



Duits-Nederlandse rechtspraak
Rechtsanwältin & advocaat Dr. mr. Annika U. Schimansky

Rechtbank Almelo
Sector kanton, locatie Enschede
Rolnummer: 359064 EXPL 10-14403
Comparitie: 8 maart 2012, 13:30 uur

PLEITNOTA

inzake

de heer Eltjo VOS,
woonachtig te Enschede,

eiser,

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

tegen

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

gedaagde,

gemachtigde: mr. D.J. von Rosenstiel.

1.

Tot nu toe bestaat tussen partijen overeenstemming omtrent de volgende feiten:

- Partijen hebben in april 2006 een agentuurovereenkomst gesloten.
- De overeenkomst eindigde na een looptijd van 39 maanden in juli 2009.
- Vos heeft nog recht op provisie van januari tot en met juli 2009.
- Vos heeft conflicten gehad met Simon Huang en Doris Lin, beiden sales managers van CW (zie nr. 11 CvR en nr. 11¹ CvD).
- Vos heeft op 22 juni 2009 een brief aan CW geschreven, met de inhoud zoals op blz. 12 CvR in het Duits weergegeven.
- CW heeft op 20 juli 2009 een e-mail aan Vos geschreven, zoals overgelegd in productie 5 CvR.
- Sinds 2007 hebben partijen hun vorderingen onderling, alsmede de vorderingen van CW en Red-D b.v. onderling aan het einde van het jaar in overleg vastgesteld en verrekend.

Er bestaat tevens overeenstemming omtrent de volgende vorderingen:

- Vos heeft een vordering op CW voor onkostenvergoeding t.h.v. € 7.644,04
- CW heeft een vordering op Vos t.h.v. € 12.647,00 (voorlopige slotbalans tussen CW, Red-D en Vos van 2008, exclusief de provisie voor klant Geissler).
- CW heeft een vordering op Red-D t.h.v. € 130.850,00 (voor producten die CW aan Red-D in 2009 heeft geleverd en die Red-D aan klanten heeft doorverkocht).
- Red-D heeft een vordering op CW t.h.v. € 12.647,50 (voor materialen/grondstoffen die Red-D in 2009 aan CW geleverd heeft).

NOTA BENE: Dat laatste bedrag lijkt op het voorlopige resultaat van de slotbalans over 2008 waardoor in deze mogelijk enige verwarring is ontstaan.

Vos wijst erop dat Red-D b.v. in deze geen partij is en Vos een verrekening met vorderingen tegen Red-D b.v. slechts ter hoogte van zijn eigen vorderingen aanvaardt.

2.

Bij tussenvonnis van 13 december 2011 wordt enerzijds ervoor gehouden dat Vos "een einde aan de onderlinge relatie heeft gemaakt" en anderzijds dat CW "op een gegeven moment de

knoop heeft doorgehakt". Vos begrijpt hieruit dat zowel zijn brief d.d. 22 juni 2009 als ook de e-mail van CW d.d. 20 juli 2009 in deze als opzeggingen van de agentuurovereenkomst worden beschouwd.

Vos benadrukt echter met klem dat - anders dan bij tussenvonnissen wordt verondersteld - zijn brief d.d. 22 juni 2009 niet gemotiveerd was door het feit dat hij maar "voor één bedrijf handelsagent" was. Punt 8 van de agentuurovereenkomst (zie vertaling in **productie 17**) biedt Vos immers meer dan voldoende ruimte om andere agentschappen te aanvaarden, mits de producten of niet afkomstig zijn uit China of niet met de producten van CW concurreren. In de correspondentie tussen Vos en Mr. Hsieh (**producties 2b, 3, 5 CvA**) is dan ook steeds sprake geweest van nieuwe of andere activiteiten. Het agentschap van CW heeft Vos - en ook CW -zelfs tijdens de economische crisis van een aanzienlijk inkomen verzekerd. In juni 2009 had Vos geen alternatieve agentschap of andere bronnen van inkomsten die hem dat inkomen zou hebben opgeleverd. Met zijn brief van 22 juni 2009 heeft Vos daarom juist een hoog risico genomen.

Vos heeft de brief van 22 juni 2009 nadrukkelijk geschreven omdat hij de gemanipuleerde communicatie en het denigrerende gedrag van sales manager Simon Huang van CW niet langer kon verdragen. Vos en ook zijn familie hadden onder de voortdurende conflicten met Huang geleden. Dat heeft Vos ook duidelijk in zijn brief verwoord (zie zijn ontwerp in het Duits op **blz. 12 CvR**) en tevens in zijn e-mail op 23 juni 2009, 16:07 uur (**productie 12 CvR**).

