

Rechtbank Almelo  
Sector Kanton locatie Enschede

**Kenmerk: 359064 EXPL 10-14403**

## CONCLUSIE VAN ANTWOORD

inzake

Chen-Wey Precision Industry Co. Ltd.,  
gevestigd te Dongguan City, China,

gedaagde,

gemachtigde: mr. D.J. von Rosenstiel

t e g e n

de heer Eltjo Vos,  
woonachtig te Enschede,

eiser,

gemachtigde: mw. dr. mr. A.U. Schimansky

---

### Gedaagde antwoordt als volgt:

1.  
Gedaagde, hierna te noemen CW, ontkent al hetgeen eiser, hierna te noemen Vos, heeft gesteld bij dagvaarding, behoudens en voorzover hierna uitdrukkelijk wordt erkend.
2.  
Wat betreft het onder punt 1 van de dagvaarding gestelde ten aanzien van Uw bevoegdheid refereert CW zich uitdrukkelijk aan Uw oordeel.

3.

Anders dan door Vos onder punt 2 van de dagvaarding gesteld, heeft niet CW doch Vos zelf de agentuurovereenkomst opgezegd. CW legt in dit verband als productie 1 over de e-mail van Vos d.d. 23 juni 2009 met een door hem aangeleverde vertaling. CW verwijst uitdrukkelijk naar de derde- en vierde alinea van de brief:

“Herewith I decide to terminate our cooperation. (...) I am really sorry... But, I have my own plan and goal for my life.”

CW heeft op de dezelfde dag per e-mail gereageerd; de vertaling wordt overgelegd als productie 2a. Hierin tracht CW nog een discussie met Vos aan te kunnen gaan teneinde enkele punten genoemd in zijn opzeggingsbrief op te helderen. Vos heeft hierop dezelfde dag per mail gereageerd (productie 2b) en hierin de beweegredenen voor zijn handelen nader uitgelegd. Vos concludeert dat “the last year my motivation and spirit have dropped to a minimum (...) I have tried for one year to deal with the new situations but it was no fun anymore.” En verder: “I will need some time to think about my future (...) But I want to develop new activities, since this year learned me that spending my time with one company as an agent is too risky.”

Los van de door Vos aan CW medegedeelde beweegredenen voor de beëindiging van het contract wijst CW nog op het navolgende. De omzet van CW in 2009 verminderde, in vergelijking met 2008, met ca. 45% op grond van de financiële crisis. CW vermoedt dat de verminderde provisie-inkomsten van Vos hem tot zijn besluit hebben doen noodzaken. Daarnaast speelde kennelijk eveneens een rol dat zijn invloed op de bestuurder van CW verminderde door de komst van de sales manager Doris in 2008 en daarna Simon.

Het laatstgenoemde blijkt duidelijk uit de als productie 3 over te leggen e-mail van Vos van 24 juni 2009.

“In the attachment you find a picture how I feel my position has changed after May 2008. It has affected my motivation, my pleasure, your profit and my profit. (...) Based on current circumstances I think for me personally it is risky to be agent for one company.” Deze e-mail was een reactie op de e-mail van CW van dezelfde datum (zie eveneens productie 3) waarin CW haar hoop uitsprak om alsnog tot een discussie te komen.

Op 25 juni 2009 (productie 4) probeerde CW hernieuwd om tot een discussie te komen en heeft zij uitdrukkelijk naar de situatie na beëindiging gevraagd:

“I want to know who translated the first mail for you to me. It says you decide to end our cooperation relationship immediately, is it your intention? (...) I want to know your future direction, have you decided already?”

/ Het antwoord van Vos van dezelfde datum productie 5:

“For European sales I do what is needed, I will not harm your current business. Future direction is not decided yet; however too many things happened last year and I do intend to start other things. What business I do not know yet and also depends how we finalize our cooperation.”

Uit de bovenstaande correspondentie kan niet anders worden geconcludeerd dan dat het initiatief tot beëindiging van de agentuurovereenkomst klaarblijkelijk bij Vos ligt. Met verbazing heeft CW kennisgenomen van de brief van Vos van 14 september 2009, zoals overgelegd als productie 2 bij dagvaarding. De stelling dat CW de samenwerking zou hebben beëindigd is gezien het bovenstaande onjuist. Voor het overige behelst de brief de afwikkelingskwestie. Omtrent de punt 9-clausule van de overeenkomst schrijft Vos: “We would like to notify you that this is the only statement/rule that is valid after termination of the agreement.” Dit tot uitgangspunt nemende, vordert Vos in zijn brief duidelijkheid omtrent de door CW verschuldigde 3% provisie over de omzet gedurende vijf jaar.

/ Volledigheidshalve wijst CW erop dat zij op deze brief met de als productie 6 verzonden e-mail heeft gereageerd. Onder punt 4 benadrukt CW nogmaals dat de beëindiging van het contract gebaseerd was op het initiatief van Vos en niet CW.

Geconcludeerd dient te worden dat de eerste e-mail van Vos van 23 juni 2009 (zie productie 1) met de woorden: “Herewith I decide to terminate our cooperation.” (...) I am really sorry... But, I have my own plan and goal for my life.” niet anders is op te vatten dan een “written notice from one party to the other that this agreement is terminated”, zoals in de punt 9-clausule van het contract genoemd.

4.

De beëindiging van de agentuurovereenkomst door Vos heeft tot gevolg dat hij als agent de bescherming van de dwingendrechtelijke bepalingen van het agentuurrecht verliest. Vos is zich hiervan ook bewust, zoals blijkt uit zijn brief van 14 september 2009 (zie productie 2 bij dagvaarding). Hij knoopt immers aan bij de volgens hem enig rechtsgeldige bepaling die na de beëindiging van de overeenkomst geldt, te weten de 3%-regeling gedurende vijf jaar.

CW wijst erop dat in de overeenkomst zelf geen opzeggingstermijn wordt genoemd. Er geldt dan in dit geval een opzeggingstermijn van vier maanden. In casu heeft Vos de overeenkomst beëindigd zonder eerbiediging van de opzegtermijn. CW heeft echter met deze handelwijze ingestemd – wel nog nagevraagd of nog nader omtrent de beëindiging zou kunnen worden gediscussieerd, helaas zonder succes – met als gevolg dat Vos als opzeggende partij niet jegens haar schadeplichtig is.

