

Een distributeur is in de regel beter af dan een handelsagent

Rechtsonzekerheid vs. een duidelijk wettelijk kader

Tessa de Mönnink¹

EEN HANDELSAGENT KOMT ER NA HET EINDE VAN EEN LANGDURIGE RELATIE RELATIEF BEKAAID AF, TERWIJL EEN DISTRIBUTEUR AANSPRAAK KAN MAKEN OP EEN (ZEER) LANGE OPZEGTERMIJN EN DAARNAAST MOGELIJK RECHT HEEFT OP SCHADEVERGOEDING. DEZE RECHTSONGELIJKHEID KAN NIET DE BEDOELING GEWEEST ZIJN VAN DE WETGEVER DIE JUIST DE AGENT, GEZIEN HAAR ZWAKKERE POSITIE, BEOOGDE TE BESCHERMEN. OM DE HUIDIGE ONZEKERHEID OMTRENT DE BEËINDIGING VAN DISTRIBUTIERELATIES OP TE HEFFEN VERDIENT HET AANBEVELING OM EEN WETTELIJKE REGELING OP TE STELLEN VOOR DISTRIBUTIEOVEREENKOMSTEN.

Uit het expliciete beschermingsregime waarvan de handelsagent² kan profiteren, zou men kunnen afleiden dat een agent bij beëindiging van een relatie door de principaal onder Nederland recht beter beschermd wordt dan een distributeur. De agent zou, als 'zwakkere partij' beschermd worden bij een beëindiging door de principaal op een vergelijkbare wijze als een werknemer. De distributeur daarentegen zou als ondernemer zijn eigen ondernemingsrisico moeten dragen en moeten incalculeren – bij het doen van investeringen en het aangaan van verplichtingen – dat de relatie met de principaal zou kunnen eindigen. Deze perceptie is onjuist. Zoals ik in dit artikel zal laten zien is bij langdurige relaties en een grote afhankelijkheid de distributeur in de regel beter beschermd dan de agent. De agent die lange tijd heeft gewerkt voor een principaal zal genoeg moeten nemen met de wettelijke minima en maxima die zijn opgenomen in het Burgerlijk Wetboek (BW), die in de regel nogal mager afsteken bij

de regeling voor de distributeur met een lange staat van dienst.

Ik betoog in dit artikel dat de verschillende maatstaven die worden gehanteerd bij het einde van een agentschap en een distributierelatie niet gerechtvaardigd zijn. Verder dient er zo snel mogelijk een einde te worden gemaakt aan de rechtsonzekerheid ten aanzien van de beëindiging van distributierelaties.

Onderscheid agent en distributeur

In de praktijk is het niet altijd gemakkelijk om een onderscheid te maken tussen een distributeur en een agent. Dit komt niet in de laatste plaats doordat partijen gebruikmaken van mengvormen en figuren die elementen van beide rechtsvormen bevatten. Hoe zou je bijvoorbeeld een figuur moeten kwalificeren die voor zijn opdrachtgever (een softwareleverancier) softwarelicenties verkoopt? In veel gevallen zal de softwarelicentie rechtstreeks worden aan-

Het is niet zo dat een principaal simpelweg de overeenkomst of relatie een bepaalde naam kan geven om ervoor te zorgen dat één van beide rechtsregimes van toepassing is

gegaan tussen de leverancier en de eindgebruiker, maar zal de eindgebruiker betalen aan de tussenpersoon. Is er dan sprake van een agent of een distributeur?

Wat het lastig maakt om een distributeur van een agent te onderscheiden is dat er veel gelijkenissen zijn tussen beide rechtsfiguren. In de praktijk worden deze rechtsfiguren dan ook dikwijls door elkaar gehaald. Partijen zijn vaak niet op de hoogte van de precieze aard van de relatie. Hierdoor komen partijen er regelmatig in een (te) laat stadium achter met welke rechtsfiguur zij eigenlijk van doen hebben en welk opzeggingsregime hiervoor geldt.

Overigens is het niet zo dat een principaal simpelweg de overeenkomst of relatie een bepaalde naam kan geven om ervoor te zorgen dat één van beide rechtsregimes van toepassing is (of juist niet). Een rechter zal kijken naar de feitelijke rechtsverhouding en aan de hand daarvan beoordelen of het gaat om een distributie- of een agentuurrelatie. De naam van de rechtsverhouding kan wel meewegen in het beoordelen van de relatie.³ De belangrijkste overeenkomsten tussen een agent en een distributeur zijn dat:

- a. zij beiden fungeren als tussenpersoon;
- b. zij beiden één (of meerdere) product(en) en/of dienst(en) van hun principaal promoten en soms ook verkopen en door dit te doen een afzetgebied creëren;
- c. hun rechten doorgaans beperkt zijn tot een bepaald territorium (dit kan een werelddeel zijn, een land of een regio en alles daartussen) of een bepaalde klantenkring;
- d. al dan niet exclusiviteit – vaak in combinatie met een 'target' ofwel een minimum omzet – veelal een belangrijk discussiepunt is tussen partijen. *Overigens werkt die exclusiviteit twee kanten op: kan de agent/distributeur al dan niet concurrerende producten of merken promoten en kan de principaal naast de agent/distributeur anderen aanwijzen die ook binnen een bepaald territorium de betreffende producten of diensten mogen verkopen?*

Er zijn ook veel verschillen. Zo zal een agent in naam van de principaal handelen en in beginsel voor diens rekening en risico bemiddelen,⁴ terwijl een distributeur doorgaans namens zichzelf en voor eigen rekening en risico handelt. Overigens kan een agent ook het risico dragen van zijn bemiddelingsactiviteiten, conform art. 7:429 BW.⁵ Een agent bemiddelt bij het aangaan van overeenkomsten en ontvangt hierover van de principaal een commissie, terwijl de distributeur als 'wederverkoper' producten doorverkoopt en hier – als het goed is – een marge aan overhoudt. De klanten van een distributeur zijn in juridische zin zijn klanten, terwijl een agent klanten aanbrengt bij zijn princi-

paal. Dat is overigens ook de reden⁶ dat er bij het einde van een agentuurrelatie een goodwill c.q. klantenvergoeding verschuldigd is terwijl hier bij het einde van een distributierelatie doorgaans geen sprake van zal zijn. Hier is wel wat op af te dingen want regelmatig zal het de afnemer juist gaan om een bepaald product of merk. Als de distributierelatie eindigt zal een afnemer zich wenden tot de principaal of tot de nieuwe distributeur. Dit zou volgens sommigen⁷ rechtvaardigen dat een distributeur bij het einde van een overeenkomst óók recht heeft op een klantenvergoeding. Ook hier zijn vraagtekens bij te zetten, want wie of wat zorgt uiteindelijk voor de klantenbinding en de opbouw van goodwill, is dat – de kwaliteit van – het product, het opgebouwde merk of de uitstekende relatie met de distributeur? Dit kan per branche en product sterk verschillen. Voorts zou de distributeur onevenredig bevoordeeld kunnen worden in vergelijking met de agent als hij naast een lange(re) opzegtermijn recht zou hebben op een goodwillvergoeding.

