

Eteläranta 4 B 9  
00130 Helsinki  
puh. +358 9 696207-0  
faksi +358 9 696207-10  
helsinki@bjl-legal.com

## Kauppaedustaja ja sopimusmyyjä Saksassa

Saksan suuria markkinoita ei yleensä valloiteta kertaheitolla. Yrityksen lähtiessä ensi kertaa Saksan markkinoille tämä tietää yritykselle huomattavia sijoituksia ja riskejä. Riskejä voidaan rajoittaa käyttämällä oman sivuliikkeen perustamisen sijasta kauppaedustajaa tai itsenäistä jälleenmyyjää.

laatinut  
**Peter Jaspers**

Päiväys  
**Marraskuu 2006**

Tässä tapauksessa edustaja on itsenäisenä yrittäjänä vastuussa markkinoille pääsemisestä ja riski markkinointiponnistelujen epäonnistumisesta on hänellä. Vastavetona edustaja pääsee osalliseksi toimintansa tuottamasta menestyksestä. Kauppaedustajan kohdalla tämä tarkoittaa sitä, että hän saa provisioita välittämistään sopimuksista, jälleenmyyjä taas saa voittoa edelleen myymistään tavaroista.

Kauppaedustajia koskeva laki yhdenmukaistettiin Euroopan Unionissa suurelta osin direktiivillä 653/1986/EY, joten Saksan lain säännökset eivät paljoakaan poikkea muiden Euroopan maiden vastaavista. Sopimusmyyjää koskevia määräyksiä ei sitä vastoin löydy sen enempää Euroopan lainsäädännöstä kuin kansallisista laeistakaan. Saksassa tosin on laaja yksinmyyjään sovellettavaa lakia koskeva oikeuskäytäntö.

### **Yksinedustus ja kilpailunrajoitukset**

Jos edustajan on tarkoitus pyrkiä uutena tulokkaana Saksan markkinoiden kaltaisille markkinoille tai niiden osamarkkinoille, on järjeenkäypää, että hän hyväksyy

tämän tehtävän ainoastaan, jos saa yksinoikeuden alueelle.

Jälleenmyyjän osalta tämä tarkoittaa sitä, että päämies ei enää saa itse eikä muiden kautta myydä kyseisiä tuotteita eikä mainostaa niitä aktiivisesti sopimusalueella. Kauppaedustaja taas voi vaatia provisiota jokaisesta asiakkaan kanssa tehdystä sopimuksesta sopimusalueella riippumatta siitä, onko hän vaikuttanut sopimuksen syntymiseen vai ei.

Tätä laajaa yksinoikeutta voidaan, ja myös pitäisi, sopimuksessa rajoittaa mielekkäällä tavalla. Jotta päämiehen toimintakyky ei rajoitettaisi kohtuuttomasti, hän voi esim. pidättää itsellään oikeuden suurasiaikkaiden kanssa tai messuilla tehtäviin kauppoihin. Kauppaedustajan tai jälleenmyyjän alueellista suojaa seuraa säännöllisesti kielto myyntien suorittamisesta sopimusalueen ulkopuolelle.

Kuvatut määräykset sisältävät kilpailunrajoituksia, ja vastaavia sopimuslausekkeita laadittaessa on pidettävä huolta siitä, että pysytään lain sallimissa rajoissa. EU:n kilpailulainsäädäntö sallii yksinedustusoikeuden, jollei toi-

mittajan sen enempää kuin edustajankaan markkinaosuus ylitä 30 prosenttia.

Sopimusalueen ulkopuolinen myynti saadaan kieltää vain tietyissä rajoissa. Missään tapauksessa kauppaedustajaa tai jälleenmyyjää ei voida kieltää harjoittamasta ns. passiivimyyntiä eli myyntiä sellaisille sopimusalueen ulkopuolisille asiakkaille, jotka ovat omasta aloitteestaan kääntyneet edustajan puoleen.

Liian pitkälle menevä kilpailunrajoitus johtaa koko lausekkeen mitättömyyteen, jolloin tilanne on sama kuin jos kilpailunrajoituksesta ei olisi sovittu lainkaan.

### **Kauppaedustaja vai yksinmyyjä?**

Päätös siitä, onko edullisempaa käyttää kauppaedustajaa vai jälleenmyyjää, voidaan tehdä ainoastaan tapauskohtaisesti. Kauppaedustaja on joustavampi markkinointimuoto, ja valmistajan bruttotuotto on suurempi. Toisaalta sopimusmyyjää käyttävällä yrityksellä on kiinteämpi ja -lansija ulkomaisilla markkinoilla. Valmistaja vapautuu riskistä, että asiakkaan maksut jäävät saamatta, ja asiakas saa yksinmyyjästä

Eteläranta 4 B 9  
00130 Helsinki  
puh. +358 9 696207-0  
faksi +358 9 696207-10  
helsinki@bjl-legal.com

kotimaisen sopimusosapuolen, mikä on usein hyvin merkittävä ostopäätökseen vaikuttava tekijä. Juuri lopullisen asiakkaan kanssa tehtävissä kaupoissa on usein lähes välttämätöntä käyttää kotimaista jälleenmyyjää.

