

<b>Målnummer:</b>	T 85-17	<b>Avdelning:</b>	2
<b>Domsnummer:</b>			
<b>Avgörandedatum:</b>	2018-02-14		
<b>Rubrik:</b>	Uppsägning av återförsäljaravtal. I ett långvarigt återförsäljaravtal utan villkor om uppsägningstid har återförsäljaren vid en uppsägning från leverantören som utgångspunkt rätt till en uppsägningstid om sex månader. Rätt till avgångsvederlag föreligger endast i situationer där det finns ett särskilt starkt skyddsbehov för återförsäljaren.		
<b>Lagrum:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 24 § och 28 § lagen (1991:351) om handelsagentur</li><li>• 33 § och 39 § kommissionslagen (2009:865)</li><li>• 2 kap. 24 § lagen (1980:1102) om handelsbolag och enkla bolag</li></ul>		
<b>Rättsfall:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• NJA 2009 s. 672</li><li>• NJA 2017 s. 9</li></ul>		

---

**REFERAT**

Uppsala tingsrätt

G. Håkanssons Maskinaffär Aktiebolag förde vid Uppsala tingsrätt den talan mot AGCO AB som framgår av tingsrättens dom.

Tingsrätten (chefsrådmannen Erik Brattgård samt rådmännen Maria Wetterstrand Hagström och Åsa Hanna) anförde följande i dom den 12 februari 2016.

**BAKGRUND**

G. Håkanssons Maskinaffär AB (Håkanssons) bedriver, såvitt nu är av intresse, handel med lantbruksmaskiner, bl.a. traktorer. AGCO AB (AGCO), ett helägt dotterbolag till det amerikanska bolaget AGCO Corporation, säljer bl.a. traktorer. I Sverige säljer och marknadsför AGCO varumärkena Challenger och Massey Ferguson (MF) med därtill hörande reservdelar via mer än 25 återförsäljare. Parterna ingick för 22 år sedan ett muntligt avtal (Avtalet) innebärande att Håkanssons var exklusiv återförsäljare av MF-traktorer och maskiner i Kronobergs län. Någon uppsägningstid var inte avtalad.

Vid besök av representanter från AGCO den 28 juni 2013 sade AGCO muntligen upp Avtalet med Håkanssons. I en skriftlig bekräftelse den 2 juli 2013 angavs att uppsägningstiden var sex månader räknat från den 28 juni 2013 och att Håkanssons rätt till exklusivitet skulle upphöra efter fyra månader. Vidare skulle order på nya maskiner under uppsägningstiden accepteras endast under förutsättning att dessa var sålda till slutkund.

Håkanssons har gjort gällande att AGCO inte har tillämpat en skälig uppsägningstid och att AGCO därför ska utge skadestånd i form av ersättning för förlorat täckningsbidrag och, oavsett uppsägningstid, ersättning för upparbetad goodwill. Håkanssons har vidare gjort gällande att AGCO inte har iakttagit sina förpliktelser enligt avtalet under uppsägningstiden. AGCO är av uppfattningen att skälig uppsägningstid har iakttagits, att man inte har agerat avtalsstridigt under uppsägningstiden och att någon ersättning inte ska utgå.

## YRKANDEN OCH INSTÄLLNING

Håkanssons har, såsom talan slutligen har bestämts, yrkat att tingsrätten ska ålägga AGCO att till bolaget betala 7 714 482 kr. Av beloppet avser 6 214 482 kr förlorat täckningsbidrag och 1 500 000 kr goodwillersättning. Håkanssons har, om tingsrätten skulle anse att skälig uppsägningstid för Avtalet är sex månader, yrkat att AGCO ska betala 2 535 747 kr, varav 1 035 747 kr avser förlorat täckningsbidrag och 1 500 000 kr goodwillersättning. Håkanssons har slutligen, om tingsrätten skulle anse att skälig uppsägningstid är kortare än 36 månader men längre än sex månader, yrkat att AGCO ska betala 2 071 494 kr för förlorat täckningsbidrag per år och 1 500 000 kr för goodwillersättning. - - - . På beloppen har yrkats ränta enligt 6 § räntelagen från den 24 november 2013 eller, i andra hand, från den 18 mars 2014.

AGCO har motsatt sig Håkanssons yrkanden och har inte vitsordat något belopp som skäligt i och för sig. AGCO har, om Håkanssons talan skulle bifallas, vitsordat sättet att beräkna ränta och att ränta i så fall ska utgå enligt andrahandsyrkandet.

- - -

## GRUNDER

### Håkanssons

Avtalet innehöll inte någon särskild överenskommelse om uppsägningstid, varför AGCO var skyldigt att iaktta en skälig tid. Genom att inte iaktta skälig uppsägningstid, som är 36 månader, har AGCO ådragit sig skadeståndsskyldighet motsvarande det positiva kontraktsintresset under en skälig uppsägningstid. I praktiken iaktogs ingen uppsägningstid överhuvudtaget eftersom AGCO under sex månader efter uppsägningen agerade i strid med parternas avtal. AGCO har under alla omständigheter haft en skyldighet att tillämpa avtalet som om det alltjämt var gällande, fram till avtalets upphörande.

Det avtalsstridiga agerandet försvårade Håkanssons bedrivande av verksamheten och innebar sammanfattningsvis att AGCO inte gav Håkanssons exklusivitet under hela uppsägningstiden, att AGCO endast accepterade ordrar på maskiner som hade sålts till slutkund, att AGCO för godkännande av ordrar på maskiner vars leveransservice fordrade diagnosverktyget EDT krävde att Håkanssons skulle ingå serviceavtal med AGCO:s nya återförsäljare Sundahls Maskinaffär AB (Sundahls), att AGCO motverkade samtliga ordrar Håkanssons lade efter uppsägningen, att AGCO exkluderade Håkanssons ur utskick med prislistor och annan information till återförsäljarna, att AGCO inte bjöd in Håkanssons till återförsäljarmöte som ägde rum under uppsägningstiden samt att AGCO tog bort Håkanssons från annonseringen i tidningen Jordbruksaktuellt. Håkanssons sålde endast en traktor under uppsägningstiden.

De omständigheter som medför att en uppsägningstid på 36 månader ska gälla är svårigheterna för Håkanssons att ställa om sin verksamhet, längden av parternas kontraktsförhållande, 22 år, och Håkanssons omfattande investeringskostnader för byggnation av nya lokaler syftande till att utöka försäljningen av AGCO-produkter.

Till detta kommer att AGCO brutit mot sin lojalitetsplikt mot Håkanssons genom att underlåta att informera om sina överväganden och fortskridande planer på att säga upp Håkanssons som återförsäljare, trots vetskap om de omfattande kostnader Håkanssons lade ned i byggnationen av de nya lokalerna. AGCO:s upplysningsskyldighet uppstod vid årsskiftet 2012/2013 och senast då de första kontakterna med Sundahls togs. Brottet mot lojalitetsplikten har lett till skada för Håkanssons i form av onyttiga kostnader för byggnationen av de nya

lokalerna. Detta ska ses som en försvårande omständighet vid bedömningen av investeringskostnadens betydelse för uppsägningstidens längd.

Avtalsbrottet berättigar Håkanssons till ersättning för skada i form av förlorat täckningsbidrag från utebliven försäljning under 36 månader. Skadan beräknas uppgå till 6 214 482 kr. Även om tingsrätten skulle anse att skälig uppsägningstid är sex månader, är AGCO skyldigt att utge ersättning till Håkanssons då ingen uppsägningstid iakttagits överhuvudtaget. Skadan ska beräknas enligt samma beräkningsmetod.

Håkanssons har under kontraktsförhållandet upparbetat ett goodwillvärde som även fortsättningsvis kommer AGCO till godo. Håkanssons har marknadsfört MF i Kronobergs län i mer än femtio år. Eftersom Håkanssons väsentligen har ökat AGCO:s affärsvolym och AGCO fortsätter att härleda betydande nytta av Håkanssons insatser genom att den kundkrets som Håkanssons har upparbetat ställs till AGCO:s förfogande, har Håkanssons rätt till ersättning för det upparbetade goodwillvärdet. Detta kan uppskattas till 1 500 000 kr. Skulle tingsrätten anse att Håkanssons inte har rätt till sådan ersättning ska AGCO:s kvarvarande nytta av Håkanssons marknadsbearbetning, dvs. den kundkrets Håkanssons har upparbetat, beaktas som skäl för att skälig uppsägningstid uppgår till 36 månader.

När det gäller grunden för ränteyrkandet framställdes Håkanssons första krav på ersättning i brev den 24 oktober 2013. I brevet lades fram den utredning som skäligen kunde begäras för att AGCO skulle kunna ta ställning till kravet. Håkanssons har därmed rätt till dröjsmålsränta från den 24 november 2013 enligt 4 och 6 §§ räntelagen. Den 18 februari 2014 tillställde Håkanssons AGCO ett utkast till stämningsansökan. Där angavs ett kapitalkrav på 8 090 000 kr. Håkanssons har därför, under alla förhållanden, rätt till dröjsmålsränta från den 18 mars 2014.

#### AGCO

AGCO har sagt upp Avtalet med iakttagande av skälig uppsägningstid. Skälig uppsägningstid är inte, som Håkansson i första hand gör gällande, 36 månader. Det föreligger därför inte någon skyldighet för AGCO att ersätta Håkanssons för skada i form av förlorade försäljningsintäkter under den tiden. De omständigheter Håkanssons anför som grund för en så lång uppsägningstid bestrids. Om tingsrätten ändå skulle anse att 36 månader är skälig uppsägningstid, bestrids att skadan uppgår till yrkat belopp.

AGCO har under uppsägningstiden inte agerat i strid med parternas avtal eller på något sätt försvårat Håkanssons bedrivande av verksamheten. De omständigheter Håkanssons har anfört som grund för ett sådant agerande bestrids.

När det gäller ersättning för goodwill har Håkanssons varken enligt avtal eller på annan grund rätt till sådan ersättning. Håkanssons har inte under avtalstiden upparbetat ett goodwillvärde för AGCO som har kommit eller kommer att komma AGCO till godo på sätt som berättigar Håkanssons till ersättning. Håkanssons har inte ökat AGCO:s affärsvolym eller tillfört AGCO nya kunder. Håkanssons har inte upparbetat en kundkrets som ställts till AGCO:s förfogande. AGCO har inte heller fått betydande nytta eller dragit väsentlig fördel av Håkanssons påstådda insatser.

Det i första hand framställda ränteyrkandet bestrids eftersom brevet den 24 oktober 2013, som ostridigt har skickats, inte innehöll krav på betalning av ett specifikt belopp.

#### UTVECKLING AV TALAN

- - -

## BEVISNING

Håkanssons ställföreträdare S.-E.N. och AGCO:s ställföreträdare P.W. har hörts under sanningsförsäkringen. På Håkanssons begäran har vittnesförhör hållits med försäljarna S.-O.S och U.H. samt ekonomiansvarige B.H. På AGCO:s begäran har vittnesförhör hållits med reservdelsansvarige E.W., regionchefen A.A., tidigare regionchefen P.C. och tidigare country manager V.M.

Parterna har åberopat skriftlig bevisning.

## DOMSKÄL

Skadestånd

Är skälig uppsägningstid av Avtalet längre än sex månader?

Parterna är ense om att rätt till uppsägning föreligger i fråga om avtal av aktuellt slag, som har ingåtts muntligt, på obestämd tid och utan avtalad uppsägningstid.