Voor zover U Kantonrechter, de e-mail van Vos van 23 juni 2009 niet als opzeggingsbrief zou aanmerken – quod uitdrukkelijk non – wijst Vos, voor wat betreft

punt 4 van de dagvaarding, op het navolgende.

Vos schat zijn misgelopen provisie voor de periode juli tot en met november 2009 op tenminste EUR 51.232,00. CW wijst erop dat voor de vaststelling van een schadevergoeding rekening gehouden wordt met de in de voorgaande tijd verdiende provisie en met alle andere ter zake in acht te nemen factoren en dat de rechter bevoegd is deze som te verminderen, indien zij hem met het oog op de omstandigheden te hoog voorkomt. Rekening houdende met een door Vos gegenereerde provisie van ca. EUR 249.000,00 in de periode april 2006 tot en met juli 2009 – wat betreft juli 2009 reeds rekening houdende met de 3%-regeling conform het als productie 7 hierbij over te leggen overzicht - zou dit maximaal tot een vergoeding van EUR 25.538,46 (= 249.000 : 39 maanden x 4) leiden, waarbij dan nog een aftrek van bespaarde kosten zou moeten worden toegepast. Volledigheidshalve benadrukt CW dat Vos bewijsplichtig is voor de gestelde te verwachten omzetsijging in de periode augustus tot en met november 2009. CW betwist deze immers uitdrukkelijk.

CW volhardt in haar standpunt dat zij als niet-opzeggende partij geen opzeggingstermijn in acht heeft moeten nemen en om die reden geen schadevergoeding aan Vos verschuldigd is.

Nu de grondslag voor een schadevergoeding wegens onrechtmatige opzegging zijdens CW ontbreekt, ligt het beroep zijdens Vos op zijn inzagerecht voor afwijzing gereed.

5.

Wat betreft punt 3 van de dagvaarding vordert Vos ten onrechte een provisie van EUR 42.749,00 tot en met juli 2009. Het enige waarmee CW zich in de tabel van Vos kan verenigen, is het door haar teveel betaalde bedrag uit 2008 ad EUR 12.647,00. Volgens het als productie 8 over te leggen overzicht van CW bedraagt de over de maanden januari tot en met juli 2009 aan Vos verschuldigde provisie een bedrag ad EUR 13.404,81 en \$ 6.219,58. CW is het volstrekt onduidelijk hoe Vos tot de door hem genoemde bedragen komt. Vos is bewijsplichtig hieromtrent. CW op haar beurt erkent een bedrag ad EUR 757,46 (= 13.404,81 – 12.647,35) en \$ 6.219,58 aan Vos voor provisie-aanspraken tot en met juli 2009 verschuldigd te zijn.

6.

Wat betreft punt 5 van de dagvaarding erkent CW een bedrag ad EUR 7.644,04 aan kostenvergoeding aan Vos verschuldigd te zijn. Gelet op voornoemd overzicht (zie productie 8) is CW niet tot betaling van dat bedrag aan Vos overgegaan nu zij zelf van Vos c.q. het door Vos bestuurde bedrijf Red-D B.V., gevestigd aan het woonadres van Vos, een bedrag van meer dan EUR 100.000,00 te ontvangen heeft. Ondanks het feit dat de B.V. van Vos geen partij in deze procedure is, dient met diens vorderingen danwel verplichtingen in deze zaak - reeds ter voorkoming van een aanvullende procedure - rekening te worden gehouden. CW verwijst naar een concept-schikkingsovereenkomst zijdens Vos (productie 9) waaruit dit uitgangspunt eveneens blijkt. Partijen hebben in het

verleden eveneens de aanspraken over en weer – inclusief die van Red-D B.V. – verrekenend. De reden voor CW om aan de door Vos gevorderde kostenvergoeding niet te voldoen, is derhalve gestoeld op het feit dat CW van Red-D B.V. een bedrag te vorderen heeft van EUR 127.638,10 en \$ 4.642,00. Dit totaalbedrag ad EUR 130.850,00 wordt niet alleen in voornoemd overzicht van CW doch eveneens onder punt 3.2 van de concept-schikkingsovereenkomst genoemd. Het door Vos gevorderde bedrag aan kostenvergoeding ad EUR 7.644,04 vindt men in het overzicht terug onder het kopje “Expense paid from Mr. Vos” ad EUR 20.291,54. Dit totaalbedrag valt uiteen in het voornoemd aan Vos verschuldigd kostenbedrag en een aan Red-D B.V. verschuldigd bedrag ad EUR 12.647,50 (productie 10). In het overzicht van CW is met het totaalbedrag ad EUR 20.291,54 bij de berekening van de aanspraken over en weer rekening gehouden.

Nu het overzicht geen rekening houdt met de eventuele verschuldigdheid van rente dient vooralsnog eveneens geen rekening gehouden te worden met de door Vos gevorderde rente voor wat betreft het bedrag ad EUR 7.644,04.

7.

Anders dan door Vos onder punt 6 van de dagvaarding gesteld, is CW geen goodwillvergoeding aan Vos verschuldigd, noch ten gronde, noch wat betreft de gevorderde hoogte met rente.

Krachtens artikel 7:442 lid 4 BW is CW geen vergoeding verschuldigd nu Vos als handelsagent de agentuurovereenkomst heeft beëindigd (zie productie 1). Van de uitzonderingsbepalingen van voornoemd artikellid is in casu geen sprake.

Mocht Uw Kantonrechter oordelen dat het niet Vos is die de agentuurovereenkomst heeft beëindigd – quod uitdrukkelijk non – merkt CW op dat het door Vos gevorderde bedrag ad EUR 125.023,00 op een onjuiste berekeningsgrondslag is gebaseerd.

Primair behelst de agentuurovereenkomst een nadere bepaling voor een zogenaamde goodwillvergoeding, te weten de punt 9-clausule inhoudende de 3% provisie-regeling over vijf jaar. Opvallend is dat Vos aanvankelijk deze clausule in zijn brief van 14 september 2009 (zie productie 2 bij dagvaarding) als enige rechtsgeldige bepaling aanmerkt en later met de brief van zijn gemachtigde van 18 januari 2010 de clausule buitengerechtelijk vernietigt. CW wijst op artikel 7:445 lid 2 BW, inhoudende dat vóór het einde van de overeenkomst van artikel 7:442 niet ten nadele van de handelsagent kan worden afgeweken. Nu Vos zich met voornoemde brief van 14 september 2009, derhalve na het einde van de overeenkomst, op de bewuste goodwill-bepaling beroept en in dit verband nog een afspraak hieromtrent, genoemd in een mail van 27 augustus 2009, aanhaalt, kan zich Vos niet meer op artikel 7:445 BW beroepen. Vos vraagt immers zelf in zijn brief om uitvoering van de zogenaamde 3%-regeling.

