 17.

Bevisbördan för att avgångsvederlag skall utgå samt hur stor det skall vara åvilar agenten. Om agenten inte lyckas förebringa erforderlig bevisning för avgångsvederlagets storlek måste rätten företa en skönsmässig bedömning av hur stort avgångsvederlaget bör vara.²⁴¹

Då huvudmannen säljer sin verksamhet synes förvärvaren iklä sig den tidigare huvudmannens förpliktelser vad gäller skyldigheten att utbetala avgångsvederlag till agenten. Detta förutsätter naturligtvis att agenturavtalet fortsätter att gälla, varmed den nye huvudmannen och agenten fortsätter att samarbeta.²⁴²

6.2.2 Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder

Kunder anses tillförda av agenten bland annat då det är bevisat att det inte fanns några kunder inom agentens distrikt innan agenturavtalet och då övervägande del av kunderna kommit i kontakt med agenten genom mässor, varmed agenten sedan bedrivit uppsökande verksamhet.²⁴³ Även i de fall då agenten tillfört huvudmannen nya kunder och de gamla kunderna faller bort, vilket medför att den totala kundstocken är mindre när avtalet upphör än den var när avtalet ingicks, skall agenten ha avgångsvederlag för de nya kunderna.²⁴⁴ Detsamma gäller om handeln utvecklats betydligt med några av de befintliga kunderna samtidigt som andra kunder fallit bort. Detta följer av att avgångsvederlaget endast beräknas på nya eller upparbetade kunder. Att kundkretsen minskat eller att den totala omsättningen sjunkit behöver med andra ord inte inverka på rätten till avgångsvederlag.²⁴⁵

Om huvudmannen ingår samarbetsavtal med en inköpskedja innan han ingår avtal med agenten anses kunden vara tillförd av agenten om agenten sen hjälper till att bearbeta kunden.²⁴⁶ Agenten kan även handla på initiativ av huvudmannen, genom att kontakta kund vars namn huvudmannen kan ha fått via mässor eller andra marknadsföringsprojekt, och därigenom anses kunden tillförd av agenten.²⁴⁷

I de fall då huvudmannen vill göra gällande att en kund var etablerad hos huvudmannen innan det att agentavtalet ingåtts, är det huvudmannen som

²⁴¹ *Kirsch Pharma Danmark A/S mot Callebaut N.V.*, sak 552/1999, Sø- og Handelsretten, 1999.11.01.

²⁴² Nyström, *Kontraktsbrott vid agenturavtal*, uppl 3, s. 108.

²⁴³ *Bianco Agenzia v/Birgithe Bianco mot Staff ApS*, anke 9. afd. B-0084-03, Vestre Landsrett, 2004.01.14.

²⁴⁴ Nr LSF 106 Forslag til Lov om handelsagenter og handelsrejsende, kap. 8; Betänkande nr. 1151/1988 om handelsagenter og handelsrejsende s. 124.

²⁴⁵ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 178.

²⁴⁶ Lykkegård, *Goodwillgodtgørelse* s. 214-215. Se även *Lope Handel mot GE Lightning*, Sø- og Handelsretten, 1995.09.25.

²⁴⁷ Lykkegård, *Goodwillgodtgørelse* s. 213.

har bevisbördan för detta, förmår han inte visa att han har rätt tillskrivs kunden agenten.²⁴⁸

Agenten måste dock vara aktiv för att vara berättigad till avgångsvederlag. Det är inte tillräckligt att agenten uppburit provision för en kund på grund av att kunden tillhört agentens område, om varorna är väl inarbetade på marknaden. Kunden kan då ha tillkommit på grund av andra orsaker än agentens insats. I de fall agenten utfört ett obetydligt arbete, i kombination med ovanstående faktorer, anses kunden normalt sett inte tillförd av agenten.²⁴⁹

Om agenten återupplivar affärsförhållandet med kunder som tidigare gjort affärer med huvudmannen, men med vilka affärsförbindelsen därefter upphört, anses dessa kunder vara nya. Bevis för att affärsförbindelsen verkligen upphört föreligger då kunden gått över till en konkurrent. Om så inte är fallet torde det ligga på agenten att bevisa att affärsförhållandet var brutet innan han återupplivade detsamma. Att avbrottet var längre än den tid som normalt förflyter mellan köp talar för ett avbrott. När en kortare tid förflutit bör istället andra faktorer spela in, såsom om det finns något som talar för att affärerna kommer att fortsätta eller att de verkligen upphört. Här är både förhållanden hos huvudmannen och kunden av betydelse.²⁵⁰

I de fall då agenten införskaffat i princip alla kunder utgår enligt dansk praxis maximibeloppet.²⁵¹

6.2.3 Agenten skall väsentligen ha ökat handeln med befintlig kundkrets

När avgångsvederlaget avseende utökad handel med befintliga kunder skall fastställas måste en faktisk värdering göras angående huruvida agenten utökat handeln ”betydeligt”.²⁵² Hänsyn skall då tas till hur affärerna har ökat med den befintliga kundkretsen, och inte till den totala omsättningen vid agentavtalets upphörande.²⁵³ Därför är det viktigt att agenten redan vid agenturavtalets ingående har vetskap om vilken kundkrets som huvudmannen hade sen tidigare samt vilka produkter dessa kunder köpte.²⁵⁴ Således skall den existerande kundkretsens omsättning vid agenturavtalets ingående jämföras med samma kundkrets omsättning vid avtalets upphörande.

²⁴⁸ *Løpe Handel mot GE Lightning*, SØ- og Handelsretten, 1995.09.25.

²⁴⁹ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 179.

²⁵⁰ Borcher, *Godtgørelse til mellemmanden for oparbejdet kundekreds*.

²⁵¹ *S&L mot Eskimo*, Højesteret 1995.11.14. Det bör noteras att agenten även arbetat för huvudmannen under en tid av nästan 50 år. Se även *Vester Borup Møbler A/S mot Simon M. Madsen ApS*, sak II 36/1999, Højesteret, 2001.05.01.

²⁵² Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 179.

²⁵³ *Kirsch Pharma Danmark A/S mot Callebaut N.V.*, sak 552/1999, Højesteret, 2001.09.10.

²⁵⁴ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 179.

Frågan är dock huruvida ökningen skall bedömas utifrån de befintliga kundernas omsättning sett i en helhet, eller om ökningen skall bedömas för varje kund för sig. En jämförelse med hur de nya kunderna skall betraktas ger vid handen att även de befintliga kunderna bör betraktas var för sig.²⁵⁵

6.2.4 Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av kunderna efter agenturavtalets upphörande

Nästa fråga är därmed om dessa kunder kommer att vara huvudmannen till fortsatt nytta, och det åligger agenten att bevisa att så är fallet.²⁵⁶ Fortsatt nytta innebär att huvudmannen kan förvänta sig nya beställningar från kunderna. Därmed utgår inte avgångsvederlag när huvudmannen upphör med sin verksamhet. Den bakomliggande orsaken till huvudmannens beslut att upphöra med verksamheten saknar relevans. Något avgångsvederlag utgår inte till agenten även om verksamheten bevisligen kunnat fortsätta att drivas med vinst.²⁵⁷ Normalt sett skall bedömningen av huruvida kunderna kommer att vara till fortsatt nytta göras utifrån förhållandena vid avtalets upphörande, varmed den framtida utvecklingen får uppskattas.²⁵⁸

Om kunderna stannat kvar hos huvudmannen ett par år under det att agenturavtalet var i kraft, samt finns kvar vid agenturavtalets upphörande, synes de anses vara stabila, vilket medför en presumtion att huvudmannen även i framtiden kommer att ha en väsentlig fördel av dem.²⁵⁹ Då en tvist om avgångsvederlag äger rum vid en senare tidpunkt skall hänsyn dock tas till den faktiska omsättningen och andra konsekvenser till följd av agentens verksamhet i stället. Här kan även faktorer som agenten inte haft kontroll över spela in, såsom nya köpvanor hos kunderna.²⁶⁰

Varken i lagtexten eller i förarbetena anges hur länge som huvudmannen skall ha betydlig fördel av kunderna, förutom att det skall finnas en utsikt till ett långvarigt affärsförhållande med kunderna som agenten tillfört samt att avgångsvederlaget vid beräkningen kan spänna från några få månaders provision upp till flera års provision.²⁶¹ Om kunderna visar sig vara engångskunder med vilka några framtida affärer inte kommer att bli aktuella

²⁵⁵ Borchert, *Godtgørelse til mellemmanden for oparbejdet kundekreds*.

²⁵⁶ A.a.

²⁵⁷ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 180.

²⁵⁸ *Vester Borup Møbler A/S mot Simon M. Madsen ApS*, sak II 36/1999, Højesteret, 2001.05.01.

²⁵⁹ *Sten Vang mot Licentia Møbler A/S*, SØ- og Handelsretten, 2001.03.02.

²⁶⁰ Betänkande nr. 1151/1988 om handelsagenter og handelsrejsende s. 125 f, Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 180 f.

²⁶¹ Betänkande nr. 1151/1988 om handelsagenter og handelsrejsende s. 124 f, 132.

blir avgångsvederlaget lågt,²⁶² eller faller bort helt.²⁶³ Men bara för att huvudmannen gjort affärer med en kund en gång innan det att agenturavtalet upphör innebär inte detta att kunden är en engångskund. Den första affären kan vara början till ett långvarigt affärsförhållande. Bevisbördan för att affärsförhållandet kommer att bestå åvilar agenten. En samlad bedömning måste göras vari hänsyn skall tas till produkternas karaktär samt köpfrekvensen av dem. Även yttre omständigheter måste ingå i den samlade bedömningen. Därefter kan ställning tas till huruvida en fast affärsförbindelse har inletts.²⁶⁴

Nya kunder vilka huvudmannen mister ett år efter agenturavtalets upphörande har i ett fall ansetts vara värda avgångsvederlag motsvarande ett års provision.²⁶⁵

I målet mellan Abohava Co och BM Controls A/S ansågs inte agenten vara berättigad till avgångsvederlag då huvudmannen enligt domstolen inte hade fortsatt nytta av de upparbetade kunderna efter avtalets upphörande 1992, trots att väsentlig försäljning till agentens kundkrets skedde under 1993. Domstolens förklaring till detta var att agenten erkändes en anseilig efterprovision avseende dessa kunder och att försäljningen de nästkommande åren uppgick till samma kvantitet, eller lägre, som den gjort innan agenturavtalet. Huruvida försäljningsnedgången var hänförlig till de ekonomiska förhållandena i försäljningslandet eller till andra omständigheter var, enligt domstolen, irrelevant. Intressant att veta kan även vara att det fanns en omfattande konkurrensklausul i agenturavtalet vilken var tillämplig både under avtalsförhållandet och två år därefter.²⁶⁶

6.2.5 Avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter

Avgångsvederlag utgår dock endast om det är rimligt med beaktande av samtliga omständigheter, framförallt agentens provisionsförlust.²⁶⁷ Syftet med avgångsvederlag är att tillförsäkra agenten en rimlig ersättning i förhållande till den arbetsinsats som han gjort.²⁶⁸ I de fall då agenten inte gjort sig förtjänt av avgångsvederlag kan därför denna regel användas för att skydda huvudmannen mot att behöva betala ut avgångsvederlag till en agent

²⁶² Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 183 med hänvisning till *Cramer mot B&B*, SØ- og Handelsretten 1995.12.15; agenten utfick 150 000 DKK vilket är att jämföra med maximibeloppet om 400 000 DKK. Rätten lade vikt vid att största delen av huvudmannens omsättning var hänförlig till agentens arbete, men även vid att agentens arbete främst bestått av att förmedla kataloger samt att arbetet till största del genererade engångskunder (av sov- och badrumsinredning). Se även *Mel-Compagniet ApS mot Eidermühle GmbH*, sak H 184/94, SHD, 1997.11.14.

²⁶³ Borcher, *Godtgørelse til mellemanden for oparbejdet kundekreds*.

²⁶⁴ A.a.

²⁶⁵ *Løpe Handel mot GE Lightning*, SØ- og Handelsretten, 1995.09.25.

²⁶⁶ *Abohava Co Ltd mot Karl Dungs A/S (fd BM Controls A/S)*, Højesteret 2001.03.29.

²⁶⁷ 25 § p. 2 Lov om handelsagenter og handelsrejsende.

²⁶⁸ Betänkande nr. 1151/1988 om handelsagenter og handelsrejsende s. 22 f.

som misskött sitt agenturuppdrag.²⁶⁹ Bevisbördan för provisionsförlusten samt dess storlek åligger agenten,²⁷⁰ medan det är huvudmannen som har bevisbördan för att avgångsvederlaget bör jämkas.²⁷¹

Rimlighetsbedömningen skall ske med utgångspunkt i en skönsmässig bedömning av huvudmannens fördel och agentens provisionsförlust under det första efterföljande året efter agenturavtalets upphörande. Även här skall verkliga siffror användas om det finns tillgång till sådana, i stället för skönsmässigt uppskattade belopp.²⁷² En försäljningsnedgång till exempel, måste därför beaktas, samtidigt som hänsyn tas till avtalsförhållandets längd och omsättningen vilken agenten upparbetat för huvudmannen under avtalstiden. Om agenten intagit en självständig ställning gentemot huvudmannen och arbetat för flera andra huvudmän samtidigt, är också detta av betydelse för skälighetsbedömningen.²⁷³

En kort avtalsperiod kan tala emot avgångsvederlag i vissa fall eller tala för en nedsättning av avgångsvederlaget i andra fall. Stora inarbetskostnader talar dock för att agenten skall ersättas genom avgångsvederlag. Speciellt i de fall då agenten inte har haft en möjlighet att få en sådan förtjänst av sitt arbete att han blir kompenserad inarbetskostnaderna, just på grund av att agenturavtalet varat kort tid.²⁷⁴

Också då agenten efter avtalets upphörande fortsätter att arbeta inom samma distrikt med samma typ av varor fast för en ny huvudman finns skäl att sätta ned avgångsvederlaget. Om det framräknade beloppet avsevärt överstiger maximibeloppet kan det dock finnas skäl för att inte sänka avgångsvederlaget mer än ner till maximibeloppet.²⁷⁵

I de fall då agenten förhindras att arbeta fritt efter det att agenturavtalet upphört, på grund av en konkurrensklausul, finns starka skäl för avgångsvederlag. Inte minst då en sådan klausul starkt talar för att det finns en betydande kundkrets, upparbetad av agenten, som huvudmannen vill värna om.²⁷⁶

I ett fall tog domstolen hänsyn till agentens oprofessionella handlande gentemot huvudmannen då han bland annat vägrat kontakt med huvudmannen under en lång tid samt accepterat huvudmannens uppsägning av avtalet med så kort varsel att huvudmannens intressen inte beaktades. Parterna var överens om att agenten tillfört huvudmannen åtta nya kunder

²⁶⁹ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 181.

²⁷⁰ Borchert, *Godtgørelse til mellemmanden for oparbejdet kundekreds*.

²⁷¹ A.a.

²⁷² *Vester Borup Møbler A/S mot Simon M. Madsen ApS*, sak II 36/1999, Højesteret 2001.05.01.

²⁷³ A.a.

²⁷⁴ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 181; Betänkande nr. 1151/1988 om handelsagenter og handelsrejsende s. 127.

²⁷⁵ *Bianco Agenzia v/Birgithe Bianco mot Staff ApS*, anke 9. afd. B-0084-03, Vestre Landsrett, .2004.01.14.

²⁷⁶ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 182.

samt utökat handeln med befintliga kunder väsentligt. Huvudmannen behöll större delen av kundkretsen efter avtalets upphörande. Då den kvarvarande kundkretsen endast till viss del upparbetats av agenten under det femåriga avtalsförhållandet erhöll agenten ett avgångsvederlag på 450 000 Dkr, vilket var halva maximibeloppet.²⁷⁷

Vid uppskattningen av summan av avgångsvederlaget kan domstolen ta med i beräkningen att ett avtal angående avgångsvederlaget ingåtts mellan agenten och huvudmannen innan agenturavtalet upphört,²⁷⁸ detta trots att ett sådant avtal inte är juridiskt bindande om det är till nackdel för agenten.²⁷⁹ Efter det att avtalet upphört kan dock vilka avtal som helst avseende avgångsvederlaget ingås,²⁸⁰ jämför kapitel 5.2.

6.3 Norge

6.3.1 Inledning

Såsom medlem av EES var även Norge förpliktigt att införliva EG-direktivet i sin lagstiftning och för att främja den enhetliga rätten inom Norden valde Norge den tyska modellen.²⁸¹ Reglerna om avgångsvederlag återfinns i lagens 28 §. Utformningen av 28 § i den norska lagen är i stor utsträckning sammanfallande med direktiv-bestämmelsen, även om det finns nyansskillnader. Lagtexten är, precis som den danska, i princip identisk med 28 § HaL.