Een ander verschil is dat bij een agent de financiële risico's doorgaans beperkter zijn dan bij een distributeur. Immers, de distributeur is een van de principaal onafhankelijke onderneming die voor eigen rekening en risico producten koopt van zijn principaal en die vervolgens wederverkoopt aan de afnemer(s). Een agent daarentegen koopt niets in, houdt geen voorraden aan en loopt derhalve een beperkter risico. Regelmatig zal van een distributeur verlangd worden dat hij er een showroom of verkoopruimte op nahoudt. Dergelijke verplichtingen worden ook weleens opgelegd aan agenten. Zo leest men zo nu en dan in contracten dat agenten goed opgeleid personeel dienen aan te stellen. Hoe meer eisen de principaal aan (de bedrijfsvoering van) de agent stelt, des te meer financiële en commerciële risico's een agent kan lopen. Daarnaast kan een agent zich conform het delcredere beding aansprakelijk stellen voor verplichtingen van klanten.⁸

In het geval er sprake is van samenloop van de wettelijke bepalingen ter zake van agentuur en de regeling (ontwikkeld in de rechtspraak en literatuur) ter zake van distributie brengt dit de vraag met zich mee wat de consequenties van een dergelijke samenloop zijn. Er zijn verschillende oplossingen denkbaar, waaronder het toepassen van beide stelsels van regels, naast elkaar.⁹

Te constateren valt dat er zowel belangrijke overeenkomsten als verschillen zijn tussen de figuur van agent en distributeur. De rechtsregimes die van toepassing zijn op deze figuren verschillen erg van elkaar. Derhalve kan de kwalificatie van de rechtsrelatie van groot belang zijn voor betrokken partijen.

Auteur

1. Mr. T. de Mönink is advocaat te Amsterdam en adviseert over distributie, franchising, agentuur en commerciële contracten.

Noten

2. Verder te noemen: 'agenten' of 'agent'.
3. Zoals ook volgt uit Hof 's-Hertogenbosch 26 oktober 2004, *NJF* 2005, 345

(*BTC Telecom vs. Vodafone Libertel*), r.o. 4.4.3.

4. Dit wil niet zeggen dat de agent gerechtigd is tot het verrichten van rechtshandelingen namens de principaal, hiertoe is een afzonderlijke volmacht nodig.

5. C.E. Drion en A. Notowicz, 'De agentuurovereenkomst als onderdeel van het vermogensrecht', in: S.C.J.J. Kortmann, N.E.D. Faber en J.A.M. Strens-

Meulemeester (red.), *Vertegenwoordiging en tussenpersonen*, Deventer: W.E.J. Tjeenk Willink 1999, p. 397-400.

6. Vergelijk art. 7:442 BW en de MvT bij de Aanpassing van het Wetboek van Koophandel aan de Agentuurrichtlijn ten aanzien van onderdeel I en K, art. 74o en 74q, p. 8.

7. J.M. Barendrecht en G.R.B. van Peurseem, *Distributieovereenkomsten*, Serie recht en praktijk, Deventer: Kluwer,

1997, nr. 233 t/m 236 en C.J. de Kruijf, 'Beëindiging van een distributieovereenkomst', *NbbBW* december 1998, afl. 12, p. 133.
8. Art. 7:429 BW.
9. Zie voor een uitvoerige analyse van mogelijke oplossingen C.E. Drion en A. Notowicz (a.w.), p. 395-433.

Agentuurrelaties

Ter bescherming van de positie van agenten is op 18 december 1986 een Europese richtlijn tot stand gekomen¹⁰ (de Agentuurrichtlijn) die in 1989 is geïmplementeerd in het Wetboek van Koophandel (WvK), later overgeheveld naar art. 7:428 e.v. BW.

De Agentuurrichtlijn is mede gebaseerd op de Benelux Modelwet die eerder tot stand kwam tussen Nederland, België en Luxemburg.¹¹ Het doel van de Agentuurrichtlijn is de positie van agenten te beschermen en minimum-harmonisatie te bereiken binnen de Europese Unie (EU) ten aanzien van agenten.¹² De Agentuurrichtlijn is van toepassing op de bemiddeling voor producten en niet op de bemiddeling voor diensten. In verschillende lidstaten is het toepassingsgebied evenwel verruimd en is de regelgeving ook van toepassing verklaard op diensten. Dit is onder meer het geval in Nederland, Duitsland, Frankrijk, België en Italië en ook bij de latere toetreders tot de EU zoals Polen, Hongarije, Tsjechië en Slovenië. Landen waar de Agentuurrichtlijn uitsluitend van toepassing is op producten zijn – onder meer – het Verenigd Koninkrijk, Ierland en Denemarken.¹³

Minimum

In art. 15 Agentuurrichtlijn staan de minimum opzegtermijnen voor een agentuurrelatie van onbepaalde tijd. Dit artikel is geïmplementeerd in art. 7:437 BW. Art. 7:437 lid 2 BW is van dwingend recht.¹⁴ Hierin is bepaald dat de volgende opzegtermijnen geldig moeten worden overeengekomen, hetgeen impliceert dat een afwijkend beding nietig is:¹⁵

Overeenkomst 0-1 jaar	opzegtermijn van 1 maand
Overeenkomst 1-2 jaar	opzegtermijn van 2 maanden
Overeenkomst 2 jaar en langer	opzegtermijn van 3 maanden

Zonder een geldig overeengekomen opzegtermijn bedraagt deze vier maanden, vermeerderd met één maand na drie jaren en met twee maanden na zes jaren.¹⁶

Goodwillvergoeding

Art. 17 Agentuurrichtlijn bepaalt dat een agent bij het einde van de overeenkomst recht kan hebben op een goodwillvergoeding. Dit artikel is een compromis tussen hetgeen Duitsland wenste (vergoeding van voordeel dat de principaal geniet na het einde van de overeenkomst door de inspanningen van de agent) en hetgeen Frankrijk voorstond (herstel van nadeel agent ten gevolge van de beëindiging).

