

AGENTAVTAL

MELLAN

[HUVUDMANNEN]

OCH

[AGENTEN]

DATERAT

[\*\*]

FÖRLAGA FÖR AGENTAVTAL

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1	DEFINITIONER.....	3
2	UPPLÅTELSE.....	3
3	AGENTENS BEHÖRIGHET.....	4
4	FÖRSÄLJNING UTANFÖR DISTRIKTET.....	4
5	DISTRIKT OCH STATIONERINGSORT.....	4
6	AGENTENS ORGANISATION.....	4
7	MARKNADSFÖRING.....	5
8	VARUMÄRKEN OCH IMMATERIELLA RÄTTIGHETER.....	5
9	KONKURRENS OCH TYSTNADSPLIKT.....	6
10	AGENTENS ÅTAGANDEN.....	6
11	REKLAMATIONER FRÅN KUND.....	7
12	HUVUDMANNENS ÅTAGANDEN.....	7
13	RÄTTEN TILL PROVISION.....	8
14	BORTFALL AV PROVISION.....	8
15	PROVISIONENS UTBETALNING.....	9
16	EFTERPROVISION.....	9
17	FÖRSÄLJNINGS- OCH LEVERANSPROGNOS OCH ÅRLIGT MINSTA FÖRSÄLJNINGSÅTAGANDE.....	10
18	AVTALSTID OCH UPPSÄGNING.....	10
19	FÖRTIDA UPPSÄGNING.....	10
20	AVGÅNGSVEDERLAG.....	11
21	FÖLJDER AV AVTALETS UPPHÖRANDE.....	11
22	SKADESTÅND OCH AVRÄKNINGSRÄTT.....	12
23	MEDDELANDEN.....	13
24	FORCE MAJEURE.....	13
25	ÖVRIGT.....	13
26	LAGVAL OCH TVISTLÖSNING.....	14

BILAGA 1	Agentens arbetsuppgifter och åtaganden
BILAGA 2	Provisionens storlek m.m.
BILAGA 3	Efterprovisionens storlek, intjänande i olika steg
BILAGA 4	Årligt minsta försäljningsåtagande

Detta Agentavtal ("**Avtalet**") har ingåtts mellan

(1) [Huvudmannen], org.nr [\*\*] ("**Huvudmannen**"), [Adress], [Postnr & postort],

och

(2) [Agenten], org.nr [\*\*] ("**Agenten**"), [Adress], [Postnr & postort],

Huvudmannen och Agenten är nedan var för sig benämnda "**Part**" samt gemensamt "**Parterna**".

## 1 DEFINITIONER

1.1 "**Distriktet**" avser det geografiska område som specificerats i punkt 5.1.

1.2 "**Huvudmannens Produkter**" avser de husmodeller, sidobyggnader (t.ex. garage etc.) samt tillhörande material som Huvudmannen vid var tid utvecklar och marknadsför för den svenska byggmarknaden.

1.3 "**Immateriella Rättigheter**" avser upphovsrätt, firma-, märkes-, affärs-, företags- och domännamn, know-how, uppfinningar och processer, Konfidentiell Information, varumärken, design, patent (vare sig registrerade, oregistrerade eller ansökta för) och all annan äganderättslicens eller personlig rättighet, uppkommen genom intellektuell aktivitet i verksamheten, industriella, vetenskapliga eller artistiska områden knutna till Huvudmannens produkter, Huvudmannen eller Huvudmannens verksamhet under hela sådana rättigheters varaktighet och eventuella förlängning därav.

1.4 "**Konfidentiell Information**" avser affärshemligheter och finansiell, bokförings-, marknadsförings- och teknisk information, kund- och leverantörsregister (inklusive alla presumtiva eller föreslagna kund- och leverantörsregister eller annan kund- och leverantörsinformation), Immateriella Rättigheter, idéer, koncept, resultat från experiment och tester, teknologi, arbetsrutiner, processer, affärsmetoder, kunskap och annan information och all annan information av hemlig eller konfidentiell natur hänförlig till Huvudmannen, dess affärer eller Huvudmannens produkter, upprättad eller utvecklad av eller tillhörande Huvudmannen, eller använd eller avsedd att användas i Huvudmannens affärer förutom sådan information som är allmänt känd på annat sätt än genom ett brott mot tystnadsplikten gentemot Huvudmannen.

1.5 "**Kund/er**" avser privatkunder som köper eller är intresserade av att köpa Huvudmannens Produkter för leverans inom Distriktet.

1.6 "**Leverantörer**" avser de leverantörer av material till Huvudmannens Produkter som Huvudmannen vid var tid samarbetar med för leveranser inom Distriktet.

## 2 UPPLÅTELSE

2.1 Huvudmannen upplåter härigenom till Agenten den [exklusiva/icke-exklusiva] rätten att såsom säljare marknadsföra, värva Kunder till och ta upp beställningar av Huvudmannens Produkter och, efter godkännande från Huvudmannen, förhandla och upprätta köpeavtal för försäljning av Huvudmannens Produkter inom Distriktet på uppdrag av Huvudmannen.

2.2 *[Alternativt: Huvudmannen upplåter härigenom till Agenten den [exklusiva/icke-exklusiva] rätten att för Huvudmannens räkning självständigt verka för försäljning av Huvudmannens Produkter genom att ta upp anbud till Huvudmannen. Agenten ingår inte själv något avtal utan förmedlar kontakten mellan Huvudmannen och Kund.]*

2.3 Samtliga säljaktiviteter rörande Huvudmannens Produkter som vidtas av Agenten ska ske i enlighet med för var tid gällande kommersiella och tekniska instruktioner och ramar föreskrivna av Huvudmannen.

- 2.4 Huvudmannen har en ensidig rätt att utesluta eller förändra någon av Huvudmannens Produkter som omfattas av Avtalet. Agenten har ingen rätt till ersättning för det fall Huvudmannen vidtar sådan åtgärd.