I de norska förarbetena hålls tysk rätts betydelse fram, i den mån de norska rättskällorna eller EG-domstolspraxis inte är tillräckligt vägledande skall den tyska praxisen tjäna som vägledning.²⁸²

6.3.2 Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder

Precis som i dansk rätt anses en kund tillförd av agenten om denne på något sätt medverkat för att värva kunden, även om huvudmannen själv har hjälpt till att upparbeta kunden, genom till exempel marknadsföring.²⁸³ I praktiken torde utgångspunkten vara att alla kunder som är tillkomna under agenturavtalstiden är tillförda av agenten. Vid beräkningen av avgångsvederlagets belopp skall dock avräkning ske med så mycket som

²⁷⁷ *Kirsch Pharma Danmark A/S mot Callebaut N.V*, sak 552/1999 Høyesterett 2001.09.10.

²⁷⁸ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 184.

²⁷⁹ 29 § Lov om handelsagenter og handelsrejsende.

²⁸⁰ Iversen, *Handelsagenten & eneforhandleren* s. 187.

²⁸¹ Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 9; *Thronnd Spets mot Denina AS*, Rt-1999-569, Høyesterett.

²⁸² Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 69.

²⁸³ *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, Høyesterett. Jfr. Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 211.

huvudmannens insatser kan anses vara värda, såvida en sådan avräkning inte redan skett i samband med fastställandet av provisionen.²⁸⁴ En sådan avräkning får göras i samband med skälighetsbedömningen, se nedan i kapitel 6.3.5.

En kund anses vara ny så länge som huvudmannen inte kan visa på en dokumenterad försäljning till denne tidigare.²⁸⁵

6.3.3 Agenten skall märkbart ha ökat handeln med befintlig kundkrets

Vad gäller den etablerade kundkretsen skall ökningen av omsättningsvolymen vara märkbar för att agenten skall vara berättigad avgångsvederlag.²⁸⁶ Här föreligger med andra ord en skillnad gentemot svensk och dansk rätt, vilka båda stadgar hårdare krav.

Vad gäller märkbarhetskravet har omsättningsökningen beräknats för hela kundkretsen, nettometoden, och inte bara för de kunder vars omsättning ökat, bruttometoden. Därmed beaktas även en eventuell nedgång i omsättningen hos vissa kunder samt totalt bortfall av andra kunder. Lagens ordalydelse - "den bestående kundkrets" (befintlig kundkrets) - talar enligt Høyesteretten klart för att det är den totala kundkretsen som är avgörande och därmed skall beaktas som en enhet. Även syftet bakom EG-direktivet talar enligt Høyesteretten för att det skall ses som enhet då agentens avgångsvederlag baseras på goodwill. Ett företags goodwill baseras på en totalvärdering av hela verksamheten, inklusive kunderna. Undantag skulle dock kunna göras i speciella situationer – speciellt då agenten och huvudmannen enats om att nedprioritera vissa kunder. Därefter skall de nya kundernas omsättning läggas till, varmed den totala relevanta volymökningen fås fram. Agenten i målet mellan *Denina AS* och *Idar Rishaug* argumenterade för att bruttometoden skulle användas med hänvisning till att det är denna metod som används i tysk praxis. Høyesteretten ansåg dock inte att tysk praxis kan följas då den i vissa fall krävt en 100 % ökning av omsättningen. Norsk rätts krav på en märkbar ökning är således betydligt lägre och nettometoden ger ett högre belopp än bruttometoden.²⁸⁷

²⁸⁴ *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, Høyesterett; *Thrond Spets mot Denina AS*, Rt-1999-569, Høyesterett.

²⁸⁵ *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, Høyesterett.

²⁸⁶ 28 § Lov 1992 06 19 nr 56: Lov om handelsagenter og handelsreisende (agenturloven).

²⁸⁷ *Denina AS mot Idar Rishaug*, Rt-1999-579, Høyesterett.

6.3.4 Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av kunderna efter agenturavtalets upphörande

Även i den norska lagen finns kravet på att huvudmannen skall ha en väsentlig fördel av kunderna efter agenturavtalets upphörande. En presumtion föreligger för att nya, fasta kunder kommer att stanna kvar som kunder hos huvudmannen.²⁸⁸ Avgörande är inte huruvida huvudmannen verkligen utnyttjar dessa fördelar, utan endast att möjligheten finns.²⁸⁹ En försäljningsnedgång beroende på dålig kvalitet på varorna eller på grund av ökat konkurrens får huvudmannen stå risken för.²⁹⁰

Som underlag för bedömningen av huruvida huvudmannen har fortsatt nytta av kunderna används huvudmannens omsättning. En omsättning som efter agenturavtalets upphörande är likartad omsättningen under tiden för agenturavtalet talar för att huvudmannen har fortsatt nytta av kunderna.²⁹¹

Om agenten däremot tagit uppdrag av en av huvudmannens konkurrenter kort tid efter agenturavtalets upphörande och därvid medtagit kunder, talar mycket för att huvudmannen inte kan anses ha nytta av kunderna. I ett fall ökade den nye huvudmannens omsättning med nya kunder, f.d. kunder till den tidigare huvudmannen, samtidigt som den tidigare huvudmannens omsättning sjönk med samma belopp. Det ansågs därmed fastställt att den tidigare huvudmannen inte behöll något av den goodwill som agenten upparbetat. Därmed fanns inte heller grund för avgångsvederlag.²⁹²

Vid beräkningen av hur länge som huvudmannen kommer att ha fortsatt nytta av de upparbetade kunderna fastslog domstolen i ett fall nyttan till tre år, baserat på att varorna, köksartiklar, var av relativt hög kvalitet men att det fanns en betydande konkurrens på marknaden.²⁹³

Till sist bör nämnas att det i förarbetena framgår att rätten till avgångsvederlag kan kvarstå även om förutsättningarna i 28 § 1stycket 1 punkten, att agenten tillfört nya kunder eller väsentligen ökat omsättningen samt att huvudmannen kommer att ha fortsatt nytta därav, inte är uppfyllda. Huruvida rätten till avgångsvederlag skall bestå i sådana fall är något som får bedömas i det enskilda fallet.²⁹⁴ Fördelsrekvisitet måste ses tillsammans med skälighetsrekvisitet enligt Eftestøl,²⁹⁵ vilket kan leda till resultatet att avgångsvederlag utgår trots att alla rekvisit inte är uppfyllda.²⁹⁶

²⁸⁸ *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, Høyesterett.

²⁸⁹ Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 68, *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, Høyesterett.

²⁹⁰ *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, Høyesterett.

²⁹¹ A.a.

²⁹² *Denina AS mot Idar Rishaug*, Rt-1999-579, Høyesterett.

²⁹³ *X AS mot A*, LB-2002-00200, Borgarting Lagmansrett – Dom og Kjennelse.

²⁹⁴ Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 68.

²⁹⁵ Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 213.

²⁹⁶ Författarens synpunkt.

6.3.5 Avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter

Vad gäller skälighetsbedömningen är det främst agentens provisionsförlust som skall beaktas och i de flesta fall är det också rimligt att avgångsvederlag utgår. Denna regel är endast till för att avskära rätten till avgångsvederlag i de fall då det är orimligt att sådan ersättning utgår.²⁹⁷

Vilka övriga aspekter, det vill säga förutom agentens provisionsförlust, som bör beaktas samt vilken betydelse dessa skall tillmätas skall bedömas i ljuset av de bakomliggande skälen till reglerna om avgångsvederlag samt reglernas motiv.²⁹⁸ Sådana aspekter som ligger utanför denna ram har begränsad betydelse vid skälighetsbedömningen och torde endast användas vid korrigering av annars orimliga resultat.²⁹⁹

Även om agenten inte ökat omsättningen med de befintliga kunderna, eller tillfört huvudmannen nya kunder, kan rätten till avgångsvederlag bestå. Så är fallet om agenten lagt ner ett betydande arbete på att behålla den befintliga kundkretsen.³⁰⁰

Høyesteretten har uttalat att en agents³⁰¹ övergång till en konkurrent inte är skäl att sänka avgångsvederlaget då det inte är bevisat att agenten förminskat huvudmannens goodwill genom att ta med sig kunder.³⁰² En konkurrensklausul är en stark indikator för att avgångsvederlag skall anses vara skäligt.³⁰³

Även i de fall då handelsagenten i sitt arbete för huvudmannen använt sig av underagenter, till vilka agenten har en skyldighet att utbetala avgångsvederlag, kan skäl tala för att agenten i sin tur är berättigad avgångsvederlag från huvudmannen.³⁰⁴

Avgångsvederlagets storlek bör bedömas även utifrån de fördelar som tillförts huvudmannen under avtalstiden med beaktande av det område och den kundkrets som fallit bort under tiden.³⁰⁵ Detta torde innebära att agenten är berättigad avgångsvederlag vid bortfall av en del av agentens område eller kundkrets. Ersättningen torde dock inte utgå vid bortfallet utan vid agenturavtalets upphörande. Då detta innebär att agenten får vänta på

²⁹⁷ Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 68.

²⁹⁸ *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, Høyesterett .

²⁹⁹ *Thrond Spets mot Denina AS*, Rt-1999-569, Høyesterett .

³⁰⁰ Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 68.

³⁰¹ I detta fallet rörde det sig faktiskt om en handelsresande, men då reglerna om avgångsvederlag var tillämpliga anser författaren att de regler som kan utläsas ur fallet också är tillämpliga på agenter. För att undvika förvirring används "agent" istället för "handelsresande".

³⁰² *Thrond Spets mot Denina AS*, Rt-1999-569, Høyesterett.

³⁰³ Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 68. Se även Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 220.

³⁰⁴ Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 68.

³⁰⁵ Utkast till lov om handelsagenter og handelsreisende (agenturloven) avgitt av en arbeidsgruppe nedsatt av Justitiedepartementet November 1991 s. 95.

ersättningen borde ränta utgå så att ersättningen på detta vis blir skälig. Beaktande av en sådan partiell uppsägning kan dock endast bli aktuell om denna skett inom de senaste fem åren före avtalets upphörande. Vad som skett före denna tidpunkt inkluderas inte i beräkningen av avgångsvederlaget.³⁰⁶

Såsom ovan anförts i kapitel 6.3.2 måste även huvudmannens insatser vid anskaffandet av nya kunder, eller ökningen av handeln med befintliga kunder, beaktas vid skälighetsbedömningen. I ett fall ansåg Høyesteretten i sin skälighetsbedömning att huvudmannens insatser var värda en nedsättning av det framräknade avgångsvederlaget med femtio procent. Huvudmannens insats bestod i att han ingått samarbets- och leveransavtal med ett par butikskedjor. Avtalen genererade dock inga automatiska köp utan beredde huvudmannen och agenten tillträde till stängda mässor samt fördel av kedjornas marknadsföring. Agentens arbetsinsats bestod i att han vid mässor, på kundbesök samt via telefon försökte skapa beställningar.³⁰⁷ I ett annat mål där huvudmannen ingått avtal med butikskedjor lade domstolen vikt vid att avtalen hade stor betydelse för försäljningen då huvudmannens produkter presenterades i kataloger som gick ut till butiker knutna till kedjorna samt presenterades vid mässor hänförliga till butikskedjorna. Domstolen ansåg dock att agentens arbetsinsats samt det förtroende som han upparbetat hos kunderna under många år hade större betydelse för försäljningsökningen. Dessutom var en väsentlig försäljningsökning hänförlig till agenten innan det huvudmannen ingick kedjeavtalen.³⁰⁸

Ytterligare vägledning synes kunna finnas i reglerna om handelsagentens rätt till provision för avtal som tillkommit med agentens medverkan.³⁰⁹

Vid själva beräkningen av avgångsvederlaget används den tyska modellen,³¹⁰ vilken förevisas i Kommissionens rapport från 1996, se ovan kapitel 4.5. Denna modell används främst för att uppnå en rättsharmonisering med övriga länder som införlivat artikel 17 p 2 i EG-direktivet.³¹¹

³⁰⁶ Ot.prp.nr.49 (1991-1992) s. 67; Söderlund, *Agenträtt* s. 125; 28 § Agenturloven.

³⁰⁷ *Thrond Spets mot Denina AS*, Rt-1999-569, Høyesterett.

³⁰⁸ *X AS mot A*, LB-2002-00200, Borgarting Lagmansrett – Dom og Kjennelse.

³⁰⁹ *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, Høyesterett. Se även Eftestøl, *Agenturloven med kommentarer* s. 211 med hänvisning till tysk praxis och Küstner v/Manteuffel/Evers, *Handbuch des gesamten Aussendienstrechts band 2: Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters* s. 222.

³¹⁰ Se bl a *Thrond Spets mot Denina AS*, Rt-1999-569, Høyesterett; *Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS*, HR-2000-01503, Høyesterett.

³¹¹ *Thrond Spets mot Denina AS*, Rt-1999-569, Høyesterett.

7 På området relevanta avtal

7.1 Inledning

Det är vanligt att standardavtal används som komplement till HaL. Dessa standardavtal är ofta utformade av olika branschorganisationer, såsom Nordiska Agentfederationen vilken är en sammanslutning av de nordiska agentorganisationerna.³¹² Ibland har avtalen tillkommit genom förhandlingar mellan organisationer på ömse sidor, så kallade "agreed documents".³¹³

Nedan följer exempel på avtal som används i dag.

7.2 Nordiska agentfederationen

Ett standardiserat handelsagenturkontrakt har tagits fram av Nordiska Agentfederationen. Klausulen om avgångsvederlag är som följer.

§ 17. Ersättning vid upphörande

Vid agenturkontraktets upphörande skall huvudmannen till handelsagenten erlægga en ersättning för den goodwill som agenten skapat under avtalstiden. Om agenturavtalet upphör på grund av handelsagentens död skall ersättningen utbetalas till dennes dödsbo.

Goodwill-ersättningen skall beräknas till ett års bruttoprovision som genomsnittet av provisionsbetalningarna under de senaste fem åren av avtalstiden. Om kontraktet har löpt under kortare tid än fem år skall ersättningen beräknas som genomsnittet av provisionsbetalningarna under hela avtalsperioden.

Ersättningen skall dock inte betalas om handelsagenten själv bringar avtalet till upphörande, såvida inte detta är berättigat på grund av förhållande som beror på huvudmannen eller är en följd av ålder, svaghet eller sjukdom hos handelsagenten.

Ersättning skall ej heller betalas om kontraktet bringas till upphörande på grund av väsentlig försummelse från handelsagentens sida, jfr. § 16³¹⁴.

³¹² Agenturföretagens Förbund i Sverige, Utrikeshandelns Agentförening i Finland, Import- och Exportagenters Förening i Norge samt Danmarks Agentförening.

³¹³ SOU 1984:85 s. 75.

³¹⁴ § 16. **Hävning** Vid väsentligt kontraktsbrott från parts sida är andra parten berättigad att häva kontraktet utan iakttagande av uppsägningstid. Meddelande om sådan hävning skall ske utan oskäligt dröjsmål genom rekommenderat brev.

7.2.1 Kommentar

Denna skrivning ställer lägre krav på agenten än vad den svenska lagen gör. Grundförutsättningen är dock densamma, för att avgångsvederlag skall utgå krävs det att agenturavtalet upphört. Även i övrigt är klausulens bestämmelser lika de paragrafer i lagen som är hänförliga till avgångsvederlaget. En stor skillnad föreligger dock. Såsom kan utläsas av skrivningen återfinns inte de rekvisit som är föremål för denna uppsats. Genom att tillämpa detta avtal behöver inte agenten ha tillfört huvudmannen nya kunder eller ha ökat handeln med de befintliga kunderna. Inte heller är det ett krav på att huvudmannen skall ha fortsatt nytta av kunderna och någon skälighetsbedömning behöver ej göras. Denna skrivning, eller snarare avsaknaden av skrivning, är helt överensstämmande med HaL då avtalsvillkoren är mer fördelaktiga för agenten än 28 § HaL. Avgångsvederlaget är med andra ord inte villkorat på samma sätt som det är enligt lagen, varmed många tolknings- samt bevissvårigheter undviks. Samtidigt innebär en sådan skrivning en viss osäkerhet för huvudmannen, vilken enligt avtalet kan bli tvungen att utbetala fullt avgångsvederlag även till en agent som enligt lag inte skulle erhållit någon sådan ersättning. Andra möjligheter står dock huvudmannen till buds om han anser att avgångsvederlaget skall jämkas eller falla bort, såsom 36 § avtalslagen. Detta är dock en aspekt som inte skall utredas vidare här.

Något maximibelopp återfinns inte heller. Istället är det just den summa som i lagen utgör maximibeloppet som skall utfalla till agenten.

Sammanfattningsvis skulle jag vilja säga att detta är ett avtal som utfaller till agentens fördel, både vad gäller möjligheterna att utfå avgångsvederlag samt storleken därav.

7.3 ICC Publication No. 496 - ICC Model Commercial Agency Contract

7.3.1 Inledning

ICC:s modellavtal synes vara avsett för internationella agenturavtal, inom och utom Europa. Vad gäller avgångsvederlaget regleras detta i artikel 21 vilken innehåller två alternativ mellan vilka de avtalsslutande parterna kan välja, ett för avtal med agenter inom EU eller andra länder med liknande tvingande regler och ett för avtal med agenter i övriga länder. Version A, vilken återges nedan, rekommenderas för avtal inom EU varför jag valt att endast behandla denna skrivning. Version B, vilken inte är gångbar inom EG, stadgar ett totalt bortfall av avgångsvederlaget så till vida att agenten inte har rätt att kräva eller utfå sådan ersättning.

