



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

DANSK ERHVERV 1. ”Hjælp – min bedste sælger stjæler mit agentur”

Det er set før, at en betroet sælger får et så godt forhold til en given agenturgiver, at han/hun får lyst til at starte egen virksomhed og overtage agenturet. Dette kan være dødsstødet for mange agenturvirksomheder. Hør derfor nærmere om, hvad man kan gøre for at sikre sig bedst muligt, så fristelsen for medarbejderen ikke bliver for stor. Dansk Erhverv holder følgende heldagsmøder om emnet:

Loyalitetspligt og konkurrencehandlinger

I tider hvor der er stor fokus på at fastholde kunder og bevare indtjeningsevnen, er det vigtigt at forholde sig til, i hvilket omfang såvel nuværende som tidligere medarbejdere kan udgøre en trussel mod bundlinjen

- og hvad der kan gøres for at beskytte virksomheden herimod.

Da mange benytter sig af outsourcing, er det endvidere relevant at se på, hvorvidt der kan indgås konkurrenceklausuler med underleverandører.

Indhold

På kurset redegøres for, hvilke regler der gælder om loyalitetspligt for medarbejdere og underleverandører under samarbejdet. Endvidere behandles situationen efter medarbejderens fratreden hhv. samarbejdets ophør og belyser, hvilke muligheder en virksomhed har for at beskytte sig mod tidligere medarbejdere/underleverandører ved indgåelse af kunde-, konkurrence- og jobklausuler.

- Medarbejdernes loyalitetspligt under ansættelsen
- Markedsføringslovens bestemmelser
- Introduktion til forskellige klausulertyper
- Konkurrenceklausuler
- Kundeklausuler
- Jobklausuler
- Aftalelovens regler og konkurrenceklausuler
- Sanktionering af klausuler.

Hvem kan deltage?

Virksomhedsindehavere, personaleansvarlige, direktionssekretærer, HR-konsulenter og andre, der ønsker at få ajourført deres viden inden for området.

Undervisere

Advokatfuldmægtig Jannie Merete Pedersen, advokat og fagchef Sven Petersen, advokat og chefkonsulent Lars Quistgaard Bay, og advokat Flemming Martinussen, alle fra Dansk Erhverv.

Tid og sted

Den 28. oktober 2009 kl. 9.30 – 15.30 hos Dansk Erhverv, Nordhavnsvej 1, Århus.

Den 5. november 2009 kl. 9.00 – 15.00 hos Dansk Erhverv, Slotsholmsgade 3, København K

Tilmelding skal ske senest den 21. oktober 2009.

Pris for medlemmer ekskl. moms 1.950,00. For ikke-medlemmer ekskl. moms kr. 2.535.



2. Agent får erstatning for agenturgiverens fjernelse af produktportefølje, men ikke godtgørelse efter handelsagentslovens § 25

Den 9. juni 2009 afsagde Højesteret dom i sagen mellem den efterfølgende konkursramte danske møbelfabrik Bodilsen A/S og MBI France ved Bo Hannestad. Parternes samarbejde var startet i 1996 og den 6. juli 2000 blev agentkontrakten forlænget med yderligere 5 år. Af den nye aftale fremgik det blandt andet, at Bodilsen A/S kunne opsige aftalen med 6 måneders varsel, såfremt der ikke blev opnået en omsætningsstigning på 15 % pr. år med nærmere angivne nøglekunder. Det fremgik endvidere, at "aftalen er uopsigelig i 5 år, medmindre kontrakten misligholdes væsentligt".

I februar 2004 overdrog Bodilsen A/S produktionen af en række af deres møbler til en anden møbelproducent. Bodilsen A/S meddelte herefter Bo Hannestad, at hans agentkontrakt skulle overgå til den nye møbelproducent, hvilket Bo Hannestad dog nægtede. Herefter opsagde Bodilsen A/S samarbejdet med agenten med 6 måneders varsel til ophør i september 2004 under henvisning til, at salgsmålene efter deres agentaftale ikke var nået. Agenten Bo Hannestad anlagde herefter sag mod Bodilsen A/S med den begrundelse, at omsætningsklausulen ikke fandt anvendelse i uopsigelsesperioden, som på opsigelsestidspunktet ikke var udløbet endnu. Agenten forlangte således erstatning for uberettiget ophævelse af agentkontrakten samt en godtgørelse for oparbejdet kundekreds. Der var mellem parterne enighed om, at de kunder, der var skabt på det franske marked, gennem årenes løb, var skabt af agenten.

I modsætning til Vestre Landsret kom Højesteret frem til det resultat, at agentkontrakten måtte forstås sådan, at omsætningsklausulen skulle udgøre en undtagelse til den generelle uopsigelsesklausul. Bodilsen A/S havde således korrekt opsagt kontrakten med 6 måneders varsel til ophør den 1. September 2004. Da Bodilsen A/S dog samtidig uden varsel havde fjernet en væsentlig del af produktporteføljen ved at flytte produktionen til en ny virksomhed, blev agentens indtægtsgrundlag fjernet uretmæssigt. Agenten var derfor berettiget til erstatning i opsigelsesperioden.

