National Library
of Sweden

Denna bok digitaliserades på Kungl. biblioteket år 2013

Ref.

Statens
offentliga
utredningar
1970:69
Justitie-
departementet

Ändringar i kommissionslagen

SOU

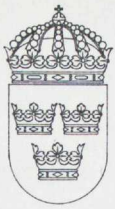
Betänkande avgivet av de kommissionslagstiftningssakkunniga
Stockholm 1970

Statens offentliga utredningar 1970

Kronologisk förteckning

1. Barns utemiljö. Tryckeribolaget. C.
2. Om stat och kyrka. Beckman. U.
3. Balanserad regional utveckling. Esselte. In.
4. Reformerad lärarutbildning. Svenska Reproduktions AB. U.
5. Statligt stöd till fiskehamnar. Esselte. Jo.
6. Ny livsmedelsstadga m.m. Del. I. Förslag och motiv. Tryckeribolaget. S.
7. Ny livsmedelsstadga m.m. Del II. Bilagor. Tryckeribolaget. S.
8. Yrkesteknisk högskoleutbildning. Svenska Reproduktions AB. U.
9. Snöskotern-fordonet och föraren. Esselte. K.
10. Fria läromedel. Beckman. U.
11. Folktandvårdens utbyggande och reglering. Beckman. S.
12. Värnpliktstjänstgöringens civila meritvärde. Esselte. Fö.
13. Sveriges energiförsörjning. Energipolitik och organisation. Svenska Reproduktions AB. I.
14. Urbaniseringen i Sverige. Bilagedel I till Balanserad regional utveckling. Esselte. In.
15. Regionalekonomisk utveckling. Bilagedel II till Balanserad regional utveckling. Esselte. In.
16. Rikdagsgrupperna • Regeringsbildningen. Norstedt & Söner. Ju.
17. Ersättare för riksdagsledamöterna. Esselte. Ju.
18. Upphandling av byggnader. Del 2. Administrationen. Beckman. Fi.
19. Svensk FN-lag. Esselte. Ju.
20. Behörighet • Meritvärdering • Studieprognos. Specialundersökningar av kompetensfrågor. Esselte. U.
21. Vägar till högre utbildning. Del I. Behörighet och urval. Esselte. U.
22. Pedagogisk utbildning och forskning. Berlingska Boktryckeriet. Lund. U.
23. Understödsföreningar. Svenska Reproduktions AB. Fi.
24. Rationell bensinhandel. Esselte. H.
25. Aspirationer, möjligheter och skattemoral. Göteborgs Offsettryckeri AB, Surte. Fi.
26. Körkort och körkortsregistrering. Norstedt & Söner. K.
27. Allmänna val på våren? Norstedt & Söner. Ju.
28. Tjänstgöringsbetyg. Norstedt & Söner. Fi.
29. Decentralisering av statlig verksamhet. Esselte. Fi.
30. Stordriftsfördelar inom industriproduktionen. Esselte. Fi.
31. Militära straff och disciplinmedel. Esselte. Ju.
32. Polisen i samhället. Esselte. Ju.
33. Medel för styrning av byggnadsverksamheten. Norstedt & Söner. In.
34. Svenska folkets inkomster. Esselte. In.
35. Hemförsäljning. Göteborgs Offsettryckeri AB, Surte. Ju
36. Kilometerbeskattning. Berlingska Boktryckeriet, Lund. Fi.
37. Översyn av vissa punktskatter. Esselte. Fi.
38. Förtrolig företagsinformation och börshandel. Esselte. Fi.
39. Sexualkunskapen på grundskolans låg- och mellanstadier. Esselte. U.
40. Revision av vattenlagen. Norstedt & Söner. Ju.
41. Företag och Samhälle. Del 1. Esselte. I.
42. Företag och Samhälle. Del 2. Esselte. I.
43. Ungdom – Bostad. Esselte. In.
44. Språkundersökning bland finländska barn och ungdomar i Sverige. Esselte. U.
45. Gruvrättslig speciallagstiftning. Svenska Reproduktions AB. Ju.
46. Den äldre arbetskraften inom byggnadsindustrin Esselte. In.
47. Skydd mot avlyssning. Norstedt & Söner. Ju.
48. Svensk författningssamling. Norstedt & Söner. Ju.
49. Yrkesskadeförsäkringens finansiering. Esselte. S.
50. Viss medicinsk och farmaceutisk yrkesutbildning. Svenska Reproduktions AB. U.
51. Mellansvensk gruvindustri. Almqvist & Wiksell, Uppsala. I.
52. Om lotterier. Norstedt & Söner. H.
53. Distriktsveterinärernas tjänstgöringsförhållanden, m.m. Svenska Reproduktions AB. Jo.
54. Forskning för försvarssektorn. Norstedt & Söner. Fö.
55. Vägar till högre utbildning. Del 2. Organisation och information. Esselte. U.
56. Ersättning vid vissa sjukvårdande åtgärder och sjukresor. Esselte. S.
57. Olja i rör. Esselte. I.
58. Yrkesutbildning och arbetsliv. Svenska Reproduktions AB. U.
59. TEKO-industrierna inför 70-talet. Del I. Analys, slutsatser, förslag. Tryckeribolaget. I.
60. TEKO-industrierna inför 70-talet. Del II. Bilagor. Tryckeribolaget. I.
61. Trafiknykterhetsbrott. Esselte. Ju.
62. Utbetalning av kommunalskatt. Esselte. Fi.
63. Svensk krigsmaterielexport. Svenska Reproduktions AB. H.
64. Bättre socialtjänst för handikappade. Esselte. S.
65. Utbildning m.m. av värnpliktiga i specialtjänst. Esselte. Fö.
66. Högskolor för konstnärlig utbildning. Esselte. U.
67. Förmynderskap. Norstedt & Söner. Ju.
68. Boendeservice 2. Esselte. In.
69. Ändringar i kommissionslagen. Tryckeribolaget. Ju.

Anm. Om särskild tryckort ej anges är tryckort Stockholm.



Statens offentliga utredningar
1970: 69
Justitiedepartementet

Ändringar i kommissionslagen

Betänkande avgivet av de
kommissionslagstiftningssakkunniga
Stockholm 1970

Tryckeribolaget Ivar Hæggström AB, Stockholm 1970
ALLF 101 2 028

Till Statsrådet och chefen för justitiedepartementet

I Danmark, Norge och Sverige gäller en i allt väsentligt likartad lagstiftning om kommission, handelsagentur och handelsresande. I Finland regleras ämnet däremot alltjämt av allmänna uppdragsregler i 1734 års lag. I november 1961 tillsattes i Finland en kommitté för att utarbeta ny lagstiftning på förevarande område, varvid skulle eftersträvas att få lagstiftningen så lik den dansk-norsk-svenska som möjligt.

Vid det nordiska justitieministermötet i Oslo den 18 januari 1962 beslöt justitieministrarna förorda, att övriga nordiska länder skulle utse sakkunniga för att följa arbetet i den finska kommittén samt överväga huruvida det förelåg anledning att föreslå ändringar i den i de övriga länderna gällande kommissionslagstiftningen.

Med stöd av Kungl. Maj:ts bemyndigande den 28 juni 1962 tillkallade dåvarande chefen för justitiedepartementet samma dag såsom sakkunniga justitierådet Hjalmar Karlgren och professorn Jan Hellner. Till sekreterare förordnades hovrättsassessorn Anders Knutsson. Den 19 januari 1968 entledigades Hellner från sitt uppdrag och samma dag förordnades professorn Kurt Grönfors att vara sakkunnig. Den 2 februari 1968 entledigades Knutsson från uppdraget som sekreterare och samma dag förordnades hovrättsassessorn Anders Stendahl att vara sekreterare.

I enlighet med vad som förutsattes i direktiven har de sakkunniga samarbetat med delegerade från våra nordiska grannländer. De sakkunniga har sålunda deltagit i gemensamma överläggningar i Helsingfors den 9—10 oktober 1964 och den 25—26 september 1969, i Stockholm den 10 december 1965, i Oslo den 30 november—den 1 december 1967, i Köpenhamn den 28—29 januari 1969 och i Göteborg den 20—21 maj 1969.

De danska delegerade har bestått av professorn Anders Vinding Kruse och landsdommer E. Bjerregaard med fuldmaektig O. Perch Nielsen som sekreterare. Den finska kommittén har bestått av professorn K. A. Telaranta (ordförande), vice häradshövdingen J. Laine och advokaten Aaro Koskenjaako med byråchefen P. E. von Bonsdorff som sekreterare. Advokat Koskenjaako avled 1969. Ny kommittéledamot har ej utsetts i hans ställe. I Norge tillsattes i januari 1966 en kommitté bestående av professorn Carsten Smith (ordförande) och direktörerna Dag Dvergsten (Norges Industriförbund) och Finn Qvigstad (Norges Handelsstands Forbund). Till kommittén har som experter knutits høyesterettsadvokaten J. Kittelsen och advokaten A. Bjarøy. Kommitténs sekreterare har varit professorn Tore Sandvik.

Det förslag till lag om ändringar i kommissionslagen, som de sakkunniga nu framlägger, bygger på de resultat som uppnåtts vid nyssnämnda nordiska överläggningar. I Danmark och Norge kommer motsvarande förslag att framläggas. Det har eftersträvats att nå största möjliga likformighet inte bara i sak utan även i redaktionellt hänseende. I Finland utarbetas f. n. ett förslag till lag om handelsrepresentanter. Förslaget kommer att i de delar varom här är fråga nära ansluta till den lagstiftning som nu föreslås genomförd i de övriga nordiska länderna.

Uppdraget är därmed slutfört.

Stockholm i december 1970

Hjalmar Karlgren *Kurt Grönfors*

/ Anders Stendahl

Innehåll

Skrivelse till Statsrådet och chefen för justitiedepartementet 3

Sammanfattning 7

Förslag till Lag om ändring i lagen (1914:45) om kommission, handelsagentur och handelsresande 10

Kapitel 1 *Bakgrund. Direktiv*

Historik 18
Direktiven för de sakkunniga 19

Kapitel 2 *Gällande rätt*

A Uppdragets upphörande. Kommissionärer, handelsagenter, ej anställda handelsresande 21
1 Inledning 21
2 Förutsättningarna för uppdragets upphörande 21
3 Rätten till ersättning 21
4 Ersättning för utgifter m. m. . . 23
B Anställningsförhållandets upphörande. Anställda handelsresande . . . 24
1 Förutsättningarna för tjänsteavtalets upphörande 24
2 Rätt till ersättning 24
3 Uppsägningstid 25
C Rätten till provision 25
D Gränsdragningen mellan anställda och ej anställda handelsresande . . 26

Kapitel 3 *Utländsk rätt*

1 Inledning 27
2 Uppsägningstid 27
3 Avgångsvederlag. Ersättning för »kundkretsen» 28
4 »Efterprovision» 29

Kapitel 4 *Enkätundersökningar m. m.*

A Handelsagenten 30
1 Kort beskrivning av agenternas verksamhet 30
2 Den svenska enkätundersökningen 31
3 Olika anledningar till uppdragets upphörande 32
B Handelsresanden 32
C Kommissionären 33

Kapitel 5 *Allmän motivering*

A Handelsagenten 34
1 Agentens ställning i förhållande till sin huvudman 34
2 Uppsägningstid 35
3 Skydd vid avtalets upphörande i övrigt 36
Ersättning för »förlust av kundkrets» 36
Ersättning för förlust på genom uppsägning onyttiga investeringar 41
Ersättning för konkurrensklausuler 42
B Övriga kategorier av mellanmän i kommissionslagen och deras ställning i nu behandlade frågor . . . 43
C Övriga frågor 45
1 Köparens betalning som förutsättning för provision 45
2 Förfallotid 46
3. Möjligheten för agent och handelsresande att kontrollera riktigheten av honom tillgodoförd provision 46
4 Inkassoprovision, del credere, provisionsnota m. m. 47
D Andra mellanmän 47

Kapitel 6 *Särskild motivering*

1 § 49
27 § 49
28 § 49
29 § 50
50 och 51 §§ 50
52 § 52
68 § 55
69 § 56
70 § 57
71 § 57
73 § 57
86 § 57

Övergångsbestämmelserna 59

Bilaga 1 *Handelsrepresentantens oppsigelsesvern i enkelte fremmede land*

A Benelux-landene 60
1 Innledning, kilder 60
2 Oppsigelsesfrist 60
3 Erstatning ved oppsigelse . . . 61
4 Konkurranseforbud 63
B Frankrike 63
1 Kilder 63
2 Område 64
3 Oppsigelsesfrist 64
4 Erstatning ved oppsigelse . . . 65
5 Konkurranseklausul 67
C Italia 67
1 Kilder 67
2 Oppsigelsesfrist 68
3 Erstatning ved oppsigelse . . . 68
D Sveits 69
1 Kilder 69
2 Område 69
3 Oppsigelsesfrist 69
4 Agentens rett til erstatning ved oppsigelse 70
5 Konkurranseforbud 72
E Vest-Tyskland 73
1 Kilder 73
2 Området 73
3 Oppsigelsesfrist 74
4 Erstatning ved oppsigelse . . . 74
5 Konkurranseforbud 77
F Österrike 77
1 Kilder 77
2 Område 78
3 Oppsigelsesfrist 78
4 Erstatning ved oppsigelse . . . 78
5 Konkurranseklausul 80
G Sammenfatning 80

Bilaga 2 *De danska och norska lagförslagen* 83

Bilaga 3 *Finskt förslag till Lag om handelsrepresentanter* 89

Sammanfattning

Nordiska rådet antog vid sin tionde session i Helsingfors 1962 en rekommendation till regeringarna att gemensamt upptaga vissa lagstiftningsspörsmål, som aktualiserats genom framställningar från organisationerna för handelsagenterna och handelsresandena i de nordiska länderna. Framställningarna berörde förhållanden, där det enligt organisationernas mening vore önskvärt, att agenternas och handelsresandenas rättsställning förbättrades; framför allt gällde detta kommissionslagens regler rörande rätten till provision i vissa fall samt förutsättningarna för uppdragsavtals och anställningsförhållandens upphörande och de rättsliga verkningarna därav (rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag m. m.). Enligt direktiven för sitt uppdrag har de sakkunniga främst haft uppmärksamheten riktad på de sålunda av organisationerna upptagna frågorna.

Handelsagenternas rättsliga ställning vid uppdragets slut har under senare år varit föremål för lagstiftning i ett flertal europeiska länder. I Frankrike, Italien, Schweiz, Västtyskland och Österrike erhåller för närvarande agenten ett rättsskydd vid uppdragets upphörande som saknar motsvarighet i Sverige. Detta skydd har väsentligen åstadkommits genom regler dels om att ett agenturförhållande endast kan uppsägas med iakttagande av uppsägningstid dels om att en agent vid uppdragsavtalets upphörande under angivna förutsättningar har rätt till viss ersättning av huvudmannen. Såsom motiv för agentens rätt till avgångsvederlag har ofta anförts, att den under agenturförhållandets bestånd upparbetade kundkretsen är en för agenten och huvudmannen gemensam tillgång, vilken huvudmannen ej vid uppdragets upphörande bör kunna vederlagsfritt tillgodogöra sig.

Det här framlagda förslaget innebär i huvudsak följande.

Bestämmelser ges om en minsta uppsägningstid i samtliga uppdragsförhållanden som behandlas i kommissionslagen. Är uppdraget varaktigt och har det ej bestått så länge som ett år, skall en ömsesidig uppsägningstid av en månad gälla. Har uppdraget bestått ett år eller längre, skall uppsägningstiden vara tre månader. De föreslagna bestämmelserna innebär dock ej något avsteg från principen att ett uppdragsavtal kan fritt återkallas av huvudmannen eller upphöra genom avsägelse från uppdragstagaren. Den som utan att iakttaga nämnda uppsägningstid bringar avtalet att upphöra blir emellertid ersättningsskyldig gentemot motparten, om det inte föreligger någon särskild i lagen angiven grund som medför att hans handlingssätt kan anses berättigat. Ersättningsskyldigheten regleras alltså principiellt i överensstämmelse med vad som nu gäller beträffande de fall då endera parten i strid mot avtal om uppsägningstid eller överenskommelse att uppdraget skall bestå viss tid bringar detta att upphöra i förtid. Kraven på att de omständigheter, som en part åbe-

ropar för att undgå ersättningsskyldighet, skall vara vägande har i förslaget skärpts. Det föreslås vidare att en uppdragstagare inte med bindande verkan skall kunna före uppdragets slut avstå från den rätt till ersättning, som i enlighet med det sagda skall tillkomma honom. För anställda handelsresande och deras huvudmän föreslås en uppsägningstid av tre månader, så snart anställningen varat minst sex månader. Avtalsvillkor, varigenom den handelsresandena sålunda tillerkända rätten begränsas, skall vara utan verkan.

Vad angår frågan om rätten till avgångsvederlag bör enligt de sakkunnigas mening inte uppdragstagarens insats för att öka huvudmannens kundkrets som sådan ge anspråk på rätt till ersättning vid avtalets upphörande. Någon rätt till gottgörelse för »förlust av kundkretsen» efter mönster från vissa utländska rättsordningar föreslås därför inte införd. Däremot innehåller förslaget beträffande de handelsagenter, som är avlönade med provision, bestämmelser som till sin praktiska verkan kan sägas vara jämförliga med i utländsk lagstiftning förekommande regler om avgångsvederlag. Det föreslås nämligen, att provision alltid skall utgå å försäljningsavtal, som under uppdragstiden slutes av agenten eller eljest kan anses ha kommit till stånd genom hans medverkan, oavsett om försäljningsavtalet slutits medan uppdraget bestod eller därefter. För huvudparten av de fall, då försäljningsavtal ingåtts efter uppdragets slut, har införts en särskild regel i bevishänseende enligt vilken, om utredning ej förebringas om provisionens storlek, ersättningen skall anses motsvara tre månaders provision, beräknad efter genomsnittet av månadsprovisionerna under uppdragets sista år. De nu omnämnda bestämmelserna – som är av tvingande natur – föreslås gälla inte bara för handelsagenter utan även för handelsresande och sådana kommissionärer som har varaktigt uppdrag.

Förslaget innehåller ytterligare en nyhet som kan få betydelse för regleringen av det ekonomiska förhållandet mellan en uppdragstagare och hans huvudman vid ett varaktigt uppdragsförhållandes slut. Har en kommissionär, handelsagent eller s. k. självständig handelsresande lidit förlust genom att han i följd av uppdragets upphörande inte får täckning för sina för uppdraget gjorda investeringar i byggnader, lager, maskiner, transportmedel eller vad därmed är jämförligt, skall han i skälig omfattning erhålla ersättning härför, under förutsättning att investeringarna tillkommit efter avtal eller i samförstånd med huvudmannen utan att det i samband med deras företagande överenskommits, att uppdragstagaren själv helt eller delvis skall vidkännas kostnaden. I vissa i lagen särskilt angivna fall skall uppdragstagaren dock inte äga sådan rätt.

Reglerna om rätt till provision då tredje man endast delvis erlägger betalning föreslås ändrade i för den provisionsberättigade förmånlig riktning. Vid delbetalning skall sålunda enligt huvudregeln i förslaget rätten till provision förloras endast i samma förhållande som den ej erlagda delen av den avtalade köpeskillingen står till denna i dess helhet. En förfallotidsregel föreslås införd av innebörd att provisionen i allmänhet skall utbetalas så snart avtalet fullgjorts eller bort fullgöras av huvudmannen.

Har en agent eller en kommissionär åtagit sig att stå del credere, är han enligt förslaget berättigad till särskild ersättning härför. Sådan rätt skall även tillkomma en agent, som åtagit sig att för huvudmannens räkning uppbära betalning. Vid varaktiga uppdrag skall agenter och självständiga handelsresande vara berättigade att erhålla provisionsnota så ofta som en gång i kvartalet, något som även skall gälla anställda handelsresande. För de anställda resandena har därjämte införts en regel av tvingande natur, enligt vilken de alltid skall ha rätt till särskild ersättning för utgifter i tjänsten; till denna regel har knutits ett stadgande om skyldighet för huvudmannen att på begäran ge resanden erforderligt förskott till täckande av sådana utgifter. Agenters och kommissionärers rätt att erhålla ersättning för utgifter, trots att dessa på grund av uppdragets upphörande blivit onyttiga för huvudmannen, har utvidgats.

Vissa ändringar föreslås även i övrigt om

agenters rätt till ersättning för utgifter i och för uppdraget. Ytterligare framlägges ändringsförslag avseende provisionsnotors innehåll. Förslagen syftar i dessa delar till att bringa lagstiftningen i överensstämmelse med vad som praktiseras i affärslivet.

Den språkliga utformningen av lagtexten har ansetts böra anslutas till språkbruket i den gällande lagen.

Förevarande lagförslag har tillkommit i samarbete med delegerade från Danmark, Finland och Norge. I Danmark och Norge – vilka länders lagstiftning om kommission, handelsagentur och handelsresande i det hela överensstämmer med den svenska – kommer förslag med i allt väsentligt samma innehåll att framläggas. I Finland, där man saknar motsvarighet till nämnda lagstiftning, har utarbetats ett förslag till en helt ny lag om handelsrepresentanter. I de delar som berör ovan upptagna frågor är förslagen i stort sett överensstämmande.

Förslag till
Lag om ändring i lagen (1914: 45) av kommission, handelsagentur och handelsresande

Härigenom förordnas, att 1, 27, 28, 29, 50, 51, 52, 68, 69, 70, 71, 73 och 86 §§ lagen (1914: 45) om kommission, handelsagentur och handelsresande skall ha nedan angivna lydelse

(Nuvarande lydelse)	(Föreslagen lydelse)
1 §	
De i denna lag givna stadganden skola lända till efterrättelse, så vitt ej annat följer av avtal eller av handelsbruk eller annan sedvänja.	De i denna lag givna stadganden skola lända till efterrättelse, så vitt ej annat följer av avtal eller av handelsbruk eller annan sedvänja.
Att i *visst* fall avtal eller sedvänja icke gäller emot denna lag, stadgas *i 45 §*.	Att i *vissa* fall avtal eller sedvänja icke gäller mot denna lag stadgas *här nedan särskilt*.
27 §	
Handelskommissionär är berättigad till provision å avtal, som han för kommittentens räkning ingår med tredje man, *dock endast såframt avtalet varder å dennes sida fullgjort. Är gods sålt eller inköpt att avlämnas efter hand i särskilda poster, och skall betalning erläggas särskilt för varje post, må ej den omständigheten, att i fråga om någon post avtalet icke fullgöres, inverka å kommissionärens rätt till provision för de övriga.*	Handelskommissionär är berättigad till provision å avtal, som han *under uppdragstiden* för kommittentens räkning ingår med tredje man.
Varder avtalet icke å tredje mans sida fullgjort, äge kommissionären ändock åtnjuta provision, där underlåtenheten beror av kommittenten eller av händelse, som denne, om han själv slutit avtalet med tredje man, icke skulle kunnat åberopa mot honom.	*Har kommissionären varaktigt uppdrag, skall vad i 68 § andra, tredje och fjärde styckena stadgas om handelsagents rätt till provision äga motsvarande tillämpning.*

(Nuvarande lydelse)

(Föreslagen lydelse)

28 §

Försäljningskommissionär äge icke rätt till någon provision, där köpeskillingen endast delvis erlägges och detta icke har sin grund i sådant förhållande, som i 27 § andra stycket avses. Överstiger den provision, som skolat utgå, om hela köpeskillingen betalts, vad som brister i full betalning, äge kommissionären dock rätt till skillnaden.

Vad här ovan i denna paragraf är stadgat skall äga motsvarande tillämpning i fråga om inköpskommissionärs rätt till provision, då avtalet allenast delvis fullgöres å säljarens sida.

Har avtalet icke fullgjorts å tredje mans sida, äger kommissionären åtnjuta provision endast där underlåtenheten beror av kommittenten eller av händelse, som denne, om han själv slutit avtalet med tredje man, icke skulle kunnat för undgående av skadeståndsskyldighet åberopa mot honom.

Har avtalet fullgjorts blott till en del, är kommissionären, om icke första stycket föranleder annat, berättigad till provision svarande mot den fullgjorda delen.

29 §

Avgifter för brev, telegram och telefonsamtal, premier för försäkring av godset och övriga utgifter, för vilka kommissionär haft fog, skola särskilt gottgöras honom, så vitt ej provision eller annan ersättning, som han äger uppbära, är avsedd att innefatta gottgörelse jämväl för dem. För forsling, förvaring eller annan dylik åtgärd med godset, äge kommissionären tillgodoföra sig gottgörelse, ändå att han icke fått vidkännas särskild utgift därför.

Avgifter för brev, telegram och telefonsamtal, premier för försäkring av godset och övriga utgifter, för vilka kommissionär haft fog, skola särskilt gottgöras honom, så vitt ej provision eller annan ersättning, som han äger uppbära, är avsedd att innefatta gottgörelse jämväl för dem. För forsling, förvaring eller annan dylik åtgärd med godset äge kommissionären tillgodoföra sig gottgörelse, ändå att han icke fått vidkännas särskild utgift därför.

Att kommissionären i vissa fall jämväl är berättigad till särskild ersättning, då han för uppdraget haft kostnader för investeringar, stadgas i 52 §.

Står kommissionären del credere, skall detta särskilt gottgöras honom.

50 §

I fall, då det är kommissionären tillförsäkrat att få handhava uppdraget under bestämd tid eller bringa visst ärende till slut eller åtnjuta viss uppsägningstid, äge kommissionären, om hans uppdrag i förtid återkallas, rätt till ersättning för den förlust han därigenom lider. *Hade kommittenten i kommissionärens underlåtenhet att fullgöra uppdraget eller annan särskild omständighet giltig anledning till återkallelsen, vare han dock icke pliktig att gälda ersättning.*

Åtnjuter kommissionären viss uppsägningstid eller kan det anses honom tillförsäkrat att få sköta uppdraget under bestämd tid eller bringa visst ärende till slut, äger han, om uppdraget återkallas i förtid, rätt till ersättning för den förlust han därigenom lider. *Är uppdraget varaktigt och har avtal om uppsägningstid ej träffats eller är den avtalade uppsägningstiden kortare än nedan sägs, skall kommissionären gottgöras förlust, som tillskyndas honom genom återkallelse som bringar uppdraget*

(Nuvarande lydelse)

(Föreslagen lydelse)

att upphöra tidigare än med utgången av tre kalendermånader efter den månad återkallelsen gjordes. Har uppdraget ej varat så länge som ett år, skall motsvarande tid vara en månad.

Kommittenten är dock icke skyldig att utge ersättning, om nämnda återkallelse berodde på att kommissionären misskött uppdraget eller eljest på någon till denne hänförlig omständighet av synnerlig vikt eller om i övrigt förekommit något förhållande av sådan beskaffenhet att det kan anses orimligt, att kommittenten skall i ersättningshänseende stå risken för att uppdraget upphört i förtid.

Där kommissionären avsäger sig uppdrag, som i denna paragraf omförmäles, och har giltig anledning därtill i kommittentens försummelse att uppfylla sina förpliktelser mot honom, *eller där* sådant uppdrag förfaller i följd av kommittentens konkurs, *äge kommissionären ock rätt till ersättning för sin förlust.*

Kommissionären är jämväl berättigad till ersättning, om han avsäger sig uppdraget i fall som i första stycket omförmäles och har giltig anledning därtill i kommittentens försummelse att uppfylla sina förpliktelser mot honom, *så ock om* sådant uppdrag förfaller i följd av kommittentens konkurs.

Kommissionären kan icke med bindande verkan före uppdragets slut avstå från den rätt till ersättning, som tillkommer honom enligt denna paragraf.

51 §

Där kommissionären i fall, då han åtagit sig att under bestämd tid handhava uppdraget eller att bringa visst ärende till slut, eller då viss uppsägningstid är avtalad, i förtid avsäger sig uppdraget, skall han ersätta kommittenten den *skada* denne därigenom lider. *Hade kommissionären i kommittentens underlåtenhet att uppfylla sina förpliktelser mot honom eller annan särskild omständighet giltig anledning till sin avsägelse, vare han dock icke pliktig att ersätta skadan.*

Åtnjuter kommittenten viss uppsägningstid eller kan kommissionären anses ha åtagit sig att sköta uppdraget under bestämd tid eller bringa visst ärende till slut och avsäger sig kommissionären uppdraget i förtid, skall han ersätta kommittenten den *förlust* denne därigenom lider. *Är uppdraget varaktigt och har avtal om uppsägningstid ej träffats, skall kommittenten gottgöras förlust som tillskyndas honom genom avsägelse som bringar uppdraget att upphöra tidigare än med utgången av tre kalendermånader efter den månad avsägelsen gjordes. Har uppdraget ej varat så länge som ett år, skall motsvarande tid vara en månad.*

Kommissionären är dock icke skyldig att utge ersättning, om nämnda avsägelse berodde på kommittentens underlåtenhet

(Nuvarande lydelse)

(Föreslagen lydelse)

att uppfylla sina förpliktelser gentemot kommissionären eller eljest på någon till kommittenten hänförlig omständighet av synnerlig vikt, ej heller om i övrigt förekommit något förhållande av sådan beskaffenhet att det kan anses orimligt, att kommissionären skall i ersättningshänseende stå risken för att uppdraget upphört i förtid.

Kommittenten är *ock* berättigad till ersättning, *där* han återkallar *uppdrag*, som i *denna paragraf* omförmäles, och har giltig anledning därtill *i kommissionärens försumlighet att fullgöra detsamma*, så ock *där* sådant uppdrag förfaller i följd av kommissionärens konkurs.

Kommittenten är *jämväl* berättigad till ersättning, *om* han återkallar *uppdraget i fall* som i *första stycket* omförmäles och har giltig anledning därtill *genom att kommissionären i väsentlig mån försummat att uppfylla sina förpliktelser mot honom*, så ock *om* sådant uppdrag förfaller i följd av kommissionärens konkurs.

52 §

Avsäger sig kommissionären sitt uppdrag utan att äga giltig anledning därtill i omständighet, som kan tillskrivas kommittenten eller eljest är att hänföra till denne, går han därigenom förlustig sin rätt till gottgörelse för utgifter och kostnader, som i följd av uppdragets upphörande bliva för kommittenten onyttiga.

Vad nu är sagt gälle ock, där kommittenten återkallar uppdraget och har giltig anledning därtill i omständighet, som kan tillskrivas kommissionären eller eljest är att hänföra till denne, så ock där uppdraget förfaller i följd av kommissionärens konkurs.

Har kommissionären varaktigt uppdrag, äger han, i skälig omfattning, erhålla särskild gottgörelse för förlust, som uppkommer för honom genom att han i följd av uppdragets upphörande icke får täckning för sina för uppdraget gjorda investeringar i byggnader, lager, maskiner, transportmedel eller vad därmed är jämförligt, såvida investeringarna tillkommit efter avtal eller i samförstånd med kommittenten utan att det i samband med deras företagande överenskommits, att kommissionären själv skall vidkännas kostnaden eller del därav.

Kommissionären går förlustig sin rätt till ersättning enligt första stycket om kommittenten återkallar uppdraget därför att kommissionären missköt det eller eljest på grund av någon till denne hänförlig omständighet av synnerlig vikt. Ersättning skall ej heller utgå, om kommissionären i förtid avsäger sig uppdraget utan att ha giltig anledning därtill i kommittentens försummelse att uppfylla sina förpliktelser mot honom eller eljest i omständighet av synnerlig vikt hänförlig till kommittenten, eller om uppdraget förfaller i följd av kommissionärens konkurs.

Upphör uppdraget på sätt och av anledning, som i nästföregående stycke sägs,

(Nuvarande lydelse)	(Föreslagen lydelse)
	skall kommissionären jämväl gå förlustig sin rätt enligt 29 § första stycket till gottgörelse för utgifter, om dessa i följd av uppdragets upphörande bliva för kommittenten onyttiga. Vad nu sagts skall äga motsvarande tillämpning i fall då kommissionären har uppdrag som ej är varaktigt.
	Efter det att investeringarna företagits kan kommissionären icke förrän uppdraget upphört med bindande verkan avstå från den rätt till ersättning, som tillkommer honom enligt första stycket.
68 §	
Handelsagent är berättigad till provision å försäljningsavtal, som *slutas* av honom eller eljest *komma* till stånd genom hans medverkan, *dock endast såframt köparens betalningsskyldighet fullgöres. Är varan såld att avlämnas efter hand i särskilda poster, och skall betalning erläggas särskilt för varje post, må ej den omständigheten, att köpeskillingen för någon post icke erlägges, inverka å agentens rätt till provision för de övriga.*	Handelsagent är berättigad till provision å försäljningsavtal, som *under uppdragstiden slutes* av honom eller eljest *kan anses ha kommit* till stånd genom hans medverkan. *Rätt till provision föreligger även, om försäljningsavtalet ingås efter uppdragets slut men köparens anbud dessförinnan kommit huvudmannen eller agenten tillhanda.*
Varder avtalet icke å köparens sida fullgjort, äge agenten ändock åtnjuta provision, där underlåtenheten beror av huvudmannen eller av händelse, som denne icke kan åberopa mot köparen. Har huvudmannen överenskommit med köparen om avtalets återgång, eller har han beviljat honom anstånd med köpeskillingen och utebliver i följd härav betalningen, inverkar detta icke å agentens rätt till provision, utan så är att denne samtyckt till åtgärden.	*Ingås försäljningsavtal efter uppdragets slut i andra fall än dem som avses i första stycket andra punkten, är agenten likaledes berättigad till provision (efterprovision), om avtalet kan anses ha kommit till stånd genom hans medverkan under den tid uppdraget varat.*
	Förebringas ej utredning om efterprovisionens storlek och har uppdraget varat längre än ett år, skall ersättningen anses motsvara tre månaders provision, beräknad efter genomsnittet av månadsprovisionerna under uppdragets sista år. Vad nu sagts skall dock ej gälla, om uppsägning skett med minst sex månaders uppsägningstid.
	Agenten kan icke med bindande verkan före uppdragets slut avstå från den rätt till ersättning, som tillkommer honom enligt andra och tredje styckena.
69 §	
Erlägges köpeskillingen endast delvis, äge agenten icke rätt till någon provision,	*Har avtalet icke fullgjorts å köparens sida, äger agenten åtnjuta provision endast*

(Nuvarande lydelse)

med mindre 68 § andra stycket därtill föranleder. Överstiger den provision, som skolat utgå, om hela köpeskillingen betalts, vad som brister i full betalning, äge agenten dock rätt till skillnaden.

(Föreslagen lydelse)

där underlåtenheten beror av huvudmannen eller av händelse, som denne icke kan för undgående av skadeståndsskyldighet åberopa mot köparen. Har huvudmannen överenskommit med köparen om avtalets återgång eller har han beviljat honom anstånd med köpeskillingen och utebliver i följd härav betalningen, inverkar detta icke å agentens rätt till provision, utan så är att denne samtyckt till åtgärden.

Har köpeskillingen erlagts blott till en del, är agenten, om icke första stycket föranleder annat, berättigad till provision svarande mot vad som influtit.

Har agenten varaktigt uppdrag, skall provisionen utbetalas, så snart avtalet fullgjorts eller bort fullgöras av huvudmannen. Underlåter köparen att betala och beror det ej av huvudmannen eller av händelse, som i första stycket första punkten sägs, äger dock huvudmannen av agenten återkräva provisionsbeloppet.

70 §

Äger handelsagent uteslutande rätt att å viss ort eller eljest inom visst distrikt för huvudmannens räkning upptaga köpeanbud eller sluta försäljningsavtal, är han berättigad till provision jämväl å avtal, som utan hans medverkan *slutas* med köpare tillhörande distriktet.

Äger handelsagent uteslutande rätt att å viss ort eller eljest inom visst distrikt för huvudmannens räkning upptaga köpeanbud eller sluta försäljningsavtal, är han berättigad till provision jämväl å avtal, som *under uppdragstiden* utan hans medverkan *slutes* med köpare tillhörande distriktet. *Kommer sådant avtal till stånd efter uppdragets slut, skall provision utgå om dessförinnan köparens anbud kommit huvudmannen eller agenten tillhanda.*

71 §

Handelsagent, som varaktigt företräder sin huvudman, *äge i början* av varje *kalenderhalvår* från huvudmannen erhålla provisionsnota beträffande försäljningar, som kommit till stånd genom agentens medverkan eller under sådana omständigheter, att 70 § äger tillämpning.

I provisionsnotan skola upptagas alla försäljningsavtal, som under det sist förflutna *kalenderhalvåret* blivit eller bort bliva å säljarens sida fullgjorda, med an-

Handelsagent, som varaktigt företräder sin huvudman, *äger senast en månad efter utgången* av varje *kalenderkvartal* från huvudmannen erhålla provisionsnota beträffande försäljningar, som kommit till stånd genom agentens medverkan eller under sådana omständigheter, att 70 § äger tillämpning.

I provisionsnotan skola upptagas alla försäljningsavtal, som under det sist förflutna *kalenderkvartalet* blivit eller bort

(Nuvarande lydelse)

givande för varje avtal av det provisionsbelopp, som tillgodoföres agenten, eller, där provision icke tillgodoföres honom, av anledningen därtill. *Hava under samma tid slutits försäljningsavtal, vilka först senare böra fullgöras, skola sådana avtal, utan tillgodoförande av provision, i provisionsnotan antecknas. Är anledningen varför provision å ett avtal icke blivit agenten tillgodoförd, av övergående beskaffenhet, skall avtalet ånyo upptagas eller antecknas i följande provisionsnota.*

Yppa sig, sedan provision blivit agenten tillgodoförd, sådana omständigheter, att provisionen finnes icke böra tillkomma honom, *äge* huvudmannen i en följande provisionsnota tillgodoföra sig beloppet.

(Föreslagen lydelse)

bliva å säljarens sida fullgjorda, med angivande för varje avtal av det provisionsbelopp, som tillgodoföres agenten, eller, där provision icke tillgodoföres honom, av anledningen därtill.

Yppa sig, sedan provision blivit agenten tillgodoförd, sådana omständigheter, att provision finnes icke böra tillkomma honom, *äger* huvudmannen i en följande provisionsnota tillgodoföra sig beloppet.

73 §

Avgifter för brev, telegram och telefonsamtal samt övriga utgifter, för vilka handelsagent haft fog, skola särskilt gottgöras honom, så vitt ej provision eller annan ersättning, som han äger uppbära, är avsedd att innefatta gottgörelse jämväl för dem.

Handelsagent har rätt till särskild ersättning för utgifter, vilka föranletts av åtgärder som varit påkallade för uppdragets behöriga fullgörande; dock skall sådan ersättning ej utgå, om utgifterna varit att hänföra till rörelsens normala drift.

Att agenten i vissa fall jämväl är berättigad till särskild gottgörelse, då han för uppdraget haft kostnader för investeringar, framgår av 76 § jämförd med 52 §.

Har agenten åtagit sig att emottaga betalning för sålda varor eller att stå del credere, skall detta särskilt gottgöras honom.

86 §

Är handelsresande anställd i sin huvudmans tjänst, *skola i fråga om hans skyldigheter och rättigheter mot huvudmannen det dem emellan ingångna avtalet och gällande handelsbruk lända till efterrättelse.*

I huvudmannens tjänst anställd handelsresande må icke, med mindre rätt därtill följer av avtalet eller giltig anledning föreligger, utan föregående uppsägning skiljas från sin anställning eller själv lämna densamma. Uppsäges avtalet från någondera sidan, *skall det* upphöra *att gälla* med ut-

Är handelsresande anställd i sin huvudmans tjänst *och har anställningen varat minst sex månader, skall avtalet, om det uppsäges* från någondera sidan, upphöra *tidigast* med utgången av tredje kalendermånaden efter den då uppsägningen skedde.

Anställd handelsresande har rätt till särskild ersättning för utgifter för resor, uppehälle under resor, porto, telegram, telefon och vad därmed är jämförligt. Huvudmannen är skyldig att på begäran ge han-

gången av tredje kalendermånaden efter den, då uppsägningen skedde.

Utan huvudmannens lov äge handelsresande, varom i denna paragraf förmäles, icke *under sina resor* upptaga köpeanbud eller sluta försäljningsavtal för annans räkning än huvudmannens.

Skall till handelsresande, som här avses, lön helt eller delvis utgå i form av provision, skola *i fråga om villkoren för provisionens åtnjutande* de i 68—*70* §§ för handelsagent givna föreskrifter äga motsvarande tillämpning.

delsresanden erforderligt förskott till täckande av dylika utlägg.

Utan huvudmannens lov äge handelsresande, varom i denna paragraf förmäles, icke upptaga köpeanbud eller sluta försäljningsavtal för annans räkning än huvudmannens.

Skall till handelsresande, som här avses, lön helt eller delvis utgå i form av provision, skola de i 68—*71* §§ för handelsagent givna föreskrifter äga motsvarande tillämpning.

Avtalsvillkor, varigenom handelsresandes rätt enligt första och andra styckena begränsas, skall vara utan verkan.

Denna lag träder i kraft den

Har kommissionärens, handelsagentens eller handelsresandens avtal med huvudmannen slutits före nämnda dag, skall dock, i den mån annat ej följer av vad här nedan sägs, äldre lag äga tillämpning med avseende å rättsförhållandet mellan parterna.

Bestämmelserna i 68 § skola, i fråga om handelsagents rätt till provision å försäljningsavtal som ingås efter uppdragets slut, lända till efterrättelse där uppdraget upphört efter lagens ikraftträdande. Vad nu sagts skall äga motsvarande tillämpning i fråga om kommissionärs och handelsresandes rätt till sådan provision.

1 Bakgrund. Direktiv

Historik

Lagen den 18 april 1914 om kommission, handelsagentur och handelsresande bygger på ett av den s. k. obligationsrättskommittén den 31 december 1912 avgivet betänkande.[1] Det förslag som då framlades tillkom under samarbete med danska och norska kommittéer. I Danmark utfärdades lov om kommission, handelsagentur og handelsrejsende den 8 maj 1917. Den norska lagen om kommission, handelsagentur og handelsreisende är av den 30 juni 1916. De tre lagarna innehåller i det stora hela överensstämmande regler. Emellertid har sedermera 86 § andra stycket kommissionslagen om anställda handelsresandes rätt till uppsägningstid för dansk del upphävts i samband med införandet av den s. k. funktionærloven 1938 med bestämmelser om rättsförhållandet mellan arbetsgivare och »funktionärer», till vilka handelsresandena räknas. Den senaste funktionärlagen är av den 29 april 1964.

