

Jälleenmyyjät ja kaupalliset agentit

JURIDINEN OPAS TUOTTEIDEN
JA PALVELUJEN JAKELUN JÄRJESTÄMISEKSI



Sisällysluettelo

- 1. Vaihtoehtoiset tavat jakelun järjestämiseksi**
- 2. Agentti vai jälleenmyyjä?**
- 3. Jälleenmyyntisopimus**
- 4. Agenttisopimus**
- 5. Jälleenmyyntisopimus: juristin vinkit tärkeimpiin sopimusehtoihin**
- 6. Agenttisopimus: juristin vinkit tärkeimpiin sopimusehtoihin**

Tietoja tästä oppaasta



Oppaan kirjoittaja

Tämän oppaan on kirjoittanut lakitoimisto LAKIUS Oy:n juristi **Villy Lindfelt**. Villy on koulutukseltaan OTM, KTM ja LL.M. (Washington University in St. Louis). Hänellä on yli 10 vuoden kokemus yritysjuridiikasta niin lakimiehenä lakitoimistossa kuin yhtiöjuristina yrityksessä. Hänen osaamisalueitaan ovat yhtiö- ja sopimusoikeus, tietosuoja, työoikeus, sekä markkinointi-, immateriaali- ja teknologiaoikeuteen liittyvät oikeudelliset kysymykset.

Yhteystiedot:

Villy Lindfelt, juristi, LAKIUS

Sähköposti: villy.lindfelt@laksius.fi

Puhelin: +358 44 2358 211

Julkaisija: **LAKIUS Oy**, <https://www.laksius.fi>

1

Vaihtoehtoiset tavat jakelun järjestämiseksi

"Miten saada tuotteet tai palvelut maailmalle? Sopimus itsenäisen jälleenmyyjän tai kaupallisen agentin kanssa ovat yksi vaihtoehto."



Tie maailmalle. Monelle suomalaiselle yritykselle kansainvälistyminen ja tuotteiden saattaminen kansainvälisille markkinoille on elinehto. Maa ja markkinat ovat pienet, joten kasvua haetaan usein

ulkomailta. Jakelulla on keskeinen rooli kansainvälisessä kaupassa ja lähes kaikki tuotteet päätyvät lopullisille asiakkaille erilaisten jakelukanavien kautta. Jakelumalleja on kuitenkin useita. Jakelu

”Kirjallinen sopiminen on tärkeää, sillä pahimmassa tapauksessa muuten sopimussuhteen ehdot määräytyvät vieraan lain perusteella ja saatat kokea ikäviä yllätyksiä esimerkiksi sopimuksen irtisanomiseen liittyen.”

voidaan hoitaa itse tai se voidaan uskoa kolmannelle osapuolelle, esimerkiksi jälleenmyyjälle tai agentille. Usein saattaa olla niin, että et kykene itse hoitamaan tuotteiden jakelua loppuasiakkaille, siihen ei ole riittäviä resursseja taikka siihen liittyisi liikaa riskejä, joten päätät järjestää jakelun siihen erikoistuneiden kolmansien osapuolien kautta.

Pääsääntöisesti jakelu halutaan hoitaa mahdollisimman tehokkaalla ja kustannuksia säästävällä tavalla. Mikä tahansa vaihtoehto ja muoto jakelun järjestämiseen valitaankin, on sopimus keskeinen instrumentti tuotteiden jakelun järjestämisessä.

Vaihtoehtoiset tavat järjestää tuotteiden jakelu. Mikä jakelumalli tulisi valita? Jakelumallin valintaan vaikuttavat useat eri tekijät. On myös mahdollista ja hyvin todennäköistäkin, että valmistaja hyödyntää samanaikaisesti useampia eri jakelumalleja – yhdellä markkinalla tuotteita jaellaan oman myyntiyhtiön kautta, toisaalla taas epäitsenäisen kauppaedustajan välityksellä, kolmannessa itsenäisen jälleenmyyjän avulla.

Jakelumallin valintaan vaikuttavia seikkoja ovat muun muassa:

- a) valmistajan tuotteiden laadulliset ominaisuudet ja tuotteiden monimutkaisuus;
- b) markkinoiden luonne, merkityksellisyys, laajuus sekä valmistajan markkinaan kohdistuvat pitkän aikavälin odotukset;
- c) valmistajan tarve kontrolloida jakelukanavan toimintaa;
- d) valmistajan tarve säilyttää itsellään suoria asiakassuhteita;
- e) valmistajan taloudelliset ja organisatoriset resurssit;
- f) jakelijan taloudelliset ja organisatoriset resurssit;

- g) immateriaalioikeudellisen suojan tarve;
- h) jakeluun liittyvät taloudelliset ja oikeudelliset riskit; sekä
- i) juridiset tekijät, kuten verolainsäädäntö ja kilpailuoikeudellisten normien sovellettavaksi tuleminen.

On myös mahdollista – ja hyvin todennäköistäkin, että hyödynnetään samanaikaisesti useampia eri jakelumalleja. Keskeiset vaihtoehdot jakelun järjestämiseksi ovat **(1)** suoramyynti, **(2)** myynti oman myynti- tai tytäryhtiön kautta, **(3)** agentti, eli epäitsenäinen kauppaedustaja ja **(4)** itsenäinen jälleenmyyjä. Kukin näistä esitellään jäljempänä hieman tarkemmin.

1. Suoramyynti

Yksinkertaisin tapa myydä tuotteita asiakkaille on suoramyynti (direct sales), jossa valmistaja myy itse tuotteensa suoraan loppuasiakkaille. Näin usein kansainvälistyminen alkaakin, yksittäisten myyntisopimusten muodossa. Tämä tarkoittaa, että valmistaja ja loppuasiakas ovat suoraan keskenään sopimussuhteessa. Niinpä myös sopimusperusteinen vastuu loppuasiakasta kohtaan syntyy valmistajalle ja asiakas voi esittää valmistajalle esimerkiksi tavaran virheestä tai toimituksen viivästymisen johdosta vaatimuksia, kuten korjausta tai uutta toimitusta tai vahingonkorvausta. Suoramyynnissä kaupan toteuttamiseen ei osallistu välikäsinä ketään kolmansiakaan eikä ole mitään jakelua koskevaa jakelusopimustakaan.

2. Oma myynti- tai tytäryhtiö

Valmistaja voi hoitaa jakelun myös perustamalla myyntiyhtiön tai yritysjärjestelyn kautta ostaa markkinoilla jo toimiva tuotteiden jakeluun erikoistuneen yrityksen. Tällöin tuotteiden kauppaa koskeva sopimussuhde syntyy tytäryhtiönä toimivan myyntiyhtiön ja loppuasiakkaan välillä. Tätä ennen valmistaja on myynyt tuotteensa väliportaana toimivalle myyntiyhtiölleen. Loppuasiakas ei voi tässä tilanteessa lähtökohtaisesti esittää suoria vaatimuksia emoyhtiönä toimivalle valmistajalle, vaan ainoastaan tuotteet myyneelle tytäryritykselle. Käytännössä kyse on kuitenkin siitä, että valmistaja hoitaa tuotteidensa jakelun loppuasiakkaille sisäisin järjestelyin turvautumatta kolmansiiin osapuoliin.

Jakelusopimus on kuitenkin keskeinen instrumentti myös tässä mallissa, sillä valmistajan intressissä on usein solmia jakelusopimus myyntiyhtiönä toimivan tytäryrityksensä kanssa esimerkiksi verotus- ja sopimusriskisyyistä.

3. Agentti (epäitsenäinen kauppaedustaja)

Usein valmistaja turvautuu välikäsiin järjestäessään tuotteidensa jakelun. Jakelijalla voi olla parempi paikallinen markkinatuntemus sekä valmiit kontaktit loppuasiakkaisiin.

Kauppaedustajalla (commercial agent) tarkoitetaan elinkeinonharjoittajaa päämiehen kanssa tekemässään edustussopimuksessa on sitoutunut tämän lukuun jatkuvasti edistämään tavaroiden myyntiä tai ostoa hankkimalla tarjouksia päämiehelle tai päättämällä tämän nimissä myynti- tai ostosopimuksia.

Kauppaedustajan päätehtävä on siten neuvotella ja, yleensä vain poikkeuksellisesti, solmia sopimuksia loppuasiakkaiden kanssa päämiehensä lukuun ja nimissä. Käytännössä kauppaedustajan toteuttamassa neuvottelussa on kyse siitä, että tämä hankkii päämiehelleen tarjouksia tavaroiden ostamisesta. Kun kauppaedustaja sitten välittää tällaisen tarjouksen päämiehelleen, päämiehellä on valta päättää, haluaako hän sitoutua sopimukseen hyväksymällä tarjouksen vai ei. Mahdollinen kauppa valmistajan ja loppuasiakkaan välillä tapahtuu valmistajan määräämin ehdoin. Tavarankauppa koskeva sopimussuhde syntyy asiakkaan ja päämiehen välille ja kauppaedustaja saa työstään välityspalkkion eli komission. Näin ollen päämies myös kantaa riskin asiakkaan sopimusvelvoitteiden täyttämättä jäämisestä ja siten esimerkiksi asiakkaan maksukyvyttömyydestä.

Valinta agentin ja itsenäisen jälleenmyyjän kesken on kilpailuoikeudellisesta näkökulmasta merkittävä päätös. Kilpailusäännöksiä ei sovelleta kauppaedustajaan, mutta sovelletaan kyllä itsenäiseen jälleenmyyjään.