Het verschil kan het best worden aangegeven aan de hand van een voorbeeld. Stel een agent verliest na beëindiging van de agentuurrelatie 100% van zijn inkomsten, terwijl de principaal van 60% van de aangebrachte klanten voordeel blijft ondervinden omdat 40% naar een concurrent gaat. Bij 'vergoeding van voordeel' zal de rechter in zijn overweging of er een vergoeding dient te worden toegekend kijken naar de 60% waarvan de principaal voordeel

blijft genieten, terwijl bij 'herstel van nadeel' zal worden gekeken naar de 100% die de handelsagent aan inkomsten verliest.

Omdat geen overeenstemming werd bereikt omtrent één uniforme regeling, mochten de lidstaten bij implementatie van de Agentuurrichtlijn in nationale wetgeving kiezen voor één van beide systemen. In Nederland is gekozen voor het systeem waarbij het voordeel wordt vergoed, met dien verstande dat de verloren provisie hier nog wel een rol kan spelen.¹⁷ In dit systeem is de vergoeding gemaximaliseerd tot de jaarlijkse vergoeding die de agent heeft ontvangen, berekend over de afgelopen vijf jaren. Andere landen die dit systeem (*vergoeding van voordeel*) hebben geïmplementeerd zijn: Duitsland, België, Oostenrijk, Italië, Spanje, Portugal en Denemarken.¹⁸

Landen die het systeem van *herstel van nadeel* hebben geïmplementeerd in nationale wetgeving zijn Frankrijk, Ierland en het Verenigd Koninkrijk.¹⁹ Eén van de grote verschillen tussen beide systemen is dat bij het herstel van nadeel geen maximum is bepaald. Uit rechtspraak in Frankrijk valt op te maken dat de vergoeding in het geval van herstel van nadeel substantieel hoger ligt dan het wettelijk maximum van één jaar dat geldt in het vergoeding van voordeel systeem.²⁰ Zo komt de in Franse rechtspraak aan agenten toegekende goodwillvergoeding doorgaans neer op een vergoeding die gelijkstaat aan de commissie die de agent heeft genoten gedurende twee jaar, berekend over het gemiddelde van de afgelopen drie jaar.²¹ Van de regel dat een agent bij het eindigen van de relatie in beginsel recht heeft op een goodwillvergoeding kan vóór het einde van de overeenkomst niet contractueel (ten nadele van de agent) worden afgeweken.²²

Een agent in Nederland heeft niet altijd recht op een goodwillvergoeding bij het einde van de overeenkomst. Om recht te hebben op een goodwillvergoeding dient de agent de principaal nieuwe klanten te hebben aangebracht of de overeenkomsten met de bestaande klanten aanmerkelijk te hebben uitgebreid. De overeenkomsten met deze klanten dienen de principaal nog aanzienlijke voordelen op te leveren. Betaling van deze vergoeding dient billijk te zijn, gelet op alle omstandigheden, in het bijzonder op de verloren provisie uit de overeenkomsten met deze klanten.²³

In het Select/Succes-arrest²⁴ kwam de al niet verschuldigdheid van een goodwillvergoeding aan de orde. Select had gedurende een periode van ongeveer twee jaren bemiddeld bij het werven van leden voor de Nederlandse Boekenclub (NBC). Per geworven lid ontving zij hiervoor een vergoeding van (ca.) € 40 (f 90). Partijen kwamen uitdrukkelijk overeen in een schriftelijke overeenkomst dat deze vergoeding een relatief hoge investering van de NBC was in het werven van nieuwe leden, die alleen terug zou worden verdiend door een langdurig lidmaatschap van

Een agent in Nederland heeft niet altijd recht op een goodwillvergoeding bij het einde van de overeenkomst

deze nieuwe leden. Select zou nooit recht hebben op enige additionele betaling, goodwill- of klantenvergoeding. Niettemin diende Select na het einde van de agentuurrelatie een vordering in op een passende vergoeding nu zij door haar werkzaamheden een aanzienlijke klantenkring had geschapen. De Hoge Raad oordeelde dat de billijkheid in een bepaald geval kan meebrengen dat de agent geen recht heeft op een goodwillvergoeding, zelfs als hij 'door zijn werkzaamheden een klantenkring heeft geschapen of ontwikkeld' en 'aldus een aanmerkelijk hogere waarde heeft verschaft aan de onderneming van de principaal'. Hierbij overwoog de Hoge Raad dat de rechtvaardiging van de vergoeding volgens hem dient te worden gezocht in:

'de zich veelal bij een agentuurovereenkomst voordoende omstandigheid dat een handelsagent bij voortduren van de overeenkomst nog profijt zou hebben kunnen trekken van de door zijn eerdere werkzaamheden opgebouwde klantenkring en die mogelijkheid hem door het eindigen van de overeenkomst ontgaat.'

Hier was geen sprake van nu Select slechts een eenmalige vergoeding ontving per aangebracht lid, ongeacht of deze voor een korte of lange periode lid zou blijven. Het belang van dit arrest verdient enige relativisering omdat het onder het oude recht is geweest, terwijl onzeker is of dit arrest ook zo zou zijn geweest onder het nieuwe recht, dat vlak daarna in werking trad.²⁵ Immers, de wetgever heeft ten tijde van de implementatie gekozen voor een systeem van vergoeding van voordeel terwijl de argumentatie in het arrest er nog een is langs de lijnen van het herstel van nadeel.

In de uitspraak Stallmann/Meuvo²⁶ heeft Rechtbank Alkmaar in hoger beroep geoordeeld dat een goodwillvergoeding gelijk aan het vijfjaarsgemiddelde passend was. Meuvo handelde sedert 1971 als handelsagent voor Stallmann, een Duitse fabrikant van slaapkamermeubelen. Bij haar oordeel om de maximum goodwillvergoeding toe te kennen overwoog de rechtbank de zeer lange duur van de agentuurovereenkomst, de reden voor beëindiging van de agentuurovereenkomst, de grote betekenis van de provisieopbrengsten uit de agentuur voor de totale omzet van de handelsagent en de – met name door toedoen van

de handelsagent – gerealiseerde groei in de omzet van de principaal.