Art. 21. A. Indemnity in case of termination

21.1. The Agent shall be intitled to an indemnity (“goodwill indemnity”) if and too the extent that:

- a) he has brought the Principal new customers or has significantly increased the volume of business with existing customers and the Principal continues to derive substantial benefits from the business with such customers, and
- b) the payment of this indemnity is equitable having regard to all the circumstances and, in particular, the commission lost by the Agent on the business transacted with such customers

21.2. The amount of the indemnity shall not exceed a figure equivalent to an indemnity for one year calculated from the Agent’s average annual remuneration over the preceding five years and, if the contract lasted for less than five years, the indemnity shall be calculated on the average for the period in question.

21.3. The Agent will lose the right to indemnity if he does not claim the indemnity in writing within one year from contract termination.

21.4. The Agent shall have no right to indemnity in the following cases:

- a) where the Principal has terminated the contract according to the conditions set out in article 20³¹⁵;

³¹⁵ **Art. 20. Earlier termination.**

20.1. Each party may terminate this contract with immediate effect, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt, in case of a substantial breach by the other party of the obligations arising out of the contract, or in case of exceptional circumstances justifying the earlier termination.

20.2. Any failure by a party to carry out all or part of his obligations under the contract resulting in such detriment to the other party as to substantially deprive him of what he is entitled to expect under the contract, shall be considered as a substantial breach for the purpose of article 20.1. above. Circumstances in which it would be unreasonable to require the terminating party to continue to be bound by this contract, shall be considered as exceptional circumstances for the purpose of article 20.1. above.

20.3. The parties hereby agree that the violation of the provisions under ____ of the present contract is to be considered in principle, unless the contrary is proved, as a substantial breach of contract. Moreover, any violation of the contractual obligations may be considered as a substantial breach, if such violations is repeated notwithstanding a request by the other party to fulfil the contract obligations.

20.4. Furthermore, the parties agree that the following situations shall be considered as exceptional circumstances which justify the earlier termination by the other party: bankruptcy, moratorium, receivership, liquidation or any kind of composition between the debtor and the creditors, or any circumstances which are likely to affect substantially one party’s ability to carry out his obligations under this contract.

20.5. If the parties have filled in Annex VII, the contract may also be terminated by the Principal with immediate effect in case of change of control, ownership and or management of the agent-company, according to the provisions set forth in Annex VII. Forts. s. 58.

20.6. If a party terminates the contract according to this article, but the arbitrators ascertain that the reasons put forward by that party did not justify the earlier termination, the termination will be effective, but the other party will be entitled to damages for the unjustified earlier termination. Such damages will be equal to the average commission for the period o f the contract would have lasted in case of normal (forts. nästa sida)

- b) where the agent has terminated the contract, unless the termination is justified under article 20³¹⁶ or on grounds of age, infirmity or illness in consequence of which the Agent cannot reasonably be required to continue his activities;
- c) where, in accordance with article 26.2³¹⁷, the Agent assigns his rights and duties under the agency contract to another person.

21.5. The goodwill indemnity provided for under this article is in lieu of any compensation for loss or damage arising out of the contract expiration or termination (except damages for breach of contract).

7.3.2 Kommentar

Avtalsformuleringen är detaljerad och påminner mycket om den svenska lagregleringen. Punkten 21.1 är nära nog identisk med den svenska regleringen i 28 § HaL samt artikel 17 p 2 i EG-direktivet och är därmed överensstämmande med den tyska varianten av avgångsvederlag. Vi återfinner alltså här de rekvisit som kan orsaka vissa problem vad gäller tolkning och bevisning. Samtidigt är detta ett avtal som ger huvudmannen en möjlighet att undkomma utbetalning av avgångsvederlag till en undermåligt presterande agent.

Fördelen med detta avtal är att agentens rätt till avgångsvederlag regleras tydligt. Författarens åsikt är den att vid en eventuell tolkningstvist torde stöd kunna finnas i den praxis som utvecklats till följd av EG-direktivets införlivande i de olika europeiska länderna. Då avtalet följer EG-direktivet samt bland annat den svenska lagen blir effekten att klausulen egentligen inte hade behövt stå med, såsom tvingande lagstiftning hade reglerna tillämpats ändå. Fördelen med att ändock skriva en sådan klausul är enligt författarens åsikt den att parterna i förväg vet vad som gäller dem emellan. I en perfekt värld har alla kännedom om vilka lagar och paragrafer som gäller dem. Då vi inte lever i en sådan värld är det inte säkert att alla agenter och huvudmän känner till reglerna om avgångsvederlag. En avtalskrivning som omfattar även tvingande lagstadgande är därför av godo. Ytterligare en fördel kan nämnas. Avtalet är skrivet främst för internationella affärsförhållanden och även om direktivets avsikt varit att skapa lika lagar inom medlemsländerna kan mindre skillnader i ordval etcetera förekomma.

termination, unless the damaged party proves that the actual damage is higher (or, respectively, the party having terminated the contract proves that the actual damage is lower). The above damages are in addition to the indemnity which may be due under article 21.

³¹⁶ Se not 315.

³¹⁷ **Art. 26. Prohibition of assignment**

26.2. If article 21 A is applicable, and if there has been assignment by the Agent with the Principal's consent according to article 21.4.(c), the goodwill indemnity of the new agent shall be calculated by also taking into account the activity of the old agent, according to article 21. It is expressly agreed that the amount that may have been paid by the new agent to the previous one shall not be taken into account when calculating the indemnity.

Genom en avtalsreglering går båda parter in i avtalsförhållandet med vetenskapen om vad som gäller.

Sammanfattningsvis vill jag säga att jag anser att detta är en neutral avtalsskrivning som inte ger varken agent eller huvudman fler fördelar än de lagstadgade.

7.4 Exempel på andra avtal

Nedan återges två olika skrivningar i avtal som återfinns på den svenska marknaden i dag.

7.4.1 Avtal 1

§ Om och i den mån avgångsvederlag skall utgå till Agenten vid Avtalets upphörande är att bedöma med tillämpning av lagen 1991:351 om handelsagentur.

7.4.1.1 Kommentar

Som synes har man här valt en enkel, men effektiv avtalsskrivning. På detta vis blir parterna medvetna om att avgångsvederlag skall utgå samt var de skall läsa om de önskar ytterligare information.

7.4.2 Avtal 2

§ Vid avtalets upphörande är Agenten berättigad till avgångsvederlag motsvarande tolv månaders provision beräknad som ett genomsnitt av kvartalsprovisioner under de sista fem åren eller den kortare tid uppdraget har varat. Agenten skall underrätta Leverantören inom ett år från avtalets upphörande om han vill framställa krav på avgångsvederlag.

7.4.2.1 Kommentar

Denna avtalsskrivning är den minst komplexa av de exempel som har behandlats. Några krav på prestation från agentens sida uppställs inte, vilket är tillåtet enligt HaL. Såsom nämnts ovan är det endast avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för agenten än 28 § HaL som är ogiltiga. Precis som i Nordiska Agentfederationens avtal får agenten ut det som i lagen endast är ett maximibelopp. Denna avtalsskrivning är med andra ord fördelaktig för agenten då det torde vara så att maximibeloppet endast betalas ut i sällsynta fall vid en tillämpning av lagen. Även faktumet att det saknas reglering för när avgångsvederlaget bortfaller synes vara till agentens fördel, så som skrivningen är utgår avgångsvederlag i alla situationer då avtalet upphört, oavsett orsaken till upphörandet.

Sammanfattningsvis anser jag att detta är en slarvig avtalsskrivning som bäddar för konflikter vid avtalsslut.

8 Analys och sammanfattning

8.1 Inledning

Såsom nämnts i det inledande kapitlet är det författarens avsikt att bringa större förståelse vid tillämpningen av 28 § HaL.

Jag har under arbetets gång funnit att stora likheter länderna emellan föreligger mellan både avsikterna bakom lagarna, lagtexterna samt den praktiska tillämpningen av avgångsvederlaget i Sverige, Tyskland, Danmark och Norge. Min övertygelse om att alla dessa länders praxis och doktrin inte bara kan, utan även bör appliceras vid tillämpningen av de svenska rekvisiten har växt sig stark. Stöd för denna åsikt anser jag återfinns i syftet bakom EG-direktivet, en harmonisering av medlemsländernas lagar. Implicit torde det då även finnas en önskan om att harmonisera praxis. Analysen, vilken samtidigt delvis är en sammanfattning av vad som tidigare framkommit, är därför helt färgad av mitt synsätt. I realiteten innebär detta att jag kommer att tillämpa valda delar av den tyska, danska och norska rätten i min tolkning av de utvalda rekvisiten i 28 § HaL. Även EG-kommissionens rapport appliceras. I de fall då motstridigheter återfinns inom de olika rättssystemen kommer jag att välja en lösning och argumentera härför.

Min förhoppning innan detta arbete påbörjades var att även finna vägledning i de avtal som används på marknaden. Efter att ha behandlat ett par olika avtal, varav Nordiska Agentfederationens och ICC:s avtal torde vara flitigt utnyttjade, har jag funnit att avtalsskrivningarna inte har gjort något för att lösa de problem som kan uppkomma. Två av de fyra undersökta avtalen har istället skrivningar som är i princip identiska med artikel 17 p 2 i EG-direktivet och dess motsvarigheter i nationell rätt. Några förtydligande definitioner av de problematiska rekvisiten som denna uppsats behandlar finns inte. Sådana definitioner torde dock enligt min mening vara till stor nytta vid en eventuell tvist. Av de fyra avtalen är nog dessa de två mest huvudmannavänliga. Övriga två avtal har en i olika grad förenklad skrivning vilket föranleder en väsentlig fördel för agenten samt kan vara kostnadsbesparande i en eventuell tvist då ingen prövning avseende de i denna uppsats aktuella rekvisiten behöver göras. Sammanfattningsvis kan sägas det att avtalen inte har hjälpt till att föra denna uppsats framåt.

Nedan följer författarens tolkning av de utvalda rekvisiten i 28 § HaL.

8.2 Förutsättningarna enligt 28 § 1st 1p HaL

8.2.1 Bevisbördan

Innan jag går djupare in i de olika rekvisiten anser jag att en kort genomgång av bevisbördan för 28 § 1st 1p är till gagn för läsaren. En viss diskussion om bevisbördans placering förs även i övriga stycken nedan.

Bevisbördan för att förutsättningarna är uppfyllda vilar i huvudsak på agenten. Det är med andra ord agentens uppgift att i en eventuell tvist bevisa att han tillfört huvudmannen de kunder han vill göra gällande, ökat omsättningen med befintliga kunder samt att huvudmannen kommer att få en fortsatt väsentlig fördel av kunderna. Att beviskraven inte kan vara särskilt höga har konstaterats i förarbetena samt äldre praxis. Detta torde bero på att det sannolikt är huvudmannen som de facto innehar den största delen av bevisningen. I dansk praxis har bevisbördan flyttats till huvudmannen i de fall då han påstår att kunden funnits sen tidigare och därmed inte är tillförd av agenten. Detta innebär att huvudmannen måste kunna visa på tidigare dokumenterad försäljning eller inköp från kunden om han skall ha framgång med ett sådant påstående. Enda gången svensk rätt explicit överför bevisbördan till huvudmannen är i de fall då han vill göra gällande att den framtida nyttan faller bort på grund av att han tänker upphöra med sin verksamhet. I sådant fall måste han kunna styrka sin avsikt. Den svenska rätten erbjuder i stället agenten ett par olika verktyg för att kunna uppfylla sin bevisbörda. I 14 § HaL erbjuds agenten en möjlighet att kontrollera provisionsnotan. Huvudmannen är då skyldig att utge allt material som behövs. Om huvudmannen inte skulle samarbeta får agenten rätt att kontrollera bokföringen. Härigenom kan agenten få viss hjälp. Av större betydelse torde rättegångsbalkens bestämmelser i 38:2³¹⁸ och 38:4³¹⁹ vara. Tack vare dessa bestämmelser kan agenten utfå alla handlingar av bevisvärde från huvudmannen.

³¹⁸ 2 § Innehar någon skriftlig handling, som kan antagas äga betydelse som bevis, vare han skyldig att förete den; sådan skyldighet åligger dock ej i brottmål den misstänkte eller den som till honom står i sådant förhållande, som avses i 36 kap. 3 §.

Ej vare part eller honom närstående, som nu sagts, skyldig att förete skriftligt meddelande mellan parten och någon honom närstående eller mellan sådana närstående inbördes. Befattningshavare eller annan, som avses i 36 kap. 5 §, må ej förete skriftlig handling, om dess innehåll kan antagas vara sådant, att han ej må höras som vittne därom; innehaves handlingen av part, till förmån för vilken tystnadsplikten gäller, vare han ej skyldig att förete handlingen. Stadgandet i 36 kap. 6 § om vittnes rätt att vägra att yttra sig äge motsvarande tillämpning i fråga om innehavare av skriftlig handling, om dess innehåll är sådant, som avses i nämnda lagrum.

Skyldighet att förete skriftlig handling gälle ej minnesanteckning eller annan sådan uppteckning, som är avsedd uteslutande för personligt bruk, med mindre synnerlig anledning förekommer, att den företes.

³¹⁹ 4 § Är någon skyldig att förete skriftlig handling som bevis, äge rätten förelägga honom att förete handlingen. Tillfälle att yttra sig skall lämnas den som föreläggandet skulle avse. För prövning av frågan må förhör hållas med honom enligt vad i 36 eller 37 kap. är stadgat så ock annan bevisning förebringas.

Jag anser att den danska praxisen har en poäng då den ålägger huvudmannen att visa vilka kunder som fanns före agenturavtalet. Det torde onekligen vara lättare att bevisa att en kund har funnits, än att bevisa att den inte har funnits tidigare.

Vad gäller agentens bevisskyldighet avseende huvudmannens fortsatta fördelar räcker det att agenten visar att det är sannolikt att framtida affärer kommer att göras med de kunder som agenten tillfört.

I skälighetsbedömningen är det, enligt dansk doktrin, agentens uppgift att visa hur mycket provision som han går miste om till följd av agenturavtalets upphörande. Vid ett påstående från huvudmannen att avgångsvederlaget bör jämkas är det istället huvudmannen som bär bevisbördan för att det är oskäligt att hela beloppet utgår. Även i detta fall är jag böjd att anse att den danska åsikten, framförd av Borchert, uppvisar logik och därför bör följas.

8.2.2 Agenten skall ha tillfört huvudmannen nya kunder

Att agenten tillfört huvudmannen *en* kund är tillräckligt för att rekvisitet ”nya kunder” skall anses vara uppfyllt, detta synes vara relativt oomtvistat i de rättskällor som undersökts. Domstolar har dock svävat på målet några gånger i sin bedömning av huruvida det faktiskt räcker med en kund. Exempel på detta återfinns man i tidigare redovisade målet T 313-97 från Linköpings tingsrätt. Domstolen anför att ” ...XX under avtalsperioden visserligen endast anskaffat en kund till YY men att handeln med denna kund ökat väsentligt under det sista avtalsåret...” Det domstolen indirekt säger är enligt min mening att *en* kund endast är avgångsvederlagsgrundande i de fall då agenten lyckas höja omsättningen under avtalsförhållandets tid. Detta torde kunna vara en korrekt bedömning i de fall då omsättningen baserad på den aktuella kunden varit mycket låg till en början varför huvudmannen kanske inte har en väsentlig fördel av kunden efter agenturavtalets upphörande. En sådan bedömning hör dock snarare hemma under bedömningen av huvudmannens fortsatta fördelar. I de fall då agenten lyckas nå en hög omsättning med kunden redan från början anser jag dock inte att någon tveksamhet skall föreligga avseende huruvida kunden är tillräcklig för att berättiga agenten avgångsvederlag på denna punkt, oavsett om omsättningen stått stadigt under avtalsförhållandet eller om den höjts. Denna diskussion visar dock på komplexiteten i 28 § HaL och jag anser att det är av vikt att rekvisiten hålls isär i den mån det är möjligt. När det är nödvändigt kanske samma omständighet bör beaktas flera gånger, under olika rekvisit. Vad gäller detta specifika fall anser jag att domstolen blandat två olika rekvisit på ett sätt som gör det svårt att urskilja skillnaderna. I stället för att blanda ihop begreppet ”tillfört nya kunder” och ”huvudmannen har väsentlig fördel av den upparbetade kundkretsen” är min åsikt den att domstolen borde ha börjat med att konstatera att kunden var ny samt tillförd av agenten. På denna grund är kunden med andra ord avgångsvederlagsgrundande. Men för att avgångsvederlag skall utgå krävs

även att huvudmannen har fortsatt fördel av kunden, här borde diskussionen om omsättningen komma in. Fördelsrekvisitet kommer att behandlas ytterligare nedan.

