
Fra: Torben Petersen
Sendt: 4. december 2011 11:28
Til: Jens Jakobsen
Emne: SV: Aftale for 2012

Helt ok. Det sørger jeg for

Torben Petersen
CEO



Fra: Jens Jakobsen
Sendt: 3. december 2011 16:35
Til: Torben Petersen
Emne: SV: Aftale for 2012

Tak for det.

Det ser helt fint ud, jeg vedhæfter aftalen underskrevet.

For god ordens skyld skal jeg bede dig fakturere det arbejde der vedrører markedsanalyser til vores marketingsafdeling, og det arbejde der vedrører salg til vores salgsafdeling.

Blot så der er styr på budgetter m.v.

Jeg ser frem til et godt arbejde.

Med Venlig Hilsen
Jens Jakobsen
Salgsdirektør



Lillebølle **Telekommunikation**

Fra: Torben Petersen
Sendt: 3. december 2011 13:33
Til: Jens Jakobsen
Emne: Aftale for 2012

Kære Jens.

Som aftalt på vores møde fremsender jeg hermed udkast til aftale, der dækker udarbejdelse af markedsanalyse og salg for 2012.

Bemærk, at prisen for salgsdelen ligger på ca. halvdelen af vores konkurrenters pris.

Torben Petersen
CEO



KONTRAKT

Mellem

Lillebølle Salgs- og analyseinstitut ApS

CVR-nr. 12 34 56 78

Hans Hansensvej 1

5715 Lillebølle

og

Lillebølle Telekommunikation A/S

CVR-nr.dk 98 76 54 32

Julius Cæsar Vej 23

5715 Lillebølle

(herefter samlet kaldet "Parterne")

er der dags dato indgået følgende aftale.

1. Aftalens genstand

- 1.1 Med denne aftale påtager Lillebølle Salgs- og analyseinstitut sig at besøge private husstande med henblik på at foretage en markedsanalyse samt at foretage salg af Lillebølle Telekommunikations ydelser.

2. Lillebølle Salgs- og analyseinstituts forpligtelser

- 2.1 Lillebølle Salgs- og analyseinstitut udfører sine forpligtelser i medfør af nærværende aftale ud fra det af Lillebølle Salgs- og analyseinstitut udviklede koncept, hvorefter private husstande besøges af en konsulent med henblik på at deltage i en markedsundersøgelse, der skal afdække husstandens brug af teletjenester.
- 2.2 Som en integreret del af markedsføringsundersøgelsen indhenter konsulentens samtykke til at en salgskonsulent fra Lillebølle Salgs- og ana-

lyseinstitut efterfølgende må kontakte husstanden med henblik på markedsføring og salg af Lillebølle Telekommunikations ydelser.

- 2.3 Når samtykke er indhentet fra husstanden meddeles dette til salgskonsulenten, som herefter – i samarbejde med Lillebølle Telekommunikation udarbejder et tilbud på teleløsninger, der passer til den enkelte husstands behov. Salgskonsulenten fra Lillebølle Salgs- og analyseinstitut kontakter herefter husstanden i henhold til det afgivne samtykke med henblik på at sælge den foreslåede løsning.

3. Lillebølle Telekommunikations forpligtelser

- 3.1 Lillebølle Telekommunikation udleverer kundelister med adresseoplysninger og telefonnumre til Lillebølle Salgs- og analyseinstitut.
- 3.2 Lillebølle Telekommunikation betaler en fast pris på 100 kr. pr. gennemført markedsundersøgelse (1 pr. husstand) samt 250 kr. pr. abonnement der sælges.

4. Aftalens varighed

- 4.1 Nærværende aftale træder i kraft 1. januar 2012 og løber til 31. december 2012.
- 4.2 Aftalen er uopsigelig fra begge Parters side og bygger på en forventning om, at Lillebølle Salgs- og analyseinstitut vil sælge 25.000 abonnenter i løbet af aftaleperioden.

Dato:

3/12-11

For: Lillebølle Salgs- og analyseinstitut




Torben Petersen

Dato:

3/12-2011

For: Lillebølle Telekommunikation



Jens Jakobsen

Fra: Torben Petersen
Sendt: 25. december 2012 18:35
Til: Jens Jakobsen
Emne: SV: Aftale for 2013

Hej Jens

God jul til dig også.

Det lyder som en rigtig god ide. Jeg bekræfter hermed at vi for 2013 har indgået en aftale der indholdsmæssigt svarer til den aftale vi indgik for 2012.

Torben Petersen
CEO



Fra: Jens Jakobsen
Sendt: 22. december 2012 13:33
Til: Torben Petersen
Emne: Aftale for 2013

Hej Torben.

Håber alt er vel hos dig.

Vores aftale har jo forløbet rigtigt fint det sidste år. Jeg tænkte om vi ikke bare kunne forlænge den for næste år, så det er de samme vilkår der gælder for 2013 ?

Så slipper vi for at skulle lave en helt ny aftale 😊

Go Jul

Med Venlig Hilsen
Jens Jakobsen
Salgsdirektør



Lillebølle Telekommunikation

Fra: Torben Petersen
Sendt: 27. december 2013 20:32
Til: Jens Jakobsen
Emne: SV: Aftale for 2014

Hej Jens

Jo lad os bare gøre det.

Godt nytår til dig.

Torben Petersen
CEO



Fra: Jens Jakobsen
Sendt: 19. december 2013 10:15
Til: Torben Petersen
Emne: Aftale for 2014

Hej Torben.

Håber alt er vel hos dig.

Nu har det jo kørt fint i 2 år, skal vi ikke bare sige vi fortsætter på den gamle aftale i 2014?

Håber I får en god jul og et godt nytår.