Håkanssons har gjort gällande att en uppsägningstid på i första hand 36 månader ska gälla och till stöd för detta åberopat längden av parternas avtalsförhållande, svårigheter att ställa om verksamheten, investeringskostnader för nya lokaler och att AGCO brutit mot sin lojalitetsplikt genom att inte informera om sin avsikt att säga upp avtalet, trots vetskap om investeringskostnaderna. AGCO har å sin sida gjort gällande att en skälig uppsägningstid har iakttagits.

Frågan är om den uppsägningstid som har iakttagits, sex månader, är skälig eller om en längre tid, högst 36 månader, ska tillämpas.

Avtalet har varit gällande mellan parterna i 22 år och har innefattat en ensamrätt för Håkanssons att inom Kronobergs län sälja MF-traktorer m.m. I målet är fråga om ett ensamåterförsäljaravtal. För sådana avtal saknas lagreglering. Enligt vad HD har uttalat i rättsfallet NJA 2009 s. 672 var sådan lagstiftning på tal vid tillkomsten av lagen (1991:351) om handelsagentur (HAL). Något lagförslag lades emellertid inte fram eftersom branschföreträdarna enats om ett standardavtal om ensamrätt, EÅ 84, vilket förväntades komma till allmän användning. Standardavtalet hade många likheter med lagförslaget om handelsagentur, varför det enligt Kommissionslagskommittén fanns underlag för att tillämpa bestämmelserna om handelsagentur analogt, vilket dock fick avgöras i rättstillämpningen. Det fanns i samband med tillkomsten av lagen om handelsagentur således inte behov av lagbestämmelser om ensamåterförsäljning. HD uttalade att vägledande för vad som är skälig uppsägningstid bör i huvudsak vara sådana omständigheter som nämns i IV.E.-2:302 DCFR. Om återförsäljaren inte får särskild ersättning för upparbetad kundkrets som ställs till leverantörens förfogande bör förhållandet kunna leda till en längre uppsägningstid. I det fall HD hade till prövning ansågs en skälig uppsägningstid vara tre månader.

Enligt tingsrätten innebär HD:s avgörande NJA 2009 s. 672 att lagen om handelsagentur, där en maximal uppsägningstid om sex månader medges, inte ska tillämpas analogt utan endast tjäna till viss vägledning i fråga om vad som kan anses vara en skälig uppsägningstid när parterna inte har reglerat detta i avtal. Ensamåterförsäljaravtalet EÅ 84, numera EÅ 04, har varken getts in eller åberopats i målet. Tingsrätten förstår HD:s avgörande så att de omständigheter som angetts i IV.E.-2:302 DCFR kan tjäna som vägledning vid fastställande av skälig uppsägningstid.

Den tid som avtalet mellan parterna har gällt är lång, vilket ska beaktas vid bestämmande av skälig uppsägningstid. Håkanssons har gjort investering i nya lokaler, vilket enligt bolaget har skett med AGCO:s goda minne och då AGCO

redan beslutat sig för att säga upp avtalet. A.A. har i sitt förhör uppgett att Håkanssons visserligen har upplyst om att nya lokaler skulle byggas, på mark man köpt långt tidigare, men att man från AGCO:s sida varken godkänt eller uppmuntrat till detta. AGCO hade inte heller i samband med detta börjat planera för en uppsägning. Enligt vad P.W. har uppgett fattades ett internt beslut inom AGCO om uppsägning i slutet av maj 2013, alltså kort tid före uppsägningen. Enligt tingsrätten har Håkanssons inte visat att AGCO, tyst eller uttryckligt, har uppmuntrat till investeringen, vilken omständighet därmed inte ska beaktas vid bestämmande av skäligen uppsägningstid.

Ytterligare ett skäl till en längre uppsägningstid som Håkanssons har åberopat är att det föreligger en lojalitetsplikt mellan parterna. Av NJA 2009 s. 672 kan dock slutsatsen dras att en eventuell förekomst av lojalitetsplikt i ett avtalsförhållande inte är av betydelse för frågan om vad som kan anses vara skäligen uppsägningstid. När det gäller Håkanssons påstående att det har varit svårt att ställa om verksamheten, kan konstateras att bolaget har börjat sälja maskiner av märket Kubota i stället för MF. Även om det inte kan betvivlas att det initialt kan ha varit svårt att marknadsföra ett nytt märke, har Håkanssons mot AGCO:s bestridande inte visat att det skulle ha varit förenat med så stora svårigheter att det påverkar uppsägningstidens längd.

Mot bakgrund av ovanstående, och då vad Håkanssons i övrigt har anfört i denna del inte medför annat, gör tingsrätten bedömningen att skäligen uppsägningstid har varit sex månader.

Har AGCO inskränkt Avtalet och/eller handlat i strid med Avtalet under uppsägningstiden?

Enligt parternas avtal var Håkanssons exklusiva återförsäljare av MF-traktorer i Kronobergs län. Det är ostridigt att Håkanssons under fyra av sex uppsägningstidens månader behöll exklusiviteten, medan så inte var fallet de två sista månaderna. Det är också ostridigt att AGCO under hela uppsägningstiden accepterade order på nya maskiner endast om dessa var sålda till slutkund. Enligt AGCO var anledningen till sistnämnda begränsning att Håkanssons inte skulle köpa på sig ett lager som var osålt vid avtalstidens utgång. Parterna hade alltså inte avtalat vad som skulle gälla under uppsägningstiden. Det får då förutsättas att avtalet skulle fortsätta att gälla på oförändrade villkor. AGCO hade därmed inte rätt att ensidigt inskränka ensamrätten eller införa andra begränsningar under uppsägningstiden, oavsett anledning.

S.-E.N. har uppgett att Håkanssons under uppsägningstiden beställde två nya traktorer av AGCO, men att en av köparna ledsnade eftersom köpeprocessen tog lång tid på grund av AGCO:s agerande. P.W. har bekräftat att de två första order som Håkanssons lade efter uppsägningen inte accepterades eftersom traktorerna inte hade sålts till slutkund. Mot bakgrund av vad som anförts ovan får Håkanssons anses ha visat att AGCO beträffande dessa order har brutit mot avtalet på ett sätt som medför ersättningskyldighet mot Håkanssons.

Beträffande den order som enligt Håkanssons annullerades har följande framkommit av utredningen. Enligt vad regionchefen A.A. har berättat gick orderläggningen i tiden före uppsägningen normalt till så att han och S.-E.N. först diskuterade pris och kravspecifikation. När de var överens skrev A.A. en order som lämnades till orderavdelningen. Därefter skickades en orderbekräftelse till återförsäljaren, Håkanssons, som hade skyldighet att kontrollera att uppgifterna stämde. I tiden efter uppsägningen kontaktade Håkanssons orderavdelningen direkt. Det kom in en order avseende en traktor som hade utgått ur produktionen. Orderavdelningen meddelade S.-E.N. att man inte kunde ta emot ordern utan att först kontakta regionchefen. A.A. meddelade därefter S.-E.N. att eftersom den beställda traktorn krävde att serviceverkstaden måste ha specialutrustningen EDT, vilket Håkanssons inte hade tillgång till, skulle Håkanssons ha att ingå avtal om service med Sundahls. Därefter skulle ordern kunna läggas. Beställningen fullföljdes inte. Tingsrätten noterar att kravet på EDT-verktyg utgjorde en begränsning även i förhållande

till vad som angetts i uppsägningshandlingen. Enligt tingsrätten har Håkanssons även beträffande denna traktorbeställning visat att AGCO har agerat på ett sådant sätt att det föreligger ersättningskyldighet.

Frågan blir då i vad mån AGCO:s agerande under uppsägningstiden generellt har försvårat Håkanssons affärsverksamhet under uppsägningstiden.

Håkanssons har gjort gällande att AGCO under hela uppsägningstiden försvårade deras verksamhet så att någon uppsägningstid i praktiken inte iakttoogs. Förutom de omständigheter som prövats ovan, skulle Håkanssons ha exkluderats från utskick med prislistor och annan information till återförsäljarna, inte blivit inbjudna till ett återförsäljarmöte under uppsägningstiden och ha tagits bort från annonseringen i Jordbruksaktuellt.

P.W. har uppgett att man från AGCO:s sida inte motarbetade Håkanssons under uppsägningstiden, det låg inte i AGCO:s intresse att hindra försäljning.

P.C., anställd som regionchef på AGCO under aktuell tid, har uppgett bl.a. följande. Kontakterna mellan Håkanssons och AGCO upphörde i princip efter uppsägningen. Håkanssons hade dock fortfarande tillgång till AGCOnet och generella prislistor. Dessutom fanns möjlighet att kontakta AGCO för att få prisuppgifter. Det stämmer att Håkanssons inte blev inbjudna till ett återförsäljarmöte under hösten, men mötet gällde en maskin som skulle börja säljas i tiden efter Avtalets upphörande. Det stämmer också att Håkanssons togs bort från annonserna i Jordbruksaktuellt, men AGCO har inte åtagande mot någon återförsäljare att annonsera för deras räkning.

En nedgång i försäljningen har skett i tiden efter uppsägningen. Håkanssons har, mot bakgrund av ovanstående, dock inte visat att den nedgången berodde på agerande från AGCO:s sida, mer än beträffande de tre traktorer som redogjorts för ovan. I övrigt kan nedgången, enligt den utredning som lagts fram, lika gärna vara att tillskriva den allmänna nedgången på marknaden.

När det gäller skadeberäkningen har Håkanssons beräknat ett genomsnittligt täckningsbidrag om 109 000 kr per traktor. AGCO har ansett att detta är något högt. B.H. har inför tingsrätten beskrivit hur han har gått till väga när han beräknat det genomsnittliga täckningsbidraget. De faktorer som har tagits hänsyn till och sättet beräkningen har gjorts på framstår som ett tillräckligt säkert sätt att beräkna på. Det har inte från AGCO framförts något som ger anledning för tingsrätten att inte godta den beräkningen. Den ersättning som AGCO ska betala till Håkanssons ska därför anses uppgå till 327 000 kr.

Har Håkanssons rätt till ersättning för goodwill?

Det är ostridigt att parterna inte hade avtalat att goodwill eller annat avgångsvederlag skulle utgå vid avtalets upphörande. Som redogjorts för ovan saknas i svensk rätt bestämmelser om återförsäljning. Håkanssons har gjort gällande att bestämmelserna i 28 § HAL och IV.E.-2.305 DCFR är analogt tillämpliga och att det finns grund för att med stöd av bägge bestämmelser tillerkänna bolaget sådan ersättning. AGCO har invänt att en sådan analog tolkning av bestämmelserna inte kan göras i detta fall.

Enligt 28 § HAL har, när ett agenturavtal upphör, agenten rätt till avgångsvederlag under vissa angivna förutsättningar. Även enligt IV.E.-2.305 DCFR kan det finnas en sådan rätt. Tingsrätten har ovan konstaterat att bestämmelserna i HAL, mot bakgrund av slutsatserna i NJA 2009 s. 672, inte ska tillämpas analogt i fråga om ensamåterförsäljaravtal. Rättsfallet gällde visserligen frågan om skälighetsuppsägningstid men det finns inte anledning att göra en annan bedömning när det gäller rätt till goodwill då parterna inte har avtalat på förhand vad som ska gälla. Bestämmelserna i DCFR, som enligt NJA 2009 s. 672 kan tjäna som vägledning, innebär att goodwillersättning kan utgå då den uppsagda parten märkbart har ökat den andra partens

försäljningsvolym och det upparbetade goodwillvärdet även fortsättningsvis kommer den andre till godo.