En revision av 1914 års lagstiftning har vid flera tillfällen begärts av agenternas och handelsresandenas organisationer. Skrivelser i ämnet har ingått till justitiedepartementet åren 1936, 1937 och 1938. De då framställda önskemålen gällde främst ökade möjligheter för agenter och handelsresande att erhålla provision, bl. a. vid bristande betalning från köparens sida, och rätt för agenter och s. k. provisionsresande att åtnjuta uppsägningstid. Vidare ansågs det från de handelsresandes sida angeläget, att i lagen infördes bestämmelser om hur gränsen mellan anställda och icke anställda resande skulle dragas. Nu berörda framställningar ledde ej till lagstiftning. Sådan tillkom ej heller med anledning av en vid 1946 års riksdag väckt motion om bl. a. sådan ändring i kommissionslagen, att handelsresande genom tvingande bestämmelser skyddades i sin rätt till avtalad provision inom viss tid efter varans leverans. Första lagutskottet anförde i yttrande över motionen, att eventuellt förekommande missförhållanden i fråga om handelsresandekårens ekonomiska villkor i första hand borde göras till föremål för och avhjälpas vid förhandlingar mellan kårens och arbetsgivarepartens organisationer.[2]

År 1953 framlade Nordisk handelsresandeunion i skrivelse till det danska justitiedepartementet förslag till ändring av vissa bestämmelser i kommissionslagen. De i skrivelsen upptagna reformförslagen behandlades vid ett nordiskt justitieministermöte och av de delegerade för nordiskt lagsamarbete, men med hänsyn till att andra lagstiftningsuppgifter då ansågs mera angelägna ledde överläggningarna i frågan inte till något omedelbart resultat.

De av handelsresandeunionen framförda

[1] Detta betänkande avses när i det följande talas om motiven.

[2] Första lagutskottets utlåtande nr 34/1946.

önskemålen innebar i korthet följande. Agenter och handelsresande borde få rätt till provisionsnota en gång i månaden med möjlighet för dem att genom granskning av huvudmannens räkenskaper kontrollera notans riktighet. En handelsresande som tillfört sitt företag en kund borde, så länge anställningsförhållandet varade, erhålla rätt till provision även å försäljningsavtal, som tillkommit på grund av order ingångna direkt till huvudmannen. Vidare borde handelsresande, när köparen endast delvis erlagt köpeskillingen, erhålla rätt till provision å den betalda delen.

Under åren 1960—1961 utarbetade de danska, norska och svenska handelsagentföreningarna förslag till ändringar i kommissionslagen. Förslagen syftade till att stärka agentens ställning gentemot huvudmannen. Under åberopande av schweizisk och västtysk rätt förordades en regel enligt vilken agenten skulle äga åtnjuta ersättning för goodwill, som agenten genom sin verksamhet skapat för huvudmannens produkter och som kom huvudmannen tillgodo efter uppdragsavtalets upphörande. Vidare förordades regler om uppsägningstid i uppdragsförhållanden och om begränsning av rättverkningarna av mellan parterna träffade avtal om konkurrensförbud avseende tiden efter agenturavtalets upphörande. Slutligen föreslogs regler om rätt för agent att erhålla provisionsnota varje kvartal och att åtnjuta särskild ersättning, om han åtagit sig att stå s. k. del-credere-ansvar, varjämte yrkades på en utvidgning av nuvarande bestämmelse om agents rätt att till säkerhet för fordringar, som härleder sig ur agenturförhållandet, kvarhålla viss huvudmannens egendom. Vid utformningen av förslagen hade hänsyn tagits till handelsresandeunionens år 1953 framförda önskemål.[1]

I november 1961 tillsattes i Finland en kommitté för att utarbeta ny lagstiftning på förevarande område, varvid enligt direktiven skulle eftersträvas att lagstiftningen bleve så lik den dansk-norsk-svenska som möjligt.

Vid nordiska rådets tionde session i Helsingfors i mars 1962 antog rådet en rekommendation till regeringarna att gemensamt upptaga förevarande lagstiftningsspörsmål.

Direktiven för de sakkunniga

I samband med sin hemställan om förordnande av de sakkunniga anförde chefen för justitiedepartementet till statsrådsprotokollet för den 28 juni 1962 bl. a., att de sakkunniga skulle ha uppmärksamheten riktad på de frågor som tagits upp av de förut nämnda sammanslutningarna samt hade att överväga, huruvida det förelåg anledning att föreslå ändringar i den gällande kommissionslagstiftningen.

Den översyn av kommissionslagens bestämmelser som nu skett har, i enlighet med de sålunda uppdragna riktlinjerna för de sakkunnigas verksamhet, i första hand inriktats på reglerna rörande förutsättningarna för uppdragsavtalets och anställningsförhållandets upphörande och de rättsliga verkningarna därav.

De sakkunniga har under sitt arbete haft tillgång till de lagförslag, som framlagts av de nordiska agentförbunden och som i samband med behandlingen i Nordiska rådet blev föremål för remissbehandling av ett flertal myndigheter och organisationer i de nordiska länderna, ävensom till de av den nordiska handelsresandeunionen framställda förslagen.[1] Sistnämnda organisation har också i november 1965 skriftligen yttrat sig med anledning av ett av den finska kommittén framlagt, preliminärt lagförslag.

Här må även nämnas vissa utkast till internationell agentlagstiftning härrörande från internationella organisationer. Internationale Liga der Handelsvertreter und Reisenden framlade sålunda i Wien i juni 1965 »Entwurf für Internationales Handelsvertreterrecht». Från the International Union of Commercial Agents and Brokers, Amsterdam, föreligger ett motsvarande utkast år 1965. Båda förslagen innehåller bestämmelser om uppsägningstid vid agenturavtal som ingås på obestämd tid och om rätt för agenten till särskild ersättning, om han upp-

[1] Se vidare Sak A 14, Nordiska Rådet, 10:e sessionen, 1962. (Stockholm 1962) s. 440 ff.

arbetat en kundkrets som huvudmannen har fördelar av efter agenturens upphörande. Till sist må nämnas att »Unidroit», Institut International pour l'Unification du Droit privé, i Rom i april 1961 framlagt ett utkast till konvention om enhetlig lagstiftning rörande kommission i den internationella handeln.

2 Gällande rätt

A *Uppdragets upphörande. Kommissionärer, handelsagenter, ej anställda handelsresande*

1 *Inledning*

Kommissionslagens regler om uppdragets upphörande återfinnes i 46—52 §§. Dessa paragrafer, som närmast reglerar rättsförhållandet mellan kommissionär och kommittent, blir på grund av bestämmelserna i 76 och 87 §§ tillämpliga även då uppdragstagaren är handelsagent eller sådan handelsresande som ej är anställd (provisionsresande). Av nämnda uppdragstagare torde agenten vara den som för närvarande spelar den mest framträdande rollen. Med hänsyn härtill och för att förenkla framställningen kommer i det följande att talas blott om *agentens* rättsställning vid uppdragsavtalets upphörande, trots att samma regler gäller även för kommissionärer och provisionsresande. Varken här eller i kapitlet i övrigt gör redogörelsen anspråk på att vara uttömmande; den tar främst sikte på spörsmål, där frågan om lagändringar aktualiserats.

2 *Förutsättningarna för uppdragets upphörande*

Uppdragsförhållandet mellan agenten och hans huvudman kan jämlikt 46 § kommissionslagen när som helst bringas att upphöra genom återkallelse eller avsägelse av endera parten. Intill dess huvudmannen blivit i stånd att själv tillvarataga sina intressen är agenten dock enligt 48 § under viss förutsättning skyldig att vidtaga sådana åtgärder som är nödvändiga för att skydda huvudmannen mot förlust intill dess denne blir i stånd att själv tillvarataga sitt intresse.

3 *Rätten till ersättning*

Om agenten tillförsäkrats att få sköta uppdraget under bestämd tid eller att bringa visst ärende till slut eller om viss uppsägningstid avtalats, är han berättigad till ersättning för den förlust han lider genom att uppdraget återkallats i förtid (50 §). Har huvudmannen haft giltig anledning till återkallelsen, är han dock inte skyldig att utgiva ersättning. För att huvudmannen skall kunna utan skadeståndsskyldighet uppsäga ett uppdrag i förtid kräves inte ovillkorligen att agenten i något väsentligt avseende brustit i sina förpliktelser. Även om agenten inte underlåtit något som ankommit på honom, kan enligt motiven (s. 153) omständigheter som är att söka i hans person och förhållanden vara sådana, att de skäligen bör kunna åberopas av huvudmannen såsom giltig anledning att återkalla uppdraget.

Beträffande agentens (kommissionärens) ersättningsrätt uttalas i motiven (s. 152): »Gemensamt för samtliga dessa fall är, att kommissionären med fog kunnat påräkna en viss inkomst av uppdraget, vare sig ge-

nom att få handhava det under viss tid eller genom att få ombesörja försäljning eller inköp av en viss myckenhet varor. För att erhålla uppdraget har kommissionären måhända lämnat andra inkomstkällor eller eljest gjort uppoffringar. Det är således i sin ordning, att han erhåller ersättning, om uppdraget i förtid fråntages honom.»

Även om parterna, i fall då överenskommelse om uppsägningstid saknas, inte uttryckligt avtalat att agenten skall ha hand om uppdraget under bestämd tid, lär bestämmelsen i 50 § kommissionslagen stundom ge agenten rätt till ersättning då uppdraget återkallats. Det kan nämligen av omständigheterna vid agenturavtalets tillkomst framgå, att parternas avsikt varit, att uppdraget skulle bestå viss tid, varför agenten haft skäl att räkna med inkomst under denna tid. Ett indicium på sådan partsvilja kan vara, att agenten i samförstånd med huvudmannen nedlagt betydande kostnader för introduktion eller inarbetning av ifrågavarande produkt.[1] Detta kan få särskild betydelse i sådana fall, då uppdraget avser att inarbeta en ny artikel eller att arbeta upp en ny marknad för en vara. Om uppdraget i dylika fall återkallas när agentens arbete börjar ge resultat i form av en ökad orderingång, kan det vara befogat att denne till stöd för ett ersättningskrav åberopar, att i avtalet bör intolkas en rätt för honom till en »minsta intjäningstid».

Av det sagda framgår, att 50 § kommissionslagen även i nu omtalade fall kan grunda rätt till viss ersättning för den förlust av framtida inkomster, som agenten gör vid avtalets upphörande. I vilken utsträckning sådan ersättningsrätt föreligger är emellertid, som närmare utvecklas i den allmänna motiveringen s. 42, ovisst. Klart är i alla händelser, att rätt till gottgörelse motiverad med att agenten hos kundkretsen upparbetat en goodwill för huvudmannens produkter ej kan göras gällande, där inte avtal, handelsbruk eller annan sedvänja åberopas som grund härför. Belägg för att handelsbruk eller sedvänja av sådan art skulle föreligga i Sverige saknas. De undersökningar i form av enkäter (se härom s. 31), som på denna punkt utförts i Danmark, Norge och Sverige, kan å andra sidan tyda på att avgångsvederlag — utan stöd i kommissionslagens bestämmelser — utbetalas då och då. Inte heller i Danmark och Norge har frågan om ersättning för berörda slags goodwill i någon större utsträckning varit aktuell. Förutom den nyss (not 1) anmärkta rättspraxis må nämnas ett fall som avgjordes genom Oslo byretts dom den 3 mars 1969. En uppsagd agent blev där tillerkänd viss ersättning på den grunden att »det må antas å være kutyme i forretningsforhold av den art det her gjelder at agenten når han blir oppsagt uten egen skyld, har krav på erstatning for den goodwill som han har opparbeidet og som utnyttes av hovedmannen selv eller agentens etterfølger». Man synes ha ansett det vara tillräcklig ersättningsgrund, att det var agenten som ursprungligen hade fått till stånd förbindelsen mellan huvudmannen och den kund, som huvudmannen fortsatte att leverera till efter det att agenten avträtt.

I motsatt riktning talar rättsfallet Rt 1964 s. 758. Saken gällde en uppsagd försäkringsagents krav på en del av förnyelseprovisionen för den »portfölj» han hade upparbetat. En enhällig Høyesterett antog att ett sådant krav »ikke har støtte i sedvane eller forsikringspraksis», och uttalade vidare: »Det vanlige ved skifte av agent synes å vaere at den nye agent overtar den tidligeres portefølje uten at det fra den nye agents eller fra selskapets side betales noen erstatning eller godtgjørelse til den fratredende. At selskapene i flere tilfelle har stillet seg imøtekommende overfor veltjente funksjonaerer eller agenter ved å tilstå pensjonsytelser eller ytelser i en annen form, er i denne henseende uten betydning. Heller icke kan fornyelseprovisjonens karakter — om man oppfatter den slik at den til dels inneholder godtgjørelse for selve tegningen, men for den resterende del er godtgjørelse for fornyelsen — hjemle det krav som er

[1] Jfr i nordisk rättspraxis RG 1964 s. 203, UfR 1959 s. 665. Motsvarande synpunkt har i doktrinen anförts rörande mäklares provisionsanspråk. Se Braekhus i Arkiv for Sjørett, Bd II s. 474 ff.

reist mot selskapet. En delning av fornyelsesprovisjonen på et slikt grunnlag ville reise praktiske og rettstekniske problemer som vanskelig lar seg løse uten veiledning i positive rettsregler eller avtale.»[1]

Den i 50 § kommissionslagen avsedda ersättningen skall motsvara den ekonomiska förlust agenten lider genom att han inte fått behålla uppdraget under den tid som tillförsäkrats honom. Några närmare anvisningar om hur denna skada skall uppskattas har ej givits i motiven. Skadan kan tänkas bestå i att agenten gjort investeringar som blir oräntabla eller att han gått miste om provisionsintäkter eller andra inkomster under den tid uppdraget skulle ha varat. Betydande svårigheter kan uppkomma vid skadans beräkning. En orsak härtill är att de framtida resultaten av agentens verksamhet ofta — särskilt om uppdragsavtalet förutsatts skola bestå under relativt lång tid — måste vara vanskliga att förutsäga. Vidare är det svårt att uppskatta storleken av de besparingar i form av minskade utgifter eller eventuella inkomster från andra uppdrag, som agenten erhållit eller bort kunna erhålla efter uppdragsavtalets upphörande. Svensk rättspraxis beträffande uppdragsavtal är i detta hänseende sparsam och föga upplysande.[2] Det förefaller ligga nära till hands att här tillämpa samma grundsatser som i fall av obehörig uppsägning av arbetstagare (varom nedan).[3]

4 *Ersättning för utgifter m. m.*

Enligt 73 § kommissionslagen är agenten berättigad till särskild ersättning för avgifter för brev, telegram och telefonsamtal samt övriga utgifter, för vilka han haft fog. En förutsättning för att ersättning skall utgå är dock, att utgifterna inte enligt avtalet skall anses täckta av provision. Har agenten haft utgifter av nu nämnt slag, som blivit onyttiga för huvudmannen till följd av att uppdraget upphört, regleras ersättningsfrågan i 52 §. Ersättning skall utgå dels när agenten avsagt sig uppdraget och haft giltig anledning härtill i omständighet som är att hänföra till huvudmannen, dels när denne återkallat uppdraget utan att ha haft giltig anledning härtill i någon till agenten hänförlig omständighet. Paragrafen är tillämplig å alla uppdrag, även de som givits eller mottagits för obestämd tid eller eljest i obestämd utsträckning.

Vid stadgandets tillkomst gjordes uttalanden som tyder på att man ansett att uppdragstagaren i vissa fall vid avtalets upphörande hade rätt till ersättning för sin arbetsinsats, även då denna inte hunnit leda till något resultat. I motiven till 52 § anföres sålunda (s. 157):

> När ett kommissionsuppdrag upphör, innan avtal med tredje man kommit till stånd, och kommissionären sålunda icke kommer i åtnjutande av vanlig provision, kunna förhållandena vara sådana, att han bör erhålla ersättning icke blott för direkta utgifter utan även för det besvär han kan hava haft i anledning av uppdraget... Då emellertid förhållandena gestalta sig olika vid olika slag av uppdrag, har man ej velat uppställa några regler härom i lag utan ansett det lämpligast att härutinnan låta bero vid avtal och handelsbruk.

Något direkt stöd i kommissionslagen för att agenten skulle vara berättigad att i nu berörda fall erhålla gottgörelse för sin arbetsinsats finns alltså ej. Det må dock inskjutas att rättspraxis i enstaka fall tillerkänt handelsagent ersättning för arbete som han nedlagt för huvudmannens räkning, då det ansetts att agenten ej medverkat till försäljningsavtalet i sådan utsträckning att han varit berättigad till provision.[4]

[1] Beträffande försäkringsagentens rättsställning vid uppdragets upphörande se även Braekhus, »Eiendomsretten till porteføljen», i Nordisk Försäkringstidskrift 1948 s. 313 ff.

[2] Jfr NJA 1926 A 273 och 1969 s. 73.

[3] Av intresse i detta sammanhang är även, att i sjömanslagen finns en bestämmelse enligt vilken ersättning vid uppsägning i förtid beräknas efter en schablonregel. Enligt 3 § nämnda lag äger befälhavare, om han avskedas innan tiden för tjänsteavtalets bestånd gått till ända, i princip rätt till hyra för tre månader från det han lämnade tjänsten samt för resa med underhåll till den i avtalet bestämda orten för tjänstens frånträdande.

[4] Se NJA 1933 s. 282 (HovR:n och en ledamot av HD), NJA 1939 s. 640 och, före kommissionslagen, NJA 1911 A 343. Jfr även Sjöman i Festskrift för Svenska Handelsagenters Förening 1944 s. 73 ff samt Gadde & Eklund, Lagen om kommission, handelsagentur och handelsresande, 3:e uppl. 1952, s. 153.

Möjligen kan man här spåra ett inflytande från stadgandet beträffande sysslomans rätt till ersättning i HB 18:5.

B *Anställningsförhållandets upphörande. Anställda handelsresande*

1 *Förutsättningarna för tjänsteavtalets upphörande*

I 86 § kommissionslagen stadgas, att i huvudmannens tjänst anställd handelsresande icke må, med mindre rätt därtill följer av avtalet eller giltig anledning föreligger, utan föregående uppsägning skiljas från sin anställning eller själv lämna densamma. Rättsläget har emellertid efter kommissionslagens tillkomst väsentligt förändrats såtillvida som genom den utveckling som ägt rum på arbetsrättens område *dels* en närmare bestämning erhållits rörande vad som är att anse som obehöriga, alltså mot avtalet eller eljest utan giltig anledning företagna uppsägningar, *dels* i stigande omfattning tillkommit inskränkningar i arbetsgivarens uppsägningsrätt genom stadganden i lag, genom i rättspraxis utbildade rättsgrundsatser (oförenlighet med »goda seder») och framför allt genom bestämmelser i kollektivavtal och andra avtal.[1] En uppsägning kan sålunda vara obehörig såsom stridande mot lagstiftningen om förenings- och förhandlingsrätt eller mot i lag meddelade förbud mot avskedande i anledning av äktenskap eller havandeskap eller värnpliktstjänstgöring m. m. I flertalet kollektivavtal ingår numera också bestämmelser som syftar till att skydda arbetstagare mot uppsägning på icke saklig grund. I huvudavtalet mellan LO och SAF skiljes mellan uppsägning på grund av »enskild arbetares förhållande» och uppsägning av andra skäl, främst arbetsbrist. I det förra hänseendet är uppsägningsrätten underkastad starka begränsningar, bl. a. genom den prövningsrätt som tillkommer arbetsmarknadsnämnden (i motsvarande fall för industritjänstemännens del tjänstemarknadsnämnden). Och i det senare hänseendet, vid arbetsbrist, har visserligen arbetsgivaren i princip fri rätt att verkställa uppsägning, men hans befogenhet att välja mellan dem han önskar uppsäga är beskuren. — Inskränkningar av sist anförda eller därmed jämförlig art gäller inte för arbetstagare, vilkas tjänsteavtal ej regleras av kollektivavtal[2]. Men naturligen är det tänkbart, att reglerna kan komma att utöva ett inflytande på uppsägningsrätten vid arbetsavtal i allmänhet, såsom i doktrinen, med viss reservation, förordats av *Schmidt*.[3]

2 *Rätt till ersättning*

Föreligger obehörig uppsägning blir närmast två sanktioner aktuella: dom på återanställning eller skadestånd. I mål som rört kränkning av föreningsrätten eller avskedande i strid mot särskilt lagförbud eller mot klausuler i kollektivavtal om företrädesrätt till arbete har AD föreskrivit, att arbetsgivaren skall återtaga den uppsagde i sin tjänst.[4] Utanför kollektivavtalets område lär sådan skyldighet i regel inte finnas.[5] Den vanliga påföljden är skadestånd. Vid bestämmandet av detta kan i vissa fall hänsyn tagas till omständigheter av annan än rent ekonomisk betydelse. (Så enligt nyssnämnda lagstiftning om förbud mot arbetstagares avskedande i vissa fall.) I övrigt har domstol att uppskatta den ekonomiska skada, som drabbat den anställde till följd av uppsägningen. Därvid skall beaktas arbetstagarens möjligheter att på grund av uppsägningen utnyttja sin arbetskraft på annat sätt.[6] De med en sådan bedömning förbundna svårigheterna har stundom föranlett, att den anställde hänvisats att i visst avseende framdeles föra särskild ersättningstalan.[7] Bl. a. kan det vara

[1] Jfr härom *Schmidt,* Tjänsteavtalet, 2. rev. uppl. 1968. s. 71 ff samt *Bengtsson,* Hävningsrätt och uppsägningsrätt vid kontraktsbrott, 1967, s. 331 ff.

[2] Föreningen Sveriges Handelsresande har ej ingått kollektivavtal med arbetsgivarförbund anslutet till SAF. Däremot regleras uppsägningsskyddet för sådana handelsresande, som är medlemmar av industri- eller handelstjänstemannaförbunden, av kollektivavtal.

[3] A.a. s. 84, jfr s. 80 samt 50 ff. — Se emellertid det av Schmidt i not 22 anmärkta rättsfallet AD 1967 nr 17.

[4] Schmidt, a.a. s. 88 f.

[5] NJA 1960 s. 63.

[6] NJA 1948 s. 376 och AD nr 11.

[7] NJA 1938 s. 617, 1943 s. 593, SvJT 1941 rf s. 6.

vanskligt att beräkna skadan vid uppsägning av tillsvidareavtal. Skyddet bör förmodligen här sträckas längre än till att avse rätt till lön blott under uppsägningstiden. Enligt Schmidt skulle de schablonregler som sedan flera år förordats från tjänstemannahåll vid förhandlingar om avgångsersättning kunna ge viss vägledning.[1]

Av den nu lämnade redogörelsen lär framgå, att den anställde handelsresandens rättsskydd vid uppsägning i många fall kan vara starkare än det som förelåg vid tillkomsten av 86 § kommissionslagen.

3 *Uppsägningstid*

I 86 § kommissionslagen stadgas vidare att, om avtalet uppsäges från någondera sidan, det skall upphöra att gälla med utgången av tredje kalendermånaden efter den, då uppsägningen skedde. Lagregler om uppsägningstid i anställningsförhållanden är mindre vanliga i svensk rätt; de återfinnes dock, förutom i kommissionslagen, i sjömanslagen och hembiträdeslagen. Uppsägningsskydd är emellertid i viss mån något för anställningsförhållanden karakteristiskt. Av ett flertal rättsfall framgår sålunda, att rätt till uppsägningstid kan finnas även om intet avtalats därom.[2] Uppsägningstiden tre månader motiverades vid kommissionslagens tillkomst med att så lång tid i allmänhet avtalades, när överhuvud bestämmelse om uppsägningstid träffades, och att, när så ej skett, det var brukligt att uppsägning skedde tre månader i förväg.

Det må slutligen framhållas att huvudmannen, då han uppsäger en handelsresande som visserligen gjort sig skyldig till försummelse, men ej av sådan art att han må avskedas med omedelbar verkan, har att iakttaga normal uppsägningstid.[3]

C *Rätten till provision*

De stadganden i kommissionslagen, som behandlar villkoren för att provision skall utgå, återfinnes när det gäller kommissionären i 27—28 §§ och när det gäller handelsagenten i 68—70 §§. Sistnämnda stadganden är på grund av hänvisningar i 86 § sista stycket och 87 § tillämpliga även å handelsresande, som helt eller delvis avlönas med provision.

Att agentens medverkan till försäljningsavtalet alltid måste ligga i tiden före uppdragsavtalets upphörande för att provision skall utgå synes obestridligt. Det synes även klart, att agenten är berättigad till provision om ett försäljningsavtal på grund av agentens medverkan slutes innan uppdragsavtalet upphört, oavsett att betalning erlagts först senare.[4] Men om även avtalet slutits efter uppdragstidens slut, låt vara som ett resultat av agentens arbete under samma tid, är frågan om agentens provisionsrätt svårbedömbar. Ordalagen i 68 § utgör ej något hinder för att tillerkänna agenten ersättning för alla försäljningsavtal, som tillkommit genom hans medverkan, under förutsättning att det av honom nedlagda arbetet hänför sig till tid före uppdragsavtalets upphörande.[5] En återkallelse av ett uppdrag i syfte att undkomma provisionsutgiften kan också synas otillbörlig. Enligt vad som anses gälla om mäklares rätt till provision äger heller inte huvudmannen återkalla uppdraget efter det att mäklaren lämnat anvisning på medkontrahenten.[6]

På kommissionslagens område synes ej föreligga något rättsfall som kan ge nämnvärd vägledning för frågans bedömning.[7]

[1] Schmidt, a.a. s. 92.
[2] T. ex. NJA 1928 s. 188, 1943 s. 625, 1954 s. 230 och 1967 s. 260.
[3] Se Schmidt, a.a. s. 85 och där anförda fall.
[4] Gadde & Eklund, a.a. s. 154: »Att om ett sådant avtal (om successiv leverans) å köparens sida helt eller delvis fullgöres efter det agenturuppdraget upphört agenten ändock skall hava sin provision, är uppenbart.» Något argument för att det i detta avseende skulle föreligga någon skillnad mellan avtal om successiv leverans och andra avtal synes svårt att finna.
[5] Braekhus anser tydligen i den ovan (s. 23 not 1) anmärkta uppsatsen (s. 316) att detta är gällande rätt.
[6] Beckman i SvJT 1943 s. 124.
[7] Ett stöd för att domstolarna skulle vara benägna att utdöma provision även då försäljningsavtalet tillkommit efter uppdragets slut kan möjligen hämtas från NJA 1930 A 301, kommenterat av Schmidt i Tjänsteavtalet, 1:a uppl., 1959, s. 368 f. Jfr rörande detta mål även Handelsbruk II, nr 126—131.

Svenska handelskammare får då och då förfrågningar rörande handelsbruket i olika branscher avseende det här diskuterade spörsmålet. Vid de undersökningar som företagits med anledning av förfrågningarna har emellertid något handelsbruk i allmänhet ej kunnat konstateras.[1]

Slutligen må nämnas, att i en av SAF och Föreningen Sveriges Aktiva Handelsresande publicerad »vägledning vid uppgörande av anställningskontrakt för handelsresande» (1948, reviderad 1960) som är avsedd att ge relativt uttömmande bestämmelser angående de allmänna anställningsvillkoren, rekommenderas att i anställningskontrakten intages en klausul enligt vilken handelsresanden skall ha rätt till provision å alla order som upptagits före anställningstidens utgång, även om försäljningsavtal kommer till stånd först därefter.

Det synes finnas möjligheter för en agent eller handelsresande att redan enligt gällande rätt i vissa fall med framgång ställa krav på »efterprovision». Frågan är emellertid, som inledningsvis framhölls, svårbesvarad.

D *Gränsdragningen mellan anställda och ej anställda handelsresande*

I kommissionslagen göres en distinktion mellan anställda och självständiga handelsresande, s. k. provisionsresande. De senares rättsställning i förhållande till huvudmannen skiljer sig endast obetydligt från handelsagenters (se 87 §). Redan år 1937 restes krav från handelsresandeorganisationernas sida att i kommissionslagen skulle införas en bestämmelse som skulle ge en klar gräns mellan de båda grupperna handelsresande. Detta krav, till vilket organisationerna senare återkommit, får ses mot bakgrunden av att det enligt gällande rätt ofta kan vara mycket svårt att avgöra, om en resande är anställd eller självständig och därmed också om han vid avtalets slut är berättigad till de särskilda förmåner som följer av ett anställningsförhållande (rätt till uppsägningstid, förmånsrätt i huvudmannens konkurs m. m.). Frågan om handelsresande och andra merkantila mellanmän varit anställda i huvudmannens tjänst har — vid tillämpning av kommissionslagen, semesterlagen och HB 17:4 — vid ett flertal tillfällen varit föremål för domstolsprövning.[2] Därvid har de allmänna domstolarna beaktat samtliga föreliggande omständigheter, såsom om ersättningen utgått i form av lön eller provision, om mellanmannen haft rätt att företräda mer än en huvudman, om arbetet varit förlagt till dennes eller mellanmannens lokaler, om mellanmannen haft rätt att anställa andra för arbetets utförande, om uppsägningstid avtalats m. m. Det sagda gäller alltså det civilrättsliga arbetstagarbegreppet. Inom socialrätten har andra bedömningsgrunder vunnit insteg. Sålunda har försäkringsdomstolen i mål om tillämpningen av lagen om ATP uttalat (dom 356/1962): »Försäkringsdomstolen, som anser att handelsresande och platsförsäljare i kommissionslagens mening vilka åtnjuter fast lön eller fast lön jämte provision vid tillämpning av lagen om ATP är att anse som arbetstagare hos huvudmannen, finner att även sådana handelsresande och platsförsäljare i nyss angiven mening vilka uppbära enbart provision är att anse som arbetstagare, därest icke särskilda omständigheter till annat föranleder». Domstolen torde här ha tagit intryck av vad departementschefen anförde i samband med införandet av lagen om allmän försäkring, nämligen att förhållandena inom socialförsäkringen torde framtvinga en praxis som i större utsträckning följer schablonartade normer.[3]

De sakkunnigas ställningstagande till frågan om arbetstagarbegreppet för handelsresandenas del bör bestämmas i kommissionslagen redovisas nedan i den allmänna motiveringen, s. 44.

[1] Jfr dock Handelsbruk VI, nr 409 (handelsresande i papperskartongbranschen) och Stockholms Handelskammares utlåtande den 16.6. 1966 (platsförsäljare i reklamvarubranschen); sistnämnda utlåtande refererat i tidskriften Stockholms Handelskammare 1966 s. 282.
[2] Se NJA 1943 s. 264, 1949 s. 683, 1949 C 186, 1950 s. 11, 581 och 1957 C 303, 730.
[3] Prop. 90/1962 s. 326.

3 Utländsk rätt

1 *Inledning*

Handelsagenternas rättsliga ställning vid uppdragets slut har under senare år ägnats ingående uppmärksamhet i ett flertal europeiska länder. Lagstiftning på detta område har sålunda tillkommit i Schweiz 1949, i Västtyskland 1953, i Frankrike 1958 och i Österrike 1960. I Beneluxländerna framlades 1965 ett förslag till gemensam lag rörande bl. a. dessa frågor. I Italien kompletteras lagstiftningen härom av kollektivavtal, slutna mellan näringslivets organisationer. Här gäller för närvarande avtal från 1956 och 1958. I de nu nämnda länderna beredes handelsagenten ett rättsskydd vid uppdragets upphörande som saknar motsvarighet i Sverige. Detta skydd har väsentligen åstadkommits genom dels regler att ett agenturförhållande i princip endast kan uppsägas med iakttagande av uppsägningstid, dels föreskrifter enligt vilka en agent vid uppdragsavtalets upphörande normalt erhåller viss ersättning av huvudmannen. Av särskilt intresse är reglerna om agentens rätt till avgångsvederlag. Bestämmelserna härom kan, allmänt sett, sägas vara grundade dels på principen att det alltid bör finnas ett samband mellan nedlagt arbete och vederlag, dels på tanken att den under agenturförhållandets bestånd upparbetade kundkretsen är en för agenten och huvudmannen gemensam tillgång, vilken huvudmannen ej vid uppdragets upphörande kan vederlagsfritt tillgodogöra sig. Sociala skyddssynpunkter har därjämte ofta spelat en inte oväsentlig roll vid lagstiftningens tillkomst.

Nedan skall lämnas en helt kort sammanfattning av de huvudregler som i de tidigare nämnda länderna gäller beträffande vissa frågor som uppkommer vid agenturförhållandets upphörande. En mera ingående behandling av hithörande spörsmål återfinnes i bilaga 1. Den där intagna undersökningen har den norska kommissionslagskommittén låtit verkställa.[1]

2 *Uppsägningstid*

Enligt *västtysk* rätt är uppsägningstiden, då agenturavtalet ingåtts på obestämd tid, minst sex veckor under avtalets tre första år. Regeln är dispositiv, dock att man ej kan avtala kortare uppsägningstid än en månad. Har agenturförhållandet varat i tre år, är uppsägningstiden minst tre månader. Denna regel är tvingande på så sätt att avtal om kortare uppsägningstid inte är giltiga. Har olika lång uppsägningstid överenskommits för agenten och huvudmannen, skall den längsta tiden gälla för båda parter.

Den *österrikiska* rätten har i förevarande avseende i allt väsentligt samma innehåll som den tyska.

I *Schweiz* gäller att om uppdraget varat kortare tid än ett år, uppsägningstiden är en månad och, vid längre varaktighetstid,

[1] Här må även hänvisas till Segerfors & Fischler, Exporträtt 3, Agentavtalet, 1968.

två månader. Sistnämnda uppsägningstid kan inte förkortas genom avtal; likaså är överenskommelse om olika uppsägningstid för agent och huvudman ogiltig.

I *Frankrike* saknas bestämmelser om uppsägningstid vid uppsägning av agenturuppdrag. Uppsägningsrätt anses emellertid föreligga endast när uppsägningen grundas på bestämmelser i agenturavtalet, när parterna är ense om att avsluta sitt mellanhavande eller när det föreligger särskilda hävningsgrunder.

I *Belgien* och *Luxemburg* saknas lagstiftning om uppsägningstid. I *nederländsk* rätt finns en dispositiv regel om tre månaders uppsägningstid vid uppdrag som ingåtts på obestämd tid. Enligt en tvingande bestämmelse får uppsägningstiden dock aldrig understiga en månad. Förslaget till gemensam lagstiftning för Beneluxländerna överensstämmer i denna del med den nederländska lagen.

I *Italien* slutligen är uppsägningstiden minst fyra månader för avtal som ingåtts på obestämd tid. Har agenturförhållandet varat längre än fem år är uppsägningstiden sex månader.

3 *Avgångsvederlag. Ersättning för »kundkretsen»*

I *Västtyskland* gäller följande. Sedan agenturavtalet upphört äger agenten av sin huvudman kräva tillbörlig (angemessen) ersättning, om och i den mån

a) affärsförbindelserna med nya kunder som agenten anskaffat tillför huvudmannen betydande fördelar även efter agenturavtalets upphörande (med anskaffande av en ny kund jämställes det fall att agenten så väsentligt utvidgat affärsförbindelserna med en förutvarande kund att detta ekonomiskt motsvarar anskaffande av en ny kund);

b) agenten till följd av avtalets upphörande förlorar anspråk på provision som han eljest skulle ha haft på grund av redan tillkomna eller framtida affärer med de av honom anskaffade kunderna;

c) det med hänsyn till samtliga föreliggande omständigheter är skäligt att ersättning utgår.

Ersättningen är maximerad till en årsprovision, beräknad som ett genomsnitt av de senaste fem årens provisioner. Om uppdraget varat kortare tid är genomsnittet av provisionerna under avtalstiden utslagsgivande.

Ersättningsrätt föreligger ej om avtalet upphört på grund av uppsägning från huvudmannens sida och försumlighet hos agenten utgjort en väsentlig orsak till uppsägningen, ej heller om agenten själv avsagt sig uppdraget utan att ha skäl därtill i någon till huvudmannen hänförlig omständighet.

Ersättningsrätten kan ej på förhand uteslutas. Den skall göras gällande inom tre månader efter uppdragets upphörande.

Den tyska rätten kan sägas utgöra en vidareutveckling av den *schweiziska* lagen på området. Enligt denna är agentens rätt till ersättning betingad av att hans verksamhet medfört en väsentlig utvidgning av kundkretsen. Det är vidare ett villkor att huvudmannen kommer att få betydande fördelar härav sedan uppdraget upphört. Även enligt schweizisk rätt gäller, att ersättning kan utgå endast om det prövas skäligt. Gottgörelsen får ej överstiga den nettoförtjänst av agenturen som agenten haft under ett år. Ersättningsmaximum beräknas på motsvarande sätt som enligt tysk rätt. Ersättning utgår inte när agenturens upphörande orsakats av någon omständighet för vilken agenten har att svara eller när upphörandet beror på agentens död, omyndigförklaring eller att han själv avsagt sig uppdraget.

Också i *Österrike* kan agenten enligt gällande lag under vissa förhållanden göra anspråk på avgångsvederlag. Rekvisiten för att ersättning skall utgå är dels att han uteslutande eller huvudsakligen varit verksam med att upparbeta en ny kundkrets, dels att huvudmannens nytta härav består även efter uppdragets slut, dels ock att agenten gjort en förlust genom upphörandet. En förutsättning är vidare att det är huvudmannen som återkallat uppdraget och att detta ej beror på någon agentens försummelse. Även här är ersättningen maximerad men efter något andra grunder än enligt västtysk och schweizisk rätt.

Enligt *fransk* rätt gäller, att om huvud-

mannen återkallar uppdraget utan att detta beror på misskötsel från agentens sida, denne har rätt till ersättning för den förlust som därigenom åsamkas honom. Enligt fransk rättsuppfattning är agenturavtalet ett »mandat d'intérêt commun», vilket medför att huvudmannen inte har rätt att ensidigt företaga uppsägning; vidare anses agenten ha en »rätt till kundkretsen». Ersättningen är ej maximerad i lag.

I *Belgien, Nederländerna* och *Luxemburg* tillerkännes agenten för närvarande ej någon ersättning av här behandlad art. Det tidigare omnämnda förslaget till en för dessa länder gemensam agentlag innehåller emellertid en bestämmelse om sådan ersättning. Enligt förslaget kan denna utgå i alla fall då ett agentuppdrag upphör, således även vid grov försummelse från agentens sida. Samtidigt stadgas emellertid att ersättningen kan jämkas eller bortfalla, om detta finnes skäligt. Rätten till ersättning är betingad av att agenten har anskaffat eller utvidgat huvudmannens kundkrets och därmed tillfört huvudmannen »plus-value notable». Ersättningen är maximerad på motsvarande sätt som enligt västtysk rätt.

Enligt *italiensk* rätt gäller, att då agenturavtal slutits på obestämd tid och upphör av orsak för vilken agenten ej kan lastas, huvudmannen är skyldig att betala en ersättning som fastställes skönsmässigt i förhållande till den provision som intjänats under den tid förhållandet varat. Det föreskrives uttryckligt att sådan gottgörelse kan krävas också då uppdraget upphör på grund av agentens invaliditet eller död. I kollektivavtal ges detaljerade föreskrifter om hur ersättningen skall beräknas. Denna har givits en pensionsliknande form.

4 »*Efterprovision*»

Frågan om agentens rätt till ersättning, då försäljningsavtal slutits först sedan uppdraget upphört, har i många av de här berörda länderna blivit föremål för reglering i lag.

I *Västtyskland* och *Österrike* har agenten rätt till provision om försäljningsavtalet tillkommit huvudsakligen genom hans insatser. I den tyska lagen uppställes därjämte det kravet att affären skall ha avslutats inom rimlig tid efter uppdragets upphörande. Däremot utgår i *Schweiz* provision endast när ordern inkommit under uppdragstiden. Enligt lagen i *Nederländerna* har agenten rätt till skälig ersättning för alla av honom inledda affärer som avslutats först efter uppdragsförhållandets slut. I *italiensk* rätt är huvudregeln att agenten har rätt till provision endast å de före uppdragets upphörande avslutade affärerna. *Fransk* lag reglerar inte detta spörsmål.

4 Enkätundersökningar m. m.

A *Handelsagenten*

1 *Kort beskrivning av agenternas verksamhet*

Handelsagentens huvuduppgift är att främja försäljningen av huvudmannens varor. Agenten riktar sig därvid till grossister, detaljister, industriföretag och andra möjliga köpare. Han tar emot order och ingår i vissa fall försäljningsavtal för huvudmannens räkning, medan leverans och betalning i allmänhet sker direkt mellan huvudman och köpare. I Sverige är handelsagenternas verksamhet huvudsakligen inriktad på importaffärer. Importagenten har en viktig uppgift i att hjälpa huvudmannen med praktiska frågor i samband med importtransaktioner (t. ex. utformning av ansökningar om importlicens, kontroll av lossning och lagring av produkterna). Det är inte ovanligt att agenter håller lager i konsignation för huvudmannens räkning. I hans verksamhet ingår dessutom att vara huvudmannens rådgivare i marknadsföringsfrågor. Agenten medverkar också ofta vid utformningen och finansieringen av reklam för produkten i fråga. En importagent har i allmänhet ensamrätt till försäljningar inom ett begränsat område, ofta hela det land, där hans rörelse är belägen.

Vid kommissionslagens tillkomst beskrevs agenterna som en yrkeskategori som var på väg att övertaga handelskommissionärernas roll vid varuomsättningen. Denna utveckling har otvivelaktigt fortsatt. Samtidigt har emellertid utbildat sig andra typer av merkantila mellanmän, vilkas verksamhet inte regleras i kommissionslagen.[1] Det lär inte vara möjligt att med någon säkerhet fastställa i vilken omfattning agenturrörelse i kommissionslagens mening för närvarande bedrives i Sverige. Detta beror bl. a. på att agenturverksamhet ofta idkas i förening med rörelse av annan art, såsom t. ex. grosshandel. Vid den i Sverige senast gjorda företagsräkningen (avseende den 31 december 1963) hänfördes till agenturföretag sådana företag som uppgav att den större delen av den totala omsättningen utgjordes av agentur- och kommissionsförsäljning.[2] Vid företagsräkningen undersöktes antalet försäljningsställen fördelade på olika verksamhetsformer inom partihandeln. Under verksamhetsformen handelsagentur redovisades totalt 3 057 försäljningsställen med en sammanlagd försäljning av 8,6 miljarder kronor, varav 6,1 miljarder belöpte på försäljning mot provision. Det totala antalet sysselsatta vid försäljningsställena var 11 790, varav 10 076 anställda. Då företaget drivits i aktiebolagsform har ägaren alltid räknats som anställd. Agenturverksamhet bedrives alltså — då den utövas som huvudsaklig förvärvskälla

[1] Se härom nedan i den allmänna motiveringen, s. 47 f.