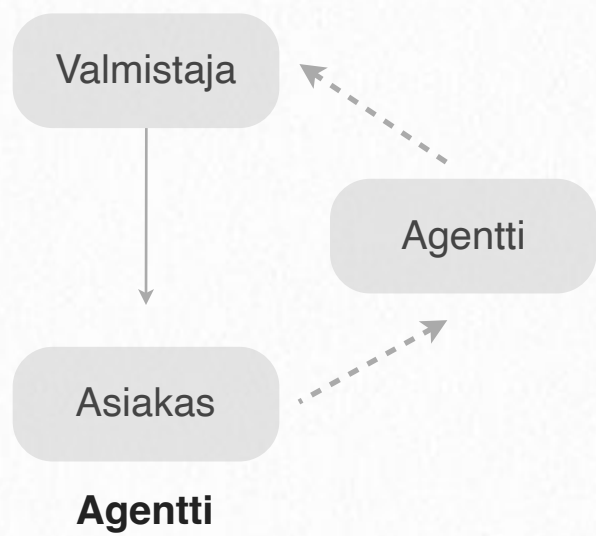
4. Itsenäinen jälleenmyyjä

Agentin ohella toinen keskeinen tapa hyödyntää kolmansia osapuolia tuotteiden jakelussa on järjestää jakelu itsenäisen jälleenmyyjän (independent distributor) kautta. Toisin kuin agentti, itsenäinen jälleenmyyjä toimii omaan lukuunsa ja omissa nimissään myydessään

valmistajan valmistamia tuotteita loppuasiakkaille. Itsenäisiin jälleenmyyjiin perustuvassa jakelumallissa valmistaja myy tuotteet ostaja-jälleenmyyjälle, joka taas myy tuotteet edelleen loppuasiakkaille. Suoraa asiakas- ja sopimussuhdetta loppuasiakkaan ja valmistajan välille ei synny. Koska valmistaja myy tuotteet itsenäiselle jälleenmyyjälle, on jakelusopimukseen olennaista sisällyttää tavaroiden myyntiä valmistajalta jälleenmyyjälle koskevat ehdot. Jälleenmyyjä kantaa myös kaupallisen riskin suhteessa loppuasiakkaaseen, eli esimerkiksi riskin asiakkaan maksukyvyttömyydestä. Lisäksi jälleenmyyjä kantaa riskin myös siitä, ettei se saa valmistajalta ostamiaan tuotteita lainkaan myydyksi.

Agentti ja itsenäinen jälleenmyyjä eroavat oikeudellisesti toisistaan erityisesti siksi, että agentin hyväksi on säädetty useissa maissa, myös Suomessa, pakottavaa erityislainsäädäntöä, kun taas itsenäiseen jälleenmyyjään sovelletaan lähinnä sopimusoikeudellisia yleislakeja sekä yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita.

Euroopan maista Belgia on nähtävästi ainoa maa, jossa myös itsenäisen jälleenmyyjän hyväksi on säädetty pakottavaa erityislainsäädäntöä. Sen sijaan esimerkiksi monissa Latinalaisen Amerikan maissa sekä Lähi-idän maissa lainsäädäntö ei tunne eroa epäitsenäisen kauppaedustajan ja itsenäisen jälleenmyyjän välillä. ***Seuraavassa vielä visuaalisesti kuvattuna eri jakelumallit.***



2

Agentti vai jälleenmyyjä?

”Mitä tulisi huomioida tehtäessä valintaa itsenäisen jälleenmyyjän ja agentin välillä?”



Sopimustermeissä tarkkana.

Jakelusopimusta solmittaessa tulisi kiinnittää huomiota termeihin ja pyrkiä viittaamaan selkeästi ja yksiselitteisesti joko kauppaedustajaan tai itsenäiseen

jälleenmyyjään riippuen siitä, millainen jakelusuhde tosiasiasa halutaan solmia. Huolimattomuus tai käsitteiden ymmärtämättömyys voi vähimmilläänkin johtaa epäselviin sopimussuhteisiin.

Riippumatta siitä, käytetäänkö sopimuksessa termiä kauppaedustaja vai itsenäinen jälleenmyyjä viitattaessa jakelusta vastaavaan sopijapuoleen, valmistajan tulisi nimenomaisesti valita käytettävä jakelumuoto, kiinnittää huomiota jakelusopimuksessa käytettäviin käsitteisiin sekä määritellä käsitteet sopimusehtotasolla ja vielä muotoilla osapuolten oikeudet ja velvollisuudet siten, että ne vastaavat valittua jakelumuotoa.

Valinnan tekeminen. Valinta jakelun järjestämiseksi agentin tai itsenäisen jälleenmyyjän kautta riippuu erityisesti siitä, miten paljon valmistaja haluaa säilyttää itsellään loppuasiakassuhdetta koskevaa kontrollivaltaa, valmistajan riskinkantokyvystä ja -halukkuudesta sekä siitä, millainen merkitys jakelusopimussuhteen päättymisen jälkeen mahdollisesti suoritettavaksi tulevilla velvoitteilla ja hyvityksillä on valmistajalle sekä verotusnäkökohdilla.

Kilpailuoikeuden vaikutus jakelumallin valintaan. Aitoon agenttisuhteeseen ei tule sovellettavaksi EU:n kilpailunormit, joten tällä seikalla saattaa olla myös huomattava vaikutus jakelumudon valintaan. Tämä liittyykin läheisesti siihen seikkaan, miten paljon valmistaja haluaa säilyttää itsellään

tuotteiden myyntiä ja myynnin ehtoja koskevaa kontrollivaltaa.

Jälleenmyyjän vs. agentin

irtisanominen. Itsenäinen jälleenmyyjä eroaa agentista merkittävästi erityisesti irtisanomisajan pituuden sekä irtisanomisen jälkeen suoritettavaksi tulevan hyvityksen osalta (*goodwill indemnity*). Useissa maissa, myös Suomessa, kauppaedustajan hyväksi on olemassa pakottavia säännöksiä kyseisistä seikoista, kun taas itsenäisen jälleenmyyjän osalta mainitut seikat kuuluvat normaalin sopimusvapauden piiriin. Lähtökohtaisesti siis itsenäisen jälleenmyyjän kanssa solmitun jakelusopimuksen irtisanomisajan pituudesta ei ole pakottavia säännöksiä eikä valmistajan suoritettavaksi tule jakelusopimuksen päättymisestä johtuvia hyvityksiä. Tällä asialla on tai ainakin voi olla merkittävä vaikutus valmistajan taloudelliseen asemaan.

Kauppaedustajalain 23 §:n mukaan toistaiseksi voimassa oleva edustusopimus voidaan irtisanoa päättymään irtisanomisajan kuluttua. Milloin sopimus irtisanotaan ensimmäisen sopimusvuoden aikana, irtisanomisaika on yksi kuukausi. Tämän jälkeen irtisanomisaika pitenee yhdellä

kuukaudella jokaiselta alkavalta sopimusvuodelta. Pisin irtisanomisaika on kuitenkin kuusi kuukautta.

Agentin oikeus hyvitykseen sopimuksen päättyessä. Sopimuksen päättyessä agentille maksettavasta hyvityksestä määrätään kauppaedustajalain 28 §:ssä. Säännöksen mukaan kauppaedustajalla on oikeus saada hyvitystä enintään määrä, joka vastaa kauppaedustajan yhden vuoden palkkioita viiden viimeksi kuluneen vuoden palkkioiden keskimäärän mukaan laskettuna.

Milloin edustusopimus on ollut voimassa lyhyemmän ajan kuin viisi vuotta, lasketaan palkkioiden keskimäärä sopimuksen koko voimassaoloaikana maksettujen palkkioiden mukaan. Hyvityksen saaminen edellyttää, että kauppaedustaja on hankkinut päämiehelle uusia asiakkaita tai merkittävästi laajentanut kauppaa aikaisempien asiakkaiden kanssa ja tästä koituu päämiehelle merkittävää etua edustusopimuksen lakkaamisen yhteydessä tai sen jälkeen.

Lisäksi hyvityksen saaminen edellyttää, että sitä on pidettävä kohtuullisena. Irtisanomisajan pituudesta ja hyvityksen suorittamisvelvollisuudesta on säännökset myös EU:n neuvoston

kauppaedustajadirektiivissä, joten tietyn tasoista pakottavan lain antamaa suojaa saavat kauppaedustajat ainakin silloin, kun jakelusuhteeseen tulee sovellettavaksi jonkin EU-jäsenvaltion kansallinen kauppaedustajalaki.

3

Jälleenmyynti-sopimus

”Mistä asioista jälleenmyynti-sopimuksessa yleensä sovitaan?
Miten sopimus tehdään?”



Mikä on jälleenmyyntisopimus?

Sopimusta, jolla valmistaja järjestää tuotteidensa jakelun loppuasiakkaille *itsenäisen jälleenmyyjän* kautta, kutsutaan yleensä jälleenmyyntisopimukseksi (eng.

distribution agreement tai *reseller agreement*). Sopimusta saatetaan kutsua myös jakelusopimukseksi. Mikäli sopimus tehdään valmistajan ja epäitsenäisen kauppaedustajan välillä, kutsutaan sitä

yleensä agentti- tai edustus sopimukseksi. Jälleenmyyntisopimus on kahden tai useamman eri tuotanto- tai jakeluportaalla toimivan yrityksen välinen sopimus, joka koskee niitä edellytyksiä ja ehtoja, joiden perusteella valmistajan tuotteita myydään edelleen loppuasiakkaille.

Kilpailuoikeudessa näitä sopimuksia kutsutaan *vertikaaliseksi sopimukseksi*. Tämä on tärkeä tietää, sillä kilpailuoikeus rajoittaa jälleenmyyntisopimuksia koskevaa sopimusvapautta ja määrittelee millaiset ehdot ovat sallittuja tai kiellettyjä. Jälleenmyyntisopimus ei ole kuitenkaan ainoa vertikaalinen sopimus, vaan vertikaalisia sopimuksia ovat myös esimerkiksi komponenttien valmistajan ja lopputuotteiden valmistajan välillä tehdyt sopimukset.

Vapaamuotoinen sopimus.

Jälleenmyyntisopimus on vapaamuotoinen sopimus, jonka täsmällinen sisältö määräytyy yleensä tapauskohtaisesti olosuhteiden, sopimukselle asetettavien tavoitteiden ja osapuolten yhteisen tarkoituksen perusteella. Pätevälle jälleenmyyntisopimukselle ei ole myöskään olemassa mitään määrämuotovaatimusta, vaan sopimus voi syntyä suullisesti, kirjallisesti taikka tosiasiallisen käyttäytymisenkin perusteella.

Jälleenmyyntisopimus ei siten ole tyypillisesti aina samansisältöinen vakiosopimus, vaan sisältö vaihtelee tapauskohtaisesti. On kuitenkin tiettyjä asioita ja ehtoja, joita sopimukseen yleensä sisällytetään.

Valmistajan päävelvoitteet. Yksi tapa jäsentää jälleenmyyntisopimuksen ehtoja on jakaa sopimuksen keskeiset ehdot kahteen ryhmään: *valmistajan päävelvoitteisiin* ja *jälleenmyyjän päävelvoitteisiin*. Valmistajaa koskevia päävelvoitteita voivat olla muun muassa

- a) yleinen tuki- ja myötävaikutusvelvollisuus;
- b) informointivelvollisuus koskien muun muassa tuote muutoksia, uusia tuotteita ja muita jälleenmyynnin kannalta olennaisia asioita;
- c) tilausten hyväksymis- ja tuotteiden toimitusvelvollisuus;
- d) velvollisuus toimittaa markkinointimateriaalia jälleenmyyjän käyttöön;
- e) velvollisuus antaa tuotekoulutusta jälleenmyyjälle;
- f) vastuu sopimustuotteiden laadusta; sekä
- g) jälleenmyyjän yksinomaisen myyntialueen suojaamisvelvollisuus, eli velvollisuus olla nimittämättä toista jälleenmyyjää samalle myyntialueelle sekä velvollisuus olla itse myymättä suoraan jälleenmyyjän yksinomaisella myyntialueella sijaitseville asiakkaille.