### **3 AGENTENS BEHÖRIGHET**

- 3.1 Agenten har en rättighet och en skyldighet att presentera sig själv såsom säljare för Huvudmannen. Uppdragsförhållandet ger inte Agenten någon som helst rätt att ingå avtal eller andra överenskommelser med bindande verkan för Huvudmannen (såsom att erbjuda Kund andra avtalsvillkor) eller i annat fall ådra Huvudmannen skyldigheter eller ansvar, direkt eller indirekt, eller på annat sätt förpliktiga Huvudmannen utan Huvudmannens skriftliga godkännande.
- 3.2 Agenten har ingen rätt att motta eller uppbära betalning från Kund. Samtliga fakturor ska ställas ut av Huvudmannen. Agenten får inte utan särskilt skriftligt bemyndigande från Huvudmannen, efter att avtal med Kund ingåtts, medge anstånd med betalningen eller nedsättning av priset eller göra annan ändring i avtalet mellan Huvudmannen och Kund.
- 3.3 Agenten får ej heller motta särskild bonus eller annan ersättning direkt från Huvudmannens Leverantörer, entreprenörer eller övriga samarbetspartners.
- 3.4 Det är inte tillåtet för Agenten att anlita underagenter utan att först inhämta Huvudmannens skriftliga godkännande. För det fall Agenten anlitar underagent åligger det Agenten att tillse att underagenten agerar i enlighet med detta Avtal. Agenten ansvarar utan begränsningar mot Huvudmannen för arbete utfört av en kontrakterad underagent. Agenten ska informera Huvudmannen om underagentens samtliga aktiviteter.

### **4 FÖRSÄLJNING UTANFÖR DISTRIKTET**

Agenten åtar sig att inte främja försäljning, förhandla försäljning eller marknadsföra Huvudmannens Produkter utanför Distriktet. Samtliga förfrågningar från kunder som befinner sig utanför Distriktet ska genast förmedlas till Huvudmannen. Någon ersättning för detta utgår inte till Agenten om inte Parterna skriftligen överenskommit annat.

### **5 DISTRIKT OCH STATIONERINGSORT**

- 5.1 Agenten äger rätt att utöva sitt uppdrag enligt detta Avtal inom följande kommuner: [\*\*\*]
- 5.2 Agenten [äger inte/äger] ensamrätt inom Distriktet.
- 5.3 Agentens stationeringsort är: Ort inom distriktet [\*\*\*]

### **6 AGENTENS ORGANISATION**

- 6.1 Agenten ska tillse att Agentens organisation är tillräcklig för att uppfylla Agentens förpliktelser enligt Avtalet och att anställd personal har den kompetens som krävs för uppdragets utförande. Agenten ska teckna och vidmakthålla ansvarsförsäkringar och försäkringar för rörelsen och dess bedrivande.
- 6.2 Agenten svarar för samtliga egna kostnader för organisationen, såsom t.ex. kostnader för personal, kontor, teknisk utrustning, resor, telefon, porto och skatter. Teknisk utrustning ska hålla den standard som Huvudmannen meddelar och Agenten ska arbeta i de system Huvudmannen anvisar. Huvudmannen kan komma att ställa krav på integration i gemensamma tekniska system vilket kommer att ske i samråd med Agenten. Kan inte Agenten påvisa avsevärda negativa aspekter ska Agenten på egen bekostnad arbeta för en sådan lösning.
- 6.3 Agenten ska samråda med Huvudmannen vid förändringar inom Agentens organisation, såsom utbyte eller nyanställning av personer i för Avtalet och organisationen betydelsefulla positioner. Agenten ska i god tid även underrätta Huvudmannen om

planerad semester och annan ledighet samt om öppethållande. Agenten ansvarar för sin egen personal.

## 7 MARKNADSFÖRING

- 7.1 Parterna ska inför varje nytt kalenderår, dock senast den [\*\*\*], upprätta en marknadsföringsplan med tillhörande budget som ska gälla för marknadsföringen av Huvudmannens Produkter inom Distriktet under det aktuella kalenderåret ("**Marknadsföringsplanen**"). Huvudmannen åtar sig att stå de marknadsföringskostnader som överenskommit i Marknadsföringsplanen.
- 7.2 Agenten ansvarar för att vidta relevant marknadsföring, marknadsaktiviteter och andra försäljningsaktiviteter för Huvudmannens Produkter inom Distriktet i enlighet med Marknadsföringsplanen. All marknadsföring som genomförs av Agenten ska vara förenlig med tillämpliga lagar och föreskrifter.
- 7.3 Huvudmannen ansvarar för sådan marknadsföring som riktar sig till ett större område än Distriktet. Oavsett om marknadsföringsmaterial riktar sig specifikt till Distriktet eller inte ska Agenten i rimlig omfattning och utan särskild ersättning bistå Huvudmannen i utformningen och framtagandet av marknadsföringsmaterial.
- 7.4 Agenten ansvarar tillsammans med Huvudmannen för annonsering av Huvudmannens Produkter inom Distriktet. Annonseringskostnad ska rymmas inom budgeten i Marknadsföringsplanen. Annonsering utöver vad som framgår av Marknadsföringsplanen ska godkännas av Huvudmannen före beställning av annonsplats.
- 7.5 All marknadsföring och annonsering ska följa de riktlinjer eller instruktioner som Huvudmannen vid var tid lämnar. Agenten ska i förväg inhämta Huvudmannens samtycke vid all marknadsföring med undantag för vid sådan marknadsföring där av Huvudmannen redan godkänt marknadsföringsmaterial används.
- 7.6 Agenten ska senast inom tio dagar efter utgången av varje kvartal tillhandahålla Huvudmannen en skriftlig rapport i enlighet med de instruktioner som Huvudmannen från tid till annan lämnar till Agenten.