För att rätt till goodwillersättning ska föreligga, måste förutsättas att Håkanssons har visat att bolaget har upparbetat ett goodwillvärde som AGCO kan fortsätta att tillgodogöra sig. AGCO har bestritt att så är fallet.

Håkanssons har gjort gällande att bolaget har upparbetat en kundkrets som efter uppsägningen ställts till AGCO:s förfogande och att AGCO har fått tillgång till Håkanssons kundregister genom de garantisedlar Håkanssons har utfärdat. AGCO har i denna del anfört att MF är ett välrenommerat varumärke och att traktorerna m.m. har sålts på grund av detta och inte genom marknadsföringsåtgärder från Håkanssons sida. Håkanssons har inte visat på vilket sätt deras marknadsföring skulle ha påverkat försäljningen av MF-traktorer m.m. Marknadsföring har, enligt vad P.W. har uppgett, utförts av AGCO nationellt, medan Håkanssons har stått för den lokala marknadsföringen. Enligt P.W. har Håkanssons marknadsföring inte skilt sig från andra återförsäljares och har vidare, enligt A.A., inte varit särskilt aktiv. A.A. har även uppgett att AGCO inte hade tillgång till Håkanssons kundregister. De försäljningssiffror som tagits fram för tiden efter den nya ensamåterförsäljaren Sundahls inträde visar att cirka en tredjedel av försäljningen skett till Håkanssons gamla kunder medan alltså resterande försäljning är till andra. Enligt tingsrätten har Håkanssons inte visat att Sundahls övertagit kunder i sådan utsträckning att man kan säga att Sundahls har övertagit en betydande kundkrets. Håkanssons har inte heller, mot AGCO:s bestridande, visat att AGCO tagit över eller fått tillgång till något kundregister.

Tingsrätten gör mot bakgrund av ovanstående bedömningen att Håkanssons inte har visat att man har upparbetat ett goodwillvärde som AGCO kan fortsätta att tillgodogöra sig. Håkanssons har därmed inte rätt till ersättning för goodwill.

#### Sammanfattning

Tingsrättens bedömningar innebär att AGCO har tillämpat en skälig uppsägningstid, sex månader, vid uppsägning av Avtalet. Håkanssons får anses ha lidit skada, för vilken ersättning ska utgå, genom att den exklusivitet som avtalet inneburit upphörde i förtid och att andra begränsningar i förhållande till vad som tidigare hade gällt infördes under uppsägningstiden. Skadan kan, enligt vad som redovisas ovan, beräknas till 327 000 kr. AGCO ska mot den bakgrunden betala nämnda belopp till Håkanssons, men inget ytterligare eftersom Håkanssons inte har visat att bolaget lidit större skada än så eller att bolaget skulle ha rätt till goodwillersättning.

#### Ränta

Som redovisats ovan har Håkanssons som grund för det i första hand framställda ränteyrkandet åberopat att krav mot AGCO framställdes i brev den 24 oktober 2013 och att det där lades fram den utredning som skäligen kunde begäras för att AGCO skulle kunna ta ställning till kravet. AGCO har vitsordat att brevet skickades, men att det inte innehöll något specifikt belopp att betala och att det därför inte gick att ta ställning till yrkandet. Det utkast till stämningsansökan som Håkanssons tillställde AGCO den 18 februari 2014 innehöll däremot ett till beloppet angivet krav. AGCO har gjort gällande att det är sistnämnda tidpunkt som ska vara utgångspunkt för ränteberäkning om Håkanssons får framgång med sin talan.

Enligt 4 § räntelagen ska, om en fordran avser skadestånd eller annan liknande ersättning som inte kan fastställas utan särskild utredning, ränta betalas på förfallet belopp från den dag som infaller trettio dagar efter det att borgenären har framställt krav på ersättning och lagt fram utredning som med hänsyn till omständigheterna skäligen kan begäras av honom. Detta innebär, enligt tingsrätten, att kravet ska innefatta i vart fall ett preliminärt belopp att ta ställning till.

Tingsrätten gör bedömningen att det krav som Håkanssons framställde den 24 oktober 2013 inte, mot AGCO:s bestridande, är sådant att det kan utgöra utgångspunkt för ränteberäkning. När det däremot gäller kravet den 18 februari 2014 innefattar detta ett angivet belopp samt den utredning som på det stadiet kunde begäras. AGCO ska mot den bakgrunden betala ränta enligt 4 och 6 §§ räntelagen från den 18 mars 2014.

- - -

#### DOMSLUT

AGCO AB ska till G. Håkanssons Maskinaffär Aktiebolag betala 327 000 kr jämte ränta enligt 6 § räntelagen (1975:635) från den 18 mars 2014 till dess betalning sker.

#### Svea hovrätt

G. Håkanssons Maskinaffär Aktiebolag överklagade i Svea hovrätt och yrkade att hovrätten skulle förplikta AGCO AB att till Håkanssons betala 6 063 596 kr. Av beloppet avsåg 4 563 596 kr skadestånd för förlorat täckningsbidrag och 1 500 000 kr goodwillersättning. För den händelse hovrätten skulle anse att skälig uppsägningstid för avtalet var sex månader, yrkade Håkanssons att AGCO skulle betala 2 497 011 kr, varav 997 011 kr avsåg förlorat täckningsbidrag och 1 500 000 kr ersättning för goodwill. För den händelse hovrätten skulle anse att skälig uppsägningstid var längre än sex månader men kortare än 36 månader, yrkade Håkanssons att AGCO skulle betala 1 500 000 kr för goodwill samt täckningsbidrag med ett belopp som, beroende på hur många månaders uppsägningstid som ansetts skälig, skulle bestämmas genom en andelsberäkning utifrån ett årligt täckningsbidrag om 1 636 115 kr. På beloppen yrkade Håkanssons ränta enligt 6 § räntelagen från den 24 november 2013 eller, i andra hand, från den 18 mars 2014 till dess betalning skedde.

AGCO överklagade och yrkade att hovrätten skulle ogilla Håkanssons talan.

Hovrätten (hovrättsråden Monica Kämpe, referent, och Katja Isberg Amnäs samt tf. hovrättsassessorerna Erik Öström och Anders Malmkvist) anförde följande i dom den 6 december 2016.

#### GRUNDER OCH UTREDNINGEN I HOVRÄTTEN M.M.

Parterna har åberopat samma omständigheter och utvecklats sin talan på i huvudsak samma sätt som vid tingsrätten. De har vidare lagt fram samma utredning som vid tingsrätten.

Håkanssons har i hovrätten gett in en ny skadeberäkning till stöd för yrkandet om ersättning för förlorat täckningsbidrag. Denna skadeberäkning har angetts ta hänsyn till det verkliga ekonomiska utfallet under den period om 36 månader som löpt efter uppsägningen av avtalet och har lett till att de vid tingsrätten framställda yrkandena har satts ned. Under huvudförhandlingen har Håkanssons satt ned yrkandena ytterligare. AGCO har inte vitsordat något belopp.

- - -

#### HOVRÄTTENS DOMSKÄL

##### Skadestånd

Håkanssons har begärt att AGCO ska utge skadestånd för förlorat täckningsbidrag på grund av utebliven försäljning under den skäliga uppsägningstiden. Om hovrätten skulle anse att den medgivna uppsägningstiden om sex månader är skälig har Håkanssons begärt att AGCO



ändå ska betala skadestånd för förlorat täckningsbidrag under denna period. Skälet för detta är att AGCO ensidigt ställt upp begränsningar i avtalsförhållandet under uppsägningstiden och på andra sätt försvårat för Håkanssons verksamhet på ett sätt som i praktiken inneburit att någon uppsägningstid inte iakttagits.

Begäran om skadestånd på grund av att skälig uppsägningstid varit längre än sex månader

Allmänna utgångspunkter

Av HD:s avgörande NJA 2009 s. 672 framgår att vägledande för vad som är skälig uppsägningstid i huvudsak bör vara sådana omständigheter som nämns i IV.E.-2:302 Draft Common Frame of Reference (DCFR).

Håkanssons har gjort gällande att bedömningen också bör göras med tillämpning av den reglering i DCFR som innebär att det presumeras vara rimligt med en uppsägningstid på en månad för varje år kontraktsförhållandet har varat. Med utgångspunkt i dessa bestämmelser anser Håkanssons att uppsägningstiden bör uppgå till minst 22 månader. Håkanssons har därutöver anfört att det föreligger omständigheter som enligt DCFR särskilt ska beaktas vid bestämmandet av skälig uppsägningstid. Detta medför att bolaget har rätt till den maximala uppsägningstiden om 36 månader.

Hovrätten kan inledningsvis konstatera att HD i det angivna avgörandet angav att någon fixerad minimtid, knuten till avtalstidens längd, inte bör anses gälla på det icke lagreglerade återförsäljarområdet, utan att skälighetsbedömningen bör vara friare. HD kom vidare fram till att tre månaders uppsägningstid var skälig för den aktuella återförsäljaren, vars avtal med leverantören löpt i sju år. Mot den bakgrunden anser hovrätten att DCFR:s beräkningsmodell för skälig uppsägningstid baserat på avtalsförhållandets längd inte bör ha någon betydelse för hovrättens prövning.

AGCO har invänt att en återförsäljare, i avsaknad av avtal, aldrig kan medges en längre uppsägningstid än sex månader, eftersom detta är den maximala uppsägningstiden i kommissionslagen, lagen om handelsagentur samt lagen om handelsbolag och enkla bolag. Denna uppfattning vinner visst stöd i den juridiska doktrinen (se t.ex. Christina Ramberg, SvJT 2010 s. 96).

Hovrätten anser att det med hänsyn till att svensk lagstiftning på närliggande områden föreskriver en maximal uppsägningstid om sex månader finns fog för den uppfattning som AGCO har gett uttryck för. Varken av HD:s avgörande eller i övrigt har det dock slagits fast att en sådan maxtid bör gälla för uppsägningstider i återförsäljarförhållanden. Hovrätten anser att det inte kan uteslutas att förhållandena i vissa fall skulle kunna motivera en uppsägningstid överstigande sex månader.

Hovrätten övergår därmed till att bedöma om de omständigheter som Håkanssons har åberopat bör påverka längden på uppsägningstiden.

Kontraktsförhållandets längd

Håkanssons och AGCO har haft ett mycket långvarigt kontraktsförhållande, vilket som tingsrätten angett ska beaktas när längden på uppsägningstiden bestäms. Den omständigheten att avtalet också gällt under längre tid än det avtal som var föremål för HD:s bedömning i NJA 2009 s. 672 bör i sig inte påverka uppsägningstidens längd i någon nämnvärd utsträckning.

Svårigheter att ställa om verksamheten

Enligt IV.E.-2:302 DCFR ska "den tid det tar att finna ett rimligt alternativ" beaktas vid bedömningen av vilken uppsägningstid som är skälig.

I målet är utrett att Håkanssons i anslutning till uppsägningstidens utgång började sälja maskiner av märket Kubota.