Jälleenmyyjän päävelvoitteet.

Jälleenmyyjää koskevia päävelvoitteita voivat olla muun muassa

- h) yleinen velvollisuus markkinoida ja edistää valmistajan tuotteiden myyntiä;
- i) valmistajan luottamuksellista tietoa koskeva salassapitovelvollisuus;
- j) kilpailukiello;
- k) velvollisuus ostaa tietty vähimmäismäärä sopimustuotteita;
- l) velvollisuus tarjota sopimustuotteille huolto- ja tukipalveluja;
- m) velvollisuus ylläpitää riittävää myynti- ja palveluhenkilökuntaa; sekä
- n) yleinen velvollisuus informoida valmistajaa tuotteiden myynnin kannalta olennaisista seikoista.

Sopimusmuutokset ja sopimuksen ylläpitäminen. Sopimusoikeudellinen lähtökohta on se, että sopimukset ovat sitovia ja kummallakaan osapuolella ei ole oikeutta yksipuolisesti muuttaa sopimusta.

Yleensä sopimusta voidaan muuttaa samoin perustein kuin sopimus syntyykin, eli esimerkiksi kirjallisesti sopimalla.

Jälleenmyyntisopimus on kuitenkin pitkäkestoinen sopimus, jolla sovitaan yhteistyön edellytykset pitkälle aikavälille,

joten olosuhteiden muuttuessa on painetta muuttaa myös sopimusehtoja.

Osapuolet voivat kuitenkin sopia oikeudesta muuttaa sopimusta yksipuolisesti, joka onkin valmistajan intressissä. Yksipuolisesta muutosoikeudesta sovitaan yleensä ehtokohtaisesti, eli määritellään tietyt sopimusehdot, joita sopimusosapuoli voi yksipuolisella ilmoituksella muuttaa.

Jälleenmyyntisopimuksessa valmistajalle saatetaan määrittää yksipuolinen oikeus muuttaa esimerkiksi seuraavia ehtoja:

- Tuotteiden hinnat ja tuotteiden yleiset myyntiehdot
- Sopimustuotteet, tuotemuutokset ja tuotteiden valmistuksen lopettaminen
- Noudatettavat markkinointiohjeistukset
- Jopa jälleenmyyjän ostotavoitteet siinä tilanteessa, jossa ei päästä yksimielisyyteen ostotavoitteista

Muutokset sopimukseen tulisi tehdä aina kirjallisesti, kuten esimerkiksi sopimuksen piiriin kuuluvien jälleenmyytävien tuotteiden päivittäminen.

Kilpailuoikeudellisten sääntöjen

huomioiminen. Osapuolten sopimusvapautta rajoittavat muun muassa kilpailuoikeudelliset säännökset.

Jälleenmyyntisopimukseen tulee kilpailuoikeudellisena säännöksenä sovellettavaksi Euroopan unionin toiminnasta tehdyn sopimuksen 101 artiklan 1 kohta kiellettyjä kilpailunrajoituksia koskevana yleissäännöksenä, mikäli kilpailunrajoituksella on tai voi olla vaikutusta jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Vakavimmat kilpailunrajoitukset liittyvät määrähinnoitteluun ja markkinoiden jakamiseen. EU:n vertikaaliryhmäpoikkeusasetuksen sovellettavaksi tuleminen lisää jälleenmyyntisopimukseen liittyvää kilpailuoikeudellista ennakoitavuutta ja oikeusvarmuutta.

Sopimushallinta sopimuksen elinkaaren aikana. Jälleenmyyntisopimuksessa saattaa olla ehtoja, jotka ovat suurelta osin samoja kaikilla jakelijoilla. Lisäksi on joukko jälleenmyyjäkohtaisia ehtoja, kuten myyntialue ja sopimustuotteet. Sen lisäksi voi olla vielä ehtoja, joita päivitetään säännöllisesti sopimuksen voimassaoloaikana. Sopimushallintaa kannattaa harjoittaa seuraavan taulukon mukaisesti.

Pääsopimus	Alkuperäiset liitteet	Päivitykset
Sopimuksen voimassaoloaikana lähtökohtaisesti muuttumattomana pysyvät ehdot.	Jakelijakohtaisesti muokattavat ehdot, joten sopimuksen ”räätälöinti” tehdään pääosin liitteissä.	Voimassaoloaikana tehtävät muutokset, toteutetaan päivittämällä liitteitä.
Vakioehdot, joita sovelletaan samanlaisena suurelle osaa jakelijoista.	Liite saattaa olla myös sellainen, jota valmistaja saa päivittää yksipuolisella ilmoituksella.	Esim. hinnastot, uudet sopimustuotteet, valmistajan avainasiakkaat.

4

Agenttisopimus

”Mitä olisi hyvä tietää ennen agenttisopimuksen tekemistä?”



Agentin valinta. Agenttisopimusta solmittaessa on erityisen tärkeää tietää ja tuntea kenen kanssa on ryhtymässä yhteistyöhön ottaen huomioon, että agentti neuvottelee ja mahdollisesti jopa solmii

päämiehen lukuun ja nimissä sopimuksia. Niinpä huolellinen etukäteinen riskianalyysi ja due diligence on suotavaa.

Kirjallinen sopimus olennaisen tärkeä.

Agenttisopimus voidaan solmia vapaamuotoisesti, suullisesti, kirjallisesti tai jopa tosiasiallisen käyttäytymisen perusteella, mutta se on syytä aina tehdä kirjallisesti. Ensinnäkin, koska agentti tulee toimimaan päämiehen lukuun ja nimissä, tulisi tarkkarajaisesti kirjallisesti sopia ja kuvata *mitkä ovat agentin toimivallan rajat*, eli mitä agentti saa tehdä ja myös mitä agentti ei saa tehdä. Esimerkiksi kauppaedustajalaissa ei ole mitään olettaa sen suhteen, että kauppaedustajan toimivalta koskee lähtökohtaisesti vain kaupoista neuvottelemista ja että kauppaedustajan oikeus solmia sopimuksia päämiehen nimissä edellyttäisi, että tästä on päämiehen kanssa nimenomaisesti sovittu.

Niinpä mikäli päämies haluaa rajoittaa kauppaedustajan toimivallan koskemaan ainoastaan sopimuksista neuvottelemista ja tarjouksien hankkimista päämiehen hyväksyttäväksi, tulisi tämä tehdä edustussopimuksen nimenomaisin ehdoin.

Sopimusvapautta rajoittaa usein erityislainsäädäntö. Agenttisopimus eroaa jälleenmyyntisopimuksesta siinä suhteessa, että agenttisopimuksia koskien on usein säädetty pakottavaa erityislainsäädäntöä, joka tulee

noudatettavaksi sopimussuhteessa. Näin on Suomessakin, jossa tavaran kauppaa koskeviin agenttisopimuksiin sovelletaan kauppaedustajalakia. Laki perustuu EU:n kauppaedustajadirektiiviin. Erityislaeissa on usein säännöksiä, joilla rajoitetaan sopimusvapautta nimenomaan agentin hyväksi. Säännökset voivat koskea esimerkiksi agentin palkkion suuruutta, sopimussuhteen päättämistä sekä sopimuksen päättymiseen liittyvää valmistajan agentille suoritettavaa hyvitystä (engl. goodwill indemnity).

Kilpailuoikeuden soveltumattomuus.

Aitoon kauppaedustussuhteeseen ei tule sovellettavaksi EU:n kilpailunormit, joten tällä seikalla saattaa olla myös huomattava vaikutus jakelumuodon valintaan. Tämä liittyykin läheisesti siihen seikkaan, miten paljon valmistaja haluaa säilyttää itsellään tuotteiden myyntiä ja myynnin ehtoja koskevaa kontrollivaltaa. Niinpä esimerkiksi valmistaja voi määrätä hinnat, joilla agentti myy valmistajan tuotteita loppuasiakkaille. Tällainen sopimusehto jakelusopimuksessa katsottaisiin vakavaksi kilpailunrajoitukseksi ja johtaisi kilpailuoikeudellisiin seuraamuksiin. Kilpailuoikeuden soveltumattomuus edellyttää aidon kauppaedustussuhteen olemassaoloa.

Agenttisopimuksen päättäminen ja agentin hyvitys. Muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta (esim. Saksa ja Belgia), useissa maissa ei ole säädetty itsenäisen jälleenmyyjän hyväksi sellaista lainsäädäntöä, joka edellyttäisi että itsenäiselle jälleenmyyjälle maksetaan hyvityskorvaus (goodwill indemnity) tiettyjen edellytysten täytyessä sopimussuhteen päättyessä. Sen sijaan agentin osalta tämä on usein lähtökohta, mikäli agentteja koskevaa erityislainsäädäntöä on säädetty. Näin on myös Suomessa kauppaedustajalain perusteella.

Kauppaedustajalain 23 §:n mukaan toistaiseksi voimassa oleva edustusopimus voidaan irtisanoa päättymään irtisanomisajan kuluttua. Milloin sopimus irtisanotaan ensimmäisen sopimusvuoden aikana, irtisanomisaika on yksi kuukausi. Tämän jälkeen irtisanomisaika pitenee yhdellä kuukaudella jokaiselta alkavalta sopimusvuodelta. Pisin irtisanomisaika on kuitenkin kuusi kuukautta.

Sopimuksen päättyessä kauppaedustajalle maksettavasta hyvityksestä määrätään kauppaedustajalain 28 §:ssä. Säännöksen mukaan kauppaedustajalla on oikeus saada hyvitystä enintään määrä, joka

vastaa kauppaedustajan yhden vuoden palkkioita viiden viimeksi kuluneen vuoden palkkioiden keskimäärän mukaan laskettuna. Milloin edustusopimus on ollut voimassa lyhyemmän ajan kuin viisi vuotta, lasketaan palkkioiden keskimäärä sopimuksen koko voimassaoloaikana maksettujen palkkioiden mukaan. Hyvityksen saaminen edellyttää, että kauppaedustaja on hankkinut päämiehelle uusia asiakkaita tai merkittävästi laajentanut kauppaa aikaisempien asiakkaiden kanssa ja tästä koituu päämiehelle merkittävää etua edustusopimuksen lakkaamisen yhteydessä tai sen jälkeen. Lisäksi hyvityksen saaminen edellyttää, että sitä on pidettävä kohtuullisena. Irtisanomisajan pituudesta ja hyvityksen suorittamisvelvollisuudesta on säännökset myös EU:n neuvoston kauppaedustajadirektiivissä.