När vi nu konstaterat att det torde vara tillräckligt med en kund för att uppfylla rekvisitet bör det tilläggas att kunden därtill även skall vara ny samt tillförd av agenten. Så länge som huvudmannen inte gjort affärer med kunden tidigare skall kunden anses vara ny. Också då huvudmannen har en fungerande affärsrelation med kunden avseende andra produkter anses kunden vara ny ifall agenten säljer in produkter som kunden inte tidigare köpt från huvudmannen eller sålt till huvudmannen. Kunden är dock endast ny vad gäller de nya produkterna, varför det endast är provisionen för dessa produkter som ligger till grund för avgångsvederlag i kvoten ”nya kunder”. Inget hindrar dock att agenten väsentligen ökar omsättningen även vad gäller de andra produkterna och därmed har rätt till avgångsvederlag för dessa kunder på denna grund, se nedan i kapitel 8.2.3.

En kund anses vara ny även i de fall då agenten lyckas återuppliva en affärsförbindelse med en kund som huvudmannen tidigare haft, men som av någon anledning upphört. Frågan är då när affärsförbindelsen skall anses ha upphört. Den danska doktrinen förespråkar att kunden skall ha övergått till en konkurrent för att ett definitivt upphörande skall anses vara bevisat. I annat fall åligger det agenten att bevisa att affärsförhållandet var brutet innan han återupplivade detsamma. För att kunna bevisa detta bör agenten visa på att tiden som förflutit sedan det sista köpet eller den sista försäljningen är längre än den tid som normalt förflyter mellan ett köp eller en försäljning inom branschen. Om en längre tid än normalt har förflutit så talar detta för ett avbrott. Någon norm för hur lång tid som är normal går inte att uppställa då detta varierar kraftigt från bransch till bransch. I de fall då tiden som förflutit håller sig inom ramen för vad som måste anses vara normalt, krävs det att agenten kan visa på andra faktorer som talar för att affärsförbindelsen verkligen upphört. Dessa faktorer kan återfinnas både hos huvudmannen och kunden.

En fråga som inte behandlats är huruvida en av huvudmannen återupplivad affärsförbindelse skall tillfalla agenten såsom en ny kund. Svaret finner vi enligt min mening i diskussionen nedan.

Den enkla definitionen av när en kund är *tillförd* av agenten kan sägas vara när huvudmannen ingår sitt första avtal med kunden på grund av agentens arbete. Exempel på detta kan vara att agenten har presenterat huvudmannens varor, vilka kunden inte hade använt eller kände till sedan tidigare, och därefter förmedlar ett anbud från den intresserade kunden till huvudmannen. Agenten behöver dock inte ha förmedlat vare sig anbud eller accept. Det kan räcka med att agentens marknadsföring leder till att en kund initierar en affärsförbindelse med huvudmannen direkt. Detsamma gäller för all annan verksamhet hänförlig till agenten vilken genererar en ny kund för huvudmannen.

Många gånger är det dock så att agenten har samarbetat med andra agenter, eller med huvudmannen själv, i sitt arbete med att skaffa nya kunder. Frågan är då när en kund skall anses vara tillförd av agenten. Huvudregeln kan sägas vara att så länge som agenten på något sätt varit delaktig i anskaffandet av kunden är kunden att anse som tillförd av agenten, till och med en ringa grad av delaktighet är tillräckligt. Exempel på detta är när agenten har deltagit på en mäsas tillsammans med andra agenter. Om agenterna samarbetat under mässan med att skaffa nya kunder anses kunderna som är hänförliga till respektive agents område tillförda av "områdesagenten", oavsett om det är den agenten som de facto har haft kontakt med kunderna under mässan. Ett annat exempel är när huvudmannens marknadsföring har resulterat i att kunder vänt sig till agenten, varefter denne bedrivit uppsökande verksamhet och exempelvis utfört en produkt demonstration. Även då kunderna först vänt sig till huvudmannen, vilken hänvisat till agenten, och agenten därefter arbetar med kunden torde kunden anses hänförlig till agenten. En liknande situation kan sägas vara då huvudmannen genom eget deltagande på mässor får kontakt med potentiella framtida kunder, varefter agenten får kontaktinformationen av huvudmannen. Om agenten i sådant fall kontaktar kunden och bearbetar densamma anses kunden vara tillförd av agenten.

Det kan även vara så att huvudmannen ingått någon form av kedjeavtal, det vill säga avtal med en eller flera butikskedjor. Ett sådant avtal kan innebära att huvudmannen och dennes agenter får tillträde till stängda mässor eller andra mässor hänförliga till butikskedjan. Ofta innebär ett sådant avtal även att huvudmannens produkter finns med i kedjans reklamsatsningar. Oavsett om kedjeavtalet ingåtts före eller efter agenturavtalet kan kunden anses vara tillförd av agenten om denne hjälper till att bearbeta kunden.

I praktiken torde det vara så att utgångspunkten är att alla kunder som tillkommit under agenturavtalstiden är tillförda av agenten. Vid själva beräkningen av avgångsvederlagets belopp skall dock avräkning ske med så mycket som huvudmannens insatser kan anses värda, såvida inte en sådan avräkning redan skett i samband med fastställandet av provisionen. En sådan avräkning får göras i samband med skälighetsbedömningen.

Kravet på att agenten på något sätt skall ha varit aktiv i bearbetningen av kunden medför att rätten till provision och rätten till avgångsvederlag inte alltid går hand i hand. För att vara berättigad provision är det tillräckligt att kunden återfinns inom agentens område. För att agenten skall vara berättigad avgångsvederlag för samma kund krävs det dessutom att agenten aktivt arbetat, om än i ringa grad, för tillförandet av kunden.

Även om *rätt* till provision inte är lika med *rätt* till avgångsvederlag så finns det likhetstecken mellan uppdrag som agenten förmedlat för vilka han *inte* har *rätt* till provision för och uppdrag som han inte har *rätt* till avgångsvederlag för. Detta innebär att i de fall då agenten förmedlat kunder vilka faller utanför hans provisionsberättigande kundkrets eller område får han inte heller *rätt* till avgångsvederlag för dessa kunder. Orsaken härför kan

återfinnas i grundtanken bakom avgångsvederlaget, nämligen att agenten skall kompenseras för framtida bortfall av provision. Har agenten inte rätt till provision är det därför logiskt att något avgångsvederlag inte heller utgår.

Däremot är det inte nödvändigt att avtalet mellan kunden och huvudmannen ingåtts innan agenturavtalet avslutats för att agenten skall vara berättigad avgångsvederlag. Även vid efterprovision torde alltså rätten till avgångsvederlag finnas. Detta är dock inte en åsikt som är generellt förankrad då vissa beräkningssvårigheter kan uppkomma. Jag kommer dock nedan att argumentera för varför jag anser att avgångsvederlag skall utgå. Först bör dock konstateras att kraven för efterprovision är hårdare än de för avgångsvederlag. Kunden måste tillkommit *huvudsakligen* genom agentens medverkan, såvida inte anbud eller accept lämnats under avtalstiden, och detta måste ske inom skälig tid efter det att agentens uppdrag upphört, varför ett avgångsvederlag baserat på efterprovision torde vara svårare att erhålla än ett avgångsvederlag baserat på vanlig provision.

Såsom tanken bakom avgångsvederlaget är formulerad, agenten skall erhålla ersättning för den kundkrets han skapat för huvudmannens framtida nytta, är det enligt min mening naturligt att avgångsvederlag utgår även i de fall då agenten istället för vanlig provision utfått efterprovision. Naturligtvis måste en prövning enligt 28 § HaL göras efter det att rätten till efterprovision konstaterats. Men varför det skall göras åtskillnad mellan en kund som agenten tillfört huvudmannen dagen innan agenturavtalet upphört och en kund som av någon anledning tillkommer dagen efter agenturavtalets upphörande, där agenten lagt ner lika mycket arbete i båda fallen, kan jag inte se någon anledning till. Att förvägra agenten avgångsvederlag på efterprovision synes mig vara motstridigt grundtanken bakom regleringen av avgångsvederlag. För att effektivt kunna fortsätta argumentera för denna typ av avgångsvederlag måste jag gå händelserna i förväg och gå in i beräkningsmodellen. De svårigheter som uppkommer i samband med beräkningen grundar sig enligt min uppfattning på vad jag kallar för tolv månadersregeln. Såsom huvudregeln ser ut grundar sig agentens avgångsvederlag på bruttoprovisionen under de tolv månader som *föregår* avtalsslutet. Att beräkna avgångsvederlag på en kund som tillkommer *efter* avtalsslutet blir då svårt. Kommissionens rapport lämnar dock visst utrymme för skönmässiga bedömningar då den slår fast att tolv månadersregeln kan avvika ifrån under särskilda omständigheter. Som exempel nämns en lång introduktionsperiod. På vilket sätt en avvikelse från den tolv månaderperioden kan ske nämns dock inte. Min uppfattning är att denna möjlighet till undantag bör tillämpas i fallen med efterprovision. Många gånger torde det vara så att agenten under agenturavtalsförhållandet bearbetat en kund under en lång tid varefter kunden inleder ett affärsförhållande med huvudmannen efter agenturavtalets upphörande. Agenten har då genom sitt arbete skapat en kund som potentiellt kan vara huvudmannen till framtida nytta. Huruvida kunden rent faktiskt kan anses bestå får utrönas vid nyttoprövningen enligt 28 § HaL. Tolv månadersperioden bör med andra ord utökas till att omfatta även den

period efter avtalets upphörande som är aktuell då efterprovision utgått. Med aktuell period avser jag den period mellan avtalsslut och fastställandet av avgångsvederlaget under vilken efterprovision utgått.

8.2.3 Agenten skall väsentligen ha ökat handeln med befintlig kundkrets

En väsentligen ökad omsättning med huvudmannens befintliga kunder är, precis som tillförseln av nya kunder, avgångsvederlagsberättigande. Då förutsättningarna är alternativa räcker det att agenten uppfyllt en.

Definitionen av befintlig kundkrets, eller befintlig kund, är den eller de kunder med vilka huvudmannen hade en aktiv affärsrelation med innan han ingick agenturavtalet. De varor som den tidigare affärsrelationen omfattade måste dock vara samma varor som agenturavtalet omfattar. I annat fall anses kunden vara ny i fråga om produkten varför kunden klassificeras såsom ny kund vad gäller avgångsvederlag, se ovan i kapitel 8.2.2.

Vad som ställer till med problem i detta rekvisit är väsentlighetskravet. Hur mycket agenten måste öka omsättningen med finns det inget klart svar på. I förarbetena sägs endast att detta är något som måste avgöras från fall till fall. Någon svensk praxis har jag dock inte funnit, varför jag anser att ledning bör sökas i EG-direktivet, Kommissionens rapport samt övriga rättsordningar som jag har behandlat. (Naturligtvis torde ledning även kunna sökas i övriga EU-länder med likartad lagstiftning, det vill säga den tyska modellen. Denna framställning är dock begränsad till tidigare genomgångna rättskällor.)

EG-direktivet föreskriver att ökningen skall vara *significant*, eller *betydande*. Den danska lagen föreskriver att ökningen skall vara *betydelig*. Ingen skillnad synes med andra ord föreligga mellan direktivet och den danska lagen. Ett mildare krav återfinnes i den norska lagen som stadgar att ökningen skall vara *merkbar*. Den svenska lagens *väsentligt* framstår som ett något hårdare krav än vad som fastställs i direktivet, dansk lag samt norsk lag. Då HaL har för syfte att motsvara EG-direktivet är det troligtvis inte lagstiftarens mening att den svenska lagen skall uppställa hårdare krav. HaL kan dessutom tolkas extensivt, i ljuset av EG-direktivet. Därmed torde det finnas stöd för tanken att det svenska rekvisitet *väsentligt* inte skall tolkas fullt så hårt, utan som *betydande*. Även direktivets syfte kan vara intressant att beakta. Målet med en gemensam lagstiftning var att harmonisera medlemsländernas lagar och därmed även rättstillämpningen. En likartad rättstillämpning är därför att sträva efter.

Kommissionens rapport är den enda rättskälla som egentligen behandlar hur stor omsättningsökningen skall vara för att vara avgångsvederlagsgrundande. Tolkningen är dock direkt tagen från tysk rätt. Häri uppställs att omsättningen skall ha ökat med en ekonomisk motsvarighet av en ny kund.

Hur mycket detta är rent konkret får enligt min mening avgöras från fall till fall samt för varje bransch.

Beräkningen av den faktiska omsättningen, vilken sen skall sättas i relation till omsättningskravet, är diskuterad inom både den danska och den norska rätten och de olika tillämpningarna är varandra motstående. I den danska doktrinen argumenteras för bruttometoden innebärande att varje kunds ökning eller minskning av köp/försäljning skall uppmärksammas för sig. Argumentationen grundar sig på det faktum att det är så de nya kunderna betraktas. Konsekvensen blir den, enligt min åsikt, att endast de kunder med vilka en reell ökning har skett berättigar avgångsvederlag. På detta vis kan inte en kunds markanta ökning medföra att även kunder med mindre eller ingen ökning alls blir avgångsvederlagsgrundande tack vare att den totala ökningen uppnår kraven. Så torde bli fallet vid en tillämpning av den i norsk rätt förespråkade nettometoden. Argumentationen för nettometoden baseras på en lagtolkning, enligt Høyesteretten innebär lagtextens lydelse "den bestående kundekrets" (befintlig kundkrets) att det är den totala kundkretsen som är avgörande. Genom att tillämpa nettometoden beaktas bortfall av vissa kunder samt nedgång i omsättningen hos andra kunder. Høyesteretten vill även göra gällande att nettometoden är i överensstämmande med EG-direktivet då avgångsvederlag är en goodwillersättning och beräkningen av goodwill baseras på en värdering av hela företaget. Nettometoden torde vara den fördelaktigaste för agenten.

Jag anser att även om nettometoden är fördelaktigast för agenten torde bruttometoden tillämpas. Det är enligt min åsikt inte i linje med direktivets artikel 17 p 2 att berättiga agenten avgångsvederlag för kunder på vilka han kanske inte lagt ner någon större ansträngning. Detta skulle enligt min mening kunna bli följderna av att de befintliga kunderna ses som en enhet. Som exempel kan ges ett tänkbart scenario. Agenten koncentrerar sig i princip endast på att finna nya kunder samt på att bearbeta en gammal kund med vilken det finns stora möjligheter. Vid agenturavtalets slut har han lyckas tillföra många nya kunder och har ökat omsättningen med den gamla kunden ordentligt. Övriga kunder har han dock försummat varför omsättningen med dessa kunderna har sjunkit, vilket medfört skada för huvudmannen. Den ökade omsättningen täcker dock upp nedgångarna och slutresultatet blir en tillräcklig ökning, varmed agenten blir berättigad avgångsvederlag även på den provision som härrör från de försummade kunderna. I slutändan torde detta regleras vid skälighetsbedömningen och avgångsvederlaget sänks kanske till att endast omfatta kunden som ökat i omsättning. Så istället för att vänta med att behandla problemet tills skälighetsbedömningen anser jag att det bästa är att redan från början tillämpa bruttometoden, vilken är den metod som används i Tyskland.

I tysk rätt har man i vissa fall krävt en 100 % ökning av omsättningen vilket den norska Høyesteretten ansett vara ett allt för högt krav. Jag anser att ökningen måste ses i relation till den vägledning som Kommissionen gett, ökningen skall motsvara en ny kund, och inte i procenttal då det kan vara missvisande. En befintlig kund med väldigt låg omsättning kan kräva en

hundraprocentig ökning för att ökningskravet skall vara uppfyllt. En befintlig kund med stor omsättning kanske däremot endast kräver en mindre procentuell ökning för att ökningen skall motsvara en ny kund.

För att undvika bevissvårigheter vid avtalsslut bör agenten vid avtalets ingående bilda sig en klar uppfattning om den befintliga kundkretsen samt dess köpvanor. På så vis blir det lättare att utvärdera kundkretsens utveckling under agenturavtalets bestående.

8.2.4 Huvudmannen skall komma att ha väsentlig fördel av agentens upparbetade kundkrets efter agenturavtalets upphörande

Det tredje rekvirit som denna uppsats har för avsikt att behandla är fördelsrekvisitet. För att avgångsvederlag skall utgå är det tvunget att agenten kan visa att huvudmannen kommer att ha en fortsatt väsentlig fördel av den av agenten upparbetade kundkretsen. Då det endast berör den del av kundkretsen som vid en genomgång av de tidigare rekviriten³²⁰ konstaterats avgångsvederlagsgrundande är det viktigt att väsentlighetskravet sätts i relation till den marknadsandel eller kundkrets som agenten tilldelats, och inte till huvudmannens totala kundkrets.