[2] Denna och närmast följande uppgifter har hämtats från Statistiska meddelanden 1967, H 1967: 73.

— i allmänhet av enmansföretag eller företag med få anställda.

I förevarande sammanhang har det självfallet ett särskilt intresse att undersöka nuvarande praxis inom näringslivet i samband med agenturavtals upphörande, vilken uppsägningstid som normalt iakttages, förekomsten av avgångsvederlag m. m. Sådana undersökningar har företagits, i Danmark av Dansk Importagenters Forening (1965), i Norge av Norske Agenters Landsforbund (1965) och i Sverige av Sveriges Handelsagenters Förbund (1968).[1] Värdet av undersökningarna är emellertid begränsat: dels har de avsett enbart organisationernas medlemmar, dels har en stor del av dessa inte besvarat frågeformulären. Man bör därför vara försiktig med att draga några generella slutsatser på grundval av undersökningarnas resultat. I det följande skall den svenska undersökningen ytterligare något beröras.

2 *Den svenska enkätundersökningen*

Sveriges Handelsagenters Förbund har ca 450 medlemmar. Sommaren 1968 sändes till samtliga medlemmar ett frågeformulär i syfte att erhålla ett underlag för en bedömning av ovan angivna spörsmål. Endast 139 medlemmar besvarade dock enkäten. Av dessa hade 46 ingen eller en anställd försäljare och beträffande 73 varierade antalet mellan två och fyra. För kontorspersonalens del gällde i stort sett motsvarande siffror. Endast 40 medlemmar uppgav sig syssla enbart med agenturverksamhet, medan 91 därjämte köpte och sålde i fast räkning, 31 sålde från konsignationslager och 16 hade annan från agenturverksamhet skild rörelse. Enligt undersökningen är det lika vanligt att uppdragsavtalet grundar sig på muntlig överenskommelse eller brevbekräftelse som på kontrakt. Det normala är att agenten har ett flertal uppdrag och samtidigt företräder flera huvudmän. Av 138 agenturföretag hade 37 mellan 1 och 6 agenturer, 59 mellan 7 och 10, 32 mellan 11 och 15, 25 mellan 16 och 25 och 17 mer än 25. Totala antalet agenturer med svenska företag som huvudmän uppgick endast till 79.

På frågan vilken uppsägningstid som normalt avtalas anges i det stora flertalet fall 3 eller 3—6 månader, medan antalet fall då längre uppsägningstid överenskommits i stort sett motsvaras av det då uppsägningstid överhuvud ej avtalats. I hälften av svaren uppges att uppdragsavtalen normalt gäller tills vidare, medan enligt återstoden parterna brukar överenskomma om en »minsta varaktighetstid» av ett år eller mer. De 139 medlemmarna rapporterade för perioden 1960—1968 248 uppsagda agenturer varav — med förbehåll för en viss oklarhet i svaren — 200 upphört utan att något avgångsvederlag utgått till agenten. I de fall då sådan ersättning utgivits motsvarade den i flertalet fall 3—6 månaders provision; i vissa fall hade ersättningen dock beräknats efter andra grunder än som tillämpas för provision under uppdragets bestånd.[2]

[1] Den danska undersökningen är publicerad i tidskriften Importagenten, nr 1/1965, den norska i tidskriften Handelsagenten, nr 2/1965. Den svenska undersökningen har inte publicerats.

[2] I detta sammanhang har även en av Sveriges Grossistförbund sommaren 1969 verkställd undersökning rörande återförsäljare med ensamrätt (generalagenter) sitt intresse. Utredningen omfattar drygt 100 företag, vilka arbetar som ensamförsäljare och därvid köper i eget namn och i fast räkning. Svar inkom från 86 företag, vilka i nämnda rörelse år 1968 hade en total omsättning om 1 310 miljoner kronor. Av de berörda företagen bedrev 39 dessutom verksamhet som provisionsagenter. Den totala omsättningen av denna del av deras rörelser uppgick samma år till 428 miljoner kronor. 14 företag meddelade att någon överenskommelse om uppsägningstid inte träffats med huvudmännen. I övriga fall varierade uppsägningstiden mellan en och tolv månader; vanligast var en uppsägningstid på tre eller sex månader. Frågan om avgångsvederlag hade reglerats endast i 4 fall. Av företagen hade 51 gentemot huvudmännen gjort åtaganden avseende marknadsföringsåtgärder av olika slag (reklam, sales promotion o. dyl.) och 58 företag hade förbundit sig till prestationer i fråga om lagerhållning. Från 18 företag förelåg anmälan om avtal rörande vissa andra prestationer, varvid kan nämnas vidarearbetning av varor och licenstillverkning i Sverige. 79 av de i utredningen deltagande företagen lämnade uppgifter om den personal, som var verksam i den rörelse som vederbörande bedrev i egenskap av ensamförsäljare. För denna kategori anställda redovisades totalsiffran 4 637 personer, vilka under 1968 erhållit en lönesumma uppgående till 146,9 miljoner kronor.

3 *Olika anledningar till uppdragets upphörande*

När ett företag skall välja försäljningsform för export av sina produkter erbjuder sig ett flertal alternativ. Exportören har därvid att överväga för- och nackdelarna med olika representationsformer och fatta beslut om vilken typ av distribution och marknadsföringstjänster som han bäst behöver. Självfallet undersöker exportören fortlöpande, även sedan han träffat sitt val, om inte någon annan försäljningsform skulle vara förmånligare för honom.

Det är förhållandevis vanligt att exportören väljer att introducera sina produkter genom en importagent. Från handelsagenthåll har omvittnats, att stora svårigheter ofta möter en agent som har i uppdrag att arbeta in en ny artikel på marknaden. Under introduktionsperioden — som i vissa fall kan pågå under 2—3 år — kan det förekomma, att agenten i stort sett inte lyckas erhålla annat än provorder, vilket medför att hans provisionsinkomster under denna tid inte står i rimligt förhållande till det nedlagda arbetet. För att agenturen under sådana omständigheter skall bli lönande för agenten fordras, att han under en fortsatt längre tidsperiod får behålla och utveckla densamma. I det skede av agenturförhållandet då det bildats en fast kundkrets av någon omfattning kan emellertid, har det sagts, vissa intressemotsättningar uppkomma mellan agent och huvudman, motsättningar som skulle ha sin grund i att målinriktningen för agentens och huvudmannens verksamhet skiljer sig och leder till att agenturen säges upp. I den diskussion som förts i hithörande frågor har härom framhållits, att huvudmannen, sedan hans produkt väl introducerats och vunnit insteg på marknaden, för en fortsatt utveckling mot en ökad marknadsandel ofta har intresse av att bygga ut en serviceorganisation inom landet, att hålla lager och att få en så direkt kontakt som möjligt med kundkretsen. Hans intresse av investeringar i mera långsiktiga projekt kan då även ha ökat. Många agenturfirmors organisation och resurser är emellertid ej av den storleksordningen att agenten i tillräcklig utsträckning kan tillmötesgå sådana önskemål från huvudmannens sida. Agenten har dessutom i den nyss omnämnda situationen — med sin kännedom om riskerna att förlora agenturen — ofta mindre intresse av att lägga ned arbete och kostnader för att på lång sikt öka försäljningen. Huvudmannen kan under sådana förhållanden bedöma det som mest förenligt med sina intressen att genom etablering av ett försäljningsföretag övergå från försäljning genom agent till direktförsäljning. Men även oberoende av agentens möjligheter och vilja att följa huvudmannens önskemål om hur den fortsatta marknadsföringen skall bedrivas kan denne ha goda skäl för att övergå till en annan försäljningsform. Det kan t. ex. bedömas som lönande att förlägga även tillverkningen av varan till Sverige; härigenom kan exportören slippa frakt- och tullkostnader och eventuellt även uppnå en lägre tillverkningskostnad. En naturlig åtgärd är då att ge tillverkningsföretaget resurser att jämväl sköta försäljningen.

Det är säkerligen vanligt, att ett agenturförhållande upphör av helt andra skäl än de här skisserade. Det är emellertid främst mot bakgrund av de fall av uppdragets upphörande, där agenten genom sin verksamhet väsentligt bidragit till att så att säga skapa förutsättningarna för att huvudmannen börjat bedriva sin försäljning i annan form, som man har att se de från agenthåll framställda önskemålen om ersättning för »goodwill» eller »förlust av kundkretsen». De spörsmål som därvid uppkommer diskuteras nedan i den allmänna motiveringen.

B *Handelsresanden*

Handelsresandena är liksom agenterna verksamma för att främja försäljningen av huvudmannens varor genom att upptaga order eller ingå försäljningsavtal i hans namn. I motsats till agenterna är emellertid handelsresandena skyldiga att resa omkring och uppsöka kunderna. Kommissionslagens regler om handelsresande är även tillämpliga

å s. k. platsförsäljare, vilka besöker kunder endast på den ort, där huvudmannen driver sin rörelse. Handelsresandena och platsförsäljarna kallar sig numera i allmänhet representanter.

Handelsresandena uppdelas i kommissionslagen i två grupper: fasta resande, som är anställda i huvudmannens tjänst, och provisionsresande, som är självständiga företagare. Skillnaden har stor rättslig betydelse. Medan för de fasta resandena gäller de regler som följer av anställningsförhållandet, hänföres provisionsresandena i fråga om skyldigheter och rättigheter mot huvudmannen närmast till handelsagenterna. De provisionsresande utgör numera säkerligen en mycket liten yrkesgrupp.[1]

C *Kommissionären*

Med kommissionär förstås i kommissionslagen den, som åtagit sig uppdrag att för annans räkning men i eget namn försälja eller inköpa varor, värdepapper eller annan lös egendom. Företag som förlagt tyngdpunkten av sin verksamhet till denna typ av rörelse torde i dag vara sällsynta. Däremot förekommer kommissionsuppdrag som inslag i andra former av handelsrörelse. En agent som säljer från ett reservlager som han håller för sin huvudmans räkning kan uppträda som kommissionär. Det lär heller inte vara ovanligt att kommissionsformen användes vid leveranser till återförsäljare. Anledningen härtill kan vara att det är fråga om en svårsåld artikel och att försäljaren inte vill ta den ekonomiska risk, som ett köp i fast räkning innebär. En annan orsak är att försäljaren inte kan betala kontant och ej anses kreditvärdig. Kommittentens äganderätt till kommissionsgodset tjänar då som säkerhet.

Kommissionsuppdragen ges i allmänhet inte som varaktiga uppdrag för bestämd eller obestämd tid. Endast när detta undantagsvis är fallet, får de problem rörande verkningarna av uppdragsavtalets upphörande som ovan berörts för handelsagenternas del betydelse i kommissionsförhållanden.

[1] De sakkunniga har haft tillgång till en av Föreningen Sveriges Handelsresande 1966 gjord undersökning om medlemmarnas ekonomiska och sociala förhållanden. Undersökningen hade formen av en skriftlig enkät. Den utgick till samtliga medlemmar men besvarades blott av ca 34 procent (2 522) av dessa.

5 Allmän motivering

A *Handelsagenten*

1 *Agentens ställning i förhållande till sin huvudman*

Med »handelsagent» och »agent» förstås i fortsättningen den som åtagit sig uppdrag att för huvudmannens räkning verka för avsättning av varor genom att upptaga köpeanbud, order, eller sluta försäljningsavtal och som inte är anställd i huvudmannens tjänst utan driver verksamheten såsom självständig yrkesidkare (65 § kommissionslagen). Andra avtalstyper där en mellanman är verksam för avsättning av varor för en huvudmans räkning — och där man i dagligt tal ofta talar om agenturrörelse — skall beröras i slutet av detta kapitel.

I ett tidigare avsnitt har givits en översiktlig skildring av agenternas verksamhet. Den typiska agenturfirman i Sverige ägnar sig huvudsakligen åt import och har alltså i allmänhet utländska leverantörer som huvudmän. Företag, som sålunda har tyngdpunkten av sin rörelse förlagd till importverksamhet, är ofta enmansföretag eller företag med få anställda. Det torde vara förhållandevis vanligt, att en utländsk leverantör börjar sin expansion i andra länder genom försäljning via en sådan agentur. I en marknad som den svenska med hård konkurrens kan det ofta vara svårt för ett utländskt företag att introducera en ny artikel. Agenten lyckas ofta inte under inledningsskedet av en agentur få order annat än på små kvantiteter (provorder); först efter en tid kan han erhålla order i sådan omfattning att agenturen lönar sig. Det förekommer då i inte obetydlig utsträckning, att huvudmannen sedan hans produkter på detta sätt blivit inarbetade på marknaden säger upp agenturen och etablerar en egen försäljningsorganisation. Om återkallandet av uppdraget sker i ett tämligen tidigt skede, kan den ersättning som agenten uppburit i form av influtna provisioner därför bli ett helt otillräckligt vederlag för det arbete han nedlagt.

Det finns naturligtvis vissa möjligheter för agenten att skydda sig mot dylika risker genom att utverka att i uppdragsavtalet intages klausuler t. ex. om en engångsersättning för produktens marknadsföring under det första året, om att huvudmannen ej skall äga uppsäga avtalet förrän efter viss minsta tid eller förrän omsättningen stigit till visst belopp eller om att huvudmannen vid avtalets upphörande skall till agenten utge ett avgångsvederlag, som beräknas på grundval av tidigare försäljningar eller annorledes. Det är också känt att sådana klausuler stundom inflyter i agenturkontrakten liksom att avtal om avgångsersättning ingås vid avtalets upphörande utan att någon överenskommelse härom träffats dessförinnan. Emellertid råder det inte tvivel om att sådana frågor i det stora flertalet fall lämnas oreglerade, något som gäller såväl vid små som vid stora agenturer. Det är visserligen möjligt att, såsom berörts ovan s. 25,

agenten redan enligt gällande rätt under vissa förhållanden kan vara berättigad till ersättning vid avtalets upphörande. Rättsläget måste dock vid en förhandsbedömning te sig oviss, varför agenten kan anse det oklokt att riskera kostnaderna för en process.

Vad nu sagts ger stöd för antagandet, att agenten ofta vid avtalsslutet befinner sig i ett underläge i förhållande till huvudmannen och att han under agenturförhållandets bestånd intar en viss beroendeställning till denne. Några generella omdömen är visserligen svåra att fälla. Många agenturfirmor har uppenbarligen så stora resurser att deras ställning gentemot huvudmannen är stark; det kan t.o.m. för en leverantör framstå som angeläget att få med sina produkter i en sådan firmas varusortiment. Men det förefaller som om konkurrenssituationen är sådan att agenten i många, kanske flertalet, fall saknar möjlighet att med styrka göra sina krav gällande. Det är också troligt att agenten ofta inte alls tänker på sin rättsliga situation vid avtalets upphörande och heller inte vill oroa huvudmannen med sådana spörsmål, särskilt inte om den erbjudna agenturen bedömes som lönande. Vad nu sagts bestyrkes i viss mån av att, enligt vad som upplysts, många agenturavtal baseras enbart på muntliga överenskommelser. Detta kan naturligtvis också helt enkelt bero på parternas bristande kunskap om hur ett sådant avtal bör utformas. Den omständigheten att det enligt kommissionslagen är agentens sak att tillse, att hans intresse skyddas i nämnda hänseenden, bidrager till att agenten kommer i nämnda underläge.

Det nu framlagda förslaget syftar främst till att tillförsäkra agenten ett ökat rättsskydd vid uppdragsavtalets upphörande. Härvid har man emellertid inte enbart fäst vikt vid argumentet att agentens position vid avtalsslutet ofta är svagare än huvudmannens och att han därför är i behov av sådant skydd. Av lika stor betydelse har varit synpunkten att lagstiftningen på området bör ge agenterna i de nordiska länderna en med agenterna i de större europeiska industristaterna mera jämbördig ställning. Man har dock ej fördenskull ansett sig kunna frångå kravet på att lagstiftningen vilar på en även juridiskt bärkraftig grund.

Spörsmålet om rättsskydd för agenter vid avtalets upphörande kan uppdelas i två: Skall lagregler meddelas om viss uppsägningstid? Och skall det i vissa fall — utöver vad nu kan gälla — i lag tillförsäkras agenten särskild ersättning i samband med uppdragets upphörande?

2 *Uppsägningstid*

De undersökningar som företagits ger vid handen, att det är vanligt att i agenturavtalen intages bestämmelser om att uppdraget kan bringas att upphöra endast med iakttagande av viss uppsägningstid. Huruvida detta bruk förekommer så ofta att man kan tala om sedvana är dock tvivelaktigt. En jämförelse med utländsk rätt utvisar under alla omständigheter att man i andra länder, där förhållandena på området företer stor överensstämmelse med de nordiska ländernas, funnit lagbestämmelser om att en part i ett agenturförhållande inte ensidigt skall äga uppsäga avtalet med omedelbar verkan erforderliga.

Det har vid överläggningarna mellan kommittéerna för de nordiska länderna rått enighet om att det i förevarande avseende föreligger ett behov av en rättslig reglering. Det framstår som ett legitimt krav, att en handelsagent, som varaktigt arbetat med ett agenturuppdrag, vid dess upphörande får skälig tid till sitt förfogande för att planera en omläggning av verksamheten. Agenter har ju ofta anställda försäljare som i fall av uppsägning på grund av arbetsbrist är berättigade till uppsägningstid. Även huvudmannen måste ha behov av skäligt rådrum för att söka kontakt med en ny agent eller på annat sätt säkerställa distributionen av sina produkter. Bestämmelsen i 48 § jämfört med 76 § kommissionslagen om agentens skyldighet att skydda huvudmannen mot förlust i samband med agenturförhållandets upphörande kan uppenbarligen inte anses tillräcklig för ändamålet.

Å andra sidan måste beaktas, att införan-

det av ett stadgande om att parterna inte utan att iakttaga uppsägningstid äger återkalla eller avsäga sig agenturuppdrag i sak skulle kunna tänkas innebära ett ej godtagbart intrång å den enligt 46 och 76 §§ kommissionslagen gällande regeln att uppdragsavtalet kan fritt återkallas resp. upphöra genom avsägelse. Det är av vikt att tillse, att den självständighet i förhållande till uppdragsgivaren som kännetecknar handelsagentyrket inte på denna väg väsentligt inskränkes. Det bör därför inte komma i fråga att nu lagstiftningsvägen söka genomföra ett skydd mot obehöriga uppsägningar av den omfattning som kan anses föreligga i anställningsförhållanden.

Den lösning som valts innebär, att man med bibehållande av den anmärkta regeln i 46 och 76 §§ kommissionslagen ålägger part, som bringar varaktigt agentuppdrag att upphöra före utgången av en i lagen angiven uppsägningstid, ersättningsskyldighet gentemot motparten — i överensstämmelse med vad som nu gäller då viss uppsägningstid avtalats eller eljest genom avtal bestämts viss tid för agenturens bestånd. Behovet av sådant legalt uppsägningsskydd framträder däremot mindre i det inledande skedet av ett agenturförhållande. Då uppdraget inte är varaktigt, kan anspråk på uppsägningsskydd över huvud ej anses motiverat. Vid varaktiga uppdrag innebär förslaget en differentiering på så sätt, att den uppsägningstid, som således blir avgörande i ersättningshänseende, under uppdragets första år är kortare (en månad) än om uppdraget varat längre (tre månader).

Det har ansetts väsentligt, att både det legala uppsägningsskyddet och det uppsägningsskydd, som parterna själva kan ha avtalat och vartill hänsyn tages redan i gällande lag, göres så effektivt som möjligt. Kraven på att de omständigheter, som endera parten dock måste äga åberopa för att undgå ersättningsskyldighet, skall vara vägande har därför skärpts. Den föreslagna lagändringen om uppsägningstid har därjämte, i likhet med vad som skett i Holland, Schweiz och Västtyskland, gjorts tvingande till skydd för handelsagenten. Det måste nämligen befaras, att en blott dispositiv bestämmelse i ämnet skulle få ringa praktisk verkan.

3 *Skydd vid avtalets upphörande i övrigt*

Ersättning för »förlust av kundkrets». En vanskligare fråga är, huruvida det kan anses påkallat att utöka uppsägningsskyddet genom att efter kontinentalt mönster meddela regler om ersättning för det inkomstbortfall, som handelsagenten drabbas av vid avtalets upphörande genom att han går miste om »kundkretsen». De företagna undersökningarna visar, att ersättning av denna typ redan nu — utan stöd i lag eller sedvana — utgår i viss utsträckning, kanske bl. a. under inflytande just från de kontinentala rättssystemen. Ersättningen benämnes ofta goodwillersättning, varmed man velat ge uttryck åt att den avser gottgörelse för det värde som huvudmannen tillgodogör sig genom att han övertar den av agenten upparbetade kundkretsen. Det kan emellertid antagas, att parterna ofta inte gör klart för sig vad ersättningen syftar till eller att de har olika uppfattning härom. Det kan för en huvudman som säger upp ett långvarigt agenturförhållande framstå som skäligt, att agenten skall ha ersättning i någon form, särskilt om samarbetet varit gott och det framgår att agenten genom avtalets upphörande kommer i svårigheter. Ersättningen är väl i många fall helt enkelt resultatet av en uppgörelse mellan parterna utan att dessa direkt tagit sikte på att gottgöra agenten för mistad kundkrets.

Frågan om rätt till ersättning för goodwill bör finnas är emellertid svårbedömbar, och det föreligger otvivelaktigt ett behov av klarhet på detta område.

I svensk rätt finns i det hela inga rättsregler, som i detta sammanhang skulle kunna tänkas vara lämpade att överföras till kommissionslagens område. Uppmärksammas bör dock bestämmelsen i 3 kap. 57 § lagen om nyttjanderätt. Har hyresvärden uppsagt hyresavtalet och vägrar han att förlänga hyresförhållandet eller kommer förlängning i annat fall ej till stånd på den grund att hyresvärden för förlängning krä-

ver icke skälig hyra eller uppställer annat villkor som strider mot god sed i hyresförhållande eller eljest är obilligt, skall han i skälig omfattning ersätta hyresgästen dennes förlust på grund av hyresförhållandets upphörande. Beträffande denna ersättningsrätt — för vilken är en förutsättning, att hyresvärden ej har befogad anledning att upplösa hyresförhållandet — är följande av intresse.

Enligt tidigare rätt hade hyresgäst i vissa fall vid uppsägning och avflyttning möjlighet att av hyresvärden erhålla skälig ersättning för den ökning av lägenhetens värde på hyresmarknaden som hyresgästens i lägenheten bedrivna verksamhet kunde anses ha medfört. Sistnämnda skydd ansåg hyreslagkommittén otillräckligt. Kommittén anförde (SOU 1961: 47 s. 116):

En sålunda begränsad ersättningsskyldighet erbjuder icke alltid ett effektivt skydd för de stundom betydande ekonomiska värden, som för hyresgästens del kunna stå på spel. Det måste sålunda anses föga tillfredsställande, att en näringsdrivande hyresgäst, som genom sin verksamhet knutit en stor kundkrets till den förhyrda lokalen, skall behöva gå miste om det värde kundkretsen representerar, när hyresvärden såsom hämnd för att hyresgästen hävdat sina rättigheter gentemot honom eller eljest utan giltig anledning vägrat förlängning och därefter uthyrt lägenheten till tredje man i annan bransch. Ett mera betryggande besittningsskydd kan åvägabringas genom att i större utsträckning än för närvarande låta ersättningsskyldigheten ansluta sig till den förlust, som hyresgästen lider till följd av hyresförhållandets upplösning. Till ersättningsgill skada torde kunna hänföras, förutom flyttningskostnader, sådan värdeminskning å hyresgästens egendom, som beror på hyresförhållandets upplösning. Hit hör förlust, som kan uppstå vid en av hyresförhållandets avveckling föranledd realisation av varulager, samt skada genom sådan nedgång i inventariernas värde, som kan inträda, när dessa icke längre kunna brukas i den lokal, för vilken de anskaffats. Till ersättningsgill skada bör ock räknas förlust av kundkrets, som genom hyresgästens eller hans företrädares verksamhet förenats med den förhyrda lokalen, en förlust, som kan variera till sin omfattning alltefter som hyresgästen har möjlighet att utan längre avbrott fortsätta sin rörelse i närbelägen lokal eller icke.

Kommitténs förslag innebar följaktligen att hyresgästen skulle få ersatt en del av den förlust som åsamkades honom till följd av hyresförhållandets upplösning.

I betänkandet Ny Hyreslagstiftning (SOU 1966: 14) utsträckte de hyressakkunniga i sitt förslag hyresvärdens ersättningsskyldighet att i princip omfatta hyresgästens hela förlust i anledning av att hyresförhållandet upphört. Till sådan skada skulle hänföras hinder eller intrång i näring eller annan verksamhet. Ersättningen skulle fastställas enligt samma grunder som ersättning för s. k. rörelseskada vid expropriation. — Departementschefen och riksdagen anslöt sig i allt väsentligt till de sakkunnigas förslag i denna del.

Nämnda ersättningsregel, som alltså bl. a. innebär att en hyresgäst, som har en kundkrets med anknytning till den förhyrda lokalen, skall av hyresvärden äga utfå gottgörelse för förlusten av kundkretsen då hyresavtalet upphör, berör otvivelaktigt en situation i någon mån liknande den som uppstår då ett agenturavtal återkallas eller uppsäges.

Skillnaden är dock betydande. Grunden för den i 57 § hyreslagen givna regeln var att man ville skapa ett effektivt besittningsskydd för hyresgästen. Ersättningsbestämmelsen utgår i enlighet härmed från den förutsättningen att en förlängning av avtalet är vad som normalt är önskvärt. Motsvarighet härtill föreligger ej vid avtal mellan en agent och hans huvudman. Att man på det handelsrättsliga område varom nu är tal skulle genom ersättningsbestämmelser verka för att ett bestående rättsförhållande inte genom uppsägning eller eljest i vederbörlig ordning bringas att upphöra utan förlänges kan ej gärna ifrågakomma. Även bortsett från övriga olikheter mellan ifrågavarande avtalstyper framgår alltså av vad nu sagts, att någon ledning för bedömningen av goodwill-spörsmålet inte står att finna i det återgivna hyresrättsliga stadgandet.

Ett huvudargument för att ersättning för goodwill bör utgå är, att huvudmannen efter avtalets upphörande tillgodogör sig frukterna av agentens arbete genom att kundkretsen kan antagas även i framtiden komma att rikta sina order till huvudmannen.

Såväl i tysk som schweizisk rätt är det en förutsättning för avgångsersättning till agenten, att huvudmannen efter avtalets upphörande kan förväntas få betydande fördelar av den av agenten förvärvade kundkretsen. Denna framstår enligt det bakomliggande synsättet som en sådan gemensam förvärvskälla för huvudman och agent som det vore oskäligt att huvudmannen vid avtalets upphörande skulle kunna tillgodogöra sig utan vederlag.

Mot ett dylikt betraktelsesätt kan emellertid riktas vägande invändningar. Att en rörelse erhållit en väsentligt ökad omfattning är visserligen något som ofta både agenten och huvudmannen kan räkna sig tillgodo. Många gånger kan dock — även om agenten tagit första kontakten med den vid avtalets upphörande existerande kundkretsen — förtjänsten av dennas storlek till övervägande del vara att hänföra till huvudmannen. Produktens kvalitet och pris, produktutveckling, garantiåtaganden och andra serviceåtgärder är exempel på faktorer som utövar stort inflytande på omsättningens storlek och beträffande vilka huvudmannen har den avgörande bestämmanderätten. I alla de fall, då varans framgång på marknaden främst är att tillskriva huvudmannen, kan det ej vara rimligt att han nödgas utgiva ersättning till agenten för värdet av den övertagna kundkretsen. Men även om agenten genom sitt arbete väsentligt medverkat till att öka denna och därigenom tillfört huvudmannen ett värde som denne även efter uppdragets slut har möjlighet att utnyttja, följer inte därav utan vidare, att agenten bör vara berättigad att på grund härav åtnjuta särskild ersättning. Reklambyrån, som genomfört en lyckad reklamkampanj och därigenom på ett avgörande sätt främjat försäljningen av den annonserade produkten, kan inte utöver det avtalade vederlaget kräva särskild ersättning för att byråns arbete även i framtiden kommer uppdragsgivaren till godo. En konsult, som efter en företagsanalys föreslagit vissa rationaliseringsåtgärder vilka i hög grad bidragit till att höja företagets omsättning, kan inte göra anspråk på att bli delaktig i den vinst som härigenom uppkommit. Exemplen kan mångfaldigas. En regel om engångsersättning åt agenten för att han genom sitt arbete skapat en tillgång för huvudmannen, som denne även efter uppdragstidens slut kan draga nytta av, skulle alltså leda mycket långt och i viss mån strida mot eljest tillämpade rättsgrundsatser. Agenten skulle genom lagbud tillförsäkras en särställning i förhållande till andra jämförliga uppdragstagare. Regeln skulle även bidraga till att »konservera» det äldre rättsförhållandet också i fall då detta företagsekonomiskt eller eljest vore olämpligt. Detta är viktigt att undvika. Ytterligare en synpunkt må i sammanhanget anföras. Under den löpande avtalstiden är agentens provisionsrätt i första hand beroende av i vad mån försäljningsavtal genom hans verksamhet kommit till stånd. Utgångspunkten är alltså de olika försäljningsavtal agenten medverkat till, inte helt allmänt de kundförbindelser som han upparbetat. En rätt till ersättning vid avtalets upphörande på annan grund än de ifrågavarande försäljningsavtalen skulle därför innebära en principiell utvidgning av ersättningsgrundvalen i förhållande till vad som är bestämmande under avtalets bestånd.

Med hänsyn till vad sålunda anförts bör enligt de sakkunnigas mening inte agentens insats för att öka huvudmannens kundkrets som sådan ge rätt till ersättning vid avtalets upphörande. Problemet får angripas från en annan utgångspunkt.

En avgörande skillnad mellan handelsagentens och flertalet andra självständiga företagares villkor är att han avlönas med provision. Det är tydligt att provisionssystemet medför vissa svårigheter vid regleringen av det ekonomiska förhållandet mellan parterna och risker för att agenten inte alltid erhåller det vederlag för sitt arbete som han med stöd av avtalet rätteligen bör ha anspråk på. Detta sammanhänger med att en stor del av agentens arbete är att hänföra till det inledande skedet av ett agenturförhållande. Såsom ovan framhållits kan inarbetandet i marknaden av en produkt ta så lång tid i anspråk att agenturen först längre fram blir lönsam för agenten. Pro-

visionssystemet är ägnat att i sådana fall medföra, att agenten ej får betalt för det av honom kontraktsenligt nedlagda arbetet, när detta ej ger resultat förrän uppdraget upphört till följd av huvudmannens uppsägning. Det kan visserligen sägas att agenten får söka betinga sig så hög provision att han säkerställer sig däremot, och det har i samband härmed gjorts gällande, att agentprovisionen ofta ligger högre än provisionen för anställda handelsresande. Det är dock sannolikt att provisionssatsen merendels fastställes främst på basis av en värdering av agentens löpande utgifter och det av honom undan för undan utförda arbetet, utan att tillräcklig hänsyn tages till att på grund av sådana omständigheter som de nämnda provisionssystemet faktiskt i sin tillämpning kan äventyra agentens avtalsenliga rätt. I inledningen till detta avsnitt har visserligen redovisats även andra möjligheter för agenten att skydda sig mot sådana uppsägningar som kan leda till att hans vederlagskrav ej blir skäligen tillgodosett. Men det har tillika framhållits, att många agenter uppenbarligen befinner sig i en förhandlingsposition som gör det svårt för dem att i avtalen få införda klausuler som tillvaratager ifrågavarande intresse. Och oavsett hur det förhåller sig härmed kvarstår behovet av en legal reglering av hithörande problem. Om rättsläget på denna punkt klarlägges i lag, kommer möjligheterna för agenten att skydda sig mot uppsägningar som för honom medför risker från angivna synpunkt att förbättras.

I den redogörelse för gällande rätt som lämnats ovan s. 25 f har hävdats, att agenten stundom bör ha möjligheter att med framgång ställa krav på viss efterprovision. Frågan har emellertid inte ställts på sin spets i rättspraxis, och det finns ej något stöd för att lagen på hithörande område av affärslivet givits denna tolkning. I en av Stockholms handelskammare verkställd undersökning angående handelsbruk inom papperskartongbranschen uttalade handelskammaren sålunda, att som en förutsättning för provision å efterorder — det gällde där visserligen inte en handelsagent utan en handelsresande — finge anses gälla, dels att i det särskilda fallet omständigheterna inte gav vid handen, att något orsakssammanhang ej förelåg mellan resandens kontakt med kunden och dennes sedermera gjorda beställning, dels att orderavslutet skett innan resanden slutat sin anställning hos huvudmannen eller i varje fall att kunden före nämnda tidpunkt avsänt den order som sedermera accepterats av huvudmannen.[1] Det framstår som otillfredsställande att, om försäljningsavtal kommit till stånd genom förmedling av agenten, denne skall gå miste om sin provision genom att uppdraget under mellantiden återkallats. Uppdragets återkallande bör inte ge huvudmannen möjlighet att sålunda berika sig på agentens bekostnad, inte ens när anledningen till återkallelsen är att hänföra till agenten. (I sistnämnda fall kan huvudmannen hålla sig skadelös enligt 51 § andra stycket och 76 § kommissionslagen.)

En reglering av hithörande spörsmål synes alltså böra bygga på att agenten skall tillförsäkras rätt till *efterprovision*. Agenten bör ha anspråk på provision även å efter uppdragets upphörande slutna avtal, om hans insatser dessförinnan medverkat till avtalsslutet. Detta bör gälla oavsett om uppsägning skett i början av ett agenturförhållande eller efter det uppdraget varat under längre tid. En ersättningsregel av nu antytt slag måste bidraga till att skapa den nödvändiga tryggheten för en agent, som vill nedlägga arbete och göra investeringar på längre sikt och därigenom stimulera till aktiva insatser av honom i agenturavtalets syfte under hela avtalstiden. Någon skillnad mellan de fall då agenten är behörig att för huvudmannens räkning ingå försäljningsavtal och de fall då han har att från tredje man upptaga order som tillställes huvudmannen synes ur efterprovisionssynpunkt ej heller böra göras. Grundtanken är ju, att agenten skall ha vederlag för det arbete som han under avtalstiden utfört och som efter denna tidpunkt leder till resultat i form av försäljningsavtal.

[1] Handelsbruk VI, nr 409.

Det kan inte bestridas, att en sådan regel om efterprovision kan medföra tillämpningssvårigheter. Det må anmärkas, att svårigheterna vid bestämmandet av ersättning grundad på ett efterprovisionskrav ligger på ett annat plan än vid tillämpning av 50 § kommissionslagen, som på grund av hänvisning i 76 § är tillämplig även å handelsagenter. Enligt denna paragraf skall visserligen agenten tillerkännas en skadeersättning som täcker även förlusten av en beräknad provisionsinkomst efter uppdragets upphörande. Härvid lär man emellertid ha att avdraga besparingar i form av minskade utgifter liksom sådana förtjänster, som agenten kunnat göra på annat håll till följd av att uppdraget återkallats. Det slutliga skadeståndet blir alltså en nettoersättning. Nu diskuterade ersättningsregel innefattar åter en utvidgning eller kanske ett förtydligande av 68 § kommissionslagen och avser gottgörelse för arbete som agenten redan under avtalsperioden utfört. Ersättningen skall därför utgöra ett bruttobelopp utan dylika avdrag. Väl torde för dess bestämmande inte krävas hänsynstagande till osäkra faktorer i samma utsträckning som vid tillämpning av 50 § kommissionslagen. Men det är uppenbart att det kan bli vanskligt att avgöra, huruvida efter uppdragstidens utgång till huvudmannen ingångna order främst är att hänföra till agentens arbete eller om de närmast beror på andra faktorer, såsom huvudmannens egna insatser; särskilt måste en uppskattning av efterprovisionens omfattning vid tiden för avtalets upphörande — då parterna önskar slutligt reglera sina ekonomiska mellanhavanden — enligt sakens natur bli osäker. Tvist kan vidare tänkas uppkomma mellan en ny agent och den ifrågavarande tidigare agenten beträffande vem som i avgörande grad medverkat till en upptagen order. Ju längre tid som förflutit från avtalets upphörande, desto svårare måste det bli för den senare att göra sannolikt ett dylikt samband, även om det bör finnas åtskilligt utrymme för en skälighetsbedömning och det redan på grund av provisionssystemets egenart ofta måste vara naturligt att antaga, att förutsättningarna för efterprovision är uppfyllda. Det torde emellertid föra för långt att uppställa en presumtion för att efter uppdragstidens slut till huvudmannen influtna order från dem som under avtalstiden tillhört den kundkrets agentens verksamhet avsett skall anses ha tillkommit i anledning av dennes verksamhet.

De svårigheter som nu berörts, och särskilt det förhållandet att man helt allmänt måste räkna med viss osäkerhet om hur lång tid framåt som verkningarna av en agents inarbetningsinsats sträcker sig, kan medföra risk för att enbart en lagregel av ovan skisserat innehåll inte kommer att medföra önskad effekt. Agenten bedömer kanske bevisläget som så vanskligt, att han på grund av rättegångskostnaderna inte vågar föra tvisten till domstol. Starka skäl talar vid sådant förhållande för att i efterprovisionregeln tillika bör ingå en bevisregel, som kan tjäna till ledning i huvudparten av förekommande fall. Det föreslås därför att stadgandet i ämnet kompletteras med en »schablonregel» av innehåll att efterprovisionen, om annat ej kan visas, skall anses uppgå till ett belopp motsvarande ett visst antal månadsprovisioner, beräknade efter genomsnittet av månadsprovisionerna under avtalstiden. Såsom ovan nämnts står svensk rätt inte främmande för en dylik schematisk reglering av vid uppsägning av ett avtalsförhållande uppkommande ersättningsfrågor, se 3 § sjömanslagen.

Vad angår den närmare beskaffenheten av en dylik schablonregel torde man böra utgå ifrån att även sådana uppsägningar av agenturer som ej grundar sig på påstående om misskötsel av uppdraget eller annat kontraktsbrott å agentens sida merendels bottnar i affärsmässiga överväganden. Hänsyn måste tagas härtill. Lagstiftningen får inte utformas så att den hindrar huvudmannen att i förevarande hänseende ordna sin verksamhet på ett för honom ekonomiskt förmånligt sätt. Om rörelsen t. ex. erhållit en sådan omfattning att den kan bära en »egen» försäljningsorganisation eller huvudmannen eljest vill i rationaliseringssyfte avveckla sin agentur, bör detta ej hindras eller

försvåras genom att agenten tillförsäkras mycket höga ersättningsanspråk vid uppdragets upphörande.

Ett argument mot att införa den anmärkta schablonregeln är, att man i vissa fall — då agenten är ersättningsberättigad enligt såväl 50 och 76 §§ som 68 § — samtidigt kan få tillämpa sistnämnda regel och de på skadeståndsrättsliga hänsyn grundade bestämmelserna i de båda förstnämnda paragraferna. Det har nämligen inte ansetts föreligga någon möjlighet att i 50 § införa ett mot schablonregeln svarande stadgande. Förlustens storlek är ju här beroende inte blott av avtalsvillkoren utan även av hur lång tid som i uppsägningsögonblicket kvarstår av den agenten tillförsäkrade intjäningstiden. Den nu antydda olägenheten kommer emellertid sannolikt att få föga praktisk betydelse. Dels reglerar 50 § endast fall då uppdraget upphört i förtid. I normala fall av uppsägning blir det alltså över huvud taget ej aktuellt att tillämpa detta stadgande. Dels torde — när uppdraget återkallats i förtid — intjäningstiden ofta ha varit så kort att agentens insats inte berättigar honom till någon nämnvärd efterprovision. I de återstående fallen torde en dylik regeltillämpning ej erbjuda alltför stora praktiska svårigheter. Agenten enligt 50 § tillkommande ersättning skall naturligtvis avse all framtida inkomst, således inkludera eventuell efterprovision som han på grund av återkallelsen gått förlustig.

Även nu diskuterade ersättningsregel har föreslagits skola bli tvingande. Det gäller här ersättningsspörsmål, där parternas ståndpunkter kan förväntas ofta stå hårt mot varandra, och det kan med hänsyn till huvudmannens ofta starka ställning i avtalsförhållandet antagas att ett dispositivt stadgande skulle få en alltför begränsad betydelse. Om schablonregeln kunde sättas ur spel genom överenskommelser mellan parterna, skulle jämväl stadgandets syfte att i möjligaste mån förebygga rättegång motverkas. Agenten bör alltså inte i förväg kunna giltigt avsäga sig den rätt till provision som följer av regeln.

Ersättning för förlust på genom uppsägning onyttiga investeringar. I de tillfällen då agenten i samförstånd med huvudmannen gjort investeringar, såsom anskaffande av maskiner och material, utbyggnad av försäljnings- och lagerlokaler eller liknande, i avsikt att härigenom öka omsättningen av huvudmannens produkter bör agenten, har det gjorts gällande, vara berättigad till särskild ersättning för dylika kostnader i den mån en uppsägning av avtalet gör dessa investeringar onyttiga för honom. Vid de nordiska överläggningarna togs frågan ursprungligen upp av den norska kommittén, som framhöll att spörsmålet om vem av parterna som i dessa fall slutligt bör bära kostnaden för en investering har stor praktisk betydelse. I detta ämne må följande anföras.