For så vidt angår spørgsmålet om *godtgørelse for den oparbejdede kundekreds* måtte Højesteret konstatere, at kunderne gennem Bodilsens forretningsmæssigt bestemte produktionsomlægning i stort omfang var bortfaldet. Der var derfor ingen indikationer på, at de af agenten skabte kunder fortsat ville give Bodilsen A/S "betydelige fordele". På den baggrund mente Højesteret ikke, at der var grundlag for at tilkende Bo Hannestad godtgørelse efter handelsagentlovens § 25. Højesteret tilkendte alene erstatning for provisiontabet i opsigelsesperioden på kr. 400.000.

Sagen har efterfølgende været omtalt i dagspressen, idet Bo Hannestad som bekendt aldrig fik pengene af Bodilsen A/S, men alene måtte nøjes med at anmelde kravet i konkursboet. Flere års retssag var dermed spildt.

Kommentar: Højesteretssagen er på nogle punkter i strid med sædvanlig praksis. For det første kan det undre, hvorfor omsætningsklausulen ikke blev tilsidesat. Der skal normalt ganske meget til for at en agenturgiver kan påberåbe sig sådan en klausul, hvis han ikke kan bevise, at agenten har misligholdt aftalen væsentligt. Det lader til at agentens advokat ikke har fremsat argumenter i den henseende, idet det ikke af dommen kan ses, at Højesteret har beskæftiget sig med denne problematik.

For det andet virker grundlaget for ikke at tilkende godtgørelse til agenten ligeledes lidt tyndbenet. Når man læser de faktuelle omstændigheder i dommen, virker det som om Bodilsen A/S' produktionsomlægning – der først blev gennemført, men inden for kort tid taget tilbage - var årsag til ravagen på det franske marked og dermed kundetabet. Alt sammen omstændigheder, der ikke kunne tillægges agenten. Det virker ikke rimeligt, at en så klodset håndtering af det franske marked skal komme agenten til skade.

Sluttelig må det bemærkes, at det naturligvis er vigtigt fra tid til anden at tage nødvendige kreditoplysning på ens agenturgiver. Det er advokatens opgave at gøre opmærksom på dette. Der er intet værre end at kaste gode penge efter dårlige, og hvad nytter en dom over agenturgiveren, hvis det viser sig, at agenturgiveren ingen penge har.



3. Tysk handelsagentlovgivning underkendt af EF-domstolen

Den 26. marts i år afsagde EF-domstolen en dom, der har fået Tyskland til at ændre handelsagentreglerne med virkning per 15. august 2009. Ændringen gælder også for kontrakter, der er indgået før denne dato, såfremt de er underlagt tysk ret. Den tyske agentforening vurderer, at der ligefrem er tale om en **revolution i relation til beregningen af godtgørelsen** til handelsagenten.

Efter den hidtidige retsstilling i Tyskland kunne en agent modtage godtgørelse, såfremt han havde skaffet agenturgiver nye kunder, der fortsat vil give agenturgiver betydelige fordele (betingelse 1). Endvidere skulle agenten som følge af samarbejdsophøret miste retten til provisioner, som han ellers ville have modtaget i kraft af en fortsættelse af kontraktforholdet med de af ham skaffede kunder (betingelse 2). Sluttelig skulle betalingen af en godtgørelse være rimelig under hensyntagen til samtlige omstændigheder (betingelse 3). Alle tre betingelser skulle være opfyldt før agenten opnåede krav på godtgørelse. EF-domstolen har nu slået fast, at betingelse nummer 2 alene udgør en del af rimelighedsvurderingen (betingelse 3).

Hvilken betydning har det i praksis?

Den tidligere tyske retspraksis har altid håndteret betingelse 2 som en øvre grænse for, hvad handelsagenten kunne opnå i godtgørelse. Kunne han/hun ikke dokumentere eller sandsynliggøre et provisionstab fremadrettet, var der ikke adgang til at modtage godtgørelse.

Fremover vil de tyske domstole have mere fokus på at tage udgangspunkt i **agenturgiverens fordele** med den af agenten oparbejdede kundekreds. Størst betydning vil dette få i de tilfælde, hvor agenten formidler rammekontrakter eller engangskunder. Er provisionsafregningen skruet sådan sammen, at der ved formidling af rammekontrakten forfalder et forholdsvis stort provisionsbeløb i starten, men provisionssatsen i løbet af rammekontraktens løbetid vil være stødt faldende, vil agenten kun vanskeligt argumentere for et stort provisionstab. Endnu værre ser det ud, hvor der er tale om engangsprovisioner eller en slags "Finders Fee". Her vil agenturgiveren fremover i mange situationer fortsat have gode forretninger med kunderne, mens agenten ikke kan dokumentere et provisionstab. At agenten ikke kan det, skal der så fremover ikke tillægges den samme vægt.

Kommentarer: Set med danske briller er ændringen i den tyske handelsagentlov ikke noget nyt. De danske regler er en nøjagtig afskrift af handelsagentdirektivet, og den danske retspraksis omkring udmåling af godtgørelser ses ikke at være i strid med EF-domstolens afgørelse. Afgørelsen vil således ikke få betydning for de kontrakter, der er underlagt dansk ret.