Subsidiar wijst CW erop dat het onder punt 6 van de dagvaarding genoemde provisiebedrag ad EUR 406.324,00 onjuist is. Zoals reeds hierboven door CW is uiteengezet, bedraagt het juiste provisiebedrag ca. EUR 249.000,00. Hieruit volgt dan een gemiddelde jaarprovisie van EUR 76.615,38 in plaats van de gestelde EUR 125.023,00.

Anders dan door Vos gesteld, is het profijt voor CW bij de gerealiseerde omzetstijging slechts betrekkelijk. Het voor de provisie relevante klantenaantal was 41. Na beëindiging van de agentuurovereenkomst was het klantenaantal slechts nog 22 (zie productie 7), derhalve nagenoeg de helft. Ook de stelling dat de tijdelijke dip door de economische crisis inmiddels hersteld zou zijn, is niet juist. De omzet daalde in 2009 met 45% en is tot op heden bij lange na niet hersteld. De voorspelling voor de volgende jaren is derhalve niet te geven. Wat betreft de door Vos gestelde omzetstijging, is deze bewijsplichtig hiervoor. De onder punt 6.2 door Vos geponeerde stellingen stroken niet met de direct na zijn opzeggingsbrief gevoerde correspondentie. Kenmerkend is de voornoemde e-mail van 23 juni 2009: "But I want to develop new activities, since this year learned me that spending my time with one company as an agent is to risky."

CW concludeert derhalve dat, gelet op de beëindiging van de agentuurovereenkomst zijdens Vos, door haar primair geen goodwillvergoeding verschuldigd is, subsidiar de 3%-provisie-regeling (zie productie 7) geldt danwel meer subsidiar een klantenvergoeding gebaseerd op de daadwerkelijk gemiddelde jaarprovisie ad EUR 76.615,38 als billijke vergoeding verschuldigd is.

Voor het geval dat Uw Kantonrechter het primaire verweer van CW onverhoopt zou passeren, wijst CW er nogmaals op dat een eventueel verschuldigd goodwillvergoedingsbedrag met het uit haar overzicht blijkende vorderingsbedrag jegens Vos c.q. Red-D B.V. (zie productie 8) verrekend zou moeten worden - gelet op de in de praktijk door partijen gehanteerde verrekening, welke eveneens het uitgangspunt was voor de voornoemde concept-schikkingsovereenkomst.

8.

Wat betreft punt 7 van de dagvaarding wijst CW op het navolgende.

De strekking van de punt 8 en punt 9-clausule van de overeenkomst is geen andere dan dat CW bereid was tot betaling van een goodwillvergoeding gedurende vijf jaar mits Vos zich aan het non-concurrentiebeding, gedurende eveneens deze periode, zou houden. Conform artikel 6:2 BW zijn de redelijk- en billijkheid van eminent belang bij het bepalen van de inhoud van de tussen partijen bestaande rechtsverhouding. Mede gelet op de opzegging zijdens Vos zou het onaanvaardbaar zijn indien deze zich niet aan het non-concurrentiebeding zou houden.

Mocht Uw Kantonrechter onverhoopt oordelen dat het beding niet gedurende vijf jaar zou gelden, dient U voor recht te verklaren dat Vos per 23 juni 2009 gedurende twee jaren aan het voornoemde non-concurrentiebeding gehouden is.

9.

Wat betreft de door Vos gevorderde buitengerechtelijke kosten, wijst CW primair er nadrukkelijk op dat deze als in het kader van de procedure gemaakte kosten moeten worden aangemerkt, welke door de gevorderde proceskosten zijn gedekt. Subsidiair rechtvaardigen een drietal brieven van de gemachtigde met een geconcipieerde schikkingsovereenkomst geen bedrag ad EUR 3.450,00, danwel EUR 4.443,00. De gevorderde buitengerechtelijke kosten dienen dan ook te worden afgewezen.

10.

CW biedt – doch slechts voor zover op grond van artikel 150 Rv de bewijslast op haar zou rusten – bewijs aan van haar stellingen dat het gevorderde achterstallige provisiebedrag ad EUR 42.749,00 onjuist is, een na-contractueel non-concurrentiebeding overeengekomen is, de punt 9-clausule van de overeenkomst niet voor vernietiging vatbaar is, CW geen schadevergoeding wegens onrechtmatige opzegging danwel goodwillvergoeding verschuldigd is, het door Vos gegenereerd provisiebedrag ca. EUR 249.000,00 bedraagt en de gevorderde kostenvergoeding ad EUR 7.644,04 danwel enige vergoedingsaanspraak voor verrekening vatbaar is met de door Vos c.q. Red-D B.V. aan CW verschuldigde bedragen.

CW biedt aan deze stellingen – en haar andere stellingen, voor zover door gedaagde (nog) betwist – te bewijzen door alle middelen rechtens, in het bijzonder door getuigen, waaronder de heren Hsieh en Huang.

Met conclusie:

Tot afwijzing van het gevorderde met veroordeling van de eisende partij in de kosten van het geding.



Gemachtigde  
Dirk J. von Rosenstiel

D/K D3705

謝先生，您好：

或許一直以來這只是我一廂情願的想法，那就是我們之前存在的是一個「合作」的關係。另一方面，我也認為，在過去的幾年當中，因為我們的合作，也為公司創造出不錯的佳績。

在與 Simon 及 Doris 接洽時，他們的言語及行為上，在在的都顯示著，他們僅視我為受僱於公司的員工。至於上週所發生的事，對我來說是完全不可接受的。我認為 Simon 並不誠實，而且沒有詳盡的對您說出事情經過。

在此我決定終止合作的關係。將來我在處理業務時，將會依照我們早先約定的方式進行。而我們雙方的溝通，也勢必不會再經由 Simon。

很抱歉，事情發展到這樣的局面，也不是我所樂見的。但是，我對於自己的人生，也有一定的規劃與目標，同時我也必須要生活下去。就如同我早先跟您說過，如果我只想要受僱於公司的話，那我大可在歐洲找工作。在這件事上，其實還有很多點需要去釐清及說明，但是，上述簡短的聲明，應該足以表明我的立場及意願了。

此

Eltjo



Dear Mr. Hsieh,

Perhaps this is always my unilateral thinking that our existing relationship in the past was "cooperation". I also thought that, because of our cooperation, the company may create good revenue in the past years.