Utgångspunkten vid bedömningen av förevarande spörsmål synes böra vara, att agenten i egenskap av självständig företagare principiellt har att själv stå risken för misslyckade investeringar. Förutsättningar för ersättningsskyldighet föreligger emellertid enligt de sakkunnigas mening i sådana fall då huvudmannen uppmanat agenten till investeringen eller denna eljest ägt rum i samförstånd mellan kontrahenterna samt investeringen skett just för ifrågavarande uppdrag; investeringar, som är normala för agentens sedvanliga verksamhet och som alltså kan vara till nytta för honom i hans rörelse i övrigt, måste falla utom ramen för ersättningsskyldigheten. I anmärkta fall har man i själva avtalsförhållandet ett visst stöd för att huvudmannen bör, i större eller mindre utsträckning, deltaga i investeringskostnaderna — varom strax i det följande. Härför talar också, att agenten ofta kan ha svårt att neka huvudmannen att företaga av denne önskade investeringsåtgärder. Hans självständighet gentemot huvudmannen kan i sådana lägen vara blott skenbar, i det huvudmannen genom uttryckligt eller underförstått hot om uppsägning utövar press på honom för att få sina önskemål tillgodosedda. Agentens situation efter det att investeringen ägt rum skiljer sig även från det för självständiga företagare norma-

la, i det att genom huvudmannens rätt att återkalla uppdraget det icke utan vidare står agenten fritt att fatta beslut, ägnade att förskaffa honom täckning för investeringsinsatsen.

Vad nu sagts om grunden för huvudmannens ifrågavarande ersättningsskyldighet innebär att denna, på sätt här ovan s. 22 utvecklats, har en anknytning till redan nu gällande rättsregler. Om nämligen investeringen kommit till stånd på huvudmannens initiativ eller i samförstånd mellan denne och agenten, måste detta ofta kunna tolkas som en tillförsäkran från huvudmannens sida, att avtalet skall bestå under så lång tid att agenten har möjlighet att göra investeringen lönsam. Skiljes då agenten i förtid från sin befattning, är han enligt 50 § kommissionslagen, vartill 76 § samma lag hänvisar, berättigad till ersättning för förlust som åsamkats honom genom avtalets upphörande i förtid och genom att till följd därav investeringen blivit onyttig för honom. Och har sålunda uppsägningen skett i strid mot vad som kan anses avtalat om agenturens varaktighet, kan efter omständigheterna vid bestämmandet av agentens ersättningsanspråk tagas hänsyn till den ökning av ordertillgången som enligt vad som kan antagas skulle ha uppkommit på längre sikt tack vare investeringen. — Det stöd som nu avsedda anspråk på ersättning för investeringar har i gällande rätt är likväl så pass osäkert, att det inte utan så att säga en bekräftelse i lag kan göra tjänst för ändamålet. Det är ju inte självklart, att man av den omständigheten att en investering tillkommit på huvudmannens initiativ eller i samförstånd med honom kan på angivna sätt sluta sig till att en tillförsäkran om agenturens fortbestånd under viss tid avgivits. Slutsatsen kan som nämnts ofta ha fog för sig men ej med någon säkerhet mera allmänt. Det ligger nära till hands för huvudmannen att invända, att han visserligen varit intresserad av investeringen såsom värdefull ur bägge parternas synpunkt men att han fördenskull inte iklätt sig någon garanti för att agenturen ej skulle komma att uppsägas av honom innan agenten fått avsett gagn av investeringen. Det kräves under sådana förhållanden att i lagen klarlägges, att och i vilken utsträckning en agent kan på förevarande grund framställa ersättningsanspråk mot sin huvudman, och det är vad det senare beträffar av vikt att fastslå, att ersättningsrätten endast skall ha »skälig omfattning». Bestämmelse i ämnet har upptagits i 52 §, som redan i sitt nuvarande skick reglerar vilken av parterna som har att svara för kostnader som blir onyttiga i anledning av uppdragets upphörande.

Ersättning för konkurrensklausuler. Till diskussionen om uppsägningsskyddet hör även frågan huruvida särskild ersättning skall utgå för förlust som agenten kan göra genom att hans förvärvsmöjligheter inskränkes på grund av en i uppdragsavtalet intagen konkurrensklausul. Det har bl. a. hävdats, att ett dylikt konkurrensförbud för agenten borde frånkännas verkan såsom ej önskvärt ur allmän synpunkt därför att konkurrensförbud normalt innebär stora olägenheter för agenten men blott obetydliga fördelar för huvudmannen. Under hänvisning härtill har ifrågasatts en regel, enligt vilken agenten skulle vara berättigad till särskild ersättning, om han vid uppsägning lider förlust genom att avtalet med huvudmannen begränsar hans förvärvsmöjligheter efter agenturförhållandets upphörande. I tysk och schweizisk rätt har ock giltigheten av en konkurrensklausul i kontraktet mellan huvudman och agent gjorts beroende av om den sistnämnde erhåller särskild gottgörelse för den förlust som tillfogas honom genom att hans förvärvsmöjligheter inskränkes på grund av klausulen.

Giltigheten av avtal till förebyggande av konkurrens regleras som bekant för svensk del i 38 § avtalslagen. Vissa utfästelser som gjorts i detta syfte är inte bindande om de i fråga om tid och ort eller eljest sträcker sig längre än som kan erfordras för att hindra konkurrens eller över hövan inskränker den som gjort utfästelsen i hans frihet att utöva förvärvsverksamhet.

I avtalet mellan huvudmannen och han-

delsagenten har konkurrensklausulen i allmänhet till syfte att för huvudmannen säkerställa, att den kundkrets varmed agenten under avtalstiden haft förbindelse även efter avtalets upphörande kommer huvudmannen tillgodo. Agenten skall förhindras att utnyttja kundkretsen, då han verkar för avsättning av produkter för en annan huvudman. Sådana konkurrensklausuler torde dock inte vara särskilt vanliga. I det standardkontrakt som rekommenderats medlemmarna av Sveriges Handelsagenters Förbund finns ingen sådan klausul. Undersökningar som företagits från norsk sida synes likaledes visa att klausuler av denna typ är ganska sällsynta. Det må tilläggas att konkurrensklausuler sällan ingår i avtal mellan handelsresande och deras huvudmän.

Ett stadgande med ovan angivna innehåll synes sträcka sig alltför långt till agentens förmån. Det torde inte generellt kunna göras gällande att den nytta, som beredes huvudmannen genom ett konkurrensförbud, är ringa. I de fall då så är förhållandet kan detta beaktas vid prövning av klausulens giltighet enligt 38 § avtalslagen. I den mån vederlag utgått till agenten, kan ej heller försvaras, att förbudet utan vidare skulle sakna giltighet. Ifrågavarande stadgande i avtalslagen synes i rättstillämpningen ge agenten vidsträckta möjligheter att, utan hänsyn till i avtal föreskrivna inskränkningar i sådant hänseende, driva en med huvudmannen konkurrerande rörelse, om detta med beaktande av alla omständigheter kan anses rimligt och billigt. Något behov av rättsskydd för agenten därutöver synes alltså ej vara för handen.

B *Övriga kategorier av mellanmän i kommisisonslagen och deras ställning i nu behandlade frågor*

Såsom ovan s. 24 f. utvecklats är skyddet för de *anställda* handelsresandena vid uppsägning generellt sett starkare än motsvarande skydd för handelsagenterna. Detta kommer att förbli fallet, även om den nu föreslagna förbättringen i handelsagenternas rättsställning kommer att genomföras. Att i kommissionslagen ge en uttömmande reglering av de fasta resandenas uppsägningsskydd låter sig uppenbarligen inte göra. Den fråga som i förevarande sammanhang möter synes endast kunna vara, huruvida regeln om uppsägningstid i 86 § kommissionslagen skall vara tvingande och om regeln bör utformas annorlunda än enligt gällande lag. Av föreliggande undersökningsmaterial framgår, att blott ett fåtal handelsresande är anställda med en uppsägningstid understigande tre månader. Även om således en tvingande föreskrift om uppsägningstid av tre månader i stort sett inte skulle innebära annat än en bekräftelse av nuvarande praxis, synes det emellertid finnas fall, då en sådan regel skulle alltför mycket inkräkta på parternas avtalsfrihet. Den första tiden av ett anställningsförhållande har nämligen ofta karaktären av en prövotid, och det bör då vara tillåtet för kontrahenterna att själva bestämma uppsägningstidens varaktighet. En så lång tid som tre månader framstår här som mindre lämplig.

För andra än dessa prövotidsfall har — med hänsyn till önskvärdheten av att kommissionslagens regler om uppsägningsskydd såvitt möjligt bestämmas lika för de av lagen berörda kategorierna av mellanmän — föreslagits, att regeln om uppsägningstid i 86 § kommissionslagen skall göras tvingande till förmån för fast anställda handelsresande.

Vad angår de *självständiga* resandena (provisionsresandena) synes behovet av ett uppsägningsskydd för denna grupp klart dokumenterat. Provisionsresandena har redan enligt gällande lag i stort sett samma rättsställning som handelsagenterna (jfr 87 § kommissionslagen), men de lär i allmänhet ha färre uppdrag och svagare ekonomi än dessa och kan därigenom komma i ett starkare beroendeförhållande till huvudmannen. En återkallelse av uppdraget kan under sådana omständigheter medföra en avsevärd ekonomisk belastning. Den för handelsagenterna föreslagna regeln om uppsägningsskydd (se 50 och 51 §§, vartill 87 § hänvisar) synes med fördel kunna gälla även här.

På andra rättsområden kan iakttagas en tendens att i olika hänseenden jämställa vissa kategorier av uppdragstagare — däribland provisionsresandena — med anställda arbetstagare. Det har även vid upprepade tillfällen framförts krav på att i kommissionslagen upptages regler för att underlätta gränsdragningen mellan anställda och självständiga handelsresande. Att i nu förevarande lagstiftningsärende föreslå — i linje med vissa uttalanden av försäkringsdomstolen, jfr ovan s. 26 — en legal presumtion för att handelsresande skall anses som anställda, om inte särskilda skäl föranleder annat bedömande, torde emellertid ej låta sig göra. Hänsyn måste tagas till att det civilrättsliga arbetstagarbegreppet, som av domstolarna tillämpats vid prövning av vissa frågor på kommissionslagens område, bygger på att gränsen mellan anställda och självständiga företagare skall dragas efter en prövning av samtliga föreliggande omständigheter, varmed en dylik presumtion ej låter sig förena. Avsteg från denna princip kan inte rimligen göras enbart för ifrågavarande yrkesgrupp.

Problemet med gränsdragningen mellan anställda och självständiga handelsresande kommer att sakna betydelse för frågan huruvida rätt till efterprovision skall tillkomma även handelsresande. Vad som blir avgörande är helt enkelt, om resanden är avlönad med provision eller ej. Den tidsförskjutning mellan arbetsinsats och ersättningsberättigande arbetsresultat, som ligger till grund för den föreslagna regeln om rätt till efterprovision, är karakteristisk för provisionssystemet som sådant och kan följaktligen uppstå även när det gäller handelsresandens verksamhet. För handelsresande, vars lön helt eller delvis utgår i form av provision, skall därför enligt det här framlagda förslaget, vare sig han är anställd eller självständig, de i 68—71 §§ för handelsagent givna föreskrifterna om provision äga motsvarande tillämpning; se 87 § med dess hänvisning till bl. a. sistnämnda paragrafer. Att märka är att de anställda handelsresandena, till skillnad från vad tidigare gällt, alltså skall äga erhålla provisionsnota.

Vad angår frågan om ersättning för förlust på investeringar lär det sällan förekomma att handelsresande har att själva vidkännas investeringskostnader. Är så förhållandet, synes emellertid ej finnas skäl för att handelsresande skulle intaga annan ställning än agenter.

Beträffande den återstående i kommissionslagen behandlade gruppen av mellanmän, kommissionärerna, lär frågan om lagstadgat uppsägningsskydd ha mindre praktisk betydelse. De flesta kommissionsuppdrag avser viss försäljning eller visst inköp. Att kommissionären enligt avtal har att varaktigt sälja kommittentens varor eller verkställa inköp för dennes räkning är mindre vanligt. I dessa undantagsfall har rättsläget stor likhet med det vid agentur i allmänhet föreliggande. Då uppdragstagaren har rätt att själv ingå försäljningsavtal, kan det för övrigt ofta vara en ren lämplighetsfråga, om avtalet såsom vid kommission slutes i hans eget eller såsom vid handelsagentur i huvudmannens namn. I dessa starkt agenturbesläktade kommissionsförhållanden synes därför de nu föreslagna reglerna om uppsägningsskydd böra äga motsvarande tillämpning (50 och 51 §§).

Det finns visserligen ett slag av varaktigt kommissionsförhållande som på grund av huvudmannens syfte därmed skiljer sig avsevärt från agentur. Stundom förekommer nämligen, att kommissionssystemet användes huvudsakligen för att huvudmannen skall kunna sälja varor till en återförsäljare som han anser inte fullt kreditvärdig. Huvudmannen får genom kommissionsavtalet — om rättsförhållandet över huvud betraktas som kommission; eventualiteten av en bedömning enligt köpregler är inte alltid utesluten — en viss säkerhet på grund av bl. a. bestämmelserna i 53 och 57 §§ kommissionslagen. Det kan emellertid antagas, att denna typ av kommissionsförhållande i allmänhet inte får så varaktig karaktär, att vad här föreslås om uppsägningsskydd blir aktuellt. Ett kommissionsavtal som etablerats under nyss angivna förutsättningar kan dock efter hand komma att utvecklas i riktning mot det typiska agenturförhållan-

det. Även om det alltså kan föreligga fall då ett uppsägningsskydd är svagt grundat, synes det inte finnas tillräckliga skäl att med anledning härav föreslå en särskild undantagsregel.

Kommissionären är enligt 27 § kommissionslagen, liksom handelsagenten, berättigad till provision å av honom för kommittentens räkning ingångna avtal. Om uppdraget återkallas innan avtal slutits, anses rätt till provision in dubio inte föreligga.[1] Kommissionärens verksamhet skiljer sig från handelsagentens särskilt genom att kommissionären alltid ingår vederbörande avtal i eget namn. Denna skillnad lär dock inte kunna motivera, att rätten till efterprovision utformas olika för de båda grupperna av mellanmän. Å andra sidan medför kommissionärens självständiga ställning gentemot huvudmannen att tredje man ofta ej äger vetskap om vem kommissionären representerar. För handelskommissionären är kundkretsen en tillgång, varom han inte utan vidare behöver ge sina kommittenter upplysning. Kommissionären har alltså regelmässigt en »skyddad» kundkrets, och rätten till efterprovision torde på grund härav mera sällan få aktualitet.

C *Övriga frågor*

1 *Köparens betalning som förutsättning för provision*

Enligt gällande lag är huvudregeln, att handelsagenten inte har någon rätt till provision, om tredje man underlåter att erlägga betalning enligt det avtal agenten slutit eller förmedlat (68 §). Regeln är i princip tillämplig även om betalning blott delvis uteblir (69 §), dock att undantag gjorts för det fall att den provision, som skolat utgå om hela köpeskillingen betalats, överstiger vad som brister i full betalning; agenten har då rätt till skillnaden. Motsvarande gäller för av handelsresande slutna eller förmedlade avtal.

Den sålunda även vid delbetalning å tredje mans sida upprätthållna regeln, att provision skall utgå endast å försäljningsavtal som vederbörligen fullgjorts, avser främst att förhindra, att agenten upptar order från eller sluter avtal med icke solventa köpare. Att hänsyn tages härtill är också naturligt. I allmänhet måste det vara lättare för en agent att bilda sig en uppfattning om köparens vederhäftighet än för huvudmannen, särskilt då, såsom är det normala, agenturen avser import av varor. Men huvudmannens berörda intresse synes kunna anses tillräckligt tillgodosett även om regeln uppmjukas i fall av delbetalning å tredje mans sida. En bestämmelse av innebörd att agenten vid sådan betalning förlorar rätten till provision i samma förhållande som den icke erlagda delen av den avtalade köpeskillingen står till denna i dess helhet innebär enligt de sakkunnigas mening en rimlig fördelning mellan agenten och hans huvudman av de med köparens insolvens förbundna riskerna. Därmed vinnes också, att huvudmannen alltid blir angelägen att kräva in hela sin fordran. Som det nu är har han inte något omedelbart ekonomiskt intresse av att vinnlägga sig om att indriva den del av köpeskillingen som motsvarar provisionen. Då köparen inställt sina betalningar och bjudit ackord kan huvudmannen täcka ifrågavarande del av sin förlust utan att behöva utgiva något i provision. Vad här anförts för agenternas del har visserligen ej full motsvarighet när det gäller handelsresande. Huvudmannen har här större möjligheter att genom inhämtande av kreditupplysningar eller annorledes bilda sig en egen uppfattning om köparens ekonomi. Detta förhållande har av handelsresandenas personalorganisationer åberopats t. o. m. som argument för en regel om att huvudmannen ensam skulle stå risken för att avtalet inte uppfylles å köparens sida. Därmed skulle dock enligt de sakkunnigas mening alltför starkt åsidosättas de hänsyn, som enligt vad nyss nämnts förestavat huvudregeln om att avtalets fullgörande å tredje mans sida skall vara betingelse för provisionsanspråk. Men i vart fall bör handels-

[1] Gadde & Eklund, a.a. s. 68.

resande vid delbetalning å tredje mans sida äga samma rätt till provision som agenter.

2 *Förfallotid*

Även om rätten till provision förutsätter, att tredje man presterar enligt ifrågavarande avtal, följer därav inte med nödvändighet att provisionen skall förfalla till betalning först vid denna tidpunkt. Kommissionslagen saknar en uttrycklig regel om prestationens förfallotid. I normalfallen har man att utgå från att köparen kommer att betala. Det blir då närmast en fråga om vem som skall »ligga ute» med provisionsbeloppet fram till denna tidpunkt. I allmänhet synes det skäligt att, såsom även ofta förekommer, den ekonomiskt starkare huvudmannen skall göra detta. Denne skulle också eljest genom att bevilja köparen kredit kunna förskjuta tidpunkten för provisionsbetalningen utan att mellanmannen hade någon möjlighet att utöva inflytande härpå.[1] Vad angår de anställda handelsresandena har också framhållits, att en regel om betalning först vid den tidpunkt då tredje man presterat icke väl harmonierar med de allmänna arbetsrättsliga grundsatserna om lön.[2] Arbetstagaren anses tjäna in sin lön allt efter som han utför sitt arbete, varför han har anspråk på att periodvis få ut vad han intjänat.

Vad nu sagts har föranlett att i förslaget intagits en allmän förfallotidsregel, enligt vilken provisionen skall utbetalas så snart avtalet fullgjorts eller bort fullgöras av huvudmannen. Betalningen får emellertid blott provisorisk natur, i det beloppet vid utebliven betalning å tredje mans sida skall återföras till huvudmannen.

3 *Möjligheten för agent och handelsresande att kontrollera riktigheten av honom tillgodoförd provision*

Ibland kan det vara svårt för en agent eller handelsresande att med säkerhet avgöra om den till honom utbetalade provisionen överensstämmer med vad han har att fordra. Här åsyftas framför allt de fall, då försäljningsavtal kommit till stånd på grund av order som ingått direkt från tredje man till huvudmannen och agentens eller resandens krav på provision grundar sig på att han enligt avtalet med huvudmannen har ensamrätt att inom distriktet i fråga upptaga köpeanbud eller sluta försäljningsavtal. Nordisk Handelsresandeunion har hävdat, att detta spörsmål bör lösas genom att handelsresanden ges möjlighet att i erforderlig omfattning granska huvudmannens räkenskaper. Motsvarande krav har för agenternas del ej framställts av någon av de nordiska agentorganisationerna.

I lagförslaget har de resande tillerkänts rätt att — på samma sätt som agenterna — erhålla provisionsnota. Detta innebär att huvudmannen ålagts att minst en gång i kvartalet skriftligt redovisa alla försäljningsavtal, å vilka provision skall utgå. Däremot har man vid de nordiska överläggningarna i denna fråga ansett sig inte böra gå så långt som att tillerkänna handelsresandena rätt att — låt vara i begränsad omfattning — granska sina huvudmäns bokföring. I fall då resanden har anledning att misstänka att provisionsbelopp inte redovisats och han anser saken vara av sådan vikt att han vill föra den till domstol, har han möjlighet att genom editionsföreläggande få tillgång till huvudmannens räkenskaper. En regel för övriga fall, enligt vilken resanden skulle ha rätt att (själv eller genom auktoriserad revisor) granska huvudmannens bokföring i den utsträckning som skulle vara erforderlig för en kontroll av provisionsredovisningen, synes få en mer ingripande effekt än som står i proportion till syftet med en sådan bestämmelse. Det synes med hänsyn härtill lämpligare att eventuellt förekommande missförhållanden på detta område uppmärksammas vid förhandlingar mellan handelsresandekårens och arbetsgivarepartens organisationer.

[1] Den i nuvarande lydelsen av 68 § andra stycket andra punkten upptagna regeln avser åter, i vad där talas om kredit som huvudmannen beviljat köparen, det fall att krediten har till följd att betalningen uteblir. Detta skall naturligtvis inte inverka på agentens rätt till provision.

[2] Schmidt a.a. s. 361.

4 *Inkassoprovision, del credere, provisionsnota m. m.*

Här må ytterligare nämnas att vissa av de önskemål i övrigt som framställts från agent- och handelsresandehåll tillgodosetts genom det nu framlagda lagförslaget. Detta gäller sålunda, i vad avser agenterna, rätten till särskild ersättning, då agenten åtagit sig att uppbära betalning eller att stå del credere, ävensom rätten att vid varaktiga uppdragsförhållanden erhålla provisionsnota en gång i kvartalet. För handelsresandenas del har i 86 § införts en bestämmelse av tvingande natur, enligt vilken en anställd resande alltid skall ha rätt till särskild ersättning för utlägg och kostnader som han haft fog för; till denna regel har knutits ett stadgande om skyldighet för huvudmannen att på begäran ge resanden erforderligt förskott till täckande av sådana utlägg.

Den nu gjorda översynen av kommissionslagen har också lett till ändringsförslag rörande dels agenters rätt till ersättning för utgifter i och för uppdraget, dels provisionsnotornas innehåll.

D *Andra mellanmän*

Ovan har begreppet agent använts i den betydelse som angivits i 65 § kommissionslagen. I svenskt näringsliv brukas emellertid ordet agent även om andra mellanmän, och det har således enligt språkbruket fått en vidare innebörd än det äger i nämnda lag. Man förstår med agent inte bara den som genom att upptaga order eller sluta försäljningsavtal för huvudmannens räkning verkar för avsättning av dennes varor utan också den som köper en produkt i fast räkning och därefter med ensamrätt för ett visst geografiskt område säljer den vidare. Medan handelsagenten avlönas med provision, erhåller alltså ensamåterförsäljaren sin vinst genom att tillgodogöra sig marginalen mellan inköps- och försäljningspris. Återförsäljare med sådan ensamrätt svarar jämte handelsagenterna för en viktig del av den svenska importen. Även på exportsidan brukas benämningen agent ofta för företag (handelshus), som regelmässigt köper varan i fast räkning och säljer den till främmande länder på egen risk. Över huvud förekommer för de tre nu nämnda företagsformerna ett flertal beteckningar, som användes helt eller delvis synonymt. Handelsagenter kallas även provisionsagenter, kommissionsagenter och »selling agents», återförsäljare med ensamrätt benämnes ensamförsäljare eller »buying agents», och handelshusen exportagenter, exportgrossister eller handelsexportörer. Härtill kommer att begrepp som generalagent, »distributing agent», »sole agent» och »exclusive agent» användes dels för handelsagenter, som har uteslutande rätt att på viss ort eller inom visst distrikt verka för huvudmannens räkning, dels för återförsäljare med ensamrätt.

Här har nämnts två företagsformer, som ofta benämnes agenturer utan att som sagt reglerna om agentur i kommissionslagen blir direkt tillämpliga på verksamheten. Under senare år har för övrigt utvecklats andra möjligheter till marknadsföring av vissa produkter. Det finns t. ex. i alla de nordiska länderna företag, som arbetar för avsättning av sina huvudmäns produkter genom en verksamhet, som principiellt skiljer sig från agenturverksamhet i stort. Företagen ställer en på arvodesbasis arbetande försäljningsorganisation till uppdragsgivarens förfogande. De åtager sig bl. a. att utföra marknadsanalyser och marknadsplanering samt att hos grossister, varuhus och butiker verka för avsättning av huvudmannens produkter och att därvid upptaga order. Uppdragsavtalen går ut på att uppdragstagaren för ett bestämt pris åtager sig att under viss tid helt eller delvis övertaga marknadsföringen av huvudmannens varor.

Det finns otvivelaktigt stora likheter mellan de verksamheter som bedrivs av handelsagenturerna å ena sidan samt ensamåterförsäljare och handelshus å den andra; gränserna mellan de olika grupperna tenderar att suddas ut. Målsättningen är gemensam: ökad försäljning av huvudmannens produkter. Många handelsagenter har funnit, att konkurrenssitutationen är sådan att de inte kan ägna sig åt en enbart för-

medlande verksamhet utan att de måste i andra former medverka i varudistributionen. De håller ofta för detta ändamål ett konsignationslager eller ett buffertlager, vilket av dem köpts från huvudmannen i fast räkning. Handelshusen åter uppträder ibland, jämte det de säljer och köper i fast räkning, som agenter på provisionsbasis. För samtliga kategorier av uppdragstagare gäller, att det för dem ofta finns anledning att i avtalet med huvudmannen reglera frågor om kostnader för reklam och investeringar, om avtalstidens längd, om uppsägningstid och om avgångsvederlag m. m. I dessa frågor uppkommer alltså för återförsäljare med ensamrätt och handelshusen samma problem som ovan berörts för handelsagenternas del. Särskilt när det gäller avgångsvederlaget har krav på införandet av rättsregler som ger ökat skydd åt uppdragstagaren framförts av företrädare för ensamåterförsäljare och handelshus med i det hela samma argument som för handelsagenternas del.

Kommissionslagen syftar till att klargöra vilken rättsställning vissa merkantila mellanmän intar i olika hänseenden. Lagen har lagt huvudvikten vid kommission och handelsagentur trots att den förra redan vid lagens tillkomst inte spelade samma roll inom varuomsättningen som tidigare. I dagens läge har betydelsen av kommissionärernas verksamhet ur samhällsekonomisk synpunkt ytterligare minskat. Lagen ger därför i detta avseende ett i viss mån föråldrat intryck, som förstärkes av att avtal om försäljning med ensamrätt ej omfattas av regleringen i lagen.

Vid de nordiska överläggningarna i denna fråga har man enats om att inte framlägga förslag om en utökning av kretsen av mellanmän i kommissionslagen. Detta ligger i linje med ställningstagandet i övriga europeiska länder, med undantag för Belgien, där man har en speciallagstiftning som behandlar just återförsäljarna med ensamrätt. Bestämmelser om sådana återförsäljares rättigheter och skyldigheter skulle inte utan stora svårigheter kunna inordnas under kommissionslagens reglering. Visserligen finns det, såsom ovan anförts, en del påtagliga likheter mellan sistnämnda mellanmäns och agenters rättsställning, men samtidigt framträder väsentliga skillnader. Det skulle vara otillfredsställande att genom särskilda regler i kommissionslagen tillförsäkra återförsäljare uppsägningsskydd, medan för uppdragsförhållandet karakteristiska drag i övrigt lämnades åsido. Att i ett nytt kapitel i lagen behandla dem som en fjärde grupp av mellanmän skulle åter föra långt. Det skulle under alla omständigheter krävas en ingående undersökning av hur köp- och uppdragsregler, om denna företagsform skall regleras som särskilt rättsinstitut, bör i olika hänseenden avvägas mot varandra. Från svensk sida har man, med hänsyn såväl till att frågeställningen inte berörs i direktiven som till att kommittéerna i övriga nordiska länder inte velat engagera sig för en lösning på nyss skisserat sätt, ej ansett sig böra verka för en så vittgående omarbetning av lagen. Däremot må betonas att betydande utrymme måste finnas för en analog tillämpning. Av avsevärd betydelse för ifrågavarande försäljare torde sålunda bli de regler som nu föreslås om rätt till ersättning för förlust på grund av investeringar. Reglerna om agents rätt till efterprovision lär däremot med hänsyn till grunderna för sådan rätt knappast kunna analogt överföras på uppdragstagare som ej gottgöres genom provision.

6 Särskild motivering

1 §

Andra stycket. Förslaget innebär att ett flertal paragrafer i kommissionslagen får tvingande natur (se 50, 52, 68 och 86 §§). Det har ansetts lämpligt att liksom tidigare i första paragrafen erinra om att i lagen finns undantag från regeln, att lagens bestämmelser endast gäller då annat ej följer av avtal, handelsbruk eller annan sedvänja.

27 §

Första stycket. Anledningen till att regeln i nuvarande 27 § första stycket andra punkten utgått är, att stadgandet enligt den föreslagna lydelsen av 28 § andra stycket blivit överflödigt.

Andra stycket. Den nuvarande lydelsen av andra stycket har av redaktionella skäl överförts till 28 §. I stället avses här frågan om kommissionärens rätt till provision å avtal, som ingås efter uppdragets slut men som kommit till stånd på grund av arbete utfört av kommissionären under uppdragstiden. Den rätt till efterprovision, som nu föreslås införd, bör tillfalla alla de med provision avlönade mellanmän som behandlas i kommissionslagen. Regeln har emellertid främst tillkommit för att tillgodose det särskilda behov av ett sådant skydd som ansetts föreligga för handelsagenter. Beträffande kommissionärerna har därför givits en hänvisning till stadgandet i 68 §.

För kommissionärernas del lär ifrågavarande bestämmelse komma att få ringa praktisk betydelse. De flesta kommissionsuppdrag torde avse viss försäljning eller visst inköp av varor. Sådana till sin omfattning begränsade uppdrag ger inte utrymme för rätt till efterprovision, även om de skulle återkomma regelbundet. Vad som fordras är ett generellt uppdrag från huvudmannen. Skillnaden mellan kommissions- och agenturförhållande kan i det fallet vara liten, även om hänsyn tages till att kommissionären i motsats till agenten saluför produkterna i eget namn.

Det är likgiltigt, vem som efter uppdragets slut ingår det avtal, för vilket kommissionären är berättigad till efterprovision — huvudmannen eller någon som företräder denne. Avgörande är, att det är kommissionärens tidigare arbete för huvudmannens räkning som orsakat att avtalet kommer till stånd. Beträffande de spörsmål i bevishänseende och andra rättsfrågor som därvid kan uppstå hänvisas till kommentaren vid 68 §.

28 §

Första stycket. Detta stycke motsvarar 27 § andra stycket i den gällande lagen. Som ett förtydligande har inskjutits orden »för undgående av skadeståndsskyldighet». Redan av motiven till kommissionslagen framgår, att lagstiftaren åsyftat händelser, som kommittenten inte skulle kunnat åberopa till sitt

fredande från tredje mans anspråk på skadestånd i anledning av underlåtet fullgörande. Om deras betydelse för rätten att häva avtalet är här ej fråga.

Andra stycket. Av skäl som redovisats ovan i den allmänna motiveringen bör kommissionären, när avtalet endast delvis fullgjorts av tredje man, vara berättigad till provision som svarar mot den fullgjorda delen. Stadgandet avser både försäljnings- och inköpskommission. Motsvarande regel har för agenternas del införts i 69 § andra stycket.

29 §

Andra stycket. I paragrafens första stycke regleras bl. a. kommissionärens rätt till särskild ersättning för vissa utgifter i och för uppdraget. I 52 §, till vilken en hänvisning ansetts böra ske, göres från denna ersättningsregel vissa undantag, på sätt av lagrummet framgår, för de fall då den av kommissionären gjorda utgiften blivit onyttig för kommittenten på grund av att uppdraget upphört. Enligt det nu framlagda förslaget skall kommissionärens rätt till ersättning för utgifter, som han haft i och för uppdraget, utvidgas att gälla även gottgörelse för förlust genom investeringar. Denna skall dock endast utgå vid uppdragets slut, och det har därför ur systematisk synpunkt ansetts riktigast att upptaga bestämmelsen härom i det kapitel i lagen som reglerar rättsverkningarna av uppdragets upphörande. En hänvisning härtill har gjorts i andra stycket av förevarande paragraf.

Tredje stycket. En kommissionär, som för huvudmannens räkning åtagit sig att stå del credere, bör skäligen i regel ha särskild ersättning härför. En bestämmelse av den innebörden föreslås införd i detta stycke.

50 och 51 §§

I det avsnitt av kommissionslagen, som behandlar rättsverkningarna av att kommissionärens uppdrag upphör, föreslås väsentliga ändringar i 50 och 51 §§. Dessa paragrafer — liksom även 52 § — skall jämlikt hänvisningen i 76 § äga tillämpning även å handelsagents uppdrag. I själva verket har ifrågavarande ändringsförslag tillkommit huvudsakligen med tanke på angelägenheten av att stärka handelsagentens rättsställning gentemot huvudmannen vid uppdragets upphörande. Paragraferna reglerar emellertid alltjämt närmast de fall, då kommittenten resp. kommissionären är skyldig att till sin motpart utgiva ersättning på grund av att uppdraget upphört i förtid. Bestämmelserna överensstämmer i sin formella utformning med varandra och kommenteras därför gemensamt.

Första stycket. I 50 § föreslås den ändringen i förhållande till gällande lag, att orden »är det kommissionären tillförsäkrat» utbytes mot »kan det anses honom tillförsäkrat». Det är inte bara de fall, då kommissionären uttryckligt tillförsäkrats att ha hand om uppdraget under bestämd tid etc., som bör gå in under 50 §, utan även sådana där det av omständigheterna framgår, att han skolat åtnjuta denna rätt.

I båda paragraferna har införts den nyheten, att den kontrahent som vid ett varaktigt uppdragsförhållande bringar detta till slut utan att iakttaga en viss i lagrummet angiven uppsägningstid, principiellt ålägges ersättningsskyldighet, även om avtalet inte upptar någon bestämmelse om uppsägningstid eller om giltighet under viss tid eller till dess visst ärende bragts till slut. Enligt förslaget skall vad nu sagts gälla också om en kommissionär — men ej om en kommittent — i avtalet erhållit kortare uppsägningstid än den i lagen angivna. I detta avseende skiljer sig alltså 50 § från 51 §. Behovet av ett legalt uppsägningsskydd har ansetts vara störst på uppdragstagarsidan, vilket betonas genom att 50 §, men ej 51 §, givits tvingande natur. Stadgandena har erhållit en något annan utformning än motsvarande bestämmelser i kontinental rätt. Där talas i allmänhet om att för upphörande av sådana tillsvidareavtal fordras iakttagande av viss minsta uppsägningstid. I förslaget har undvikits att meddela en föreskrift som direkt tar sikte på avtalets fort-

bestånd, enär detta skulle strida mot den i 46 § fastslagna befogenheten för såväl kommittenten som kommissionären att genast bringa avtalet till upphörande. Det har ansetts viktigt att upprätthålla grundsatsen, att det i förevarande uppdragsförhållanden skall stå vardera parten fritt att med omedelbar verkan återkalla uppdraget eller avsäga sig detta. En annan sak är att han härigenom vanligen ådrager sig ersättningsskyldighet; jfr begreppet avbeställningsrätt inom köprätten. Den uppsägningstid, som enligt paragrafen skall iakttagas för undgående av sådan ersättningsskyldighet, är under det första året en månad och, om uppdraget varat ett år eller längre, tre månader. Tiden räknas från utgången av den kalendermånad då uppsägningen skedde.

Ifrågavarande ersättning skall beräknas på samma sätt som hittills. Är det huvudmannen som återkallat uppdraget är kommissionären berättigad till ersättning för förlust som åsamkas honom genom att han inte fått behålla uppdraget under avsedd tid. Härvid skall hänsyn tagas inte bara till det uppskattade inkomstbortfallet utan eventuellt även till kostnader för omställning av hans verksamhet. Å andra sidan måste avdrag ske med beloppet av de besparingar i form av minskade utgifter och av inkomster från annat håll som uppsägningen möjliggjort.

Andra stycket. Enligt nuvarande avfattning av 50 § är kommittenten inte ersättningsskyldig, om han haft giltig anledning till återkallelsen i kommissionärens underlåtenhet att fullgöra uppdraget eller annan särskild omständighet. Av motiven framgår att, även om nyssnämnda underlåtenhet inte kan tillräknas kommissionären som försummelse, den bör kunna åberopas av kommittenten såsom giltig anledning att återkalla uppdraget. Man synes ha lämnat öppet i vad mån kommittenten har rätt att i sådant hänseende åberopa även omständighet, som är att hänföra till honom själv eller är av mera allmän natur, såsom ändrade konjunkturer.

Det är inte tillfredsställande om huvudmannen utan ersättningsskyldighet skulle kunna återkalla ett uppdrag av i 50 § avhandlat slag under hänvisning till förhållanden som beror på honom själv eller har sammanhang med hans rörelse. Över huvud synes paragrafen i sin tidigare utformning ge huvudmannen alltför stora möjligheter att undandraga sig den ersättningsplikt som bör åvila honom i nu avsedda fall.

I 50 § andra stycket enligt dess nu föreslagna lydelse anges till en början de fall, då huvudmannen på grund av omständigheter som är att hänföra till kommissionären undgår ersättningsskyldighet. Av lagrummets avfattning framgår, att kommissionären måste i väsentlig mån ha åsidosatt sina förpliktelser mot huvudmannen (»missskötsel» av uppdraget), för att hans bristfälliga sätt att utföra vad som åligger honom skall få utgöra grund för huvudmannens rätt att utan ersättningsskyldighet återkalla uppdraget. Detta innebär i förhållande till nu gällande lag ett ökat rättsskydd för kommissionären. Det kan emellertid finnas andra till kommissionären hänförliga omständigheter, som bör föranleda att kommittenten äger återkalla uppdraget utan påföljd, såsom då kommissionären erhållit uppdraget genom att lämna vilseledande uppgifter om sin person eller verksamhet eller då han utan samband med kommissionsuppdraget gjort sig skyldig till trolöshetsbrott, förskingring eller eljest en brottslighet av sådant slag att förtroendet till honom som yrkesman allvarligt rubbas. Avgörande måste dock alltid bli en helhetsbedömning av situationen: avtalets längd, dess ekonomiska betydelse för parterna etc.

I detta sammanhang skulle, såsom nyss berördes, omständigheter som ej är att hänföra till kommissionären kunna tänkas komma i fråga såsom motiv för kommittentens rätt att utan ersättningsskyldighet återkalla uppdraget. Denne skall dock enligt förslaget endast i undantagsfall äga sådan befogenhet, om han som skäl härför åberopar sådant som beror på honom själv eller har att göra med hans rörelse. Enligt lagtexten kräves över huvud, i nu avsedda fall där återkallelsen ej kan hänföras till kom-

missionären och hans förhållanden, för rätt att återkalla utan påföljd, att det »kan anses orimligt» att kommittenten i ersättningshänseende skall stå risken för att uppdraget upphör i förtid. Här avses närmast vissa force-majeure-fall. Det är således inte tillräckligt, att konjunkturerna ändras så, att huvudmannen med skäl kan säga sig att han bör upphöra med produktion eller saluföring av varan i fråga; då bör risken ligga på honom.

Vid tillämpning av det motsvarande stadgandet i 51 § kan det ibland vara befogat att inte uppställa lika stränga krav för att kommissionären, då han i förtid avsäger sig uppdraget, skall slippa gottgöra kommittenten hans förlust. Fråga skulle kunna vara om att en kommissionär vilken inte driver sin verksamhet affärsmässigt åberopar t. ex. sjukdom eller förflyttning till annan ort som skäl för uppsägning av uppdraget i förtid.

Vad angår ersättningens beräkning enligt 50 § i de fall, då uppdraget återkallats på grund av ett ändrat konjunkturläge eller därmed jämförbara förhållanden, måste givetvis hänsyn tagas till i vad mån, om uppdraget fortbestått, möjlighet funnits att under den återstående avtalstiden utöva vinstgivande verksamhet i enlighet med kommissionsavtalet. Såsom framhålles redan i motiven till gällande lag kan kommissionären inte göra anspråk på ersättning när kommittenten, även om återkallelse ej skett, av sådan orsak ej kunnat göra några affärer genom kommissionären.

Det må slutligen anmärkas att man synes böra fordra mera för att kommittenten utan ersättningsskyldighet skall äga återkalla uppdraget före utgången av den i sista punkten av 50 § första stycket angivna korta uppsägningstiden av en resp. tre månader än om kommittentens ersättningsskyldighet grundas på åsidosättande av en avtalad rätt för kommissionären att få behålla uppdraget under viss tid, åtminstone när denna inte är helt kort.

Tredje stycket. I detta behandlas kommissionärens rätt till ersättning då han avsäger sig uppdrag, som angivits i första stycket, och har giltig anledning därtill i kommittentens pliktförsummelse eller försättande i konkurs. Någon ändring i sak i förhållande till gällande rätt har ej åsyftats. Däremot har för motsvarande fall i 51 § utsagts, att kommissionären skall ha i väsentlig mån åsidosatt sina förpliktelser mot kommittenten för att dennes återkallelse av uppdraget skall anses ha giltig grund och ge honom rätt till ersättning av kommissionären.

52 §

Första stycket. Enligt 29 § äger kommissionären och enligt 73 § handelsagenten rätt till särskild gottgörelse för avgifter för brev, telegram och telefonsamtal samt övriga utgifter, för vilka han haft fog, såvitt ej provision eller annan ersättning som han äger uppbära är avsedd att innefatta gottgörelse jämväl för dem. I det förra lagrummet talas därutöver om ersättning för försäkringspremier och om vederlag för forsling, förvaring eller annan dylik åtgärd med godset. Sagda gottgörelse för utgifter utgår, när kommissionären resp. handelsagenten med skäl ansett utgifterna nödiga för vinnande av det åsyftade resultatet eller eljest ägnade att befordra detsamma. Numera torde provision normalt utgöra ersättning inte bara för det arbete som utförts utan även för avgifter för brev, telegram o. d.: det är ej rationellt att för varje uppdrag bokföra sådana poster.

Det är emellertid inte nu berörda, för uppdragets utförande mera normala utgifter, som behandlas i det nya första stycket i 52 §. Vad det här gäller är investeringar i byggnader, lager, maskiner m. m. som, vanligen på längre sikt, syftar till att befrämja försäljningen av huvudmannens produkter. En huvudman, som under hänvisning till betydelsen därav för en gynnsam utveckling av parternas samarbete föranleder kommissionären att nedlägga kostnader för utrustning av skilda slag, för lagerlokaler eller överhuvud för sådant, som ej kan anses omedelbart erforderligt men är ägnat att för det ändamål parternas avtal avser vara

till gagn i framtiden, skall enligt förevarande stadgande, när uppdraget upphör, vara skyldig att vidkännas en del av dessa kostnader. Detsamma bör gälla, om huvudmannen visserligen ej tagit initiativet till investeringen men denna tillkommit i samförstånd mellan parterna. Kommissionären, som vid investeringens företagande på grund av uppsägningsrisken i regel inte har stora möjligheter att själv försäkra sig om att han skall ha hand om uppdraget under så lång tid att han får täckning för sina utgifter, skall inte ensam svara för en genom avtalets upphörande uppkommen förlust. En investering som tillkommit på kommissionärens initiativ utan sådant samförstånd får däremot ske på dennes egen risk. Investeringen skall naturligtvis också ha gjorts just för det ifrågavarande uppdraget.