3.

De conflicten tussen Vos en Huang waren voor Vos doorslaggevend en worden door CW in **nr. 11 CvD** ook zonder meer erkend.

Zo erkent CW op pag. 8 CvD dat Huang meteen na zijn komst in april 2009 de provisie aanspraken van Vos ter discussie stelde. CW heeft het erover dat Huang de samenwerking tussen CW en Vos "opnieuw beoordeelde" en "onredelijke condities" door "nieuwe regels" wilde vervangen. Feitelijk heeft Huang in april 2009 - eenzijdig en geheel in strijd met de geldende afspraken tussen CW en Vos - bepaald dat Vos pas provisie zou ontvangen, nadat

CW betaling van klanten zou hebben ontvangen. De provisie van een handelsagent is alleen **afhankelijk** van de betalingen door klanten, indien partijen zulks uitdrukkelijk overeenkomen, aldus art. 7:432 lid 2 BW, waarvan in deze geen sprake is geweest. Voor enkele klanten heeft Huang de verschuldigde provisie meteen op het resultaat van 2008 in mindering gebracht, zoals voor de klant Geissler en CW weigert in deze nog steeds betaling – hoewel zij al lang betaling van Geissler heeft ontvangen. CW hanteert betalingstermijnen tot wel vier maanden na levering. De door Huang geëiste herziening betekende dat Vos ineens meer dan vier maanden geen provisie zou hebben ontvangen en zonder inkomen was komen te zitten. Het is dan ook niet vreemd dat Vos het niet eens was met de “nieuwe regels” van de kersverse sales manager Huang.

De stellingen van CW in **nr. 11 CvD** geven een duidelijk beeld van het gedrag van Huang dat uiteindelijk tot een onwerkbaar situatie voor Vos leidde:

- Het eenzijdig afdingen op provisie aanspraken van Vos (zelfs incassokosten voor het innen van betalingen van Geissler wenst CW nog in mindering te brengen).
- Het als “onredelijk” betitelen van geldende afspraken, die in overeenstemming zijn met de wet en die al die tijd door partijen gehonoreerd en nagekomen werden tot de komst van Huang.
- Het verwijt omtrent de onderhandelingen met ITB waarnaar Vos niets gelegen zou zijn aan de winstmarge van CW. Daarbij was het Vos die de omzet van CW met de Europese klanten binnen twee jaar meer dan verdrievoudigd heeft.
- De uitlating dat Vos “vermoedelijk zijn functie als handelsagent vergat”, toen hij met de directeur Mr. Hsieh rechtstreeks wilde communiceren en niet via Huang of Lin. Hier gaat CW voorbij aan het feit dat Vos vóór de komst van Lin en Huang altijd rechtstreeks met Mr. Hsieh had gecommuniceerd, waarbij sales assistant Gladys Deng altijd exact vertaalde. Toen was de verstandhouding altijd goed, totdat Lin en Huang de communicatie manipuleerden en verstoorden.
- In **nr. 3 CvD** roept CW (opnieuw neerbuigend) dat Vos “gewoon als handelsagent ageerde” en “weinig kennis inzake company management” had. Daarbij was het Vos die als ingenieur werktuigbouwkunde in het begin van de samenwerking CW veel heeft geleerd over normen, materialen, toleranties, oppervlakteruwheden en andere

technische kennis die noodzakelijk was voor een succesvol opereren op de Europese markt. Ook verzorgde Vos via Red-D b.v. de import van verkopen aan klanten die niet rechtstreeks uit China wilden importeren.

- In **nr. 3 CvD** verwijt CW aan Vos dat hij geen actie zou hebben ondernomen om de klant Geissler tot betaling aan te houden. Hoewel Vos niet (!) voor het innen van facturen verantwoordelijk was, heeft hij CW wel degelijk ondersteund, onder meer door de hier **productie 7a CvR** overgelegde betalingsregeling met Geissler op te stellen.

