

Distribution i egen eller annans regi

Vid en marknads lansering av en produkt är valet av exploateringsform en av de viktigaste frågorna som företaget har att ta ställning till. Ska en ny produkt lanseras av ett nystartat företag måste i regel tillverkning och försäljning ske genom den egna organisationen. Skälet till detta är att det vanligtvis är svårt att hitta intresserade samarbetspartners innan produkten blivit inarbetad och etablerad.

Exploatering i egen regi

Det ska dock framhållas att många företag ser fördelar med att exploatera sin produkt i egen regi. Den främsta fördelen är att ha kontroll över hela processen allt ifrån produktens utseende, funktion och kvalitet till marknadsföringskoncept. Därtill kan all know-how som byggs upp inom såväl tillverkning som försäljning stanna inom företaget. Exploatering i egen regi är dock resurskrävande och fordrar kompetent personal och tillgång till ett betydande kapital. Denna exploateringsform är därför förenad med större risker jämfört med många andra former.

Licensiering och liknande former för exploateringen

Att låta annan tillverka produkten är mindre riskbetonat. Exempel på sådana samarbetsformer är licensiering, legotillverkning eller underleveranser med egen slutmontering.

En licensiering innebär i regel att produktbolaget (licensgivaren) licensierar ut en rättighet till annan att tillverka och sälja produkten på viss marknad. Ersättning kan utgå med en engångsroyalty vid avtalets ingående som ersättning för tillgången till know-how, samt en löpande

royalty beräknad på nettoförsäljningsvärdet av alla exemplar av produkten som licenstagaren säljer under avtalet. Licensgivning ger produktbolaget (licensgivaren) stora fördelar i form av kapitalbindning. Dessutom är den ekonomiska risken låg. Skulle licenstagaren vara framgångsrik finns stora möjligheterna till vinst. Vid en felsatsning blir förlusterna begränsade eftersom kostnaderna för produktionen och marknadsinsatserna tas av licenstagaren. Licensavtal innehåller normalt också en exitmöjlighet om licenstagaren inte uppnår viss minimiförsäljning.

Den största nackdelen med licensgivning är förlorad kontroll över tillverkning och försäljning. Risken är också att licenstagaren på sikt försöker göra produkten till "sin egen".

Ett ytterligare alternativ kan vara att låta ett eller flera företag tillverka produkten som legotillverkare. Arrangemanget har i stort sett samma fördelar och nackdelar som licensering, dock med skillnaden att produktbolaget själv tar hand om försäljningen. Vanliga nackdelar med detta arrangemang är svårigheter att hitta leverantörer som upprätthåller rätt pris och är pålitliga när det gäller leveranser och kvalitet. Det krävs också ofta stora resurser för administration och övervakning av underleverantörerna.

Försäljning genom annan

Försäljning av produkter genom annan kan ske i många olika former. Det finns en rad olika avtalsmodeller för hur ett sådant samarbete kan vara reglerat. De vanligaste formerna för sådana distributionsmodeller i Sverige är:

Agentavtalet

Återförsäljaravtalet

Kommissionsavtalet

Franchiseavtalet

Såväl i dagligt tal som i skriftliga avtal är det vanligt att man använder begreppen "agent" och "agentur" utan att det

klart framgår om man avser ett agent-, ett återförsäljar- eller ett kommissionsförhållande. Det kan därför vara lämpligt att reda ut begreppen.

Enligt svensk rätt är en *handelsagent* en näringsidkare som avtalat med en annan (huvudmannen) att inhämta anbud till huvudmannen eller att ingå avtal i huvudmannens namn (1 § lagen om handelsagentur). I regel erhåller agenten ersättning i form av provision på försäljningen.

En *återförsäljare* köper huvudmannens produkter och säljer dessa vidare i eget namn och för egen räkning. Förtjänsten som återförsäljaren kan tillgodogöra sig är marginalen mellan inköpspriset och försäljningsintäkten.

För att kommission i kommissionslagens mening ska föreligga krävs att fem rekvisit är uppfyllda. Det ska föreligga (i) ett uppdrag (ii) att för en annan persons räkning (iii) men i eget namn (iv) sälja eller köpa (v) lös egendom. Den som har åtagit sig uppdraget kallas *kommissionär*. Ersättning till kommissionären utgår i form av provision på avtalen.

Franchising i sin tur är en blandning av olika distributionsmodeller. Liksom återförsäljaren säljer franchisetagaren produkterna i eget namn och för egen räkning. Den största olikheten i förhållande till återförsäljararrangemanget är att franchisetagaren knyts närmare leverantören (franchisegivaren) genom detaljerade föreskrifter om hur marknadsföringen ska ske. Franchiseavtalet kan sägas vara en kombination av ett återförsäljaravtal och ett licensavtal avseende användningen av franchisegivarens varumärken och andra kännetecken samt know-how. Försäljningen sker i ett enhetligt affärskoncept som tillämpas av alla franchisetagare som ingår i systemet.

Val av försäljningsform

Vid val av försäljningsform bör man hålla i minnet att lagstiftningen mellan agenter och kommissionärer å ena sidan

skiljer sig från vad som gäller för återförsäljare, licenstagare eller franchisetagare å andra sidan. Inom svensk rätt, och även inom de övriga EU-ländernas lagstiftningar, finns tvingande lagstiftning till förmån för agenter och kommissionärer. Bl a finns tvingande lagstiftning om ersättning till agenter eller kommissionärer vid avtalets upphörande. Sådan lagstiftning saknas för återförsäljare, licenstagare och franchisetagare. Inom konkurrenslagstiftningen är det emellertid tvärtom. Agenter och kommissionärer omfattas normalt inte av konkurrenslagstiftningen. För återförsäljar-, licens- och franchiseförhållanden finns däremot restriktiva regler.

INTER, och framförallt advokaten Andreas Hagen, biträder regelbundet företag vid avtalsskrivning och övriga frågor relaterade till distributionsrätten.