After contacting with Simon and Doris, their speeches and their behaviors indicated that they regard me as employee in the company. In respect of what happened last week, it was not completely acceptable to me. I think Simon was not honest and didn't describe the story to you in details.

Herewith I decide to terminate our cooperation. In future, the way of handling business would follow what it was and the communications won't go through Simon.

I am really sorry and am also not pleased to see such a result. But, I have my own plan and goal for my life. Meanwhile, I have to live continuously. Like what I said to you earlier, if I just want to work as an employee, I then may find a job in Europe. At this matter, in fact there are still many things to clarify and explain. However, above brief statement should be enough to express my attitude and intention.

Best regards,

Eltjo

Gladys CW schreef:

Hi Eltjo,

productie 2 a

Below is the translation.

Very sorry to see the situation today!

I think we have successful cooperation for years,

the only disadvantages is I can not communicate with you directly with same language,

to have the situation happened today.

I don't know whether you want to end our cooperation definitely or we still have chance to discuss?

Like you said, you have your planning and targets, but it is better to tell us what you want,

Because of I have my direction and targets too.

Only based on knowing well the idea from each other, we can reach the same targets.

I think that is what we both want finally.

Cooperation means partners work, to keep on it must be principle with insistence, honesty and mutually benefits.

25.02.2002

Seite 3 von 3

I think I kept these points, all other questions besides are from communication.

I am so surprised to get you mail today. I hope we can have a face to face discussion, to clear it.

Also I hope before we have this face to face discussion, please do not tell any clients.

Make the decision after our discussion.

Even if we could not cooperate any more in future, let's have good start and good end.

Thanks.

---

From: 謝董

Sent: Tuesday, June 23, 2009 6:19 PM

To: e. vos; Gladys CW

Subject:

ELTJO

很遺憾的事情竟然會發生到這個地步，我想這幾年來我們的合作應該是很成功的，唯一的缺點應該就是語言上我無法跟你直接溝通而導致今天這個局面，我不知道你現在是鐵定了心想跟承威結束合作的關西，還是還有討論的空間，就如你所說的，你有你的規劃跟目標，但你應該把你的想法說出來讓我們知道，因為我也有我的規劃跟目標，讓我們都知道對方想要的是甚麼才可以把不同的意見規劃成一致的目標，我想這才是我們想要的最終結果，合作就像合夥，一定要堅持著誠實，互利的原則才能持久，我想這兩點我是做到了，我也認為在這兩點之外的因素我想應該都是溝通的問題，對於今天收到你這封信我感到很意外，我希望跟你見個面，當面把這件事談清楚，所以我希望在見面之前先不要把這件事讓客戶知道，等見完面之後在做決定，既時以後真的不合作了也應該好聚好散

----- Original Message -----

From: e. vos <<mailto:vose@home.nl>>

To: ?? <<mailto:pin.cwjm@chenwey.com>>

Sent: Tuesday, June 23, 2009 10:07 PM

Subject: Re: FW: mail from Eltjo

Dear mr. Hsieh,

Thanks for your mail.

It really expresses the way how a cooperation should be I think. But I really doubt if the people you made sales manager understand the true meaning of cooperation. I think we have quite the same ideas on teamwork and both regret that this goes wrong because of

25.02.2002

Seite 2 von 3

communication.

You probably do not know how many comments, remarks, commands, accusations and insinuations I got from your so-called managers, who act really like a boss to me and not as a partner. I also doubt if Simon is honest to you about the things he is saying to me.

Although we not always agree on the way how to handle business, I think we have been very succesful together until the middle of 2008. The sales figures and business growth in the first years have been very good, but the last year my motivation and spirit have Dropped to a minimum. My work is a large part of my life so it needs to be pleasant as well, not all the time but

a enough part of it. I have tried for 1 year to deal with the new situations but it was no fun anymore and also caused me to be unreasonable and unfriendly sometimes, to you, the girls in sales and to my family, which I regret.

I know I am not always an easy person, but if my way of doing things is succesful then I do not understand

why Simon (and Doris before) act like they know everything better, command me and take away my motivation, which has been very very bad for business. I know I can achieve more and I showed it in the past but not with the current way of communication.

For now I will handle the most basic things needed for business, like sending rfq's and reply clients, I will however cangle some appointments and I will certainly not make a 1-week trip together with Simon, since I blame him for messing up our frindship.

You know me long enough now to know that I do as I say. So now I say: I will not harm your business.

I will need some time to think about my future. I can even imagine that I keep a reduced number of clients, but I want to develop new activities, since this year learned me that spending my time with 1 company as an agent is too risky.

I assume you prefer that I come to China for a face to face discussion, I will apply for the visa, however it will depend on the coming discussions if I come to china or not.

Regards  
Eltjo

----- Original Message -----

From: e. vos <<mailto:vose@home.nl>>

To: ?? <<mailto:pin.cwjim@chenwey.com>>

Sent: Wednesday, June 24, 2009 4:56 PM

Subject: Re: FW:

Dear mr Hsieh,

It is not really a matter of trust, it is the way how to cooperate.  
I clearly explained to Simon why it went wrong before, but it seems he does not want to understand.  
I could show you some mails, which also would make you really mad if I had written them to you.  
As you say: .....think more about the other's position.....  
In the attachment you find a picture how I feel my position has changed after may 2008,  
it has affected my motivation, my pleasure, your profit and my profit.

for me it is clear by following questions:

- did we have succes until may 2008?: yes
- did we have succes after may 2008?: to my opinion not enough
- was my motivation good before may 2008?: yes

25.02.2002

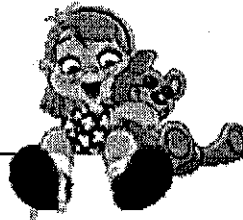
Seite 2 von 3

- was my motivation good after may 2008?: less and less
- did the organization change after may 2008?: yes
- did it improve in the factory?: probably, hard for me to judge
- did it improve business in europe?: ..... i think you know the answer

Based on current circumstances I think for me personally it is risky to be agent for 1 company.  
Example: if we end now I do not have alternatives and need to start again,  
this can be in the same business or in different business, but still it is risky for me as a person.  
If I would not trust you I would not even say this but do without telling.