## 8 VARUMÄRKEN OCH IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

- 8.1 Agenten ska efter Huvudmannens godkännande och givna instruktioner använda Huvudmannens varumärken och produktbenämningar, vid marknadsföringen av Huvudmannens Produkter under detta Avtals giltighetstid. All användning ska ske i enlighet med Huvudmannens vid var tid gällande varumärkesmanual och sådana instruktioner Huvudmannen från tid till annan lämnar. Agenten åtar sig även att inte använda domän, hemsida eller e-postadress i strid med nämnda varumärkesmanual. Agenten förvärvat genom detta Avtal ingen rätt till Huvudmannens varumärken och nyttjanderätten till varumärkena är begränsad till vad som föreskrivs i detta Avtal.
- 8.2 Agenten ska inte använda annat varumärke tillsammans med Huvudmannens varumärken utan Huvudmannens skriftliga samtycken. Agenten får vid sin förmedling av försäljningen av Huvudmannens Produkter inte använda andra varumärken, firmanamn, varukännetecken eller näringskännetecknen, som kan vara förväxlingsbara med Huvudmannens varumärken.
- 8.3 Agenten ska, varken under avtalstiden eller därefter vidta några åtgärder för att använda (inklusive som del av företagsnamn) eller ansöka om registrering för något av Huvudmannens varumärken eller något märke eller namn som är likt varumärkena på ett vilseledande sätt.
- 8.4 Agenten ska utan dröjsmål informera Huvudmannen om intrång eller misstänkt intrång i Huvudmannens Immateriella Rättigheter. Huvudmannen har dock ingen skyldighet att försvara sina rättigheter. Väljer Huvudmannen att försvara dem ska Agenten bistå Huvudmannen i den omfattning som Huvudmannen bedömer är nödvändigt.

- 8.5 Agenten bekräftar härmed att Huvudmannen exklusivt äger och är berättigad till nyttan av de Immateriella Rättigheter som används på, i förhållande till eller i anslutning till Huvudmannens verksamhet och Huvudmannens Produkter enligt detta Avtal och att all goodwill sammanhängande därtill är och ska fortsätta vara Huvudmannens egendom.
- 8.6 Huvudmannen har exklusiv äganderätt till och är berättigad till nyttan av alla de Immateriella Rättigheter vilka utvecklas av Agenten vid fullgörandet av detta Avtal. Agenten överlåter härmed alla framtida rättigheter och samtycker, för det fall sådana rättigheter inte överlåts automatiskt, till att på Huvudmannens begäran överlåta sådana Immateriella Rättigheter utvecklade av Agenten vid fullgörandet av detta Avtal. Denna bestämmelse ska fortsätta vara gällande också efter detta Avtals upphörande oberoende av orsak till upphörandet.

## 9 KONKURRENS OCH TYSTNADSPLIKT

- 9.1 Agenten får under detta Avtals löptid, varken direkt eller indirekt, utan skriftligt godkännande från Huvudmannen, inom Distriktet tillhandahålla tjänster eller produkter inom byggnadssektorn, agera som säljare, agent, byggentreprenör, importör eller distributör, eller annars delta i försäljning av produkter som direkt konkurrerar med Huvudmannens Produkter. Delaktighet i verksamheter som inte konkurrerar med Huvudmannens skall skriftligen godkännas av Huvudmannen.
- 9.2 Parterna förbinder sig att inte utan andra Partens skriftliga medgivande själva eller genom annan yppa vad Parterna till följd av detta Avtal eller annars erfarit om varandras angelägenheter under avtalstiden. Härvid undantas sedvanlig säljinformation avsedd för distribution i enlighet med Avtalet eller Huvudmannens anvisningar. Det åligger Agenten att snarast informera närstående och personal om denna bestämmelse.
- 9.3 Agenten är skyldig att hemlighålla all Konfidentiell Information och inte direkt eller indirekt avslöja någon Konfidentiell Information till annan person, firma eller bolag. Agenten får inte heller använda eller försöka använda Konfidentiell Information på sätt som kommer eller kan orsaka eller beräknas orsaka, skada eller förlust för Huvudmannen eller Huvudmannens Kunder, Leverantörer eller entreprenörer, och inte kopiera, överföra, kvarhålla eller ta bort någon Konfidentiell Information eller försöka åstadkomma detta. Agenten måste göra sitt yttersta för att förhindra avslöjande av Konfidentiell Information till tredje man förutom då sådant avslöjande godkänts av Huvudmannen eller vid utförandet av sina åtaganden i enlighet med detta Avtal eller annars då skyldighet föreligger enligt lag.
- 9.4 Agenten ska också tillse att anställda, underagent, eller annan uppdragstagare hos Agenten följer ovanstående sekretessåtaganden.
- 9.5 *[För varje brott mot konkurrensförbudet i punkt 9.1 eller mot sekretessåtagandet i punkt 9.3 ska Agenten erlægga [\*\*\*] kronor i vite.]*

## 10 AGENTENS ÅTAGANDEN

- 10.1 Agenten ska vid uppdragets fullgörande på bästa sätt tillvarata Huvudmannens intressen inom Distriktet. Agenten ska handla lojalt och redligt mot Huvudmannen och får inte i något avseende handla i strid med Huvudmannens intressen. Agenten ska följa de instruktioner som Huvudmannen från tid till annan lämnar samt utföra de arbetsuppgifter som särskilt specificerats i **Bilaga 1**.
- 10.2 Det åligger Agenten särskilt att
- a) göra ansträngningar för att inhämta anbud till avtal med Huvudmannen och därigenom verka för försäljning av Huvudmannens Produkter inom Distriktet enligt detta Avtal,
  - b) utan dröjsmål underrätta Huvudmannen om anbud som har upptagits och om andra omständigheter av betydelse för uppdraget som Agenten känner till. Agenten får inte, utan särskilt medgivande från behörig personal hos Huvudmannen, presentera

försäljningsvillkor som avviker från av Huvudmannen meddelade instruktioner, samt att