Redan 50 § i dess nuvarande lydelse torde i vissa fall tillgodose krav från kommissionären i nämnda hänseende. Har omfattande investeringar företagits i samförstånd med huvudmannen, kan detta utgöra ett stöd för antagande att denne tillförsäkrat kommissionären att sköta uppdraget under en »minsta intjäningstid». Det är emellertid osäkert i vilken utsträckning det mera allmänt kan påräknas att en tillförsäkran anses avgiven i investeringsfall, se vad härom sagts i den allmänna motiveringen. Det vill också synas som om man med en sådan utgångspunkt kunde komma att belasta huvudmannen med en alltför omfattande ersättningsskyldighet. Med hänsyn härtill har det funnits påkallat att i lag angiva under vilka förutsättningar kostnader som kommissionären iklätt sig för investeringsändamål skall vara ersättningsgilla. Att märka är, att lagrummet ej är tillämpligt om parterna i samband med att investeringen företages träffar en överenskommelse om, hur kostnaden för investeringen skall fördelas. Har kommissionären då frågan om investeringens företagande varit på tal mellan parterna åtagit sig att själv helt eller delvis svara för kostnaderna, kan han inte därefter med åberopande av 52 § rikta ersättningskrav mot huvudmannen. Hans åtagande måste emellertid för att bli bindande (jfr paragrafens sista stycke) ha föranletts av just den investering, som senare företages efter avtal eller i samförstånd med huvudmannen. Har kommissionären t. ex. redan vid uppdragets meddelande helt allmänt åtagit sig att svara för alla kostnader som kan uppkomma med anledning av investeringar av i paragrafen avsedd art, är han således på grund av stadgandet i sista stycket inte bunden härav. Har parterna efter det att investeringen företagits men före uppdragets slut avtalat om en kostnadsfördelning, innebär 52 § av samma skäl att kommissionären senare kan påkalla prövning av frågan om ersättning utgått i skälig omfattning.

Beräkningen av ersättningen lämnar stort utrymme för skönsmässigt bedömande. Det måste beaktas om och i vilken utsträckning kommissionären i en eller annan form erhållit gottgörelse: genom ett engångsbelopp, genom av investeringen föranledd extra hög provision eller genom att uppdraget varat så lång tid att de nedlagda kostnaderna kunnat bli täckta. Vidare bör hänsyn tagas till om investeringen även efter uppdragets slut kan komma till nytta i kommissionärens verksamhet i övrigt. Och som nämnts skall den förlust som kommissionären i investeringshänseende kan antagas ha lidit till följd av uppdragets upphörande inte drabba huvudmannen ensam. Den närmare fördelningen av förlusten får bero på omständigheterna i det särskilda fallet. I lagtexten har detta uttryckts så, att ersättning för förlusten skall utgå »i skälig omfattning».

Andra stycket. Ersättning enligt första stycket skall utgå vid uppdragets upphörande. Redan genom att ersättningen skall tillfalla kommissionären endast i mån av skälighet kan det bli av betydelse under vilka omständigheter uppdraget bragts att upphöra. Det har dock ansetts böra föreskrivas, att kommissionären i vissa fall inte äger erhålla någon gottgörelse för sin förlust i anledning av investeringen. Fallen har angivits i en undantagsregel i andra stycket. Ersättningsrätten förloras, om kommittenten återkallar

uppdraget därför att kommissionären misskött detsamma eller eljest på grund av någon till denne hänförlig omständighet av synnerlig vikt. Detta gäller oberoende av om kommittenten på sådan grund återkallar uppdraget i förtid eller låter kommissionären komma i åtnjutande av uppsägningstid.

Ersättningsrätten kan vidare gå förlorad genom att kommissionären avsäger sig uppdraget. Avsägelsen har dock inte denna verkan, om kommissionären iakttager avtalad eller i 51 § första stycket föreskriven uppsägningstid. Det är endast om han — utan att ha giltig anledning därtill i kommittentens försummelse att uppfylla sina förpliktelser mot honom eller eljest i till denne hänförlig omständighet av synnerlig vikt — avsäger sig uppdraget i förtid, som han enligt vad som utsäges i lagrummet går sin ersättningsrätt förlustig. Det kan visserligen göras gällande, att kommissionären inte bör ha ersättning, om han genom avsägelse själv framkallar den förlust som skulle betinga ersättning och avsägelsen inte beror på någon till huvudmannen hänförlig omständighet. Men det måste antagas, att kommissionären i många fall kan ha goda skäl att säga upp avtalet, även om han inte kan åberopa att huvudmannen i någon väsentlig mån misskött sig. I de fall, då huvudmannen utan egen uppoffring haft nytta av investeringen förefaller det rimligt att han — oavsett vem som bringar uppdraget till slut och bortsett från eventuella hävningsgrunder — ersätter agenten en del av dennes förlust. Om kommissionären då han själv uppsäger uppdraget alltid skulle gå miste om sin ersättningsrätt, skulle detta dessutom kunna animera huvudmannen att locka fram en uppsägning genom att göra det så obehagligt som möjligt för honom i deras mellanhavande. Skulle kommissionären mycket kort tid efter det att investeringen företagits uppsäga uppdraget, kan det emellertid enligt de sakkunnigas mening vid en bedömning enligt första stycket inte anses skäligt, att huvudmannen skall betala kommissionären ens någon del av dennes förlust. Vad nu anförts om att kommissionären inte genom en avsägelse som ej skett i förtid går förlustig sin ersättningsrätt kan dock ej gälla helt undantagslöst. Visar kommittenten att han på grund av kommissionärens misskötsel m. m. kunnat återkalla uppdraget och därmed enligt det nyss sagda undgå ifrågavarande ersättningsskyldighet, inverkar det ej att det är kommissionären själv, som med iakttagande av uppsägningstid avsagt sig uppdraget. Det har inte ansetts nödvändigt, så sällan som man har att räkna med denna situation, att upptaga detta undantag i lagtexten.

Tredje stycket. Här regleras det fall att genom uppdragets upphörande en av kommissionären gjord och enligt 29 § ersättningsgill utgift blivit onyttig för huvudmannen. På grund av hänvisningen i 76 § kommer motsvarande regel att bli tillämplig även å ersättningsrätt som tillerkännes handelsagent i 73 §. Huvudregeln är för närvarande, att kommissionären eller handelsagenten förlorar sin ersättningsrätt, om det är han själv som — utan att äga giltig anledning därtill i omständighet hänförlig till huvudmannen — avsäger sig uppdraget och därmed föranleder att detta ej längre äger bestånd; härmed jämställes att huvudmannen återkallat uppdraget men haft giltig anledning därtill i omständighet hänförlig till kommissionären eller handelsagenten.

Detta synes vara en för uppdragstagaren alltför ogynnsam reglering. Det är svårt att förstå, varför han skall berövas sin rätt till ersättning för av honom gjorda befogade utgifter därför att han sedermera funnit sig böra genom avsägelse frånträda uppdraget Med hänsyn härtill föreslås en för uppdragstagaren i förhållande till nuvarande lag något förmånligare reglering. Endast om uppdraget genom hans avsägelse upphört *i förtid,* utan att detta på sätt angives i andra stycket andra punkten är att hänföra till något förhållande å huvudmannens sida, eller om det vid återkallelse av huvudmannen föreligger sådant fall som avses i första punkten samma stycke (misskötsel m. m.), förlorar uppdragstagaren sin rätt till ersättning. Betingelserna för att en uppdragstaga-

re skall gå miste om sin rätt till gottgörelse för investeringar och för att han inte skall få sina utgifter enligt 29 resp. 73 §§ ersatta överensstämmer alltså. Det bör dock framhållas, att tredje stycket (liksom motsvarande bestämmelse i gällande lag) är tillämpligt å alla uppdrag, medan första stycket endast avser varaktiga uppdrag.

Fjärde stycket. Bestämmelsen i första stycket om att kommissionären — och handelsagenten — i där angivna fall skall erhålla ersättning av huvudmannen om han på grund av uppdragets upphörande gör förlust genom att inte få täckning för investeringar, har ansetts böra göras tvingande. Samtidigt har man emellertid, som framgår av avfattningen av första stycket jämfört med fjärde stycket, inte velat avskära parterna från möjligheten att fram till en viss tidpunkt själva avtala om kostnadsfördelningen. Den tvingande regeln har härigenom kommit att utformas på ett sätt som skiljer sig från vad som i allmänhet är brukligt. Det bör alltså observeras, att ersättning för förlusten endast kan utgå, om parterna i samband med investeringarnas företagande inte överenskommit, att uppdragstagaren själv skall vidkännas kostnaden eller del därav. En skälighetsprövning enligt första stycket kan ske först om intet sådant avtal träffats eller om avtalet ingåtts efter det att investeringarna företagits men före uppdragets slut.

68 §

Förutsättningar för handelsagents rätt till provision är principiellt, att det försäljningsavtal som slutits med tredje man kommit till stånd genom agentens medverkan (jfr dock 70 §) samt att nämnda avtal blivit å tredje mans sida fullgjort (se beträffande partiellt fullgörande 69 §). Bägge förutsättningarna regleras för närvarande i förevarande 68 §, men behandlingen av den senare har i förslaget funnits lämpligen böra överflyttas till 69 §.

Såsom framgår av 86 och 87 §§ äger vad i 68 § stadgas tillämpning även beträffande handelsresandes provisionsrätt.

Första stycket. För att provision skall utgå fordras liksom tidigare, att agenten under uppdragstiden varit verksam för att försäljningsavtal kommit till stånd. Det är dock ej nödvändigt, att avtalet träffas medan agenten innehar uppdraget. Till en början gäller enligt vad som föreslås i detta första stycke, att även om försäljningsavtal ingås senare men så kort efter uppdragstidens utgång, att köparens anbud inkommit redan under denna tid, agenten äger rätt till provision. (Jfr även 70 § sista punkten.)

Andra stycket. Även i andra fall än nu senast sagts är agenten, trots att försäljningsavtalet med tredje man ingåtts efter uppdragstidens slut, berättigad till provision om avtalet kan anses ha kommit till stånd genom hans medverkan under denna tid. För slaget talar här om »efterprovision». Anledningen till att frågan om rätten till sådan provision behandlas i detta sammanhang och inte i samband med de bestämmelser som rör rättsförhållandena vid avtalets upphörande är, att efterprovision utgör gottgörelse för redan utfört arbete, medan ersättningen enligt 50 § avser att täcka den inkomstförlust som agenten tillfogats genom att han på grund av huvudmannens återkallelse i förtid inte fått fullgöra uppdraget på avsett sätt. Härav följer även att efterprovisionen utgör en bruttoersättning; några besparingar för agenten i form av minskade omkostnader uppkommer inte på grund av att avtalet upphört, enär provisionen som sagt är vederlag för dessförinnan utfört arbete. I enlighet härmed har rätten till provision inte heller gjorts beroende av huruvida uppdraget upphört till följd av kontraktsbrott å någondera sidan. En annan sak är att om upphörandet berott på agentens misskötsel, frågan om rätt till efterprovision sällan lär uppkomma; tvärtom kan agenten i sådana fall vara skadeståndsskyldig gentemot huvudmannen. Det är likgiltigt för bedömningen om efter avtalstidens utgång försäljningsavtalet slutits av huvudmannen själv eller om denne därvid haft någon representant. Avgörande är blott om försäljningsavtalet kan anses ha kommit

till stånd genom agentens arbete under uppdragstiden.

Det är emellertid ofrånkomligt att regeln kan medföra vissa svårigheter i rättstillämpningen. Order som kort efter uppdragsavtalets upphörande inkommer från den av agenten upparbetade kundkretsen bör visserligen, om annat ej visas, kunna anses hänförliga till agenten. Likaledes synes beställningar, som har samband med en under agentens medverkan genomförd reklamkampanj, i allmänhet böra medföra provisionsrätt för agenten. Över huvud måste agentens aktiva medverkan vid produktens marknadsföring — om det kan göras sannolikt ett samband mellan av agenten företagna, avsättningsbefrämjande åtgärder och en efter uppdragets slut ökad försäljning — utgöra ett starkt stöd för att betingelsen för efterprovision är uppfylld. Men ju längre tid som förflyter efter uppdragets upphörande, desto vanskligare kommer klarläggandet av ett orsakssammanhang mellan agentens insats och försäljningen att bli. Risk föreligger också för att tvist under en övergångsperiod kan uppkomma mellan en ny agent eller annan representant för huvudmannen och den förutvarande agenten beträffande vem som är provisionsberättigad.[1] Det är bl. a. för att få en lösning av detta problem, som schablonregeln i tredje stycket införts. Att märka är att denna regel endast är tillämplig vid efterprovision, d. v. s. i fall som inte går in under stadgandet i 68 § första stycket, ens dess andra punkt. Har anbudet under uppdragstiden kommit huvudmannen eller agenten tillhanda, bedömes avtalet i provisionshänseende som slutet under samma tid oaktat accepten avgivits senare, och fråga blir alltså inte om efterprovision.

Tredje stycket. Stadgandet har, såsom utvecklats i den allmänna motiveringen, tillkommit främst för att i normalfallen söka överbrygga de bevissvårigheter, varom ovan talats. Det har även framstått som angeläget att parterna vid tiden för avtalets upphörande, då de inbördes ekonomiska angelägenheterna göres upp, skall ha tillgång till en regel, som kan utgöra ett hjälpmedel vid uppskattningen av efterprovisionens storlek.

I fall, då parterna trots den vägledning lagen ger ej kan enas om efterprovisionens storlek, har de att på vanligt sätt föra bevisning härom. — I stadgandet har uttryckligt angivits två fall, där schablonregeln ej skall tillämpas. Då agenten innehaft uppdraget endast under ett år eller under kortare tid, har det ej ansetts möjligt att grunda ersättningen på en presumtion om normala efterverkningar av agentens försäljningsverksamhet. Och har uppsägningsfristen bestämts till sex månader eller mer, är förhållandena ofta sådana att agentens arbete under ifrågavarande övergångstid undan för undan minskats genom att hans efterträdare i uppdraget tillika varit verksam för huvudmannen, varför utrymme saknas för en helt schematisk ersättningsregel.

69 §

Första stycket. Stadgandet, som uppställer den förutsättningen för krav på provision, att försäljningsavtalet fullgöres å tredje mans sida, motsvarar gällande rätt (se kommentaren till 28 §).

Andra stycket. Även här må hänvisas till kommentaren till 28 §.

Tredje stycket. Här regleras provisionsförpliktelsens förfallotid vid varaktiga agenturförhållanden. Provision skall utbetalas, så snart försäljningsavtalet fullgjorts eller bort fullgöras av huvudmannen. Bestämmelsen är dock endast avsedd som en huvudregel. Avvikelser därifrån kan vara uttryckligt eller tyst avtalade. Det kan t. ex. framgå, att provision skall erläggas först efter det att agenten erhåller provisionsnota. Är uppdraget inte varaktigt, kan den här angivna regeln stundom vara mindre lämplig. I fall då blott en enstaka försäljning kommit till stånd genom agentens medverkan, är det

[1] Beträffande flera mäklares medverkan, se Fehr i SvJT 1925 s. 103, Beckman i SvJT 1943 s. 124 och 1970 s. 615 samt Braekhus, Meglerens rettslige stilling, 1946, s. 441 ff.

mera naturligt att provisionen erlägges vid den tid köparen har att betala eller faktiskt erlägger betalning. När provisionen vid sådana uppdrag förfaller är dock — liksom i gällande rätt— lämnat öppet.

70 §

Enligt 70 § har handelsagent, som äger uteslutande rätt att å viss ort eller eljest inom visst distrikt för huvudmannens räkning upptaga köpeanbud eller sluta försäljningsavtal, rätt till provision jämväl å avtal, som utan hans medverkan slutes med köpare tillhörande distriktet. Eftergiften av kravet på agentens medverkan gäller endast ordinär provision, ej efterprovision. Agenten kan således inte med stöd av nämnda bestämmelse göra gällande rätt till efterprovision å andra avtal än sådana, till vilkas tillkomst han medverkat. Reglerna i 68 § andra, tredje och fjärde styckena saknar här tillämplighet. Däremot föreslås i sista punkten i 70 § en mot första stycket i nämnda paragraf svarande regel. Har försäljningsavtal visserligen ingåtts efter uppdragstidens slut men köparens anbud redan dessförinnan kommit huvudmannen eller agenten tillhanda, skall denne även i fall som avses i förevarande 70 § vara provisionsberättigad.

71 §

Första stycket. Här föreslås, i enlighet med önskemål från handelsagenternas organisationer, att provisionsnota skall lämnas för varje kalenderkvartal i stället för varje kalenderhalvår.

Andra stycket. Bestämmelserna om provisionsnotans innehåll har förenklats, vilket sammanhänger med den i 69 § tredje stycket införda regeln om provisionsfordringens förfallotid. Provisionen är enligt nämnda stadgande förfallen till betalning så snart försäljningsavtalet fullgjorts eller bort fullgöras av huvudmannen. Det har ansetts bäst överensstämma med affärslivets krav att anknyta huvudmannens skyldighet att redovisa försäljningen i provisionsnotan till tidpunkten för fullgörandet, enär varan då också faktureras. Har försäljningsavtal ingåtts under första kvartalet, skall avtalet alltså upptagas i provisionsnotan för andra kvartalet, om leverans skett (eller bort ske) först under detta. Det synes ej vara nödvändigt att ålägga huvudmannen att redovisa ett försäljningsavtal i mer än en provisionsnota, varför bestämmelserna i nuvarande andra och tredje punkterna i andra stycket fått utgå.

73 §

Första stycket. Enligt stadgandets nuvarande avfattning skall agenten särskilt gottgöras avgifter för brev, telegram och telefonsamtal samt övriga utgifter, för vilka han haft fog. Detta skall dock inte gälla, om provision eller annan ersättning är avsedd att innefatta gottgörelse även för sådana utgifter. I praktiken tar agenten sällan eller aldrig särskilt betalt för utgifter av förstnämnda slag, utan provisionen får täcka sådana och andra till agenturens normala drift hänförliga omkostnader. För att bringa lagen i överensstämmelse med praxis inom affärslivet föreslås nu, att agenten skall äga rätt till särskild ersättning för utgifter i samband med uppdraget endast om utgifterna inte varit att hänföra till rörelsens normala drift.

Andra stycket. På motsvarande sätt som vid 29 § har det ansetts lämpligt att här göra en erinran om att agenten kan vid uppdragets slut vara berättigad till särskild ersättning, då han för uppdraget haft kostnader för investeringar.

Tredje stycket. Om agenten för huvudmannens räkning åtagit sig att uppbära betalning för sålda varor eller att stå del credere, utför han en extra prestation för vilken han skäligen i regel bör ha särskild ersättning. En bestämmelse härom föreslås införd i detta stycke. Regeln är av dispositiv natur.

86 §

Första stycket. I denna paragrafs första stycke enligt dess gällande lydelse framhålles helt allmänt, att i fråga om den anställde

handelsresandens rättigheter och skyldigheter mot huvudmannen skall det dem emellan ingångna avtalet och gällande handelsbruk lända till efterrättelse. Det bör emellertid betonas, att rättsförhållandet mellan den anställde handelsresanden och hans huvudman i stort sett faller utanför kommissionslagens område och att vid tvister mellan parterna avgörande i stor utsträckning måste bli regler inom arbets- och tjänstemannarätten. I sådant hänseende må erinras inte bara om de av arbetsdomstolen på detta rättsområde uppställda normerna utan även om gällande lagstiftning rörande arbetsgivares och anställdas inbördes skyldigheter och rättigheter. Det inledande stadgandet i 86 § är alltså ofullständigt, och hänvisningen till avtal och handelsbruk synes överflödig redan på grund av 1 § i lagen. En dylik allmän bestämmelse har ansetts kunna undvaras i den svenska lagen, liksom för övrigt redan i den gällande norska.

Även den hittillsvarande första punkten i andra stycket föreslås utgå. Stadgandet är för allmänt avfattat för att vara av större värde och synes med hänsyn till vad nyss sagts om erkända rättsregler på arbets- och tjänstemannarättens område ej vara behövligt. Däremot är regeln om uppsägningstid för de anställda handelsresandena av vikt. Det förordas en förstärkning av rättsskyddet i den delen genom att regeln anses böra bli av tvingande natur. — 86 § enligt dess nuvarande lydelse är inte tillämplig om parterna överenskommit om viss prövotid. Ej heller den nu föreslagna avfattningen av 86 § andra stycket inskränker i detta avseende parternas avtalsfrihet. Stadgandet gäller nämligen blott om anställningen varat längre än sex månader.

Andra stycket. För närvarande saknas i kommissionslagen regler rörande anställda handelsresandes rätt till särskild ersättning för utgifter och kostnader i tjänsten. Att en sådan rätt ändock föreligger lär följa av tjänsteförhållandets natur. Erfarenheter från Norge, vilka redovisats under de nordiska överläggningarna, utvisar emellertid, att en uttrycklig bestämmelse i ämnet skulle vara betydelsefull. På grund härav stadgas i förevarande stycke, att anställd handelsresande äger rätt till särskild ersättning för utgifter för resor, uppehälle under resor, porto, telefon, telegram och vad därmed är jämförligt samt att han skall vara berättigad att av huvudmannen erhålla erforderligt förskott för täckande av sådana utlägg. Det har inte ansetts nödvändigt att i lagtexten särskilt ange, att den rätt som enligt stadgandet tillkommer honom skall avse *skäliga* belopp. Bestämmelsen har givits tvingande natur, se sista stycket.

Tredje stycket överensstämmer i sak med gällande rätt. Regeln är liksom hittills dispositiv.

Fjärde stycket. De nya reglerna i 68—70 §§ om villkoren för åtnjutande av ordinär provision och efterprovision har, såsom tidigare nämnts i den allmänna motiveringen, ansetts böra äga tillämpning å handelsresande som avlönas med provision. Det lämnas en hänvisning även till 71 §, vilket innebär en nyhet i förhållande till nu gällande lag. På grund av hänvisningen blir bestämmelserna om provisionsnota tillämpliga jämväl å anställda handelsresande.

Femte stycket. Bestämmelserna om anställd handelsresandes rätt till uppsägningstid och till särskild ersättning för utgifter i tjänsten har givits tvingande karaktär. Vad angår andra stycket skall bestämmelsen självfallet inte tolkas så, att en handelsresande som kommit överens med huvudmannen om t ex en höjning av lönen med visst belopp i syfte att täcka där angivna utgifter, sedan skulle under åberopande av 86 § sista stycket kunna begära att härutöver få ersättning för sina faktiska kostnader även då dessa ej överstiger vad han redan i denna ordning erhållit. Föreskrifter avser endast att förhindra att resanden får ut mindre än de faktiska kostnaderna. Det avtalsvillkor enligt vilket resanden i exemplet erhåller ifrågavarande lönehöjning begränsar hans rätt att erhålla särskild ersättning för utgifter

enligt andra stycket först då de faktiska kostnaderna understiger eller motsvarar löneökningen — vid motsatt förhållande har han inte fått den kostnadstäckning, som 86 § andra stycket avser att ge honom, och han är då berättigad att erhålla skillnaden.

Övergångsbestämmelserna

Enligt allmänt vedertagna grundsatser bör nya civilrättsliga bestämmelser inte förlänas tillämplighet å rättsförhållanden som uppkommit före bestämmelsernas ikraftträdande. Såsom huvudregel har därför i förslaget uppställts, att de nya lagreglerna ej skall tillämpas å äldre uppdrags- och anställningsavtal. Det bör i sammanhanget observeras, att om det ursprungliga uppdragsavtalet ändras eller tillägg göres däri, blir ändringarna eller tilläggen underkastade den nya lagen, om de tillkommit efter ikraftträdandet. Skulle t. ex. en agent och hans huvudman efter ikraftträdandet ha avtalat om att agenten skall investera i en särskild maskin, blir 52 § i dess föreslagna lydelse tillämplig på rättsförhållandet, oberoende av när själva uppdragsavtalet ingicks. Detta utgör ej något avsteg från den inledningsvis omtalade principen. Ett sådant avsteg har dock ansetts böra förordas beträffande en av de föreslagna lagändringarna.

Huruvida en agent enligt gällande rätt äger utfå provision å försäljningsavtal som slutits först efter det att uppdraget upphört är, som i annat sammanhang framhållits, ej fullt klart. I jämförelse med nuvarande lag medför de i 68 § upptagna reglerna — särskilt »schablonregeln» — en förstärkning av agentens rättsställning. Reglerna om efterprovision spelar visserligen en viktig roll i lagförslaget. Men bortsett från schablonregeln innebär de i princip ej mera än att agenten tillförsäkras rätt till ersättning för under uppdragstiden utfört arbete och kan från sådan synpunkt ej sägas representera några mera väsentliga nyheter i förhållande till vad nu gäller. Befogade invändningar mot att de föreslagna bestämmelserna i detta avseende tillämpas å uppdragsavtal som upphört efter lagens ikraftträdande torde fördenskull inte kunna resas. För att åter schablonregeln, som kompletterar provisionsreglerna i övrigt i bevishänseende, skall komma till användning å andra uppdragsavtal än dem som ingås efter det att lagen trätt i kraft synes starka praktiska skäl tala. Med hänsyn till att regeln för sin tillämpning kräver, att uppdraget varat mer än ett år, skulle det eljest dröja mycket lång tid innan den finge någon nämnvärd betydelse. Det må erinras om att det står vardera parten fritt att genom att förebringa bevisning om efterprovisionens rätta storlek undvika tillämpning av regeln.

På grund av vad sålunda anförts föreslås, att de nya bestämmelserna i 68 § om rätt till provision å försäljningsavtal som slutits efter uppdragets upphörande skall tillämpas även å sådana äldre uppdragsavtal som upphör att gälla efter lagens ikraftträdande.

Bilaga 1 Handelsrepresentantens oppsigelsesvern i enkelte fremmede land

Av professor Tore Sandvik

A *Benelux-landene*

1 Innledning, kilder

a) Selv om det idag består en ganske fremtredende rettslig ulikhet mellom de land det her gjelder, behandles disse her under ett, særlig under hensyn til at det pågår et arbeid med utforming av enhetlige regler om agentkontrakten for disse stater. Den 24. mai 1965 fremmet de tre lands justisministre et forslag om lov om agentkontrakten for »Det Rådgivende Interparlamentariske Råd for Benelux». I det følgende vil ikke bare bli tatt opp de gjeldende rettsregler, men også innholdet av lovutkastet.

b) Når det gjelder den någjeldende rettskildesituasjon, finner en i *Holland* reglene om agentkontrakten i handelslovboken (Wetboek van Koophandel) art. 75 a—75 p. Reglene ble innföyd i lovboken i 1936, og ble noe revidert i 1953. I lovbokens art. 75 q—75 t finner en regler om den handelsreisendes rettsforhold. Först og fremst disse, men dels også agentreglene, henviser imidlertid i stor utstrekning til bestemmelsene om arbeidskontrakten i den borgerlige lovboken (Burgerlijk Wetboek).

Når det gjelder *Belgia* har en ingen særlov om agentkontrakten. Rettsforholdet reguleres derfor av de gamle bestemmelser i Code civil art. 1985 ff. om mandat. Rettskildemessig er derfor situasjonen ved agentkontrakten den samme som den var i Frankrike för 1958. Den 20. juli 1963 ble det imidlertid utferdiget en lov om rettsstillingen for »représentants de commerce». Loven omfatter bare de *ansatte* handelsrepresentanter, men har fått en noe utvidet ramme slik at den nærmest må sies å omfatte det samme området som de franske regler om VRP; den gjelder sammen med, og suppleres også når det gjelder oppsigelsesspörsmålene, av arbeidsavtaleloven av 20/7 1955. I Belgia har en dessuten en særlig lov av 27. juli 1961 om oppsigelse av eneforhandlingsavtaler (»resiliation unilaterale des concessions de vente exclusive a durée indeterminée»).

Når det gjelder *Luxembourg* er situasjonen at en savner særlovgivning for handelsrettslige mellommannsforhold; også her reguleres spörsmålene av bestemmelsene i Code civil art. 1985 ff. Når det gjelder *ansatte* salgsrepresentanter reguleres oppsigelsesspörsmålene av lov om reform av arbeidsavtaleretten av 7. juni 1937.

c) Av *litteratur* bygges i det följende vesentlig på fremstillingen i *Maier/Meyer-Marsilius:* Der Handelsvertreter in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (1961). For belgisk retts vedkommende kan det dels også henvises til *Papier-Jamoulle:* Le statut des représentants de commerce (1965).

2 Oppsigelsesfrist

a) Benelux-utkastet gir bestemmelser om oppsigelsesfrist i art. 11, som bygger på og

er i samsvar med reglene i WK art. 75 g. Her fastsettes som deklaratorisk regel at en agentkontrakt kan oppsies med minst 3 måneders frist til utlöpet av en kalendermåned. Det gis imidlertid også en preseptorisk minstefrist på minst 1 måned til utlöpet av kalendermåned.

For en hollandsk *handelsreisende* er oppsigelsesfristen 6 uker; kortere frist enn 1 måned eller lengre frist enn 6 måneder kan ikke gyldig avtales. Oppsigelse skal alltid skje til utlöpet av kalendermåned, se WK art. 75 s.

For en *belgisk* »représentant de commerce» gjelder reglene om oppsigelsesfrist i art. 14 i arbeidsavtaleloven av 20/7 1955. Oppsigelsesfristen skal være minst 3 måneder, og forlenges med nye 3 måneder for hvert fem års ansettelsestid. Ved salgsrepresentantens egen oppsigelse er fristen halvparten av den som gjelder for arbeidsgiveren, og fristen må her ikke overstige henholdsvis 3 eller 6 måneder under hensyn til om årslönnen ligger under eller over visse belöpsgrenser.

Eneforhandlerloven av 27/7 1961 fastsetter ingen bestemt oppsigelsesfrist, men foreskriver bare i art. 2 at oppsigelse skal skje med »preavis raisonnable».

For en *handelsagent* i Belgia eller Luxembourg gjelder ingen lovsatt oppsigelsesfrist; bestemmelsene i Code civil art. 2004 kommer her til anvendelse.

b) Når det gjelder spörsmålet om *hevning,* oppsigelse uten iakttagelse av lovsatt eller avtalt oppsigelsesfrist, kan rettsstillingen for hele Benelux-området stort sett sammenfattes slik at hevning kan skje dersom det foreligger en »viktig grunn». Som hevningsgrunn regnes ikke bare mislighold fra en part, men også slike andre forhold som gjör at det ikke med rimelighet kan kreves at kontraktsforholdet skal vedvare til utlöpet av fastsatt frist eller bestemt gyldighetstid, se *Maier/Meyer-Marsilius* s. 153—156, 168 og 176. Den belgiske eneforhandlerlov av 27/7 1961 art. 2 nevner imidlertid som hevningsgrunn bare »manquement grave d'une des parties a ses obligations».

Ellers er her å merke at den hollandske WK art. 75 i og 75 m, samt Benelux-utkastets art. 13—14, sondrer mellom hevning ved *hevningserklæring* og hevning ved *dom.* Som grunnlag for hevning ved hevningserklæring må foreligge »tvingende grunn», og her er det praktisk talt bare mislighold fra en part som kommer i betraktning. Som grunnlag for hevning ved dom kan imidlertid også benyttes slike endrede forhold som gjör det særlig påkrevet å bringe kontraktsforholdet til opphör uten frist.

3 Erstatning ved oppsigelse

a) Når mellommannsforholdet blir oppsagt, vil erstatning först og fremst kunne kreves på rettsbruddsgrunnlag, nemlig hvor den annen part uberettiget har hevet avtalen, eller hvor den heves på grunn av den annen parts culpa. Benelux-landenes rett svarer på dette punkt til rettsreglene i de nordiske og de övrige kontinentale land.

Som et særtrekk ved disse lands regler kan det imidlertid fremheves at det her er en klar tendens til standardisering av erstatningsutmålingen. Etter WK art. 75 j, jfr. art. 75 i, 3. ledd, skal erstatningen minst svare til vederlaget for den tid kontraktsforholdet ville ha vart dersom det hadde blitt oppsagt på ordinær måte. Benelux-utkastets art. 15 gir en beslektet regel, men vederlaget i oppsigelsestiden eller i den avtalte gyldighetstid er her bare en *normalerstatning;* etter art. 15 pkt. 2 kan erstatningen nedsettes hvis den fremtrer som overdrevet höy. En enda fastere binding av erstatningsutmålingen gjelder etter reglene for de belgiske »représentants de commerce». Det er her art. 20 og 21 i arbeidsavtaleloven av 1955 som regulerer spörsmålet; vederlaget i oppsigelsestiden eller i den avtalte gyldighetstid gjelder her som *fast* erstatning, som hverken kan over- eller underskrides, se *Papier-Jamoulle* s. 122—123.

Den samme tendens til standardisering av erstatningsutmålingen synes også å gjöre seg gjeldende utenom de felter som er lovregulert, se *Maier/Meyer-Marsilius* s. 168 og s. 185. Et unntak representerer imidlertid den belgiske eneforhandlerlov av 1961. Her gis det i art. 2 anvisning på en helt skjönns-

messig utmåling av »une juste indemnité».

b) Som følge av at en i Belgia og Luxembourg har savnet regler om oppsigelsesfrist i agenturforhold, har de regler som er nevnt under a) hatt et noe begrenset spillerom; de har bare kommet til anvendelse hvor det har vært *avtalt* enten oppsigelsesfrist eller bestemt gyldighetstid. Det må imidlertid nevnes at selv i de tilfelle hvor ingen frist eller gyldighetstid var avtalt, har en i enkelte tilfelle tilkjent erstatning ut i fra et »abus de droit»-synspunkt, svarende til det synspunkt som ble anvendt i fransk praksis før 1958. (Om fransk rett se nedenfor under B.) Som et erstatningsbetingende rettsmisbruk har det således vært ansett, dersom hovedmannen har oppsagt agentforholdet umiddelbart etter at agenten har gjort en stor innsats for å opparbeide salget, men ennå ikke har rukket å tjene opp noe vederlag for det, eller hvor agenten gjennom en lang årrekke har gjort et godt arbeid, og så blir sagt upp uten at det kan påvises noen saklig grunn. I Luxembourg har en strukket dette synspunkt så langt at en har tilkjent en agent erstatning når oppsigelsen kom helt uventet for agenten, og det ikke forelå gyldig oppsigelsesgrunn. Se nærmere *Maier/Meyer-Marsilius* s. 168 og s. 184—185.

c) De første regler om en videregående rett til *erstatning for kundekrets* fikk en ved den belgiske lov av 27/7 1961 om ensidig opphevelse av eneforhandlerkontrakter. Det sentrale innhold i denne lov er nettopp en bestemmelse om rett til erstatning også ved rettmessig oppsigelse. Lovens art. 3 gir eneforhandleren, i tillegg til den misligholdserstatning som er regulert i art. 2, en rett til en »indemnité complementaire» bl. a. for en opparbeidet kundekrets. Som begrunnelse for en slik erstatningsregel ble det i lovens forarbeider (Senat doc. 172 (1959—60) s. 2) fremhevet hvordan det gjerne påhviler eneforhandleren en forpliktelse til aktivt salgsarbeid, til å drive reklame, til å bygge opp en salgsorganisasjon, og i det hele til å påta seg store omkostninger som det så står i leverandörens hånd å beröve ham dekning for ved å bringe forholdet til opphör. Under lovforberedelsen ble det forövrig delvis fremholdt at ettersom det var forhandlerens investeringer som betinget hans vern, burde det bare være hans tap ved at hans investeringer ble unyttige som skulle betinge erstatning (Senat doc. 426 (1959—60) s. 15 og s. 17). Til sist samlet en seg allikevel om at også tap av kundekrets skulle nevnes blant de omstendigheter som skulle kunne danne grunnlag for en rett til erstatning.

Betingelsene for erstatning etter lovens art. 3 er følgende:

Erstatning kan bare kreves ved *leverandörens* oppsigelse.

Erstatning kan ikke kreves hvis oppsigelsen er foranlediget ved grov uaktsomhet (»faute grave») fra eneforhandleren.

Erstatningen utmåles skjönnsmessig og fastsettes etter omstendighetene i det enkelte tilfelle på basis av enten

en betydelig merverdi (»plus-value notable») av den kundekrets som eneforhandleren har opparbeidet og som leverandören beholder etter forholdets opphör, eller

de omkostninger som eneforhandleren har hatt i forbindelse med forhandleroppdraget og som kommer leverandören til gode etter kontraktsforholdets opphör, eller

de utgifter som eneforhandleren har i kraft av sine forpliktelser over det personale som han må oppsi som følge av at eneforhandlerforholdet bortfaller.

Reglene i loven er *preseptoriske*, se art. 6. Det vern loven gir eneforhandleren kan heller ikke gyldig fraskrives gjennom en bestemmelse om lovvalg eller juridiksjonsvalg, se art. 4 som foreskriver at en belgisk eneforhandler alltid kan reise sak etter lovens regler ved belgisk domstol, og at domstolen skal anvende belgisk rett.

d) Også etter art. 15 i den belgiske lov av 1963 om »Représentants de commerce» kan mellommannen gjöre krav på en viss erstatning for kundekrets, »indemnité d'eviction».

Slik erstatning tilkommer bare salgsrepresentant med minst ett års ansettelse. Erstatning kan ikke kreves hvis hovedmannens oppsigelse skjer av en »viktig grunn»

(»motif grave», »ernstige Reden»). Retten til erstatning er betinget av at mellommannen har »apportée une clientele», men det er ingen betingelse at kundekretsen faktisk kommer hovedmannen til nytte ved å utnyttes av ham, se *Papier-Jamoulle* s. 136. Salgsrepresentanten har bevisbyrden for at han har tilført hovedmannen en kundekrets; men dersom avtalen inneholder en konkurranseklausul, er dette tilstrekkelig til å endre bevisbyrden. Representanten presumeres da å ha skapt eller opparbeidet en kundekrets for hovedmannen, se art. 19.

Sammenhengen mellom retten til erstatning og konkurranseforbud fremgår forövrig også av bestemmelsen i art. 19, annet ledd, om at hvis konkurranseforbud er avtalt, vil oppdragsgiveren fri seg fra plikten til å betale erstatning dersom han gir avkall på konkurrenseforbudet senest 8 dager etter at kontrakten er opphört.

Når betingelsene for å kreve erstatning er oppfylt, er erstatningsberegningen helt standardisert. Erstatningen skal settes som utgangspunkt lik 3 måneders vederlag, og erstatningssummen ökes med 1 måneds vederlag for hver femårsperiode forholdet har vedvart. Månedsvederlaget beregnes på basis av gjennomsnittsvederlaget i de siste 12 måneder forholdet har bestått.

e) I intet av Benelux-landene har en *handelsagent* idag krav på erstatning for kundekrets ved rettmessig oppsigelse. Utkastet av 1965 til ny felles agentlov inneholder imidlertid i art. 15 en bestemmelse om slik erstatning.

Etter utkastet skal slik erstatning kunne kreves ved enhver opphörsgrunn. Retten utelukkes i prinsippet heller ikke ved grovt mislighold fra agentens side. Det fremgår av motivene til utkastet at dette er tilsiktet; bestemmelsen fastslår nemlig at erstatningen kan nedsettes eller bortfalle dersom dette finnes rimelig, og konsipistene forutsetter at lastverdig forhold fra mellommannens side skal tas i betraktning ved det rimelighetsskjönn som det her gis anvisning på.

Retten til erstatning er betinget av at agenten har skapt eller utvidet hovedmannens kundekrets, og dermed tilfört hovedmannen en »plus-value notable».

Erstatningen er maksimert til ett års vederlag, beregnet på grunnlag av gjennomsnittsvederlag for de siste 5 år, eller eventuelt for hele kontraktstiden hvis den har vært kortere.

Erstatningsregeln i art. 15 er ufravikelig, se art. 19.

4 Konkurranseforbud

a) Både gjeldende lovregler og utkastet til agentlov for Benelux-landene inneholder en rekke særbestemmelser om gyldigheten av konkurranseforbud. I stor utstrekning dreier det seg om regler som gir en skjönnsmessig adgang til tilsidesettelse av konkurranseklausuler som virker ubillig, se f.eks. Benelux-utkastets art. 17 pkt. 3.

I Belgia og Luxembourg, på samme måte som i Frankrike, antas det forövrig å gjelde visse begrensninger i konkurranseforbudets gyldighet selv uten uttrykkelig lovhjemmel, se nedenfor.

b) I stor utstrekning er gyldig konkurranseforbud gjort betinget av at det er skriftlig avtalt, se f.eks. WK art. 75 f, art. 18 i den belgiske lov om »Représentants de commerce» av 1963 og Benelux-utkastets art. 17 nr. 1.

c) Regler som setter en fast tidsgrense for et konkurranseforbuds gyldighet, finner en bare i art. 18 i den belgiske lov av 1963; etter denne bestemmelsen kan konkurranseforbud ikke gyldig avtales for mer enn 12 måneder.

d) Benelux-landenes rett frembyr ingen eksempler på at gyldigheten av konkurranseforbud er gjort betinget av at det betales en særlig *godtgjörelse* for konkurranseforbudet.

B *Frankrike*

1 Kilder

Handelsagentens rettsstilling reguleres i fransk rett av bestemmelsene i Décret no. 58-1345 av 23/12 1958.

Forarbeidene til disse bestemmelsene er

ikke offentlig tilgjengelige. Det foreligger imidlertid en del forarbeider til et lovforslag som var under behandling i Parlamentet i tiden 1956-58. Når lovforslaget ikke ble sluttbehandlet, skyldtes det at den nye forfatning av 1958 medförte at bestemmelser av denne art ikke krevet lovs form. Det forslag som var fremmet, slik det foreligger i Annexe no. 6973 til Documents Parlamentaires — Assemblée Nationale 1957—1958, avviker imidlertid på vesentlige punkter fra bestemmelsene i Décret av 23/12 1958. Forarbeidene kan derfor bare benyttes til å kaste lys over de rent prinsipielle synsmåter som ligger bak de gjeldende regler.