CW beweert wel dat Huang Vos nooit als werknemer heeft behandeld, maar verwijt Vos tegelijkertijd bij CvD dat hij zijn positie als handelsagent zou hebben overschat. In de e-mailwisseling tussen Huang en Vos die aan de brief van Vos van 22 juni 2009 voorafging, had Huang op 20 juni 2009 (**productie 11 CvR, pag. 2**) de onderhandelingscapaciteiten van Vos in twijfel getrokken, zich letterlijk afgevraagd “waarvoor CW eigenlijk een agent nodig had” en gedreigd om de taken van Vos opnieuw te definiëren. Een zakenpartner zou geopperd hebben om over in het verleden gemaakte afspraken opnieuw te onderhandelen. Een werkgever spreekt in de termen van “takenpakket herzien” en wijzigt eenzijdig voorwaarden voor provisie aanspraken en betalingen. Met die achtergrond is het geenszins uit de lucht gegrepen dat Vos zich door Huang meer als werknemer behandeld voelde dan als zakenpartner.

CW verdedigt de handelswijze van Huang in **nr. 11 CvD** met de kreet “niemand blijft voor altijd op dezelfde positie staan” en meent kennelijk dat met de komst van Huang Vos zich in een ondergeschikte positie moest gaan schikken.

Huang ontkende altijd en ontkent nog steeds de positie van Vos en zijn waarde voor CW en Vos ziet zich in deze opnieuw genoodzaakt om zijn positie te verduidelijken en te verdedigen. Vos was de enige exclusieve handelsagent van CW voor de Europese markt. Zijn waarde voor CW blijkt duidelijk uit de door Vos in het geding gebrachte omzetgegevens. Terwijl CW in 2005 nog een omzet van 965.000 USD behaalde (zo staat het in de overeenkomst, **productie 17**), had Vos de omzet van CW al in 2007 – slechts twee jaar

later - meer dan verdrievoudigd (zie overzicht in **productie 18** en tevens **productie 8 CvR**). De gegevens tot 2008 zijn door beide partijen geaccordeerd en vastgesteld; partijen zijn het immers eens over het voorlopige saldo t/m 2008.

Uit de gegevens over 2010 die Vos van de voormalige sales assistent van CW heeft ontvangen blijkt dat ook 2010 weer een topjaar voor CW was met een omzet van meer dan 5,4 miljoen USD, waarvan 3,9 miljoen USD van klanten die volgens beide partijen door Vos geworven zijn (zie **productie 18**). Bij betwisting kan de heer Koop van Tyco als getuige bevestigen, dat in 2010 de gezamenlijke omzet van de Tyco groep alleen al op ca. 2 miljoen USD uitkwam, dat was ongeveer de hele omzet over 2009.

De gegevens van 2010 bewijzen dat CW de rechter bewust op het verkeerde been probeert te zetten door te stellen dat zij nog steeds in een "economische dip" zou zitten en niet veel aan de klanten van Vos zou hebben overgehouden. Ook blijkt nu dat CW in de 17 maanden na het vertrek van Vos nagenoeg geen nieuwe klanten heeft geworven. De benadering en communicatie van klanten vanuit China en Taiwan door Huang – met ondersteuning door zijn vriend Krempel - heeft voor CW overduidelijk weinig vooruitgang opgeleverd, anders dan de inzet van Vos in de jaren daarvoor.

Het is zeker niet te veel gevraagd, laat staan een overschatting van zijn functie of positie, indien Vos aan de directeur van CW vraagt om met zijn exclusieve handelsagent voor de Europese markt die de omzet binnen twee jaar wist te verdrievoudigen, rechtstreeks zaken te blijven doen, net als altijd, en niet via een sales manager die vanaf zijn komst de bewezen waarde van Vos voor het bedrijf ontkent, die zijn provisie aanspraken, bonussen en zelfs de geldende wisselkoersen ter discussie stelt en die ondanks het aantoonbaar behaalde succes telkens de capaciteiten van Vos op diverse fronten openlijk in twijfel trekt.

CW zal het wel allemaal afdoen als "emotionele uitlatingen", maar het behoeft geen nader betoog dat het succes van een zakelijke relatie in belangrijke mate afhangt van een goede verstandhouding, waarbij men de andere in zijn waarde laat en hem zijn voordeel gunt.