As for quality, brand marking and price competition: for me this is a different topic and  
does not have to do with this situation, this needs to be discussed separately.

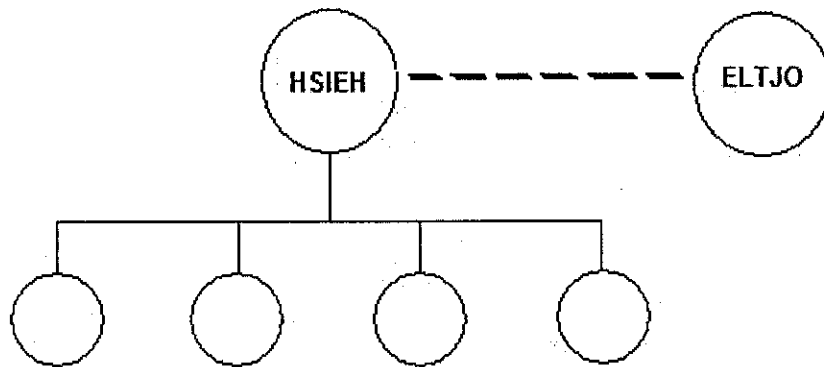
regards  
eltjo



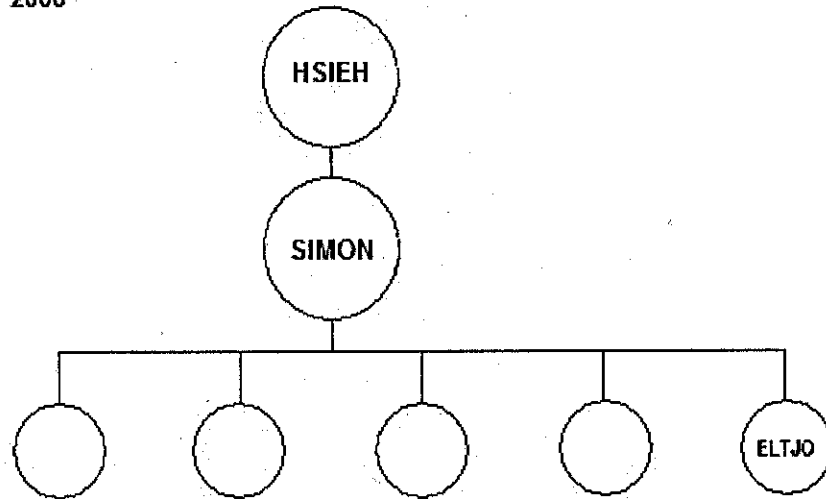
**FREE Animations for your email - by IncrediMail!**

**Click Here!**

**before may 2008**



**after may 2008**



25.02.2002

Gladys CW schreef:

Hi Eltjo,

productie 4

I want to know who translated the 1st mail for you to me.

It says you decide to end our cooperation relationship immediately, is it your intention?

Are you sure you will not attend the meeting with client on Week28?

Are the European sales on going or stopped?

I want to know your future direction, have you decided already?

If you have idea, can you let me know first?

Or after face to face discussion with me, knowing well each other's opinion, then revise our cooperation way?

What's your planning date for China visit?

Thanks.

Mr Hsieh

---

From: 謝董  
Sent: Thursday, June 25, 2009 5:29 PM  
To: Gladys CW  
Subject:

一)我想知道你傳給我的那封MAIL是透過誰翻譯的, 那封信上面寫著你決定立刻停止我們的合作關西, 是你的本意嗎?

二)第28周你是不是確定不參加跟客戶的會議

三)現在歐洲的業務是持續的還是已經停止了

四)我想知道你對未來的動向是怎樣, 已經決定了嗎?如果你有了想法可否先提出讓我知道, 還是要跟我面談以後融合大家的意見從新修訂我們的合作方式,

25.02.2002

---

From: e. vos [mailto:vose@home.nl]  
Sent: Thursday, June 25, 2009 7:16 PM  
To: Gladys CW  
Subject: Re: FW:

productie 5

hi gladys

here the answers

1. a taiwanese girlstudent, living in germany and speaking very well german
2. yes i am sure, maybe monday and tuesday at alhorn but certainly not 1 week with simon  
if i will join on monday tuesday also depends on next weeks discussions  
simon can discuss with mr grimm for agenda himself  
when he comes he needs to bring 6000euro for mr bauer, i promised mr bauer and i keep my promises
3. for european sales i do what is needed, i will not harm your current business
4. future direction is not decided yet  
however too many things happened last year and I do intend to start other things  
What business i do not know yet and also depends how we finalize our cooperation  
maybe even proceed on very low-level cooperation but not as before.
5. i do not know yet, maybe wk33 or 34  
as i told you my family has suffered also from this situation and i have decided to take them on a holiday (i bring my laptop, so no worry)

25.02.2002

---

Seite 2 von 3

What i need from you is a proposal how transfer the current communications to china directly  
and what to tell clients  
Regards  
Eltjo

---

---

Gladys CW schreef:  
Hi Eltjo,

Questions as below:

<!--[if !supportLists]-->1. <!--[endif]-->On groups A & B, if you say you will not do business with them, why you add the point 'if you do, then offer 3% of turnover to CW'?

<!--[if !supportLists]-->2. <!--[endif]-->On groups C & D, I need to pay you 3% commission till once you contact any one of clients and get the business successfully, then no need to pay you commission. Then you are the final and biggest benefit one, right? You act as two roles, one is competitor, the other commission receipt, you can choose any better choice for you.

<!--[if !supportLists]-->3. <!--[endif]-->Based on above two points, it is impossible that I show you the bookkeeping. Once you viewed our bookkeeping, you know the CW business clear, it is just like I show the commercial secrets to my competitor. Do you think this is reasonable?

<!--[if !supportLists]-->4. <!--[endif]-->To over the agency relationship is started by you not CW.