- c) följa Huvudmannens anvisningar. Agenten ska löpande ta del av den information och de upplysningar som Huvudmannen förmedlar samt efterleva direktiv från Huvudmannen. I detta ingår bl.a. att följa de rutiner som gäller och genom hela försäljnings- och leveransprocessen upprätthålla en god servicenivå gentemot Kund.
- 10.3 Agenten åtar sig att alltid behandla Kunder, och i övrigt att utöva sin verksamhet, med målsättningen att bibehålla och öka goodwillen, intresset och ryktet för Huvudmannens Produkter, Huvudmannen och Huvudmannens varumärken.
- 10.4 Agenten ska snarast informera Huvudmannen om varje omständighet som kan antas vara av betydelse för Huvudmannen, däribland misstanke om intrång i Huvudmannens Immateriella Rättigheter eller otillbörlig marknadsföring eller illojal konkurrens mot Huvudmannen.
- 10.5 Agenten åtar sig att utan rätt till provision eller annan ersättning samarbeta med Huvudmannens säljare verksamma utanför Distriktet i den omfattning ett sådant samarbete är ägnat till och behövs för att maximera försäljningen av Huvudmannens Produkter i Sverige.
- 10.6 Agenten åtar sig att samråda med Huvudmannen för det fall Agenten avser utöka sin verksamhet med andra verksamhetsområden eller bisysslor utöver sitt uppdrag enligt detta Avtal. Innan Agenten påbörjar uppdrag för annan part än Huvudmannen ska Huvudmannens skriftliga samtycken inhämtas. Oberoende av att sådant samtycke erhålls från Huvudmannen så ska nytt uppdrag inte påverka Agentens fullgörande av sitt uppdrag enligt detta Avtal.
- 10.7 Agenten åtar sig att enbart erbjuda Huvudmannens Produkter till försäljning enligt de för var tid gällande villkor och priser som fastställts av Huvudmannen. Huvudmannen kan när som helst ändra dessa villkor och priser och ska i sådant fall utan dröjsmål informera Agenten om sådana förändringar. Vid kontakt med Kunder ska Agenten informera om villkor och priser i så tidigt skede som möjligt.
- 10.8 Agenten åtar sig därutöver att följa de åtaganden som särskilt specificeras i Bilaga 1.

## 11 REKLAMATIONER FRÅN KUND

- 11.1 Agenten [ska/får] ta emot reklamationer från Kund vilka omgående skriftligen ska vidarebefordras till Huvudmannen. Agenten ska skyndsamt bidra till att reklamationer och garantiärenden reds ut och åtgärdas i syfte att få en positiv kund/ambassadör för Huvudmannen och dess varumärken. Agenten ska i varje enskilt fall vidta de åtgärder som av Huvudmannen anses nödvändiga efter överläggning med Agenten. Agenten äger inte träffa några överenskommelser med Kund i anledning av reklamationer utan samråd med Huvudmannen.
- 11.2 Om Agenten träffar en överenskommelse gällande en reklamation, som Huvudmannen inte godkänt och som Huvudmannen inte heller i efterhand godkänner, ska Agenten avstå från eventuella kostnader med anledning av överenskommelsen.

## 12 HUVUDMANNENS ÅTAGANDEN

- 12.1 Huvudmannen ska handla lojalt och redligt mot Agenten.
- 12.2 Det åligger Huvudmannen särskilt att:
- a) lämna Agenten prover, beskrivningar, prislistor och annat nödvändigt material beträffande Huvudmannens Produkter och tillhörande material samt övriga varor som omfattas av uppdraget enligt Avtalet,
- b) lämna Agenten de upplysningar som krävs för uppdragets fullgörande, och

- c) utan oskäligt uppehåll meddela Agenten att Huvudmannen har antagit eller avslagit ett anbud som Agenten tillställt Huvudmannen eller att ett avtal som Agenten förmedlat inte har fullgjorts.

12.3 Vidare åligger det Huvudmannen att:

- a) informera Agenten om Huvudmannens försäljningsstrategier,
- b) ansvara för rikstäckande kampanjer,
- c) hålla säljkonferens/kvartalsmöte för Huvudmannens säljare,
- d) vara Agenten behjälplig med planering av marknadsföring och utformning av annonser,
- e) arrangera vidareutbildningar för Agenten (kostnaden för sådan utbildning ska fördelas mellan Parterna enligt från tid till annan gjord överenskommelse),
- f) att tillsammans med Agenten årligen utvärdera och planera Agentens aktiviteter, samt
- g) att informera Agenten om annan säljare eller annan uppdragstagare kontrakteras för marknadsföring och försäljning av Huvudmannens Produkter inom Distriktet.

12.4 Huvudmannen ska utan oskäligt uppehåll underrätta Agenten, om Huvudmannen förutser att verksamhetens omfattning kommer att bli väsentligt mindre än vad Agenten skäligen kunnat vänta sig.

### 13 RÄTTEN TILL PROVISION

13.1 För sitt uppdrag med upptagande av anbud är Agenten berättigad till provision på av Huvudmannen under avtalstiden ingångna avtal om försäljning av Huvudmannens Produkter med Kunder inom Distriktet som kommit till stånd genom Agentens medverkan. Agenten har dock inte rätt till provision på försäljning till personal i tjänst hos Agenten om inte annat skriftligen överenskommit i förväg.

13.2 Provision beräknas i enlighet med **Bilaga 2**.

13.3 Rätten till provision förutsätter att det provisionsberättigande avtalet fullgörs av Kund. Om avtalet inte fullgörs av Kund utgår inte någon provision, om inte underlåtelsen beror på Huvudmannen.

13.4 Provisionen avser att ersätta Agenten för allt arbete och täcka Agentens samtliga kostnader i verksamheten. Annan rätt till ersättning, som inte framgår av detta Avtal, föreligger inte.

13.5 I Bilaga 2 angivna provisionssatser är att anse som maximal provision såvida inget annat anges i detta Avtal. Agenten har rätt och möjlighet att rabattera sin provision för att få till stånd en försäljning.

13.6 Provision enligt procentsatserna i Bilaga 2 ska utgå på nettoförsäljningspriset, dvs. det fakturerade och betalade beloppet med avdrag för kostnader såsom transportkostnader, försäkringskostnader, rabatter, förpackning, tullar, mervärdesskatt och andra avgifter.