In de praktijk bestaat de tendens van opgezegde agenten om – of de duur van de relatie nu lang of kort was – te stellen dat zij recht hebben op de maximale goodwillvergoeding van één jaar. Voor zover dit maximum in rechte wordt toegekend aan een agent met een (zeer) korte staat van dienst (tussen de één en vijf jaren) zou dit een onterecht voordeel opleveren ten opzichte van agenten met een (zeer) lange staat van dienst (ervan uitgaande dat in deze gevallen ook aan de andere criteria voor het toekennen van een goodwillvergoeding is voldaan).

Voorrangregels

Van belang is dat art. 17 en 18 Agentuurrichtlijn, die beogen de handelsagent te beschermen na de beëindiging van de overeenkomst, in het Ingmar/Eaton-arrest²⁷ door het Europese Hof van Justitie zijn uitgeroepen tot bijzonder dwingend van aard, een zogenoemde 'voorrangsregel'²⁸ waar niet van kan worden afgeweken door ander recht (van een niet-EU lidstaat) van toepassing te verklaren op de overeenkomst indien de agent zijn activiteiten in een EU lidstaat heeft verricht. Het is onduidelijk – en hierover verschilt men van mening²⁹ – of er naast het artikel inzake de goodwill andere bepalingen van de Agentuurrichtlijn van een dergelijk bijzonder dwingend recht kunnen worden geacht. Helaas heeft de HR zich in 1986 in het Euribrid/Garabedian-arrest niet over dit onderwerp uitgelaten (ter discussie stond het boekencontrolerecht van de agent en de eventuele verjaring hiervan).³⁰ In de noot bij dit arrest wordt terughoudendheid betracht ten aanzien van het toekennen van de status van voorrangregel aan de wettelijke regeling voor handelsagentuur. Rechtbank Arnhem heeft op 28 januari 2005³¹ een wel heel ruime en naar mijn mening onjuiste interpretatie gegeven van het Ingmar/Eaton-arrest. Zo paste zij art. 7:430 BW (de zorgplicht van de principaal ten opzichte van de agent) in navolging van het Ingmar/Eaton-arrest toe als voorrangregel, hoewel partijen hadden gekozen voor de toepasselijkheid van het Zwitserse recht. Gezien de argumentatie in Ingmar/Eaton ('In het bijzonder de artikelen 17 en 19 van de richtlijn beogen de handelsagent te beschermen na de beëindiging van de overeenkomst') lijkt dit een voorbarige conclusie,

Noten

10. Richtlijn 86/653/EEG van de Raad van 18 december 1986 inzake de coördinatie van de wetgevingen van de Lid-Staten inzake zelfstandige handelsagenten.
11. Overeenkomst tussen het Koninkrijk der Nederlanden, het Koninkrijk België en het Groothertogdom Luxemburg betreffende de agentuurovereenkomst, 's-Gravenhage 26 november 1973.
12. Voor achtergrondinformatie wordt verwezen naar F.M. Smit, *De agentuurovereenkomst tussen handelsagent en principaal*, Zwolle: Tjeenk Willink 1996, hoofdstuk 2, p. 21 e.v. en Asser/Kortmann, *Bijzondere overeenkomsten III*, Deventer: Kluwer 1994, nr. 193 e.v.

13. Agustín Jausàs, *International Encyclopedia of Agency and Distribution Agreements*, Kluwer Law International 2008.
14. Art. 7:445 lid 1 BW.
15. *Tekst en Commentaar bij art. 7:437 lid 2 BW*, Deventer: Kluwer 2007.
16. Art. 7:437 lid 1 BW.
17. Art. 7:442 lid 1 BW.
18. Agustín Jausàs (a.w.).
19. Met dien verstande dat in het Verenigd Koninkrijk en Ierland partijen kunnen kiezen voor het vergoeding van voordeel systeem en dat bij gebreke van een expliciete afspraak hieromtrent het systeem van herstel van nadeel van toepassing is, vergelijk European

Commission, Report on the application of article 17 of council directive on the co-ordination of the laws of the Member States relating to self-employed commercial agents (86/653/EEC), Brussels 23 July 1996, p. 6.
20. European Commission, Report on the application of article 17 of council directive on the co-ordination of the laws of the Member States relating to self-employed commercial agents (86/653/EEC), Brussels 23 July 1996, p. 16.
21. Agustín Jausàs (a.w.), p. 5.
22. Art. 7:445 lid 2 jo. 7:442 BW.
23. Art. 7:442 lid 1 BW.
24. HR 2 maart 1990, *NJ* 1991/50 (Select/Succes).

25. Zie ook de noot bij het arrest Select/Succes.
26. Rb. Alkmaar 16 september 1993, *NJ* 1994/732.
27. HvJ 9 november 2000, C-381/98 (Ingmar/Eaton).
28. Vergelijk art. 16 Haags Vertegenwoordigingsverdrag en art. 7 EVO.
29. F.M. Smit (a.w.), p. 95-98.
30. HR 24 januari 1986, *NJ* 1987/56 (Euribrid/Garabedian).
31. Rb. Arnhem 28 januari 2005, *KG* AA 04-749 (voor zover bekend niet gepubliceerd).



die niet in lijn is met de algemene opvatting dat alleen in (heel) bijzondere omstandigheden een bepaling uit ons nationale (agentuur)recht als voorrangregel kan worden aangemerkt,³² zelfs als het gaat om dwingend recht.

Conclusie agentuurrelaties

De goodwillvergoeding waar een agent recht op heeft bij het einde van de agentuurrelatie kan variëren van geen recht op goodwillvergoeding (vergelijk het Select/Succes-arrest) tot recht op het maximum (te weten de beloning van één jaar, berekend naar het gemiddelde van de laatste vijf jaar, vergelijk de uitspraak Stallmann/Meuvo). Theoretisch zou na een relatief korte duur van de agentuur-overeenkomst (bijvoorbeeld na drie jaar) het maximum verschuldigd kunnen zijn terwijl na een lange duur de omstandigheden zo kunnen zijn dat er in het geheel geen goodwillvergoeding verschuldigd is. De rechter zal steeds op basis van de omstandigheden van het geval moeten beoordelen welke vergoeding billijk is. Daarbij zijn diverse factoren van belang zoals de duur van de overeenkomst, hoe hoog de provisie was (en of daarin de onkostenvergoeding begrepen was), welke redenen tot de opzegging hebben geleid en of er al dan niet een niet-concurrentiebeding (ten laste van de agent) is overeengekomen.³³

Distributierelaties

Op distributieovereenkomsten is geen bijzonder wettelijk regime van toepassing. Derhalve valt men terug op het algemeen verbintenissenrecht en meer in het bijzonder op Titel 5 Boek 6 BW. Op basis van – voornamelijk – art. 6:2 en 6:248 BW is in de rechtspraak en literatuur³⁴ een rechtsleer ontwikkeld ten aanzien van de beëindiging van duurovereenkomsten en distributierelaties.