Håkanssons har uppgett att samtliga stora varumärken i branschen redan var representerade i Kronobergs län och att bolaget därför tvingades acceptera att börja sälja det på den svenska marknaden mindre kända märket Kubota. Håkanssons har vidare gjort gällande att det tog ca sex månader bara att hitta detta alternativ och att det kommer att ta lång tid, kanske 5-10 år, om det ens är möjligt, att bygga upp en verksamhet kring det nya varumärket som motsvarar den tidigare verksamheten med försäljning av AGCO:s produkter. Skälet till dessa svårigheter är att det är fråga om en s.k. sällanköpsbransch med hög varumärkeslojalitet.

Utredningen visar att Kubota internationellt sett är ett stort och välrenommerat varumärke. Även vid beaktande av att Kubota var ett mindre känt varumärke för den svenska marknaden och att det därför inledningsvis krävts större insatser för att marknadsföra och sälja dess produkter får Håkanssons härigenom anses ha hittat ett "rimligt alternativ" till AGCO. Hovrätten anser att det vid bedömningen av uppsägningstidens längd bör tas hänsyn till att Håkanssons behövde en övergångstid för att hitta en ny leverantör. Det förhållandet att det kan ta tid innan försäljningen av Kubotas produkter ger samma avkastning som försäljningen av AGCO:s produkter bör däremot inte vägas in vid bedömningen av skälig uppsägningstid.

#### Gjorda investeringar

Enligt IV.E.-2:302 DCFR ska även "gjorda rimliga investeringar" beaktas vid bedömningen av vilken uppsägningstid som är skälig.

Att möjligheten till rimlig avkastning kan utgöra skäl för att investeringar bör beaktas vid bedömningen av uppsägningstidens längd stöds av uttalanden i HD:s ovan angivna avgörande. Enligt hovrättens mening måste det dock vara beroende av omständigheterna i det enskilda fallet om och i vilken grad en investering bör påverka uppsägningstidens längd. Hovrätten anser vidare att det vid denna bedömning bör vara möjligt att ta hänsyn till om en part har agerat illojalt.

I målet är utrett att Håkanssons innan AGCO sade upp avtalet hade påbörjat en byggnation av nya försäljnings- och verkstadslokaler och att dessa invigdes i december 2013.

Håkanssons har i denna del anfört i huvudsak följande. Det enda syftet med investeringen, som slutligen kostat ca 16 mkr, var att expandera verksamheten med återförsäljning av AGCO:s produkter. Bolaget skulle aldrig ha valt att göra investeringen om man hade vetat att avtalet med AGCO skulle sägas upp. Skälet till att byggnationen inte avbröts efter uppsägningen är att det vid den tidpunkten redan hade lagts ner så stora kostnader att det skulle bli ett dyrare alternativ än att färdigställa byggnationen. Uppsägningen av avtalet har inneburit att bolaget förlorat möjligheten till avkastning på investeringen. AGCO har brutit mot lojalitetsplikten genom att, trots att den påbörjade byggnationen skedde med AGCO:s goda minne, underlåta att informera Håkanssons om att man övervägde att säga upp avtalet.

AGCO har bestritt att den av Håkanssons gjorda investeringen ska påverka uppsägningstidens längd och har gjort gällande bl.a. följande. Investeringen har skett på Håkanssons eget initiativ och risk. AGCO har fått viss information om byggnationen, men har inte uppmuntrat Håkanssons att göra den. Mot bakgrund av avsaknaden av skriftligt avtal borde Håkanssons ha tagit upp frågan om nybyggnationen och bolagets framtida ställning som återförsäljare med AGCO innan man gjorde investeringen. Så skedde inte. Det bestrids att det enda syftet med nybyggnationen var att expandera verksamheten avseende AGCO-produkter. De gamla lokalerna var gamla och slitna.

Håkanssons har sålt produkter även från andra leverantörer och de nya lokalerna används i Håkanssons nuvarande verksamhet. Det bestrids att AGCO har brutit mot lojalitetsplikten. AGCO fattade ett informellt beslut om att säga upp Håkanssons i slutet av maj 2013. Det formella beslutet fattades i juni 2013 och i anslutning till detta underrättades Håkanssons om uppsägningen.

Hovrätten gör i denna del följande bedömning.

I likhet med tingsrätten anser hovrätten att det inte är visat att AGCO har uppmuntrat Håkanssons att göra investeringen. Det har vidare genom utredningen framkommit att de befintliga lokalerna var gamla och behövde bytas ut samt att Håkanssons i inte obetydlig utsträckning även sålde produkter från andra leverantörer än AGCO. Enligt S.-E.N. svarade försäljningen av AGCO:s produkter för ca 40-45 procent av Håkanssons omsättning. Såvitt framkommit har de nya lokalerna använts i Håkanssons verksamhet efter uppsägningen av avtalet. Det nu angivna talar i viss mån mot att bolaget aldrig skulle ha valt att göra en investering i nya lokaler om de hade vetat att avtalet med AGCO skulle sägas upp. Genom att lokalerna kan användas i bolagets nya verksamhet har investeringen inte varit onyttig och det är inte heller klart i vilken omfattning möjligheterna till rimlig avkastning på investeringen har eller kommer att påverkas av uppsägningen.

Hovrätten anser att AGCO:s uppgift om att det informella beslutet om uppsägning fattades först i slutet av maj 2013 inte är motbevisad. Genom bl.a. P.W:s uppgifter är det dock klarlagt att det redan i december 2012 fanns funderingar om det framtida samarbetet med Håkanssons. Skälet till detta var bl.a. att det ansågs finnas oklarheter beträffande bolagets successionsplan. Det kan mot denna bakgrund sättas i fråga om det bör ha ålegat AGCO att i ett tidigare skede underrätta Håkanssons om dessa funderingar.

Vid bedömningen av om den gjorda investeringen ska påverka uppsägningstidens längd anser hovrätten dock att hänsyn även ska tas till följande omständigheter. Något skriftligt avtal fanns inte mellan parterna. Den aktuella investeringen var mycket omfattande och förutsatte enligt Håkanssons att bolaget fick fortsätta att sälja AGCO:s produkter. Det borde därför ha legat i Håkanssons intresse att, innan byggnationen startade, ta kontakt med AGCO för att försöka reglera de frågor som var av betydelse för bolagets beslut rörande investeringen. Några sådana kontakter har inte tagits. AGCO har inte heller, såvitt framkommit, fått information om att Håkanssons ansåg att avtalets bestånd var helt avgörande för beslutet om investeringen. Enligt hovrätten måste det primärt ha ankommit på Håkanssons att ta upp en diskussion om avtalet och dess betydelse för investeringen. Mot denna bakgrund anser hovrätten att det förhållandet att AGCO i tiden innan uppsägningen inte underrättade Håkanssons om att man övervägde att byta återförsäljare inte ska tillmätas någon betydelse för frågan om uppsägningstidens längd.

Vid en sammanvägning av det som framkommit rörande Håkanssons investering och hur parterna agerat i förhållande till denna anser hovrätten att omständigheterna inte är sådana att investeringen bör påverka uppsägningstidens längd.

#### Branschpraxis

Håkanssons har med hänvisning till skriftliga avtal som AGCO har med andra återförsäljare hävdade att branschpraxis i vart fall medför en längre uppsägningstid än sex månader. I de nämnda avtalen föreskrivs en bindningstid på fem år, med möjlighet att förlänga avtalet med högst fem år i taget. Under pågående avtalsperiod finns det ingen rätt att säga upp avtalet utom i fall av kontraktsbrott och ett par ytterligare situationer.

Hovrätten noterar att de avtal som Håkanssons hänvisat till är tidsbestämda avtal med rätt till förlängning, dvs. avtal av en helt annan typ än det som gällt

mellan AGCO och Håkanssons. Varken av dessa avtal eller av utredningen i övrigt går det att dra slutsatsen att uppsägningstider för återförsäljare enligt branschpraxis är längre än sex månader.

#### Goodwill

För det fall hovrätten skulle anse att Håkanssons inte har rätt till ersättning för goodwill har Håkanssons menat att AGCO:s kvarvarande nytta av Håkanssons marknadsbearbetning ska beaktas som skäl för en förlängd uppsägningstid.

Som hovrätten återkommer till i det följande har Håkanssons inte bevisat att bolaget har upparbetat något goodwillvärde för AGCO, varför det inte heller blir aktuellt att beakta denna omständighet vid bestämmande av uppsägningstidens längd.

#### Sammanfattande bedömning

Hovrätten anser att det vid bedömningen av hur lång uppsägningstid som är skälig ska beaktas att den tid som avtalet gällt mellan parterna är lång och att Håkanssons behövt viss tid för att hitta ett rimligt alternativ till försäljningen av AGCO:s produkter. De nu angivna omständigheterna motiverar enligt hovrätten inte en längre uppsägningstid än sex månader. På grund härav ska Håkanssons yrkande om skadestånd i den del det har sin grund i att skälig uppsägningstid är längre än sex månader ogillas. Tingsrättens dom i denna del ska därför inte ändras.

#### Skadestånd på grund av AGCO:s agerande under uppsägningstiden

Hovrätten delar tingsrättens uppfattning att frånvaron av särskild reglering rörande parternas rättigheter och skyldigheter efter en uppsägning innebär att utgångspunkten måste vara att avtalet skulle fortsätta att gälla på oförändrade villkor under uppsägningstiden.

Håkanssons har gjort gällande att AGCO under uppsägningstiden ensidigt förändrat avtalsvillkoren och även på andra sätt agerat på ett sätt som försvårat Håkanssons affärsverksamhet.

Hovrätten kommer i det följande att pröva de omständigheter som Håkanssons åberopat i denna del och - om det visats att AGCO har agerat avtalsstridigt - bedöma om detta lett till någon skada för Håkanssons samt hur stor denna skada i så fall är.

#### Exklusivitet

Det är ostridigt att Håkanssons under avtalet med AGCO varit exklusiv återförsäljare av AGCO:s produkter i Kronobergs län samt att AGCO i samband med uppsägningen informerade Håkanssons om att bolaget fick behålla exklusiviteten endast under de fyra första månaderna av uppsägningstiden.

AGCO har anfört att det var ändamålsenligt att låta exklusiviteten upphöra de sista två månaderna, eftersom den nye återförsäljaren behövde vidta visst uppstartsarbete för att kunna vara i gång med försäljningen när avtalet med Håkanssons löpte ut. Hovrätten delar tingsrättens uppfattning att AGCO, oavsett anledning, inte hade rätt att ensidigt inskränka den ensamrätt som Håkanssons haft under avtalsförhållandet.

Håkanssons har ansett att det faktum att den nye återförsäljaren, Sundahls Maskinaffär AB (Sundahls), har sålt traktorer under de sista två månaderna av Håkanssons uppsägningstid visar att bortfallet av exklusiviteten lett till skada för bolaget. Av utredningen i målet framgår att Sundahls sålde fem traktorer av märket Massey Ferguson (MF) under december 2013. En av dessa såldes dock den 30 december 2013, dvs. efter uppsägningstidens utgång. Vad gäller de övriga försäljningarna har P.W. oemotsagd berättat att köparen av dessa

traktorer, Maskin & Mekan i Växjö AB, var en av Sundahls tidigare största kunder som valde att stanna kvar som kund hos Sundahls när de började som återförsäljare åt AGCO. Under dessa förhållanden anser hovrätten att det inte är visat att borttagandet av Håkanssons ensamrätt har medfört att bolaget gått miste om några affärer eller på annat sätt orsakats skada. Någon rätt till skadestånd föreligger därför inte i denna del.

