

Contracten met tussenpersonen in de Golfstaten

Voor altijd en eeuwig

De economieën in de Golfstaten richten zich niet meer uitsluitend op olie. Ze moderniseren, groeien gestaag en focussen 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, Saoedi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten vraagt dan ook een gedegen voorbereiding.

Bij de aanstelling van distributeurs, agenten, franchisenemers of relaties die op commissiebasis werken (resellers) in de Golfstaten staat het een ondernemer vrij om te kiezen voor het Belgisch of Nederlands recht. Het respecteren hiervan is echter niet afdwingbaar. In de Verenigde Arabische Emiraten (VAE) bijvoorbeeld gelden drie wetten met betrekking tot *resellers*. Deze wetten bevatten elk een grote hoeveelheid regels. Zo moet een reseller in de VAE de nationaliteit van de VAE 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 dus noodzakelijk. In Saoedi-Arabië gelden deze regels voor resellers eveneens. In Oman, Bahrein en Koeweit is een minderheidsbelang van maximaal 49% door buitenlanders mogelijk.

Theorie en praktijk

Een exporteur neemt in de contracten met agenten of distributeurs graag bepaalde beperkingen op. Bijvoorbeeld dat de samenwerking wordt beëindigd als de reseller niet voldoet aan de

eisen van de principaal. In de Golfstaten zit de werkelijkheid anders in elkaar.

Als bijvoorbeeld in de VAE een reseller eenmaal is aangesteld, dan is het erg moeilijk, zo niet onmogelijk om de samenwerking te verbreken. De bescherming van een VAE-reseller gaat bijzonder ver. Een reseller geniet maximale bescherming als de overeenkomst onder de Commercial Agency Law valt. Hiervoor moet de overeenkomst geregistreerd, gecertificeerd en gelegaliseerd worden door een ambassade van de VAE.

Als een ondernemer in de VAE een reseller aanstelt, geldt al snel het VAE-recht. Dit is sowieso het geval als een ondernemer geen rechts- en forumkeuze in het contract opneemt. Maar ook als dat wel is gedaan, geldt, op enkele uitzonderingen na, het VAE-recht. Dat komt doordat de relatie met een reseller in de VAE wordt gezien als 'van publiek belang', waarop van rechtswege lokaal recht van toepassing is. Een oplossing kan zijn om in het contract een arbitragebeding op te nemen.

Overigens heeft iedere Golfstaat zijn eigen opmaak- en registratievereisten voor contracten.





Dubai is de hoofdstad van het gelijknamige emiraat en onderdeel van de Verenigde Arabische Emiraten.

Exclusiviteit

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

Voor altijd en eeuwig

Een overeenkomst voor bepaalde tijd is slechts 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 overeen-

komst met een VAE-reseller een bijna onmogelijke opgave is. Een forse compensatie is vrijwel 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 zogenoemde *representation letters*. Zo kunnen ze potentiële afnemers tonen dat ze een bepaalde onderhandelings- of verkoopvertegenwoordigingsbevoegdheid hebben. Wees voorzichtig met het verstrekken van deze verklaringen. Een representation letter zorgt er namelijk al snel voor dat de reseller onder de bescherming van het betreffende recht valt, met alle hierboven beschreven lastigheden. Al deze regels en gebruiken hoeven een ondernemer zeker niet af te schrikken. Wel is een goede juridische voorbereiding noodzakelijk. ●●●