



Nye(re) afgørelser af relevans for agenter og agenturgivere:



1. Forhandlere berettigede til at ophæve eneforhandleraftale pga. leverandørens betalingsmisligholdelse

Spørgsmål om opgørelse af erstatning.

Ved dom af 17. februar 2009 gav Højesteret en dansk eneforhandler medhold i, at eneforhandleraftalen med hans norske leverandør kunne ophæves uden varsel. I første instans var sagen afgjort af Sø og Handelsretten.

Eneforhandleraftalen gav det danske selskab en eneret på salg og distribution af sikkerhedsprodukter indenfor entreprenørbranchen i Danmark. Det drejede sig om sporingsmoduler, der skulle installeres i entreprenørmaskiner til sikring mod tyverier. Efter at det norske selskab havde indgået aftale med brancheforeningen Danske Entreprenører om, at medlemmerne af Danske Entreprenører gratis kunne få installeret gratis sporingsmodul i deres maskiner mod en betaling af et årligt abonnement, indgik det norske selskab en aftale med den danske eneforhandler om, at denne skulle montere disse moduler for 500,- pr. modul og pr. modul modtage en provision på 600 kr. som skulle udbetales med 200 kr. årligt over 3 år. Aftalen kunne fra hver side opsiges med 12 måneders varsel.

Den danske forhandler rykkede op til flere gange for betaling af i alt 14 fakturaer, som sammenlagt udgjorde beløb på kr. 160.000. Uanset om et rejst modkrav på godt 80.000 kr. fra den norske leverandør måtte være berettiget eller ej tiltrådte Højesteret, at ophævelsen som følge af den manglende betaling var berettiget. Den danske eneforhandler havde herefter krav på erstatning for det tab som eneforhandleren måtte have lidt ved kontraktens ikke-opfyldelse indtil den lovligt med 12 måneders varsel kunne have været opsagt af leverandøren. Sø og Handelsretten fandt det dog ikke i tilstrækkelig grad bevist, at forhandleren ville lide tab. Der forelå på dette tidspunkt kun nogle luftige udtalelser fra direktøren om forventet omsætning.

For Højesteret fremkom der nogle mere håndfaste prognoser og en oversigt over den ydede salgsindsats. Efter de foreliggende oplysninger om markedet og om eneforhandlerens hidtidig indsats fandt Højesteret det sandsynliggjort, at eneforhandleren ville have været i stand til at opnå en ikke-ubetydelig omsætning som skønsmæssigt ansattes til ca. 500 moduler. Sammenlagt blev der tilkendt eneforhandleren en erstatning på godt 1,6 mio. kr.

Forhandlerens tabsbegrænsningspligt

Det er ganske interessant, at Højesteret når frem til en anden afgørelse i relation til håndteringen af forhandlerens tabsbegrænsningspligt end Sø- og Handelsretten. Efter at forhandleren havde ophævet samarbejdet og returneret 262 moduler tilbød den norske leverandør nogle dage senere alligevel forhandleren at sælge disse moduler, for at han således kunne begrænse sit tab. Modsat Sø- og Handelsretten nåede Højesteret frem til det resultat, at forhandleren ikke var forpligtet til at tage imod dette tilbud og sælge de 262 moduler, men kunne lade den formodede indtjening på de 262 moduler indgå det samlede erstatningskrav.

Kommentar: Sagen afviger ikke fra sædvanlig praksis, men viser at forhandleren skal understøtte sit formodede erstatningskrav, der jo hviler på prognose om omsætningen fremadrettet, med så mange faktuelle oplysninger som muligt. I nogle tilfælde kan tidsfaktoren komme forhandleren til gode, når tidligere prognoser vitterlig bliver realiseret uanset om det senere salg bliver foretaget af en anden forhandler eller ej.



2. Ophævelse af forhandlerkontrakt ikke berettiget

Endnu en ny højesteretsdom omhandlede følgende:

En bilimportør gennemførte over en periode revision af garantiarbejder hos en forhandler, hvilke resulterede i en liste på 147 sager, hvor forhandleren efter importørens opfattelse uberettiget havde fået udbetalt i alt 75.000 kr. for garantireparationer uden indkøb af reservedele fra importøren. Importøren hævdede herefter forhandleraftalen uden varsel. Forhandleren anlagde herefter sag med påstand om erstatning for uberettiget ophævelse. Forhandleren erkendte under sagen at i alt 11 sager til værdi af i alt 12.000 kr. fejlagtigt var indberettet som garantireparationer. Højesteret fandt det dog ikke godtgjort at forhandleren forsætlig havde misligholdt aftalen, og der forelå derfor efter kontrakten ikke en væsentlig ophævelsesbegrunderende misligholdelse. Herefter havde forhandleren ret til erstatning.