Br

Mr. Hsieh

---



# Commission Percentage

productie 7

No	Client	Country	Parts %	Mould/Tool %	Sample %	After Termination %
1	TYCO G1	Germany	5	5	3	
2	TYCO G2	Germany	5	5	3	
3	TYCO G3	Germany	5	5	3	
4	TYCO G4	Germany	5	5	3	
5	Tyco-Belgium	BELGIUM	3	5	3	
6	TYCO Poland	Poland	5	5	3	
7	SB	Germany	10	5	3	
8	NAV Hungary	Hungary	5	5	3	
9	Geiger	Germany	8	5	3	3
10	Conec	Germany	8	5	3	3
11	Muhlbeier	Germany	8	5	3	3
12	CH-Tech	Thailand	8	5	3	3
13	Red dragon-Hasco	The Netherland	8	5	3	3
14	JV	America	8	5	3	3
15	KWO	Germany	8	5	3	3
16	L+M	Germany	8	5	3	3
17	Sohner	Germany	8	5	3	3
18	Alhorn	Germany	8	5	3	3
19	DelPart	Finland	8	5	3	3
20	Formtec	Germany	8	5	3	
21	Geissler	Germany	8	5	3	
22	LUME	Italy	8	5	3	3
23	OBE	Netherlanels	8	5	3	3
24	Phoenix	Germany	10	5	3	3
25	SMS	Netherlanels	8	5	3	3
26	Tipco	Canada	8	5	3	3
27	Bausch	Germany	8	5	3	3
28	Bosch	Germany	8	5	3	
29	TYCO head office	Germany	5	5	3	
30	TYCO Italy	Italy	5	5	3	
31	TYCO Czech	Czech	5	5	3	
32	Eitjo-ADC	Germany	8	5	3	3
33	TYCO Austria	Austria	5	5	3	
34	TYCO Hungary	Hungary	5	5	3	
35	Inovan	Germany	8	5	3	3
36	C&K	France	5	5	3	
37	FCI-France	France	5	5	3	
38	FCI-Germany	Germany	8	5	3	3
39	ITT-Germany	Germany	5	5	3	3
40	UTILUX	SLOVAKIA	8	5	3	
41	ITB	Netherlanels	8	5	3	3

productie 8

\*\* Red Dragon is the company established from Mr. Vos to collect payment from clients Hasco and OBE.

<b>Payment collected from clients</b>	<b>EUR</b> 127,638.10	<b>US\$4,642.00</b>	<b>Mr. Vos has to return this amount to CW</b>
---------------------------------------	--------------------------	---------------------	------------------------------------------------

2) The balance of clients' payments after deducting Mr. Vos commission in 2008:

<b>Balance from 2008</b>	<b>EUR</b> 12,647.35		<b>Mr. Vos has to return this amount to CW</b>
--------------------------	-------------------------	--	------------------------------------------------

3) Commission from January - July, 2009 after having notification of termination from Mr. Vos:

<b>Commission Jan. - Jul., 2009</b>	<b>EUR</b> 13,404.81	<b>US\$</b> 6,219.58	<b>CW needs to give this amount to Mr. Vos</b>
-------------------------------------	-------------------------	-------------------------	------------------------------------------------

4) Expenses paid from Mr. Vos that CW needs to return to Mr. Vos:

<b>Expense paid from Mr. Vos</b>	<b>EUR</b> 20,291.54		<b>CW needs to give this amount to Mr. Vos</b>
----------------------------------	-------------------------	--	------------------------------------------------

**Final balance till 31 July, 2009 (after termination) based on above:**

Currency	EUR	USD	Remark
Payments collected from clients	127,638.10	4,642.00	
Payment vs. Commission in 2008	12,647.35		
Commission till July, 2009	- 13,404.81	- 6,219.58	
Expenses paid by Mr. Vos	- 20,291.54		
<b>Balance paid to CW</b>	<b>EUR</b> 106,589.10	<b>US\$1,577.58</b>	<b>- Mr. Vos has to return this amount to CW</b>

\*\* CW should collect above balanced amount (Euro 106,589,10 / - US\$ 1,577.58) back from Mr. Vos.



FREE Christmas Animations for your email - by IncrediMail!

[Click Here!](#)

## VERTRAG

### Die Unterzeichnenden:

1.

Herr Eltjo Vos, wohnhaft und geschäftsansässig Handellaan 18, 7522 KM Enschede, Niederlande, im Folgenden „Vos“ genannt;

2.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung niederländischen Rechts Red-D B.V., vertreten durch ihren alleinvertretungsberechtigten Geschäftsführer Herrn Eltjo Vos, mit Sitz in Handellaan 18, 7522 KM Enschede, Niederlande, im Folgenden „Red-D“ genannt;

und

3.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung chinesischen Rechts Chen-Wey Precision Industry Co. Ltd., vertreten durch ihren alleinvertretungsberechtigten Geschäftsführer Herrn Hsieh Hung Pin, mit Sitz in No. 18, Alley 78, Lane 379, ChungHwa Rd., Shu Lin City, Taipei County, Taiwan, im Folgenden „Chen-Wey“ genannt;

### legen diesem Vertrag die Erwägungen zugrunde:

- dass Vos und Chen-Wey am 06.04.2006 einen Handelsvertretervertrag miteinander geschlossen haben, der ganz überwiegend in Deutschland ausgeführt wurde;
- dass Chen-Wey diesen Vertrag mit Email vom 21.07.2009 gekündigt hat;
- dass diese Kündigung den Handelsvertretervertrag mit dreimonatiger Kündigungsfrist zum 31.10.2009 beendet hat;
- dass Vos die Abrechnung und Zahlung noch ausstehender Provisionen verlangt und seinen vertraglichen Ausgleichsanspruch geltend macht;
- dass im Übrigen Kosten und Auslagen von Vos durch Chen-Wey auszugleichen sind;
- dass Red-D noch Ansprüche gegen Chen-Wey aus Lieferungen von Hartmetall (Carbide) hat, die ebenfalls in diesen Vergleich eingestellt werden sollen;
- dass Chen-Wey noch Ansprüche gegen Red-D aus Warenlieferungen an Kunden hat, die ebenfalls in diesen Vergleich eingestellt werden sollen;
- dass durch die nachfolgenden Vereinbarungen der Handelsvertretervertrag zwischen Chen-Wey und Vos und das Lieferverhältnis zwischen Chen-Wey und Red-D im gegenseitigen Einvernehmen abgewickelt werden soll;
- dass die Parteien durch ihre bestehenden und zukünftigen Ansprüche ein für allemal feststellen wollen, um (außer-)gerichtlichen Streitigkeiten zu vermeiden;

**dies zugrundelegend treffen die Parteien die folgenden Vereinbarungen:**

### **1. Vertragsbeendigung**

Der zwischen Chen-Wey und Vos am 6. April 2006 geschlossene Handelsvertretervertrag endet nach Kündigung durch Chen-Wey vom 21. Juli 2009 mit dreimonatiger Kündigungsfrist zum 31.10.2009.