Op distributieovereenkomsten is geen bijzonder wettelijk regime van toepassing

Beëindiging van distributierelaties

Bij de beëindiging van distributierelaties dient een onderscheid gemaakt te worden tussen overeenkomsten voor bepaalde en onbepaalde tijd. Indien het gaat om een overeenkomst voor *bepaalde tijd* is de hoofdregel dat deze eindigt per de afgesproken datum en niet tussentijds opzegbaar is, behoudens onvoorziene omstandigheden (6:258 BW). In het Mondia/Calanda-arrest uit 1988³⁵ is immers bepaald door de Hoge Raad:

'Een voor bepaalde tijd gesloten overeenkomst kan, zo tussentijdse opzegbaarheid niet is bedongen, in beginsel niet eenzijdig tussentijds door opzegging worden beëindigd. Weliswaar is niet geheel uitgesloten dat op dit beginsel een uitzondering wordt aangenomen, maar een dergelijke uitzondering kan slechts haar grond vinden in onvoorziene – dat wil zeggen niet in de overeenkomst verdisconteerde – omstandigheden, die niet voor rekening van de opzeggende partij komen en die van zo ernstige aard zijn dat de wederpartij naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid instandhouding van de overeenkomst tot het overeengekomen tijdstip niet mag verwachten.'

Overigens laat dit onverlet de mogelijkheid van ontbinding wegens (materiële) wanprestatie door de wederpartij (6:74 e.v. BW). Ook dit blijkt uit het Mondia/Calanda-arrest waarin de Hoge Raad verder overweegt:

'Indien de wanprestatie van voldoende betekenis is en ook overigens aan de daartoe gestelde voorwaarden is voldaan, kan zij grond opleveren om de overeenkomst door de rechter te doen ontbinden; er is te dezen geen reden waarom zij daarnaast – en ook buiten de voor ontbinding door de rechter in aanmerking komende gevallen – grond voor beëindiging van de overeenkomst door opzegging zou zijn.'

Een overeenkomst voor bepaalde tijd kan uiteraard wel tussentijds opzegbaar zijn indien dit expliciet is overeengekomen tussen partijen.

Door het arrest in de zaak van het Franse wijnhuis Maison Latour is de opvatting dat een distributieovereenkomst altijd opzegbaar is, zelfs als de leverancier hier geen (goede) reden voor heeft, komen te vervallen

Bij distributieovereenkomsten voor *onbepaalde tijd* was lange tijd de heersende opvatting³⁶ dat deze in beginsel altijd opzegbaar was. In 1999 heeft de Hoge Raad evenwel bepaald in het Maison Latour-arrest³⁷ dat de eisen van redelijkheid en billijkheid in verband met de concrete omstandigheden van het geval met zich kunnen meebrengen dat opzegging slechts tot beëindiging van de overeenkomst leidt indien een voldoende zwaarwegende grond voor opzegging bestaat. Maison Latour, een bekend Frans wijnhuis, zegt de distributieovereenkomst met haar Nederlandse distributeur De Bruijn op nadat partijen ruim honderd jaar zaken met elkaar hadden gedaan. Maison Latour had volgens het hof geen gegronde reden voor de opzegging. Door dit arrest is de opvatting dat een distributieovereenkomst altijd opzegbaar is, zelfs als de leverancier hier geen (goede) reden voor heeft, komen te vervallen. Volgens een aantal schrijvers is dit onterecht en zou de contractsvrijheid met zich mee moeten brengen dat de opzeggingsbevoegdheid niet afhankelijk is van de vraag of er voor de opzegging een goede reden ter tafel ligt.³⁸ De Voorzieningenrechter Rechtbank Arnhem verwijst in 2004 expliciet naar de Maison Latour-uitspraak en meent dat een distributieovereenkomst slechts opzegbaar is indien er een voldoende zwaarwegende grond voor opzegging bestaat.³⁹

Redelijke opzegtermijn

Waar men het wel over eens lijkt te zijn is dat, indien opzegging van een distributieovereenkomst mogelijk is, de opzeggende partij een *redelijke* opzegtermijn in acht dient te nemen. Over de vraag wat een redelijke opzegtermijn is, is inmiddels vrij veel gepubliceerd en gedebatteerd.⁴⁰ Dit is in grote mate afhankelijk van de omstandigheden van het geval, zoals:

- de duur van de relatie (door velen als het belangrijkste element gezien);
- de mate van afhankelijkheid van de distributeur van de overeenkomst;
- de opgewekte verwachtingen c.q. het vertrouwen dat de distributeur mocht hebben in het voortduren van de relatie;

- de expliciete of impliciete verklaringen van de principaal met betrekking tot de duur van de relatie;
- of er investeringen zijn gedaan door de distributeur; en
- de reden(en) voor de opzegging.

Dit betekent dat ieder geval op haar eigen merites dient te worden beoordeeld en het lastig is om uit de verschillende gevallen, die feitelijk veelal van elkaar afwijken, een algemene regel af te leiden.

Uit de rechtspraak over wat een redelijke opzegtermijn is van een duur- c.q. distributieovereenkomst komt geen eenduidig beeld naar voren. In een artikel van Brink-van der Meer en Van der Vegt wordt de jurisprudentie omtrent opzegtermijnen over de afgelopen jaren op een heldere wijze geanalyseerd. Zij concluderen dat hetgeen wordt gezien als een redelijke opzegtermijn varieert van een opzegtermijn tot – in uitzonderlijke gevallen – een opzegtermijn van wel drie jaar.⁴¹ Een opzegtermijn langer dan één jaar komt eigenlijk alleen voor als er sprake is van een langdurige relatie waarbij er een grote afhankelijkheid bestaat van de opgezegde partij van diens contractspartij.