Päämiehen vastuu agentin toimista.

Koska agentti toimii päämiehen lukuun ja nimissä, on syytä ymmärtää, että päämies voi tulla vastuulliseksi agentin toimien laillisuudesta. Konkreettinen esimerkki on tilanne, jossa agentti käyttää osan palkkiostaan asiakkaan lahjomiseen. Tällaisessa tilanteessa päämies voi tulla vastuulliseksi lahjontarikoksesta. On siten tärkeää esimerkiksi huolehtia siitä, että

agentin valinta suoritetaan huolellisesti, agentti sopimuksin velvoitetaan noudattamaan soveltuvia lakeja (erityisesti lahjontaan ja korruptioon liittyen) ja päämiehen hyvän liiketavan periaatteita, agentille ei makseta ylisuuria palkkioita, agentin palkkioita ei makseta käteisellä, agentin palkkiot maksetaan lähtökohtaisesti siihen maahan missä agentti toimii, agentin palkkiot maksetaan agentin tilille ja että palkkioiden maksuista pidetään tarkkaa ja asianmukaista kirjanpitoa.

Sovellettavan lain tuntemisen merkitys.

Jo edellä kuvatusta on käynyt ilmi, että sovellettavan lain tunteminen on tärkeää esimerkiksi siitä syystä, että ymmärretään tuleeko sopimukseen sovellettavaksi jokin agentteja koskevan erityislaki (esim. Suomen kauppaedustajalaki) ja sovelletaanko sopimussuhteeseen EU:n kilpailusäännöksiä vai ei.

Joissain maissa saattaa olla myös vero-oikeudellisia säännöksiä, jotka tulevat sovellettavaksi mikäli agentti saa neuvotella ja päättää sopimuksia päämiehen puolesta kyseisessä maassa ja/tai varastoi päämiehen tavaroita kohdemaassa. Tällaisessa tilanteessa päämies saattaa joutua tuloverovelvolliseksi kyseisessä maassa

harjoitetusta liiketoiminnasta. On siis hyvä myös selvittää mahdolliset verotukselliset näkökohdat agenttitoimintaan liittyen.

Agentin del credere -vastuu. Kaikki oikeusjärjestelmät eivät tunne del credere -vastuun konseptia, mutta sellainen on sisällytetty muun muassa Suomen lainsäädäntöön ja kauppaedustajalain 17 §:ään. Del credere -vastuu tarkoitetaan vastuuta, jonka agentti ottaa siitä, että asiakas täyttää sopimusvelvoitteensa. Lain mukaan jos agentti sitoutuu vastaamaan päämiehelle siitä, että kolmas henkilö täyttää sopimuksesta johtuvat velvollisuudet (del credere), sitoumus on ollakseen pätevä annettava kirjallisesti.

Sitoumus voi koskea vain määrättyä sopimusta tai määrätyn kolmannen henkilön kanssa tehtäviä sopimuksia.

Tällaisesta sitoumuksesta agentti vastaa kuten omasta velastaan. Agentilla on oikeus saada tällaisesta vastuusitoumuksesta erityinen kohtuullinen palkkio.

Agentille kuuluva palkkio del credere -vastuun kantamisesta on suoritettava, kun sopimus kolmannen henkilön kanssa on tehty.

5

Jälleenmyyntisopimus: juristin vinkit tärkeimpiin sopimusehtoihin

1. Sopimuksen nimi

Sopimuksen nimeämisellä ei ole varsinaisesti juridista merkitystä, mutta se on jo osoitus osapuolten sopimusta koskevasta tarkoituksesta. Käytä siten mieluusti nimeä ”jälleenmyyntisopimus”. Myös esimerkiksi ”Distribution Agreement” tai ”Reseller Agreement” viittaa yleensä itsenäiseen jälleenmyyjään, kun taas ”Agency Agreement” tai ”Sales Representative Agreement” viittaisi agenttiin tai epäitsenäiseen kauppaedustajaan.

2. Osapuolet

Kirjoita tähän kappaleeseen sopijapuolten täydellinen juridinen nimi, yhteisötunnus, kotipaikka ja yhteystiedot. Varsinkin jos jompikumpi osapuolista on laajoja konserniyhtiöitä, on tärkeätä että tiedät selkeästi mikä oikeushenkilö on sopimuksen osapuolena.

3. Sopimuksen tausta ja tarkoitus

Osapuolet voivat määritellä sopimuksen alkuun sopimussuhdetta koskevan yhteisen tarkoituksensa. Sopimuksen taustaa ja tarkoitusta koskevalla sopimusehdolla on vahva tulkintavaikutus riitatilanteessa, joten taustan ja tarkoituksen kuvaamiseen kannattaa panostaa. Kappaleessa kuvataan vapaamuotoisesti miksi sopimus tehdään, mihin sillä pyritään ja millaiset roolit osapuolilla on sopimuksen täytäntöönpanossa. Taustan ja tarkoituksen kuvaus auttaa varmistamaan, että molemmat ymmärtävät sopimuksen tarkoituksen ja tavoitteet samalla tavoin.

4. Määritelmät

Määritelmissä kuvataan sopimuksessa käytettyjen keskeisten käsitteiden määritelmät. Yleensä termi saa sen

yleiskielisen mukaisen merkityssisällön, mutta jos termi on määritelty sopimuksessa, saa se sen sisällön mikä sille sopimuksessa annetaan. Määritelmiä lisätään sopimukseen yleensä silloin, kun tietyllä termillä ei ole vakiintunutta tulkintaa. Aina jos sopimuksessa on termejä määritelty, ne kannattaa lukea huolella, jotta välttyy ikäviltä yllätyksiltä.

5. Myyntialue/asiakasryhmät

Alakohdat: myyntialueen määrittäminen, esimerkiksi tietty maantieteellisesti rajattu alue; alueen ulkopuolisten aktiviteettien rajaaminen; asiakaskyselyt myyntialueen ulkopuolelta; eksklusiivisuus/ei-eksklusiivisuus; valmistajan suoramyyntioikeudet.

Myyntialuetta koskevissa sopimusmääräyksissä määritellään ne maantieteelliset alueet ja/tai asiakasryhmät, joissa jakelija toimii valmistajan tuotteiden jälleenmyyjänä. Lisäksi jakelusopimuksessa usein määrätään jakelijan myyntialueen ulkopuolisista aktiviteeteista ja erityisesti niihin kohdistuvista rajoituksista.

Jakelijalle voidaan myöntää yksinmyyntioikeus tuotteille kyseisellä myyntialueella, eli valmistaja voi sitoutua olemaan nimittämättä toista

jälleenmyyjää/agenttia samalle alueelle. Valmistaja voi myös sitoutua olemaan itse myymättä suoraan asiakkaille jakelijalle varatulla myyntialueella tai valmistaja voi nimenomaisesti jättää tämän oikeuden itselleen. Jos jakelijalla on ei-eksklusiivinen myyntioikeus, valmistaja voi vapaasti nimittää muita jakelijoita samalle myyntialueelle tai myydä itse suoraan alueen asiakkaille. Jakelusopimuksessa määritellään usein myös sellaiset maantieteelliset alueet taikka asiakasryhmät, jotka on yksinomaan varattu muille jakelijoille tai valmistajalle itselleen. Huomiota kiinnitettävä ”exclusive”, ”non-exclusive” ja ”sole” termien käyttöön. Termit voi olla hyvä avata, sillä ei ole yksiselitteistä mitä ”eksklusiivinen” tai ”ei-eksklusiivinen” tarkoittaa.

Myyntialuetta koskeviin ehtoihin liittyy myös se, varaako valmistaja itselleen oikeuden myydä suoraan jakelijan myyntialueella sijaitseville asiakkaille. Nämä asiakkaat tai asiakasryhmät voidaan yksilöidä tai valmistajalla voi olla yleinen myyntioikeus.

Valmistajan suoramyyntioikeuden varaaminen on tärkeää erityisesti silloin, kun jälleenmyyjä on eksklusiivinen. Valmistaja saattaa tässä tapauksessa

haluta varata itselleen oikeuden myydä myyntialueella sijaitseville avainasiakkailleen. Usein tällaiset yritykset nimetään myös sopimusliitteessä, jolloin valmistajalle olisi hyvä rajata yksipuolinen oikeus päivittää asiakaslistaa kirjallisella ilmoituksella. Usein jälleenmyyjälle saatetaan myös varata tietty pieni komissio (prosenttia myynnistä, esimerkiksi 5 - 15 %), johon jälleenmyyjä on oikeutettu silloin, kun valmistaja myy suoraan jälleenmyyjän myyntialueella sijaitseville asiakkaille.

Olennaista on kuitenkin ymmärtää, että valmistaja ei voi kieltää jälleenmyyjää myymästä itselleen varaamille asiakkaille, ainoastaan varata itselleen oikeuden myydä näille.

6. Jakelijan asema ja toimivallan rajoitukset

“Independent contractor” sopimusehto määrittelee toimiiko jakelija omissa nimissään itsenäisenä jälleenmyyjänä vai epäitsenäisenä kauppaedustajana valmistajan nimissä ja lukuun. Usein nimenomaisesti määrätään, että jakelijalla ei ole edustusvaltaa suhteessa valmistajaan, vaan että tämä toimii itsenäisesti suhteessa loppuasiakkaisiin. Jos jakelija on agentti, määräyksellä

otetaan kantaa siihen, onko agentilla oikeus vain neuvotella taikka myös päättää sopimuksia valmistajan lukuun.

Oikeussuhteen määrittelyllä on olennainen merkitys muun muassa jakelusuhteen kilpailuoikeudellisen arvioinnin kannalta. Näin ollen “independent contractor”, tai suomeksi itsenäinen elinkeinonharjoittaja -ehto on tärkeä sopimusehto, joka täsmentää osapuolten sopimussuhteen luonnetta.

7. Lojaliteettiperiaate (good faith and fair dealing)

Kaikki oikeusjärjestelmät eivät tunne lojaliteettiperiaatetta, joten mikäli sopimukseen tulee sovellettavaksi muu kuin Suomen laki ja lojaliteettiperiaate halutaan sovellettavaksi sopimukseen, tulee sopimuksessa olla sitä koskeva nimenomainen sopimusehto.