13.7 Alla utgifter och kostnader som Agenten ådrar sig vid uppfyllandet av sina åtaganden enligt detta Avtal ska anses ingå i de provisionsutbetalningar som görs enligt detta avsnitt 13.

### 14 BORTFALL AV PROVISION

14.1 Agentens rätt till provision förutsätter att Kunden fullföljt sitt avtal med Huvudmannen. Agentens rätt till provision bortfaller om det visas att avtalet mellan Huvudmannen och

Kunden inte har fullföljts och att detta inte beror på Huvudmannen eller något förhållande på Huvudmannens sida.

- 14.2 I den mån Kunden inte erlägger full betalning till Huvudmannen har Agenten endast rätt till provision i proportion till vad som faktiskt betalats av Kunden.
- 14.3 Om Kunden har underlåtit att fullfölja avtalet på grund av att Huvudmannen utan Agentens samtycke har beviljat kunden anstånd med att göra det eller kommit överens med kunden om återgång av avtalet, påverkar detta inte Agentens rätt till provision.
- 14.4 För det fall Agentens rätt till provision bortfaller helt eller delvis och Huvudmannen redan utbetalat provision ska Agenten utan dröjsmål betala tillbaka det som betalats för mycket.
- 14.5 Om Huvudmannen till Agenten har utbetalat förskott på kommande provisioner innan bekräftelse på leveransorder lämnats, ska sådant förskott återbetalas till Huvudmannen för det fall att Kunden inte lägger någon leveransorder inom [*x månader/ ange tidsperiod*].
- 14.6 Avbeställer Kunden innan [*första*] leverans och Huvudmannen väljer att ta betalt av Kunden för nedlagd tid kan Agenten ha rätt till viss provision. Ersättningen bestäms från tid till annan.
- 14.7 Har Agenten helt eller delvis förlorat sin rätt till provision på ett avtal, ska uppgift om detta lämnas i den provisionsnota som avser det kvartal då rätten till provisionen bortföll. I provisionsnotan ska därvid anges skälet till att rätten till provisionen bortfallit.

## 15 PROVISIONENS UTBETALNING

- 15.1 Provisionen är intjänad och utbetalas [*ji förhållande till av Huvudmannen utförd leverans till Kund*] alt. [*ji förhållande till att Kunden erlägger betalning enligt det provisionsberättigande avtalet*].
- 15.2 [*Huvudmannen ska i samband med att faktura skickas till Kund översända kopia till Agenten. Agenten ska därefter tillställa Huvudmannen faktura avseende provision.*]
- 15.3 Huvudmannen ska senast en månad efter utgången av varje kvartal ge Agenten en provisionsnota med uppgift om den provision som är intjänad under kvartalet. Provisionsnotan skall innehålla alla uppgifter av betydelse för beräkningen av provisionen.
- 15.4 Provisionen ska betalas inom en månad efter utgången av det kvartal då provisionen är intjänad.
- 15.5 Betalning av provisionen ska göras till Agentens kontonummer vilket från tid till annan skriftligen meddelas Huvudmannen.

## 16 EFTERPROVISION

- 16.1 Agenten ska i samband med att Avtalet upphör upprätta en förteckning över de kundkontakter av betydelse som Agenten tagit under uppdragstiden, men som ännu inte lett till avtal.
- 16.2 Agenten har rätt till efterprovision på avtal som Agenten medverkat till och som leder till leverans och betalning från Kund, men som ingåtts efter det att uppdraget har upphört:
- om avtalet ingåtts under sådana omständigheter som framgår av avsnitt 13 och 14 och Agenten och Huvudmannen har tagit emot Kundens anbud under uppdragstiden, eller
  - om avtalet har kommit till stånd huvudsakligen genom Agentens medverkan under uppdragstiden och det har ingåtts inom skälig tid efter det att uppdraget har upphört. Skälig tid enligt denna bestämmelse är inom [*x månader*] från uppdragets upphörande, om inte omständigheterna uppenbarligen föranleder annat.

16.3 Efterprovision ska beräknas i förhållande till uppdragets omfattning och anses intjänad i olika steg i enlighet med vid var tid gällande **Bilaga 3**.

## 17 FÖRSÄLJNINGS- OCH LEVERANSPROGNOS OCH ÅRLIGT MINSTA FÖRSÄLJNINGSÅTAGANDE

17.1 Agenten ska senast den [\*\*\*] varje år förse Huvudmannen med en prognos över den försäljnings- och leveransvolym som Agenten uppskattar för kommande kalenderår.

17.2 Parterna ska senast den [\*\*\*] varje år överenskomma om ett årligt minsta försäljnings- och leveransåtagande för kommande kalenderår ("**Årligt Minsta Försäljningsåtagande**").

17.3 Årligt Minsta Försäljningsåtagande för det första året av detta Avtals giltighet framgår av **Bilaga 4**. *[Parterna är överens om att Årligt Minsta Försäljningsåtagande enligt Bilaga 4 ska reduceras proportionerligt i förhållande till när under året som detta Avtal träder i kraft.]*

17.4 *[Uppnår Agenten inte Årligt Minsta Försäljningsåtagande har Huvudmannen möjlighet att enligt punkt 19.3 säga upp Avtalet till omedelbart upphörande.]*

## 18 AVTALSTID OCH UPPSÄGNING

18.1 Avtalet träder i kraft vid detta Avtals undertecknande *[alt: den \*\*\*]* och gäller tillsvidare.

18.2 Uppsägningstiden är en månad under den första tolv månadersperioden av avtalstiden. Uppsägningstiden förlängs sedan med ytterligare en månad för varje ny påbörjad tolv månadersperiod av avtalstiden till dess att uppsägningstiden uppgår till sex månader.