In het verleden zijn er op basis van de rechtsspraak verschillende berekenmethodes voorgesteld op basis waarvan men tot een redelijke opzegtermijn zou uitkomen. Een bekende berekenmethode is een opzegtermijn aan te houden van 1,2 maanden voor ieder jaar dat partijen zaken doen voor de eerste tien jaren en een opzegtermijn van 0,8 maanden voor ieder jaar dat partijen zaken doen voor de daaropvolgende jaren. Dit met een maximum van twee à drie jaar. Een andere – voorgestelde – vuistregel is de volgende:⁴²

overeenkomsten 0 tot 2 jaar:	3 maanden
overeenkomsten 2 tot 4 jaar:	6 maanden
overeenkomsten 4 tot 10 jaar:	8-12 maanden
overeenkomsten 10 tot 20 jaar:	1-2 jaar

Noten

32. F.M. Smit (a.w.) p. 98.

33. F.M. Smit (a.w.) p. 79.

34. Barendrecht/Van Peurseem (a.w.), nr. 21.

35. HR 21 oktober 1988, NJ 1990, 439 (Mondia/Calanda).

36. Barendrecht/Van Peurseem (a.w.), nr. 209.

37. HR 3 december 1999, NJ 2000/120 (Maison Latour/De Bruijn Wijnkopers).

38. G.J.P. De Vries, 'Opzegbaarheid van overeenkomsten voor onbepaalde tijd, kwestie van contractsvrijheid', *NJB* 19 oktober 2007, nr. 37, A.J. Verdaas, 'De opzegbaarheid van duurovereenkomsten: een pleidooi voor contractsvrijheid', *WPNR*, 02/6501, p. 599 e.v. en J.E.

Brink-Van der Meer en A.J. van der Vegt, 'Beëindiging van duurovereenkomsten, Evaluatie van (recente) jurisprudentie en literatuur', *Contracteren* 2007/4, p. 90 e.v.

39. Rb. Arnhem (vzr.) 1 oktober 2004, LJN AR5204 (Montagedienst/Novoferm).

40. Zie voor de vele vindplaatsen Barendrecht/Van Peurseem (a.w.), nr. 218-

220 en meer recentelijk M.H. Visscher, *Vennootschap & Onderneming* juni 2007, nr. 6 en J.E. Brink-van der Meer en A.J. van der Vegt (t.a.p.).

41. Zie voor een uitgebreidere analyse J.E. Brink-van der Meer en A.J. van der Vegt (t.a.p.), p. 94.

42. Barendrecht/Van Peurseem (a.w.), nr. 219.

Het is voor een onderneming die te maken heeft met de opzegging van een distributierelatie lastig om in te schatten tot welke uitkomst een rechter zal komen

In de literatuur wordt geen eenduidig antwoord gegeven op de vraag of een opzegtermijn onder omstandigheden langer zou moeten zijn dan één of zelfs twee jaar.

In het geval dat partijen contractueel hebben voorzien in een opzegtermijn zal in beginsel de door partijen overeengekomen opzegtermijn worden aangehouden en voor zover dit geen redelijke opzegtermijn is, kan deze worden geconverteerd in een redelijke opzegtermijn.⁴³ Een voorbeeld van een doorgaans niet redelijke opzegtermijn is de 30-dagentermijn die veel pleegt voor te komen in Anglo-Amerikaanse contracten. Ten slotte kan een opzegtermijn (deels) worden geconverteerd in een vervangende schadevergoeding waarbij gedacht kan worden aan de – in die betreffende periode – door de distributeur gederfde nettowinst, aangevuld met vaste kosten.⁴⁴

Aanvullende schadevergoeding

Naast het inacht nemen van een redelijke opzegtermijn kan een principaal gehouden zijn om de distributeur schadeloos te stellen voor investeringen die hij heeft gedaan met het oog op het voortduren van de overeenkomst, die niet enkel worden gecompenseerd door, of verdisconteerd in een bepaalde opzegtermijn, zoals door de Hoge Raad is uitgemaakt in het *Mattel/Borka*-arrest.⁴⁵ Gedacht zou kunnen worden aan reclamekosten, afvloeiingsregelingen voor personeel en de kosten voor een verkoopruimte c.q. showroom maar ook aan investeringen in een IT-systeem, investeringen in een reparatieservice en (bijzondere) opleidingskosten voor personeel.

Door verschillende schrijvers wordt betoogd dat het *Mattel/Borka*-arrest te ver gaat en dat het zou moeten gaan om investeringen *op verlangen of instigatie van haar wederpartij*,⁴⁶ maar over een dergelijke beperking rept het arrest van de Hoge Raad niet. Strikt genomen betekent dit dat ook investeringen die een distributeur op eigen initiatief voor vergoeding in aanmerking kunnen komen, voor zover deze niet verdisconteerd zijn in de aangehouden opzegtermijn. Met dit arrest is afgerekend met het beginsel dat een ondernemer volledig verantwoordelijk is voor haar eigen kosten en investeringen.⁴⁷ Onder omstandigheden kunnen deze wel degelijk (deels) afgewend worden op de principaal.

De heersende opvatting in Nederland is dat een distributeur bij het einde van de relatie geen recht heeft op een goodwill c.q. klantenvergoeding.⁴⁸ De in 1998 gesignaleerde ontwikkeling⁴⁹ dat rechters mondjesmaat een aanvang zouden maken met het toekennen van een klantenvergoeding aan distributeurs heeft geen navolging gekregen.

Vorrangsregel?

Anders dan bij agentuurrelaties (en ook anders dan in ons buurland België)⁵⁰ bestaan er bij distributierelaties in Nederland geen dwingendrechtelijke regels die als voor-

rangsregel kunnen worden toegepast in weerwil van een contractuele keuze voor een ander recht.⁵¹ Dit betekent dat men in internationale situaties zou kunnen kiezen voor ander recht,⁵² waarmee de bescherming van de distributeur naar Nederlands recht in beginsel buiten toepassing blijft. Dit onverlet de mogelijkheid van een distributeur in Nederland om een voorlopige voorziening te vragen voor de rechter in zijn woonplaats.⁵³

Conclusie distributierelaties

Al met al levert de heersende leer ter zake van distributieovereenkomsten een diffuus beeld op, hetgeen velen voor mij ook al hebben geconcludeerd.⁵⁴ Hierdoor is het voor een onderneming die te maken heeft met de opzegging van een distributierelatie, ongeacht aan welke kant zij staat, lastig om in te schatten tot welke uitkomst een rechter zal komen.

Het is vanuit een bedrijfseconomisch en juridisch perspectief onwenselijk dat er onzekerheid blijft bestaan ten aanzien van: (i) de al dan niet noodzakelijkheid van een gegronde reden, (ii) wat een redelijke opzegtermijn is, en (iii) of er een (aanvullende) schadevergoeding verschuldigd is. Deze onzekerheid is bovendien onnodig. Net zoals voor agentuurrelaties zou er ook voor distributierelaties een wettelijk regime moeten komen.