8. Sopimustuotteet

Sopimustuotteiksi voidaan määritellä vain tietyt valmistajan tuotteet taikka että sopimustuotteita ovat kaikki valmistajan nykyiseen valikoimaan kuuluvat tuotteet. Tuotteet usein yksilöidään jakelusopimuksen liitteessä. Lisäksi voidaan ottaa kantaa siihen, tuleeko valmistajan uudet tuotteet automaattisesti sopimustuotteiksi taikka edellyttääkö tämä

nimenomaista sopimista. Valmistajan intressissä on sisällyttää sopimukseen vain tietyt nimetyt tuotteet, jolloin uusien tuotteiden lisäämisestä neuvotellaan aina erikseen. Sopimustuotteet usein listataan ja nimetään erillisessä sopimusliitteessä.

9. Sopimustuotteiden jälleenmyyntihinnan määräytyminen

Hinnoittelua koskevat jakelusopimuksen sopimusmääräykset voivat liittyä kahteen asiaan: hintaan jolla valmistaja myy tuotteet jälleenmyyjälle tai vähittäismyyntihintaan jolla tuotteet myydään loppuasiakkaille.

Sopimusehdossa usein nimenomaan mainitaan jakelijan oikeus päättää itsenäisesti sopimustuotteiden vähittäismyyntihinnat. Kilpailusäännösten vastaisia ovat sellaiset jakelusopimuksen ehdot, joilla valmistaja suoraan tai välillisesti määrää sopimustuotteille vähimmäishinnat taikka kiinteät vähittäismyyntihinnat. Tällaisia ehtoja pidetään vakavimpina kilpailunrajoituksina. Tästä syystä jakelusopimukseen kannattaa yleensä sisällyttää nimenomainen sopimusmääräys, jossa todetaan jakelijan oikeus päättää itsenäisesti vähittäismyyntihinnoista.

EU:n vertikaaliryhmäpoikkeusasetuksen kannalta sallittua on kuitenkin määrätä tuotteille enimmäishinta taikka antaa tuotteille suositushinta, edellyttäen että tämä ei johda kiinteään määrahinnoitteluun. Koska kyse on vakavasta kilpailunrajoituksesta, on sopimuksessa hyvä nimenomaisesti todeta jälleenmyyjän hinnoitteluvapaus vähittäismyyntihintojen osalta.

10. Sopimustuotteiden toimitusehdot

Alakohdat: kompensatio, alennukset ja komissiot; tilausmenettely ja tilausten vahvistaminen; sovellettavat myyntiehdot; maksu- ja toimitusehdot; jakelijan yksinomaiset ostovelvoitteet; omistusoikeuden siirtyminen ja vaaranvastuu.

11. Valmistajan yleiset velvollisuudet

Alakohdat: yleinen myötävaikutusvelvollisuus; myynninedistämistoimet; tietojenantovelvollisuudet; kouluttamisvelvollisuus; sopimustuotteiden toimittaminen; tavoitteelliset/sitovat toimitusajat; seuraamukset viivästystilanteissa; jakelijan myyntialueen suojaaminen; asiakaskyselyt jakelijan myyntialueelta.

Tässä kappaleessa määritellään valmistajan yleiset sopimusvelvoitteet. Valmistajalle määrätään yleensä velvollisuus antaa tietoja, tukea jakelijaa markkinointiaktiviteettien toteuttamisessa sekä toimittaa tarpeellisia markkinointimateriaaleja jakelijan käyttöön.

12. Jakelijan yleiset velvollisuudet

Alakohdat: yleinen myynninedistäminen (best efforts); lakien ja viranomaisohjeiden noudattaminen; viranomaisluvat ja rekisteröinnit; vakuuttamisvelvollisuus; vähimmäisostovelvoitteet ja -tavoitteet; vähimmäisvaraston ylläpito.

Jakelusopimuksessa määrätään jakelijalle usein velvoite ostaa tietty vähimmäismäärä valmistajan tuotteita vuositasolla taikka vähintäänkin vuosiosastoja koskeva tavoitetaso. Mikäli jakelija ei saavuta tavoitetta, valmistajalle voidaan määrätä oikeus esimerkiksi irtisanoa sopimus ilman irtisanomisaikaa taikka yksipuolinen oikeus muuttaa jakelusopimus ei-eksklusiiviseksi.

Objektiivisten kriteerien lisäksi jakelusopimus sisältää usein subjektiivisia jakelijan velvoitteita koskevia kriteerejä eli yleisen velvollisuuden edistää valmistajan tuotteiden myyntiä ja valvoa valmistajan etua. Lisäksi jakelijalle määrätään usein vastuu tarvittavien viranomaislupien ja

rekisteröintien hankinnasta. Nopean toimitusajan turvaamiseksi jakelijalle saatetaan määritellä velvollisuus ylläpitää sopimustuotteille vähimmäisvarastoa.

13. Ohjelmistotuotteiden jälleenmyyntiehdot

Mikäli sopimustuotteina on myös ohjelmistoja, sisältää jakelusopimus yleensä nimenomaisia määräyksiä siitä, millä ehdoin jakelija jälleenmyy tällaisia ohjelmistotuotteita. Ehdossa yleensä määritellään siirtyykö jakelijalle käyttöoikeus vai ainoastaan oikeus jälleenmyydä ohjelmistoja sekä millä ehdoin jakelijan tulee jälleenmyydä ohjelmistolisenssejä. Ohjelmistopäivityksistä, ohjelmistoylläpitopalvelujen tuottamisesta sekä asennuspalveluiden tarjoamisesta on myös usein nimenomainen maininta sopimuksessa.

Ohjelmistotuotteiden jälleenmyynnin osalta kilpailuoikeudelliset säännökset antavat enemmän vapauksia rajoittavien ehtojen soveltamiseen verrattuna muiden tuotteiden jälleenmyyntiin. Tämä johtuu siitä, että ohjelmistotuotteiden osalta lisenssijärjestely voidaan toteuttaa suoraan tekijänoikeuden haltijan ja loppuasiakkaan välillä eikä jälleenmyyjä saa lainkaan

käyttöoikeutta ohjelmistoon, ainoastaan oikeuden jälleenmyydä sitä.

Jälleenmyyjältä voidaan edellyttää, että sen tulee käyttää yksinomaan valmistajan lisenssiehtoja myydessään ohjelmistotuotteita loppuasiakkaille. Näin ollen valmistaja voi kilpailusäännösten estämättä määrätä niistä ehdoista, joilla jälleenmyyjä myy valmistajan ohjelmistotuotteita loppuasiakkaille.

14.Markkinointi ja menekinedistäminen

Jakelijalle määrätään yleensä nimenomainen velvollisuus markkinoida ja mainostaa valmistajan tuotteita omalla kustannuksellaan. Jakelijalle voidaan myös määrätä tietty minimipanostus, joka tämän tulee varata tuotteiden markkinointia varten. Lisäksi jakelijalle määrätään yleensä velvollisuus noudattaa valmistajan antamia ohjeita. Valmistajalle sen sijaan määrätään velvollisuus antaa tietoja, tukea jakelijaa markkinointiaktiviteettien toteuttamisessa sekä toimittaa tarpeellisia markkinointimateriaaleja jakelijan käyttöön.

15.Dokumentointi- ja tietojenantovelvoitteet

Jakelijalle määrätään yleensä tietynlaisia dokumentaatiovelvoitteita koskien esimerkiksi tietoja loppuasiakkaista, joille valmistajan tuotteita on myyty. Jakelijalle

määrätään myös usein tietojenantovelvollisuuksia koskien muun muassa lainsäädännön muutoksia, teknistä kehitystä sekä markkina- ja kilpailutilannetta. Tietojenantovelvollisuus voidaan sopia täytettäväksi joko pyydettyä tai säännöllisin raportein. Valmistajalla on erityinen intressi saada tietoja jakelijalta silloin, kun jakelijalla on alueeseensa eksklusiivinen myyntioikeus. Tällä tavoin valmistaja varmistaa, että se ei tule liian riippuvaiseksi yksittäisestä jakelijasta.

16.Kilpailukielto

Kilpailukielloilla rajoitetaan yleensä jakelijan oikeutta toimia kilpailevien tuotteiden valmistajana, jakelijana, myyjänä tai markkinoijana taikka rajoitetaan muuten jälleenmyyjän oikeutta harjoittaa valmistajan kanssa kilpailevaa toimintaa. Kilpailukiellon suojan kohteena on luottamuksellinen tieto sekä valmistajan jakeluverkostoon tekemät erityisinvestoinnit. Kilpailukielto on usein ajalliselta kestoaltaan rajoitettu koskien tiettyä aikaa sopimuksen voimassaoloaikana sekä mahdollisesti määräajan sopimuksen päättymisen jälkeen. Kilpailukielto usein sisältää nimenomaisen kilpailevia tuotteita koskevan määritelmän.

Huom! Kaikenlaisista kilpailua ja jälleenmyyjän toimintaa rajoittavista ehdoista sovittaessa tulee kuitenkin **aina** arvioida ja huomioida myös ehtojen mahdollinen sallittavuus kilpailuoikeudellisesta näkökulmasta.

17. Jakelijan henkilöstö ja toimitilat

Mikäli valmistaja haluaa vaikuttaa jakelijan myyntiorganisaation laajuuteen, ammattitaitoon tai rakenteeseen, on tästä mainittava sopimuksessa. Sopimuksessa voidaan siten esimerkiksi määritellä, kuinka monta myyjää jakelijalla tulisi olla koko ajan valmistajan tuotteita myymässä taikka kuinka monessa myyntipisteessä valmistajan tuotteita tulisi olla esillä.

18. Tukipalvelujen tarjoamisvelvoitteet

Sopimuksessa voidaan määritellä kumman velvollisuutena on tuottaa myyntialueella loppuasiakkaille tukipalveluja, kuten asennus-, koulutus-, ja huoltopalveluja sekä kuka vastaa tällaisten palvelujen kustannuksista.

19. Immateriaalioikeudet

Alakohdat: valmistaja säilyy oikeudenhaltijana; ei oikeuksien siirtoa jakelijalle; jakelijalle vain ei-yksinomainen käyttöoikeus valmistajan tavaramerkkien ja

tuotteiden markkinointimateriaalien käyttöön sopimusvelvoitteiden täyttämiseksi; jakelijalla ei oikeutta rekisteröidä oikeuksia; vastuu immateriaalioikeuksien loukkauksista.

Jakelija tarvitsee yleensä käyttöoikeuden muun muassa valmistajan tavaramerkkiin ja tekijänoikeudella suojattuihin aineistoihin, jotta tämä voi myydä ja markkinoida sopimustuotteita myyntialueellaan. Tämä käyttöoikeus määrätään päätymään kuitenkin sopimuksen päättyessä. Lisäksi usein määrätään, että jakelijalla ei ole oikeutta rekisteröidä myyntialueellaan valmistajan immateriaalioikeuksien kanssa kilpailevia oikeuksia. Jakelijalle määrätään usein myös velvollisuus ilmoittaa immateriaalioikeusloukkauksista ja avustaa valmistajaa oikeuksien puolustamisessa.

