

Kendelse i faglig voldgiftssag FV2017.0051

Lederne

for

A

(advokat Niels Nehr Korn)

mod

DI Overenskomst II

for

Q8 Danmark A/S

(advokat Anders Toft Hansen)

Uoverensstemmelsen angår, om A i henhold til Ledaftalens § 3, stk. 2 b), har haft en stilling hos Q8 Danmark, der indebærer, at han efter opsigelse har krav på godtgørelse svarende til 3 måneders løn i henhold til Ledaftalens § 12.

Påstande

Klager har nedlagt påstand om, at Q8 Danmark A/S til A skal betale 219.039 kr.

Indklagede har påstået frifindelse.

Sagen blev mundtligt forhandlet den 6. september 2017 med undertegnede fhv. højesteretsdommer Poul Sørensen som opmand.

Der blev afgivet forklaring af A, HR-chef Henriette Refdahl og salgschef Søren Fledelius.

Baggrunden for sagen

Ledaftalens § 3, stk. 2 b), er sålydende:

§ 3. Gyldighedsområde

...

Stk. 2

Aftalen vedrører ansættelsesforhold for funktionærer, som

a) enten helt eller delvis har fået overdraget ret til at lede og fordele arbejdet ...

- b) *og/eller er tillagt dispositionsret eller andre beføjelser, som forpligter arbejdsgiveren og/eller virksomheden*
- c) ...

A, der er født i 1962, blev i 1982 ansat hos Q8 Danmark som elev (kontor og shipping).

Efter udstationering, ansættelse i salgsservice og som salgskonsulent blev han i 1996 ansat som distriktschef, i 2004 som key account manager og i 2015 som senior sales coordinator, indtil han i februar 2016 blev opsagt til fratræden den 31. august 2016. Hans månedsløn excl. bonus mv. udgjorde ved fratrædelsen 52.220 kr.

I hans løbende ansættelseskontrakter er anført, at der ingen overenskomst gælder for arbejdet. Han blev medlem af Lederne i 2013. Virksomheden blev ikke gjort bekendt med hans medlemskab, jf. herved noten til Lederaftalens § 3.

Forklaringer

A har forklaret bl.a., at han som distriktschef arbejdede inden for et geografisk område med direkte salg af brændstof og smøre- og fyringsolie til kunder inden for handel, industri og landbrug. Han besøgte typisk de større kunder 1-4 gange om året. Han var dermed almindeligvis ude på kundebesøg o. lign. 4 dage om ugen og en dag på kontoret. Salgskontrakterne blev typisk indgået for et år ad gangen. Der er tale om et meget rabatfikseret marked, og han indgik på egen hånd rabataftaler med kunderne. Han udarbejdede endvidere tilbud, når leverancer blev udbudt i licitation. Det var muligt for ham at overskride det almindeligt gældende rabatmandat. Hans arbejde som key account manager forblev stort set uændret. Inden for området for direkte salg var der i Danmark 12-16 i princippet ligestillede key account managers, alle uden personaleansvar. I 2015 overgik han til en stabsfunktion som senior sales coordinator, nu med direkte reference til salgschefen for Skandinavien, Søren Fledelius. Hans opgave var analyse, effektivisering og forenkling af arbejdet på skandinavisk plan inden for direkte salg. Da han i denne funktion ville blive uden kundekontakt, fik han tilladelse til at beholde fem store kunder, med hvem han som hidtil kunne genforhandle leveringsaftaler og den forbindelse fortsat kunne overskride Q8's almindeligt gældende rabatmandat.

Henriette Refdahl har forklaret bl.a., at Q8 nu er en skandinavisk organisation med ca. 4000 medarbejdere. Ændringen af stillingsbetegnelsen fra distriktschef til key account manager skete, fordi titlen som distriktschef var misvisende, navnlig i forhold til salget inden for området for Q8's tankstationer. A har aldrig været ansat eller registreret som leder i henhold til Lederaftalen, og han har

aldrig været på niveau med salgscheferne. Som senior sales coordinator blev han tilknyttet staben og deltog i stabsmøder, men alene i det omfang drøftelserne angik hans sagsområde.

Søren Fledelius har forklaret bl.a., at han er øverste salgschef med ansvar for salg og marketing inden for området for direkte salg i Skandinavien, dvs. modsat salg gennem servicestationerne. Q8 omsætter i alt ca. 3,2 mia. liter årligt, heraf inden for området for direkte salg ca. 1.1 mia. liter. Hver af sælgerne inden for direkte salg sælger typisk 20-50 mio. liter årligt. Der er tre sideordnede sales managers, en for salg i Danmark, en for salg i Sverige og en for salg til store kunder i Skandinavien. A var under sin ansættelse som key account manager placeret i afdelingen for salg til store kunder sammen med fem andre key account managers. Efter sin overgang til sales coordinator blev A også for så vidt angår sit fortsatte salg til fem kunder placeret direkte under vidnet. Der har altid hos Q8 eksisteret grænser for, hvilke rabatter sælgerne har mandat til at give, men efter fusionen for ca. 4 år siden med det svenske Q8 er sælgerens rabatmandat blevet mere formaliseret. Sælgerne har altid været i dialog med deres respektive chefer, hvis det kom på tale at overskride det almindeligt gældende rabatmandat, og sådanne overskridelser har altid krævet chefens godkendelse, ofte formelt først efterfølgende. De fem kunder, som A fik tilladelse til at beholde efter overgangen til stillingen som senior sales coordinator, er alle forhandlere af olie og brændstof, og A har, hver gang det kunne komme på tale at overskride det almindelige rabatmandat, været i dialog med vidnet herom, ligesom en overskridelse har krævet hans godkendelse. I det hele taget har A også i sit arbejde med disse fem kunder arbejdet helt på lige fod med de øvrige key account managers.

