

AARHUS UNIVERSITET

Aarhus BSS, School of Business and Social Sciences	Eksamenstermin: Vinter 2022/23
Bacheloruddannelsen i erhvervsøkonomi-erhvervsret	
Del/delprøve/fase: HA(jur.) 5. semester	
Fag: Arbejdsret	
Antal sider i opgaven (inkl. forside): 4	
Eksamensdag: dato: 6. måned: januar år: 2023 kl.: 14.00-17.00	
WISEflow PC-eksamen	
Tilladte medbragte hjælpemidler: alle – herunder batteridrevet PC som opslagsværk og internetadgang	
Materiale, der udleveres til eksaminanden: nærværende opgave	

Alle karakterer vil være indtastet den 4.2. 2023 inden kl. 12.

Eksamensopgave

I marts 2006 blev Jens Jensen ansat som provisionslønnet sælger for den overenskomstdækkede virksomhed 'Væksthus.dk'. Væksthus.dk designer, producerer og sælger drivhuse til både erhverv og privat i ind- og udland. Jens arbejdede på ren provisionsbasis, og havde hele Nordeuropa som sit salgsdistrikt. Jens afholdt selv rejseudgifterne, provisionen blev beregnet i procent af salget, og procentsatsen blev nedsat efterhånden som salget steg. Det gik strålende for Væksthus.dk, en virksomhed, der virkelig fungerede som en stor familie – hvorfor det heller ikke var nødvendigt at tilføje klausuler i nogen af sælgernes kontrakter – det kunne man ikke forestille sig skulle blive nødvendigt. Man forsøgte altid at løse tingene i mindelighed. Det var i sandhed en god periode. Der skete i princippet ingen ændring i vilkårene før i februar 2020, hvor der blev ansat endnu en sælger. Jens Jensen oplevede, at hans årlige omsætning faldt med 1 million kroner – der i stedet gik som salg til den nye sælger.

Jens Jensen blev i september 2020 indlagt på hospitalet til en mindre og ufarlig operation i hovedet, der dog efter sædvanlig lægelig anbefaling krævede yderligere en måneds sygemelding med henblik på at rekreere sig. En del af rekreationen tilbragte Jens Jensen derfor på et sanatorium i bjergene i Spanien, hvor han kunne nyde godt af den varme, tørre luft, den gode mad og den smukke udsigt. Hans hustru og to teenagebørn fulgte med derned i to uger i oktober. Det var en dejlig tid for hele familien.

Under sit ophold i Spanien modtog Jens Jensen besked fra direktøren i Væksthus.dk om virksomhedens salgsarbejde. Direktøren nævnte herunder Jens Jensens 'dårlige helbred' og understregede vigtigheden af, at der i den kommende tid skulle foretages en del udvidede kundebesøg. Jens Jensen modtog igen i februar 2021 et brev med nogenlunde enslydende indhold.

Midt i august 2021 blev Jens Jensen opsagt med en skrivelse fra direktøren med følgende indhold:

"Jeg har besluttet at ophæve vores samarbejde og opsiger dig herved. Selvom vi ikke har aftalt funktionærstatus for din ansættelse, giver jeg dig alligevel et passende opsigelsesvarsel på 3 måneder. Du fratræder herefter endeligt 1. december 2021.

På grund af opsigelsen ser jeg ikke nogen anledning til, at du deltager i udstillingen i München med henblik på salg til de nordeuropæiske byggemarkeder i oktober 2021, eller i salgsarbejdet i efteråret 2021 med henblik på levering af forårskollektionen til de danske byggemarkedskæder Ud&Fix og Stærk. Jeg går ud fra, at du vil søge andet arbejde og vil kunne påbegynde nyt arbejde allerede i løbet af efterårsmånederne. Også selvom det ikke lige bliver i drivhusbranchen."

Jens Jensen gjorde i en e-mail straks indsigelse mod opsigelsen, idet han mente, at der ikke var nogen grund til opsigelsen, at opsigelsesvarslet var forkert, og at han ikke havde mulighed for at have nogen indtjening i opsigelsesperioden, hvis han ikke kunne deltage i salgsaktiviteterne – han var jo 100% provisionslønnet.

I en e-mail skrev direktøren til Jens, at han havde været endog meget imødekommende, og at det er helt sædvanligt at fritstille sælgere, når de opsiges, da de jo overhovedet ikke er motiverede til at sælge noget som helst, når først de er i opsagt stilling. Direktøren mente desuden, at der havde været grund til øjeblikkelig ophævelse af kontrakten, da Jens Jensen havde misrøgtet sin stilling i udpræget grad: Opholdet i Spanien under sygemeldingen var i sig selv grund til bortvisning, når man var syg, skulle man være i Danmark i tilfælde af, at man blev bedre og derfor kunne arbejde. Det lignede bestemt heller ikke en sygemelding, når man sad der i Spanien på ferie med familien og

levede det gode liv. Desuden havde Jens i perioden efter opholdet i Spanien i flere tilfælde undladt at besøge kunderne, og han var også ofte kommet for sent til flere salgsmøder. Dette havde medført tab for fabrikken. Direktøren mente, at det også var blevet påtalt flere gange over for Jens. Endelig havde Jens under virksomhedens sommerfest i år under en seance med åben mikrofon afsunget sangen 'She's got the look' af den svenske popgruppe Roxette. Den sang, ja, den fokuserede tydeligvis på kvinders udseende og fremstillede mænd, som om de kun var optaget af kvinders fysiske fremtoning. Det var i direktørens optik en decideret klam fremhævelse af kvinders kroppe. Det er stik imod virksomhedens værdier og principper at opføre sig så upassende til en fest, og særligt med al den opmærksomhed i medierne, der er omkring den slags adfærd – så kan Jens jo sige sig selv, at det er et brud på passende adfærd over for sine kolleger. Det havde været en så gruppvækkende oplevelse, at direktørens kære hustru var blevet nødt til at tage tidligt hjem fra festen, fordi sangen fik hende til at føle sig grim.