18.3 Uppsägningen ska vara skriftlig och tillställas behörig ställföreträdare eller av denne anvisad mottagare.

## 19 FÖRTIDA UPPSÄGNING

19.1 Endera Parten har rätt att skriftligen säga upp detta Avtal till omedelbart upphörande om

- a) den andra Parten underlåtit att fullgöra sina förpliktelser enligt detta Avtal eller lagen (1991:351) om handelsagentur och avtalsbrottet är av väsentlig betydelse för Part, förutsatt att den andra Parten inte vidtagit rättelse senast 30 dagar efter skriftlig anmodan härom; eller
- b) det annars finns viktig grund för att frånträda Avtalet i förtid.

19.2 Huvudmannen äger vidare rätt att säga upp detta Avtal till omedelbart upphörande om

- a) Ledningen eller ägandeförhållandena hos Agenten förändras, om Agenten gör sig av med en betydande del av sin verksamhet eller sina tillgångar eller om Agenten vidtar åtgärder som allvarligt kan påverka försäljningen av Huvudmannens Produkter inom Distriktet,
- b) Agenten bryter mot konkurrensförbudet i avsnitt 9 ovan,
- c) Agenten till följd av sjukdom eller av annat skäl varit förhindrad att uppfylla sina skyldigheter enligt Avtalet under en sammanhängande period om 90 dagar,
- d) Agenten har uppträtt i strid med TMF:s vid var tid gällande etiska regler, code of conduct eller andra från tid till annan framtagna policys,
- e) Agenten ställt in sina betalningar, begärts i konkurs, inlett ackordsförhandlingar, är föremål för företagsrekonstruktion eller utmätning, blivit förordnad god man eller annars kan antas ha kommit på obestånd.

19.3 *[För det fall Huvudmannen efter utvärdering kommer fram till att Agenten inte har uppfyllt sitt Årliga Minsta Försäljningsåtagande enligt avsnitt 17 har Huvudmannen rätt att säga upp Avtalet till omedelbart upphörande.]*

19.4 Part som vill säga upp Avtalet till omedelbart upphörande ska göra detta utan oskäligt uppehåll efter det att Parten fick eller borde ha fått kännedom om den omständighet som denne åberopar. Uppsägningen ska vara skriftlig.

*Kommentar: Agenten är inte bunden av strängare avtalsvillkor än vad som anges i lag (motsvarande punkt 19.1). Vad som anges i punkt 19.2 är en exemplifiering av avtalsbrott eller vad som annars kan anses som viktig grund för uppsägning. Hävningsrätten är ömsesidig.*

## 20 AVGÅNGSVEDERLAG

20.1 När Avtalet upphör har Agenten rätt till skäligt avgångsvederlag, om och i den mån:

- a) Agenten har tillfört Huvudmannen nya kunder eller väsentligt ökat handeln med den befintliga kundkretsen och Huvudmannen kommer ha väsentlig fördel av förändringen, och
- b) avgångsvederlag är skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter, särskilt Agentens förlust av provision av avtal med de i första punkten angivna kunderna.

Om förutsättningarna i a) och b) inte är uppfyllda utgår inte avgångsvederlag. Parterna är medvetna om att merparten av Huvudmannens Produkter utmärks bl.a. av att varje enskilt objekt har förhållandevis högt försäljningspris och att återkommande försäljningar till samma kund normalt inte kommer ifråga.

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

20.3 Agenten har inte rätt till avgångsvederlag om

- a) Huvudmannen säger upp Avtalet på grund av att Agenten uppsåtligt eller av vårdslöshet väsentligt åsidosatt sina förpliktelser gentemot Huvudmannen och åsidosättandet är av sådant slag som ger Huvudmannen rätt att säga upp Avtalet med omedelbar verkan enligt punkt 19.1 a, eller
- b) Avtalet upphör till följd av Agentens konkurs, eller
- c) Agenten i samförstånd med Huvudmannen överlåter agenturen till någon annan.

20.4 Om Agenten själv säger upp Avtalet, har Agenten rätt till avgångsvederlag endast om

- a) uppsägningen grundas på en omständighet på Huvudmannens sida av sådant slag som ger Agenten rätt att säga upp Avtalet med omedelbar verkan enligt punkt 19.1, eller
- b) det på grund av Agentens ålder eller sjukdom eller liknande förhållande inte skäligen kan krävas att Agenten fortsätter sin verksamhet.

20.5 Agenten förlorar sin rätt till avgångsvederlag om Agenten inte inom ett år från det att Avtalet upphörde meddelar Huvudmannen att Agenten kräver sådant vederlag.

## 21 FÖLJDER AV AVTALETS UPPHÖRANDE

21.1 Vid Avtalets upphörande upphör endast Agentens skyldighet att marknadsföra och sälja Huvudmannens Produkter till Kunder. Om inget annat skriftligen överenskommes med Huvudmannen kvarstår Agentens skyldighet att fullfölja redan ingångna avtal med Kunder till och med att slutbesiktning skett och slutliga åtgärder vidtagits. För sådant arbete fortsätter detta Avtal att gälla i tillämpliga delar till dess uppdragen är slutförda.

Avslutar Agenten, oavsett anledning, pågående uppdrag i förtid har Agenten endast rätt till provision i relation till den intjäning Agenten haft enligt Bilaga 3.