Med fördel avses i första hand huvudmannens möjligheter till fortsatta affärsförbindelser med de aktuella kunderna. Generellt sett torde utgångspunkten vara den att en presumtion för att affärsförhållandena kommer att bestå föreligger, speciellt då det rör sig om en etablerad affärsförbindelse. En sådan fast affärsförbindelse kan karaktäriseras av att kunden funnits hos huvudmannen under ett par års tid under agenturavtalet samt finns kvar vid nämnda avtals upphörande. Även en kund med vilken huvudmannen vid agenturavtalets upphörande endast gjort affärer med en gång kan vara en kund som kommer att bestå under lång tid. Vid bedömningen skall hänsyn tas till köpfrekvensen av produkterna samt produkternas karaktär. Enligt norska förarbeten samt praxis är det inte avgörande huruvida huvudmannen verkligen utnyttjar möjligheten till framtida affärer, utan endast att möjligheten finns. En sådan tolkning strider dock delvis mot innebörden i den svenska propositionen vari det stadgas att rätten till avgångsvederlag bortfaller då huvudmannen inte kommer att ha fortsatt nytta av kundkretsen. Som exempel på detta nämns en på sakliga grunder total nedläggning av verksamheten inom agentens område eller kundkrets. Jag anser att den norska tolkningen även kan användas i svensk rätt så länge som verksamheten inom agentens område är aktiv. I förenlighet med svenska förarbeten kan argumenteras för att det finns en möjlighet att huvudmannen kommer att återuppta kontakten med de aktuella kunderna

³²⁰ ”Agenten har tillfört nya kunder” samt ”agenten har ökat omsättningen väsentligt med den befintliga kundkretsen”.

inom en så pass kort tidsrymd att agentens tidigare arbete fortfarande kommer huvudmannen till gagn. Även risken för att huvudmannens handlande endast grundar sig på en önskan om att undkomma skyldigheter att utge avgångsvederlag talar för en sådan tolkning.

Som nyss nämnts innebär ett definitivt upphörande av verksamheten, varmed försäljning av kundregistret inte är aktuellt, att avgångsvederlag inte utgår. Så torde vara fallet även då huvudmannen hade kunnat fortsätta driva verksamheten med lönsamhet, men av någon anledning väljer att inte göra så. Orsaken till upphörandet är med andra ord betydelselös.

Även då huvudmannen förhindras i sitt arbete med de aktuella kunderna på grund av ett import- eller exportförbud faller den fortsatta fördelen bort och med den även avgångsvederlaget. Andra, likartade situationer som får till följd att huvudmannen inte har möjlighet att utnyttja kundkretsen torde få samma effekt.

I de fall då huvudmannen avyttrar sin verksamhet eller kundkrets till en annan näringsidkare kvarstår agentens rätt till avgångsvederlag eftersom de av agenten tillförda värdena utgör en tillgång för vilken huvudmannen torde få ersättning genom köpeskillingen. Detta synsätt är i enlighet med propositionen. En något annorlunda inställning finner man i tysk praxis samt i den därpå grundade rapporten från Kommissionen. Häri föreskrivs att det måste kunna påvisas att köparen kommer att använda sig av kundregistret. Detta krav kan vid första anblicken te sig som onödigt då huvudmannens fördel torde komma honom till godo redan vid försäljningen, oavsett om köparen sedan använder sig av registret eller ej. Så behöver dock inte vara fallet. I de fall då köparens avsikt är att omstrukturera verksamheten, med följderna att huvudmannens kundregister är utan värde för honom, kan det vara så att hänsyn tagits till detta vid bestämmandet av köpeskillingen. Jag anser dock att beviskraven för att köparen kommer att använda kundregistret bör vara låga. Enligt min mening torde det räcka att agenten kan visa att köparen agerar inom en bransch vari kundregistret kan vara en tillgång. Argumentationen härför torde vara densamma som argumentationen för att det inte skall krävas att en huvudman verkligen utnyttjar möjligheten till framtida affärer, se ovan.

För att huvudmannen skall anses ha en väsentlig fördel av agentens upparbetade kundkrets krävs det inte att det rör sig om många kunder. Precis som i de tidigare rekvisiten räcker det med en kund, vilken består efter agenturavtalets upphörande. I de fall då agenten tillfört kunder som endast gjort ett fåtal affärer med huvudmannen och som inte finns kvar vid agenturavtalets slut kan bedömningen bli den att de inte ens tillförts av agenten, jämför kapitel 8.2.2. Att sådana kunder inte renderar fortsatt fördel för huvudmannen torde vara klart.

8.3 Förutsättningarna enligt 28 § 1st 2p HaL, avgångsvederlag skall vara skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter

Skälighetsrekvisitet är av lika stor vikt som de tidigare genomgångna rekvisiten. Om det inte kan anses vara skäligt att utge avgångsvederlag blir följden att detta faller bort. En annan konsekvens, vilken uppkommer i samband med beräkningen, kan bli att avgångsvederlaget sätts ned. Samma omständighet torde dock kunna ge upphov till olika följder, beroende på omständighetens tyngd. Som exempel kan nämnas de fall då huvudmannen betalat in till ett pensionssparande för agenten. En stor summa som utfaller kort tid efter agenturavtalets upphörande torde kunna tala för ett bortfall av avgångsvederlaget då agenten i stället blivit kompenserad genom pensionen. En mindre summa som inte utfaller förrän många år efter avtalets upphörande torde istället endast tala för en nedsättning av avgångsvederlaget. Beräkningen behandlas i kapitel 8.4 men då det är svårt att särskilja skälighetsrekvisitet från dess användning vid beräkningen går dessa två kapitel i varandra. Jag har därför valt att gå igenom rekvisitet noggrant i detta kapitel.

Vid skälighetsbedömningen skall samtliga omständigheter beaktas i en värdering av fördelar och nackdelar under det första efterföljande året efter avtalsslut. I de fall där framtiden inte är känd, vilket den kan vara då tvisten inleds ett tag efter agenturavtalets slut, får en skönsässig bedömning göras. Jag anser dock att verkliga siffror skall användas då det finns möjlighet eftersom jag anser att en strävan efter så stor rättvisa som möjligt endast kan uppnås genom att betrakta verkligheten i den mån detta är möjligt. Stöd för denna åsikt finns bland annat i dansk praxis. I tysk praxis återfinns åsikten att avgångsvederlag skall grunda sig på vad som var känt vid avtalsslutet. Denna ståndpunkt är dock motsägelsefull faktumet att tysk doktrin förespråkar en nedsättning av avgångsvederlaget, istället för ett bortfall, då agenten övergått till en konkurrerande huvudman och i samband med detta tagit med sig en del, men inte hela, av den kundkrets han upparbetat för den första huvudmannen. Hur många kunder som tas med i övergången torde inte vara känt förrän efter avtalsslut, varför omständigheter och kunskap inhämtad efter avtalsslutet torde vara betydelsefulla för skälighetsbedömningen, även i tysk rätt.

Såväl positiva som negativa omständigheter avseende båda parter är av vikt. En omständighet av betydelse, vilken också är den enda omständigheten som nämns i såväl direktivet som i samtliga av mig genomgångna lagtexter, är agentens förlust av provision, på avtal med de kunder som han tillfört eller väsentligen ökat handeln med, efter avtalets upphörande. Detta synes vara naturligt med tanke på att syftet bakom artikel 17 p 2 är att kompensera agenten för den kundkrets han skapat, vilken huvudmannen även fortsättningsvis har nytta av trots att skyldigheten att utge provision

bortfaller i samband med agenturavtalets upphörande. Samtidigt är skälighetsbedömningen ett sätt för huvudmannen att undkomma ett betalningskrav på avgångsvederlag i de fall då agentens handlande föranleder bedömningen att avgångsvederlaget skall bortfalla.

Det är med andra ord inte bara agentens förlust av provision som skall beaktas. Ett flertal andra förhållande påverkar såväl rätten till avgångsvederlag som storleken därav. Åberopade förhållandens relevans bör bedömas i ljuset av det bakomliggande syftet med avgångsvederlag. Endast i undantagsfall, då orimliga resultat har framkommit och en korrigering av dessa är nödvändig, bör andra aspekter beaktas.

Såsom jag tidigare nämnt så har det, av förklarliga skäl, ansetts som omöjligt att lämna en fullständig redogörelse av dessa förhållanden och omständigheter och jag instämmer i denna bedömning. Jag skall dock redogöra för de omständigheter som jag under arbetets gång tagit del av i förarbeten, praxis och doktrin och som jag anser är av vikt för skälighetsbedömningen.

Till att börja med skall omständigheter förmånliga för agenten betraktas och till agentens fördel talar stora säljframgångar hänförliga till agentens arbetsinsats och ökade kostnader på grund av att huvudmannen infört nya varor i sortimentet. En lång avtalsperiod är en annan omständighet av betydelse. Avtalsförhållande med 10 års varaktighet har av hovrätten funnits vara tillräckligt länge. Jag anser att även en kortare period än tio år borde tala för att avgångsvederlag skall utgå, en bedömning får dock ske från fall till fall.

Även en kortare avtalsperiod kan enligt min mening tala för att avgångsvederlag bör utgå. I de fall då agenten har haft stora inarbetningskostnader och avtalet upphör efter kort tid torde agenten inte ha hunnit uppnå en sådan provision att han blir kompenserad de utgifter han haft under inledningsfasen. I stället åtnjuter huvudmannen fördelar som han inte har behövt att betala för då agentens insatser ger frukt efter agenturavtalets upphörande. Att undvika en sådan situation synes mig vara ett av målen med lagen varför det inte torde vara korrekt att endast hänvisa till långa avtalsförhållanden i skälighetsbedömningen. Det bör dock nämnas att korta avtalsförhållanden även kan tala för avgångsvederlaget faller bort eller sätts ned. Exempel på när detta skulle vara skäligt kan vara då agenten av någon anledning inte lagt ner något större arbete under avtalsförhållandet.

Även inskränkningar i agentens möjlighet att arbeta med andra huvudmän under samt efter agenturavtalets upphörande på grund av till exempel en konkurrensklausul talar för avgångsvederlag. Genom en konkurrensklausul får huvudmannen enligt min mening ytterligare fördel av det upphörda agenturavtalet, inte bara har han tillgång till den upparbetade kundkretsen utan han har även begränsat konkurrensen på bekostnad av agenten.

En under avtalsförhållandet genomsnittligt låg provision är en indikator på att avgångsvederlag bör utgå. Så är även faktumet när agenten, utan att ha tillfört huvudmannen några nya kunder eller ökat omsättningen med befintliga kunder, behållit den befintliga kundkretsen i svåra tider såsom ökad konkurrens på den aktuella marknaden, sämre kvalitet på huvudmannens varor eller lågkonjunktur. Denna typ av förhållanden torde i vanliga fall föranleda en nedgång i omsättningen på grund av bortfall av kunder varför en bibehållen kundkrets torde bero på en berömvärd arbetsinsats från agentens sida. Därför kan faktumet att kundrekvisitet inte är uppfyllt frångås på grund av att det är skäligt att ändock utge avgångsvederlag.

Då agenten nyttjat underagenter i sitt arbete för huvudmannen blir agenten att se som huvudman för underagenterna, varmed han är skyldig att utge avgångsvederlag till dessa underagenter. En sådan utbetalningsskyldighet ger vid handen att avgångsvederlag avseende agenten är att betrakta som skäligt. Även stöd eller upplärning av underagent, oavsett om denne arbetar under agenten eller huvudmannen, skall reflekteras i avgångsvederlaget.

Enligt norsk rätt bör avgångsvederlaget även omfatta en tidigare partiell uppsägning, varmed områden eller kundkrets fallit bort, som skett inom fem år från det att hela agenturavtalet upphört. Då avgångsvederlag avseende dessa kunder inte utgår förrän avtalsförhållandet i stort upphör torde vid skälighetsbedömningen ränta läggas till det avgångsvederlag som är hänförligt till den partiella uppsägningen. Denna metod anser jag vara förenlig med syftet bakom avgångsvederlagsreglerna varför jag anser att den bör tillämpas även i svensk rätt.

Omständigheter som i stället talar för ett bortfall eller en nedsättning av avgångsvederlaget är till exempel de fall då agenten misskött agenturen med följderna att säljframgångarna sjunkit. En sådan misskötsel kan härledas från bland annat underlåtenhet att bearbeta tilldelade marknader, speciellt då agenten har ensamrätt. Även dålig kundservice eller bristande kontakt med huvudmannen torde kunna få följderna att avgångsvederlaget faller bort eller sätts ned beroende på hur allvarlig misskötseln har varit. Lägre försäljningssiffror kan dock även ha andra förklaringar än bristande engagemang från agentens sida och om orsaken är hänförlig till huvudmannen bör inte avgångsvederlaget falla bort. Exempel på sådana omständigheter kan vara sämre kvalitet på varan varmed agentens säljansträngningar försvåras eller då huvudmannen av någon anledning hindrar agenten i hans arbete.

Då huvudmannen stöttat agenten ekonomiskt under avtalsförhållandet genom att på olika sätt hjälpa honom, till exempel genom att finna nya kunder, kan en nedsättning av avgångsvederlaget vara skäligt i de fall då de av agenten inbesparade kostnaderna utgör mer än 50 % av provisionerna. En sådan situation torde kunna uppkomma bland annat då huvudmannen deltagit på många mässor varmed många kundkontakter skapats. För såsom framgått av kapitel 8.2.1 anses kunder tillförda av agenten så länge som han

har arbetat med dem, oavsett om den inledande kontakten mellan huvudmannens produkt och kunden skett tack vare huvudmannens förtjänst eller ej. En nedsättning av avgångsvederlaget synes vara skäligt då kundkontakten är hänförlig till huvudmannens arbete, huvudmannen får på så sätt kompensation för sitt arbete genom intjänade utbetalningar av avgångsvederlag till agenten samtidigt som agenten får ersättning i proportion till det arbete han lagt ned. Ett undantag från denna regel synes vara då huvudmannen genom annonser hjälper agentens verksamhet. Argumentationen härför är att huvudmannen själv får nytta av annonserna på så sätt att omsättningen ökar. Så borde dock vara fallet även vid andra säljfrämjande insatser från huvudmannens sida. Gränsdragningen mellan vilka insatser som skall föranleda en nedsättning av avgångsvederlaget och vilka som inte skall föranleda en sådan nedsättning torde vara svår att dra. Jag anser därför att även reklamkampanjer bör behandlas på samma sätt som övriga säljfrämjande insatser.

Det kan även vara så att agentens totala insatser värderas högre än huvudmannens, varmed en sänkning av avgångsvederlaget ter sig oskäligt.

Även annat ekonomiskt stöd, förutom direkt säljfrämjande insatser, renderar en presumtion för att avgångsvederlaget bör sättas ned.

Då huvudmannen erbjudit agenten en förlängning av ett tidsbestämt agentavtal, men agenten av någon anledning avböjer erbjudandet torde det finnas skäl för en nedsättning av avgångsvederlaget, såvida inte speciella omständigheter föreligger. Sådana omständigheter kan vara ett väsentligt avtalsbrott från huvudmannens sida, någon annan omständighet av vikt eller omständigheter hänförliga till agentens fysiska tillstånd, såsom sjukdom eller ålder.³²¹

Precis som en konkurrensklausul talar för avgångsvederlag talar en övergång till en konkurrent emot avgångsvederlag. Med övergång till konkurrent menar jag här den situation då agenten ingått ett avtal med en av huvudmannens konkurrenter innefattande samma typ av produkter som han tidigare arbetat med för huvudmannen. Så länge som agenten inte tar med sig alla kunder till den tidigare huvudmannen torde dock rätten till avgångsvederlag stå fast, men då i reducerad form. En skönsässig bedömning får dock göras. Om det ursprungliga, framräknade avgångsvederlaget ligger högt över maximibeloppet kan det dock finnas skäl för att en sänkning ska stanna vid detta belopp. Den norska Høyesterettens inställning går i linje med detta då de uttalat att det *inte* finns skäl att reducera avgångsvederlaget i dylika situationer då det inte bevisats att agenten de facto tagit med sig kunder och därmed minskat det värde som han tillfört huvudmannen. Høyesterettens bedömning torde dock endast vara tillämplig då framtiden är känd och kundernas övergång eller icke-övergång kan bevisas. Vid sådan vetskap torde skälighetsrekvisitet sammanfalla med bedömningen av huvudmannens framtida fördelar av de upparbetade

³²¹ Jfr. 30 §, 26 § HaL.

kunderna varför rätten till avgångsvederlag kan falla bort redan på denna grund. I övriga fall torde en presumtion föreligga för att åtminstone en del av kunderna kommer att följa med agenten till den nye huvudmannen. Vid den skönsmässiga bedömningen torde då faktorer såsom agentens kundrelationer spela in, exempelvis huruvida agenten byggt upp ett stort förtroende hos kunderna inte bara för produkterna men även för sig själv, varför mycket kan tala för att dessa kunder följer med agenten.

Ett avtal rörande avgångsvederlaget, ingånget mellan agenten och huvudmannen innan avtalsslut, är inte juridiskt bindande om det är mindre fördelaktigt för agenten än 28 § HaL. Domstolen kan ändå ta ett sådant avtal i beaktande vid skälighetsbedömningen. Som jag ser det skulle därmed ett i sig ogiltigt avtal kunna leda till en sänkning av avgångsvederlaget.