Vos heeft in zijn brief van 22 juni 2009 op grond van zijn slechte ervaringen met Huang benadrukt dat hij over de toekomstige samenwerking of de afwikkeling daarvan met Mr. Hsieh zelf wilde spreken en zeker niet via Huang. Zijn vrees voor nieuwe manipulaties was gegrond: op 6 augustus 2009 ontving hij van Huang de overzicht uit productie 8 CvA, waarin zijn provisie aanspraken met een totaal bedrag van ca. € 18.000,00 waren aangegeven, maar liefst 65%! minder dan het bedrag waar Vos recht op heeft. Vos kon zijn provisie tot ^{juli} juni 2009 eenvoudig vaststellen op grond van de hier overgelegde gegevens die hij rechtstreeks van CW heeft ontvangen. Zoals CW zelf in nr. 13 CvD bevestigt, kwam de omzet van CW in het merendeel overeen met het factuurbedrag. Als er correcties waren lagen deze aantoonbaar in de sfeer van promillen, af en toe enkele procenten. Het door Huang in augustus 2009 beweerde bedrag laat opnieuw duidelijk zien dat hij voortdurend aan Vos de aantoonbaar verschuldigde provisie ontzegde. Vos betreurt het dat CW in deze procedure voor diezelfde opstelling kiest.

4.

Voor zover bij tussenvonnissen wordt verondersteld dat Vos de overeenkomst als eerste heeft opgezegd, volgt daaruit uitdrukkelijk niet de conclusie dat een aantal vorderingen van Vos automatisch komen te vervallen.

4.1

Vos recht heeft op provisie tot en met juli 2009 van in totaal € 42.749,00.

AF saldo 2008	€ 12.647,00-
BIJ provisie Geissler 2008	€ 4.842,00
BIJ provisie jan t/m juli 2009	€ 50.554,00
Provisie	€ 42.749,00

CW volstaat met een niet nader onderbouwd bedrag van ca. € 18.000,00 voor de provisie over jan t/m juli 2009. Vos heeft alle hier gestelde bedragen telkens onderbouwd, grotendeels met gegevens die hij van CW zelf heeft ontvangen.

4.2

Vos heeft recht op een verklaring voor recht dat hij vanaf 20 juli 2009 niet meer gehouden was aan enig na-contractueel non-concurrentiebeding. Hieromtrent bestaat nog steeds discussie tussen partijen. Vos heeft bij **productie 17** de verzochte vertaling van de overeenkomst in het geding gebracht, waaruit blijkt dat de overeenkomst niet in een non-concurrentie beding voor de tijd na beëindiging van de overeenkomst voorziet.

4.3

Vos heeft recht op schadevergoeding wegens onregelmatige opzegging ex art. 7:439 BW. Zijn brief van 22 juni 2009 bevat duidelijk geen opzegging met onmiddellijke ingang (zie tekst van de brief op **blz. 12 CvR**). Vos heeft op 23 juni 2009 bij e-mail aan CW bevestigd dat hij de overeenkomst zal blijven uitvoeren (**productie 12 CvR**). Nu de overeenkomst in juni 2009 al 38 maanden voortduurde bedroeg de wettelijke opzegtermijn in deze 5 maanden, art. 7:437 lid 1, tweede zin BW (en niet vier maanden, zoals eerder verondersteld). CW heeft de overeenkomst op 20 juli 2009 uitdrukkelijk per direct opgezegd, zonder onverwijld een dringende reden mee te delen (**productie 5 CvR**). Het ligt voor de hand dat openstaande facturen tussen Red-D b.v. en CW een opzegging van de agentuurrelatie tussen Vos en CW niet kunnen rechtvaardigen. CW erkent ook zonder meer dat Vos recht op provisie tot en met juli 2009 heeft en dat de overeenkomst een looptijd van 39 maanden had.

Door de onverwijldde opzegging van CW is Vos vier maanden provisie misgelopen en de wet kent hiervoor in art. 7:439 BW een schadevergoeding toe en wel ongeacht of aan een onregelmatige opzegging een regelmatige opzegging vooraf is gegaan.

Partijen berekenen de schadevergoeding in deze op grond van de totale omzet over de hele contractperiode gedeeld door de looptijd van 39 maanden. Vos heeft in zijn **producties 6, 7 en 8 CvR** aangetoond dat hij € 230.173,00 en USD 249.228,00 heeft verdiend. CW beweert dat het slechts € 249.000,00 zijn geweest. Aangezien de gegevens in **productie 8 CvR** provisie aanspraken van meer dan € 350.000 voor 2007 en 2008 uitwijzen, die door beide partijen zijn

geaccordeerd en nagekomen, is zeer eenvoudig vast te stellen dat CW in deze een verkeerde voorstel van zaken geeft.