20. Salassapitovelvoite

Salassapitovelvoitteet voivat olla yksipuolisia tai molemminpuolisia, mutta usein salassapito velvoittaa ainoastaan jakelijaa. Ehdossa voidaan määritellä tarkemmin luottamuksellinen tieto, tietoa koskevat käyttö- ja ilmaisurajoitukset, tiedon muodon ja antamistavan merkitys (muodosta riippumatta tai vain sellainen asiakirjamuodossa annettu

luottamukselliseksi merkitty tieto), velvoitteiden voimassaoloaika ja velvoitteiden mahdollinen voimassa pysyminen sopimuksen päättymisen jälkeen sekä mahdolliset sanktiot (sopimussakko) velvoitteiden rikkomisesta.

21.Sopimustuotteiden takuuehdot

Sopimustuotteiden takuuehdot voivat sisältyä jakelusopimukseen taikka tuotteiden myyntiä koskeviin yleisiin myyntiehtoihin.

22.Vastuunrajauslausekkeet

Jakelusopimuksessa otetaan usein kantaa erityisesti tuotevastuun jakautumiseen valmistajan ja jakelijan kesken.

Tuotevastuuta ei voida sopimusperusteisesta rajoittaa etukäteen, mutta sen lopullisesta jakautumisesta eli allokoimisesta voi olla määräyksiä jakelusopimuksessa. Sopimusrikkomuksia koskevat vastuunrajoitukset voivat sisältyä jakelusopimukseen taikka myyntiehtoihin, joita sovelletaan valmistajan myydessä tuotteita jakelijalle. Yleensä valmistaja haluaa sopimustuotteiden myyjänä rajata kokonaisvastuunsa tiettyyn summaan (esimerkiksi tietty prosentti sopimusrikkomuksen kohteena olevan tilauksen kauppasummasta ja yhteenlaskettu kokonaisvastuu tiettyyn

määrättyyn summaan) ja rajata vastuunsa ulkopuolelle vastuu välillisistä vahingoista.

23.Tiedoksiantomenettelyä koskevat ehdot

Tiedoksiantomenettelyä koskevissa sopimusehdoissa määritellään miten menetellen sopimussuhdetta koskevat tiedoksiannot tehdään toiselle osapuolelle ja milloin tiedoksianto katsotaan pätevästi tehdyksi. Näitä ehtoja noudatetaan esimerkiksi silloin, kun osapuoli irtisanoo kirjallisesti sopimuksen taikka kun valmistaja päivittää yksipuolisesti sellaisia sopimusehtoja, joiden osalta sille on määrätty yksipuolinen muutosoikeus.

24.Sopimuksen voimaantuloa ja voimassaoloa koskevat ehdot

Alakohdat: voimaantulo; sopimuksen kesto; irtisanomisoikeus sekä yleiset ja erityiset irtisanomisperusteet; irtisanomisaika/-ajat; purkamisen edellytykset ja vaikutukset; irtisanomisen/purkamisen määrämuoto; päättymiseen liittyvät velvoitteet/oikeudet; voimassapysyvät sopimusmääräykset.

Sopimuksen voimaantulolle kannattaa määritellä tietty päivämäärä, eikä sitoa sitä esimerkiksi allekirjoituspäiväyksiin.

Voimassaoloa koskevissa sopimusmääräyksissä otetaan kantaa sopimuksen kestoon, irtisanomisoikeuteen ja irtisanomisaikaan.

Lisäksi sopimuksessa määritellään yleensä edellytyksistä milloin sopimus on irtisanottavissa välittömin vaikutuksin ilman irtisanomisaikaa (esim. konkurssi tai muu maksukyvyttömyys, olennainen sopimusrikkomus, omistusrakenteen muutos eli change of control -ehto, muutos yrityksen johdossa, ostotavoitteiden saavuttamatta jääminen). Jakelusopimuksessa saatetaan määrätä, että tietyt ehdot pysyvät voimassa sopimuksen päättymisen jälkeenkin (mm. kilpailukiello, salassapitovelvoitteet, rekrytointikielto).

Sopimuksessa määrätään usein myös nimenomaisesti, että jakelija ei ole oikeutettu mihinkään sopimuksen päättymiseen perustuvaan hyvitykseen. Lisäksi päättymistä koskevissa määräyksissä otetaan usein kantaa asiakirjojen ja materiaalien palauttamiseen, avoimiin tarjouksiin, takuuhuoltovelvoitteiden jatkumiseen, velvollisuuteen myötävaikuttaa jakelutehtävien siirtämiseen uudelle jakelijalle, myyntivaraston takaisinostoon sekä velvollisuuteen täyttää ennen

sopimuksen päättymistä syntyneet maksuvelvoitteet. Lisäksi usein määrätään, että jakelijalla ei ole oikeutta käyttää valmistajan tavaramerkkejä taikka muita immateriaalioikeuksia sopimuksen päättymisen jälkeen.

25.Sovellettava laki ja riitojen ratkaisu

Mikäli osapuolet haluavat, he voivat määrätä jakelusopimukseen sovellettavasta laista (lakiviittaus). Tämä ei ole kuitenkaan välttämätöntä, vaikkakin suositeltavaa. Mikäli sovellettavasta laista ei sovita, määräytyy sovellettava laki kansainvälisen yksityisoikeuden lainvalintasäännösten mukaan. Lisäksi osapuolet voivat sopia miten mahdolliset erimielisyydet ratkaistaan. Sopimukseen voidaan siten sisällyttää esimerkiksi välityslauseke tai että vain tietty alioikeus on toimivaltainen ratkaisemaan sopimuksesta johtuvat riidat (oikeuspaikkasopimus). Suositeltavaa on sisällyttää välityslauseke ja varmistaa myös, että sopijapuolen kotipaikan valtio on osallisena New Yorkin välitystuomioiden tunnustamista ja täytäntöönpanoa koskevassa valtiosopimuksessa, jolloin mahdolliset välitystuomiot saadaan tarvittaessa tehokkaasti täytäntöönpantua.

26.Muut ehdot

Alakohdat: ylivoimaiset esteet; integraatiolauseke; aikaisempien sopimusten syrjäyttäminen; muutosten kirjallinen määrämuoto; sopimusehtojen etusijajärjestys; sopimuksen otsikot; no waiver -ehto; sopimuksen siirtäminen; severability-ehto; lain noudattaminen; vientirajoituksia ja -pakotteita koskevien lakien, säännösten ja määräysten noudattaminen.

27. Allekirjoitukset ja päiväys

Varmista, että molemmat osapuolet allekirjoittavat sopimuksen. Sopimus tulee allekirjoittaa niin monena alkuperäiskappaleena, kuin sopimuksessa on osapuoliakin, yleensä siis kaksi kappaletta. Molemmille osapuolille tulee oma kappale. Allekirjoittajien on hyvä myös lisätä omat nimikirjaimensa sivun kulmaan muille kuin allekirjoitussivulle sopimusasiakirjan alkuperäisyyden varmistamiseksi.

Allekirjoituksessa tulee olla myös nimenselvennys, tehtävänimike ja allekirjoituksen päiväys, vaikka sopimukselle määritelläänkin tietty allekirjoituspäivästä riippumaton voimaantulopäivä. Varmista se, että sopijapuolten puolesta sopimuksen

allekirjoittaa henkilö, jolla on kelpoisuus sopimus allekirjoittaa.

28. Liitteet

Alakohdat: myyntialue ja sopimustuotteet; valmistajan yleiset myyntiehdot; valmistajan hinnasto; takuuehdot; valmistajan suoramyyntiasiakkaat ja komissio; jakelijan muut päämiehet; vähimmäisostotavoitteet/-velvoitteet; immateriaalioikeuksien lisensointiehdot; change of control -ehto.

Jakelusopimukseen sisältyy usein monta eri liitettä. Käytännössä on hyvä toimia siten, että pitää varsinaisen sopimusasiakirjassa vakiomuotoiset ja muuttumattomat ehdot ja sisällyttää liitteisiin jälleenmyyjäkohtaisia ehtoja, kuten myyntialueen kuvauksen ja sopimustuotteiden määrittelyt. Liitteillä usein hallitaan myös sopimusmuutoksia, eli liitteiksi voidaan määritellä sellaisia ehtoja, joita valmistajalla on yksipuolinen oikeus päivittää kirjallisella ilmoituksella. Tällaisia ehtoja ovat muun muassa valmistajan omat suoramyyntiasiakkaat ja sopimustuotteiden hinnasto.

6

Agenttisopimus: juristin vinkit tärkeimpiin sopimusehtoihin

1.Sopimuksen nimi

Sopimuksen nimeämisellä ei ole varsinaisesti juridista merkitystä, mutta se on jo osoitus osapuolten sopimusta koskevasta tarkoituksesta.

”Agenttisopimus”, “Agency Agreement” tai “Commercial Agency Agreement” viittaa agenttiin tai epäitsenäiseen kauppaedustajaan.

2.Osapuolet

Kirjoita tähän kappaleeseen sopijapuolten täydellinen juridinen nimi, yhteisötunnus, kotipaikka ja yhteystiedot. Varsinkin jos jompikumpi osapuolista on laajoja konserniyhtiöitä, on tärkeitä että tiedät selkeästi mikä oikeushenkilö on sopimuksen osapuolena.

3.Sopimuksen tarkoitus

Osapuolet voivat määritellä sopimuksen alkuun sopimussuhdetta koskevan

yhteisen tarkoituksensa. Sopimuksen taustaa ja tarkoitusta koskevalla sopimusehdolla on vahva tulkintavaikutus riitatilanteessa, joten taustan ja tarkoituksen kuvaamiseen kannattaa panostaa. Tarkoituksen kuvaus auttaa myös “täyttämään” sopimusaukkoja, eli jos jostain asiasta ei ole nimenomaista sopimusehtoa, voidaan sopimuksen tarkoituksen kuvauksen perusteella tehdä päätelmiä asiasta. Kappaleessa kuvataan vapaamuotoisesti miksi sopimus tehdään, mihin sillä pyritään ja millaiset roolit osapuolilla on sopimuksen täytäntöönpanossa. Taustan ja tarkoituksen kuvaus auttaa varmistamaan, että molemmat ymmärtävät sopimuksen tarkoituksen ja tavoitteet samalla tavoin.