Det kan også nevnes at de spörsmål det her gjelder, ble regulert av bestemmelsene i en Arreté av 5/12 1946. Disse reglene ble imidlertid av forfatningsrettslige grunner opphevet ved Conseil d'Etats dom av 30/4 1948. Bestemmelsene kan imidlertid tjene til å belyse det rent prinsipielle syn fransk rett bygger på.

Rettsregler om *ansatte* representanters rettsstilling finnes i bestemmelsene om »voyageurs, représentants, placiers» (oftest forkortet med VRP), ofte også betegnet som »représentants statutaires», i Code du travail art. 29k-29r. Disse regler har også et klart mer omfattende virkefelt enn våre regler om faste reisende; de kommer således til anvendelse selv om representanten ikke står i noe egentlig underordningsforhold til oppdragsgiveren.

Av litteraturen bygges i det fölgende på *Hémard:* »Les agents commerciaux», Revue trimestrielle de droit commercial 1959 s. 573—624, *Maier/Meyer-Marsilius:* Der Handelsvertreter in der Europäischen Wirtshaftsgemeinschaft (1961) og *Papier-Jamoulle:* Le statut de représentants de commerce (1965).

2 Område

Dekningsområdet for reglene i Decrét av 23/12 1958 angis ved bestemmelsen i art. 1, som definerer begrepet »Agent commercial»: »Est agent commercial le mandataire qui, a titre de profession habituelle et indépendante, sans être lié par un contrat de louages de services, négocie et, éventuellement, conclut des achats, des ventes, des locations ou des prestations de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels ou de commercants».

Ved kravet om at representanten skal være »indépendante» og ved at han ikke skal være knyttet til hovedmannen ved en »contrat de louage de services», avgrenses reglenes dekningsområde mot de bestemmelser som gjelder for VRP. Bestemmelsen i Code du travail art. 29k, slår nemlig fast at kontrakt mellom hovedmann og en VRP skal anses som en tjenesteavtale, »contrat de louage des services». Og i tvilstilfelle er det de arbeidsrettslige regler, herunder særreglene for VRP, som skal komme til anvendelse; Code du travail art. 29 1 slår nemlig fast at »les personnes excercant la représentation sont présumées être des voyageurs, représentants ou placiers».

I rettspraksis har det vært antatt at de prinsipper som gjelder for agentkontrakter, ikke kan gis anvendelse på kontrakter med eneforhandlere, »Concessionaires exclusifs». Det antas derfor at det ikke er rom for noen analogisk anvendelse av bestemmelsen i Décret av 23/12 1958, se *Hémard* s. 619—620.

3 Oppsigelsesfrist

a) Bestemmelsen i Décret av 23/12 1958 gir ingen regler om at agentforholdet kan oppsies med en bestemt frist. Spörsmålet om hovedmannens rett til oppsigelse er imidlertid regulert ved den bestemmelse en finner i art. 3, förste ledd: »Les contrats intervenus entre les agents commerciaux et leurs mandants sont conclus dans l'intérêt commun des parties».

Når agentforholdet slik karakteriseres som et »mandat d'intérêt commun», innebærer dette at regelen i Code civil art. 2004 om at et oppdrag, »mandat», til enhver tid kan tilbakekalles av oppdragsgiveren, ikke skal gis anvendelse på agentkontrakter. Og etter dette, antas det, er regelen at et agentforhold ikke ensidig kan bringes til upphör ved en oppsigelse fra den ene av partene. En oppsigelsesrett gjelder bare hvor dette

kan bygges på bestemmelser i selve agentkontrakten, hvor det senere er sluttet avtale mellom partene om å bringe forholdet til opphör, eller hvor det foreligger en hevningsgrunn.

Som hevningsgrunn godtas först og fremst forsömmelser fra agentens side. Det kreves ikke, som etter reglene om VRP, grov uaktsomhet, men det antas allikevel at forsömmelsen må være av en såvidt grov karakter at det gir hovedmannen en rimelig grunn til å si seg lös fra kontraktsforholdet.

Det antas videre at en rekke forhold på såvel oppdragsgiver- som agentsiden kan bringe forholdet til upphör: Konkurs, umyndiggjörelse, död. Det reiser seg imidlertid et problem i forbindelse med at Décret av 23/12 1958 hjemler agenten en rett til erstatning ved forholdets opphör, unntatt hvor det foreligger en »faute» fra hans side. Oppdragsgiverens död, konkurs eller nedleggelse av bedriften kan således bringe agentforholdet til opphör, men dette er ikke til hinder for at agenten kan kreve en erstatning etter de regler som behandles nedenfor, se *Hémard* s. 612 og s. 614. Dette er også lagt til grunn i en rettsavgjörelse, D. 1964 Somm. 71.

b) For VRP skal oppsigelsesfristen være minst 1 måned i det förste år, 2 måneder i det följende og deretter 3 måneder, Code du Travail art. 29 l. Det kan avtales en prövetid, men denne må ikke overstige 3 måneder.

Oppsigelse uten frist, avskjedigelse, kan bare skje dersom representanten har gjort seg skyldig i en »faute grave».

4 Erstatning ved oppsigelse

a) I bestemmelsene i Décret av 23/12 1958, reguleres spörsmålet om erstatning ved oppsigelse av art. 3, annet ledd, hvor det om agentkontraktene heter: »Leur résiliation par le mandant, si elle n'est pas justifiée par une faute du mandataire, ouvre droit au profit de ce dernier, nonobstant toute clause contraire, a une indemnité compensatrice du préjudice subi».

Teksten i bestemmelsen gir liten veiledning m.h.t. vilkårene for og beregningen av den erstatning det her er tale om. For nærmere å klarlegge de regler som gjelder om agentens rett til erstatning ved oppsigelse, kan en peke på to bærende grunntanker som ligger til grunn for fransk retts regulering av disse spörsmålene.

For det förste antas det, som nevnt foran, at agentkontrakten skal anses som »mandat d'intérêt commun», og dette innebærer at hovedmannen ikke ensidig har rett til å bringe forholdet til opphör ved oppsigelse. Oppsier han kontrakten, pådrar dette ham i prinsippet en plikt til å betale erstatning for uberettiget oppsigelse, *Maier/Meyer-Marsilius* s. 130—131.

For det annet har agenten etter fransk rettsoppfatning en rett til kundekretsen, »la carte». I Arreté av 5/12 1946 uttales det således i art. 37: »Le mandat de l'agent s'applique à une série d'opérations pour un même mandant, lequel confie ainsi sa carte à l'agent qui en devient titulaire». Det samme synspunkt er kommet til uttrykk i lovforarbeidene til lovforslaget av 1956—58. I en innstilling fra Justiskomitéen i Conseil de la République (Annexe no. 238, 1957—58), uttales det således at agenten har »*Propriété incorporelle* de la 'carte' transmissible aux héritiers, cessible aux tiers sauf l'opposition justifiée du mandant».

Ved tolkingen av reglene for handelsagenter, söker en i noen grad også stötte i de gjeldende bestemmelser for VRP, se nedenfor under e) og f).

b) Bestemmelsen i art. 3, annet ledd i Décret av 23/12 1958 tar direkte sikte på de tilfelle hvor hovedmannen går til oppsigelse av agenten. På grunn av at hovedmannen ikke har rett til ensidig oppsigelse av agenten, er det her i prinsippet tale om en erstatning for uberettiget oppsigelse.

Det antas at erstatning ikke kan kreves hvor agentkontrakten er inngått for en bestemt tid og bortfaller ved utlöpet av den avtalte tidsperiode. På dette punkt avviker således reglene for handelsagenter fra de som gjelder for VRP. Hvis agentkontrakten er sluttet for et bestemt kortere tidsrom, men det er forutsetningen at forholdet skal fornyes ved utlöpet av denne tidsfristen, an-

tas det imidlertid at agenten kan kreve erstatning når fornyelse nektes. En anser slike ordninger som et forsök på omgåelse av bestemmelsene, som på dette punkt er preseptoriske, se *Hémard* s. 613. En godtar imidlertid at det avtales en bestemt prövetid, så sant denne er av rimelig varighet.

Agenten kan ikke kreve erstatning hvis oppsigelsen er begrunnet i en forsömmelse, »faute», fra hans side, se foran under 3.

c) En rett til erstatning antas imidlertid å komme til anvendelse, ikke bare hvor hovedmannen går til oppsigelse av agenten, men også hvor det er agenten som önsker å komme seg ut av forholdet. Som foran nevnt bygger en i fransk rettsoppfattning i vidt omfang på det synspunkt at agenten har en rett til overdragelse av sin rett etter kontrakten. Denne rett til »Cession de la carte» var direkte fastslått i Arreté av 5/12 1946 art. 38 ff. og i art. 7 i lovutkastet av 1956—1958. Retten til overdragelse av agenturet er dessuten uttrykkelig hjemlet i de alminnelig anvendte standardsvilkår for agentkontrakter, se *Hémard* s. 607.

En slik overdragelse av agenturet er imidlertid betinget av hovedmannens godkjennelse av erververen. Hovedmannen er imidlertid ikke berettiget til generelt å nekte samtykke til en overdragelse. Hans nektelse må være basert på en vurdering av erververen, og hvis han har saklig grunn for å nekte å godta denne, står agenten fortsatt fritt til å finne frem til en ny suksessor.

Nektes samtykke uten gyldig grunn, likestilles dette med en oppsigelse fra hovedmannens side, slik at agenten kan kreve en erstatning, »indemnité». Dels konstrueres dette slik at hovedmannen ved å nekte samtykke til overdragelse til ny agent, påtar seg plikt til tilbakekjöp av »la carte», se nærmere *Hémard* s. 607.

d) Med hensyn til beregningen av den erstatning som kan kreves, foreskriver Décret av 23/12 1958 bare at det kreves en »indemnité compensatrice du prejudice subi».

På samme måte som etter Arreté av 5/12 1946, art. 39 antas det at erstatningen skal beregnes på basis av verdien av kundekretsen, jfr *Maier/Meyer-Marsilius* s. 132—133. I Arreté av 5/12 1946 art. 39 var det dessuten gitt den veiledende beregningsregel at bruttoprovisjonen for de siste 2 år skulle ansees som en rimelig erstatning. Denne veiledende anvisning har også vært lagt til grunn i rettspraksis i de tilfelle hvor det uten lovhjemmel har blitt tilkjent erstatning for uberettiget oppsigelse av agentur, se *Hémard* s. 577. Men i enkelte tilfelle har det blitt tilkjent erstatning svarende til hele 3 års bruttoprovisjon, se *Maier/Meyer-Marsilius* s. 133.

På samme måte som det uttrykkelig er foreskrevet i art. 29 o i Code de travail og i art. 39, annet ledd i Arreté av 5/12 1946, antas det imidlertid at en ved erstatningsberegningen bare skal ta hensyn til den del av kundekretsen som agenten personlig har »apporté, créé ou developpé», se *Hémard* s. 615.

Ved erstatningsberegningen skal en i förste rekke se hen til det tap agenten lider ved at han går glipp av provisjon på fremtidige bestillinger fra kundene, *Hémard* s. 615. Så langt det må antas at agenten kan dra nytte av den opparbeidede kundekrets i forbindelse med nye agenturer han får, skal imidlertid også dette tas i betraktning, slik at erstatningen i så fall kan nedsettes eller bortfalle, se *Hémard* s. 616.

Det er ikke fastsatt noe maksimum for den erstatning som kan tilkjennes.

Retten til slik erstatning for kundekrets kan ikke fraskrives ved avtale.

e) For VRP gis for det förste i Code du travail art. 29 m regler om erstatning ved uberettiget oppsigelse. Overholdes ikke oppsigelsesfristen, skal erstatningen svare til lönnen i oppsigelsestiden. Selv om oppsigelse skjer med gjeldende frist, kan erstatning tilkjennes dersom oppsigelsen er »abusive» d.v.s. dersom den savner saklig grunn

f) Videre har VRP etter art. 29 o krav på en »indemnité de clientèle». Slik erstatning for kundekrets kan kreves hvor oppdragsgiveren foretar oppsigelse uten at dette er begrunnet i grovt klanderverdig forhold (»faute grave») hos representanten, også

hvor oppdraget faller bort fordi representantens sykdom har gjort ham varig uskikket. Erstatning kan også kreves ved oppdrag gitt for bestemt tidsrom, men da bare hvis oppdraget faller bort för tiden.

Retten til erstatning er betinget av at representanten godtgjör at han har tilfört hovedmannen en kundekrets. Bestemmelsen foreskriver dessuten at en ved erstatningsberegningen skal se hen til hvilket vederlag representanten har mottatt for denne kundekrets i den tid forholdet besto, og at en også skal legge vekt på om det som följe av representantens virksomhet har skjedd en reduksjon av hovedmannens tidligere kundekrets. Beregningen skal skje helt skjönnsmessig, men i praksis har det vist seg en tendens til å tilkjenne et belöp svarende til to års provisjon, se *Papier-Jamoulle* s. 153.

5 Konkurranseklausul

I bestemmelsene i Décret av 23/12 1958 finnes ingen særregler om konkurranseklausuler. Slike bestemmelser var imidlertid inntatt i lovforslaget av 1956—58. Regelen om konkurranseforbud var her knyttet sammen med bestemmelsen om overtagelse av agenturet: Var kundekretsen overdratt, var overdrageren forpliktet til å ikke söke kontakt med den samme kundekrets i det tidsrom som var beregnet ved vederlagsansettelsen for overdragelsen.

Etter alminnelige rettsgrunnsetninger antas det imidlertid å gjelde visse begrensninger for gyldigheten av konkurranseklausuler. Det antas at en slik klausul bare er gyldig dersom den i rimelig grad er begrenset i tid og rom, se *Planiol/Ripert:* Traité pratique de droit civil français, bind XI s. 46—47 og *Maier/Meyer-Marsilius* s. 123. I rettspraksis har et konkurranseforbud blitt ansett ugyldig når det gjaldt for hele Kamerun, og forböd deltagelse i eller ansettelse i all forretningsdrift, unntatt bank-, landbruks-, transport- eller industrivirksomhet, se *Dalloz* 1952, s. 795. Som gyldig har imidlertid vært godtatt et konkurranseforbud av 2 års varighet som bare gjaldt for ansettelse eller virksomhet i parfymeribransjen, se Dalloz Hebdomadaire 1937 s. 299.

I tråd med de prinsipper som var lagt til grunn i lovforslaget av 1956/1958, antas det imidlertid dessuten at den agent som har mottatt erstatning for tap av kundekrets, er forpliktet til å avholde seg fra fremtidig utnyttelse av den samme kundekretsen, se *Hémard* s. 607—608.

C *Italia*

1 Kilder

a) Handelsagentens rettsstilling reguleres i Italia av bestemmelsene i Codice Civile art. 1742 ff. Bestemmelsene her blir imidlertid supplert ved såkalte »Accordi economici» (heretter: AE), kollektivavtaler sluttet mellom næringslivets yrkesorganisasjoner. Under det fascistiske system hadde disse avtaler lovskraft, og dette ble bibeholdt akkurat på mellommannsområdet, slik at kollektivavtalene her er bindende for alle yrkesutövere på det felt de gjelder, og ikke bare for organisasjonenes medlemmer. En ny AE av 20/6 1956 avlöste avtalen av 1938 for industribedriftenes vedkommende, og også for handelsbedriftenes mellommannsforhold ble avtalen endret ved en AE av 30/10 1958. Först gjaldt disse nye avtaler bare for mellommannsforhold der begge parter var medlem av de respektive organisasjoner, men ved dekreter av 26/12 1960 og 16/1 1961, gitt i medhold av en lov av 14/7 1959, ble også de nye avtaler tillagt lovskraft, og er dermed bindende også for mellommannsforhold der partene ikke er organisasjonsmedlemmer.

Kollektivavtalene unntar uttrykkelig mellommannsforhold av ikke-kommersiell karakter, forhold hvor mellommannen selger direkte til forbrukere, og agentoppdrag til et *selskap* som ikke er utelukkende beskjeftiget med agentvirksomhet. For disse siste mellommannsforhold gjelder altså bare C. C. art. 1742 ff.

b) Av litteratur bygges i det följende på *Maier/Meyer-Marsilius:* Der Handelsvertreter in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (1961), *Leiss:* Der Anspruch des

Agenten auf Entschädigung für die Kundschaft in rechtsvergleichender Darstellung (1965), samt *Lando:* Agenten og eneforhandleren i vest-europæisk ret (1965).

2 Oppsigelsesfrist

a) C. C. art 1750 foreskriver at agentkontrakt bare kan oppsies med sedvanemessig oppsigelsesfrist; noen eksakt oppsigelsesfrist fastsettes altså ikke her.

AE 1938 art. 7 fastsetter imidlertid en oppsigelsesfrist på 3 måneder; har forholdet vart mer enn 5 år er fristen 6 måneder. Etter AE 1956 art. 8 er fristen 4 måneder, *Maier/Meyer-Marsilius* s. 139.

b) Særbestemmelser om hevningsrett gis ikke i agentkapitlet i Codice Civile eller i de nevnte Accordi economici. Dette spørsmål må derfor löses etter de generelle regler i C. C. art. 1453 ff. Art. 1453 gir hevningsrett ved mislighold, men art. 1455 foreskriver at som hevningsgrunn kan ikke påberopes mislighold som er av uvesentlig betydning.

3 Erstatning ved oppsigelse

a) C. C. art. 1750, 2 gir hovedmannen rett til *avbestilling* mot erstatning, forsåvidt som bestemmelsen gir ham adgang til å betale en forholdsmessig erstatning i stedet for å overholde oppsigelsesfristen. Såvel AE 1938 art. 7 og AE 1956 art. 8 gir samme regel; her foreskriver det dessuten at erstatningen for hver måned skal settes lik 1/12 av provisjonen for siste år.

b) Også etter italiensk rett har agenten ved forholdets opphör rett til en ytterligere godtgjörelse, »indennita per lo scogliomento del contratto», også hvor oppsigelsesfristen er overholdt.

Prinsippet er fastslått i C. C. art. 1751, som foreskriver at dersom agenturforhold er stiftet på ubestemt tid, og bortfaller av en grunn som agenten ikke er ansvarlig for, plikter hovedmannen å betale en godtgjörelse som fastsettes skjönnsmessig i forhold til den provisjon som er inntjent i den tid forholdet har vedvart. Det foreskrives uttrykkelig at slik godtgjörelse kan kreves også ved bortfall på grunn av agentens invaliditet eller död.

Kollektivavtalene inneholder tilsvarende regler om betingelsene for godtgjörelse. Men delvis gis det også mer detaljerte regler; i AE 1956 art. 19 er det således foreskrevet at oppsigelse av en agent etter at han har fylt 65 år, eller 60 år hvis oppdraget har vart minst 15 år, skal anses som bortfall på grunn av invaliditet og dermed betinge godtgjörelse.

Ellers er det noe omstridt hva som skal legges i det vilkår at agenten ikke skal være *ansvarlig* for bortfallsgrunnen. Det er således også omstridt om agenten kan kreve godtgjörelse når han selv oppsier avtalen uten at hovedmannen har gitt gyldig grunn til det, se *Leiss* s. 62—63.

Mens C. C. art. 1751 gir anvisning på en skjönnspreget utmåling av godtgjörelsen, gir kollektivavtalene detaljerte regler om beregningsmåten. Godtgjörelsen utgjöres av et grunnbelöp på 1 % av samlet inntjent provisjon, et tilleggsbelöp på 3 % av årsprovisjoner inntil 2 millioner lire, og et ytterligere tilleggsbelöp på 1 % av den del av de årlige provisjoner som har ligget mellom 2 og 3 millioner lire (for bedrifter med oppdrag for flere oppdragsgivere er årsprovisjonsgrensene 2½ og 3½ millioner lire). — Beregningssystemet innebærer at godtgjörelsen får et visst slektskap med opptjening av pensjonsfond. Dette preg understrekes ytterligere ved regelen i C. C. art. 1751, annet ledd, som foreskriver at dersom hovedmannen frivillig har ytet bidrag till pensjonskasse eller livs-, alders- eller invaliditetsforsikring til fordel for agenten, skal ytelser som agenten får på slikt grunnlag, tas til fradrag i agentens krav på godtgjörelse.

Videre må nevnes at de ulike kollektivavtaler inneholder bestemmelser som pålegger hovedmannen å yte bidrag til en forsorgskasse for agenter, ENASARCO. Tilskudd ytes som hovedregel med 6 % av en årsprovisjon inntil 2 resp. 2½ millioner lire, halvparten kan trekkes i agentens provisjonskrav. Agentens rett til *stönad* fra forsorgskassen tas ikke til fradrag i hans krav på godtgjörelse hos hovedmannen. Men etter AE 1958 art. 4 kan imidlertid hovedmannen gjöre fradrag for den premie han

har betalt til ENASARCO, *Leiss* s. 72. Premien til forsorgskassen ses her som en spesiell form for betaling av den godtgjörelse agenten har opptjent. Delvis skjer også betaling av godtgjörelsen til agenten via ENASARCO, se *Leiss* s. 72—74.

D *Sveits*

1 Kilder

a) Agentens rettsstilling reguleres av bestemmelsene i Schweizerisches Obligationenrecht (OR) art. 418a—418v. Disse bestemmelser om »Der Agenturvertrag» (»Contrat d'agence») ble innfört som et nytt fjerde avsnitt i 13. Tittel i Obligasjonsrettslovboken ved en særlov av 4/2 1949.

b) Forarbeidene til lovreglene om agentkontrakten er följende:

Regjeringens (Bundesrat, Conseil fédéral) melding (»Message», »Botschaft») med lovutkast, inntatt i Feuille fédéral 1947 III s. 681—713.

»Amtliches stenographisches Bulletin der Bundesversammlung»: *Nationalrat* 1948 s. 1—12, s. 769—770 og 1949 s. 148. *Ständerat* 1948 s. 49—67, 246—251, 450 og 1949 s. 52.

c) Av litteratur bygges i det följende på *Gautschi* i Berner Kommentar zum Schweizerischen Privatrecht, VI, 2. Abt. 5. Teilb. (1964), og *Dürr:* Mäkler- und Agenturvertrag (1959).

2 Område

Virkeområdet for bestemmelsene i OR om agentkontrakten angis ved den definisjon av agent som er inntatt i OR art. 418a: »Agent ist, wer die Verpflichtung übernimmt, dauernd für einen oder mehrere Auftraggeber Geschäfte zu vermitteln (412) oder in ihren Namen und für ihre Rechtnung abzuschliessen, ohne zu den Auftraggebern in einem Dienstverhältnis zu stehen».

I motsetning til det som gjelder etter kml. § 65, er det således intet vilkår at agenten har eget kontor. Som agent i relasjon til de sveitsiske regler regnes således også den handelsreisende som ikke er ansatt i hovedmannens tjeneste.

For de ansatte handelsreisendes kontraktsforhold gjelder det en særlov av 13/6 1941.

Bestemmelsene om agentkontrakten har også i noen utstrekning vært gitt analogisk anvendelse på eneforhandlingsavtaler, *Gautschi* s. 210—212. I enkelte avgjörelser, Entscheidungen des Schweizerischen Bundesgerichts (BGE) 60 II s. 335, BGE 78 II s. 36—37 og BGE 89 II s. 30, har det således vært antatt at reglene i OR art. 418q og 418r om oppsigelse og hevningsrett ved agentkontrakter kan gis tilsvarende anvendelse på eneforhandlingsavtaler. Når det gjelder retten til erstatning ved oppsigelse etter OR art. 418u (se nedenfor under 4 b) har det imidlertid vært antatt at en analogi fra agentbestemmelsene ikke kan komme på tale, BGE 88 II s. 171. Avgjörelsen ble bl. a. begrunnet med at en slik omstridt rettslig nyskapning ikke kunne gis utvidende anvendelse, idet en i så fall fort ville komme til å måtte anvende den i alle kontraktsforhold hvor den ene part ble sittende med fordeler etter at forholdet var avviklet. Under henvisning til tysk rettspraksis ble det imidlertid tatt en reservasjon for tilfelle hvor eneforhandleren direkte integreres i hovedmannens salgsapparat og hvor han er pliktig til å overdra leverandören grunnlaget for utnyttelse av kundekretsen.

3 Oppsigelsesfrist

a) Reglene om oppsigelsesfristens lengde finnes i OR art. 418q som gjelder for de tilfelle hvor agentkontrakten ikke er sluttet for bestemt tid og hvor det heller ikke följer av avtalens formål at den skal gjelde for et bestemt tidsrom.

Inntil kontraktsforholdet har vart ett år, kan kontrakten oppsies med *1 måneds frist* til utlöpet av *en kalendermåned*.

Har kontraktsforholdet vart ett år eller mer, kan kontrakten oppsies med *2 måneders frist* til utlöpet av *et kalenderkvartal*.

Lovens frist for det förste år kan fravikes, men gyldig avtale om kortere frist krever skriftlig form. Bestemmelsen om dette tar sikte på å holde muligheten åpen for prövetidsordninger.

Den frist som gjelder etter ett år, kan ikke gyldig forkortes ved avtale.

OR art. 418q, 3. ledd foreskriver at det ikke gyldig kan avtales forskjellig frist for henholdsvis agent og hovedmann. Regelen svarer til den bestemmelse som er gitt i OR art. 347, 3. ledd for tjenesteavtaler. Det er ikke uttrykkelig fastsatt i loven hvilken frist som skal gjelde i de tilfelle hvor det er avtalt ulik oppsigelsesfrist for de to parter. I teorien er det omstridt om det i disse tilfelle er den lengste, den korteste eller lovens frist som skal gjelde, se *Becker* i Kommentar zum Schweizerrichen Zivilgesetzbuch, VI, 2. Abt. (1934) s. 409—410, og *Dürr* s. 194—195.

b) Etter OR art. 418r kan oppsigelse uten frist, *hevning*, skje »aus wichtigen Gründen». I bestemmelsen er det henvist til de tilsvarende regler om avskjed ved tjenesteavtaler OR art. 352, 2. og 3. ledd.

Det alminnelige prinsipp med hensyn til hva som danner hevningsgrunn er slik uttrykt i art. 352, 2. ledd: »Als wichtiger Grund ist namentlich jeder Umstand anzusehen, bei dessen Vorhandensein dem Zurücktretenden aus Gründen der Sittlichkeit oder nach Treu und Glauben die Fortsetzung des Verhältnisses nicht mehr zugemutet werden darf.»

Som hevningsgrunn for hovedmannen anses i förste rekke vesentlig mislighold fra agentens side, som hvor han forråder forretningshemmeligheter eller tilsidesetter et avtalt forbud mot å forhandle varer for konkurrerende bedrifter. Som hevningsgrunn anses det imidlertid ikke at omsetningen utvikler seg dårligere enn av partene forutsatt, se *Gautschi* s. 317.

Hevningsgrunn foreligger videre hvis agenten nedlegger sin bedrift, flytter til et annet distrikt, eller hvis han blir slått konkurs. Kortvarig sykdom gir imidlertid ikke hevningsgrunn, jfr. OR art. 352, 3. ledd som foreskriver at »unverschuldete Krankheit von verhältnismässig kurzer Dauer» ikke kan gi rett til hevning. Sml. også forutsetningen i OR art. 418m, 2. ledd som gir den agent som utelukkende tar oppdrag fra en oppdragsgiver rett til særgodtgjörelse istedenfor den provisjon han taper når han på grunn av en kortere tids sykdom midlertidig er forhindret fra å utöve sin virksomhet.

Bestemmelsene i OR art. 418r er ufravikelige. Dette innebærer i prinsippet også at partene ikke med bindende virkning i kontrakten kan spesifisere hva som skal representere hevningsgrunn, se *Gautschi* s. 317, *Dürr* s. 201 og BGE 89 II s. 30.

c) Etter OR art. 418f bortfaller agentkontrakten automatisk ved agentens död eller umyndiggjörelse, og når hovedmannen går konkurs.

4 Agentens rett til erstatning ved oppsigelse

a) Etter OR art. 418r, 2. ledd, jfr. OR art. 353, kan agenten kreve erstatning når han oppsier agentkontrakten på grunn av kontraktsstridig forhold fra hovedmannens side. Dessuten kan agenten også selv om oppsigelse ikke finner sted, kreve erstatning dersom hovedmannen »schuldhaft» har misligholdt sine kontraktsmessige eller lovsatte forplikter, OR art. 418m, jfr. 418f.

b) I tillegg til slik *misligholdserstatning* som nevnt ovenfor under a), kan agenten i medhold av OR art. 418u gjöre krav på »*erstatning for kundekrets*» når agentforholdet opphörer, og da også i de tilfelle hvor en oppsigelse er berettiget. Det ble likevel fremhevet under lovbehandlingen at en slik erstatning bare skulle utgå i særtilfelle, ikke som alminnelig regel, se nedenfor. Av forarbeidene (Message s. 705) fremgår det at regelen i hovedsak bygger på en *etterprovisjonstanke*. Etter OR art. 418t har agenten når kontraktsforholdet opplöses, ikke krav på provisjon for ordrer som innlöper etter at agentforholdet er opphört. Men dette innebærer, fremheves det, at agenten dermed går glipp av vederlag for ordrer som er en direkte följe av hans virksomhet. Ved utformningen av de opprinnelige utkast brukte en de österrikske bestemmelser som forbilde, men under lovbehandlingen ble det innfört en del vesentlige avvik, hovedsakelig med det formål å innföre en tilstramning av regelen.

Men under lovbehandlingen ble det også med styrke fremhevet at en regel av denne art måtte anses bygget på en *sosial vernetanke,* under hensyn til at agenten måtte anses som den svakere part i kontraktsforholdet, se uttalelser av saksordføreren *Stüssi* i Sten. Bull. St. R. 1948 s. 248—249: »Der beabsichtigte Ausgleich ist vielmehr eine soziale Leistung des Auftraggebers zugunsten des Agenten, ob man dies wahrhaben will oder nicht, eine Leistung des vermeintlich Stärkeren zugunsten des vermeintlich Schwächeren ... Jedenfalls muss die Erkenntnis, dass es sich im Grunde um eine soziale Ausgleichsleistung handelt, bei der Auslegung der Bestimmung ihre Beachtung und bei der Erwägung der Billigkeit ihren Ausdruck finden.»

Regelen i OR art. 418u har vært og er fortsatt meget omstridt. *Gautschi* s. 328—330 betegner således regelen som en ugrunnet priviligering av en bestemt kategori ervervsdrivende, og fremholder at mange andre yrkesutövere, f. eks. den advokat som har vunnet en viktig prosess og den lege som har reddet et liv, bedre kunne fortjene en slik ekstrapremie for kontraktsmessig oppfyllelse. Han fremholder også at sosialt fremstående land som de skandinaviske og angelsaksiske ikke kjenner tilsvarende regler, og at de kontinentale regler mer synes å være utslag av en sosial overbudspolitikk enn av kjölig overveielse.

Agentens krav på erstatning etter OR art. 418u er for det förste betinget av at agentens virksomhet har medfört en *vesentlig utvidelse av kundekretsen.* I rettspraksis, BGE 84 II s. 166—167 har det vært antatt at en utvidelse av kundetallet fra 85 til 120 på 17 måneder fyller bestemmelsens krav. *Gautschi* s. 334 antar at en ökning av kundetallet med ca. 15 % pr. år må til for at bestemmelsens krav skal anses oppfylt.

Det er videre et erstatningsvilkår at hovedmannen eller dennes rettsetterfölger vil ha *fordeler* av utvidelsen av kundekretsen også *etter at kontraktsforholdet er opplöst.* Hvis det er dokumentert at kundekretsen er tilstrekkelig utvidet, presumeres det imidlertid at hovedmannen vil ha en tilstrekkelig varig fordel av dette, se *Gautschi* s. 334. Men en legger ved bedömmelsen også vekt på en mer konkret vurdering av hovedmannens ervervsforhold, f. eks. omsetningsutsiktene vedkommende de varer og ytelser det gjelder. Som grunnlag for en slik bedömmelse vil en i vidt omfang benytte opplysninger om omsetningsutviklingen i den tid agenturet har bestått, se *Gautschi* s. 334—335. I BGE 84 II s. 541 tok en således ved bedömmelsen hensyn til at hovedmannen hadde nedlagt en gren av sin omsetning.

For at erstatning skal kunne kreves må hovedmannens fordeler være »erhebliche». Med hensyn til betydningen av dette kriteriet, uttalte saksordføreren *Stüssi* i Sten. Bull. St. R. 1948 s. 249: »Es muss aber betont werden, dass es nicht die Meinung des Gesetzgebers ist, die Entschädigungen zur Regel werden zu lassen. Die Vorteile des Auftraggebers müssen so beträchtlich sein, dass die Nichtgewährung eines Anspruches stossend wäre.»

Agenten har bare krav på erstatning »soweit es nicht unbillig ist». Ved billighetsbedömmelsen legger man stor vekt på i hvilket omfang agenten i löpet av agentforholdets varighet allerede har fått et avpasset vederlag for sin innsats. Agentens erstatningskrav vil således reduseres med ökende varighet av agentforholdet. I BGE 84 II s. 533—534 og 541, ble det således antatt at OR art. 418u bygger på den grunntanke at en agent som har hatt vesentlige utgifter og arbeid i en innarbeidelsesperiode, men som bare har hatt en kort inntjeningstid, skal ha krav på ekstra vederlag dersom de fordeler hovedmannen oppnår rettferdiggjör det. I det tilfelle som forelå, fant en imidlertid at agenten gjennom höye provisjonsinntekter i en periode på 6 år var »für seine Bemühungen reichlich entlöhnt worden». Det bör imidlertid nevnes at *Gautschi* s. 341 stiller seg kritisk til et slikt prinsipp.

I forarbeidene, Sten. Bull. St. R. s. 250, fremhever saksordsföreren *Stüssi* at man ved billighetsbestemmelsen også skal legge vekt på om forhold som ikke kan godskrives agenten, har medvirket til ökningen av kundekretsen. Agenten har således ikke krav

på erstatning for fordeler som skyldes en gunstig konjunkturutvikling.

Ved billighetsbedömmelsen skal en også se hen til om agenten har krav på særlig erstatning for et konkurranseforbud, se nedenfor under 5, *Gautschi* s. 342.

Den erstatning som kan tilkjennes må *ikke overstige ett års nettofortjeneste.*

Nettofortjenesten fremkommer ved at man fra de samlede inntekter ved agenturet (provisjon, kostnadsdekning) trekker agentens samlede utgifter i forbindelse med det agentur det gjelder (kontorutgifter, reiseutgifter o.l.). I dommen i BGE 84 II s. 534—536 beregnet man nettofortjenesten dels ved å benytte en omkostningssats på 25 %, dels ut fra opplysninger om agentens skattbare inntekt i den tid agentforholdet besto.

Hvis agenturet ikke har gitt agenten noen nettofortjeneste, har han altså ikke krav på noen erstatning. I dommen i BGE 84 II s. 167 antok en at agentens reiseutgifter hadde oversteget hans provisjonsinntekter, og erstatning ble derfor ikke tilkjent.

Erstatningsmaksimum beregnes på basis av den gjennomsnittlige nettofortjeneste i de siste 5 år, eller hvis agentforholdet har vart i kortere tid, den gjennomsnittlige nettofortjeneste pr. år i den tid agentforholdet har vart.

Erstatning etter OR art. 418u kan ikke kreves hvor oppsigelse eller hevning finner sted på basis av forhold som agenten er ansvarlig for. Erstatning kan således ikke kreves hvor oppsigelse eller hevning finner sted på grunn av forhold som kan tilregnes agenten som skyld. Det antas videre at erstatning heller ikke kan kreves hvor agentforholdet bortfaller på grunn av agentens död, umyndiggjörelse, eller på grunn av agentens egen oppsigelse. (Slik *Gautschi* s. 343, men visstnok avvikende *Dürr* s. 222.) Hvor agentkontrakten er sluttet for en bestemt tid og bortfaller ved utlöpet av dette tidsrommet, kan imidlertid erstatning kreves forutsatt at de övrige betingelser foreligger, se *Gautschi* s. 343.

OR art. 418u betegner kravet på erstatning som en »unabdingbaren Anspruch». Retten til erstatning for kundekrets kan således ikke gyldig fraskrives på forhånd.

5 Konkurranseforbud

a) Bestemmelsen om konkurranseforbud finnes i OR art. 418d, som henviser til bestemmelsen om de tilsvarende forhold ved tjenesteavtaler, OR art. 356—360.

OR art. 418d, 2. ledd gir imidlertid den særregel at hvor konkurranseforbud er avtalt, har agenten ved opplösning av avtalen en rett til et passende særskilt vederlag for konkurranseforbudet. På grunn av at avtalen om konkurranseforbud på denne måten blir et gjensidig bebyrdende kontraktsforhold, antas det at hovedmannen bare i den utstrekning avtalen uttrykkelig hjemler det, kan gi avkall på konkurranseforbudet og dermed fri seg fra enhver plikt til å betale godtgjörelsen, se *Gautschi* s. 249. I rettspraksis har det imidlertid vært antatt at det her, i likhet med i andre löpende kontraktsforhold, må godtas en adgang for partene til å *oppsi* forholdet med en bestemt frist. Se BGE 78 II s. 239, hvor det ble antatt at hovedmannen kunne oppsi konkurranseforbudet med en frist på 3 måneder.

b) Av henvisningen i OR art. 418d til bestemmelsen om tjenesteavtale följer det at konkurranseforbudet i agentkontrakter er undergitt följende ytterligere gyldighetsvilkår:

Konkurranseforbud er bare gyldig hvor det er avtalt i *skriftlig form,* se OR art. 358.

Gyldig konkurranseforbud kan bare avtales i de tilfelle hvor innblikk i kundekrets eller forretningshemmeligheter gir den forpliktede en mulighet for å skade den berettigede, OR art. 356. Dette vilkår må en vel imidlertid anta alltid vil være oppfyllt ved agentkontrakter.

For å være gyldig må konkurranseforbudet uttrykkelig være slik begrenset med hensyn til tid, sted og gjenstand at det ikke urimelig reduserer agentens ervervsutsikter, OR art. 357. Ved bedömmelsen av om agentens ervervsutsikter urimelig reduseres, får det imidlertid selvsagt betydning at agenten etter OR art. 418d har krav på særlig godtgjörelse, se *Gautschi* s. 246—247.

Etter OR art. 360, 1. ledd gjelder det at et konkurranseforbud i tjenesteforhold faller bort dersom hovedmannen påviselig er

uten interesse i at det opprettholdes. Etter OR art. 360, 2. ledd gjelder det videre at konkurranseforbudet ikke kan gjöres gjeldende hvis arbeidsgiveren gir hevningsgrunn eller selv uberettiget hever. Det antas imidlertid at betingelsene i art. 360 ikke kan gjöres gjeldende ved agentkontrakter; agentens rett til vederlag for konkurranseforbudet medförer at spörsmålet kommer i en annen stilling, se *Gautschi* s. 249.

E *Vest-Tyskland*

1 Kilder

Handelsagentens rettsstilling reguleres i Forbundsrepublikken Tyskland av bestemmelser i Handelslovboken (HGB) §§ 84—92c. Bestemmelsene fikk sin nåværende form ved en endringslov, »Gesetz zur Änderung des Handelsgesetzbuches (Recht der Handelsvertreter)» av 6. august 1953.

Forarbeidene til loven av 1953 er *Regjeringsforslaget* av 15/11 1952, Bundestagsdrucksache nr. 3856 (RE). Videre foreligger to *innstillinger* fra Justiskomitéen i Forbundsdagen, en av 26/6 1953, Bundestagsdrucksache nr. 4604, som inneholder lovteksten, og en av 3/7 1953, Anlage 24 zum Stenographischen Bericht der 280. Sitzung, med kommentarer til lovtekstendringene.

Det foreligger en rekke domstolsavgjörelser til belysning av lovreglene om agentens oppsigelsesvern. Da Bundesgerichtshof imidlertid er en ren kassasjonsinstans, vil dennes avgjörelser sjelden gi veiledning med hensyn til hvilke prinsipper som har vært fulgt ved erstatningsutmåling o. l.

Av litteratur kan nevnes: *Herschel-Beine:* »Handbuch zum Recht des Handelsvertreters» (1954), *Würdinger* i »Kommentar zum Handelsgesetzbuch, früher herausgegeben von Mitgliedern des Reichsgerichts», bind I, (2. oppl., 1953), *Reinicke* i NJW 1953 s. 1609 ff., *Maier/Meyer-Marsilius:* »Der Handelsvertreter in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft» (1961), og *Küstner:* »Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters» (2. utg., 1967).

2 Området

a) Lovreglenes anvendelsesområde angis i HGB § 84 (1) ved den definisjon som der er gitt av begrepet »Handelsvertreter»: »Handelsvertreter ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Undernehmer (Unternehmer) Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschliessen. Selbständig ist, wer im wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann».

Begrepet »Handelsvertreter» omfatter således såvel handelsagentene som de selvstendige reisende (*Würdinger* s. 493), mens *ansatte* representanter, faste reisende, faller utenfor begrepet.

b) Det bör imidlertid også nevnes at reglene om handelsrepresentanter i noen utstrekning har vært gitt analogisk anvendelse på eneforhandlingsavtaler. Ved avgjörelser i Entscheidungen des Bundesgerichtshofes Zivilsachen (BGHZ) 29.83 og BGHZ 34.282 har det således vært fastslått at en eneforhandler, som etter en samlet bedömmelse av omstendighetene kan likestilles med en handelsrepresentant, kan påberope seg reglene om »Ausgleich» i HGB § 89b. Det kreves da for det förste at forhandleren kan anses innordnet i hovedmannens salgsapparat. En legger i denne forbindelse vekt på om leverandören har en viss instruksrett overfor forhandleren, f. eks. med hensyn til videresalgspris, og om forhandleren har forpliktet seg til å avstå fra å före produkter fra leverandörens konkurrenter. Det er videre en betingelse at forhandleren etter avtalen er *rettslig forpliktet* til å gi leverandören muligheter til å utnytte kundekretsen etter forholdets oppgjör. Dette vilkår har vært ansett oppfylt hvor forhandleren etter avtalen var forpliktet til å gi innberetning med kundelister. Den omstendighet at kundene etter avtaleforholdets opphör faktisk fortsetter som leverandörens kunder, fordi de följer varemerket, ikke forhandleren, er ikke tilstrekkelig til at forhandleren blir likestillet med en handelsrepresentant.