Op grond van een aantoonbaar behaalde totale provisie van € 230.173,00 en USD 249.228,00 bedraagt het maandbedrag (€ 5.901,87 en USD 6.390,46 (= € 4.733,67)) in totaal € 10.635,54. Na aftrek van kostenbesparing van € 992,00 = € 9.643,54. Voor vier maanden misgelopen provisie bedraagt de schadevergoeding aldus € 38.574,16.

Vos heeft ook terecht een omzetstijging voor de tweede helft van 2009 aangenomen. De omzetgegevens in **productie 18** bewijzen dat – anders dan CW hier doet voorkomen - de maandelijkse omzet in de tweede helft van 2009 telkens hoger uitkwam dan in de eerste helft van 2009. Op grond van de omzet die CW vanaf augustus t/m november 2009 met klanten op de Europese markt heeft behaald, zou Vos een provisie van € 37.822,00 hebben verdiend. Dat bedrag is Vos door de opzegging van CW feitelijk misgelopen.

4.4

Last but not least, handhaaft Vos zijn standpunt dat hij recht heeft op een goodwill vergoeding.

Bij tussenvonnis van 13 december 2011 wordt in het midden gelaten op grond van welke regeling de goodwill vergoeding in deze wordt beoordeeld, op grond van art. 7:442 BW of op grond van punt 9 van de agentuurovereenkomst. In beide gevallen stuit de vordering van Vos niet af op zijn brief van 22 juni 2009.

De agentuurovereenkomst kent aan Vos een vergoeding van 3% gedurende vijf jaar na opzegging toe, ongeacht wie de overeenkomst heeft opgezegd. Op grond van de omzetgegevens in **productie 18** kan deze vergoeding voor de periode vanaf augustus 2009 tot en met 2010 in deze al vastgesteld worden, mits partijen het over de klantenlijst eens kunnen worden. Vos blijft erbij dat hij de in **productie 15** genoemde klanten als nieuwe klanten heeft geworven en de overeenkomst kent daarvoor een vergoeding van 3% toe, ongeacht of het een zelfstandige concernvennootschap van een bestaande klant betreft en

ongeacht om welke reden de klanten nog steeds bij CW afnemen. Tot en met november 2009 zou de vergoeding al in de hier gevorderde schadevergoeding verdisconteerd zijn. Voor 2010 dient CW al op grond van haar eigen klantenlijst een bedrag van € 54.375,31 te vergoeden (zie berekening in **productie 18**). Op basis van de klantenlijst in **productie 15** zou dat bedrag nog hoger uitkomen. Het totaal bedrag over 5 jaar t/m juli 2014 schat Vos derhalve op een bedrag van meer dan € 250.000,00.

1% / jaar.

De wettelijke regeling in art. 7:442 BW - waarop Vos een vordering t.h.v. € 125.023,00 baseert - laat de goodwill vergoeding ook bij opzegging door de handelsagent onverlet, indien deze wordt gerechtvaardigd door omstandigheden die aan de principaal moeten worden toegerekend. Vos heeft daartoe in deze uitvoerig gesteld en zijn stellingen naar behoren met bewijsstukken onderbouwd. De conflicten met Simon Huang die voor Vos doorslaggevend waren, blijken afdoende uit zijn brief van 22 juni 2009 en tevens uit de stellingen van CW in **nr. 11 CvD**. Het gedrag van haar medewerkers moet CW zonder meer toegerekend worden.

CW heeft door de inzet van Vos sinds 2006 een ongekeerde omzetgroei beleefd en plukt hiervan aantoonbaar nog steeds de vruchten, zoals de gegevens uit 2010 aantonen. Het zou dan ook naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid tot een onaanvaardbaar resultaat leiden, indien aan Vos enige vergoeding voor deze enorme goodwill zou worden ontzegd, zonder rekening te houden met de door CW erkende conflicten tussen hem en sales manager Huang, met de neerbuigende wijze waarop Vos door Huang werd behandeld (die opnieuw duidelijk uit **nr. 11 CvD** blijkt) en de wijze waarop Huang meteen vanaf zijn komst in april 2009 de provisie aanspraken en capaciteiten van Vos ter discussie heeft gesteld.

4.5

Vos heeft recht op vergoeding van de hier gevorderde buitengerechtelijke kosten.

MET CONCLUSIE

Tot persistit!