Vergelijking beschermingsniveau agent en distributeur

Een vergelijking van de beschermingsniveaus van de handelsagent en de distributeur, levert in schematische vorm het volgende beeld op:⁵⁵

De vergelijking van beide rechtsfiguren komt erop neer dat bij overeenkomsten voor onbepaalde en langere duur (vanaf ca. vijf jaar), de agent er bij het einde van een agentuurrelatie over het geheel genomen *slechter* vanaf lijkt te komen dan een distributeur bij het einde van een distributierelatie. Immers:

- a. de in acht te nemen opzegtermijnen zijn bij agentuurrelaties met een langere looptijd aanzienlijk korter dan die bij langdurige distributierelaties. *Waar bij agentuurrelaties sprake is van een minimale opzegtermijn van drie tot zes maanden, kan dit bij distributierelaties meer dan twaalf maanden zijn.*
- b. de agent verliest veelal de bij zijn principaal aangebrachte klanten (de principaal contracteerde rechtstreeks met de klanten en deze relaties blijven veelal bestaan, ongeacht de status van de agentuurrelatie) terwijl de distributeur in veel gevallen zijn klanten kan blijven bedienen (weliswaar met andere producten c.q. merken dan voordien). *De principaal heeft bij het einde van een distributierelatie zonder aanvullende afspraken*

ONDERWERP	BESCHERMINGSNIVEAU VAN DE AGENT	BESCHERMINGSNIVEAU VAN DE DISTRIBUTEUR
Toelaatbare overeen te komen opzegtermijn	Afhankelijk van de contractsduur: minimaal 1-3 maanden (7:437 (2) BW).	In beginsel contractsvrijheid, maar de aanvullende werking van de redelijkheid en billijkheid kunnen een overeengekomen opzegtermijn converteren in een 'redelijke' termijn.
Bij gebreke van overeengekomen opzegtermijn in acht te nemen opzegtermijn (of vervangende schadevergoeding) ⁵⁶	Afhankelijk van de contractsduur minimaal 4 tot maximaal 6 maanden (7:437 (1) BW).	Een 'redelijke' termijn. Dit komt o.m. afhankelijk van de contractsduur neer op 3-12 maanden en kan in bijzondere situaties nog langer zijn.
Goodwill c.q. klantenvergoeding	Ja, als voldaan wordt aan de voorwaarden. Gemaximaliseerd tot de beloning van één jaar, berekend naar het gemiddelde van de laatste vijf jaar (7:442 BW).	Tot op heden wordt dit niet toegekend, er wordt wel betoogd in de literatuur dat dit onder omstandigheden toegekend zou moeten kunnen worden.
Vergoeding van overige schade/investeringen	Nee.	Ja, investeringen die de distributeur heeft gedaan met het oog op het voortduren van de overeenkomst, welke niet enkel worden verdisconteerd in de opzegtermijn.
Kan een geldig niet-concurrentiebeding worden overeengekomen?	Ja, voor zover beperkt tot gelijke goederen/diensten/gebied/klantkring en voor niet langer dan een periode van 2 jaar (7:443 BW).	Ja, voor zover onmisbaar ter bescherming knowhow, beperkt tot verkooppunt en niet langer dan een periode van 1 jaar. ⁵⁷
Verjaringstermijn voor indienen vordering tot schadevergoeding bij principaal	1 jaar (7:445 BW).	5 jaar (3:307 BW).
Kan het rechtsregime buiten toepassing worden gesteld door het kiezen voor ander, buitenlands, recht (afgezien van de mogelijkheid een voorlopige voorziening te vragen voor de Nederlandse rechter)?	Ja, met dien verstande dat het recht op een goodwillvergoeding niet kan worden uitgesloten. Voor andere dwingendrechtelijke aspecten in de agentuurregeling is dit vooralsnog onduidelijk.	Ja, door het van toepassing verklaren van buitenlands recht zijn er geen voorrangregels die alsnog kunnen worden toegepast, met uitzondering van het mededingingsrecht.
Zijn er beperkingen van kracht op grond van het mededingingsrecht die de rechtsfiguur op enige wijze beschermen?	Nee, zolang de agent kwalificeert als 'eigenlijke agent' niet.	Ja, partijen dienen zich te conformeren aan de eisen die worden gesteld in de Groepsvrijstellingsverordening.

Noten

43. Art. 6:2 en 6:248 BW.

44. Barendrecht/Van Peurseem (a.w.), nr. 229.

45. HR 21 juni 1991, NJ 1991/742 (m.nt. P.A. Stein) (Mattel/Borka).

46. Noot van P.A. Stein bij het arrest NJ 1991/742 en J.E. Brink-Van der Meer en A.J. van der Vegt (t.a.p.), p. 95-96.

47. Barendrecht/Van Peurseem (a.w.), nr. 230.

48. Barendrecht/Van Peurseem (a.w.), nr. 233.

49. C.J. de Kruijf (t.a.p.), p. 133.

50. In België bestaat een – door velen als draconisch betitelde – dwingende wettelijke regeling voor exclusieve distributieovereenkomsten voor onbepaalde tijd,

neergelegd in de Wet van 27 juli 1961 betreffende de eenzijdige beëindiging van de voor onbepaalde tijd verleende concessie van alleenverkoop. Algemeen wordt aangenomen – bekrachtigd in verschillende Belgische gerechtelijke uitspraken – dat deze wet een voorrangregel is die altijd zal worden toegepast, óók als er ander recht van toepassing is verklaard en zelfs als er gekozen is voor een buitenlandse rechter of arbitrage. Op grond van deze wetgeving is een distributeur in België buitengewoon sterk beschermd. 51. Art. 7 EVO en vergelijk de door P.G. van der Putt in *Distributie van software, Monogrammen Recht en Informatietechnologie*, Den Haag: Sdu Uitgevers 2006, p. 80 signaleerde uit-

spraak van de Rb. Breda (vzr.) 3 oktober 2003, LJN AL7486, r.o. 3.5., waarin de voorzieningenrechter onvoldoende redenen ziet om de in Nederland gehanteerde redelijkheid en billijkheid van bijzonder dwingend recht te verklaren.

