



## Nyhedsbrev september 2011



### 1. Deltag i den internationale agentdatabase, hvis du vil finde nye agenturer!

Som tidligere annonceret har Dansk Erhverv indgået en aftale med den internationale agentføderation IUCAB om deltagelse i en "dating" platform for agenter og agenturgivere.

Dansk Erhverv får dagligt forespørgsler fra udenlandske virksomheder der søger danske agenter indenfor alle brancher. Disse virksomheder får nu en mulighed for at finde jer. Medlemskabet af Dansk Erhverv udgør i denne sammenhæng et kvalitetsstempel, idet databasen kun indeholder profiler af handelsagenter eller distributører, der samtidig er medlem af Dansk Erhverv eller en agentforening i udlandet.

Ligeledes kan danske agenturgivere finde seriøse agenter i udlandet, idet også disse agenter er medlemmer af seriøse agentforeninger.

Indledningsvis er det muligt for agenter OG distributører, der er medlemmer af Dansk Erhverv, at få lagt deres profil ind i databasen. Mange af de data, der skal ligge i databasen, er Dansk Erhverv i besiddelse af i forvejen. Til gengæld ligger vi ikke inde med oplysninger om, hvilke produkter medlemmerne sælger og hvilke markeder de opererer på. Derfor vil vi ringe til jer i løbet af det næste stykke tid for at få oplyst dette. Det er vigtigt, at der fra starten af, ligger så mange profiler som muligt, da databasen ellers ikke er attraktiv. Vi håber derfor på stor tilslutning!!! For agenter og distributører vil det være **gratis** at lægge sin profil ud, mens agenturgivere skal betale et gebyr for at søge efter en agent. Den igangværende side kan ses på [www.come-into-contact.com](http://www.come-into-contact.com)

Den danske pendant er under udarbejdelse og kan foreløbig ses på [www.comercialagents.dk](http://www.comercialagents.dk) Prøv at danne dig et første indtryk. Slutproduktet ses bedst på [www.handelsvertreter.de](http://www.handelsvertreter.de)

For at komme ind på den danske side skal man bruge følgende:

Brugernavn: increon

PW: geuW5esa



### 2. Eneforhandler fik tilkendt 750.000,- kr. i erstatning for manglende opsigelsesvarsel

**I en sag anlagt af Dansk Erhverv mod en tysk producent af professionelt audioudstyr har Sø og Handelsretten i en helt frisk afgørelse fra den 17.august bestemt, at den tyske virksomhed skal betale en erstatning til den danske importør for ikke at have overholdt det mundtligt aftalte opsigelsesvarsel.**

Sagen er en af mange sager om opsagte forhandlerforhold. Sagen er ikke principiel men illustrativ, idet den viser, hvor besværligt tingene kan blive, hvis man som forhandler kun nøjes med mundtlige aftaler med leverandøren.

Sagens faktum og problemstillinger i hovedtræk

#### Længden af opsigelsesvarslet

Parterne havde samarbejdet siden 2004, men hyppige udskiftninger i den tyske virksomheds direktion gjorde sit til, at virksomheden ikke havde styr på, hvilke aftaler der forelå med dens udenlandske samarbejdspartnere- heriblandt den danske eneforhandler.

Især de gamle mundtlige aftaler med fratrådte direktionsmedlemmer og salgschefer kom bag på den nye direktion. Den danske forhandler påstod, at der var aftalt et opsigelsesvarsel på 12 måneder + en "projektbeskyttelsesperiode" på 9 måneder. Den nye direktion ville i sagens natur ikke acceptere disse aftaler vel vidende, at forhandleren havde bevisbyrden for indholdet af disse særlig gunstige aftaler.