Villkor för att acceptera nya ordrar

I samband med uppsägningen informerades Håkanssons om att ordrar på nya maskiner under uppsägningstiden skulle accepteras endast om dessa var sålda till en slutkund.

AGCO har uppgett att denna begränsning infördes eftersom AGCO ville undvika att Håkanssons köpte på sig ett lager av MF-traktorer som kunde säljas efter avtalets upphörande. AGCO har gjort gällande att det alltid varit så att AGCO måste godkänna varje order som görs av en återförsäljare och att detta villkor inte utgör ett avtalsbrott.

Av A.A:s uppgifter har framgått att han inte tror att AGCO innan uppsägningen någonsin har nekat Håkanssons att lägga order på en maskin på grund av att denna inte var såld till en slutkund. Hovrätten anser att det härigenom är visat att den begränsning som AGCO infört i fråga om förutsättningarna för att acceptera en order strider mot hur avtalet tillämpats innan uppsägningen. Hovrätten delar tingsrättens uppfattning att AGCO inte haft rätt att ensidigt införa en sådan begränsning.

Det är ostridigt att AGCO, med stöd av den angivna begränsningen, nekat Håkanssons att beställa två traktorer. Mot bakgrund härav, och då det inte framkommit något som tyder på att Håkanssons inte skulle ha lyckats att sälja de aktuella traktorerna, anser hovrätten att det är visat att den angivna begränsningen lett till skada för Håkanssons. Hovrätten återkommer till bedömningen av hur denna skada ska beräknas.

Krav på diagnosverktyget EDT

Det är ostridigt att AGCO, genom A.A., i samband med att Håkanssons under uppsägningstiden ville beställa en traktor till en kund skickat ett e-postmeddelande med följande innehåll:

Nämnda traktor kräver att den verkstad som sköter service av olika slag, ev garantireparationer mm. måste ha specialutrustning som tex. EDT. Därför ska ni göra ett avtal med Sundahls Maskinaffär AB där ni av dem köper service till traktorn. När vår logistikavdelning erhållit kopia på detta avtal som uppfyller kraven läggs traktorn in i byggnationssystemet.

Av utredningen har framgått att det elektroniska diagnosverktyget EDT (EDT) varit nödvändigt för service på vissa nyare traktormodeller. Det är vidare klarlagt att Håkanssons inte hade tillgång till EDT. Håkanssons har uppgett att man hade avvaktat med att beställa EDT, eftersom man ännu inte sålt någon traktor för vilken detta verktyg behövdes. Håkanssons har vidare hävdade att AGCO i samband med denna order inte lät bolaget köpa EDT och att detta samt även annat agerande från AGCO:s sida ledde till att kunden drog sig ur köpet.

AGCO har pekat på att kravet på EDT hade gällt även om beställningen hade gjorts före uppsägningen och att AGCO:s åtgärd att föreslå Håkanssons att ingå avtal med Sundahls var ett försök att lösa den uppkomna situationen. AGCO har menat att ett annat alternativ hade varit att Håkanssons skulle ha köpt EDT och att det under alla förhållanden inte har varit AGCO som orsakat att kunden drog sig ur köpet.

Hovrätten konstaterar att annat inte framkommit än att det skulle ha varit nödvändigt för Håkanssons att skaffa sig tillgång till EDT även om bolaget hade

beställt den aktuella traktormodellen före uppsägningen. Det är alltså inte något nytt villkor som införts under uppsägningstiden. A.A. har uppgett att skälet till att han i e-postmeddelandet skrev att Håkanssons skulle träffa ett avtal med Sundahls var att han tyckte att det skulle vara så, men att han alltid varit kontaktbar om Håkanssons hade något annat bra förslag. Genom den bevisning som Håkanssons åberopat är det inte klarlagt att Håkanssons, om bolaget inte ansåg att möjligheten att ingå avtal med Sundahls var godtagbar, faktiskt återkom till AGCO med begäran om att i stället få köpa EDT och att AGCO sagt nej. Även om det är så att AGCO krävt att Håkanssons skulle vända sig till Sundahls för att få tillgång till EDT anser hovrätten att detta inte kan grunda rätt till skadestånd. Det har inte heller åberopats tillräcklig bevisning rörande skälet till att kunden drog sig ur affären. Hovrätten anser därför, till skillnad från tingsrätten, att det som framkommit om omständigheterna rörande denna affär inte medför skadeståndsskyldighet för AGCO.

AGCO:s agerande i övrigt

Håkanssons har gjort gällande att AGCO också agerat avtalsstridigt och försvårat Håkanssons verksamhet under uppsägningstiden genom att

- motverka samtliga ordrar som Håkanssons lade efter uppsägningen,
- exkludera Håkanssons ur utskick med prislistor och annan information till återförsäljarna,
- inte bjuda in Håkanssons till ett återförsäljarmöte som ägde rum under uppsägningstiden, och
- ta bort Håkanssons från annonseringen i tidningen Jordbruksaktuellt.

Vad först gäller Håkanssons påstående att AGCO motverkat samtliga ordrar kan hovrätten konstatera att det utöver de ordrar som hovrätten berört tidigare endast nämnts ytterligare två. Den ena ordern avsåg en såmaskin som Håkanssons också fått levererad. Den andra ordern rörde en traktor som hade slutat produceras, vilket medförde att kunden i stället beställde en annan traktormodell (denna order har behandlats i föregående avsnitt rörande kravet på EDT). Hovrätten anser således att det inte framkommit något som visar att AGCO, utöver de två ordrar som nekats på grund av att någon slutkund inte fanns, motverkat Håkanssons ordrar under uppsägningstiden.

I fråga om påståendet att AGCO efter uppsägningen exkluderat Håkanssons ur utskick med prislistor och annan information har U.H. berättat att Håkanssons innan uppsägningen fick månadsmail med statistik, nyheter och kampanjer, men att dessa mail uteblev efter uppsägningen. A.A:s uppgifter måste uppfattas som att han menar att Håkanssons inte har exkluderats ur utskick. AGCO har vidare pekat på att Håkanssons liksom tidigare hade tillgång till AGCOnet och de generella prislistorna, att Håkanssons haft möjlighet att kontakta AGCO för prisinformation och att det alltid varit rutin att tala med regionchefen när det t.ex. gällde extrarabatter. Hovrätten anser att utredningen i målet inte ger något klart svar på om AGCO under den aktuella perioden har exkluderat Håkanssons ur särskilda utskick av information. Under alla förhållanden anser hovrätten att annat inte är visat än att Håkanssons haft fullgoda möjligheter att ta del av information om priser och annat på det sätt som AGCO beskrivit.

Det är slutligen ostridigt att AGCO under uppsägningstiden inte haft med Håkanssons namn vid annonsering i tidningen Jordbruksaktuellt och att man vid ett tillfälle underlåtit att bjuda in Håkanssons till ett återförsäljarmöte. AGCO har gjort gällande att det inte har funnits någon skyldighet att ha med Håkanssons i annonser eller att bjuda in Håkanssons till återförsäljarmöten. Vad gäller det aktuella återförsäljarmötet har A.A. och P.C. vidare uppgett att det inte fanns skäl att bjuda in Håkanssons eftersom mötet skulle avse introduktion av en ny leverantör, vars produkter skulle börja säljas efter att

avtalet med Håkanssons löpt ut. Hovrätten anser att utredningen inte visar att AGCO har varit skyldigt att ha med Håkanssons namn vid annonsering eller att bjuda in Håkanssons till det angivna återförsäljarmötet. Det har inte heller framkommit att AGCO:s underlåtenhet i dessa avseenden åsamkat Håkanssons någon skada.

Sammanfattande bedömning av skadeståndsskyldighet på grund av avtalsbrott

Hovrätten har kommit fram till att AGCO varken haft rätt att upphäva Håkanssons ensamrätt under de två sista månaderna av uppsägningstiden eller att som villkor för att acceptera ordrar på nya maskiner kräva att dessa var sålda till en slutkund. I övrigt har hovrätten inte ansett det vara visat att AGCO agerat avtalsstridigt eller försvårat Håkanssons verksamhet under uppsägningstiden. Enligt hovrättens bedömning har AGCO:s vägran att acceptera ordrar som inte var sålda till slutkund medfört en skada som ska ersättas av AGCO. Det är däremot inte visat att upphävandet av Håkanssons ensamrätt orsakat någon skada.

Skadans beräkning

AGCO ska utge ersättning till Håkanssons för de förlorade intäkter som AGCO:s vägran att acceptera två ordrar på traktorer har orsakat. Tingsrätten har i denna del ansett att ersättning bör utgå med 109 000 kr per traktor, vilket enligt Håkanssons motsvarar ett genomsnittligt täckningsbidrag per traktor. AGCO har invänt att det med hänsyn till att Håkanssons vet exakt vilka traktormodeller som avsetts borde ha gått att beräkna den exakta förlusten.

Eftersom beställningen från Håkanssons sida skedde utan att det fanns någon klar slutkund och då det aldrig blev aktuellt för Håkanssons att sälja dessa är det inte möjligt att med säkerhet beräkna vilka intäkter försäljningarna skulle ha genererat och därmed inte heller hur stort belopp Håkanssons gått miste om på grund av de nekade orderarna. Hovrätten delar tingsrättens uppfattning att det genom bl.a. B.H:s uppgifter finns tillräckligt stöd för att det genomsnittliga täckningsbidraget uppgår till 109 000 kr per traktor och att detta ska godtas vid beräkningen av Håkanssons skada. AGCO ska därför betala skadestånd till Håkanssons med sammanlagt 218 000 kr.

Goodwillersättning

Håkanssons har gjort gällande att bolaget under kontraktsförhållandet med AGCO har upparbetat ett goodwillvärde som även fortsättningsvis kommer AGCO till godo och att Håkanssons har rätt till ersättning för detta.

AGCO har invänt att Håkanssons, varken enligt avtal eller på annan grund, har någon rätt till ersättning för goodwill. AGCO har vidare bestritt att Håkanssons har upparbetat något goodwillvärde som kommit eller kommer AGCO till godo.

Det är ostridigt att parterna inte har avtalat om att ersättning för goodwill/avgångsvederlag skulle utgå vid avtalets upphörande. Det finns inte heller någon lagreglering rörande vad som ska gälla i detta avseende när ett återförsäljaravtal sägs upp.

Som tingsrätten angett innehåller dock 28 § lagen (1991:351) om handelsagentur (HAL) samt de tidigare nämnda modellreglerna DCFR (punkten IV.E.2.305) vissa bestämmelser om avgångsvederlag.

Frågan om i vilken utsträckning de ovan angivna regelverken är relevanta vid bedömningen av en återförsäljares rätt till goodwill/avgångsvederlag prövades inte av HD i avgörandet NJA 2009 s. 672.

För att Håkanssons talan i denna del ska kunna bifallas krävs under alla förhållanden att Håkanssons kan presentera tillräcklig bevisning om att bolaget

har upparbetat ett goodwillvärde som kommer AGCO till godo. Hovrätten inleder därför med att pröva om så är fallet.