4.Määritelmät

Määritelmissä kuvataan sopimuksessa käytettyjen keskeisten käsitteiden määritelmät. Yleensä termi saa sen yleiskielisen mukaisen merkityssisällön,

mutta jos termi on määritelty sopimuksessa, saa se sen sisällön mikä sille sopimuksessa annetaan. Määritelmiä lisätään sopimukseen yleensä silloin, kun tietyllä termillä ei ole vakiintunutta tulkintaa. Aina jos sopimuksessa on termejä määritelty, ne kannattaa lukea huolella, jotta välttyy ikäviltä yllätyksiltä.

5.Myyntialue, tuotteet ja asiakasryhmät

Myyntialuetta koskevissa sopimusmääräyksissä määritellään ne maantieteelliset alueet ja/tai asiakasryhmät, joissa agentti toimii päämiehen tuotteiden edustajana. Lisäksi agenttisopimuksessa usein määrätään agentin myyntialueen ulkopuolisista aktiviteeteista ja erityisesti niihin kohdistuvista rajoituksista. Agentille voidaan myöntää yksinomainen oikeus edustaa tuotteita kyseisellä markkina-alueella, eli päämies voi sitoutua olemaan nimittämättä toista jälleenmyyjää/agenttia samalle alueelle. Päämies voi myös sitoutua olemaan itse

myymättä suoraan asiakkaille agentille varatulla myyntialueella tai päämies voi nimenomaisesti jättää tämän oikeuden itselleen. Jos agentilla on ei-eksklusiivinen myyntioikeus, päämies voi vapaasti nimittää muita agentteja tai jälleenmyyjä

samalle myyntialueelle tai myydä itse suoraan alueen asiakkaille. Huomiota on kiinnitettävä ”exclusive”, ”non-exclusive” ja ”sole” termien käyttöön. Termit voi olla hyvä avata, sillä ei ole yksiselitteistä mitä ”eksklusiivinen” tai ”ei-eksklusiivinen” tarkoittaa. Eksklusiivisten sopimusten tekemisen suhteen tulee olla siinä mielessä tarkkana, että ei anna samaa aluetta eksklusiivisesti useammalle agentille tai jälleenmyyjälle. Tällaisessa tilanteessa päämies syyllistyy sopimusrikkomukseen.

Sopimustuotteet on usein lueteltu ja yksilöity erillisessä sopimusliitteessä. Sopimustuotteiksi voidaan määritellä vain tietyt päämiehen tuotteet taikka että sopimustuotteita ovat kaikki päämiehen nykyiseen valikoimaan kuuluvat tuotteet. Lisäksi voidaan ottaa kantaa siihen, tuleeko päämiehen uudet tuotteet automaattisesti sopimustuotteiksi taikka edellyttääkö tämä nimenomaista sopimista. Päämiehen intressissä on sisällyttää sopimukseen vain tietyt nimetyt tuotteet, jolloin uusien tuotteiden lisäämisestä neuvotellaan aina erikseen.

Mikäli päämies haluaa varata itselleen oikeuden myydä suoraan agentin myyntialueella sijaitseville loppuasiakkaille, sitä koskeva sopimusehto voidaan sisällyttää tähän kappaleeseen.

6. Agentin tehtävät ja toimivallan rajat

Agentin tehtävien ja toimivallan rajojen määrittely on ehkä tärkein kappale koko agenttisopimuksessa. Kiteytetysti tärkeäksi kappaleen tekee se, että usein laissa ei ole määritelty mitään lähtökohtaa sille, kuuluuko agentin toimivaltaan ainoastaan sopimusneuvottelu vai kuuluuko toimivaltaan sekä sopimusneuvottelu että sopimusten solmiminen päämiehen nimissä. Tästä syystä tämä tulee määritellä selkeästi sopimuksessa. Hyvin harvoin agentille annetaan oikeus molempiin edellä mainittuihin seikkoihin, joten tässäkin sopimusmallissa lähdetään siitä, että agentilla ei ole oikeutta solmia sopimuksia päämiehen lukuun, vaan ainoastaan neuvotella niistä ja hankkia ostotarjouksia päämiehelle, jotka tämä voi sitten hyväksyä tai hylätä. Tässä kappaleessa voidaan vielä nimenomaisesti mainita, että agentilla ei ole oikeutta hyväksyä asiakkaiden ostotarjouksia, vaan se oikeus kuuluu yksinomaan päämiehelle. Voidaan kuitenkin määritellä, että päämies ei perusteettomasti hylkää loppuasiakkaiden ostotarjouksia.

Yleensä agentin tehtäviä koskevassa kappaleessa määritellään myös agentille velvollisuus noudattaa lakeja, hyvää

liiketapaa ja mahdollisia päämiehen eettisiä ohjeistuksia.

Kappaleessa määritellään usein myös agentille yleinen velvollisuus parhaansa mukaan markkinoida päämiehen tuotteita ja edistää tämän liiketoimia myyntialueella.

Koskien sopimusneuvotteluja asiakkaiden kanssa, kappaleessa saatetaan nimenomaisesti määrätä, että agentin tulee neuvotella päämiehen toimittamien yleisten myyntiehtojen ja hinnastojen pohjalta.

Kappaleessa myös usein todetaan, että agentin vastuulla on mahdollisten tarvittavien lisenssien ja lupien hankinta sekä velvollisuus informoida päämiestä tarvittavista lisensseistä ja muutoinkin paikallisen lainsäädännön vaatimuksista.

Päämiehelle saatetaan myös varata auditointioikeus liittyen agentin kirjanpitoon.

7. Päämiehen yleiset velvollisuudet

Yleensä agenttisopimus ei sisällä kovin montaa sellaista sopimusehtoa, jossa määritellään päämiehelle velvoitteita. Osapuolet voivat toki neuvotella sellaisia tapauskohtaisesti. Yleisiä velvoitteita voidaan kuitenkin päämiehelle sopimukseen määritellä, kuten

sopimustuotteita koskevien tietojen, markkinointimateriaalien, hinnastojen ja mallikappaleiden toimittaminen. Lisäksi tässä kappaleessa voidaan todeta, että päämiehen tulee ostotarjouksen saatuaan kohtuullisen ajan kuluessa ilmoittaa agentille, hyväksyykö päämies tarjouksen.

8. Tuotteiden markkinointi

Tuotteiden markkinoinnin ja myynnin osalta voidaan ensinnäkin yleisesti todeta, että agentin tulee huolehtia siitä, että sillä on riittävät myyntiresurssit käytettävissä tuotteiden myynnin edistämiseksi.

Markkinoinnin osalta tulisi huomioida se, että mikäli agentti ottaa markkinointikulut vastattavakseen, saattaa sopimus EU:n kilpailuoikeuden kannalta menettää aidon kauppaedustussuhteen statuksen ja kilpailusäännökset tulla sovellettavaksi. Siten sopimuksessa ei kannata velvoittaa agenttia vastaamaan markkinointikuluista. Sen sijaan tulisi velvoittaa, että agentti noudattaa päämiehen markkinointiohjeita ja -materiaaleja ja päämiehellä on oikeus hyväksyä etukäteen kaikki agentin käyttämät markkinointimateriaalit.

9. Salassapitolauseke

Salassapitovelvoitteet voivat olla yksipuolisia tai molemminpuolisia, mutta

usein salassapito velvoittaa ainoastaan agenttia. Ehdossa voidaan määritellä

tarkemmin luottamuksellinen tieto, tietoa koskevat käyttö- ja ilmaisurajoitukset, tiedon muodon ja antamistavan merkitys (muodosta riippumatta tai vain sellainen asiakirjamuodossa annettu luottamukselliseksi merkitty tieto), velvoitteiden voimassaoloaika ja velvoitteiden mahdollinen voimassa pysyminen sopimuksen päättymisen jälkeen sekä mahdolliset sanktiot (sopimussakko) velvoitteiden rikkomisesta.

10. Kilpailukielto

Kilpailukielloilla rajoitetaan yleensä agentin oikeutta toimia kilpailevien tuotteiden valmistajana, jakelijana, myyjänä tai markkinoijana taikka rajoitetaan muuten agentin oikeutta harjoittaa päämiehen kanssa kilpailevaa toimintaa. Kilpailukiellon suojan kohteena on luottamuksellinen tieto sekä valmistajan tekemät erityisinvestoinnit markkina-alueen myynnin kehittämiseen. Kilpailukielto on usein voimassa ainakin koko sopimuksen voimassaoloajan. EU:n kauppaedustajadirektiivi rajoittaa sopimuksen päättymisen jälkeen voimassapysyviä kilpailukieltoja sekä ajallisesti että soveltamisalaltaan. On myös

mahdollista, että sopimukseen sovellettava laki sisältää yksityiskohtaisempia rajoituksia kilpailukieltoon liittyen. Niinpä kilpailukiellon muotoiluun on syytä kiinnittää erityistä huomiota etenkin silloin, jos kilpailukiellon tulisi pysyä voimassa sopimussuhteen päättymisen jälkeenkin.

11.Myyntitavoitteet

Agenttisopimukseen saatetaan sisällyttää sopimusehtoja koskien minimimyyntimääriä. Myyntimäärät voivat olla täysin ei-sitovia ja ainoastaan tavoitteellisia, taikka sitten esimerkiksi siinä suhteessa sitovia, että myyntitavoitteen alittaminen oikeuttaa päämiehen päättämään sopimuksen taikka rajaamaan agentin muita oikeuksia.

12.Dokumentointi- ja tietojenantovelvoitteet

Dokumentointi- ja tietojenantovelvoitteita koskevat ehdot voivat olla agentin yleisiä velvoitteita koskevassa kappaleessa taikka sitten omassa erillisessä kappaleessa. Ensinnäkin agentille määritellään usein yleinen velvollisuus informoida aktiviteeteistaan sekä myös tietoonsa tulleista kilpailijoiden aktiviteeteista markkinoilla. Tätä tehostamaan voidaan lisätä velvoite vastata päämiehen kohtuudella esittämiin tietopyyntöihin.

Yksityiskohtaisempia tietojenantovelvoitteita voidaan määritellä esimerkiksi paikallisesta laista johtuviin markkinakohtaisiin tuotevaatimuksiin liittyen.

13.Päämiehen tavaramerkit ja muut aineettomat oikeudet

Agentti tarvitsee yleensä toimiakseen päämiehen tavaramerkin käyttöoikeuden ja mahdollisesti myös jonkinlaisia oikeuksia päämiehen muihin aineettomiin oikeuksiin, kuten markkinointimateriaaleja ja tuotedokumentaatiota koskeviin tekijänoikeuksiin. Agentin tulee siis kyetä toteuttamaan myynti- ja markkinointitoimenpiteitä tuotteille omalla markkinallaan.

