



Hvordan får man gang i salget efter genåbningen? Kommissionsaftaler kan være løsningen



Anette Moll Berg
Partner

Konsekvenserne af nedlukningen i den danske detailbranche som følge af COVID-19 er hårde for mange danske virksomheder, som oplever faldende efterspørgsel fra detailhandlen, især den del som sker fra fysiske butikker.

En del detailbutikker udenfor centrene er begyndt at genåbne, men den lange lukkeperiode har betydet, at der kun er begrænset likviditet til at indkøbe nye varer, der kan efterkomme den efterspørgsel, der faktisk er fra forbrugerne.

Det betyder, at mange virksomheder må overveje at hjælpe forretningerne til at have et attraktivt vareudbud, som kan skabe noget efterspørgsel og salg.

COVID-19 og nedlukningen har betydet, at forhandlere og butikker ikke kan indkøbe varer på sædvanlige betalingsvilkår. Leverandørerne tør ikke give distributørerne yderligere kredit både af hensyn til deres egen likviditet og på grund af risikoen for, at forhandlerne går konkurs. Men hvad kan man så gøre, hvis ikke handelsforholdet skal gå helt i stå?

I det følgende sætter vi fokus på én af de muligheder, som kan overvejes, nemlig kommissionssalg. Vi belyser nogle af de udfordringer, som et kommissionærforhold kan medføre.

Hvad betyder kommissionær og hvorfor kan det være en fordel?

En kommissionær er i Kommissionsloven defineret som *"den, som har påtaget sig det hverv at sælge eller købe varer, værdipapirer eller andet løsøre for en andens regning, men i eget navn. Den, for hvis regning salget eller købet skal ske, kaldes kommittent."*

Kommissionæren handler altså i eget navn, men for kommittentens regning. Det betyder, at det er kommissionæren (eller her forhandleren), der indgår aftaler med kunderne om salg af de pågældende varer. Kunderne ved typisk ikke, at der er tale om varer i kommission.

Det er kommittenten (her leverandøren), der ejer varerne, helt frem til ejendomsretten overgår til slutkunden ved salg. Det er også kommittenten, der bestemmer prisen på varerne. Det er til gengæld kommissionæren, der skal håndtere reklamationer fra kunderne.

Fordelen ved kommissionssalg er, at det giver forhandleren mulighed for at have varer på hylderne uden at belaste likviditeten, og at det giver leverandøren mulighed for at få usolgte varer tilbage, hvis forhandleren går konkurs.

Udfordringer – kommissionærforhold og konkurs

Kommissionssalg skaber forskellige udfordringer for leverandøren, som man skal være opmærksom på. Hvis man håndterer kommissionsforholdet rigtigt, kan det dog være en god og lidt overset vej til at holde liv i salget.

Man skal være opmærksom på, at kommissionæren handler i eget navn overfor slutkunderne. Det betyder, at slutkunden, hvis han er i god tro, får ret til varen, også hvis den er solgt i strid med den aftale, der er indgået mellem kommittenten og kommissionæren, fx om pris.

Hvis kommissionæren (forhandleren) går konkurs, skal de varer, der tilhører kommittenten (leverandøren) udleveres til leverandøren og ikke indgå i konkursboet.

For at kunne gennemføre sådan en udlevering er det vigtigt, at kommittentens varer kan identificeres og adskilles fra de øvrige varer, som kommissionæren (og efter konkursen, konkursboet) har i sin besiddelse.

Der vil være forskelligt hvilke krav, der stilles til denne adskillelse, afhængigt af varetype, vareantal, mv. Hvis varerne ikke er meget særprægede eller på anden måde let kan identificeres, så det kan bevises efterfølgende, bør de adskilles klart på lageret og andre steder fra øvrige lignende varer. Der bør i alle tilfælde føres en vis løbende kontrol med de varer, som leverandøren har til salg hos forhandleren. Det kan ofte være en fordel at lade kommissionsforholdet være tidsbegrænset, så leverandøren tager varerne tilbage, hvis ikke de er solgt inden en bestemt tid.

Det vil være typisk være kommittenten, der skal bevise, at varerne tilhører ham og ikke konkursboet. Beviset kan fx være ordrebekræftelser og lagerlister med inspektionspåtegninger, og gerne en kommissionsaftale, der beskriver vilkårene for kommissionssalg generelt.

Mere information

Vi henviser i øvrigt til vores øvrige nyhedsbreve om COVID-19-relaterede forhold, herunder om Force Majeure i aftaleforhold, som du kan finde her.