Håkanssons har påstått att bolaget har tillfört AGCO nya kunder och avsevärt ökat AGCO:s affärsvolym och har i denna del anfört i huvudsak följande. Håkanssons har arbetat med sin kundkrets i generationer och har härigenom väsentligt ökat AGCO:s handel. Den typ av maskiner som Håkanssons sålt är s.k. sällanköpsvaror. Traditionell marknadsföring har inte så stor betydelse när man ska arbeta upp en kundkrets rörande sådana varor. I stället är det Håkanssons arbete med att under 50 år bygga upp långvariga relationer med kundkretsen i Kronobergs län och de personliga kontakter som Håkanssons personal haft med dessa som varit avgörande för försäljningen av AGCO:s produkter. AGCO kommer att ha en bestående nytta av Håkanssons insatser i detta avseende. Att det förhåller sig så är enligt Håkanssons uppenbart med hänsyn till det stora antalet traktorer bolaget sålt under åren och som även fortsättningsvis kommer att behöva reservdelar och service från AGCO och dess nya återförsäljare. En stor del av Håkanssons kundkrets har vidare gått över till Sundahls efter uppsägningen av avtalet. AGCO har dessutom tillgång till Håkanssons kundregister genom att Håkanssons har tillställt AGCO garantedlar hänförliga till de traktorer som bolaget sålt.

AGCO har bestritt att Håkanssons genom sitt arbete har tillfört AGCO nya kunder, väsentligt ökat handeln med den befintliga kundkretsen eller på annat sätt upparbetat något goodwillvärde som kommit eller kommer AGCO till godo. AGCO har menat att det är Håkanssons möjlighet att sälja det välrenommerade traktormärket MF, inte några särskilda insatser från Håkanssons, som har gjort det möjligt för Håkanssons att bygga upp en kundkrets. AGCO har vidare bestritt att bolaget har fått del av Håkanssons kundregister. Det förhållandet att AGCO fått tillgång till garantedlar saknar enligt AGCO betydelse, eftersom det inte är möjligt att använda dessa i marknadsföringssyfte.

Hovrätten gör följande bedömning.

Enbart det förhållandet att Håkanssons under lång tid och i viss omfattning sålt AGCO:s produkter kan inte grunda rätt till ersättning för goodwill. Det måste i stället krävas att Håkanssons skapat ett mervärde för AGCO, t.ex. genom att tillföra nya kunder eller väsentligt öka handeln med den befintliga kundkretsen. En positiv utveckling i dessa avseenden ska alltså bero på insatser från Håkanssons och inte, som AGCO menat, på att det är stor efterfrågan på AGCO:s produkter.

Håkanssons har inte påstått att bolaget har arbetat särskilt aktivt med traditionell marknadsföring, utan har menat att bolaget genom långvariga relationer och sina direkta kontakter med kunderna har byggt upp en kundkrets för AGCO:s produkter. Den bevisning som Håkanssons lagt fram i denna del är emellertid mycket begränsad. Håkanssons ställföreträdare S.-E.N. och S.-O.S., som arbetar som försäljare i bolaget, har i allmänna ordalag berättat om hur de arbetat med att skapa relationer med kunderna och deras familjer samt vilken betydelse de anser att detta arbete haft. Det har inte hörts några personer utanför bolaget, t.ex. kunder, som kunnat bekräfta att valet att köpa MF-traktorer berott på relationen till Håkanssons. Mot AGCO:s bestridande anser hovrätten att enbart S.-E.N:s och S.-O.S:s uppgifter inte är tillräckliga för att bevisa om och i vilken utsträckning Håkanssons insatser inneburit att AGCO tillförts kunder man annars inte skulle ha haft.

Håkanssons har därutöver åberopat en sammanställning över bolagets försäljning av MF-traktorer under perioden 2003-2012. Håkanssons har också åberopat uppgifter från Transportstyrelsen för att visa att delar av bolagets kundkrets efter uppsägningen har blivit kunder hos den nye återförsäljaren, Sundahls. Hovrätten anser att dessa förhållanden inte kan tillmätas någon nämnvärd betydelse när det saknas tillräcklig utredning om den grundläggande frågan om i vilken utsträckning kundkretsen kring AGCO:s produkter har byggts upp genom insatser från Håkanssons sida.



Hovrätten anser att det inte heller är visat att AGCO tagit över eller fått tillgång till Håkanssons kundregister. Att Håkanssons tidigare kunder finns med i AGCO:s garantiregister leder, bl.a. med beaktande av vad AGCO angett om hur dessa uppgifter får användas, inte till någon annan bedömning.

Hovrätten kommer därför till samma slutsats som tingsrätten, nämligen att Håkanssons inte bevisat att bolaget har upparbetat ett goodwillvärde som AGCO kan fortsätta att tillgodogöra sig. Vid denna bedömning saknas det skäl att pröva om det genom en analogisk tillämpning av 28 § HAL eller på annan grund har funnits möjlighet att, utan avtal, ålägga AGCO skyldighet att utge ersättning för goodwill.

Håkanssons talan ska därför ogillas även vad avser yrkandet om ersättning för goodwill.

#### Sammanfattning av hovrättens bedömning

Hovrätten kommer till samma slutsats som tingsrätten i fråga om att den uppsägningstid om sex månader som Håkanssons fått är skälig och att Håkanssons inte har rätt till ersättning för goodwill. Tingsrättens dom, som i dessa delar inneburit att Håkanssons talan avslås, ska därför inte ändras. När det gäller Håkanssons talan om skadestånd på grund av AGCO:s agerande under uppsägningstiden anser hovrätten, till skillnad från tingsrätten, att Håkanssons har rätt till skadestånd endast på grund av att AGCO vägrat att acceptera två ordrar som inte var sålda till slutkund. Detta innebär att AGCO ska utge sammanlagt 218 000 kr till Håkanssons, dvs. ett något lägre belopp än vad tingsrätten beslutat. Tingsrättens dom ska därför ändras i denna del.

#### Ränta

Håkanssons har begärt att AGCO ska betala ränta enligt 6 § räntelagen, i första hand från den 24 november 2013, dvs. 30 dagar efter det krav som i brev framställdes till AGCO. Hovrätten anser att Håkanssons i detta brev inte lagt fram sådan utredning rörande kravet som med hänsyn till omständigheterna skäligen borde ha kunnat krävas. Det utkast till stämningsansökan som Håkanssons tillställt AGCO den 18 februari 2014 får däremot anses innefatta tillräcklig utredning. Ränta ska därför, som tingsrätten funnit, utgå från den 18 mars 2014.

- - -

#### HOVRÄTTENS DOMSLUT

Hovrätten ändrar tingsrättens dom på det sättet att AGCO AB till G. Håkanssons Maskinaffär Aktiebolag ska betala 218 000 kr, jämte ränta enligt 6 § räntelagen från den 18 mars 2014 till dess betalning sker.

#### Högsta domstolen

G. Håkanssons Maskinaffär Aktiebolag överklagade och yrkade att HD skulle förplikta AGCO AB att till Håkanssons betala 6 063 596 kr jämte ränta enligt 6 § räntelagen från den 24 november 2013 eller, i andra hand, från den 18 mars 2014.

AGCO motsatte sig att hovrättens dom ändrades.

Målet avgjordes efter föredragning.

Föredraganden, justitiesekreteraren Lovisa Svenaeus, föreslog i betänkande att HD skulle meddela följande dom.

#### DOMSKÄL

Punkterna 1-6 överensstämmer i huvudsak med punkterna 1-7 i HD:s domskäl.

#### Skälig uppsägningstid vid återförsäljningsavtal

7. Svensk rätt saknar lagstiftning om återförsäljning. HD prövade frågan om skälig uppsägningstid av ett återförsäljningsavtal slutet på obestämd tid och utan villkor om uppsägning i rättsfallet NJA 2009 s. 672. I avgörandet konstaterades att den utfyllande rätten får konstrueras med stöd av lagbestämmelser rörande jämförbara avtalsförhållanden och praxis. HD hämtade vid bedömningen av skälig uppsägningstid vägledning från lagbestämmelserna när det gäller avtal om handelsagentur, varaktiga avtal om kommission samt bolagsavtal. Enligt denna lagstiftning kan avtal slutna på obestämd tid fritt sägas upp, men bara med iakttagande av uppsägningstid (24 § lagen, 1991:351, om handelsagentur, 50 § i 1914 års kommissionslag, 1914:45, 33 § lagen, 2009:865, om kommission samt 24 § lagen, 1980:1102, om handelsbolag och enkla bolag). Enligt 50 § i 1914 års kommissionslag, som gällde vid tiden för det i 2009 års avgörande aktuella avtalets ingående och vid uppsägningen, gällde en uppsägningstid om minst tre månader om inte uppdraget vid uppsägningen hade varat kortare tid än ett år. Enligt lagen om handelsagentur och lagen om handelsbolag och enkla bolag varierar uppsägningstiden med hänsyn till hur länge kontraktsförhållandet har varat, med en maximal uppsägningstid om sex månader. En motsvarande reglering finns numera i 2009 års kommissionslag.

8. HD hämtade vidare ledning från det på området förekommande standardavtalet EÅ 04, som anger att ensamåterförsäljningsavtal gäller för en tid av två år, och löper vidare på ett år i sänder med sex månaders uppsägningstid varje gång om det inte sägs upp sex månader före avtalstidens utgång (§ 18). Därutöver hämtade HD ledning från de europeiska modellreglerna för privaträtt, Draft Common Frame of Reference (DCFR), i vilka bl.a. ges rekommendationer i fråga om icke tidsbestämda avtal om handelsagentur, franchising och återförsäljning. Enligt dessa regler presumeras en uppsägningstid på en månad för varje år kontraktsförhållandet har varat, med ett maximum av 36 månader, vara skäligt (IV.E.-2:302).

9. HD angav i avgörandet från år 2009 att vägledande för vad som är skälig uppsägningstid i huvudsak bör vara sådana omständigheter som nämns i DCFR, nämligen den tid som kontraktsförhållandet har varat, gjorda rimliga investeringar, den tid det tar att finna ett rimligt alternativ samt handelsbruk. HD uttalade vidare att, om uppsägningen görs av leverantören, det är mindre viktigt huruvida återförsäljaren hade ensamrätt inom distriktet än huruvida han var hänvisad till att sälja bara leverantörens varor. Vidare angavs att om återförsäljaren inte får ersättning för upparbetad kundkrets som ställs till leverantörens förfogande (jfr 28 § lagen om handelsagentur) bör det förhållandet kunna leda till en längre uppsägningstid. Någon fixerad minimitid, knuten till avtalstidens längd, skulle dock inte anses gälla på det icke reglerade återförsäljarområdet utan skälighetsbedömningen bör vara friare.

10. Sammantaget ska alltså bedömningen av skälig uppsägningstid göras framför allt med beaktande av de omständigheter som framgår av DCFR samt i övrigt i enlighet med vad HD angivit i NJA 2009 s. 672.

#### Goodwillersättning vid uppsägning

11. Eftersom återförsäljarområdet är oreglerat finns inte heller någon bestämmelse som anger att återförsäljaren har rätt till goodwillersättning, eller avgångsvederlag, när avtalet sägs upp. Däremot innehåller DCFR en sådan bestämmelse (IV.E.-2:305).

12. För handelsagenter gäller en rätt till avgångsvederlag när agenturavtalet upphör, om och i den mån agenten har tillfört huvudmannen nya kunder eller väsentligt ökat handeln med den befintliga kundkretsen och huvudmannen

kommer att ha väsentlig fördel av förändringen, under förutsättning att avgångsvederlag är skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter, särskilt agentens förlust av provision på avtal med nämnda kunder (28 § lagen om handelsagentur).