Parternes argumentation

Klager har gjort gældende, at A i hvert fald siden 1996 har haft en særlig betroet stilling hos Q8. Han er derfor som særlig betroet funktionær omfattet af Lederaftalens § 3, stk. 2 b). Hans samlede månedlige løn inkl. bonus mv. udgjorde ved hans fratræden 73.000 kr., hvilket i sig selv og yderligere sammenholdt med de meget store salgssummer, som han forvaltede, viser, at han ikke blot var en almindelig sælger. Tværtimod overgik han som den bedste blandt ligemænd til stillingen som senior sales coordinator, der var tilknyttet staben, samtidig med at han beholdt fem af sine hidtidige store kunder. Han har endvidere i hele perioden reelt på egen hånd kunnet overskride det almindeligt gældende rabatmandat, og i det hele taget har han i sin betroede stilling i udstrakt grad kunnet forpligte virksomheden både formelt og reelt.

Indklagede har anført, at A både formelt og reelt i sin tid som distriktschef og key account manager havde en almindelig sælgerfunktion. Hans cheftitel er i sig selv uden betydning. Det samme gælder hans lønniveau, allerede fordi de øvrige sælgeres lønniveau ikke er søgt oplyst. Det er heller ikke afgørende, at han som følge af virksomhedens størrelse og omsætning forhandlede om store

salgssummer, hvilket generelt gjaldt sælgerne inden for direkte salg. Han var som de øvrige sælgere begrænset af det almindeligt gældende rabatmandat i virksomheden, således at en overskridelse krævede hans chefs godkendelse. Han var helt uden personaleansvar, og han havde heller ikke i øvrigt nogen central rolle i den daglige ledelse af virksomheden. Der er end mindre tale om, at han i udstrakt grad har kunnet forpligte virksomheden. Han var dermed ikke tillagt en sådan dispositionsret, at han var omfattet af Lederaftales § 3, stk. 2 b). Indklagede har endelig anført, at heller ikke den stilling som senior sales coordinator, som A overgik til i 2015, efter sit indhold indebar beføjelser, der på nogen måde forpligtede virksomheden.

Opmandens begrundelse og resultat

Spørgsmålet er, om A, der ikke har haft lederansvar, har været tillagt en sådan dispositionsret eller sådanne andre beføjelser, hvorved han har kunnet forpligte virksomheden, at han er omfattet af Lederaftalens § 3, stk. 2 b), og dermed i kraft af sin alder og anciennitet har ret til godtgørelse ved afsked i henhold til aftalens § 12.

For afgørelsen er det stillingens reelle indhold, der er afgørende, og det er således i sig selv uden betydning, hvilken stillingsbetegnelse han har haft i virksomheden. Endvidere kan der ikke lægges særlig vægt på hans objektivt set høje løn, allerede fordi sammenlignelige tal for virksomheden og/eller branchen for personer med lignende arbejdsopgaver ikke er søgt oplyst under sagen.

I sit arbejde som distriktschef og key account manager har A inden for sit geografiske område forhandlet med virksomhedens store direkte kunder om meget store salgssummer. Han har herunder tillige forhandlet om meget store rabatter, ligesom det må lægges til grund, at indgåede aftaler med kunderne undertiden har overskredet det almindeligt gældende rabatmandat i virksomheden. Det må dog tillige lægges til grund, at overskridelse af rabatmandatet i så fald har forudsat hans chefs godkendelse. I det hele taget må det efter bevisførelsen lægges til grund, at han i årene op til 2015 i sit salgsarbejde arbejdede sideordnet med de øvrige key account managers og undergivet sales managers ledelse, og der findes ikke grundlag for at antage, at han herudover har haft særlige beføjelser, der har kunnet forpligte virksomheden i § 3, stk. 2 b)'s forstand.

Efter overgangen til stillingen som senior sales coordinator blev A undergivet Søren Fledelius' ledelse for så vidt angår både dette særlige arbejde og hans fortsatte salgsarbejde i forhold til de fem større kunder.

Ved sin stabsfunktion som senior sales manager indgik A ikke som en del af stabsledelsen, og at hans analysearbejde mv. ses heller ikke i øvrigt at have tillagt ham beføjelse til at forpligte virksomheden.

Efter det således anførte må indklagedes påstand om frifindelse tages til følge.

Herefter bestemmes

Q8 Danmark A/S frifindes.

Hver part bærer egne omkostninger og skal betale halvdelen af opmandens honorar mv.

København den 14. september 2017

Poul Sørensen