Jälleenmyyjäsopimuksen tekemisessä ei kuitenkaan ole pelkästään tai edes ensisijaisesti kysymys sopimustekniikasta. Jälleenmyyjän pitää olla sopivan mittainen yritys pystyäkseen täyttämään jälleenmyyjälle kuuluvat tehtävät, eli itsenäiseen markkinointiin, asiakaspalveluun, huoltoon, ja myyntiasiakirjojen hallintaan. Kun jälleenmyyjä toimii ainoana ostajana koko myyntialueella, hänelle on yleensä annettava myös tavaraluottoa. Jälleenmyyntisopimuksen taloudellisenä edellytyksenä on se, että annettavasta luotosta ei seuraa valmistajalle suurempi luottoriski kuin suoramyynnissä. Siksi sopimusosapuolen luottokyky olisi aina huolellisesti harkittava.

Asiakassuhteita ajatellen jälleenmyyjän käyttämisessä voi tulla piillä muitakin riskejä. Kun valmistajan ja asiakkaan välillä ei ole suoraa sopimussuhdetta, valmistaja ei välttämättä saa tietoja kaikista asiakkaista. Jos asiakassuhteet ovat sidoksissa enemmän myyjän henkilöön kuin esim. tuotteen merkkiin, valmistaja voi menettää asiakkaita jälleenmyyjän vaihtuessa.

Markkinointimallin valinta riippuu siis monesta seikasta, ja se kannattaa tehdä huolellisen harkinnan jälkeen, johon kuuluu myös juridisen neuvonnan hankkiminen. Kyseessä ei ole pelkkä joko-tai-tilanne. Sopimuksen mielekkäällä muotoilemisella voi-

daan räätälöidä järjestely siten, että kunkin yksittäistapauksen kaikki erityispiirteet otetaan huomioon ja saavutetaan molempia osapuolia tyydyttävä ratkaisu.

### Sopimusten laatiminen

Kun käytetään yksinmyyjää, on sopimusten laatimiseen kiinnitettävä erityistä huomiota. Tähän on kaksi syytä: ensiksikin laista puuttuvat nimelliset yksinmyyjää koskevat säännökset, ja toiseksi erityisesti Saksan vakiintunut yksinmyyjää koskeva oikeuskäytäntö voi riitatapauksessa johtaa yllätyksiin. Näin Saksan tuomioistuimet myöntävät yksinmyyjälle tietyin edellytyksin saman suojan kuin kauppaedustajalle.

Tärkein tähän suojan kuuluvista oikeuksista on kauppaedustajan lakisääteinen oikeus korvaukseen sopimuksen päättyessä. Tämä oikeus syntyy, jos kauppaedustaja on hankkinut päämiehelle uusia asiakkaita tai on huomattavasti laajentanut liiketoimintaa aikaisempien asiakkaiden kanssa, ja päämies saa tästä sopimuksen päättymisen yhteydessä tai sen jälkeen huomattavaa etua. Tätä etua arvioitaessa on erityisen suurta merkitystä sillä, missä määrin päämies voi sopimuksen päätyttyä tehdä kauppiaita kauppaedustajan hankkimien asiakaskunnan kanssa.

Korvausoikeutta ei voida sopimuksella sulkea pois. On kuitenkin varsin mahdollista ja järkeväkin asianmukaisia sopimuksia laatimalla vaikuttaa jo etukäteen siihen, täytyvätkö korvausvaatimuksen edellytykset ja jos, niin missä määrin. Näin tulisi yksiselitteisesti säätää, missä määrin edustajan tulee antaa

hankkimiensa asiakkaiden tiedot päämiehelle ja saako päämies jo sopimussuhteen aikana ottaa yhteyttä näihin asiakkaisiin.

Lopuksi tulee jälleenmyyjän kanssa tehtävää sopimusta laadittaessa kiinnittää erityistä huomiota sen varmentamiseen, ettei myyjä jätä maksujaan suorittamatta. Saksan laki tarjoaa erilaisia, ulkomailla osittain tuntemattomia tapoja varmentaa toimitusluottoja, joita ulkomaisen toimittajan tulisi ehdottomasti käyttää. Yleiset toimitusehdot tulisi tästä syystä sopeuttaa Saksan lakiin.