När agenten överlåter sin agenturverksamhet erhåller han med största sannolikhet ersättning därför vari kundernas värde omfattas. Ytterligare ersättning i form av avgångsvederlag ter sig därför oskäligt. Huruvida den övertagande agenten skall erhålla avgångsvederlag för de kunder som han ”köpt” är dock inte behandlat i förarbetena. Den ledning som står att finna sägs återfinnas i avtalet mellan parterna samt förutsättningarna därför. Jag vill därför poängtera vikten av en noggrann och tydlig avtalsreglering i dessa fall.

Sammanfattningsvis skall alla omständigheter beaktas i skälighetsbedömningen varefter de måste vägas emot varandra. Vilken omständighet som skall tillmätas störst tyngd anser jag inte går att säga i förväg då varje fall är unikt. Svaret torde utkristalliseras i det enskilda fallet.

8.4 Avgångsvederlagets storlek

Enkelt uttryckt kan sägas att de tidigare genomgångna rekvisiten skall göras om till siffror vid beräkningen.

Fas 1

Det första som skall beräknas är bruttoprovisionen, härrörande från de nya och gamla kunder som konstaterats avgångsvederlagsgrundande, under de tolv senaste månaderna. Tolv månadersregeln är dock inte statisk och kan därför frångås under särskilda omständigheter. Se kapitel 8.2.2 vari denna fråga avhandlas. Underlaget för beräkningen av agentens avgångsvederlag skall endast grundas på omsättningen med de avgångsvederlagsgrundande kunderna och inte den totala omsättningen. I bruttoprovisionen skall inkluderas eventuell fast ersättning samt provision som agenten uppburit till följd av orderingång hänförlig till underagents arbete. Att underagenten arbetat för huvudmannen, i stället för direkt under agenten, är betydelselöst i detta sammanhang så länge som det är agenten som har administrerat underagentens arbete. Eventuella särskilda ersättningar såsom för inkasseringar etc. skall exkluderas.

Därefter skall huvudmannens fortsatta fördel av de avgångsvederlagsgrundande kunderna uppskattas i år varefter agentens förlorade provision kan beräknas. Om huvudmannen inte kommer att ha någon framtida nytta av kunderna skulle inte agenten, ifall agenturförhållandet kvarstått, ha uppburit någon ytterligare provision avseende dessa kunder, varför någon provisionsförlust ej kan hävdas. Det troligaste är dock att vissa kunder kommer att fortsätta göra affärer med huvudmannen, varmed agenten skulle ha uppburit provision om agenturförhållandet kvarstått, vilket får till följd att agenturavtalets upphörande innebär en provisionsförlust för agenten.

Det är med andra ord kundförbindelsernas levnadstid som skall uppskattas och detta görs genom att marknadssituationen och affärsområdet värderas samtidigt som statistiska uppgifter avseende sambandet mellan tillkomst och frånfall av kunder i förhållande till den totala kundstocken sammanställs. Därigenom kan den fortsatta fördelen beräknas med relativt stor säkerhet.

Vid beräkningen av provisionsbortfallet skall även hänsyn tas till att kunder kommer att försvinna av naturliga anledningar såsom avflyttning. Migrationstalet har i tysk praxis fastslagits till 20 % i ett fall och 38 % i ett annat fall. Det synes dock vara omöjligt att bestämma en fast procentsats och nationella och regionala förhållanden måste beaktas.

En uppskattning av framtida ordertillströmning från de kunder som kommer att vara kvar skall därefter göras. En sådan uppskattning torde vara svår att genomföra. Det är dock tillräckligt att agenten uppfyller ett sannolikhetskrav. Därmed borde det vara tillräckligt att en uppskattning görs utifrån tidigare kända siffror. Detta synsätt stämmer överens med hur Kommissionen har räknat i det exempel som återfinns i kapitel 4.5.

I de fall då det trots det låga beviskravet är svårt att uppnå erforderlig bevisning anser jag att RB 35:5 borde kunna tillämpas analogt. Stöd för denna åsikt finns i dansk praxis. I sådana fall får domstolen uppskatta orderingången och därmed även den förlorade provisionen till ett skäligt belopp. Det rör sig förvisso inte om en direkt skada i detta fall, men väl en indirekt. Agentens förlust av provision på orderingången borde kunna ses som indirekt skada varpå lagregeln kan tillämpas.

Intressant i sammanhanget blir att diskutera vid vilken tidpunkt de framtida fördelarna skall beräknas. Vid avtalsslut eller vid en framtida tvist då en klarare bild av de framtida fördelarna kanske föreligger. Enligt tysk rätt skall endast de omständigheter som var kända vid avtalsslutet beaktas. Ett sådant synsätt skulle omöjliggöra rätten till avgångsvederlag på efterprovision. Jag anser dock inte att detta synsätt är förenligt med den praxis som synes ha utvecklats inom Norden var även förhållanden som blivit kända efter avtalsslut beaktas i den mån ett sådant förfarande är möjligt. Det bör dock observeras att Helsingborgs tingsrätt i ett av mig tidigare referat mål tillämpat den tyska modellen varmed endast förhållanden som var kända vid avtalsslutet beaktades. Målet är dock överklagat till hovrätten där det finns en möjlighet att danska och norska rättsfall beaktas. Då tysk rätt synes vara inkonsekvent i detta hänseende (se

kapitel 8.3) förespråkar jag att nordisk praxis följs trots tingsrättsfallet, se även kapitel 8.3 vari utförligare diskussion förs.

I de fall då en försäljningsnedgång noterats efter agenturavtalets upphörande och denna nedgång är hänförlig till faktorer såsom konkurrens eller sämre varukvalitet påverkas inte avgångsvederlaget i motsvarande mån. En sådan försäljningsnedgång borde dock vägas in i skälighetsbedömningen enligt min åsikt. Om de produkter med vilka agenten har arbetat under avtalsförhållandet utgår ur huvudmannens sortiment faller dock rätten till avgångsvederlag bort. Detta följer naturligt av att det endast är framtida provisionsbortfall som skall ersättas.

Tidsperioden under vilken fördelarna anses kvarstå varierar mellan två till åtta år, vanligast är dock två till tre år.

Den sista beräkningen i fas 1 går ut på att nuvärdet skall beräknas. Genom att minska siffran utgående från genomsnittliga räntesatser blir beloppet förenligt med nuvärdet.

Fas 2

I den andra fasen används skälighetsbedömningen för att eventuellt jämka beloppet. Se kapitel 8.3 för en genomgång av de olika faktorer som kan spela in vid skälighetsbedömningen.

Enligt min mening har domstolen här en möjlighet att väga alla faktorer som ryms inom skälighetsbedömningen emot varandra för att på så vis kunna komma till en så rättvis och sammansatt bedömning som möjligt.

Fas 3

I den tredje fasen av beräkningen skall den summa som framkommit i fas ett och två jämföras med maximibeloppet som enligt 28 § HaL uppgår till högst ett belopp motsvarande ett års ersättning, beräknad efter ett genomsnitt under de senaste fem åren eller den kortare tid som uppdraget varat. Maximibeloppet fungerar således som ett tak. Belopp som överstiger detta tak sänks till beloppsgränsen, såvida inte parterna avtalat om ett högre avgångsvederlag, medan lägre belopp står kvar oförändrade. Det synes dock vara ovanligt att maximibeloppet utgår, men rent generellt kan sägas att nivån på avgångsvederlag i Sverige ligger mellan 6 och 12 månaders genomsnittlig provision.

Fas tre innebär med andra ord endast en slutlig korrigerings av avgångsvederlaget och skall *inte* ses som den egentliga beräkningen av beloppet.

Beloppsgränsen motsvarar som ovan nämnts en genomsnittlig årsersättning. Begreppet ”ersättning” omfattar inte bara den vanliga provisionen utan alla former av betalningar såsom avtalad ersättning för support och after sales work, reklam, frakt, kontor, lön till anställda, lagerlokaler, resor och uppehälle m.m., fast ersättning och provision. Årsgenomsnittet baseras

således i huvudsak på agentens intäkter från hela huvudmannens omsättning. Därmed inkluderas även sådana kunder som inte är nya eller vars omsättning agenten har ökat väsentligt. Ersättning för mässdeltagande eller tillfälliga reklamkampanjer innefattas dock inte i begreppet.

Exempel

Bruttoprovision för X under de senaste tolv månaderna	40 000 kr
Bruttoprovision för Y under de senaste tolv Månaderna	60 000 kr
Total provision för nya kundrelationer eller intensifierade kundrelationer under de senaste tolv månaderna av agenturavtalet.	100 000 kr
Den beräknade varaktigheten för fördelar är tre år med ett migrationstal på 20 %	
År 1 100 000-20 000 =	80 000 kr
År 2 80 000-16 000 =	64 000 kr
År 3 64 000-12 800 =	51 200 kr
Sammanlagd förlorad provision	<hr/> 195 200 kr
Omräkning till nuvärde tex 10 %. Detta belopp motsvarar den faktiska gottgörelsen.	175 680 kr
Då huvudmannen ingått avtal med butiker vilka beredde agenten tillträde till stängda mässor samt fördel av butikernas marknadsföring skall detta beaktas i skälighetsbedömningen. Även agentens upparbetade förtroende hos kundkretsen skall beaktas. – 25 % dras ifrån. Kvarvarande belopp.	131 760 kr
En slutlig korrigerigering skall göras om beloppet överskrider maximibeloppet.	

Genomsnittlig ersättning under de fem senaste åren:

År 1	25 000 kr
År 2	50 000 kr
År 3	75 000 kr
År 4	100 000 kr
År 5	200 000 kr

450 000 kr

/ 5

90 000 kr

Avgångsvederlagets slutliga belopp

90 000 kr

Bilaga A – Utdrag ur rådets direktiv 86/653/EEG

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS RÅD HAR ANTAGIT DETTA DIREKTIV

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska ekonomiska gemenskapen, särskilt artikel 57.2 och artikel 100 i detta,

med beaktande av kommissionens förslag (1),

med beaktande av Europaparlamentets yttrande (2),

med beaktande av Ekonomiska och sociala kommitténs yttrande (3), och

med beaktande av följande:

Restriktionerna för etableringsfriheten och friheten att tillhandahålla tjänster som agenter inom handel, industri och hantverk upphävdes genom direktiv 64/224/EEG (4).

Skillnaderna inom gemenskapen mellan de nationella lagarna om handelsrepresentation påverkar i hög grad konkurrensvillkoren för och utövandet av denna näringsverksamhet samt försämrar både det befintliga skyddet för handelsagenter gentemot deras huvudmän och skyddet för affärsuppställningar. Dessutom är dessa skillnader av sådant slag att de försvårar möjligheterna att ingå och genomföra avtal om handelsrepresentation mellan huvudman och handelsagent i olika medlemsstater.

Varuhandeln mellan medlemsstaterna bör ske på villkor liknande dem som gäller inom ett enskilt medlemsland, vilket nödvändiggör ett inbördes närmande mellan medlemsstaternas rättssystem i den utsträckning som krävs för en väl fungerande gemensam marknad. I detta hänseende undanröjs inte de ovannämnda skillnaderna genom föreskrifterna om lagvals klausuler, även om de skulle göras likformiga, och därför är den föreslagna harmoniseringen nödvändig, trots att dessa föreskrifter finns. I detta hänseende skall rättsförhållandet mellan handelsagent och huvudman ges företräde.

När medlemsstaternas lagar rörande handelsagenter harmoniseras, skall principerna i artikel 117 i fördraget vara utgångspunkt och redan genomförda förbättringar bibehållas.

Ytterligare övergångsperioder bör medges för vissa medlemsstater, som måste göra särskilda insatser för att anpassa sina föreskrifter särskilt vad gäller avgångsvederlag vid hävande av avtal mellan huvudman och handelsagent.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

(Artikel 1- 16)

Artikel 17

1. Medlemsstaterna skall vidta de åtgärder som behövs för att se till att handelsagenten efter det att agenturavtalet upphört att gälla får ersättning i överensstämmelse med punkt 2 eller får skadestånd i överensstämmelse med punkt 3.

2. a) Handelsagenten skall ha rätt till gottgörelse, om och i den mån som

- han har skaffat huvudmannen nya kunder eller i betydande omfattning har ökat affärsvolymen med befintliga kunder och affärerna med dessa kunder fortsätter att ge huvudmannen ansevärda fördelar, och
- betalningen av denna gottgörelse är rimlig med hänsyn till samtliga omständigheter och då särskilt handelsagentens förlust av provision på affärer med dessa kunder. Medlemsstaterna kan föreskriva, att dessa omständigheter även skall innefatta tillämpningen av en konkurrensklausul i den bemärkelse som avses i artikel 20.

b) Gottgörelsens storlek får inte överskrida ett belopp motsvarande en årlig ersättning beräknad med utgångspunkt från handelsagentens genomsnittliga årsersättning under de senaste fem åren. Om avtalet ingåtts inom de senaste fem åren, beräknas gottgörelsen med utgångspunkt från genomsnittsansättningen under perioden i fråga.

c) Beviljandet av sådan gottgörelse skall inte hindra handelsagenten från att kräva skadestånd.

3. Handelsagenten skall ha rätt till ersättning för den skada han tillfogas som en följd av att hans affärsförbindelser med huvudmannen upphört.

Sådan skada skall anses ha uppstått i synnerhet när affärsförbindelserna upphör

- under omständigheter som berövar handelsagenten den provision som han skulle ha uppburit enligt agenturavtalet samtidigt som huvudmannen dragit stora fördelar av handelsagentens insatser, och/eller

- under omständigheter som inte tillåtit handelsagenten att avskrika de kostnader och utgifter som han åsamkats vid fullgörandet av agenturavtalet på huvudmannens inrådan.

4. Rätt till ersättning enligt punkt 2 eller till skadestånd enligt punkt 3 föreligger även när agenturavtalet upphör att gälla till följd av handelsagentens frånfälle.

5. Handelsagenten skall förlora rätten till ersättning enligt punkt 2 eller till skadestånd enligt punkt 3 om han inte till huvudmannen inom ett år efter det att avtalet upphört att gälla har anmält sin avsikt att hävda sina rättigheter.

6. Inom åtta år efter det att detta direktiv har anmälts skall kommissionen förelägga rådet en redogörelse för tillämpningen av denna artikel och, om så krävs, förelägga rådet ändringsförslag.

Artikel 18

Den gottgörelse eller det skadestånd som avses i artikel 17 skall inte betalas ut

a) i de fall då huvudmannen sagt upp agenturavtalet på grund av försummelse som kan anses bero på handelsagenten och som enligt nationell lagstiftning skulle motivera en omedelbar hävning av agenturavtalet,

b) i de fall då handelsagenten har sagt upp agenturavtalet, med mindre än att

denna uppsägning är berättigad till följd av omständigheter som beror på huvudmannen eller på grund av ålder, svaghet eller sjukdom hos handelsresanden, dvs. att det inte rimligtvis kan krävas av honom att han fortsätter sin verksamhet,
c) i de fall då handelsagenten med huvudmannens samtycke överlåter sina rättigheter och skyldigheter enligt agenturavtalet på annan person.

Artikel 19

Parterna får inte avtala om avvikelse från bestämmelserna i artikel 17 och 18 till men för handelsagenten före agenturavtalstidens utgång.

Artikel 20

1. I detta direktiv avses med konkurrensklausul i det följande varje överenskommelse som begränsar handelsagentens affärsverksamhet efter agenturavtalstidens utgång.
2. En konkurrensklausul skall gälla endast om och i den mån som
 - a) den upprättats i skriftlig form, och
 - b) den hänför sig till det geografiska område eller den kundkrets och det geografiska område som handelsagenten tilldelats samt de varuslag som enligt avtalet omfattas av agenturen.
3. Konkurrensklausulen skall gälla högst två år efter agenturavtalstidens utgång.
4. Denna artikel skall inte påverka de bestämmelser i nationella föreskrifter som innehåller restriktioner för konkurrensklausulernas giltighet eller tillämpning eller som innebär en möjlighet för domstolarna att begränsa parternas ekonomiska förpliktelser, som härrör från en sådan överenskommelse.

Bilaga B – Svenska handelsagentlagen

Lag (1991:351) om handelsagentur

Allmänna bestämmelser

1 § Med handelsagent förstås i denna lag den som i en näringsverksamhet har avtalat med en annan, huvudmannen, att för dennes räkning självständigt och varaktigt verka för försäljning eller köp av varor genom att ta upp anbud till huvudmannen eller sluta avtal i dennes namn.

2 § Avtalsvillkor som strider mot bestämmelserna i denna lag gäller istället för lagens bestämmelser, om inte annat anges i lagen. Med avtalsvillkor jämställs praxis som har utbildats mellan parterna samt handelsbruk eller annan sedvänja.

Om det av lagen framgår att en bestämmelse inte får åsidosättas genom avtal, gäller bestämmelsen också framför praxis som har utbildats mellan parterna och framför handelsbruk eller annan sedvänja.