Sopimuksessa määritellään yleensä rajoituksia käyttöoikeudelle, eli esimerkiksi että käyttöoikeus on ei-yksinomainen ja että agentilla ei ole oikeutta muokata aineistoja taikka että päämiehen tavaramerkkejä ja muita aineettomia oikeuksia tulee käyttää ainoastaan päämiehen ohjeiden mukaisesti.

Agentille määritellään tässä kappaleessa yleensä myös velvoite ilmoittaa päämiehelle mikäli se tulee tietoiseksi siitä, että joku toinen loukkaa päämiehen aineettomia oikeuksia taikka että

päämiehen tuotteet ja aineistot mahdollisesti loukkaavat jonkun toisen aineettomia oikeuksia.

Agentilta usein myös kielletään tuotteisiin ja päämiehen brändiin liittyvien immateriaalioikeuksien rekisteröiminen.

14.Agentin komissio

Agenttisopimuksen kaupallinen malli perustuu siihen, että agentti saa tietyn suuruisen palkkion tai provision siitä myynnistä, jonka hän on neuvotellut päämiehelleen. Agentin komissiota ja sen maksamista koskevat ehdot ovat epäilemättä sopimuksen tärkeimpiä ja kaupallisesti merkittävimpiä kappaleita. Komissiota koskevat tulisi tehdä mahdollisimman selkeästi ja ymmärrettävästi, jotta vältät komissiota koskevat epäselvyydet ja jopa mahdolliset riidat.

Kappaleessa otetaan kantaa yleensä seuraaviin asioihin: agentin komission suuruus (yleensä jonkinlainen prosenttiosuus nettomyynnistä taikka päämiehen vastaanottamista maksuista), millaisista kaupoista agentti on oikeutettu komissioon, kuinka usein ja miten komissio maksetaan, onko agentilla oikeus vastaanottaa loppuasiakkaiden maksusuorituksia vai ei ja onko agentilla

oikeus komission lisäksi laskuttaa aiheutuneita kuluja, kuten matkakulut ja toimistokulut.

Komissiota koskevien ehtojen muotoilussa tulisi tarkistaa myös se, asettaako sovellettava lainsäädäntö rajoitteita sopimusvapaudelle. Esimerkiksi EU:n kauppavedustajadirektiivi ja Suomen kauppavedustajalaki sisältävät säännöksiä agentin palkkioon liittyen.

15.Voimassaolo ja sopimuksen päättäminen

Alakohdat: voimaantulo; sopimuksen kesto; irtisanomisoikeus sekä yleiset ja erityiset irtisanomisperusteet; irtisanomisaika/-ajat; purkamisen edellytykset ja vaikutukset; irtisanomisen/purkamisen määrämuoto; päättymiseen liittyvät velvoitteet/oikeudet; voimassapysyvät sopimusmääräykset.

Voimassaoloa koskevissa sopimusmääräyksissä otetaan kantaa sopimuksen kestoon, irtisanomisoikeuteen ja irtisanomisaikaan.

Lisäksi sopimuksessa määritellään yleensä edellytyksistä milloin sopimus on irtisanottavissa välittömin vaikutuksin ilman irtisanomisaikaa (esim. konkurssi tai muu maksukyvyttömyys, olennainen sopimusrikkomus, omistusrakenteen

muutos eli change of control -ehto). Agenttisopimuksessa saatetaan määrätä, että tietyt ehdot pysyvät voimassa sopimuksen päättymisen jälkeenkin (mm. kilpailukiello, salassapitovelvoitteet).

Agenttisopimus voidaan solmia toistaiseksi voimassaolevana tai määräaikaisena.

Voimassaoloa ja erityisesti irtisanomisaikoja koskevissa ehdoissa tulee huomioida onko pakottavasta laista johtuvia rajoitteita irtisanomisaikojen määrittelylle. Irtisanomisaikoja koskevia vaatimuksia on esimerkiksi EU:n kauppaedustajadirektiivissä ja Suomen kauppaedustajalaissa. Kauppaedustajalain mukaan toistaiseksi voimassa oleva edustus sopimus voidaan irtisanoa päättymään irtisanomisajan kuluttua. Milloin sopimus irtisanotaan ensimmäisen sopimusvuoden aikana, irtisanomisaika on yksi kuukausi. Tämän jälkeen irtisanomisaika pitenee yhdellä kuukaudella jokaiselta alkavalta sopimusvuodelta. Pisin irtisanomisaika on kuitenkin kuusi kuukautta.

Tärkeitä ehtoja ovat myös ne, joilla määrätään irtisanomisen ja sopimuksen päättymisen vaikutuksista. Sopimuksessa on siten hyvä täsmentää esimerkiksi, että sopimuksen päättyessä agentin tulee noudattaa kaikkia voimassapysyviä ehtoja

(esim. salassapito, kilpailukiello), lopettaa päämiehen tavaramerkkien ja muiden immateriaalioikeuksien käyttö, pidättyä esiintymästä päämiehen agenttina ja toimittaa tiedot avoimista neuvotteluista.

16.Agentille maksettava hyvitys sopimussuhteen päättyessä

Moni kansallinen agenttilainsäädäntö sisältää pakottavia säännöksiä, jonka mukaan päämies on velvollinen maksamaan agentille hyvitystä sopimussuhteen päättyessä. Näin on myös Suomessa.

Sopimuksen päättyessä kauppaedustajalle maksettavasta hyvityksestä määrätään kauppaedustajalain 28 §:ssä. Säännöksen mukaan kauppaedustajalla on oikeus saada hyvitystä enintään määrä, joka vastaa kauppaedustajan yhden vuoden palkkioita viiden viimeksi kuluneen vuoden palkkioiden keskimäärän mukaan laskettuna. Milloin edustus sopimus on ollut voimassa lyhyemmän ajan kuin viisi vuotta, lasketaan palkkioiden keskimäärä sopimuksen koko voimassaoloaikana maksettujen palkkioiden mukaan. Hyvityksen saaminen edellyttää, että kauppaedustaja on hankkinut päämiehelle uusia asiakkaita tai merkittävästi laajentanut kauppaa aikaisempien

asiakkaiden kanssa ja tästä koituu päämiehelle merkittävää etua edustussopimuksen lakkaamisen yhteydessä tai sen jälkeen. Lisäksi hyvityksen saaminen edellyttää, että sitä on pidettävä kohtuullisena. Irtisanomisajan pituudesta ja hyvityksen suorittamisvelvollisuudesta on säännökset myös EU:n neuvoston kauppaedustajadirektiivissä.

Kauppaedustajalain mukaan agentilla ei ole oikeutta hyvitykseen, jos päämies on irtisanonut tai purkanut edustussopimuksen kauppaedustajan 25 §:ssä tarkoitetun laiminlyönnin tai käyttäytymisen perusteella, agentti on irtisanonut tai purkanut agenttisopimuksen muusta kuin päämiehestä johtuvasta syystä tai agentti on siirtänyt päämiehen suostumuksella edustussopimuksesta johtuvat oikeutensa ja velvollisuutensa toiselle henkilölle.

17.Vastuut

Yleensä päämies kantaa tuotevastuun suhteessa loppuasiakkaisiin, mutta sopimukseen voidaan sisällyttää ehto, jossa tarkennetaan että päämies ei kanna tuotevastuuta niissä tilanteissa, joissa vastuu on aiheutunut agentin toimista

(esimerkiksi väärrien tai virheellisten tietojen antaminen).

18.Sovellettava laki ja riitojen ratkaisu

Mikäli osapuolet haluavat, he voivat määrätä agenttisopimukseen sovellettavasta laista (lakiviittaus). Kuten aiemmin on jo käynyt ilmi, sovellettavasta laista sopiminen ja sen tunteminen on erityisen tärkeää agenttisopimuksissa. Voi myöskin olla, että päämiehen ei automaattisesti kannata vaatia sovellettavaksi laiksi oman kotipaikkansa lakia. Mikäli sovellettavasta laista ei sovita, määräytyy sovellettava laki kansainvälisen yksityisoikeuden lainvalintasäännösten mukaan. Lisäksi osapuolet voivat sopia miten mahdolliset erimielisyydet ratkaistaan. Sopimukseen voidaan siten sisällyttää esimerkiksi välityslauseke tai että vain tietty alioikeus on toimivaltainen ratkaisemaan sopimuksesta johtuvat riidat (oikeuspaikkasopimus). Suositeltavaa on sisällyttää välityslauseke ja varmistaa myös, että sopijapuolen kotipaikan valtio on osallisena New Yorkin välitystuomioiden tunnustamista ja täytäntöönpanoa koskevassa valtiosopimuksessa, jolloin mahdolliset välitystuomiot saadaan tarvittaessa tehokkaasti täytäntöön pantua.

19.Muut ehdot

Alakohdat: ylivoimaiset esteet; integraatiolauseke; aikaisempien sopimusten syrjäyttäminen; muutosten kirjallinen määrämuoto; sopimusehtojen etusijajärjestys; sopimuksen otsikot; no waiver -ehto; sopimuksen siirtäminen; severability-ehto; lain noudattaminen; vientirajoituksia ja -pakotteita koskevien lakien, säännösten ja määräysten noudattaminen.

20.Allekirjoitukset

Varmista, että molemmat osapuolet allekirjoittavat sopimuksen. Sopimus tulee allekirjoittaa niin monena alkuperäiskappaleena, kuin sopimuksessa on osapuoliakin, yleensä siis kaksi kappaletta. Molemmille osapuolille tulee oma kappale. Allekirjoittajien on hyvä myös lisätä omat nimikirjaimensa sivun kulmaan muille kuin allekirjoitussivulle sopimusasiakirjan alkuperäisyyden varmistamiseksi. Allekirjoituksessa tulee olla myös nimenselvennys, tehtävänimike ja allekirjoituksen päiväys, vaikka sopimukselle määritelläänkin tietty allekirjoituspäivästä riippumaton voimaantulopäivä. Varmista se, että sopijapuolten puolesta sopimuksen

allekirjoittaa henkilö, jolla on kelpoisuus sopimus allekirjoittaa.

21.Liitteet

Agenttisopimukseen sisältyy usein monta eri liitettä. Käytännössä on hyvä toimia siten, että pitää varsinaisessa sopimusasiakirjassa vakiomuotoiset ja muuttumattomat ehdot ja sisällyttää liitteisiin agenttikohtaisia ehtoja. Liitteillä usein hallitaan myös sopimusmuutoksia, eli liitteiksi voidaan määritellä sellaisia ehtoja, joita valmistajalla on yksipuolinen oikeus päivittää kirjallisella ilmoituksella. Tällaisia ehtoja ovat muun muassa valmistajan omat suoramyyntiasiakkaat ja loppuasiakkaille tehtävissä tarjouksissa käytettävät yleiset myyntiehdot.