13. I förarbetena till handelsagenturlagen uttalades att det torde finnas ett visst utrymme för att tillämpa lagens bestämmelser analogiskt på andra former av uppdrag. De närmare förutsättningarna för en analogisk tillämpning, och frågan om vilken verkan en sådan tillämpning skulle ha i det enskilda fallet, överläts dock till rättstillämpningen. (Se prop. 1990/91:63 s. 50.)

14. Frågan om en analogisk tillämpning av bestämmelser i handelsagenturlagen har prövats av HD vid ett par tillfällen. I rättsfallet NJA 2007 s. 909 framhöll HD att ensamåterförsäljningsavtal i många avseenden liknar agenturavtal och att det i den juridiska litteraturen har ansetts att det finns utrymme för en analogisk tillämpning av vissa bestämmelser i lagen. Domstolen angav dock att den bestämmelse om skadestånd i handelsagenturlagen som aktualiserades i detta fall (34 §) i första hand var avsedd som en reglering för ett löpande förhållande och inte avpassad för en situation då avtalet - som i det aktuella fallet - hade hävts. Regeln ansågs därmed inte kunna tillämpas analogiskt.

15. I rättsfallet NJA 2008 s. 24 var fråga om det fanns förutsättning för en analogisk tillämpning av bestämmelsen om avgångsvederlag i handelsagenturlagen (28 §). Målet avsåg en handelsagent vars uppdrag bl.a. hade omfattat att sälja och marknadsföra en tidsbegränsad nyttjanderätt till ett datorprogram för huvudmannens räkning. Parterna hade avtalat att frågan om och i vilken utsträckning avgångsvederlag skulle utgå skulle bestämmas i enlighet med handelsagenturlagen. Handelsagenturlagen var dock inte direkt tillämplig på parternas förhållande, eftersom det var fråga om försäljning av en tjänst, och inte en vara. HD ansåg att bestämmelsen om avgångsvederlag kunde tillämpas analogiskt på det aktuella förhållandet, men att bestämmelsen vid en sådan tillämpning förlorade sin tvingande karaktär.

16. Frågan om en analogisk tillämpning av 28 § handelsagenturlagen har också diskuterats inom den juridiska litteraturen. På vissa håll har gjorts gällande att utrymmet för en sådan tillämpning torde vara tämligen begränsat, bl.a. då handelsagenturlagstiftningen är en utpräglad skyddslagstiftning till förmån för agenter och inte mellanmän i allmänhet, samt då avtalsfriheten mellan näringsidkare utgör en grundläggande avtalsrättslig princip (se Herbert Söderlund m.fl., Agentlagen, 2014, s. 18). Det har också anförts att det generellt kan antas att det krävs mycket god bevisning för att ett ensamåterförsäljarförhållande i själva verket har alla väsentliga karakteristika för ett handelsagenturförhållande, för att en analogi ska tillåtas (se Hans Stenberg, Distributionsavtal, 2005, s. 330). På andra håll har uttryckts en mer positiv syn på möjligheten till en analogisk tillämpning av 28 § handelsagenturlagen på återförsäljarförhållanden, och att sådan under vissa förutsättningar kan tillåtas (se Jan-Åke Nyström, Kontraktsbrott vid agentur- och återförsäljaravtal, 4 uppl. 2010, s. 131 ff., samt även Jan Kleineman, Om skyddsbehovet vid rättsenlig uppsägning av långvariga avtal i kommersiella relationer, i Skrifter till Anders Victorins minne, 2009, s. 312 f.).

17. Mot nu angiven bakgrund kan konstateras att en analogisk tillämpning av regeln i 28 § handelsagenturlagen, liksom andra bestämmelser i lagen, i vissa fall kan komma i fråga. Bedömningen måste grundas på omständigheterna i det enskilda fallet, med beaktande av innehållet i och syftet med den aktuella lagregeln. Vid bedömningen måste hänsyn tas till att handelsagenturlagen, som också har betonats i doktrin, är en utpräglad skyddslagstiftning till förmån för handelsagenter. I förevarande fall måste dessutom beaktas att regeln om avgångsvederlag har ansetts vara den viktigaste delen i handelsagentens rättsskydd vid agenturavtalets upphörande. Att i ett återförsäljarförhållande, när avtalet inte innehåller något villkor som ger återförsäljaren rätt till avgångsvederlag eller det på annat sätt kommer fram att parterna har avsett

att handelsagenturlagen skulle vara tillämplig dem emellan, analogiskt tillämpa en sådan för leverantören betungande bestämmelse framstår inte som lämpligt.

18. När det gäller bestämmelser i DCFR kan dessa, som HD har konstaterat i bl.a. NJA 2009 s. 672, tjäna som vägledning och jämförelseunderlag vid prövning av frågor om olika avtalsförhållanden. Återförsäljaren kan dock inte, när motsvarande reglering helt saknas i svensk rätt, grunda ett anspråk på goodwillersättning direkt på bestämmelsen i DCFR.

Skälig uppsägningstid uppgår i detta fall till sex månader

19. I det förevarande fallet har Håkanssons varit ensamåterförsäljare åt AGCO under 22 år, vilket i sammanhanget får anses som ett mycket långvarigt kontraktsförhållande. Håkanssons har dock relativt snart efter medgiven uppsägningstid tecknat ett återförsäljningsavtal med en annan leverantör och därmed börjat sälja ett annat traktormärke. Vid bedömningen av om det nya återförsäljningsavtalet har varit ett rimligt alternativ bör inte krävas att detta för återförsäljaren har inneburit samma kommersiella läge som det tidigare. I detta fall framstår det nya återförsäljningsavtalet som ett rimligt alternativ. Vad som har förekommit i målet om den aktuella branschen, som präglas av sällanköp och där det råder en hög varumärkeslojalitet, innebär dock att en viss omställningsperiod har varit nödvändig. Det förhållandet att Håkanssons har investerat i nya lokaler, som även fortsättningsvis kan användas i verksamheten, får under rådande omständigheter anses ha skett på egen risk och är därmed inte något som bör påverka uppsägningstidens längd. Vad som har förekommit om branschpraxis ger inget entydigt svar, och får därmed inte någon betydelse i skälighetsbedömningen.

20. Förutom ovanstående bör beaktas att Håkanssons under avtalsförhållandet har sålt varor även från andra leverantörer, även om den stora merparten av försäljnings- och serviceverksamheten har byggts på det av AGCO tillhandahållna märket Massey Ferguson eller på annat sätt varit avhängigt denna verksamhet.

21. Det har slutligen inte kommit fram att AGCO haft sådan nytta av Håkanssons marknadsbearbetning att detta bör beaktas vid bestämmande av skälig uppsägningstid.

22. Vid en sammantagen bedömning bör den skäliga uppsägningstiden, som hovrätten ansett, utgöra sex månader.

Någon rätt till goodwillersättning föreligger inte

23. Parterna har inte avtalat om att Håkanssons ska ha någon rätt till goodwillersättning vid uppsägning, och det framgår inte heller på annat sätt att de har avsett att handelsagenturlagen skulle vara tillämplig dem emellan. Under sådana förhållanden kan 28 § handelsagenturlagen inte tillämpas analogiskt (se p. 17). Inte heller bestämmelsen i DCFR om goodwillersättning kan grunda rätt till någon sådan ersättning (se p. 18).

24. Håkanssons har därmed, som hovrätten funnit, inte rätt till någon ersättning för goodwill i anledning av uppsägningen.

Skadeståndsskyldighet föreligger pga. vissa införda begränsningar under uppsägningstiden

25. I likhet med hovrätten finner HD att AGCO:s agerande under uppsägningstiden - utöver det nya avtalsvillkor som infördes och som innebar att nya ordrar inte accepterades om de inte var sålda till slutkund - inte har medfört någon skadeståndsskyldighet för AGCO. Den skada för uteblivna ordrar som AGCO ska svara för ska bestämmas på det sätt som hovrätten gjort.

Sammanfattande slutsatser

26. HD anser alltså att skälig uppsägningstid för det aktuella återförsäljningsavtalet har uppgått till sex månader samt att återförsäljaren inte har någon rätt till goodwillersättning. HD gör vidare samma bedömning som hovrätten när det gäller skadestånd i anledning av de begränsningar som infördes under uppsägningstiden. Slutligen gör HD samma bedömning som hovrätten när det gäller från vilket datum som ränta ska utgå. Hovrättens domslut ska alltså fastställas.

- - -

#### DOMSLUT

HD fastställer hovrättens domslut.

HD (justitieråden Agneta Bäcklund, Svante O. Johansson, Lars Edlund, referent, Stefan Johansson och Malin Bonthron) meddelade den 14 februari 2018 följande dom.

#### DOMSKÄL

Vad målet gäller

1. Tvisten avser ersättningskrav från en återförsäljare mot en leverantör efter att leverantören sagt upp återförsäljaravtalet. I målet aktualiseras främst två frågor, dels vilken uppsägningstid som kan anses skälig, dels om återförsäljaren är berättigad till ersättning för goodwill i form av ett avgångsvederlag.

#### Bakgrund

2. Håkanssons bedriver handel med lantbruksmaskiner, däribland traktorer. Företaget har affärslokaler i Växjö och Ljungby. AGCO, som ingår i den amerikanska AGCO-koncernen, säljer och marknadsför bl.a. traktormärket Massey Ferguson via återförsäljare. Håkanssons var enligt ett muntligt avtal med AGCO exklusiv återförsäljare av Massey Ferguson-maskiner, bl.a. traktorer, i Kronobergs län. Parterna hade inte avtalat om någon uppsägningstid eller om någon ersättning vid uppsägning av avtalet.

3. Den 28 juni 2013 sade AGCO muntligen upp avtalet med Håkanssons. Avtalsförhållandet hade vid denna tidpunkt varat i 22 år. I en efterföljande skriftlig bekräftelse angav AGCO att uppsägningstiden var sex månader räknat från dagen för uppsägningen och att Håkanssons rätt till exklusivitet skulle upphöra efter fyra månader. Därtill angavs att ordrar på nya maskiner under uppsägningstiden skulle accepteras endast under förutsättning att maskinerna var sålda till slutkund.

4. Håkanssons yrkade vid tingsrätten att AGCO skulle förpliktas att betala skadestånd för förlorat täckningsbidrag på grund av utebliven försäljning under en skälig uppsägningstid, som Håkanssons menade uppgick till i första hand 36 månader. För det fall uppsägningstiden om sex månader skulle anses skälig yrkade Håkanssons skadestånd för förlorat täckningsbidrag under denna period. Skälet till det var att AGCO hade ställt upp begränsningar i avtalsförhållandet under uppsägningstiden och försvårat för Håkanssons på ett sådant sätt att någon uppsägningstid i praktiken inte hade iakttagits. Håkanssons yrkade även avgångsvederlag, då bolaget menade att det under avtalsförhållandet hade utarbetat en kundkrets som AGCO hade fortsatt nytta av.

5. AGCO bestred käromålet och anförde att Håkanssons fått skälig uppsägningstid, att villkoren under uppsägningstiden inte innebar något avtalsbrott samt att Håkanssons inte var berättigad till avgångsvederlag.