I sagen havde forhandleren været i stand til at fremlægge en erklæring fra den tidligere salgsdirektør, hvori denne bekræftede, at der var indgået en eneforhandleraftale og at denne kunne opsiges med 12 måneders varsel. Erklæringen var først udfærdiget *efter* at salgsdirektøren var blevet opsagt, og den tyske producent benægtede ethvert kendskab til denne aftale. Da forhandleren ydermere var i stand til at fremlægge lydoptagelser fra diverse telefonsamtaler med producentens nuværende salgschef, hvori 12 måneders fristen blev omtalt, måtte producenten efter et års processkrifter give sig og acceptere den aftalte frist. Der var herudover skriftligt aftalt en "projekt beskyttelses periode" (afløbsperiode) på 9 måneder som uomtvisteligt skulle lægges til de 12 måneder.

I februar 2009 blev den danske forhandler opsagt med 3 måneders varsel, for hvilken periode der fra tysk side meddeltes ændrede samhandelsvilkår. Opsigelsen kom derfor de facto til at virke som en opsigelse uden varsel. Der forelå i øvrigt ingen kritik af forhandlerens arbejde. Retten skulle herefter fastsætte en erstatning for de ikke overholdte aftalte opsigelsesvarsler på hhv. 12 og 9 måneder.

#### Erstatningens størrelse

Som altid i disse sager er det vanskeligt at bevise, hvor stort et tab der er lidt, ved at opsigelsesvarslet ikke blev iagttaget. Typisk vil Retten se et år bagud i tiden og sammenholde den omstridte periode med en eller flere tidligere perioder. Er der tale om en branche med svingende salgresultater og lange kundebearbejdningstider kan det dog være vanskeligt at drage direkte paralleller til tidligere år. I nærværende sag gjorde den økonomiske krise det ikke lettere for forhandleren, at anskueliggøre det formodede tab, men det lykkedes at finde et par centrale kunder, der var villige til at udtale sig positivt i Retten om forhandlerens evner og produkternes afsætningsmuligheder. Endvidere dokumenterede producentens oversigt over gennemførte salg i perioden efter at forhandleren var stoppet, at der dog havde været en relativ pæn omsætning – endda uden at der havde været en indsats en ny forhandler i området. Disse forhold – sammenholdt med at forhandlerens konkurrent også havde udtalt sig positivt om det forventede salgsvolumen for den omstridte periode – var medvirkende til, at der blev fastsat en ganske høj erstatning.

#### *Bemærkninger*

Sagen viser, at man som eneforhandler uden kontrakt ikke er retsløs, hvis man måtte blive sagt op uden varsel, men at det er besværligt at godtgøre indholdet af mundtlige aftaler. Det må derfor stærkt tilrådes, at gøre brug af Dansk Erhverv's standardkontrakter som findes på hjemmesiden

Er man fuld service medlem i Dansk Erhverv kan man endda få tilpasset kontrakterne på dansk, tysk eller engelsk så de passer til virksomhedens behov uden beregning.

Evt. spørgsmål kan rettes til advokat og erhvervsjuridisk fagchef Sven Petersen på tlf. 33 74 61 09



### **3. Eneforhandler- /importørkontrakter**

**Mange af Dansk Erhvervs medlemmer importerer og videresælger i eget navn og for egen regning.**

På dette morgenmøde vil du få indblik i de væsentligste regler, der gælder for denne type aftaler.

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.

Underviser: Advokat og erhvervsjuridisk fagchef Sven Petersen, Dansk Erhverv.

Dato: 30. september 2011, kl. 9.00 – 11.00.

Sted: Mad med Smag, Toldbodgade 6, 8000 Århus C

Dato: 5. oktober 2011, kl. 9.00 – 11.00.

Sted: Dansk Erhverv, Børsen, 1217 København K

Pris: Gratis for medlemmer. Ikke-medlemmer skal betale kr. 550,- ex moms.

Ved manglende fremmøde opkræves fee på kr. 100,-

Tilmelding sker på [www.danskerhverv.dk](http://www.danskerhverv.dk), under arrangementer nederst i højre side.

Med venlig hilsen

Sven Petersen

Tlf.: 33 74 61 09