Videre kreves det at forhandleren er »schutzbedürftig» på linje med en handels-

agent. I dette synes det först og fremst å ligge et krav om en ökonomisk underlegenhet hos forhandleren i forhold til leverandören. Som uttrykk for en slik underlegenhet har en godtatt at kontrakten var sluttet på et formular som var diktert av leverandören. Dessuten har en lagt vekt på om kundekretsen fremtrådte som det mest vesentlige aktivum for forhandleren. Hvor forhandleren hadde skutt inn en betydelig egenkapital, og etter forholdets opphör likevel satt igjen med vesentlige aktiva, har det vært antatt at »Ausgleich» ikke kunne kreves.

I en dom referert i NJW 1962 s. 1107 har også oppsigelsesbestemmelsene i HGB § 89 —89a på tilsvarende vilkår vært gitt anvendelse på eneforhandlingsavtaler.

c) Reglene om handelsagenter gis tilsvarende anvendelse for *forsikringsagenter,* HGB § 92 (2).

3 Oppsigelsesfrist

a) Hovedbestemmelsene om oppsigelsesfrist finner en i HGB § 89 som gjelder for tilfelle hvor agentavtalen er sluttet for *ubestemt tid.* Hvor avtalen er sluttet for en bestemt kortere eller lengere tidsperiode, kommer altså disse bestemmelsene ikke til anvendelse.

I de förste 3 år av forholdets varighet er fristen, hvis intet annet er avtalt, minst 6 uker til utlöp ved slutten av kalenderkvartal. Denne frist er fravikelig, dog slik at det ikke kan avtales kortere frist enn minst 1 måned til utlöp ved slutten av en kalendermåned. Dette gjelder selv om avtalen betegner seg som en »pröveordning», BGHZ 40.235.

Etter at agentforholdet har vart minst 3 år, er oppsigelsesfristen minst *3 måneder* til utlöpet av kalenderkvartal. Denne frist er ufravikelig, forsåvidt som kortere frist ikke kan avtales.

Oppsigelsesfristen skal være lik for begge parter. Hvor det er sluttet avtale med ulik oppsigelsesfrist for henholdsvis agent og oppdragsgiver, skal den lengste avtalte frist gjelde for begge parter.

b) Etter HGB 89a kan begge parter heve kontrakten uten oppsigelsesfrist i de tilfelle hvor dette begrunnes i en »wichtigen Grund». Grunnlag for oppdragsgiverens oppsigelse uten frist vil först og fremst foreligge i tilfelle av mislighold fra handelsagentens side. Men som hevningsgrunn har også vært godtatt rent personlige krenkelser fra handelsagentens side overfor oppdragsgiveren. Som hevningsgrunn godtas også agentens död, konkurs eller insolvens, skifte av innehaver i agentfirmaet, eller at agenten har flyttet. Oppsigelse uten frist kan imidlertid også grunnes i forhold på oppdragsgiversiden. At oppdragsgiveren nedlegger sin bedrift har vært godtatt som hevningsgrunn, men omlegging av produksjonen gir ikke hovedmannen hevningsrett så sant det er mulig å fortsette agenturforholdet om enn i endret form.

Regelen i HGB § 89a er *ufravikelig.*

4 Erstatning ved oppsigelse

a) Oppsies handelsagenten uten oppsigelsesfrist eller uten at avtalens bestemmelse om bestemt gyldighetstid overholdes, og oppdragsgiveren ikke kan påvise at oppsigelse uten frist er berettiget på grunn av »viktig grunn», kan agenten kreve erstatning etter *misligholdsreglene* (*Herschel-Beine* s. 185).

b) Hvor agenten selv oppsier, og hvor oppsigelsen har sin årsak i ansvarsbetingende forhold fra oppdragsgiverens side, kan handelsagenten kreve erstatning i medhold av HGB § 89a (2).

c) Utover slik misligholdserstatning, kan imidlertid også den handelsagent som oppsies, kreve *godtgjörelse,* »Ausgleich», etter HGB § 89b.

I forarbeidene, RE s. 34, henvises det til de österrikske og sveitsiske regler om tilsvarende godtgörelse. Det slås fast at en tar de sveitsiske regler som forbilde for den tyske lovregulering. Samtidig pekes det imidlertid på at et krav av denne type legislativt kan begrunnes dels ut fra synspunktet »ugrunnet berikelse», dels ut fra et erstatningssynspunkt. Det pekes imidlertid på at synspunktet »ugrunnet berikelse» ikke

alene er tilstrekkelig bærekraftig til å kunne begrunne et krav av denne typen. Den berikelse hovedmannen tilføres har sin årsak i kontraktsforholdet og kan således ikke anses »ugrunnet». Kravet må mer baseres på erstatningsliknende synspunkter, med hovedvekt på at agenten ved oppsigelsen påføres et tap av sitt viktigste aktivum, kundekretsen. Og et krav på godtjörelse eller erstatning for dette tap, påpekes det, står legislativt sterkt fordi tapet tillsvarer hovedmannens fordel.

Den förste betingelse for godtgjörelse etter § 89b er at »der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat».

Godtgjörelsen må således ikke overstige den *fordel* hovedmannen etter oppsigelsen har ved fortsatt kontakt med de *nye kunder* som agenten har tilfört ham. Likt med ervervelsen av nye kunder stilles det imidlertid at agenten har oppnådd en utvidelse av kontakten med gamle kunder, slik at dette kan likestilles med nyervervede kunder. Et öket salg av »gamle» artikler til de gamle kunder er i denne forbindelse ikke tilstrekkelig; det kreves at vedkommende er opptatt som kjöper av nye artikler som hovedmannen omsetter, se *Würdinger* s. 746, *Küstner* s. 69. På den annen side er det ikke utelukket at »Ausgleich» kan kreves, selv om totalomsetningen har gått ned; det er *nye kunder,* ikke *öket omsetning* som er erstatningsfundament, BGHZ 42.244, *Küstner* s. 69.

Fordeler ved den fortsatte kontakt med kundene vil hovedmannen ha hvis han etter agenturets opphör provisjonsfritt kan foreta leveranser til disse kunder. At han må betale provisjon til en ny agent utelukker imidlertid ikke i seg selv at hovedmannen har en fordel. I forarbeidene, RE s. 35, fremheves det at hovedmannen her likevel kan få en fordel ved at den opparbeidede kundekrets kan tas i betraktning ved provisjonsfastsettelsen, slik at det avtales en lavere sats enn ellers ville vært tilfellet.

Men samtidig er det antatt at en ved bedömmelsen av hovedmannens fordeler også kan ta hensyn til hans fortjeneste på omsetning til kunder agentene har ervervet, RE s. 35, *Herschel-Beine* s. 193, *Reinicke* i NJW 1953 s. 1611. Men kravet er ikke *begrenset* til fortjenesten, *Küstner* s. 79.

Det kreves videre at hovedmannens fordeler er »erhebliche». Om dette heter det i forarbeidene, RE s. 35: »Wann sie als nicht unerheblich anzusehen sind, hängt von den Umständen des Einzelfalles ab. Es dürften gegenüberzustellen sein der Umfang der Geschäfte des Unternehmers auf dem Vertretungsgebiet des ausgeschiedenen Handelsvertreters vor Beginn des Vertragsverhältnisses und nach Beendigung desselben unter Berücksichtigung der von ihm zugeführten Kunden».

Agenten kan videre kreve godtgjörelse bare dersom og så langt han »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».

Forarbeidene, RE s. 34, nevner som eksempel på slikt tap först og fremst at agenten ikke oppnår rett til provisjon på etterordrer ved suksessivleveranser, eller til fornyelsesprovisjon ved forsikringsagentur. Men dessuten fremheves det at tapet også kan bestå i at agenten mister muligheten for å oppnå ordrer hos kundekretsen til en eventuell ny oppdragsgiver.

Det uttales videre, RE s. 36: »Der Verlust an Provision aus Verträgen, die auf die Tätigkeit des Handelsvertreters zurückzuführen sind, wird namentlich bei Sukzessivlieferungsverträgen oder bei gewissen Versicherungsverträgen vorkommen. Er wird um so grösser sein, je früher nach Abschluss eines derartigen Vertrags das Vertragsverhältnis zwischen Handelsvertreter und Unternehmer beendet wird».

Av dette synes å fremgå at et relevant *tap av provisjon* bare foreligger i de tilfelle hvor kontakten med kunden ville betinget provisjon eller annet vederlag dersom agenturforholdet hadde fortsatt. Bare dersom

en direkte bestilling fra kunden til hovedmannen da hadde betinget provisjon, vil direkte bestillinger etter oppsigelsen kunne tas i betraktning i forbindelse med utmåling av godtgjörelsen. I rettspraksis, BGHZ 24.223, er det imidlertid antatt at den omstendighet at en ny kontakt med kunden ville ha vært nödvendig for at agenten kunne få inn en ordre, ikke utelukker at en kan ta provisjonen på en slik bestilling med i en betraktning. Det er lettere å beholde enn å erverve en kunde, jfr *Reinicke* i NJW 1953 s. 1612, *Maier/Meyer-Marsilius* s. 94.

I forarbeidene, RE s. 36, slås det imidlertid fast at det ved vurderingen av provisjonstapet også skal ses hen til agentens mulighet for å dra nytte av den ervervede kundekrets i forbindelse med nye agenturer som han skaffer seg, se også *Küstner* s. 98. Hans mulighet for å skaffe seg nye kunder ved agenturets fortsatte drift skal en imidlertid se bort fra, BGHZ 29 s. 83.

Lovens *tapsbetingelse* er oppfylt ved en påvisning av tapt *bruttoprovisjon*. Men hva som er *nettotapet* tillegges vekt ved *billighetsbedömmelsen* etter § 89 (1) nr. 3, BGHZ 29.83, 41.129.

En påvisning av fordeler for hovedmannen og provisjonstap for agenten er imidlertid ikke tilstrekkelig som grunnlag for et krav på godtgjörelse. Det kreves videre at »die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände der Billigkeit entspricht».

Om dette vilkåret heter det i forarbeidene, »Anlage 24 zum Stenographischen Bericht der 280. Sitzung» s. 14207: »Damit wird gesagt, dass bei der Beurteilung eines Ausgleichsanspruches auch die wirtschaftlichen Verhältnisse beider Teile und die soziale Lage des Handelsvertreters Berücksichtigung finden müssen. Dies wird vor allem bei Handelsvertretern mit grossen Provisionseinkünften zu berücksichtigen sein».

Dette synspunkt, at partenes sosiale og ökonomiske stilling skal tas i betraktning, har forövrig vært omstridt i teorien, se *Würdinger* s. 749, *Küstner* s. 158, *Maier/Meyer-Marsilius* s. 95—96, men synes godtatt i BGHZ 43.154.

Ved bedömmelsen skal en ta hensyn til om agenten kan anses som likeverdig kontraktspartner, slik at oppsigelsesrisikoen kan anses innkalkulert i provisjonen. Som nevnt foran under 2, har det i forbindelse med eneforhandlingsavtaler i denne forbindelse vært lagt vekt på om kontrakten er sluttet på basis av et formular diktert av hovedmannen. Videre skal en se hen til om agenten allerede i den tid agenturet har bestått, må anses å ha fått rimelig vederlag for sin innsats, ved en garantert provisjonsinntekt, særlig höy provisjon eller lang inntjeningstid. *Würdinger* s. 749 uttaler således at bare på denne måten har varigheten av agenturforholdet noen betydning i relasjon til spörsmålet om »Ausgleich»: Den agent som oppsies kort tid etter at han har hatt store innarbeidelsesomkostninger står således sterkere i sitt krav på godtgjörelse enn den agent som har innehatt agenturet i en lengre tid, og som dermed har hatt en lengre inntjeningstid. Godtgjörelsen er ikke å anse som noen premie for lang og tro tjeneste, slik også *Schuler* i NJW 1958 s. 1115 og *Herschel-Beine* s. 195. Dette synspunkt er imidlertid ikke fullt akseptert; en avgjörelse fra en underinstans har antatt at så lenge en skal bygge på et billighetssynspunkt, vil lang varighet tale for et krav på godtgjörelse, se *Küstner* s. 161—162 og *Maier/Meyer-Marsilius* s. 95.

Etter HGB § 89b (3) kan godtgjörelse ikke kreves hvis agenten selv oppsier kontrakten uten at hovedmannens forhold har gitt grunn til det, og heller ikke hvis hovedmannens oppsigelse finner sted på grunn av »ein wichtiger Grund wegen schuldhaften Verhaltens des Handelsvertreters». I en dom referert i BGHZ 29.275 ble det antatt at det bare er handelsagentens personlige culpöse forhold som kommer i betraktning i denne forbindelse, og at når oppsigelsesgrunnen var culpöst forhold fra en av agentens ansatte, kunne regelen ikke anvendes. En henviste i denne forbindelse til godtgjörelsens karakter av ekstra vederlag for agentens ydelser. Det culpöse forhold må ha sammenheng med kontraktsforholdet; at

agenten omkommer ved egen uaktsomhet, utelukker ikke erstatning, BGHZ 41.129.

Godtgjörelsen må ikke overstige ett års (for forsikringsagenten *tre* års) provisjon, beregnet på grunnlag av gjennomsnittet i de siste 5 år av agentforholdets varighet, eller hvis dette har vart kortere tid, gjennomsnittlig årsprovisjon i gyldighetstiden. Med provisjon forstås i denne forbindelse bruttoprovisjon, BGHZ 29.83, og en regner med alle agentens provisjonsinntekter, også de som er basert på distriktsenerett eller på en garantert minsteprovisjonsinntekt. Utbetalning til dekning av bestemte av agentens kostnader medregnes imidlertid ikke, se *Würdinger* s. 750 og *Küstner* s. 218—219.

Kravet på godtgjörelse må gjöres gjeldende innen 3 måneder etter agentforholdets utlöp, ellers faller det bort, se HGB § 89b (4).

Retten til godtgjörelse kan ikke gyldig fraskrives, se HGB § 89b (4).

5 Konkurranseforbud

I HGB § 90 a er det gitt særregler om konkurranseklausuler i agentforhold, klausuler som innskrenker agentens adgang til ervervsvirksomhet etter opphöret av agentforholdet:

For at konkurranseforbudet skal være gyldig kreves det at det foreligger *skriftlig avtale*. Dessuten settes som vilkår at oppdragsgiveren skal ha overgitt til agenten et særlig underskrevet dokument som nærmere angir innholdet av og vilkårene for konkurranseforbudet. Disse strenge formkrav har til hensikt å beskytte agenten mot uoverlagte vedtagelser av konkurranseklausuler.

Et avtalt konkurranseforbud kan höyst gis en varighet av *2 år*, regnet fra agenturforholdets bortfall.

Konkurranseforbudets gyldighet er dessuten betinget av at hovedmannen betaler agenten et særskilt *vederlag*, som da kommer i tillegg til eventuell erstatning eller »Ausgleich». Intet er fastsatt med hensyn til vederlagets störrelse. Men det antas at bestemmelsen i HGB § 74, som gir tilsvarende regler for »Handlungsgehilfen», og som fastsetter at vederlaget minst skal svare til halvparten av lönnen i ansettelsestiden, gir et holdepunkt for vurderingen, *Herschel-Beine* s. 52. Betingelsen om vederlag gjelder imidlertid ikke dersom agenten blir oppsagt på grunn av eget culpöst forhold.

Hovedmannen kan inntil agentforholdets utlöp gi avkall på sin rett etter konkurranseklausulen. Et slikt avkall medförer imidlertid ikke umiddelbart at agentens rett til vederlag faller bort. Han kan fortsatt kreve vederlag for et tidsrom av 6 måneder, regnet fra det tidspunkt da hovedmannens avkall ble gitt.

Hvis agenten sier opp agenturet på grunn av hovedmannens culpöse forhold, kan han innen en frist av 1 måned regnet fra agentforholdets opphör si seg lös fra konkurranseforbudet.

Regelen i § 90 a kan ikke ved avtale fravikes til skade for handelsagenten.

F *Österrike*

1 Kilder

Handelsagentens rettsstilling reguleres i österriksk rett ved »Handelsvertretergesetz» (HVG) av 24/6 1921; viktige regler i forbindelse med oppsigelsesvernet ble imidlertid innfört ved en endringslov av 13/7 1960.

Forarbeidene til loven av 1921 er regjeringsforslaget, »220 der Beilagen zu den Stenographischen Protokollen des Nationalrats aus dem Jahre 1921» (Heretter: Dok.nr. 220) og videre Justiskomittéens instilling: »347 der Beilagen zu den Stenographischen Protokollen des Nationalrats aus dem Jahre 1921» (Dok.nr. 347). Forarbeidene til endringsloven av 1960 er regjeringsforslaget, »224 der Beilagen zu den Stenographischen Protokollen des Nationalrats, IX Gesetzgebungsperiode» (Dok. nr. 224), og Justiskomitéens innstilling; »245 der Beilagen zu den Stenographischen Protokollen des Nationalrats, IX Gesetzgebungsperiode» (Dok. nr. 245).

Av litteratur bygges i det följende på: *Linner:* Das Recht der Handelsvertreter.

Provisionsvertreter und freien Vertreter (1964), og *Leiss:* Der Anspruch des Agenten auf Entschädigung für die Kundschaft in rechtsvergleichender Darstellung (1965).

2 Område

Området for reglene i HVG angis i første rekke ved den definisjon som i § 1 er gitt av begrepet »Handelsvertreter»: »Wer von einem anderen (Geschäftsherrn) mit der Vermittlung oder Abschliessung von Handelsgeschäften oder überhaupt von Rechtsgeschäften über bewegliche Sachen, Rechte oder Arbeiten in dessen Namen und für dessen Rechnung ständig betraut ist und diese Tätigkeit selbständig und gewerbemässig ausübt, ist Handelsvertreter.»

Reglene kommer altså ikke til anvendelse på *ansatte* representanter. For disse gjelder den såkalte »Angestelltengesetz» av 11/5 1921.

Etter uttrykkelig bestemmelse i HVG § 30 kommer reglene dessuten heller ikke til anvendelse på *forsikringsagenter* og *meglere*.

3 Oppsigelsesfrist

a) Bestemmelsen om den ordinære oppsigelsesfrist i de tilfelle hvor agenturkontrakten er inngått på ubestemt tid, finnes i HVG § 19 pkt. 2. Reglene svarer i sine hovedtrekk nå til de tyske bestemmelsene.

Som hovedregel kan agentkontrakten oppsies med 6 ukers oppsigelsesfrist til utløpet av et kalenderkvartal. Har agentforholdet vart minst 5 år, er imidlertid oppsigelsesfristen 3 måneder.

Som utgangspunkt er reglene om oppsigelsesfrist *fravikelige*. I lovforarbeidene, Dok. nr. 220 s. 26 uttales det således at det ville være uforenlig med partenes stilling som selvstendige ervervsdrivende om en her ga tvingende bestemmelser. På to punkter har en imidlertid innført en viss innskrenkning i avtalefriheten. For det første foreskriver HGB § 19 pkt. 3 at oppsigelsesfristen alltid må være den samme for begge parter. Er det avtalt ulike frister gjelder for begge parter den lengste av de avtalte. For det annet foreskriver HVG § 20 at selv hvor ingen oppsigelsesfrist, eller kortere frist enn lovens, er avtalt, er det på områder hvor det vesentlige av omsetningen foregår i bestemte sesonger, forbudt å oppsi agentforholdet til utløp i eller umiddelbart før sesongen.

b) I HVG § 22 foreskrives det videre at *hevning* kan skje, uten iakttagelse av lovens eller avtalens tids- eller fristbestemmelser, i tilfelle hvor det foreligger »Wichtigen Gründe». I HVG § 22 fastslås det videre mer konkret hva som særlig skal kunne anses som grunn til slik hevning fra *oppdragsgiverens* side; her nevnes konkurs hos agenten, at agenten blir ute av stand til å utføre sin virksomhet, at han gjör seg skyldig i svik eller annet forhold som gjör ham uverdig til hovedmannens tillit, at han vesentlig misligholder sine forpliktelser eller gjör seg skyldig i grove krenkelser av hovedmannen personlig.

HVG § 23 gir på tilsvarende måte eksempler på forhold som særlig skal gi grunnlag for hevning fra agentens sida.

4 Erstatning ved oppsigelse

a) Hvor en part hever kontrakten kan han etter HVG § 24 pkt. 1 for det første kreve erstatning i de tilfelle hvor den annen part har utvist skyld.

b) For det annet vil en part etter HVG § 24 pkt. 1 kunne kreve erstatning i de tilfelle hvor den annen part har gått til oppsigelse uten iakttagelse av kontraktens tidsbestemmelse eller oppsigelsesfrist, uten at hevning er berettiget etter HVG §§ 21—23.

c) Ut over slik misligholdserstatning kan imidlertid agenten etter HVG § 25 kreve det som gjerne kalles »Abfertigung», også hvor oppsigelse har skjedd i samsvar med kontraktens eller lovens bestemmelser om oppsigelsesfrist.

Som HVG § 25 opprinnelig var utformet, kunne slik godtgjörelse bare kreves i de første 3 år av agentforholdets varighet. Ved lovendringen av 1960 fjernet en imidlertid denne tidsfristen. Samtidig ble imidlertid godtgjörelsen maksimert til 1 års provisjonsinntekt, og dessuten ble det foreskrevet at maksimalerstatningen etter 3 års forlöp skal reduseres med en tolvtedel hvert år,

slik at intet kan kreves etter at agentforholdet har vart i 15 år.

Av lovforarbeidene fremgår det at bestemmelsen bare tar sikte på å ramme de tilfelle hvor oppsigelse skjer på en slik måte at det etableres et markert misforhold mellom agentens innsats og hans vederlag. I Dok. nr. 220 s. 27 uttales det således: »Als besonders schutzbedürftig sind nach den Erfahrungen jene Fälle zu bezeichnen, in denen ein mit der Zuführung von Kundschaft betrauter Agent durch die Lösung des Vertrages um die Früchte seiner Tätigkeit gebracht wird. Auf die Tätigkeit des Agenten ist es zurückzuführen, dass die Kundschaft in dauernde Geschäftsverbindung mit dem Geschäftsherrn gebracht wurde. Es kommt vor, dass, wenn der Agent von den ersten Geschäften die ihm zukommende Provision erhalten hat, das Vertragsverhältnis gelöst wird und dass erst dann zwischen dem Geschäftsherrn und der Geschäfte im grösseren Umfange geschlossen werden, die provisionsfrei dem Geschäftsherrn zugute kommen, während es doch anschliesslich das Verdienst des Agenten bleibt, die Voraussetzungen für diese geschäftlichen Beziehungen geschaffen zu haben. In diesen Fällen tritt ein Missverhältnis zwischen der Provision, die der Agent tatsächlich bezogen hat, und dem Nutzen zutage, der aus seiner Tätigkeit dem Geschäftsherrn erwachsen ist, ein Missverhältnis, dessen Beseitigung im Interesse der Geschäftsmoral das Gesetz anstrebt.»

Justiskomitéen vedtok bare under tvil det fremlagte lovforslag, men uttalte, Dok. nr. 347 s. 3, at en fant å kunne følge forslaget til tross for at det skapte en risiko for sjikanöse krav. En la særlig vekt på at det var nödvendig å skape et vern mot krasse tilfelle av illojal utbytting av agenten.

Lovendringen i 1960 innebærer ikke at en tok avstand fra de synsmåter som lå til grunn for lovregelen av 1921. Endringen var bare begrunnet i at det i mange tilfelle ville kreve en meget lang tid å bygge opp en kundekrets, og at tre-års-begrensningen derfor var for stram. For å unngå den usikkerhet for oppdragsgiversiden som kunne bli følgen av at en fjernet tre-års-begrensningen, innförte en samtidig det nevnte maksimum for den erstatning som skal kunne tilkjennes. Og under henvisning til at forholdet mellom innsats og vederlag etterhvert som agentforholdet vedvarer, normalt vil utvikle seg i agentens favör, innförte en regelen om at maksimumssatsen skulle reduseres med en tolvtepart hvert år, Dok. nr. 224 s. 4.

d) Godtgjörelse etter HVG § 25 kan bare kreves av den handelsagent som er »ausschliesslich oder vorwiegend mit der Zuführung von Kunden beschäftigt». Regelen tar således bare sikte på de tilfelle hvor agentoppdraget primært sikter på *opparbeidelse* av en ny kundekrets for hovedmannen. Dersom agentens hovedoppgave er å vedlikeholde forbindelsen med en kundekrets som allerede står i forretningsforbindelse med hovedmannen, vil erstatning altså ikke kunne kreves. Til nærmere belysning av hvordan dette kriteriet praktiseres, kan det nevnes at det i rettspraksis har vært antatt at en agent som i årene 1955/1958 hadde knyttet forbindelse med omtrentlig like mange nye kunder som de han hadde overtatt, men som i de følgende år hadde gått over til å konsentrere seg om å vedlikeholde forbindelsen med de allerede skaffede kunder, ikke kunne kreve erstatning etter § 25, da han ikke lenger kunne sies å være hovedbeskjeftiget med å tilföre nye kunder, se *Linner,* Tillegg til s. 191.

e) Et vilkår for »Abfertigung» er det videre at det for hovedmannen »Aus der Geschäftsverbindung mit der zugeführten Kundschaft Vorteile erwachsen sind die nach Lösung des Vertragsverhältnisses fortbestehen». Kravet på godtgjörelse er således betinget av og begrenset til den berikelse hovedmannen oppnår ved fortsatt forretningsforbindelse med kunder som handelsagenten har knyttet forbindelse med. Av forarbeidene, Dok. nr. 220 s. 27, fremgår det at en i förste rekke tenker på den berikelse hovedmannen oppnår ved at slippe å betale provisjon for de fremtidige ordrer; men antakelig kan også bedriftens fortjeneste på omsetningen tas i betraktning, *Leiss* s. 48.

f) Agentens krav betegnes i HVG § 25 som en »Entschädigung». Ved at agentens krav slik angis som krav på å holdes skadeslös, fremgår det at det også er et vilkår for kravet at agenten har lidt et tap ved oppsigelsen. I förste rekke blir det her selvsagt tale om tapte provisjonsinntekter, se *Linner* s. 191.

g) Retten till »Abfertigung» gjelder bare hvor agentkontrakten er sluttet på ubestemt tid og blir bragt til opphör ved *oppsigelse* fra hovedmannen. Hvor kontrakten er sluttet på bestemt tid og faller bort ved tidsfristens utlöp, kan erstatning etter HVG § 25 således ikke kreves, se *Linner* s. 19—20 og 192. Og heller ikke har agenten krav på »Abfertigung» hvor forholdet bortfaller ved f. eks. agentens död eller hovedmannens konkurs, *Leiss* s. 44.

Krav etter HVG § 25 kan ikke gjöres gjeldende dersom agenten har utvist *skyld,* og dette har foranledighet hovedmannens hevning eller oppsigelse. Det er altså ikke påkrevet at forholdet er så grovt at det gir hevningsgrunn, *Leiss* s. 44.

h) Etter HVG § 25 pkt. 4 må kravet på godtgjörelse fremsettes senest 3 år etter at agentforholdet har opphört.

j) Bestemmelsen i HVG § 25 er tvingende, idet HVG § 28 pkt. 1 foreskriver at regelen i § 25 ikke kan fravikes ved avtale til skade for handelsagenten.

5 Konkurranseklausul

Etter HVG § 26 kan det ikke gyldig sluttes avtale som innskrenker handelsagentens adgang til ervervsvirksomhet etter opphör av agentkontrakten. I lovforarbeidene, Dok. nr. 220 s. 16, begrunnes regelen ganske kort med at konkurranseklausuler byr på ökonomiske och sosiale betenkeligheter.

G *Sammenfatning*

1. Det må innledningsvis pointeres at de land hvis regler om oppsigelsesvern det er gjort rede for, er utvalgt nettopp fordi en i disse land finner regler som sikrer agenten en rett til godtgjörelse eller erstatning for kundekrets e.l. Det er grunn til å fremheve at de fleste land ennå synes å savne slike regler, og at det utvalg som er foretatt, således neppe kan anses representativt i en global sammenheng. I hvert fall det vesentlige av det angloamerikanske rettsområde savner således regler av denne art.

Den oversikt som er gitt over fremmed retts regler om godtgjörelse for kundekrets, må altså ikke forstås slik at de skandinaviske land befinner seg i en tilbakestående særstilling så lenge en ikke innförer regler som styrker oppsigelsesvernet for mellommannen.

At såvidt mange land etterhvert har innfört verneregler også for selvstendige mellommenn, kan imidlertid tas som uttrykk for en utviklingstendens, bort fra forestillingen om det varige mellommannsforhold som et i alle måter fritt gjenkallelig mandatsforhold, og mot en styrket erkjennelse av at en her står overfor et gjensidig forhold der den ene part ikke kan tillates å tre tilbake uten at det tas rimelig hensyn til den annen parts innsats og interesser.

På denne bakgrunn er det av særlig interesse å undersöke hvor langt de regler det her gjelder, frembyr klare fellestrekk.

2. a) Det er först naturlig å påvise en sterk tendens til å foreskrive at varige agent- og andre mellommannsforhold bare kan oppsies med en viss *frist*. Bestemmelser om oppsigelsesfrist er tatt med i alle tilfelle hvor en i de siste ti-år har tatt opp agentforhold til særregulering. Selv om fristbestemmelse ikke er inntatt i de franske bestemmelser fra 1958, representerer ikke dette noe egentlig unntak, ettersom en her har valgt som deklaratorisk regel å anse agentforholdet uoppsigelig. Det er vel også berettiget å si at de nordiske bestemmelser på dette punkt var i utakt med utviklingen allerede dengang de ble gitt. Den tyske handelslovboken inneholdt således regler om oppsigelsesfrist for agentforhold allerede i sin opprinnelige form av 1897. Den nordiske lösning synes å være sterkt präget av at en valgte å regulere disse spörsmålene med hovedsikte på kommisjonsforhold. Dette har ledet dels til at problemstillingen ved enkeltoppdrag har fått dominere, og dels til at reglene ble utformet med særlig henblikk

på mellommenn med bemyndigelse og beföyelse til å slutte avtale med kunden, tredjemann.

b) Når det gjelder den nærmere utformning av fristreglene, viser reglene stor variasjon. Det er imidlertid en klar tendens til å la fristens lengde være influert av forholdets varighet, slik at det gjelder en lengre frist når forholdet har vedvart en viss minstetid. Den måten dette prinsipp er gjennomfört på, varierer imidlertid; tidsrommet der det gjelder den kortere frist er satt til fra 1 år (Sveits) til 5 år (Österrike).

På denne bakgrunn lar det seg vanskelig gjöre å konstatere noen felles oppfatning med hensyn til en »normalfrist».

c) Et gjennomgående trekk er det også at avtalen kan bringes til opphör uten frist ikke bare ved mislighold, men også hvor det foreligger andre »viktige grunner» som gir den oppsigende part et rimelig motiv for å kreve seg löst fra forholdet ubundet av frist. På dette punkt synes det å være samsvar mellom de nordiske regler og bestemmelsene i den fremmede agentlovgivning som er gjennomgått.

3. Störst interesse knytter seg imidlertid til reglene om erstatning eller godtgjörelse også ved rettmessig oppsigelse.

Det er enkelt å påvise at disse regler ikke alle kan tas som uttrykk for et enkelt enhetlig prinsipp. Reglene synes å være båret oppe dels av sosiale vernesynspunkter, dels av önsket om å ramme det en har ansett som en forkastelig, illojal bruk av oppsigelsesretten, men dels også av et prinsipp om samsvar mellom ytelse og vederlag.

I det store og hele er det likevel slik at de regler en finner, ikke er bygget på noe rendyrket anvendelse av noe enkelt synspunkt. Et unntak representerer likevel de italienske regler. Etter sin oppbygging fremtrer disse klart som bygget på sosiale vernesynspunkter, og agentens godtgjörelse fremtrer her klart som en pensjonsliknende ytelse.

Sosiale vernesynspunkter har spilt en betydningsfull rolle også som argument for innföring av godtgjörelsesreglene i de övrige land.

Ved utformingen av reglene om vilkår for og beregning av kravet på godtgjörelse har imidlertid de andre synspunkter trengt seg i forgrunnen.

I förste omgang har en festet seg ved det urimelige i at en agent som har satt inn arbeid og utgifter, kan bli stående uten vederlag for sine oppofrelser når han blir oppsagt uten å ha hatt en rimelig inntjeningstid. De österrikske regler bygger klart på det synspunkt at det bör være samsvar mellom agentens innsats og hans vederlag.

Samtidig ble det imidlertid fremholdt at risikoen for oppsigelser som ledet til slike skjevheter, lå i at hovedmannen vederlagsfritt kunne sikre seg *resultatet* av agentens innsats. En gjorde derfor allerede i de österrikske regler godtgjörelsen betinget av at hovedmannen ble sittende igjen med fordeler ved den fortsatte kontakt med den kundekrets agenten hadde opparbeidet.

I de regler som senere er kommet til, i Sveits, Tyskland og særlig Frankrike, har det blitt lagt öket vekt nettopp på det moment at hovedmannen oppnår en mer eller mindre varig *berikelse* ved det arbeid agenten har utfört. Selv om det ikke er tale om noen skarp motsetning, er det her mer *resultatet* enn *innsatsen* som danner utgangspunktet, og det har etterhvert utviklet seg en klar tendens til å formulere problemet som et spörsmål om erstatning eller godtgjörelse for *kundekretsen* (»Kundschaftsentschädigung», »indemnité de clientèle»). Klarest har dette synspunktet kommet til uttrykk i fransk rett, der en dels har bygget ut det synspunkt at den opparbeidede kundekrets er mellommannens »propriété incorporelle».

Men selv hvor en slik tar utgangspunktet i verdien av kundekretsen, er det likevel den verdi den har som provisjonsbasis for mellommannen, som blir beregningsbasis. Og i praksis får dermed dette godtgjörelseskravet et *nært slektskap med et provisjonskrav*, slik det også har vært sterkt fremhevet særlig i forbindelse med de sveitsiske regler. Så lenge mellommannsforholdet består, representerer provisjonen dels vederlag for arbeidet med den enkelte ordre, men dels også vederlag for den fordel som lig-

ger i at det er knyttet en kundeforbindelse, ved at provisjonen utgår også for »etterordrer». Og retten til »erstatning for kundekrets» innebærer da at man lar mellommannen beholde dette siste element i provisjonsretten. Hans godtgjörelse får dermed i noen grad preg av »etterprovisjon», provisjon av de order som går inn etter at mellommannen er fratrådt.

I det store og hele gis det anvisning på en skjönnspreget utmåling av godtgjörelsen; det rent skjönnsmessige innslag forsterkes også når det i enkelte lands regler direkte henvises til at det skal bero på *billighet* om og i hvilken utstrekning godtgjörelse skal kunne kreves. I enkelte tilfelle har en likevel av rettstekniske grunner funnet det hensiktsmessig med mekaniske, stive beregningsregler.

I en del tilfelle har en imidlertid mötekommet behovet for beregnelighet ved å fastsette en *maksimering* av den godtgjörelse som kan kreves. Som basis for maksimalangivelsen benyttes regelmessig gjennomsnittsfortjenesten i tiden för mellommannsforholdet opphörte, men forövrig viser maksimeringsreglene stor variasjon; dels er maksimum satt til ett års *netto*fortjeneste (Sveits), dels til ett års *brutto*fortjeneste (Beneluxutkastet, Vest-Tyskland), og dels opereres det med et fallende maksimum (Österrike) ut fra det synspunkt at oppsigelsestapet skal avskrives over en viss tidsperiode.

4. I ganske stor utstrekning finner man i særlovgivningen om agentforhold bestemmelser som setter spesielle gyldighetsbetingelser for avtale om konkurranseforbud. I Österrike har man gått så langt som til å anse alle slike klausuler i agentkontrakt som generelt ugyldige; i de övrige land er det gjerne innfört regler som om skriftform, tidsbegrensning og om særlig vederlag.

Ved siden av disse særbestemmelsene opereres det imidlertid også med dels uskrevne, dels lovsatte regler av generell karakter, om at et konkurranseforbud for å være gyldig må være rimelig begrenset i tid, rom og med hensyn til arten av den virksomhet det gjelder.

Bilaga 2 De danska och norska lagförslagen

Danskt forslag til ændring af lov nr. 243 af 8/5-1917 om kommission, handelsagentur og handelsrejsende.

1 §

Denne lovs bestemmelser kommer, forsåvidt de ikke udtrykkeligt er erklæret for ufravigelige, kun til anvendelse, hvis ikke andet følger af aftale eller af handelsbrug eller anden sædvane.

27 §

Handelskommissionæren har krav på provision af aftaler, han afslutter for kommittentens regning i den tid, hvervet består.

Er kommissionærens hverv vedvarende, finder bestemmelserne i § 68, stk. 2—4 om handelsagentens ret til efterprovision tilsvarende anvendelse.

28 §

Opfyldes trediemands forpligtelse ifølge aftalen ikke, har kommissionæren kun krav på provision, såfremt den manglende opfyldelse skyldes kommittenten eller en hændelse, som denne ikke kunne have påberåbt sig overfor trediemand som fritagelse for erstatningsansvar hvis han selv havde afsluttet aftalen.

Bliver trediemands forpligtelse ifølge aftalen kun delvis opfyldt, har kommissionæren kun krav på provision af den del, som er opfyldt, medmindre andet følger af bestemmelsen i stk. 1.

Norskt utkast til lov om endringer i lov om kommission, handelsagentur og handelsreisende av 30. juni 1916.

1 §

Bestemmelsene i denne lov kommer til anvendelse, når de ifølge loven ikke kan fravikes, og for øvrig når ikke annet følger av avtale eller av handelsbruk eller annen sedvane.

27 §

Handelskommisjonæren har krav på provisjon av de avtaler han i oppdragstiden slutter for kommittentens regning.

Har kommisjonæren varig oppdrag, får reglene i § 68, annet til fjerde ledd, om handelsagentens rett til etterprovisjon tilsvarende anvendelse.

28 §

Blir tredjemanns forpliktelse etter avtalen ikke oppfylt, har kommisjonæren bare krav på provisjon hvis den manglende oppfyllelse skyldes kommittenten eller en hendelse som denne ikke kunne ha påberopt seg overfor tredjemann som fritakelse for erstatningsansvar, om han selv hadde sluttet avtalen.

Blir tredjemanns forpliktelse etter avtalen bare delvis oppfylt, har kommisjonæren bare krav på provisjon av den del som er oppfylt, med mindre annet følger av bestemmelsen i første ledd.

29 §

Kommissionæren har krav på særlig godtgørelse for udgifter til porto, telegrammer, telefonsamtaler og forsikringspræmier samt for andre beføjede udgifter, forsåvidt ikke provision eller andet vederlag er beregnet på at skulle udgøre betaling også for dem. Han kan beregne sig godtgørelse for afgivelse af lagerrum eller andet oplagssted og for transport og arbejde af lignende art, selv om han ikke i så henseende har haft nogen særlig udgift.

Står kommissionæren del credere, har han krav på særlig godtgørelse herfor.

Kommisjonæren har krav på særskilt godtgjørelse for utlegg til porto, telegrammer, telefonsamtaler, forsikringspremier og for andre berettigete utgifter, hvis de ikke skal dekkes ved provisjon eller på annen måte. Han kan beregne godtgjørelse for lagerrom eller annet opplagssted og for transport og arbeid av liknende art, selv om han ikke har hatt noen særskilt utgift til det.

Står kommisjonæren del credere, har han krav på særlig godtgjørelse for dette.

50 §

Når opsigelsesvarsel er eller må anses aftalt, eller hvis kommissionærens hverv gælder for en bestemt tid, eller det må anses tilsikret kommissionæren at føre en bestemt forretning til afslutning, har kommissionæren, hvis hans hverv tilbagekaldes i utide, ret til erstatning for det tab, han derved lider. Er kommissionærens hverv vedvarende, er han ligeledes berettiget til erstatning, såfremt kommittenten tilbagekalder hvervet med et kortere varsel end tre måneder til udløbet af en kalendermåned, selv om intet opsigelsesvarsel er aftalt, eller det aftalte opsigelsesvarsel er kortere end det nævnte. Har hvervet bestået mindre end et år, skal det nævnte varsel være en måned.

Kommissionæren har dog ikke krav på erstatning, dersom kommittenten havde gyldig grund til at tilbagekalde hvervet, fordi kommissionæren i væsentlig grad havde undladt at opfylde sine forpligtelser, eller fordi der i øvrigt forelå forhold af en sådan art, at det ville være urimeligt, om hvervet fortsat skulle bestå.

Kommissionæren har også krav på erstatning, såfremt han frasiger sig hvervet i utide i de tilfælde, som omhandles i stk. 1, og kommittenten ved væsentlig pligtforsømmelse har givet ham gyldig grund dertil, eller hvis hvervet bortfalder ifølge kommittentens konkurs.

Når oppsigelsesfrist er eller må anses for å være avtalt, eller oppdraget gjelder for et bestemt tidsrom eller en bestemt forretning som kommisjonæren må anses å ha krav på å føre til avslutning, plikter kommittenten å betale erstatning til kommisjonæren, hvis han kaller oppdraget tilbake før tiden. Har kommisjonæren varig oppdrag, har han krav på erstatning hvis kommittenten kaller oppdraget tilbake med kortere frist enn tre måneder til utløp ved slutten av en kalendermåned, selv om ingen oppsigelsesfrist er avtalt eller den avtalte oppsigelsesfrist er kortere enn den nevnte. Har oppdraget bestått mindre enn ett år, skall den nevnte frist være en måned.

Kommisjonæren har likevel ikke krav på erstatning hvis kommittenten hadde gyldig grunn til å kalle oppdraget tilbake, fordi kommisjonæren i vesentlig grad hadde unnlatt å oppfylle sine forpliktelser, eller det for øvrig forelå forhold av en slik art at det ville være urimelig om oppdraget fortsatt skulle bestå.

Kommisjonæren har også krav på erstatning i de tilfelle som omhandles i første ledd, hvis han frasier seg oppdraget før tiden, og kommittenten ved vesentlig pliktforsømmelse har gitt ham gyldig grunn til det.

Kommisjonæren kan ikke bindende fra-

Kommissionæren kan ikke bindende fraskrive sig retten til erstatning efter denne bestemmelse, før hvervet er ophørt.