Jens skrev tilbage, at han ikke havde modtaget kritik eller påtaler for hverken salgsarbejdet eller sangen til sommerfesten, og heller ikke mindedes hverken at være udeblevet, eller være kommet for sent til salgsmøder. Desuden understregede Jens, at han selvfølgelig meget gerne ville fortsætte arbejdet for at afslutte kontrakterne også i en eventuel opsigelsesperiode.

I begyndelsen af september 2021 skrev direktøren igen til Jens, at det da var højest påfaldende, at Jens nu – siden opsigelsen i august – igen var begyndt at besøge kunder. Det var særdeles uheldigt, fordi direktøren var jo allerede blevet nødsaget til at overdrage en del af kunderne til den nye sælger, der også havde foretaget salgsbesøg. Det var flere gange sket, at kunder derfor havde haft besøg af Jens, lige inden den nye sælger kom forbi til et salgsbesøg. Det fik virksomheden til at fremstå meget uprofessionelt, og det var særdeles illoyalt gjort af Jens og stik imod den besked, han havde modtaget i opsigelsesbrevet. Fra nu af måtte Jens derfor kun besøge kunder efter forudgående godkendelse fra direktørens side.

Jens forklarede i en mail til direktøren d. 10. september 2021, at kundebesøgene alene havde haft til formål at færdiggøre de eksisterende ordrer hos de pågældende kunder.

Herefter mødte Jens ikke på arbejde, idet han ikke så nogen grund til at arbejde, når han ikke måtte sælge drivhuse og derfor ikke kunne opnå nogen indtjening. Jens overgav herefter sagen til sin fagforening.

Ved brev af 15. september 2021 meddelte direktøren Jens, med kopi til fagforeningen, at man anså Jens for at være udeblevet ulovligt fra arbejdet ved ikke at møde op og ved at nægte at tage ud til kunderne. Kontrakten blev derfor på grund af Jens' arbejdsvægring hævet med øjeblikkelig virkning.

Fagforeningen skrev som svar til direktøren, at Jens var villig til at fortsætte sit arbejde, men at direktøren selv havde oplyst, at Jens ikke ville kunne få lov at besøge kunderne hverken i Danmark eller på salgsmessen i München, og at der derfor ikke ville kunne opnås en sædvanlig indtægt i opsigelsesperioden. Det var ikke acceptabelt for Jens. Hvis direktøren derimod ville garantere Jens en sædvanlig indtægt i opsigelsesperioden, stillede Jens sin arbejdskraft til rådighed.

Jens havde i mellemtiden indgået en ny kontrakt med drivhuskonkurrenten GardenHardware. GardenHardware kunne bruge Jens så hurtigt som muligt. Han arbejdede fra 1. november 2021 hos GardenHardware som 100% provisionslønnede og uden garanti for mindsteløn. Han var dog stjerneglad for den nye arbejdsplads og gjorde en behjertet indsats for at sælge en masse drivhuse til sine gamle kundekontakter i både Ud&Fix og Stærk.

Da direktøren for Væksthus.dk opdagede det, blev han så gal i skralden, at han d. 20. november 2021 tog hen forbi Jens' bopæl og i døren overfusede ham for at drive konkurrerende virksomhed, og råbte, at nu havde de behandlet ham så godt i mange år, og så var det ikke en måde at vise sin taknemlighed på, og at Jens i sandhed var et usselt menneske. Direktøren tilføjede hvæsende på vej ned ad trappen, at hvis han ikke allerede havde bortvist Jens, så ville han gøre det igen, og at Jens måtte indstille sig på et erstatningskrav for det tab, Væksthus.dk måtte få på drivhushandler i en længere periode fremover.

Jens bad straks fagforeningen forfølge sit krav mod virksomheden. Fagforeningen meddelte dog Jens, at de på grund af travlhed i afdelingen ikke havde tid til eller mulighed for at påtage sig sagen. Dette havde de også skrevet til Væksthus.dk i kopi. Der var så mange sager om opsigelser på grund af covid-19 senfølger, og nu var der også risiko for epidemi med den nye Mpox-virus, hvor retningslinjerne for et smittefrit arbejdsmiljø skulle forhandles på plads med arbejdsgiversiden. Men Jens var velkommen til at sende regningen for eventuel advokatbistand, hvis han fik udgifter af den karakter. I øvrigt måtte han have en rigtig dejlig dag.

Spm. 1: Er opsigelsesvarslet i opsigelsesskrivelsen i august 2021 korrekt? Hvorfor/hvorfor ikke?

Spm. 2: Er opsigelsen af Jens i august 2021 berettiget?

Spm. 3: Er der tale om ulovlig bortgang fra Jens' side d. 10. september? Er bortvisningen af Jens d. 15. september berettiget? Er bortvisningen af Jens d. 20. november berettiget?

Spm. 4: Hvilke krav kan Jens gøre gældende i anledning af det foregåede – og hvordan vil de skulle beregnes?

Spm. 5: Ved hvilket forum skal Jens rejse en eventuel retssag mod Væksthus.dk?