3 § har upphävts genom lag (1998:170).

4 § Om agenten eller huvudmannen begär det, skall en handling som återger agenturavtalet och ändringar i detta upprättas och undertecknas av parterna.

Parterna kan inte avstå från sin rätt att på begäran få en sådan handling som avses i första stycket.

Agentens skyldigheter

5 § Agenten skall vid uppdragets fullgörande tillvarata huvudmannens intressen samt handla lojalt och redligt.

Det åligger agenten särskilt att

1. göra skäligen ansträngningar för att inhämta anbud och, om det ingår i uppdraget, sluta avtal om sådant som omfattas av agenturavtalet,
2. underrätta huvudmannen om anbud som har upptagits och avtal som har ingåtts samt om andra omständigheter av betydelse för uppdraget som agenten känner till, och
3. följa skäligen anvisningar från huvudmannen.

Avtalsvillkor som strider mot bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för parterna.

6 § Agenten skall väl vårda varor och annat som tillhör huvudmannen och som är i agentens besittning. Agenten skall hålla den sakförsäkring som behövs. Huvudmannens varor skall hållas avskilda från andra varor.

Har agenten rätt att ta emot betalning för sålda varor, är han skyldig att hålla mottagna medel avskilda och avge redovisning för sitt uppdrag.

Huvudmannens skyldigheter

7 § Huvudmannen skall handla lojalt och redligt mot agenten.

Det åligger huvudmannen särskilt att

1. lämna agenten prover, beskrivningar, prislistor och annat nödvändigt material beträffande de varor som uppdraget gäller,
2. lämna agenten de upplysningar som krävs för uppdragets fullgörande, och
3. utan oskäligt uppehåll meddela agenten att han har antagit eller avslagit ett anbud som agenten har tillställt honom eller att ett avtal som agenten har förmedlat inte har fullgjorts.

Huvudmannen skall utan oskäligt uppehåll underrätta agenten, om han förutser att verksamhetens omfattning kommer att bli väsentligt mindre än vad agenten skäligen kunnat vänta sig.

Avtalsvillkor som strider mot bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för parterna.

Provision m.m.

8 § Om agenten och huvudmannen inte har avtalat om agentens ersättning, skall denna bestämmas till vad som är sedvanligt där agenten utövar sin verksamhet. Finns ingen sådan sedvana, skall ersättningen bestämmas till vad som är skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter som rör uppdraget.

9 § Agenten har rätt till provision på avtal som ingås under uppdragstiden,

1. om avtalet kan anses ha kommit till stånd genom agentens medverkan,
2. om avtalet utan agentens medverkan har ingåtts med en tredje man, som agenten tidigare har anskaffat som kund såvitt avser avtal av samma slag, eller
3. om agenten har tilldelats ett visst område eller en viss kundkrets och avtalet har ingåtts med en tredje man som hör till området eller kundkretsen.

10 § Agenten har rätt till provision på avtal som ingås efter det att uppdraget har upphört,

1. om avtalet har ingåtts under sådana omständigheter som avses i 9 § och agenten eller huvudmannen har tagit emot tredje mans anbud under uppdragstiden, eller
2. om avtalet har kommit till stånd huvudsakligen genom agentens medverkan under uppdragstiden och det har ingåtts inom skälig tid efter det att uppdraget har upphört.

En tillträdande agent har inte rätt till provision enligt 9 § på ett avtal som ger den avgående agenten rätt till provision enligt första

stycket, om det inte med hänsyn till omständigheterna är skäligt att provisionen delas mellan agenterna.

11 § Provisionen skall betalas inom en månad efter utgången av det kvartal då provisionen är intjänad.

Provisionen är intjänad när och i den mån någon av följande omständigheter föreligger.

1. Huvudmannen har fullgjort avtalet med tredje man.
2. Huvudmannen skulle enligt avtalet med tredje man ha fullgjort detta.
3. Tredje man har fullgjort avtalet.

Agenten är inte bunden av avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för honom än bestämmelserna i första stycket.

Agenten är inte heller bunden av avtalsvillkor som innebär att provisionen är intjänad senare än då tredje man har fullgjort avtalet eller skulle ha gjort det, om huvudmannen hade fullgjort avtalet som han borde.

12 § Agentens rätt till provision bortfaller om det visas att avtalet mellan huvudmannen och tredje man inte har fullföljts och att detta inte beror på huvudmannen eller något förhållande på dennes sida.

Om tredje man har underlåtit att fullfölja avtalet på grund av att huvudmannen utan agentens samtycke har beviljat honom anstånd med att göra det eller kommit överens med honom om återgång av avtalet, påverkar detta inte agentens rätt till provision.

Fullföljer tredje man avtalet endast delvis, har agenten rätt till provision på den del som svarar mot vad som har fullföljts, om inte annat följer av första eller andra stycket.

Bortfaller agentens krav på provision till följd av bestämmelserna i första-tredje styckena, skall han betala tillbaka det som betalats för mycket.

Agenten är inte bunden av avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för honom än bestämmelserna i första-tredje styckena.

13 § Huvudmannen skall senast en månad efter utgången av varje kvartal ge agenten en provisionsnota med uppgift om den provision som är intjänad under kvartalet. Provisionsnotan skall innehålla alla uppgifter av betydelse för beräkningen av provisionen.

Har agenten helt eller delvis förlorat sin rätt till provision på ett avtal, skall uppgift om detta lämnas i den provisionsnota som avser det kvartal då rätten till provisionen bortföll. I provisionsnotan skall därvid anges skälet till att rätten till provisionen bortfallit.

Agenten är inte bunden av avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för honom än bestämmelserna i denna paragraf.

14 § Agenten har rätt att från huvudmannen få alla upplysningar som denne har tillgång till och som agenten behöver för att kunna kontrollera om provisionsnotan innehåller de provisionsbelopp som är intjänade. Till sådana upplysningar hör utdrag ur huvudmannens bokföring.

Om huvudmannen inte inom skälig tid efter det att begäran därom

framställts lämnar agenten sådana upplysningar som avses i första stycket eller det finns anledning att anta att dessa upplysningar eller uppgifterna i provisionsnotan är oriktiga, har agenten rätt att granska huvudmannens bokföring i den omfattning som behövs. Huvudmannen får därvid avgöra om granskningen skall utföras av agenten själv eller av en auktoriserad eller godkänd revisor som agenten har utsett.

Agenten är inte bunden av avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för honom än bestämmelserna i denna paragraf.

15 § Om agenten inte i rätt tid har fått provision eller annan ersättning av huvudmannen eller om det finns starka skäl att anta att han inte kommer att få den, har agenten rätt att till säkerhet för sin fordran hålla inne varor, material och handlingar som tillhör huvudmannen och som agenten har tagit emot för att fullgöra uppdraget. Fullmakter och andra handlingar av synnerlig betydelse för huvudmannen får dock inte hållas inne.

Har agenten köpt varor för huvudmannens räkning och sänt varorna vidare till huvudmannen, eller har agenten sänt tillbaka varor till huvudmannen vilka han haft till försäljning, får agenten för att säkerställa sin rätt enligt första stycket hindra att varorna lämnas ut till huvudmannen. Detta gäller även om huvudmannen har tagit emot transportdokument avseende varorna.

Agentens rätt att hålla inne varor, material och handlingar upphör när huvudmannen har ställt godtagbar säkerhet för fordringen.

Avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för agenten än bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för agenten.

16 § Agenten får sälja varor som han håller inne enligt 15 § efter tre månader från det att han har meddelat huvudmannen att varorna hålls inne. Agenten får därvid täcka de fordringar för vilka varorna har utgjort säkerhet med vad som inflyter från försäljningen. Försäljningen får ske under hand eller på offentlig auktion.

Om varorna är utsatta för snabb förstörelse eller försämring eller om de fordrar alltför kostsam vård, får de säljas tidigare än vad som framgår av första stycket.

Om huvudmannen är i konkurs, gäller i stället 8 kap. 10 § konkurslagen (1987:672).

Avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för agenten än bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för agenten.

Förhållandet till tredje man

17 § Agenten får inte utan särskilt bemyndigande sluta avtal om försäljning eller köp på huvudmannens vägnar.

I fråga om hemförsäljning finns särskilda bestämmelser i hemförsäljningslagen (1981:1361).

18 § Har agenten slutit avtal om försäljning eller köp på huvudmannens vägnar utan att vara behörig till det, skall huvudmannen, om han inte godkänner avtalet, meddela tredje man detta. Huvudmannen skall lämna

meddelandet utan oskäligt uppehåll efter det att han har fått kännedom om avtalet. Gör huvudmannen inte det, är han bunden av avtalet.

19 § Vill huvudmannen inte anta ett anbud som agenten har mottagit, skall huvudmannen meddela tredje man detta utan oskäligt uppehåll efter det att han har fått kännedom om anbudet. Gör han inte det, är anbudet antaget.

Vad som sägs i första stycket gäller inte då agenten och tredje man har avtalat att anbudet skall förfalla om huvudmannen inte uttryckligen antar det.

20 § Har tredje man avgett ett anbud till agenten och har denne sänt in anbudet till huvudmannen, har tredje man samma rätt att återkalla anbudet hos huvudmannen som om han själv hade sänt in anbudet.

Vad som sägs i första stycket gäller inte, om annat har avtalats mellan agenten och tredje man.

21 § Har en tredje man som är näringsidkare förhandlat med agenten och därefter fått ett meddelande från huvudmannen att denne bekräftar ett avtal eller antar ett anbud som agenten har sänt in, skall tredje man, om han anser att han inte har slutit något avtal eller avgett något anbud eller att avtalet eller anbudet är oriktigt återgivet, meddela huvudmannen detta utan oskäligt uppehåll. Gör tredje man inte det och kan han inte heller visa att meddelandet var oriktigt, anses han ha ingått ett avtal med det innehåll som meddelandet från huvudmannen utvisar.

22 § Agenten får inte utan särskilt bemyndigande ta emot betalning för sålda varor eller efter det att ett avtal har ingåtts medge anstånd med betalningen eller nedsättning i priset eller annan ändring i avtalet.

Får huvudmannen kännedom om att agenten utan bemyndigande har vidtagit en åtgärd som avses i första stycket beträffande ett avtal som kan anses ha kommit till stånd genom agentens medverkan eller som har ingåtts med en tredje man som hör till ett område eller en kundkrets som har tilldelats agenten, skall huvudmannen, om han inte vill godkänna åtgärden, meddela tredje man detta utan oskäligt uppehåll. Gör han inte det, anses han ha godkänt åtgärden.

I fråga om hemförsäljning finns särskilda bestämmelser i hemförsäljningslagen (1981:1361).

23 § Vill tredje man åberopa fel i en köpt vara eller dröjsmål med dess avlämnande eller vill han ge huvudmannen något annat meddelande som rör uppfyllelsen av ett avtal, får han vända sig till agenten, om avtalet kan anses ha kommit till stånd genom agentens medverkan eller har ingåtts med en tredje man som hör till ett område eller en kundkrets som har tilldelats agenten. Denne får inte utan särskilt bemyndigande träffa något avgörande med anledning av ett sådant meddelande.

Får huvudmannen kännedom om att agenten utan bemyndigande har träffat ett sådant avgörande som avses i första stycket, skall huvudmannen,

om han inte vill godkänna avgörandet, meddela tredje man detta utan oskäligt uppehåll. Gör han inte det, anses han ha godkänt avgörandet.

Agenturavtalets upphörande m.m.

24 § Ett agenturavtal som inte har ingåtts för viss tid får av agenten eller huvudmannen uppsägas att upphöra efter den uppsägningstid som anges i andra stycket.

Uppsägningstiden är en månad under det första året av uppdragstiden. Uppsägningstiden förlängs sedan med en månad för varje påbörjat år av uppdragstiden till dess att uppsägningstiden uppgår till sex månader.

Parterna kan inte i förväg avtala om kortare uppsägningstid än vad som sägs i andra stycket. Dock får de avtala att uppsägning från agentens sida får ske med tre månaders uppsägningstid även om uppdragstiden har varat tre år eller längre.

Om parterna avtalar om längre uppsägningstid än vad som sägs i andra stycket, får uppsägningstiden inte vara kortare vid uppsägning från huvudmannens sida än vid uppsägning från agentens sida.

Uppsägningstiden räknas från utgången av den kalendermånad då uppsägningen skedde.

25 § Ett agenturavtal som ingåtts för viss tid upphör vid avtalstidens slut.

Om parterna fortsätter agenturförhållandet efter avtalstidens slut, skall avtalet därefter betraktas som ett icke tidsbestämt avtal. Vid beräkningen av uppsägningstiden enligt 24 § för ett sådant avtal skall därvid tas hänsyn till hela den tid som agenturförhållandet har varat.

Avtalsvillkor som strider mot bestämmelserna i andra stycket är inte bindande för parterna.

26 § Agenten eller huvudmannen får säga upp agenturavtalet med omedelbar verkan, om

1. motparten har underlåtit att fullgöra sina förpliktelser enligt avtalet eller lagen och avtalsbrottet är av väsentlig betydelse för den andre samt motparten insåg eller borde ha insett detta, eller
2. det annars finns en viktig grund för att frånträda avtalet i förtid.

Den som vill säga upp avtalet i förtid skall göra detta utan oskäligt uppehåll efter det att han fick eller borde ha fått kännedom om den omständighet som han åberopar. Gör han inte det, förlorar han rätten att åberopa omständigheten.

Agenten är inte bunden av avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för honom än bestämmelserna i denna paragraf.

27 § Om agenten eller huvudmannen försätts i konkurs, upphör agenturavtalet att gälla. Utan hinder av huvudmannens konkurs får dock agenten göra uppdraget gällande för tiden intill utgången av dagen efter den då kungörelse om konkursbeslutet var införd i Post- och Inrikes Tidningar, om han inte tidigare hade eller borde ha haft kännedom om konkursen.

28 § När agenturavtalet upphör, har agenten rätt till avgångsvederlag, om och i den mån

1. agenten har tillfört huvudmannen nya kunder eller väsentligt ökat handeln med den befintliga kundkretsen och huvudmannen kommer att ha väsentlig fördel av förändringen, och
2. avgångsvederlag är skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter, särskilt agentens förlust av provision på avtal med de i första punkten angivna kunderna.

Bestämmelserna i första stycket skall ha motsvarande tillämpning, om agenturförhållandet upphör på grund av agentens död.

Avgångsvederlaget uppgår till högst ett belopp motsvarande ett års ersättning, beräknad efter ett genomsnitt under de senaste fem åren eller den kortare tid som uppdraget har varat.

Avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för agenten än bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för agenten.

29 § Agenten har inte rätt till avgångsvederlag enligt 28 §, om

1. huvudmannen säger upp agenturavtalet på grund av att agenten uppsåtligt eller av vårdslöshet väsentligt åsidosatt sina plikter gentemot huvudmannen och åsidosättandet är av sådant slag som ger huvudmannen rätt att säga upp avtalet med omedelbar verkan enligt 26 § första stycket 1, eller
2. agenturavtalet upphör till följd av agentens konkurs, eller
3. agenten i samförstånd med huvudmannen överlåter agenturen till någon annan.

Avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för agenten än bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för agenten.

30 § Säger agenten själv upp agenturavtalet, har han rätt till avgångsvederlag enligt 28 § endast om

1. uppsägningen grundas på en omständighet på huvudmannens sida av sådant slag som ger agenten rätt att säga upp avtalet med omedelbar verkan enligt 26 §, eller
2. det på grund av agentens ålder eller sjukdom eller liknande förhållande inte skäligen kan krävas att han fortsätter sin verksamhet.

Avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för agenten än bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för agenten.

31 § Agenten förlorar sin rätt till avgångsvederlag, om han inte inom ett år från det att avtalet upphörde meddelar huvudmannen att han kräver sådant vederlag.

Avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för agenten än bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för agenten.

32 § Har agenturavtalet upphört skall agenten, intill dess huvudmannen själv kan bevaka sina intressen, vidta sådana åtgärder som är nödvändiga för att skydda huvudmannen mot förlust, om det inte därav uppkommer betydande

kostnad, olägenhet eller ekonomisk risk för agenten. Denne har rätt till skälig ersättning för åtgärderna.

33 § När agenturavtalet har upphört skall agenten till huvudmannen återlämna varor, material och handlingar som han har mottagit för att fullgöra uppdraget. Agenten har dock rätt att till säkerhet för fordran innehålla huvudmannens egendom i enlighet med 15 § och försälja den enligt 16 §.

Skadestånd

34 § Underlåter agenten eller huvudmannen att fullgöra sina skyldigheter enligt agenturavtalet eller lagen, är han skyldig att ersätta den andre den skada som uppkommer därav, om han inte visar att underlåtenheten ej beror på försummelse på hans sida.

Upphör agenturavtalet att gälla till följd av den ena partens konkurs, har den andra parten rätt till ersättning för den skada som uppkommer därav.

