



Verkoopkanalen in de Golfstaten

EEN VOORBEREIDING IS HALF HET WERK

De economieën in de Golfstaten richten zich niet meer uitsluitend op olie. Ze moderniseren, groeien gestaag en focussen zich op diversificatie. Het product dat verkocht wordt is hetzelfde als in de rest van de wereld. De wijze waarop het verkocht wordt, is wezenlijk anders. Het opzetten van een verkoopkanaal in Bahrein, Koeweit, Oman, Qatar, Saudi-Arabië en de VAE vergt dan ook een gedegen voorbereiding.

TEKST: Hans Van Velzen van Van Velzen C.S., International Legal Architecture and Consulting

EIGEN SPECIFIEKE REGELS EN VOORSCHRIFTEN

Bij de aanstelling van distributeurs, agenten, franchisenemers, commissie gerelateerde relaties ... in de Golfstaten kan je kiezen voor het Belgisch of Nederlands recht. Het respecteren hiervan is echter niet afdwingbaar.

In de VAE gelden drie 'Reseller Wetten'. Deze weten omvatten elk nog een uitgebreide hoeveelheid regels. Zo moet een reseller in de VAE de VAE nationaliteit hebben. Is de reseller een rechtspersoon dan moeten de aandeelhouders een VAE nationaliteit hebben. Ook verkopen is in de VAE voorbehouden aan VAE burgers. Een lokale commerciële agent is daar noodzakelijk.

Ook in Saudi-Arabië gelden deze regels voor resellers. In Oman, Bahrein en Koeweit is een minderheidsbelang van maximaal 49% door buitenlanders mogelijk.

EEN VERSCHIL TUSSEN THEORIE EN PRAKTIJK

Een reseller wordt contractueel aangesteld als agent of distributeur met bepaalde beperkingen. In het contract staat vermeld dat de samenwerking wordt beëindigd als de reseller niet voldoet. De werkelijkheid is echter anders. Eens een VAE reseller is aangesteld is de samenwerking verbreken erg moeilijk, zo niet onmogelijk. De bescherming van een VAE reseller gaat bij-

zonder ver. Toch stelt de regel dat de reseller enkel de maximale bescherming geniet als de overeenkomst onder de Commercial Agency Law valt. Hiervoor moet de overeenkomst geregistreerd, gecertificeerd en gelegaliseerd worden door een VAE ambassade. Als je opteert om in de VAE geen uitgebreid contract (met rechts- en forumkeuze) te gebruiken, geldt onvermijdelijk het VAE recht. Nu ook als de rechts- en forumkeuze wel zijn opgenomen, geldt behoudens uitzonderingen ook het VAE recht. De relatie met een reseller wordt in de VAE immers gezien als van publieke orde. Daarvan wijkt een VAE rechtbank niet af. Een arbitragebeding kan een oplossing bieden.

Daarnaast heeft iedere Golfstaat zijn eigen opmaak- en registratievereisten.

EXCLUSIVITEIT

Als je opteert voor een reseller agreement, die in overeenstemming met de VAE Commercial Agency Law wordt geregistreerd in het Commercial Agencies Register, ontstaat automatisch exclusiviteit. Dit moet zelfs niet expliciet vermeld staan in het contract. De reikwijdte van exclusiviteit kan echter wel worden ingeperkt, door het territorium te beperken tot één emiraat. Dit moet je dan wel duidelijk in de overeenkomst opnemen. Let wel, in de VAE mag maximaal één reseller in het overeengekomen territorium worden aangesteld. Dit is anders in Bahrein, waar exclusiviteit enkel wordt aangenomen als dit expliciet in de overeenkomst vermeld is. In Saudi-Arabië, Koeweit en Oman mogen dan weer wel meerdere

agenten worden aangesteld.

TEN EEUWIGE DAGE

Een overeenkomst voor bepaalde tijd is slecht onder bepaalde voorwaarden bindend in de VAE. In de praktijk is een geregistreerde agency agreement voor altijd geldig. In Koeweit en Bahrein kan wel een tijdsclausule worden ingesloten.

Het voorgaande maakt duidelijk dat het beëindigen van een overeenkomst met een VAE reseller een bijna onmogelijke opgave is. Een forse compensatie is onvermijdelijk. Bovendien kan een dispuut of onregelmatige beëindiging van een overeenkomst met een VAE reseller leiden tot een importverbod. In Bahrein kan de overeenkomst eenzijdig worden beëindigd als hiervoor een goede reden is. De argumentatie moet wel voorgelegd worden aan een speciaal comité.

REPRESENTATION LETTERS

Resellers in Golfstaten vragen om Representation Letters. Zo kunnen ze potentiële afnemers tonen dat ze een bepaalde onderhandelings- of verkoopvertegenwoordigingsbevoegdheid hebben. Een Representation Letter zorgt al snel tot de positie van reseller, op grond waarvan de bescherming onder het betreffende recht kan worden ingeroepen. En we weten wat dat betekent ... Wees dus uiterst behoedzaam bij de uitgifte van een Representation Letter.

De regels en geplogenheden hoeven je zeker niet af te schrikken. Wel is een goede voorbereiding een must. Voor meer informatie mail je naar petra.vanbouwelen@voka.be.