51 §

Når opsigelsesvarsel er eller må anses aftalt, eller hvis kommissionæren har eller må anses at have påtaget sig hvervet for et bestemt tidsrum eller at føre en bestemt forretning til afslutning, har kommittenten, hvis kommissionæren i utide frasiger sig hvervet, ret til erstatning for det tab, han derved lider. Er kommissionærens hverv vedvarende, forpligtes han ligeledes til at betale erstatning, såfremt han frasiger sig hvervet med kortere varsel end tre måneder til udløbet af en kalendermåned, med mindre et annet opsigelsevarsel er aftalt. Har hvervet bestået mindre end et år, skal det nævnte varsel være en måned.

Kommittenten har dog ikke krav på erstatning, dersom kommissionæren havde gyldig grund til at frasige sig hvervet, fordi kommittenten i væsentlig grad havde undladt at opfylde sine forpligtelser, eller fordi der i øvrigt forelå forhold af en sådan art, at det ville være urimeligt om hvervet fortsat skulle bestå.

Kommittenten har også krav på erstatning, dersom han tilbagekalder hvervet i utide, i de tilfælde, som omhandles i stk. 1, og kommissionæren ved væsentlig pligtforsømmelse har givet ham gyldig grund dertil, eller hvis hvervet bortfalder ifølge kommissionærens konkurs.

52 §

Er kommissionærens hverv vedvarende, har han krav på en rimelig godtgørelse for tab, han lider ved, at han som følge af hvervets ophør ikke får dækning for særlige investeringer i bygninger, lagre, maskiner, transportmidler eller hvad hermed må sidestilles, som han har foretaget med henblik på hvervets udførelse efter forudgående aftale eller indforståelse med kommittenten, med mindre det i den forbindelse er aftalt, at kommissionæren selv skal bære omkostningerne helt eller delvis.

skrive seg retten til erstatning etter denne bestemmelse før oppdraget er opphørt.

51 §

Når oppsigelsesfrist er eller må anses for å være avtalt, eller kommisjonæren har eller må anses å ha påtatt seg oppdraget for et bestemt tidsrom eller å føre en bestemt forretning til avslutning, plikter han å betale erstatning til kommittenten, hvis hans frasier seg oppdraget før tiden. Har kommisjonæren varig oppdrag, plikter han å betale erstatning hvis han frasier seg oppdraget med kortere frist enn tre månader til utløp ved slutten av en kalendermåned, selv om ingen oppsigelsesfrist er avtalt. Har oppdraget bestått mindre enn ett år, skal den nevnte frist være en måned.

Kommittenten har likevel ikke krav på erstatning hvis kommisjonæren hadde gyldig grunn til å frasi seg oppdraget, fordi kommittenten i vesentlig grad hadde unnlatt å oppfylle sine forpliktelser, eller det for øvrig forelå forhold av en slik art at det ville være urimelig om oppdraget fortsatt skulle bestå.

Kommittenten har også krav på erstatning i de tilfelle som omhandles i første ledd, hvis han kaller oppdraget tilbake før tiden, og kommisjonæren ved vesentlig pliktforsømmelse har gitt ham gyldig grunn til det.

52 §

Har kommisjonæren varig oppdrag, har han krav på en rimelig godtgjørelse for tap han lider ved at han som følge av oppdragets opphør ikke får dekning for særlige investeringer i bygninger, lager, maskiner, transportmidler eller liknende, som han har foretatt for oppdraget etter forutgående avtale eller forståelse med kommittenten, men mindre det i den forbindelse er avtalt at kommisjonæren selv skal bære omkostningene helt eller delvis.

Kommisjonæren har likevel ikke krav på

Kommissionæren har dog ikke krav på godtgørelse, dersom kommittenten havde gyldig grund til at tilbagekalde hvervet, fordi kommissionæren i væsentlig grad har forsømt at opfylde sine forpligtelser. Kommissionæren kan heller ikke kræve godtgørelse, dersom han frasiger sig hvervet i utide, med mindre han havde gyldig grund hertil, fordi kommittenten i væsentlig grad havde undladt at opfylde sine forpligtelser, eller fordi der i øvrigt forelå forhold af en sådan art, at det ville være urimeligt om hvervet fortsat skulle bestå. Det samme gælder, dersom hvervet bortfalder ved kommissionærens konkurs.

Ophører hvervet som følge af de i stk. 2 nævnte grunde, mister kommissionæren endvidere sin ret efter § 29 til godtgørelse for udgifter, forsåvidt disse som følge af hvervets ophør bliver unyttige for kommittenten. Dette gælder selv om hvervet ikke har været vedvarende.

Efter investeringernes foretagelse kan kommissionæren kun bindende fraskrive sig retten til godtgørelse i henhold til stk. 1, efter at kommissionsforholdet er ophørt.

slik godtgjørelse hvis kommittenten hadde gyldig grunn til å kalle oppdraget tilbake, fordi kommisjonæren i vesentlig grad har forsømt å oppfylle sine forpliktelser. Kommisjonæren kan heller ikke kreve godtgjørelse dersom han frasier seg oppdraget før tiden, med mindre han hadde gyldig grunn til det, fordi kommittenten i vesentlig grad hadde unnlatt å oppfylle sine forpliktelser, eller det for øvrig forelå forhold av en slik art at det ville være urimelig om oppdraget fortsatt skulle bestå. Det samme gjelder dersom oppdraget faller bort ved at det åpnes konkurs eller akkordforhandling i kommisjonærens bo.

Opphører oppdraget av grunner som nevnt i annet ledd, taper kommisjonæren også sin rett etter § 29, første ledd, til godtgjørelse for utgifter, forsåvidt disse som følge av oppdragets opphør blir unyttige for kommittenten. Dette gjelder selv om kommisjonæren ikke har varig oppdrag.

Når investeringene er foretatt, kan kommisjonæren ikke bindende fraskrive seg retten til godtgjørelse etter første ledd før oppdraget er opphørt.

68 §

Agenten har krav på provision af salg som afsluttes af ham eller i øvrigt kommer i stand ved hans medvirken. Dette gælder selv om salget afsluttes, efter at agenturforholdet er ophørt, såfremt køberens ordre er kommet frem til agenturgiveren eller agenten inden dette tidspunkt.

Afsluttes aftale om salg efter agenturforholdets ophør i andre tilfælde end de i stk. 1, 2. pkt., nævnte, har agenten endvidere krav på provision (efterprovision), såfremt aftalen kan anses for at være kommet i stand som følge af agentens virksomhed i den tid forholdet har bestået.

I mangel af bevis for efterprovisionens størrelse skal denne, dersom agenturforholdet har bestået længere end et år, udgøre tre måneders provision, beregnet efter gennemsnittet af månedsprovisionerne i det sidste år. Denne regel gælder dog ikke, så-

Agenten har krav på provisjon av de salg som er sluttet av ham eller for øvrig er kommet i stand ved hans medvirkning. Dette gjelder selv om salget sluttes etter at agenturforholdet er opphørt, dersom kjøperens ordre før dette er kommet fram til hovedmannen eller agenten.

Sluttes avtale om salg etter agenturforholdets opphør i andre tillfelle enn de som er nevnt i første ledd annet punktum, har agenten dessuten krav på provisjon (etterprovisjon) dersom avtalen kan anses å ha kommet i stand som følge av agentens virksomhet i den tid forholdet har bestått.

I mangel av bevis for etterprovisjonens størrelse skal denne, dersom agenturforholdet har bestått lengre enn ett år, utgjøre tre måneders provisjon beregnet som gjennomsnittet av månedsprovisjonene i det siste år. Denne regel gjelder ikke dersom

fremt agenturforholdet er ophørt ved opsigelse med mindst seks måneders varsel.

Agentens ret til efterprovision kan ikke bindende fraskrives inden agenturforholdet er ophørt.

oppdraget er opphørt ved oppsigelse med minst seks måneders frist.

Agentens rett till etterprovisjon kan ikke bindende fraskrives før agenturforholdet er opphørt.

69 §

Bliver køberens forpligtelse ikke opfyldt, har agenten kun krav på provision, såfremt den manglende opfyldelse skyldes agenturgiveren eller en hændelse, som denne ikke kunne have påberåbt sig overfor køberen som ansvarsfrihedsgrund. At købesummen ikke indgår, fordi agenturgiveren har afsluttet overenskomst med køberen om aftalens tilbagegang, eller har bevilget køberen henstand med betalingen, indvirker ikke på agentens ret til provision, med mindre agenten har været enig i, at aftalen gik tilbage, eller at henstanden blev givet.

Bliver købesummen kun delvis betalt, har agenten kun krav på provision af den del, der er betalt, med mindre andet følger af bestemmelsen i stk. 1.

Er agentens hverv vedvarende, kan provisionen kræves betalt, når levering er eller ifølge aftalen skulle være sket. Undlader køberen at betale, er agenturgiveren berettiget til at kræve provisionsbeløpet tilbage, med mindre andet følger af bestemmelsen i stk. 1.

Blir kjøperens forpliktelse ikke oppfylt, har agenten bare krav på provisjon hvis den manglende oppfyllelse skyldes hovedmannen eller en hendelse som denne ikke kunne ha påberopt seg overfor kjøperen som fritakelse for erstatningsansvar. At kjøpesummen ikke blir betalt fordi hovedmannen er kommet overens med kjøperen om at salget skal gå tilbake, eller at kjøperen skal få henstand med kjøpesummen, har ingen innflytelse på agentens rett til provisjon, såfremt han ikke har vært enig i at salget gikk tilbake eller at henstanden ble gitt.

Blir kjøpesummen bare delvis betalt, har agenten bare krav på provisjon av den del som er betalt, med mindre annet følger av bestemmelsen i første ledd.

Er agenten varig representant for hovedmannen, kan provisjonen kreves utbetalt når levering har eller etter avtalen skulle ha skjedd. Unnlater kjøperen å betale, kan hovedmannen kreve provisjonsbeløpet tillbake, med mindre annet følger av bestemmelsen i første ledd.

70 §

Har agenten eneret til på en bestemt plads eller i øvrigt inden for et bestemt område at optage købetilbud eller at afslutte aftaler for agenturgiverens regning, har han krav på provision også af aftaler, som, medens hvervet består, afsluttes uden hans medvirken med købere, som hører til området. Afsluttes sådanne aftaler efter agenturforholdets ophør, kan provision kræves betalt, såfremt køberens ordre er kommet frem til agenturgiveren eller agenten inden dette tidspunkt.

Har agenten enerett til, på en bestemt plass eller for øvrig innenfor et bestemt område, å oppta ordrer eller slutte salg for hovedmannens regning, har han krav på provisjon også av de salg som i oppdragstiden uten hans medvirkning sluttes med kjøpere som hører til hans område. Sluttes slike salg etter at agenturforholdet er opphørt, kan provisjon kreves dersom kjøperens ordre før dette er kommet fram til hovedmannen eller agenten.

71 §

Er agenten vedvarende repræsentant for agenturgiveren, er han berettiget til at få provisionsnota fra agenturgiveren senest

Er agenten varig representant for hovedmannen, har han rett til å få provisjonsnota fra hovedmannen senest en måned et-

en måned efter udløbet af hvert kalenderkvartal for de salg, som er kommet i stand ved agentens medvirken eller under sådanne omstændigheder, at § 70 kommer til anvendelse.

I provisionsnotaen skal optages alle salg, som i løbet af kalenderkvartalet er eller burde være kommet til udførelse fra agenturgiverens side. For hvert salg skal angives det provisionsbeløb, som godskrives agenten, eller, hvis provision ikke godskrives ham, grunden dertil.

Er et provisionsbeløb godskrevet agenten, og viser det sig senere, at det ikke tilkommer ham, kan agenturgiveren i en følgende provisionsnota godskrive sig beløbet.

ter utløpet av hvert kalenderkvartal for de salg som er kommet i stand ved agentens medvirkning eller under slike forhold at § 70 kommer til anvendelse.

I provisjonsnotaen skal opptas alle salg som i løpet av kalenderkvartalet er eller burde ha vært oppfylt fra hovedmannens side. For hvert salg skal enten godskrives provisjon eller oppgis grunnen til at dette ikke skjer.

Er en provisjon godskrevet, og viser det seg senere at agenten ikke har krav på den, kan hovedmannen i en følgende provisjonsnota godskrive seg beløpet.

73 §

Agenten har krav på særlig godtgørelse for sådanne beføjede udgifter, som har vist sig påkrævet til udførelsen af hvervet. Han er ikke berettiget til dækning af udgifter ved agenturforretningens normale drift.

Har agenten påtaget sig at modtage betaling for solgte varer, eller står han del credere, har han krav på særlig godtgørelse herfor.

Agenten har krav på særskilt godtgjørelse for utgifter ved særlige tiltak som har vist seg påkrevet for oppfyllelsen av oppdraget. Han kan ikke kreve dekning av utgifter ved agenturforretningens normale drift.

Har agenten påtatt seg å motta betaling for solgte varer, eller står han del credere, har han krav på særlig godtgjørelse for dette.

86 §

Står en handelsrejsende i tjenesteforhold til handelshuset, må han ikke uden dets samtykke arbejde for salg af andre varer end dettes.

Forsåvidt han helt eller delvis lønnes med provision, finder bestemmelserna i §§ 68—71 tilsvarende anvendelse.

I øvrigt gælder bestemmelserne i lov om retsforholdet mellem arbejdsgivere og funktionærer, jfr lovbekendtgørelse nr. 131 af 29. april 1964.

Har den faste reisende vært ansatt minst seks måneder, skal det i avtaleforholdet gjelde en gjensidig oppsigelsesfrist på minst tre måneder til utløp ved slutten av en kalendermåned.

Den faste reisende har krav på særskilt godtgjørelse for utgifter til reiser, underhold under reiser, porto, telegrammer, telefonsamtaler og liknende utgifter. Hovedmannen plikter på anmodning å gi den reisende nødvendig forskudd til dekning av slike utlegg.

Den faste reisende kan ikke uten hovedmannens samtykke arbeide for salg av andre varer enn dennes.

Hvis han lønnes helt eller delvis med provisjon, får bestemmelsene i §§ 68—71 tilsvarende anvendelse.

Avtalebestemmelse som begrenser den handelsreisendes rett etter første og annet ledd, er ikke bindende for ham.

Bilaga 3 Finskt förslag till Lag om handelsrepresentanter

1 Kap. *Allmänna stadganden*

1 §

Med *handelsrepresentant* förstås i denna lag den som i *representationsavtal* med annan, *huvudmannen,* förbundit sig att för dennes räkning verka för avsättning av varor genom att upptaga köpeanbud till huvudmannen eller att i dennes namn sluta försäljningsavtal. Handelsrepresentanten kan vara antingen handelsagent eller försäljare.

Som *handelsagent* anses handelsrepresentant, vilken verkar såsom självständig näringsidkare och har fast affärsställe.

Som *försäljare* anses handelsrepresentant, vilken verkar såsom självständig näringsidkare eller står i arbetsförhållande till huvudmannen, och som utan att medföra till försäljning avsedda varor reser från ort till annan eller uppsöker kunder inom den ort, där huvudmannen driver sin rörelse.

2 §

Stadgandena i denna lag skall, med de undantag som nedan anges, lända till efterrättelse endast, såvitt ej annat följer av avtalet eller av handelsbruk eller annan sedvänja.

3 §

Representationsavtalet skall upprättas skriftligen, om någondera avtalsparten det yrkar.

Har representationsavtalet upprättats skriftligen, må vardera avtalsparten kräva, att ändring i eller tillägg till avtalet skall införas i avtalshandlingen.

4 §

Skulle tillämpningen av något villkor i representationsavtalet uppenbarligen vara stridande mot gott affärsskick eller eljest otillbörlig, må villkoret jämkas eller lämnas utan avseende.

2 Kap. *Handelsagenter*

Rättigheter och skyldigheter som härflyter av representationsavtalet

5 §

Handelsagenten skall under handhavandet av sitt uppdrag med all omsorg iakttaga huvudmannens intresse.

Det åligger handelsagenten att lämna huvudmannen underrättelse angående omständigheter, som kan vara av betydelse för den försäljningsverksamhet som anförtrotts honom. Särskilt skall han utan oskäligt uppehåll delgiva huvudmannen anbud, vilkas antagande kan komma i fråga, och avtal, som han i huvudmannens namn ingått.

6 §

Handelsagent må även från andra än huvudmannen mottaga uppdrag som avses i 1 § 1 mom., såvitt ej detta står i strid med den skyldighet som enligt 5 § 1 mom. åligger agenten.

7 §

Handelsagenten må icke under representationsavtalets giltighetstid och ej heller därefter utnyttja eller för annan yppa huvudmannens affärs- och yrkeshemligheter, vilka anförtrotts honom eller vilka på annat sätt kommit till hans kännedom, såframt han genom ett dylikt förfarande skulle handla i strid med gott affärsskick.

8 §

Huvudmannen skall tillställa handelsagenten det material, som denne behöver för uppdragets fullgörande, såsom prover, mönster och broschyrer samt prislistor.

Det åligger huvudmannen att lämna handelsagenten meddelande om omständigheter, som kan vara av betydelse för den försäljningsverksamhet som anförtrotts denne. Han skall även utan oskäligt uppehåll meddela agenten, huruvida han antager eller avslår anbud, som agenten tillställt honom, eller huruvida han godkänner eller avvisar avtal som agenten, ehuru han icke därtill varit behörig, ingått i huvudmannens namn.

Har huvudmannen för avsikt att framdeles inskränka den verksamhet som åsyftas med representationsavtalet, eller har han anledning antaga att möjligheterna att fullfölja verksamheten i den omfattning, som handelsagenten på grund av omständigheterna har fog för att räkna med, i framtiden icke kommer att föreligga, skall huvudmannen underrätta agenten därom.

9 §

Har huvudmannen eller handelsagenten handlat i strid med representationsavtalet eller eljest uppsåtligen eller av vårdslöshet underlåtit vad som åligger honom enligt avtalet eller denna lag, är han pliktig att ersätta medkontrahenten den skada som därav vållats.

Den som på sådan grund som avses i 1 mom. vill kräva skadestånd skall utan oskäligt dröjsmål efter det han erhållit kännedom om det förhållande, varom fråga är, underrätta medkontrahenten om sin avsikt; gör han det icke, har han förlorat sin talan. Vad nu sagts gäller dock ej de fall, då medkontrahenten förfarit oredligt, ej heller dem, då han visat grov vårdslöshet och därigenom tillskyndat den andre märklig skada.

10 §

Handelsagenten är berättigad till provision på försäljningsavtal, som under representationsavtalets giltighetstid slutes av honom eller eljest må anses ha kommit till stånd genom hans medverkan. Samma rätt tillkommer agenten, om försäljningsavtalet ingås efter representationsavtalets upphörande, men köparens anbud före sagda tidpunkt kommit huvudmannen eller agenten till handa.

Ingås försäljningsavtal efter representationsavtalets upphörande i andra fall än dem som avses i andra meningen av 1 mom., är handelsagenten likaledes berättigad till provision *(efterprovision)*, om avtalet må anses ha kommit till stånd genom hans medverkan under den tid representationsavtalet varat.

Förebringas ej utredning om efterprovisionens storlek, är handelsagenten, förutsatt att representationsavtalet varat längre än ett år, berättigad till ett belopp som motsvarar tre månaders provision, beräknad efter genomsnittet av månadsprovisionerna under det sista året av avtalets giltighetstid. Vad nu sagts skall dock ej gälla, om avtalet upphört i följd av uppsägning som verkställts minst sex månader tidigare.

Handelsagenten kan icke med bindande verkan före representationsavtalets upphörande avstå från den rätt som tillkommer honom enligt 2 och 3 mom.

11 §

Har åt handelsagenten i representationsavtalet med uteslutande rätt anvisats visst område eller viss kundkrets, är han berättigad till provision jämväl på försäljningsavtal, som under representationsavtalets giltighetstid utan hans medverkan slutes med köpare tillhörande området eller kundkretsen. Samma rätt tillkommer agenten, om försäljningsavtalet ingås efter representationsavtalets upphörande, men köparens anbud före

sagda tidpunkt kommit huvudmannen eller agenten till handa.

12 §

Handelsagenten äger rätt till provision så snart och i den mån huvudmannen fullgjort sin prestationsskyldighet på grund av det med tredje man ingångna försäljningsavtalet.

Även i det fall att huvudmannen icke fullgjort sin prestationsskyldighet äger handelsagenten rätt till provision, om skyldighetens försummande berott av huvudmannen eller av händelse, som denne för att befria sig från skadeståndsansvar icke kan åberopa mot tredje man.

Har tredje man helt eller delvis underlåtit att betala köpeskillingen utan att detta berott av huvudmannen eller av händelse som anges i 2 mom., går handelsagenten i avseende på det icke erlagda beloppet förlustig den provisionsrätt som enligt 1 mom. tillkommer honom, såframt det är uppenbart att köpeskillingen ej heller framdeles kommer att erläggas.

Har huvudmannen med tredje man överenskommit om försäljningsavtalets återgång eller om ändring av avtalsvillkoren, och uteblir köpeskillingen helt eller delvis till följd härav, inverkar detta icke på handelsagentens provisionsrätt, med mindre han samtyckt till överenskommelsen.

13 §

Provision skall utbetalas till handelsagenten så snart för honom på grund av 12 § 1 eller 2 mom. uppkommit rätt till provision. Har agenten enligt 3 mom. i sagda paragraf helt eller delvis gått förlustig sin provisionsrätt, skall det överbetalda beloppet på huvudmannens anfordran återbetalas till denne.

14 §

Har ej överenskommits om storleken av handelsagenten tillkommande provision, bestämmes provisionen i enlighet med vad i orten för agentens verksamhet i allmänhet erlägges för utförande av uppdrag av samma eller motsvarande slag.

Provisionen beräknas på den köpeskilling, som köparen har att betala. Beviljad kontantrabatt beaktas dock icke härvid såsom avdrag på köpeskillingen, ej heller frakt, förpackning, tull, försäkringspremie, skatt eller annan sådan merkostnad, med mindre dylik kostnad på grund av det försäljningsavtal som slutits med köparen särskilt angivits i räkning som tillsänts honom.

15 §

Såframt åt handelsagenten uppdragits att uppbära betalningar, äger han rätt att härför erhålla särskilt, skäligt arvode, om ej ersättning för uppdraget bör anses innefattad i agentens provision.

Handelsagenten på grund av 1 mom. tillkommande arvode skall till honom erläggas så snart betalning uppburits.

16 §

Förbinder sig handelsagenten att gentemot huvudmannen svara för att köparen fullgör sina skyldigheter på grund av försäljningsavtal (del credere), skall förbindelsen för att vara giltig avges skriftligen och avse endast visst avtal eller avtal med viss köpare. För dylik förbindelse svarar agenten såsom för egen skuld.

Handelsagenten har rätt att för sin i 1 mom. åsyftade ansvarsförbindelse erhålla särskilt, skäligt arvode.

Handelsagenten på grund av 2 mom. tillkommande arvode skall till honom erläggas så snart försäljningsavtalet med tredje man ingåtts.

17 §

Handelsagenten äger rätt till särskild ersättning för kostnader, vilka föranletts av åtgärder som varit påkallade för representationsavtalets behöriga fullgörande. Dock skall ersättning ej utgå, om kostnaderna varit att hänföra till agentens sedvanliga uppgifter.

Angående handelsagentens rätt till särskild gottgörelse på grund av investeringskostnader stadgas i 26 §.

18 §

Handelsagenten har rätt att inom en månad efter utgången av varje kalenderkvartal från

huvudmannen erhålla provisionsnota beträffande försäljningar, på vilka agenten enligt 10 eller 11 § är berättigad till provision.

I provisionsnotan skall upptagas de försäljningsavtal, som under det sist förflutna kalenderkvartalet blivit eller bort bli fullgjorda av huvudmannen. För varje avtal skall anges det provisionsbelopp som tillgodoföres handelsagenten eller, om provision icke tillgodoföres honom, anledningen därtill.

Finnes på grund av omständigheter, som yppat sig sedan provisionsnota avlämnats, att handelsagenten helt eller delvis gått förlustig sin provisionsrätt i fråga om visst i notan upptaget avtal, må huvudmannen i en senare nota tillgodoföra sig provisionsbeloppet.

19 §

Skulle indrivningen av handelsagenten tillkommande fordran som grundar sig på representationsförhållandet eljest äventyras, äger handelsagenten, intill dess huvudmannen gäldat fordringen eller härför ställt säkerhet, innehålla huvudmannen tillhöriga handlingar, prover, mönster och varor, vilka han i anledning av uppdraget mottagit, ävensom vad han med stöd av huvudmannens fullmakt av tredje man uppburit.

Representationsavtalets upphörande

20 §

Representationsavtal som ingåtts för viss tid upphör, då den avtalade tiden löpt till ända. Har i dylikt avtal intagits villkor därom, att avtalet endast i det fall skall upphöra, att det uppsäges viss tid före dess upphörande, skall avtalet, om uppsägning icke verkställts, anses vara efter avtalsperiodens utgång tills vidare förlängt.

Fortsätter avtalsparterna, trots att giltighetstiden för representationsavtal som ingåtts för viss tid upphört, utan uttrycklig överenskommelse representationsförhållandet, skall avtalet likaså anses vara förlängt tills vidare.

21 §

Är representationsavtalet gällande tills vidare och har överenskommelse om uppsägningstid icke träffats, må avtalet uppsägas att upphöra tre månader efter utgången av den kalendermånad, under vilken uppsägningen verkställes. Har avtalet varit gällande kortare tid än ett år, skall den på ovan nämnt sätt beräknade uppsägningstiden utgöra en månad.

Har i representationsavtal som är gällande tills vidare intagits villkor om uppsägningstiden, skall detta villkor iakttagas. Huvudmannen må likväl icke åberopa sådant avtalsvillkor, enligt vilket uppsägningstiden är kortare än den i 1 mom. stadgade eller avtalet kan uppsägas till omedelbart upphörande.

22 §

För den händelse att huvudmannens eller handelsrepresentantens egendom upplåtits till konkurs skall representationsavtalet anses ha samtidigt förfallit.

23 §

Oberoende av vad som gäller om tiden för representationsavtalets bestånd och om uppsägningstid må avtalspart omedelbart häva avtalet, om vägande skäl det påkallar. Såsom vägande skäl bör anses sådan försummelse eller sådant beteende från den ena avtalspartens sida eller sådan förändring av förhållandena främst inom dennes skaderiskområde, på grund varav det av den andra avtalsparten icke skäligen kan krävas, att han skall fortsätta avtalsförhållandet.

Avtalspart må, såframt ej omständigheterna ger anledning till annan bedömning, häva representationsavtalet i synnerhet i följande fall:

1) då den andra avtalsparten vid avtalets ingående i något väsentligt hänseende vilselett honom;

2) då den andra avtalsparten icke samtycker till yrkande av medkontrahenten på iakttagande av den skriftliga form som stadgas i 3 §;

3) då den andra avtalsparten gjort sig skyldig till beteende, som innefattar allvar-

lig kränkning av medkontrahentens intressen eller som eljest föranleder, att dennes förtroende för den andra avtalsparten med fog rubbats; eller

4) då den andra avtalsparten i väsentlig mån underlåtit att fullgöra sina förpliktelser enligt avtalet.

Avtalspart enligt denna paragraf tillkommande rätt att häva representationsavtalet förfaller, såframt han icke utan oskäligt uppehåll begagnat sig av denna rätt efter det han fick kännedom om hävningsgrunden eller, om skälet är av fortgående art, från det han fick kännedom om att det bortfallit.

24 §

Även i det fall att ingen i 23 § stadgad hävningsgrund föreligger må avtalspart bringa avtalet till upphörande i förtid, men han är skyldig att ersätta den andre för den skada som därav förorsakas.

Handelsagenten må icke med bindande verkan före representationsavtalets upphörande avstå från den rätt till ersättning, som tillkommer honom enligt 1 mom.

25 §

Har i 23 § avsedd hävning av representationsavtalet berott på uppsåtligt eller vårdslöst förfarande från den ena avtalspartens sida, är denne skyldig att ersätta den andre för den skada som tillskyndats denne genom att avtalsförhållandet upphör i förtid.

26 §

Har handelsagenten efter avtal eller i samförstånd med huvudmannen till uppfyllande av representationsavtalet gjort investeringar i byggnader, lager, maskiner, transportmedel eller annan därmed jämförlig egendom, är agenten, såframt han i följd av representationsavtalets upphörande icke får täckning för denna investeringskostnad, berättigad till en särskild, skälig gottgörelse för den förlust han härigenom åsamkas. Detta stadgande äger dock ej tillämpning på sådan kostnad, om vilken i samband med investeringarnas företagande överenskommits, att agenten skall vidkännas densamma eller del därav.

Handelsagenten går förlustig sin rätt till gottgörelse enligt 1 mom., om representationsavtalet förfaller i följd av agentens konkurs eller om huvudmannen uppsäger eller häver avtalet på grund som anges i 23 §. Gottgörelse skall ej heller utgå, om agenten på annan än nyss avsedd grund i förtid uppsäger eller häver avtalet.

Sedan handelsagenten gjort i 1 mom. avsedd investering må han icke med bindande verkan före representationsavtalets upphörande avstå från den rätt till ersättning, som tillkommer honom enligt 1 mom.

27 §

Har representationsavtalet till följd av uppsägning, konkurs, hävning eller annan orsak upphört, är handelsagenten pliktig att intill dess huvudmannen, hans förmyndare eller rättsinnehavare eller förvaltare av hans konkursbo kan bevaka huvudmannens eller boets intressen vidtaga sådana åtgärder, som är nödiga för att skydda huvudmannen eller hans bo mot förlust, såframt honom icke därav åsamkas betydande kostnad eller olägenhet.

3 Kap. *Försäljare*

28 §

I avseende på huvudmans och försäljares rättigheter och skyldigheter samt upphörande av representationsavtalet dem emellan äger vad i 5, 8, 15, 16, 20, 21 och 27 §§ är stadgat motsvarande tillämpning.

29 §

När försäljaren är självständig näringsidkare, skall beträffande försäljarens rätt att mottaga uppdrag från andra än huvudmannen, förbudet mot att utnyttja eller yppa huvudmannens affärs- och yrkeshemligheter, huvudmannens och försäljarens rätt till skadestånd samt försäljarens provisionsrätt, rätt till kostnadsersättning, rätt att erhålla provisionsnota och rätt att kvarhålla huvudmannens egendom samt beträffande repre-

sentationsavtalets upphörande och därav härflytande ersättningsrätt i tillämpliga delar gälla vad i 6, 7, 9—14, 17—19 och 22—26 §§ är stadgat.

30 §

Står försäljaren i arbetsförhållande till huvudmannen skall, såframt av denna lag ej annat följer, på rättsförhållandet tillämpas vad i lagen den 30 april 1970 om arbetsavtal (320/70) är föreskrivet.

31 §

Utgår i arbetsförhållande till huvudmannen stående försäljares arvode helt eller delvis såsom provision, skall i avseende på hans provisionsrätt och rätt att erhålla provisionsnota äga motsvarande tillämpning vad i 10—14 och 18 §§ är stadgat, likväl så, att försäljaren icke går förlustig sin provisionsrätt, om tredje man helt eller delvis underlåtit att betala köpeskillingen.

32 §

Försäljare som står i arbetsförhållande till huvudmannen äger rätt till särskild ersättning för utgifter för resor, porto, telefon, telegram och vad därmed är jämförligt, ävensom till dagtraktamente under resor. Huvudmannen är skyldig att på begäran ge försäljaren erforderligt förskott till täckande av hans utlägg och hans dagtraktamente.

Försäljaren enligt denna paragraf tillkommande rätt må icke begränsas eller upphävas.

4 Kap. *Handelsrepresentantens behörighet och huvudmannens förhållande till tredje man*

33 §

Handelsrepresentanten är behörig att på huvudmannens vägnar sluta avtal endast om han därtill särskilt befullmäktigats.

Har huvudmannen till handelsrepresentanten överlämnat blanketter, vilka innehåller huvudmannens namn och på grund av sin avfattning må antagas vara avsedda att, sedan de av representanten ifyllts, tjäna till bevis om att avtal slutits för huvudmannens räkning, är avtal, som representanten med ifyllande av sådan blankett ingår, lika bindande för huvudmannen som om denne uttryckligen befullmäktigat representanten att sluta avtalet.

34 §

Har handelsrepresentanten på huvudmannens vägnar slutit avtal, ehuru han icke varit därtill befullmäktigad, eller har han överskridit given fullmakt, skall huvudmannen, om han icke vill godkänna avtalet, utan oskäligt uppehåll efter det han från representanten eller tredje man erhållit kännedom om avtalets ingående och om dess väsentliga innehåll lämna meddelande därom till tredje man; gör han det icke, skall han anses ha godkänt avtalet.

35 §

Har handelsrepresentanten till huvudmannen insänt avtalsanbud som gjorts av tredje man, eller har huvudmannen från anbudsgivaren erhållit kännedom om innehållet i anbud som representanten mottagit, åligger det huvudmannen att, om han icke vill antaga anbudet, utan oskäligt uppehåll efter det han erhållit anbudet eller kännedom om dess innehåll lämna meddelande därom till anbudsgivaren; gör han det icke, skall han anses ha antagit anbudet.

Vad i 1 mom. är sagt skall likväl icke äga tillämpning, såframt vid förhandlingarna mellan handelsrepresentanten och anbudsgivaren betingats, att anbudet anses förfallet, om det ej uttryckligen antages.

36 §

Har tredje man avgivit avtalsanbud till handelsrepresentanten, och har denne insänt det till huvudmannen, äger anbudsgivaren, såframt ej annat följer av förhandlingarna mellan honom och representanten, samma rätt att hos huvudmannen återkalla anbudet, som skulle tillkommit honom, om han själv insänt anbudet.

37 §

Har köpman förhandlat med en handelsrepresentant angående slutande av avtal för

sin rörelse, och får han från representantens huvudman mottaga meddelande, varigenom denne med åberopande av dessa förhandlingar förklarar sig antaga till representanten därvid avgivet anbud eller bekräfta med representanten därvid slutet avtal, åligger det köpmannen, om han vill göra gällande att han icke avgivit anbud eller slutit något avtal eller att anbudets eller avtalets innehåll är i meddelandet oriktigt återgivet, att utan oskäligt uppehåll lämna huvudmannen meddelande därom; gör han det icke, skall han anses ha godkänt avtal av det innehåll meddelandet från huvudmannen utvisar.

Vad i 1 mom. är sagt skall likväl icke äga tillämpning, om huvudmannen insåg eller bort inse, att det i meddelandet anförda anbudet eller avtalet icke avgivits eller ingåtts eller att innehållet i anbudet eller avtalet blivit oriktigt anfört, ej heller om köpmannen förmår visa, att meddelandet var oriktigt.

38 §

Utan huvudmannens fullmakt äger handelsrepresentanten icke, även om han kan sluta för huvudmannen bindande avtal, uppbära betalningen för sålda varor eller efter avtalets ingående medgiva anstånd med betalningen eller nedsättning i priset eller företaga annan ändring i avtalet.

Har huvudmannen från handelsrepresentanten eller från tredje man fått kännedom om att representanten uppburit betalning för varor, som blivit försålda genom hans medverkan eller under sådana omständigheter att 11 § äger tillämpning, åligger det huvudmannen, om han anser, att representanten ej var behörig att uppbära betalningen, och han därför icke vill godkänna denna, att utan oskäligt uppehåll lämna tredje man meddelande därom; gör han det icke, skall han anses ha godkänt betalningen.

39 §

Handelsrepresentanten är behörig att på huvudmannens vägnar mottaga meddelande om fel eller brist i varan eller om dröjsmål med dess avlämnande, så ock annat meddelande angående uppfyllelsen av ingånget avtal, om avtalet ingåtts genom hans medverkan eller under sådana omständigheter att 11 § äger tillämpning. Utan huvudmannens fullmakt är representanten likväl icke, även om han kan sluta för huvudmannen bindande avtal, behörig att träffa något avgörande i anledning av sådant meddelande.

5 Kap. *Särskilda stadganden*

40 §

Skall någon enligt denna lag lämna annan ett meddelande vid äventyr att han eljest förlorar talan eller anses ha antagit anbud eller godkänt avtal eller betalning, och blir sådant meddelande inlämnat för befordran med post eller telegraf eller eljest på ändamålsenligt sätt avsänt, må ej den omständigheten, att meddelandet försenas eller icke kommer fram, föranleda därtill, att avsändaren icke anses ha fullgjort vad honom åligger.

41 §

Denna lag träder i kraft den

Denna lag må, såframt annat ej avtalas eller nedan stadgas, icke äga tillämpning på avtal angående handelsrepresentation, vilka är gällande då denna lag träder i kraft.

Stadgandet i 4 § om jämkning eller åsidosättande av avtalsvillkor, vars tillämpning vore otillbörlig, länder till efterrättelse i fråga om avtal som avses i 2 mom., om sådant villkor göres gällande först efter lagens ikraftträdande. Vad i 10, 29 och 31 §§ av denna lag är stadgat om handelsagents och försäljares rätt till provision på försäljningsavtal, som ingås efter representationsavtalets upphörande, tillämpas även i avseende på avtal som avses i 2 mom.

Nordisk udredningsserie (Nu) 1970

Kronologisk förteckning

1. Samordnad utbyggnadsplanering inom Nordel.
2. Uddannelses- og forskningsspørgsmål.
3. Prøveløsladelse.
4. La coopération internordique en matiéres économiques et culturelles.
5. Nordisk gränsregion, miljövård och urbanisering.
6. Konsumentundervisning i skolen.
7. Merking av brann- og helsefarlige stoffer.
8. Nordisk trafiksäkerhetskonferens i Stockholm 20–21 april 1970.
9. Innstilling om harmonisering av skoleordningene i de nordiske land.
10. Vägtrafikregler.
11. Narkotikaforskning.

Statens offentliga utredningar 1970

Systematisk förteckning

Justitiedepartementet

Grundlagberedningen. 1. Riksdagsgrupperna • Regeringsbildningen. [16] 2. Ersättare för riksdagsledamöterna. [17]
3. Allmänna val på våren? [27]
Svensk FN-lag. [19]
Militära straff och disciplinmedel. [31]
Polisen i samhället. [32]
Hemförsäljning. [35]
Revision av vattenlagen. [40]
Gruvrättslig speciallagstiftning. [45]
Skydd mot avlyssning. [47]
Svensk författningssamling. [48]
Trafiknykterhetsbrott. [61]
Förmynderskap. [67]
Ändringar i kommissionslagen. [69]

Försvarsdepartementet

Värnpliktstjänstgöringens civila meritvärde. [12]
Forskning för försvarssektorn. [54]
Utbildning m.m. av värnpliktiga i specialtjänst. [65]

Socialdepartementet

Livsmedelsstadgekommittén. 1. Ny livsmedelsstadga m.m. Del. I. Förslag och motiv. [6] 2. Ny livsmedelsstadga m.m. Del. II. Bilagor. [7]
Folktandvårdens utbyggande och reglering. [11]
Yrkesskadeförsäkringens finansiering. [49]
Ersättning vid vissa sjukvårdande åtgärder och sjukresor. [56]
Bättre socialtjänst för handikappade. [64]

Kommunikationsdepartementet

Snöskotern — fordonet och föraren. [9]
Körkort och körkortsregistrering. [26]

Finansdepartementet

Upphandling av byggnader. Del 2. Administrationen. [18]
Understödsföreningar. [23]
Aspirationer, möjligheter och skattemoral. [25]
Tjänstgöringsbetyg. [28]
Decentralisering av statlig verksamhet. [29]
Stordriftsfördelar inom industriproduktionen. [30]
Kilometerbeskattning. [36]
Översyn av vissa punktskatter. [37]
Förtrolig företagsinformation och börshandel. [38]
Utbetalning av kommunalskatt. [62]

Utbildningsdepartementet

Om stat och kyrka. [2]
Yrkesutbildningsberedningen. 1. Reformerad lärarutbildning. [4] 2. Yrkesteknisk högskoleutbildning. [8] 3. Viss medicinsk och farmaceutisk yrkesutbildning. [50] 4. Yrkesutbildning och arbetsliv. [58]
Fria läromedel. [10]
Kompetensutredningen V. Behörighet • Meritvärdering • Studieprognos. Specialundersökningar av kompetensfrågor. [20] VI:1 Vägar till högre utbildning. Behörighet och urval. [21] VI:2 Vägar till högre utbildning. Organisation och information. [55]
Pedagogisk utbildning och forskning. [22]
Sexualkunskapen på grundskolans låg- och mellanstadier. [39]
Språkundersökning bland finländska barn och ungdomar i Sverige. [44]
Högskolor för konstnärlig utbildning. [66]

Jordbruksdepartementet

Statligt stöd till fiskehamnar. [5]
Distriktsveterinärernas tjänstgöringsförhållanden, m.m. [53]

Handelsdepartementet

Rationell bensinhandel. [24]
Om lotterier. [52]
Svensk krigsmaterielexport. [63]

Inrikesdepartementet

Expertgruppen för regional utredningsverksamhet (ERU) 1. Balanserad regional utveckling. [3] 2. Urbaniseringen i Sverige. Bilagedel I till Balanserad regional utveckling. [14] 3. Regionalekonomisk utveckling. Bilagedel II till Balanserad regional utveckling. [15]
Medel för styrning av byggnadsverksamheten. [33]
Svenska folkets inkomster. [34]
Ungdom — Bostad. [43]
Den äldre arbetskraften inom byggnadsindustrin. [46]
Boendeservice 2. [68]

Civildepartementet

Barns utemiljö. [1]

Industridepartementet

Sveriges energiförsörjning. Energipolitik och organisation. [13]
Samarbetsutredningen. 1. Företag och Samhälle. Del. 1. Förslag med motiv samt bilagor. [41] 2. Företag och samhälle. Del 2. Hearings med företrädare för samhällsorgan, företag, löntagarorganisationer, politiska partier m. fl. [42]
Mellansvensk gruvindustri. [51]
Olja i rör. [57]
TEKO-utredningen. 1. TEKO-industrierna inför 70-talet. Del I. Analys, slutsatser, förslag. [59] 2. TEKO-industrierna inför 70-talet. Del II. Bilagor. [60]

Anm Siffrorna inom klammer betecknar utredningarnas nummer i den kronologiska förteckningen.

K L Beckmans Tryckerier AB 1970 ALLF 101 2 028

KUNGL BIBL.
10 DEC 1970
STO