Den som vill kräva skadestånd skall meddela den andre detta utan oskäligt uppehåll efter det att han fick eller borde ha fått kännedom om de omständigheter som ligger till grund för kravet. Gör han inte det, förlorar han rätten till skadestånd utom i fall när den andre har handlat grovt vårdslöst eller i strid mot tro och heder.

Avtalsvillkor som är mindre fördelaktiga för agenten än bestämmelserna i denna paragraf är inte bindande för agenten.

Konkurrensklausuler

35 § Ett avtal mellan agenten och huvudmannen att agenten inte skall bedriva verksamhet efter det att agenturavtalet har upphört (konkurrensklausul) är bindande för agenten bara om och i den mån konkurrensklausulen

1. har upprättats skriftligt
2. avser det område eller den kundkrets som har tilldelats agenten, och
3. avser de slag av varor som agenturavtalet gäller.

Agenten är inte bunden av en konkurrensklausul i den mån den avser längre tid än två år efter det att agenturavtalet har upphört.

Bestämmelserna i denna paragraf hindrar inte att lagen (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område tillämpas på en konkurrensklausul.

Vissa meddelanden

36 § Har ett meddelande från agenten enligt 16, 31 eller 34 §, från huvudmannen enligt 18, 19, 22, 23 eller 34 § eller från tredje man enligt 21 § avsänts på ett ändamålsenligt sätt, får meddelandet åberopas även om det försenas, förvanskas eller inte kommer fram.

Övergångsbestämmelser

1991:351

1. Denna lag träder i kraft den 1 januari 1992.
2. I fråga om agenturavtal som har ingåtts före lagens ikraftträdande tillämpas bestämmelserna om handelsagentur i lagen (1914:45) om kommission, handelsagentur och handelsresande till utgången av år 1993.

1998:170

Denna lag träder i kraft den 1 juli 1998.

Den upphävda paragrafen gäller dock fortfarande i fråga om agenturavtal som har ingåtts före lagens ikraftträdande.

Bilaga C – Uddrag ur danska lov om handelsagenter og handelsrejsende

Lov om handelsagenter og handelsrejsende
LOV nr 272 af 02/05/1990 (Gældende)

Godtgørelse ved ophør

§ 25. Ved agenturaftalens ophør har handelsagenten krav på en godtgørelse, hvis og i det omfang

- 1) agenten har skaffet agenturgiveren nye kunder eller en betydelig udvidelse af handelen med den bestående kundekreds og forbindelsen med disse kunder fortsat vil give agenturgiveren betydelige fordele, og
- 2) betaling af godtgørelse er rimelig under hensyn til samtlige omstændigheder, herunder navnlig agentens tab af provision af aftale med disse kunder.

Stk. 2. Stk. 1 anvendes tilsvarende, hvis agenturaftalen ophører på grund af handelsagentens død.

§ 26. Godtgørelse efter § 25 kan ikke overstige et beløb, der svarer til 1 års vederlag beregnet på grundlag af handelsagentens gennemsnitlige årlige vederlag i de seneste 5 år. Har agenturaftalen været mindre end 5 år, beregnes beløbet på grundlag af det gennemsnitlige vederlag i perioden.

§ 27. Handelsagenten har ikke krav på godtgørelse efter § 25, hvis

- 1) agenturgiveren bringer aftalen til ophør på grund af væsentlig misligholdelse, der kan tilregnes agenten,
- 2) agenten bringer aftalen til ophør, medmindre dette er berettiget som følge af
 - a) omstændigheder, der skyldes agenturgiveren, eller
 - b) agentens alder, svagelighed eller sygdom, således at det ikke med rimelighed kan kræves, at agenten fortsætter sin virksomhed, eller
 - 3) agenten efter aftale med agenturgiveren overdrager sine rettigheder og pligter ifølge agenturaftalen til en anden.

§ 28. Handelsagentens krav på godtgørelse efter § 25 bortfalder, hvis agenten ikke senest 1 år efter agenturaftalens ophør har meddelt agenturgiveren, at krav på godtgørelse vil blive fremsat.

§ 29. §§ 25-28 kan ikke ved forudgående aftale fraviges til skade for handelsagenten.

Bilaga D – Utdrag ur norske lov om handelsagenter og handelsreisende

LOV 1992-06-19 nr 56: Lov om handelsagenter og handelsreisende (agenturloven).

Kapittel V. Agenturavtalens opphør m.v.

§28.¹ Avgangsvederlag.

Når agenturavtalen opphører, har handelsagenten rett til avgangsvederlag hvis og i den utstrekning:

- 1) agenten har tilført hovedmannen nye kunder eller merkbart øket omsetningen med den bestående kundekrets og hovedmannen fortsatt vil få vesentlige fordeler av dette, og
- 2) avgangsvederlag er rimelig på bakgrunn av samtlige omstendigheter, blant dem agentens tap av provisjon ved avtale med kunder som nevnt i nr. 1.

Bestemmelsen i første ledd gjelder tilsvarende når agenturavtalen opphører på grunn av handelsagentens død.

Avgangsvederlag etter første eller annet ledd skal ikke overstige et beløp som tilsvarer ett års vederlag. Dette beløpet beregnes på grunnlag av handelsagentens gjennomsnittlige vederlag de seneste fem årene. Har avtalen vart kortere enn fem år, beregnes det på grunnlag av det gjennomsnittlige vederlaget i perioden.

Bestemmelsene i denne paragrafen kan ikke fravikes til skade for handelsagenten før agenturavtalen er opphørt.

¹ Jfr. §§29-31

§29. Bortfall av retten til avgangsvederlag når hovedmannen hever avtalen m.v.

Handelsagenten har ikke rett til avgangsvederlag etter §28 hvis hovedmannen hever¹ eller sier opp avtalen som følge av et pliktbrudd som medfører vesentlig kontraktbrudd, og som kan tilregnes agenten.

Bestemmelsene i denne paragrafen kan ikke fravikes til skade for handelsagenten før agenturavtalen er opphørt.

¹ Jfr. §27

§30. Bortfall av retten til avgangsvederlag når handelsagenten sier opp eller overdrar agenturavtalen.

Handelsagenten har ikke rett til avgangsvederlag etter §28 hvis:

- 1) agenten sier opp avtalen uten at oppsigelsen har sin grunn i forhold på hovedmannens side,
- 2) agenten sier opp avtalen uten at det på grunn av alder, sykdom eller lignende forhold ikke er rimelig å kreve at agenten skal fortsette sin virksomhet, eller

3) agenten etter avtale med hovedmannen overdrar sine rettigheter og plikter etter agenturavtalen til en annen.

Bestemmelsene i denne paragrafen kan ikke fravikes til skade for handelsagenten før agenturavtalen er opphørt.

§31. Frist for å kreve avgangsvederlag.

Handelsagenten mister sin rett til avgangsvederlag hvis melding¹ om at krav på avgangsvederlag vil bli fremsatt, ikke sendes innen ett år fra avtalen opphørte.

Bestemmelsen i første ledd kan ikke fravikes til skade for handelsagenten før agenturavtalen er opphørt.

¹ Jfr. §35 .

Bilaga E – Utdrag ur tyska Handelsgesetzbuch

HGB § 89b Ausgleichsanspruch Fassung vom 23. Oktober 1989

(1) Der Handelsvertreter kann von dem Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn und soweit

1. der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat,

2. der Handelsvertreter infolge der Beendigung des Vertragsverhältnisses Ansprüche auf Provision verliert, die er bei Fortsetzung desselben aus bereits abgeschlossenen oder künftig zustande kommenden Geschäften mit den von ihm geworbenen Kunden hätte, und

3. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht. Der Werbung eines neuen Kunden steht es gleich, wenn der Handelsvertreter die Geschäftsverbindung mit einem Kunden so wesentlich erweitert hat, daß dies wirtschaftlich der Werbung eines neuen Kunden entspricht.

(2) Der Ausgleich beträgt höchstens eine nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit des Handelsvertreters berechnete Jahresprovision oder sonstige Jahresvergütung; bei kürzerer Dauer des Vertragsverhältnisses ist der Durchschnitt während der Dauer der Tätigkeit maßgebend.

(3) Der Anspruch besteht nicht, wenn

1. der Handelsvertreter das Vertragsverhältnis gekündigt hat, es sei denn, daß ein Verhalten des Unternehmers hierzu begründeten Anlaß gegeben hat oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit nicht zugemutet werden kann, oder

2. der Unternehmer das Vertragsverhältnis gekündigt hat und für die Kündigung ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters vorlag oder

3. auf Grund einer Vereinbarung zwischen dem Unternehmer und dem Handelsvertreter ein Dritter anstelle des Handelsvertreters in das Vertragsverhältnis eintritt; die Vereinbarung kann nicht vor Beendigung des Vertragsverhältnisses getroffen werden.

(4) Der Anspruch kann im voraus nicht ausgeschlossen werden. Er ist innerhalb eines Jahres nach Beendigung des Vertragsverhältnisses geltend zu machen.

(5) Die Absätze 1, 3 und 4 gelten für Versicherungsvertreter mit der Maßgabe, daß an die Stelle der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, die Vermittlung neuer Versicherungsverträge durch den Versicherungsvertreter tritt und der Vermittlung eines Versicherungsvertrages es gleichsteht, wenn der Versicherungsvertreter einen bestehenden Versicherungsvertrag so wesentlich erweitert hat, daß dies wirtschaftlich der Vermittlung eines neuen Versicherungsvertrages entspricht. Der Ausgleich des Versicherungsvertreter beträgt abweichend von Absatz 2 höchstens drei Jahresprovisionen oder Jahresvergütungen. Die Vorschriften der Sätze 1 und 2 gelten sinngemäß für Bausparkassenvertreter.

Käll- och litteraturförteckning

Doktrin

Svensk

- Karnov
- Adlercreutz, Axel Svensk arbetsrätt, 7:e uppl., Stockholm 1986
- Larsson, Anders
Millqvist Göran
Swanstein, Jerker Handelslagstiftningen i ett internationellt perspektiv, Skrifter utgivna av Juridiska Föreningen i Lund nr 34, Teckomatorp 1979
- Nyström, Jan-Åke Kontraktsbrott vid agenturavtal, 2:a uppl., Stockholm 1988
- Nyström, Jan-Åke Kontraktsbrott vid agenturavtal, 3:e uppl., Stockholm 2004
- Söderlund, Herbert Agenträtt. Kommentar till lagen om handelsagentur m.m., 1:a uppl., Stockholm 1994
- Tiberg, Hugo
Dotevall, Rolf Mellanmansrätt, 9:e uppl., Stockholm 1999
- Villard, Börje
Stenberg, Hans Agenträtt i Västeuropa. Frågor om uppsägningstid, avgångsvederlag, tillämplig lag m.m., Institutet för utländsk rätt, skrift nr 1, Stockholm 1985
- Villard, Christer Utländsk agenträtt. Frågor om uppsägningstid, avgångsvederlag och tillämplig lag, 2:a uppl., Stockholm 1977

Norsk

- Eftestøl, Ellen J. Agenturloven med kommentarer, Oslo 1998
- Eftestøl, Ellen J. Handelsagentens sluttoppgjer – Særleg om goodwillstatning, Det juridiske fakultets skriftserie nr. 48, Bergen 1994

Sandvik, Tore Handelsagentur og andre mellommannsforhold i varehandelen, Oslo 1971

Dansk

Iversen, Bent Handelsagenten & eneforhandleren, 3:e uppl., Köpenhamn 1997

Lykkegaard, Jørgen Goodwillgodtgørelse - betydningen af handelsagentdirektivet 86/653/EØF for handelsagenter og andre afsætningsformidlere, Århus 2000

Tysk

Küstner, Wolfram v
Manteuffel, Kurt
Evers, Jürgen Handbuch des gesamten Aussendienstrechts band 2: Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, 6:e uppl., Heidelberg 1995

Engelsk

D'Arcy, Leo
Murray, Carole
Cleave, Barbara Scmitthoff's Export Trade. The Law and Practice of International Trade, 10:e uppl., London 2000

Artiklar

”Directive is Not Mandatory if Foreign Laws Apply”, International Law Office – Legal Newsletter 2001.11.27

Borcher, Erling: Godtgørelse til mellemmanden for oparbejdet kundekreds, Ufr 1999 B s. 79-84.

Pålsson, Michael: Klargör underagenters rättsliga ställning i lagen om handelsagentur, SvJT 2002 nr. 8

Sellhorst & Dennis: ” Agents’ Termination Payment: German Law and the European Commission Report”, International Company and Commercial Law Review 1997, volym 8, nr 9 s. 323-326.

Offentligt tryck

Sverige

Proposition 1974:29

Proposition 1988/89:76

Proposition 1990/91:63

SOU 1970:69

SOU 1975:1

SOU 1984:85

SOU 1988:63

Norge

Utkast till lov om handelsagenter og handelsreisende (agenturloven) avgitt av en arbeidsgruppe nedsatt av Justitiedepartementet November 1991

Ot.prp.nr. 49 (1991-1992). Om lov om handelsagenter og handelsreisende (agenturloven)

Danmark

Betaenkning nr 1151/1988 om handelsagenter og handelsrejsende

Nr LSF 106 Forslag til Lov om handelsagenter og handelsrejsende

EG

Kommissionens forslag KOM 76/670

OJ C/1978/59/31

OJ C/1978/239/17

KOM/1978/773/Final

OJ C/1979/56/5

KOM(96) 364 Rapport om tillämpningen av artikel 17 i rådets direktiv om samordning av medlemsstaternas lagar rörande självständiga handelsagenter (86/653/EEG)

Rättsfallsförteckning

Sverige

AD 1998 nr. 83

AD 2002 nr. 2

AD 2002 nr. 27

NJA 1949 s. 768

NJA 1967 s. 294

NJA 1984 s. 404

NJA 1992 s. 823

Borås tingsrätts dom av den 4 november 1999 i mål nr T 379-97

Linköpings tingsrätts dom av den 9 november 1999 i mål nr T 313-97

Göta Hovrätts dom av den 8 juni 2001 i mål nr T 385-99

Hovrätten för västra Sveriges dom av den 4 december 2001 i mål nr T 5689-99

Göta Hovrättsdom av den 27 mars 2002 i mål nr T 197-01

Helsingborgs tingsrätts dom av den 4 juni 2004 i mål nr T 2637-02

Norge

Thrond Spets mot Denina AS, Rt-1999-569.

Denina AS mot Idar Rishaug, Rt-1999-579.

Gunnar Olsen mot Hunter Textile AS, HR-2000-01503.

X AS mot A, LB-2002-00200, Borgarting Lagmansrett – Dom og Kjennelse

Danmark

Cramer mot B&B, SØ- og Handelsretten i Köpenhamn, 1995.12.15

Lope Handel mot GE Lightning, SØ- og Handelsretten , 1995.09.25

S&L mot Eskimo, Højesteret, 1995.11.14

Mel-Compagniet ApS mot Eidermühle GmbH, sak H 184/94, SHD, 1997.11.14

Kirsch Pharma Danmark A/S mot Callebaut N.V, sak 552/1999, SØ- og Handelsretten, 1999.11.01

Abohava Co Ltd mot Karl Dungs A/S (fd BM Controls A/S) Højesteret, 2001.03.29

Sten Vang mot Licentia Møbler A/S, SØ- og Handelsretten , 2001.03.02

Vester Borup Møbler A/S mot Simon M. Madsen ApS, sak II 36/1999, Højesteret, 2001.05.01

Bianco Agenzia v/Birgithe Bianco mot Staff ApS, anke 9. afd. B-0084-03, Vestre Landsrett, 2004.01.14

Tyskland

U 86/57 OLG Schleswig 1957.11.01

BB 605/60 Bundesgerichtshof, 1960.04.25

VII ZR 194/63 Bundesgerichtshof, 1965.02.15

VII ZR 386/64 BGH 1966.05.23

VII 297/64 BGH 1967.05.29

OLGZ 1968:419

13 U 74/67 OLG Köln 1968.04.29

BB 227/70 Celle, 1969.11.13

II ZR 81/57 BGH 1969.05.04

VII ZR 47/69 BGH, 1970.11.19

V U 94/70 OLG Frankfurt/Main 1970.12.08

VII 23/70 BGH, 1971.06.03

VII ZR 223/69 BGH 1971.06.24

U 57/72 OLG Oldenburg 1972.10.12

18 U 162/76 Oberlandesgericht Hamm, 1977.03.14

4 U 186/82 OLG Bamberg 1983.10.24

I ZR 79/82 BGH 1984.11.15

I ZR 204/82 BGH 1985.03.07

12 U 2405/96 OLG Nuremberg 1991.04.11

VIII ZR 94/93 BGH 1994.02.23

VIII ZR 92/96 BGH 1997.08.06

EG-domstolen

C-381/98 Ingmar GB Ltd mot Eaton Leonard Technologies Inc

C-91/92 Paola Faccini Dori

Avtal

Nordiska agentfederationens agenturavtal

ICC Publication No. 496 – ICC Model Commercial Agency Contract

Övrigt

Advokat Glenn Svarts, Förbundsjurist för Agenturföretagens Förbund i Sverige