

Agentur- & Distributionsnetværk



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



1. Agent havde ikke krav på godtgørelse ved agenturaftalens ophør

Den 13. juni i år stadfæstede Højesteret en tidligere Sø og Handelsrets dom fra 2006, der statuerede, at en agent ikke er berettiget til godtgørelse i den situation, hvor agenturgiveren mister licensen til det produkt, som agenten markedsførte.

A indgik i 1996 en aftale med det tyske selskab T om at være eneagent i Norden for dametøj af mærket M, der efter licens blev produceret af T. Hvis T opsagde aftalen, havde A krav på en godtgørelse i henhold til den eksisterende lovgivning. Af aftalen fremgik samtidig, at begge parter kunne opsige aftalen uden varsel, hvis T's licens til M ophørte. I juni og juli 2000 blev A af producenten af M orienteret om, at licenskontrakten med T var blevet opsagt pr. 30. april 2001. I november 2000 bekræftede T dette over for A, og da T ikke ønskede, at A skulle være agent for et nyt mærke, som T agtede at markedsføre, ophævede A i december 2000 agentaftalen med virkning fra den 1. april 2001, idet A samtidig krævede, at T skulle betale hende en godtgørelse. Efter nogle yderligere forhandlinger blev sagen af A indbragt for Sø- og Handelsretten, der frifandt T. Ligesom Sø- og Handelsretten fandt Højesteret bl.a., at agentaftalen ikke gav A ret til godtgørelse, ud over hvad der fulgte af handelsagentloven. Endvidere udtalte Højesteret, at M var det eneste mærke, som T solgte i Norden, og som A havde ført for selskabet, at baggrunden for ophøret af parternes agenturaftale var, at T mistede licensen til M, at A efter ophøret fortsatte med at sælge M for den nye producent i Italien, og at T i forbindelse med salget af nye produkter i Danmark ikke havde haft betydelige fordele af den kundekreds, som A havde skabt. Herefter stadfæstede Højesteret dommen.

Kommentar:

Dommen er endnu et eksempel på, at ikke ethvert ophør af en agenturaftale udløser en godtgørelse efter handelsagentlovens § 25. Lovens krav om, at *agenturgiver også fremover skal opnå betydelige fordele af den af agenten skabte kundekreds* kan i høj grad være en showstopper for agentens godtgørelseskrav.



2. Leverandør berettiget til at ophæve eneforhandleraftale som følge af eneforhandlerens illoyale markedsadfærd.

Højesteretsdom af 14. maj 2008 illustrerer, at forhandleren heller ikke ved oprettelse af andre salgskanaler kan omgå loyalitetsforpligtelsen i hele opsigelsesperioden.

Det danske selskab D var på det danske marked **eneforhandler** af et produkt, som blev fremstillet af det norske selskab N. I 2001 indgik parterne en termineringsaftale, som indebar, at eneforhandleraftalen ophørte pr. 31. december 2001, og at N skulle betale D to særlige vederlag for opsigelsen af aftalen med forkortet varsel. I sommeren 2001 begyndte D at markedsføre N's produkt under et andet navn, og samtidig var D's søsterselskab i Sverige med D's accept begyndt at markedsføre et konkurrerende italiensk produkt på det danske marked. Markedsføringen af det italienske produkt skete under anvendelse af de vvs-normer, som den danske brancheforening havde tildelt N's produkt. Efter flere gange at have påtalt D's markedsadfærd standsede N leveringen til D den 12. november 2001, og den 19. december 2001 ophævede N eneforhandleraftalen. Under en sag ved Sø- og Handelsretten blev et fagedforbud, der var blevet nedlagt af N, stadfæstet, og D blev dømt til at anerkende at have været uberettiget til at have markedsført N's produkt på en nærmere angivet måde. Desuden blev D idømt en bøde på 10.000 kr., samtidig med at N blev frifundet for D's erstatningspåstand. For Højesteret var spørgsmålet alene, om N havde været berettiget til at ophæve kontraktforholdet den 19. december 2001, og om løfterne i forbindelse med termineringsaftalen var bortfaldet ud fra et forudsætningssynspunkt. Højesteret fandt på den ene side, at de foranstaltninger, N havde gennemført, var loyale i forhold til D, mens omvendt **D havde handlet groft illoyalt og aftalestridigt over** for N i et sådant omfang, at N havde været berettiget til at standse leveringen og ophæve eneforhandlerforholdet som sket. Desuden fandt Højesteret, at de juridiske forhold var af en sådan karakter, at N's vederlagspligter efter termineringsaftalen måtte anses for bortfaldet ud fra et forudsætningssynspunkt. Da der heller ikke var udvist passivitet, stadfæstede Højesteret Sø- og Handelsrettens dom.

Kommentar:

Har man som forhandler et langt opsigelsesvarsel gør man klogt i, at "holde sin sti ren". Det er tilladt at sondere terrænet med henblik på at finde en afløser for den mistede leverandør, men er man bundet af en konkurrenceklausul, skal man huske, at denne også gælder i opsigelsesperioden.

**DANSK
ERHVERV**

3. Den 27. november afholder Dansk Erhverv et morgenmøde på Børsen i København om handelsagenturforhold.

Læs mere på www.agenturnet.dk

Spørgsmål til de nævnte afgørelser samt spørgsmål omkring agenturforhold i øvrigt kan som altid stiles til advokat Sven Petersen på tlf. 33 74 61 09

Der ydes professionel bistand i agentursager - om nødvendigt også ved domstolene.