- 21.2 Vid Avtalets upphörande har Huvudmannen rätt att, istället för att Agenten fullföljer sina uppdrag enligt punkt 21.2, ta över pågående uppdrag från Agenten för slutförande av Huvudmannen. Om Huvudmannen utnyttjar sin rätt till övertagande har Agenten endast rätt till provision i relation till den intjäning Agenten haft enligt Bilaga 3.
- 21.3 Har Avtalet upphört ska Agenten, utöver vad som gäller enligt punkterna 21.2 och 21.3, till dess Huvudmannen själv kan bevaka sina intressen, vidta sådana åtgärder som är nödvändiga för att skydda Huvudmannen mot förlust, om det inte därav uppkommer betydande kostnad, olägenhet eller ekonomisk risk för Agenten. Agenten har rätt till skälig ersättning för åtgärderna.
- 21.4 För det fall Huvudmannen har utfärdat en orderbekräftelse till Kund före Avtalet sagts upp åligger det Huvudmannen att fullfölja en sådan order och ersätta Agenten i enlighet med detta Avtal förutsatt att Avtalet inte sagts upp av Huvudmannen enligt punkt 19.1 eller 19.2.
- 21.5 Om inget annat meddelas av Huvudmannen fortsätter Agentens tillstånd att använda Huvudmannens varumärken och material att gälla för de fortsatta uppdrag Agenten har enligt punkt 21.2 till dess att dessa är avslutade. Övrig användning av Huvudmannens varumärke och material ska upphöra samtidigt som Avtalet upphör, oavsett anledning. Därefter äger Agenten ingen rätt att på något sätt använda Huvudmannens varumärken och material utöver vad som angivits i denna punkt 21.7.
- 21.6 Då detta Avtal upphör att gälla, oavsett anledning, ska Agenten genast till Huvudmannen återlämna allt skriftligt material och annat marknadsföringsmaterial eller annan kommersiell eller industriell information, som Agenten besitter och som relaterar till Huvudmannens Produkter, Huvudmannen, Kunderna, entreprenörerna eller Leverantörerna. Detta avser även information, såväl muntlig som skriftlig, avseende presumtiva eller föreslagna kunder och leverantörer eller annan kund- och leverantörsinformation. Till undvikande av missförstånd utgör sådan information Huvudmannens egendom.

## 22 SKADESTÅND OCH AVRÄKNINGSRÄTT

- 22.1 Underlåter Part att fullgöra sina skyldigheter enligt detta Avtal eller lagen (1991:351) om handelsagentur, är sådan Part skyldig att ersätta den andra Parten för sådan skada som åsamkats den andra Parten som en direkt följd av underlåtenheten.
- 22.2 Upphör Avtalet att gälla till följd av den ena Partens konkurs, har den andra Parten rätt till ersättning för den skada som uppkommer på grund därav.
- 22.3 Om ett avtal mellan Huvudmannen och Kund inte kommer till stånd eller inte fullföljs av Kunden, och det beror på Agenten eller något förhållande på dennes sida, ska Agenten ersätta Huvudmannens skada enligt 22.1. Ersättning till Huvudmannen ska utgå med lägst [*x kronor*] i varje enskilt fall.
- 22.4 Drabbas Huvudmannen av kostnader eller annan ekonomisk skada till följd av att Agenten lämnat felaktiga uppgifter eller till följd av annat förhållande som beror på Agenten, ska sådan kostnad och skada i sin helhet bäras av Agenten.
- 22.5 Part som vill kräva skadestånd av den andra Parten ska meddela detta utan oskäligt uppehåll efter det att Parten fick eller borde ha fått kännedom om de omständigheter som ligger till grund för kravet. Gör Parten inte det, förlorar Parten rätten till skadestånd utom i fall när den andra Parten har handlat grovt vårdslöst eller i strid mot tro och heder.
- 22.6 Huvudmannen har rätt att innehålla betalning till Agenten avseende krav på ersättning för skada eller annan fordran i anledning av Avtalet, om Huvudmannen skriftligen redovisar skälen för detta.

22.7 Huvudmannen har också rätt att kvittningsvis avräkna skadeståndskrav och annan fordran mot Agenten i anledning av Avtalet, mot Agentens inestående och upparbetade provisioner eller annan ersättning enligt Avtalet. Huvudmannen ska skriftligen underrätta Agenten om avräkning.

### 23 MEDDELANDEN

23.1 Eventuella meddelanden ska sändas med bud, rekommenderat brev, fax eller e-post till den adress som angivits i detta Avtal eller annars meddelats Part. Bevis på att meddelande levererats ska ses som bevis på att meddelande mottagits.

23.2 Meddelandet ses som levererat;

- a) med bud: vid leverans;
- b) med rekommenderat brev: fem (5) dagar efter överlämnande för postbefordran;
- c) med fax: vid sändning, förutsatt att meddelandet dessutom skickats med post samma dag;
- d) med e-post: vid mottagande, förutsatt att meddelandet dessutom skickats med post samma dag.

Eventuell ändring av Parts adress ska meddelas i enlighet med detta avsnitt 22.5.

### 24 FORCE MAJEURE

24.1 Part är befriad från påföljd för underlåtenhet att fullgöra sina förpliktelser enligt detta Avtal, om underlåtenheten har sin grund i omständighet av det slag som anges nedan ("**Befriande Omständighet**") och omständigheten förhindrar, avsevärt försvårar eller försenar fullgörande därav. Såsom Befriande Omständighet ska ses arbetskonflikt eller någon annan orsak utanför Parternas kontroll såsom brand, hårt väder, militär mobilisering, uppror, anhållan, konfiskering, kvarstad, strömavbrott och för fel eller dröjsmål av underleverantör under samma omständigheter.

24.2 Part som önskar åberopa en Befriande Omständighet enligt föregående stycke ska utan oskäligt dröjsmål skriftligen underrätta den andra Parten. Om underrättelsen inte sker enligt föregående mening bortfaller rätten att åberopa sådan Befriande Omständighet.

24.3 Parterna ska göra vad som skäligen kan begäras för att begränsa sin skada för det fall det föreligger en Befriande Omständighet.

### 25 ÖVRIGT

25.1 Detta Avtal med bilagor utgör hela överenskommelsen mellan Parterna i förhållande till det som regleras i Avtalet. Innehållet i detta Avtal ersätter tidigare avtal och överenskommelser, muntliga och skriftliga i anslutning här till.

25.2 Tillägg till och ändringar av detta Avtal ska, för att vara gällande, avfattas skriftligen och vara undertecknade av behöriga ställföreträdare för båda Parterna.

25.3 Agenten har inte rätt att helt eller delvis överlåta eller pantsätta sina rättigheter och/eller skyldigheter enligt detta Avtal utan Huvudmannens föregående skriftliga godkännande.

