

## Lokalfinalfråga Svenska Juridiska Mästerskapen 2020

Acero AB är ett svenskt bolag i den internationella järn- och stålbranschen med säte i Sverige. Mano Dehiero är ett bolag med säte i Spanien. Det har agerat som handelsagent för olika stålföretag på den spanska marknaden. De har bland sina kunder också haft Acero under mycket lång tid.

På Acero hade man tidigare problem med en ekonomidirektör, Sr. Villasson. Det fanns flera orsaker till problemen. En var att en rad kvinnliga kollegor hävdade att han hade gjort olämpliga sexuella närmanden. Dessutom gick det rykten om att han hade ett förhållande med bolagsjuristens fru. Det fanns också misstankar om att han på ett oegentligt sätt gynnade sin egen ekonomi på bolagets bekostnad. Ingenting kunde emellertid beläggas på ett ordentligt sätt, men efter ett tag blev läget ohållbart. Sr. Villasson lämnade till slut sin anställning på Acero, vilket skedde för ungefär två år sedan. På Acero misstänkte ledningen i samband med detta att han hade tagit med sig viss känslig information rörande Aceros affärshemligheter. Inte heller detta kunde dock utredas på ett tillfredsställande sätt.

Sedan Sr. Villasson lämnat sin anställning hos Acero gjorde han flera lyckade aktieaffärer. Han kunde efter något år köpa in sig i företaget Mano Dehiero och blev en dominerande aktieägare. Han blev efter en kortare tid också verkställande direktör i bolaget. Detta gjordes offentligt vid en större tillställning i Spanien.

Mano Dehiero hade då agerat som agent för Acero i Spanien sedan cirka tio år tillbaka. Samarbetet skedde enligt ett avtal där parterna valt svensk rätt som den lag avtalet byggde på. Affärerna fungerade mycket bra. I genomsnitt debiterade Mano cirka tre miljoner euro per år i provision.

Först i samband med tillställningen i Spanien blev man på Acero medvetna om Sr. Villassons engagemang i Mano Dehiero. Detta rörde upp känslor inom Aceros organisation. De gamla misstankarna mot honom kom upp till ytan igen. Ledningen inom

Acero menade att man omöjligen kunde göra affärer med ett bolag som hade Sr. Villasson som ledande person. Han var en otrevlig person i allmänhet och helt opålitlig och oförutsägbar i affärer i synnerhet. Det gick därför inte att samarbeta med Mano Dehierro. Följande brev sändes från Acero till Mano Dehierro i syfte att avsluta samarbetet.

We have learned that Sr. Villasson is a dominant shareholder and the CEO of Mano Dehierro. We hereby terminate our agency agreement. It is impossible for Acero to continue doing business with Mano due to the lack of trust the management of Acero has in Sr. Villasson.

Detta brev kom som en stor överraskning för Mano Dehierros ledning. Sr. Villasson fick förklara att bolagsjuristen tydligen hade fientliga känslor gentemot honom eftersom dennes fru blivit förälskad i honom. Det var också detta som hade fått Sr. Villasson att sluta på Acero. Han uttryckte också sin bedrövelse med att samarbetet mellan bolagen skulle upphöra, men han såg ingen orsak till oro. Det fanns enligt honom goda möjligheter att utvidga affärsrörelsen på andra områden. Uppsägningstiden på sex månader skulle ge Mano Dehierro god tid att justera affärsportföljen till de nya förhållandena.

Tre dagar efter det att brevet sänts från Acero tog Sr. Ramos kontakt med bolaget. Han var vid tillfället ansvarig på Mano Dehierro för marknadsföringen av Aceros produkter på den spanska marknaden. Han förklarade att han var ledsen utvecklingen bolagen emellan. Sr. Ramos sade sig också förstå att Acero avslutade samarbetet och att det skulle vara svårt för bolagen att fortsätta samarbeta med hänsyn till att inget förtroende fanns mellan bolagen med hänsyn till Sr. Villassons tidigare agerande.

Fjorton dagar efter Aceros brev om att samarbetet avslutats skickade Mano Dehierro en faktura till Acero. Den avsåg provision för produkter som hade sålts innan samarbetet avslutades. Fakturan motsvarade andra fakturor som tidigare sänts till Acero regelbundet, även om beloppet var avsevärt högre. Emellertid var den korrekt eftersom försäljningsvolymen hade ökat markant hos Acero på senare tid.

Mano Dehiero fortsatte att sända fakturor på provision varannan vecka. Sedan viss kommunikation skett inom Acero för att klarlägga hur bolaget skulle agera sändes ett klagörande till Mano Dehiero. Det hade följande lydelse.

We keep getting new invoices submitted by you regarding new orders. In order not to destroy our brand and reputation in the Spanish market we intend to deliver the products to the end customers. However, as our contract is terminated, we refuse to pay any further commission to you.

Acero mottog omgående ett mejl från Mano Dehiero med följande innehåll.

Acero has no ground to terminate the contract. Mano Dehiero is entitled to the agreed commission. We estimate to sell more than ever and in the coming six months we will very likely be entitled to commission amounting to 3 MEuro.

Acero ser sig nödsakade att svara på detta mejl, men ledningen bestämmer sig för att hålla det kort. Följande meddelande sänds över.

Acero has no further obligations towards Mano Dehiero.

Härefter fortsätter Mano Dehiero att under en period sända fakturor var fjortonde dag på cirka 250 000 euro vardera. Samtliga avser provision på affärer där Mano Dehiero har medverkat till avtalsslut.

Kärandelaget företräder Mano Dehiero och svarandelaget företräder Acero.

De tävlande lagen ska med utgångspunkt i de redovisade omständigheterna utveckla rättsliga resonemang för sina yrkanden och ståndpunkter. Härvid antas agenträtten i spansk rätt motsvara vad som gäller i svensk rätt.

Omständigheterna får inte ändras men kan kompletteras. En invändning kan framställas mot ett hypotetiskt huvudpåstående. Att kärandelaget inte fört ett visst rättsligt resonemang hindrar alltså inte att svarandelaget från att invända mot ett resonemang som om det hade framställts. Omvänt får kärandelaget bemöta viss rättslig invändning även om svarandelaget inte har framställt denna.