Det var ikke godtgjort, at den uberettigede ophævelse havde påført forhandleren tab i form af mistet goodwill, så der var tale om en ren driftstaberstatning.



3. Ny schweizisk dom tildeler forhandlere godtgørelse efter de samme principper som findes i Handelsagentloven.

Svarende til retspraksis i Tyskland har den schweiziske Højesteret givet en eneforhandler ret til at kræve godtgørelse for oparbejdet kundekreds. Den schweiziske forhandler var eneforhandler af parfumer i Tjekkiet og Slovakiet. Forudsætning for at Handelsagentreglerne blev anvendt analog på en forhandler var, at forhandleren var indkorporeret i leverandørens salgsstruktur og på den måde var indskrænket i sin frie erhvervsudøvelse. Eksempelvis skulle forhandleren forelægge leverandøren nye udsalgssteder til godkendelse. Herudover indeholdt kontrakten de sædvanlige klausuler om aflevering af markedsrapporter; minimumsomsætningsklausuler; forpligtelse, til at opretholde et mindre varelager samt forpligtelse til at oplyse leverandøren kundernes navne og adresser.

Kommentar: Der er tale om en yderst interessant afgørelse, hvor det ligeledes er værd at bemærke sig, at godtgørelseskravet ej heller kan fraviges ved aftale i eneforhandlerkontrakten. Så længe domstolen når frem til at Handelsagentreglerne skal anvendes analogt får dette nemlig den konsekvens, at godtgørelsesreglerne ikke kan fraviges ved aftale. Dette fremgår direkte af Handelsagentloven.



4. Ny engelsk dom der øger mulighederne for handelsagenten at få 2 års godtgørelse i tilfælde af opsigelse.

Den engelske Highcourt afsagde den 23. april 2008 en dom, der øger mulighederne for at få et større godtgørelsesbeløb end i de fleste andre EU lande, når man som handelsagent er underlagt engelsk lovgivning. Retten når i sin afgørelse frem til, at størrelsen af godtgørelsesbeløbet i højere grad skal blive kalkuleret ud fra, hvad en hypotetisk køber ville have givet for agenturet i tilfælde af at agenturet havde forsat.

Afgørelsen skal ses i lyset af, at der i engelsk ret som udgangspunkt ikke findes et maksimumbeløb for godtgørelsens størrelse. Loven indeholder blot en generel hjemmel til erstatning. Man kan dog i kontrakten aftale et loft svarende til den danske model – nemlig maksimalt et års provision på basis af de sidste 5 års gennemsnit.

Kommentar: Indgår man som agent eller agenturgiver en kontrakt, der er undergivet engelsk ret, skal man tage højde for ovenstående problematik.

Mange af Dansk Erhvervs medlemmer importerer og videresælger i eget navn og i egen regning. På dette morgenmøde vil du få indblik i de væsentligste regler, der gælder for den type aftaler samt en gennemgang af relevant retspraksis.

Eneforhandleraftaler – juridiske aspekter og gode råd om:

- Omsætnings- og konkurrenceklausuler
- Opsigelser
- Erstatning
- Parallelimport
- Reklamationshåndtering
- Garantispørgsmål.

Hvem kan deltage?

Importører samt danske producenter, der eksporterer ved hjælp af (ene)forhandlere, kan med fordel deltage i mødet.

Instruktør

Advokat og erhvervsjuridisk fagchef Sven Petersen, Dansk Erhverv.

Tid & sted

Den 11. juni kl. 9.30 – 11.35 hos Dansk Erhverv, Nordhavnsvej 1, Århus.

Den 16. juni kl. 9.00 – 11.00 hos Dansk Erhverv, Børsen, 1217 København K

Tilmelding kan ske hos Helle Houth på tlf. 33 74 60 00 samt email heh@danskerhverv.dk. Kurset er gratis for medlemmer. Ikke-medlemmer betaler kr. 550,-

Full service medlemmer opnår nu fri adgang til at få ført sine agentursager ved domstolene i Danmark uden yderligere beregning. I alle spørgsmål vedrørende agenturforhold kan Sven Petersen kontaktes på tlf.: 33 74 61 09.