25.4 Skulle någon bestämmelse i Avtalet eller del därav befinnas ogiltig, ska detta inte påverka giltigheten av resterande Avtal. För det fall sådan ogiltighet uppstår ska Parterna söka nå en överenskommelse som uppfyller syftet med bestämmelsen och som inte kan anses ogiltig.

## 26 LAGVAL OCH TVISTLÖSNING

- 26.1 Detta Avtal ska tolkas i enlighet med svensk lag.
- 26.2 Tvist i anledning av detta Avtal ska, om tvisteföremålets värde inte överstiger [100 000 kronor], avgöras av allmän domstol.
- 26.3 Tvist avseende ett belopp överstigande [100 000 kronor] ska slutligt avgöras genom skiljedom administrerat vid Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitut ("Institutet").
- 26.4 Institutets Regler för Förenklat Skiljeförfarande ska gälla om inte Institutet med beaktande av målets svårighetsgrad, tvisteföremålets värde och övriga omständigheter bestämmer att Reglerna för Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitut ska tillämpas på förfarandet. I sistnämnda fall ska Institutet också bestämma om skiljenämnden ska bestå av en eller tre skiljemän.
- 26.5 Parterna förbinder sig, utan begränsningar i tiden, att inte avslöja förekomsten av eller innehållet i skiljedom i anledning av detta Avtal eller information om förhandlingar, skiljeförfarande eller medling i anledning av detsamma. Vad som föreskrivs i denna punkt gäller inte såvida annat följer av lag, annan författning, myndighets bud, borsregler eller god sed på aktiemarknaden eller annars erfordras för doms verkställighet.

---

Detta Avtal har upprättats i två exemplar varav Parterna tagit varsitt.

[Ort] den [\*\*]

[Ort] den [\*\*]

**HUVUDMANNEN**

**AGENTEN**

---

[Namnförtydligande]

---

[Namnförtydligande]

---

[Namnförtydligande]

---

[Namnförtydligande]

## **BILAGA 1 – AGENTENS ARBETSUPPGIFTER OCH ÅTAGANDEN**

1. I Agentens arbetsuppgifter ingår bl.a. följande.

*[Definiera tydligt vad som ingår i uppdraget och vilken medverkan som krävs av Agenten i affärens olika faser, t.ex. de olika stegen "från ax till limpa"]*

FÖRLAGA FÖR AGENTAVTAL

## **BILAGA 2 – PROVISIONENS STORLEK M.M.**

Agenten erhåller provisionsersättning enligt följande procentsatser:

*Om intjänande ska ske i flera steg → Använd Bilaga 3, men observera att intjänande i så fall innebär att provision kan förfalla till betalning vid respektive uppfyllt steg och oavsett betalning från kund.*

FÖRLAGA FÖR AGENTAVTAL

## BILAGA 3 – EFTERPROVISIONENS STORLEK M.M.

### [Förslag på olika skrivningar]

1. I enlighet med uppdragets omfattning som det anges i Avtalet intjänas provisionen i olika steg baserat på uppdragets olika moment.

#### Alternativ 1:

##### Steg 1 (order)

[\*\*] procent av provisionen är intjänad när Huvudmannen har bekräftat Kundens leveransorder.

##### Steg 2 (leverans)

[\*\*] procent av provisionen är intjänad när första leverans har skett till Kunden,

[\*\*] procent av provisionen är intjänad när andra leverans har skett till Kunden,

##### Steg 3 (slutreglering)

[\*\*] procent av provisionen är slutligen intjänad när Kunden fullgjort avtalet gentemot Huvudmannen (dvs. full betalning har skett).

#### Alternativ 2:

##### Steg 1 (avtalets undertecknande)

[\*\*] procent av provisionen är intjänad när Huvudmannen och Kunden ingått avtal om köp av Huvudmannens Produkter.

##### Steg 2 (slutlig order från Kund)

[\*\*] procent av provisionen är intjänad när Huvudmannen har bekräftat Kundens leveransorder.

##### Steg 3 (leverans av byggsats och övriga leveranser)

[\*\*] procent av provisionen är intjänad när leverans av byggsats och övriga underleveranser har skett till Kunden.

##### Steg 4 (slutreglering)

[\*\*] procent av provisionen är intjänad när Kunden fullgjort avtalet gentemot Huvudmannen (dvs. full betalning har skett).

*Kommentar: enligt tvingande bestämmelser i 11 § agentlagen är agenten inte bunden av avtalsvillkor som innebär att provisionen är intjänad senare än då tredje man har fullgjort avtalet eller skulle gjort det, om Huvudmannen hade fullgjort avtalet som han borde. Agenten kan därför inte bli bunden av villkor som anger att provisionen är intjänad t.ex. efter slutbesiktning eller att kunden flyttat in (förutsatt att inte slutlig betalning ska ske vid något av dessa tillfällen).*

2. Agenten erhåller provisionersättning enligt följande procentsatser:

- i. Huvudmannens produkter i form av [\*\*] antal husmodeller:[\*\*] procent,
- ii. Huvudmannens produkter i form av [\*\*] antal husmodeller:[\*\*] procent,
- iii. Övriga Huvudmannens produkter (t.ex. sidobyggnader) [\*\*] antal: [\*\*] procent.

Fördelningen ovan av provisionssatser i förhållande till sålda Huvudmannens Produkter gäller per kalenderår.

3. Provisionen ska utbetalas i förhållande till av Huvudmannen utförd leverans till Kund samt efter utförd slutbetalning från Kunden till Huvudmannen enligt följande modell:

- i. [\*\*] procent av provisionen betalas efter första leveransen från Huvudmannen till

- Kunden,
- ii. [\*\*] procent provisionen betalas när Kunden till Huvudmannen betalat för [första och andra] leveranserna.

FÖRLAGA FÖR AGENTAVTAL

**BILAGA 4 – ÅRLIGT MINSTA FÖRSÄLJNINGSÅTAGANDE**

FÖRLAGA FÖR AGENTAVTAL