### **2. Provision, Kosten, Firma, Ausgleichsanspruch**

#### **2.1**

Zur Abgeltung noch ausstehender Provisionsansprüche von Vos verpflichtet Chen-Wey sich zur Zahlung eines einmaligen Betrages von € 75.000,00 (in Worten fünfundsiebzigtausend Euro) an Vos.

#### **2.2**

Chen-Wey ist verpflichtet, Vos zur Vergütung von Kosten und Auslagen einen Betrag in Höhe von € 7.644,00 (in Worten siebentausendsechshundertvierundvierzig Euro) zu zahlen.

#### **2.3**

Nach Unterzeichnung dieser Vereinbarung stellt Vos binnen einer Woche den Gebrauch der Firma Chen-Wey im Vertragsgebiet Europa ein. Werbematerialien, Unterlagen, Waren und andere Sachen, die im Eigentum von Chen-Wey stehen und die Vos zum Zeitpunkt der Unterzeichnung in seinem Besitz hat, stellt Vos uneingeschränkt zur Abholung durch Chen-Wey bereit.

#### **2.4**

Vos hat Anspruch auf Zahlung eines Ausgleichs. Zur Abgeltung des Ausgleichsanspruchs verpflichtet Chen-Wey sich zur Zahlung eines einmaligen Betrages von € 186.000,00 (in Worten einhundertsechszwanzigttausend Euro) an Vos.

#### **2.5**

Die Beträge im Geschäftsverhältnis Chen-Wey und Vos werden saldiert. Es verbleibt ein Saldo zugunsten von Vos in Höhe von € 268.644,00 (in Worten zweihundertachtundsechszigtausendsechshundertvierundvierzig Euro).

### **3. Kaufpreisforderungen im Verhältnis Red-D und Chen-Wey**

#### **3.1**

Chen-Wey ist verpflichtet, an Red-D aus Lieferung von Waren (Carbide) einen Betrag von € 12.647,50 (in Worten zwölftausendsechshundertsiebenundvierzig Euro und fünfzig Cent) zu zahlen.

3.2

Red-D ist verpflichtet, an Chen-Wey aus Lieferung von Waren an die Kunden Hasco und Obe einen Betrag von insgesamt € 130.850,00 (in Worten einhundertdreißigtausendachthundertfünfzig Euro) zu zahlen.

3.3

Die Beträge im Geschäftsverhältnis Chen-Wey und Red-D werden saldiert. Es verbleibt ein Saldo zugunsten von Chen-Wey in Höhe von € 118.202,50 (in Worten einhundertachtzehntausendzweihundertzwei Euro und fünfzig Cent).

#### **4. Zahlungsmodalitäten, Sicherheit, Abtretung**

4.1

Alle in dieser Vereinbarung genannten Beträge enthalten keine Mehrwertsteuer. Etwaig über diese Beträge geschuldete Mehrwertsteuer hat Chen-Wey zu tragen.

4.2

Red-D zahlt den von ihr gemäß 3.3 an Chen-Wey geschuldeten Betrag an Vos. Der von Chen-Wey an Vos gemäß 2.5 geschuldete Betrag wird durch den in 3.3 genannten Betrag mit Unterzeichnung dieser Vereinbarung durch Chen-Wey gemindert. Es verbleibt ein Saldo zugunsten von Vos in Höhe von € 150.441,50 (in Worten einhundertfünfzigtausendvierhunderteinundvierzig Euro und fünfzig Cent).

4.3

Der zugunsten von Vos verbleibende Betrag gemäß 4.2 ist unwiderruflich auf das Konto von Red-D in Enschede/NL zu überweisen (Bankaccountnummer: 609428780; BIC/SWIFT: ABNANL2A). Der Eingang der Zahlung hat spätestens eine Woche nach Unterzeichnung dieses Vertrages zu erfolgen. Erfolgt die Zahlung nicht rechtzeitig und vollständig, gerät Chen-Wey ohne weitere Mahnung in Verzug; der Verzugszins beträgt 1% pro angefangenen Kalendermonat auf den jeweils überfälligen Betrag.

4.4

Für ihre Verpflichtung zur Zahlung des zugunsten von Vos verbleibenden Saldos gemäß 4.2 leistet Chen-Wey Sicherheit durch Abtretung all ihrer bestehenden und zukünftigen Ansprüche auf Zahlung von geldlichen Beträgen aus den laufenden Geschäftsverhältnissen mit den folgenden Kunden: Hasco, Tyco, Schroeder&Bauer, Geissler und ADC-Krone.

Die Abtretung ist unwiderruflich und gilt für sämtliche Ansprüche von Chen-Wey auf Zahlung gegen die vorbezeichneten Kunden aus den jeweiligen laufenden Geschäftsverhältnissen.

Die Abtretung erfolgt zur Sicherheit und nicht erfüllungshalber oder an Erfüllung statt. Chen-Weys Zahlungsverpflichtungen aus diesem Vertrag werden erst mit Zahlungseingang auf dem unter 4.3 bezeichneten Konto von Red-D erfüllt.

Die Abtretung bleibt zunächst still und wird durch Vos den betreffenden Kunden erst mitgeteilt, wenn Chen-Wey nicht rechtzeitig und vollständig zahlt, dann jedoch ohne weitere Mahnung oder Ankündigung. Die Kunden sind sodann auf Geheiß von Vos dazu gehalten, Zahlungen auf die abgetretenen Forderungen an Red-D zu entrichten. Zahlungseingänge der Kunden bei Red-D werden vorrangig angerechnet auf entstandene Verzugszinsen bis zum Tag des Zahlungseingangs auf dem unter 4.3 bezeichneten Konto von Red-D und nachrangig auf die unter 4.2 bezeichnete Hauptsumme.