52. Art. 3 EVO.

53. Art. 31 EEX-Verordening jo. art. 6 a. Rv.

54. F.M. Smit, 'Opzegging van distributieovereenkomsten, tekortschietend jurisprudentierecht', *Advocatenblad* 25 juni 1993, de discussie tussen J.M. Barendrecht ('De redelijkheid en de billijkheid en het einde van de distributieovereenkomst') en F.M. Smit ('Opzegging van distributieovereenkomsten: naar een werkbaarder systeem') in *NJB* 29 april

1994, afl. 17 en A.J. Verdaas, 'De opzegbaarheid van duurovereenkomsten: een pleidooi voor de contractsvrijheid', *WPNR* 02/6501 p. 599 e.v. en 02/6502, p. 626 e.v. en C.J. de Kruijf (t.a.p.).

55. Het gaat om opzeggingssituaties en niet om ontbinding wegens wanprestatie, dwaling of onvoorziene omstandigheden.

56. Dit geldt alleen voor contracten voor onbepaalde duur. Contracten voor bepaalde duur kunnen in beginsel, uitzonderingen daargelaten, zowel bij agentuurrelaties als bij distributierelaties niet tussentijds worden beëindigd.

57. Art. 5 b) van Verordening (EG) nr. 2790/1999 van 22 december 1999 (de Groepsvrijstellingsverordening).

geen recht op klantenbestanden, contactgegevens e.d.. Hier staat tegenover dat de principaal geen goodwillvergoeding verschuldigd is bij het einde van een distributierelatie. Niettemin wordt dit al deels verdisconteerd in de (veel) langere opzegtermijn die in acht dient te worden genomen bij het beëindigen van een distributierelatie.

- c. de goodwillvergoeding voor agenten is gemaximaliseerd terwijl de schadevergoeding waar een distributeur recht op kan hebben niet aan een maximum is gebonden.

Hierbij is wel een kanttekening te maken. Waar er bij agentuurrelaties door het wettelijk kader rechtszekerheid is, overheerst bij distributierelaties de onzekerheid.

Wettelijke regeling voor agentuur, franchise en distributie

De Study Group on a European Civil Code heeft in 2006 een voorstel gedaan voor een wettelijke regeling voor handelsagentuur, franchise- en distributiecontracten.⁵⁸ Alhoewel dit een lovenswaardige poging is, ben ik het eens met Beekman⁵⁹ dat de uitwerking tekortschiet. Zo is de Study Group ambitieus te werk gegaan door het combineren van één regeling voor agenten, distributie en franchiserelaties. Het is onduidelijk waarom zij agentenrelaties hierbij heeft betrokken nu er voor handelsagenten reeds een richtlijn bestaat die (nog niet zo heel lang geleden) in de lidstaten is omgezet in nationaal recht.

Afgezien van het door de Study Group gehanteerde scope, ben ik het inhoudelijk niet eens met haar voorstellen voor wat betreft de beëindiging van agentuur- en distributierelaties. De Study Group stelt een uniforme beëindigingsregeling voor van één maand per jaar dat partijen zaken met elkaar hebben gedaan, met een maximum van 36 maanden. Daarnaast stelt zij een (uniforme) goodwillvergoeding voor, zonder maximum en zonder duidelijke richtsnoeren. Ten slotte verplicht zij de principaal tot het terugkopen van de voorraden van de distributeur *tegen een redelijke vergoeding*. Het is de vraag waarom de principaal de voorraden van diens distributeur zou moeten terugkopen. Grote voorraden kunnen ontstaan door een slecht inkoop-/verkoopbeleid van een distributeur, zonder dat de principaal hier enige invloed op heeft. Verder kun-

nen voorraden sterk verouderd en onbruikbaar zijn. In de praktijk kan de principaal door deze verplichting financieel ernstig benadeeld worden.

De positie van zowel de agent als die van de distributeur zou krachtens het voorstel van de Study Group aanmerkelijk verbeteren ten opzichte van de huidige situatie naar Nederlands recht. Immers, de agent zou gebruik kunnen maken van de verruiming van de opzegtermijnen (van een minimum van enkele naar 36 maanden), terwijl de distributeur náást de lange opzegtermijnen óók recht krijgt op een goodwillvergoeding – voor zover hij aan bepaalde criteria voldoet – en het recht om zijn voorraden aan de principaal te verkopen. Het is niet duidelijk op basis van welke overwegingen de Study Group meent dat deze verbetering in de positie van de agent en de distributeur gerechtvaardigd is.

Conclusie en aanbevelingen

Een agent komt er na het einde van een langdurige relatie relatief bekaaid af, terwijl een distributeur aanspraak kan maken op een (zeer) lange opzegtermijn en daarnaast mogelijk recht heeft op schadevergoeding. Deze rechtsongelijkheid kan niet de bedoeling geweest zijn van de wetgever, die juist de agent, gezien haar zwakkere positie, beoogde te beschermen.

De zienswijze dat een distributeur – naast alle overige rechten zoals hierboven uiteengezet – óók recht zou moeten hebben op een goodwill c.q. klantenvergoeding⁶⁰ lijkt, in het licht van de bestaande regeling voor agenten, niet terecht. Hier zou naar mijn mening alleen ruimte voor zijn als dan ook de overige beperkingen die gelden voor de agent naar analogie zouden worden gevolgd.⁶¹

Om de huidige onzekerheid omtrent de beëindiging van distributierelaties op te heffen verdient het aanbeveling om een uniforme regeling op te stellen voor distributieovereenkomsten. Dit zou de bestaande onzekerheid opheffen en duidelijkheid creëren voor zowel de distributeur alsook voor diens principaal. De wettelijke regeling zou in de pas moeten lopen met de wettelijke regeling die bestaat voor handelsagentuur. Er ligt een schone taak voor de Nederlandse wetgever om de geconstateerde ongelijkheden zo snel mogelijk op te heffen en niet te wachten op (de uitwerking van) een Europees initiatief. •

Noten

58. Study Group on a European Civil Code, Principles of European Law, Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts, Sellier 2006.
59. E. Beekman, 'Een voorstel voor Europese Beginselen voor verticale overeenkomsten: relevant voor de

Nederlandse praktijk?', *VrA* 2006/2, p. 5 e.v.

60. C.J. de Kruijf (t.a.p.), p. 133.

61. Zie voor andere redeneringen in deze trant ook J.M. Barendrecht (t.a.p.), F.M. Smit (t.a.p.) en J.E. Brink-Van der Meer en A.J. van der Vegt (t.a.p.).