6. Tingsrätten ansåg att den av AGCO lämnade uppsägningstiden var skälig och att Håkanssons inte hade någon rätt till avgångsvederlag. Tingsrätten fann dock att Håkanssons hade lidit skada till följd av avtalsbrott bestående i att AGCO inte hade accepterat två ordrar på traktorer eftersom de inte var sålda till slutkund och beträffande en tredje order uppställt villkor för beställningen. Skadan beräknades uppgå till 327 000 kr, utifrån ett av Håkanssons angivet täckningsbidrag om 109 000 kr per försold traktor.

7. Hovrätten har gjort samma bedömning som tingsrätten i fråga om skälig uppsägningstid och avgångsvederlag. Hovrätten har dock funnit att Håkanssons har lidit skada endast på grund av de två ordrar som nekades eftersom traktorerna inte var sålda till slutkund. Skadan har beräknats till 218 000 kr.

Skälig uppsägningstid vid återförsäljaravtal

8. Svensk rätt saknar lagstiftning om återförsäljning. Frågan om sådan lagstiftning diskuterades vid tillkomsten av lagen (1991:351) om handelsagentur. Det ansågs dock inte föreligga något behov av lagstiftning med hänsyn till ett av branschföreträdare framtaget standardavtal om ensamåterförsäljning (EÅ 84) och till att lagreglering saknades även i övriga nordiska länder (se prop. 1990/91:63 s. 22).

9. I rättsfallet NJA 2009 s. 672 prövade HD frågan om skälig uppsägningstid av ett återförsäljaravtal slutet på obestämd tid och utan villkor om uppsägning.

10. HD anförde att den utfyllande rätten får konstrueras med stöd av lagbestämmelser rörande jämförbara avtalsförhållanden och praxis samt att hänsyn bör tas till att återförsäljaravtal ofta är internationella. Domstolen pekade på att vid en uppsägning kan vardera parten ha behov av en anpassningstid och att en återförsäljare kan behöva en viss uppsägningstid även för att få rimlig avkastning på investeringar i lokaler, personal eller marknadsföring, åtminstone om han skulle sakna rätt till ersättning från leverantören för sådana nedlagda kostnader.

11. HD slog fast att en part som säger upp ett återförsäljaravtal bör vara skyldig att iakttä skälig uppsägningstid. Avtal som innehåller annan än skälig uppsägningstid kan vidare jämkas enligt 36 § avtalslagen. Någon fixerad minimitid, knuten till avtalstidens längd, bör enligt domstolen inte anses gälla på det icke reglerade återförsäljarområdet utan skälighetsbedömningen bör vara friare.

12. Frågan om hur lång en skälig uppsägningstid bör vara har stor praktisk betydelse. Återförsäljaravtal varar ofta över lång tid och det är inte ovanligt att det är oreglerat mellan parterna vad som ska gälla i fråga om uppsägningstid. Den typiska situationen är, till skillnad från förhållandena i 2009 års rättsfall, att återförsäljaren är den svagare parten i avtalsförhållandet och därför kan ha ett mer uttalat skyddsbehov. Det finns behov av en mer konkret riktlinje för typfallen.

13. För långvariga avtalsförhållanden på närliggande lagreglerade områden finns bestämmelser som innebär att en uppsägningstid om sex månader gäller (se 24 § lagen om handelsagentur och 33 § kommissionslagen, 2009:865). En uppsägningstid om sex månader gäller också enligt 2 kap. 24 § lagen (1980:1102) om handelsbolag och enkla bolag när en bolagsman vill säga upp bolagsavtalet. I standardavtalet EÅ 04 (efterföljare till EÅ 84) anges att ensamåterförsäljaravtal gäller för en tid av två år, och att avtalet löper vidare på ett år i sänder med sex månaders uppsägningstid varje gång, om det inte sägs upp sex månader före avtalstidens utgång. Det kan noteras att i Danmark gäller enligt fast praxis att utgångspunkten vid långvariga ensamåterförsäljaravtal är att återförsäljaren har rätt till en uppsägningstid om sex månader (se bl.a. U 2004.148 H, jfr Bent Iversen, Handelsagenten og eneforhandleren, 5 uppl. 2013, s. 263 ff.).

14. Mot den anförda bakgrunden finns det goda skäl för att utgångspunkten vid långvariga återförsäljaravtal utan villkor om uppsägningstid bör vara att återförsäljaren vid en uppsägning från leverantören har rätt till en uppsägningstid om sex månader. I vissa situationer kan omständigheterna vara sådana att återförsäljaren inte har behov av en sådan uppsägningstid. Så kan vara fallet om handelsbruk på området utvisar en annan praxis eller om återförsäljarens skyddsbehov är begränsat (jfr NJA 2009 s. 672). Å andra sidan kan det inte uteslutas att i särpräglade fall en återförsäljare kan behöva en uppsägningstid som skäligen bör vara längre än sex månader.

Avgångsvederlag vid upphörande av ett återförsäljaravtal

15. Enligt 28 § lagen om handelsagentur har agenten när avtalet upphör rätt till avgångsvederlag om och i den mån agenten tillfört huvudmannen nya kunder eller väsentligt ökat handeln med den befintliga kundkretsen och huvudmannen kommer att ha väsentlig fördel av förändringen, och avgångsvederlag är skäligt med hänsyn till samtliga omständigheter, särskilt agentens förlust av provision på avtal med nämnda kunder. I 39 § kommissionslagen finns motsvarande rätt till ersättning för kommissionären i förhållande till kommittenten. Syftet är att skydda mellanmannen, som typiskt sett har uppfattats ha en så underlägsen ställning i förhållande till sin huvudman att ett tvingande lagskydd har ansetts vara motiverat.

16. Som nämnts tidigare (se p. 8) övervägdes vid tillkomsten av lagen om handelsagentur huruvida även ett skydd för återförsäljare skulle införas. Någon lagstiftning har därefter inte övervägts.

17. Det finns inte någon enhetlig modell i de standardavtal som förekommer på området. I EÅ 04 finns viss reglering om avgångsvederlag. ICC Model Distributorship Contract har regler om avgångsvederlag men inte Orgalime Model Form of an Exclusive Contract with a Distributor Abroad.

18. Vid en europeisk jämförelse kan konstateras att endast Belgien har lagstiftning om rätt till ersättning vid avtalets upphörande. Frågan om rätt till avgångsvederlag utifrån en analog tillämpning av lagstiftningen om handelsagentur har behandlats i rättspraxis i bl.a. Danmark och Norge. Danska domstolar har där intagit en restriktiv hållning (se bl.a. U 2000.1543 H, jfr Ole Lando m.fl., Udenrigshandelens kontrakter, 5 uppl. 2006, s. 269 f.). Undantag har förekommit endast i sådana fall där återförsäljaren varit starkt integrerad i leverantörens försäljningsorganisation och alltså inte haft en självständig ställning i förhållande till leverantören. I Norge har frågan senast behandlats i rättsfallet HR-2014-306-A. Där bekräftades gällande praxis, att det inte finns stöd för en analog tillämpning av bestämmelserna om avgångsvederlag i agentförhållanden, bortsett från speciella situationer där man annars inte skulle komma fram till ett rimligt resultat.

19. Vad som nu anförts talar mot att öppna för en generell möjlighet för återförsäljare att erhålla avgångsvederlag i analogi med handelsagenturlagen eller liknande lagstiftning. En sådan analog tillämpning bör kunna komma i fråga endast när skyddsbehovet för återförsäljaren framstår som särskilt starkt, exempelvis när återförsäljaren har haft en osjälvständig ställning.

Skälig uppsägningstid i detta fall är sex månader

20. AGCO angav i sin uppsägning att uppsägningstiden var sex månader. Denna tid överensstämmer i sig med det som bör vara utgångspunkten för bedömning av skälig uppsägningstid i ett långvarigt återförsäljaravtal (se p. 14).

21. Håkansson har till stöd för påståendet att uppsägningstiden borde ha varit längre främst hänvisat till svårigheterna att ställa om verksamheten, längden

av parternas avtalsförhållande (22 år) och företagets omfattande investering i nya lokaler i Ljungby i syfte att öka försäljningen av AGCO-produkter.

22. De anförda omständigheterna avviker inte i väsentlig mån från vad som ofta torde vara fallet vid återförsäljaravtal rörande aktuell typ av varor. HD instämmer i hovrättens bedömning, att vad som åberopats inte motiverar en längre uppsägningstid än sex månader.

Håkanssons har inte rätt till avgångsvederlag

23. Det har inte framkommit ett skyddsbehov för Håkanssons som ger anledning att frångå vad som generellt bör gälla i fråga om avgångsvederlag (se p. 19). Något avgångsvederlag ska alltså inte utgå.

Håkanssons ska få viss ersättning för avtalsbrott

24. Håkanssons har hävdatt att AGCO:s agerande efter uppsägningen innebär att avtalet sades upp utan någon uppsägningstid.

25. Som domstolarna funnit gällde parternas avtal med oförändrade villkor under uppsägningstiden, eftersom inget annat avtalats. AGCO har i samband med uppsägningen förklarat att exklusiviteten i avtalet inte skulle gälla för de två sista månaderna av uppsägningstiden och att ordrar på nya maskiner under uppsägningstiden skulle accepteras endast om maskinerna hade sålts till slutkund. AGCO har därigenom brutit mot parternas avtal. AGCO:s agerande har dock inte inneburit att avtalet upphört utan någon uppsägningstid.

26. Frågan är då vilken försäljning som Håkanssons skulle ha uppnått om AGCO hade följt parternas avtal.

27. Vid prövningen av Håkanssons talan i denna del bör beaktas att det kan vara förenat med svårigheter för en skadelidande återförsäljare att visa vilken försäljning som skulle ha uppnåtts under en i och för sig skälig uppsägningstid på oförändrade villkor. Viss hänsyn behöver tas till dessa bevisvärigheter (jfr NJA 2017 s. 9 p. 50-56).

28. Håkanssons har bl.a. åberopat försäljningsstatistik som utvisar att företaget, bortsett från 2013, under ett antal år sålt ungefär tolv traktorer per år; en nivå som även den nye återförsäljaren uppnådde under det första året. När det, som i detta fall, rör sig om sällanköpsvaror kan det i och för sig antas att vissa kunder kommer att avvakta med inköp till dess att den nye återförsäljaren påbörjat sin verksamhet. Även med beaktande av detta förhållande måste det dock antas att Håkanssons, om AGCO hade agerat avtalsenligt under uppsägningstiden, hade kunnat uppnå en försäljningsnivå som i vart fall svarar mot hälften av tidigare försäljning.

29. Håkanssons får således anses ha orsakats skada i form av ett försäljningsbortfall på tre traktorer under uppsägningstiden, i vilket får inräknas de två traktorer som enligt hovrätten fallit bort av Håkanssons försäljning. HD delar hovrättens bedömning att Håkanssons övriga krav inte berättigar till ersättning.

30. I likhet med hovrätten godtar HD Håkanssons uppgift om ett täckningsbidrag på 109 000 kr per traktor. Ränta på ersättningsbeloppet ska löpa från den 18 mars 2014, då Håkanssons framställde ett tillräckligt preciserat krav.

31. Det anförda innebär att hovrättens domslut ska ändras på det sättet att AGCO ska ersätta Håkanssons med 327 000 kr.

- - -

DOMSLUT



HD ändrar hovrättens domslut på det sättet att AGCO AB förpliktas att till G. Håkansson's Maskinaffär Aktiebolag betala 327 000 kr jämte ränta enligt 6 § räntelagen från den 18 mars 2014.

---

**Sökord:** Återförsäljaravtal; Uppsägningstid; Avgångsvederlag

---