Vos erteilt Chen-Wey auf Verlangen Auskunft über die Mitteilung der Abtretung gegenüber den jeweiligen Kunden, über Tag und Höhe von Zahlungseingängen von Kunden bei Red-D sowie über die Anrechnung dieser Zahlungen auf Zinsen und Hauptsumme. Chen-Wey ist berechtigt, von Vos die Freigabe von abgetretenen Ansprüchen zu verlangen, soweit ihr betragsmäßiger Gesamtwert die zu sichernden Ansprüche von Vos um 110 % übersteigt.

Nach vollständiger Tilgung von Hauptsumme und Zinsen erklärt Vos die Freigabe aller abgetretenen Ansprüche.

4.5

Chen-Wey ist berechtigt, alternative Sicherheit zur Zufriedenheit von Vos anzubieten, insbesondere durch schriftliche, unwiderrufliche, unbedingte und unbefristete Bürgschaft eines in Deutschland zum Geschäftsbetrieb befugten Kreditinstituts in Höhe von 110% der zum Zeitpunkt der Übergabe der Bürgschaft noch bestehenden Schuld, zzgl. Zinsen. Nach Übergabe der vorbezeichneten Bankbürgschaft an Vos erklärt Vos die Freigabe aller gemäß 4.4 abgetretenen Ansprüche.

## **5. Ausgleichsquittung**

5.1

Vos und Chen-Wey sind sich einig, dass mit der Erfüllung dieser Vereinbarungen keine Ansprüche – gleich aus welchem Rechtsgrund - aus dem Handelsvertreterverhältnis und seiner Beendigung mehr gegeneinander bestehen und keinerlei Tatsachen vorliegen, aus denen sich im Hinblick auf das Handelsvertreterverhältnis oder seine Beendigung Ansprüche irgendwelcher Art herleiten lassen, mit Ausnahme der in dieser Vereinbarung festgestellten Ansprüche und Tatsachen.

Vos und Chen-Wey verzichten auf die zukünftige gerichtliche und außergerichtliche Geltendmachung jedweder Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag und dessen Beendigung.

5.2

Red-D und Chen-Wey sind sich einig, dass mit der Erfüllung dieser Vereinbarungen keine Ansprüche – gleich aus welchem Rechtsgrund - aus dem Lieferverhältnis mehr gegeneinander bestehen und keinerlei Tatsachen vorliegen, aus denen sich im Hinblick auf das Lieferverhältnis Ansprüche irgendwelcher Art herleiten lassen, mit Ausnahme der in dieser Vereinbarung festgestellten Ansprüche und Tatsachen.

Red-D und Chen-Wey verzichten auf die zukünftige gerichtliche und außergerichtliche Geltendmachung jedweder Ansprüche aus dem Lieferverhältnis.

## **6. Schlussbestimmungen**

6.1

Dieser Vertrag enthält den gesamten Vertrag zwischen den Parteien 1. bis 3. mit Hinsicht auf die Abwicklung ihrer jeweiligen Vertragsverhältnisse und geht allen zuvor getroffenen mündlichen und schriftlichen Vereinbarungen vor. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages müssen in schriftlicher Form erfolgen, einschließlich Änderungen dieses Absatzes.

6.2

Wenn irgendeine Regelung dieses Vertrages nichtig oder anfechtbar ist, oder aus Grund einer Änderung bedarf, müssen die Parteien die betreffende Regelung ersetzen durch eine Regelung, die so dicht wie möglich bei der zu ersetzenden Regelung und dem Willen der Parteien anschließt. Wenn irgendeine Regelung dieses Vertrages für nichtig oder unwirksam erklärt wird, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Vertragsbestimmungen unberührt.

6.3

Auf die zwischen den Parteien geschlossenen Verträge sowie diesen Vertrag ist das deutsche Recht anwendbar, unter Einschluss des UN-Kaufrechts.

Für alle Streitigkeiten aus den zwischen den Parteien geschlossenen Verträgen sowie aus diesem Vertrag ist das Landgericht – Kammer für Handelssachen - Düsseldorf ausschließlich zuständig.

6.4

Die Vereinbarung ist in deutscher Sprache abgeschlossen. Die deutsche Fassung ist allein maßgeblich, auch wenn zugunsten einer Partei Übersetzungen in die niederländische oder englische Sprache angefertigt werden sollten.

So vereinbart und in dreifacher Ausführung erstellt und unterschrieben:

Ort:  
Datum:

Ort:  
Datum:

---

De Chen-Wey Precision Industry Co. Ltd.  
Herr Hsieh Hung Pin

---

Red-D B.V.  
i.V. und für sich selbst  
Herr Eltjo Vos



**Carbide**

<b>VGH remainder of PO SA005</b>	<b>march</b>	<b>€ 1.606,00</b>
2x 100x55,5x50,5		
10x O5x100		
10x O4x100		

**Carbide**

<b>SA-007</b>	<b>€ 564,00</b>
2x 200x100x6.2	
<b>SA-007</b>	<b>€ 3.697,50</b>
1x 200x100x4.2	
2x 200x100x20.2	
2x 200x100x25.2	
<b>SA-008</b>	<b>€ 6.780,00</b>
3x 200x100x4,2	
4x 200x100x8.2	
1x 200x100x10.2	
1x 200x100x25,2	
2x 100x100x30.2	
4x 100x55.5x50.5	

---

**€ 12.647,50**

**SHIPPING COST**

jan-14		<b>83,92</b>	100%	<b>€ 83,92</b>
<b>Visit Simon may 2009</b>				
Travelling costs-car	2.764km x 0,19 €/km	525,16	50%	<b>€ 262,58</b>
Rooms simon/graeb on may 7-8	2 x €94,00 + €5,00	193,00	100%	<b>€ 193,00</b>
<b>Stamping Days</b>		<b>11.615,42</b>	50%	<b>€ 5.807,71</b>
Booth fee	€4.611,25 + €18,75	4.630,00		
Booth set-up		6.664,00		
Electricity		129,71		
Catalogue entree		136,85		
Expenses with invoices	€22,90 + €31,96	54,86		
	no invoices for other expenses			
<b>China trip 6-11 april</b>				
Flight		<b>1.040,83</b>	100%	<b>€ 1.040,83</b>
Hotel	2304 RMB	<b>256,00</b>	100%	<b>€ 256,00</b>
			<b>total</b>	<b>€ 7.644,04</b>