Med Venlig Hilsen
Jens Jakobsen
Salgsdirektør



Lillebølle **Telekommunikation**

Fra: Torben Petersen
Sendt: 18. november 2014 09:35
Til: Jens Jakobsen
Emne: SV: Fremtidigt samarbejde

Hej Jens

Det er sådan set ikke det store problem, for vi har jo hele tiden opsplittet fakturaerne så de kom til de rigtige afdelinger.

Jeg laver bare aftalen som to selvstændige aftaler – en for markedsføring og en for salg. Priserne bliver uændrede.

Torben Petersen
CEO



Fra: Jens Jakobsen
Sendt: 16. november 2014 14:08
Til: Torben Petersen
Emne: Fremtidigt samarbejde

Hej Torben.

Som du måske ved, har vi lavet nogle interne omstruktureringer her hos os.

Det betyder bl.a., at der fremadrettet skal indgås individuelle aftaler i de enkelte afdelinger, og afdelingscheferne skal underskrive.

Det betyder så også, at vores hidtidige aftale skal opdeles i to selvstændige aftaler, og aftalen om salg skal jeg underskrive, og aftalen om markedsanalyser skal sendes til vores markedsføringschef Helle Andersen, som skal underskrive denne.

Det er lidt omstændigt, og jeg håber ikke det giver for meget bøvl 😊

Ses vi snart på golfbanen?

Med Venlig Hilsen
Jens Jakobsen
Salgsdirektør



Lillebølle Telekommunikation

Fra: Jens Jakobsen
Sendt: 9. december 2014 11:59
Til: Torben Petersen
Emne: VS: Aftale om markedsanalyse for 2015

Hej igen.

Nu har jeg talt med hende, og der er desværre ikke rigtigt noget at gøre. Hun vil ikke underskrive aftalen.....

Vi er nok nødt til at sætte det hele lidt på hold til vi kan få en afklaring.

Med Venlig Hilsen
Jens Jakobsen
Salgsdirektør



Lillebølle Telekommunikation

Fra: Jens Jakobsen
Sendt: 9. december 2014 09:01
Til: Torben Petersen
Emne: SV: Aftale om markedsanalyse for 2015

Hej Torben.

Hold lige hesten et øjeblik – jeg prøver lige at snakke med Helle. Hun har vist fået det forkerte ben ud af sengen her til morgen 😊

Jeg har underskrevet og returneret aftalen som du sendte til mig.

Med Venlig Hilsen
Jens Jakobsen
Salgsdirektør



Lillebølle Telekommunikation

Fra: Helle Andersen
Sendt: 9. december 2014 07:18
Til: Torben Andersen
CC: Jens Jakobsen

Emne: Aftale om markedsanalyse for 2015

Hej Torben.

Jeg henviser til vores møde her på kontoret i går, hvor vi gennemgik det udkast til aftale om markedsanalyse som du har lavet.

Jeg må desværre meddele dig, at vi ikke ser noget behov for at indgå denne aftale.

I øvrigt undrer jeg mig lidt over konstruktionen – er det overhovedet lovligt at kontakte kunderne med henblik på at lave en markedsanalyse, når det reelle formål er at sælge til dem ?

Med Venlig Hilsen
Helle Andersen
Marketingschef



Lillebølle Telekommunikation

KONTRAKT

Mellem

Lillebølle Salgs- og analyseinstitut ApS

CVR-nr. 12 34 56 78

Hans Hansensvej 1

5715 Lillebølle

og

Lillebølle Telekommunikation A/S

CVR-nr.dk 98 76 54 32

Julius Cæsar Vej 23

5715 Lillebølle

(herefter samlet kaldet "Parterne")

er der dags dato indgået følgende aftale.

1. Aftalens genstand

- 1.1 Med denne aftale påtager Lillebølle Salgs- og analyseinstitut sig at besøge private husstande med henblik på at foretage en markedsanalyse.

2. Lillebølle Salgs- og analyseinstituts forpligtelser

- 2.1 Lillebølle Salgs- og analyseinstitut udfører sine forpligtelser i medfør af nærværende aftale ud fra det af Lillebølle Salgs- og analyseinstitut udviklede koncept, hvorefter private husstande besøges af en konsulent med henblik på at deltage i en markedsundersøgelse, der skal afdække husstandens brug af teletjenester.
- 2.2 Som en integreret del af markedsføringsundersøgelsen indhenter konsulentens samtykke til at en salgskonsulent fra Lillebølle Salgs- og ana-

lyseinstitut efterfølgende må kontakte husstanden med henblik på markedsføring og salg af Lillebølle Telekommunikations ydelser.

3. Lillebølle Telekommunikations forpligtelser

- 3.1 Lillebølle Telekommunikation udleverer kundelister med adresseoplysninger og telefonnumre til Lillebølle Salgs- og analyseinstitut.
- 3.2 Lillebølle Telekommunikation betaler en fast pris på 100 kr. pr. gennemført markedsundersøgelse (1 pr. husstand).

4. Aftalens varighed

- 4.1 Nærværende aftale træder i kraft 1. januar 2015 og løber til 31. december 2015.
- 4.2 Aftalen er uopsigelig fra begge Parters side og bygger på en forventning om, at Lillebølle Salgs- og analyseinstitut vil foretage 50.000 undersøgelser i løbet af aftaleperioden.

Dato: 8/12-14

Dato:

For: Lillebølle Salgs- og analyseinstitut

For: Lillebølle Telekommunikation



Torben Petersen



Helle Andersen

KONTRAKT

Mellem

Lillebølle Salgs- og analyseinstitut ApS

CVR-nr. 12 34 56 78

Hans Hansensvej 1

5715 Lillebølle

og

Lillebølle Telekommunikation A/S

CVR-nr.dk 98 76 54 32

Julius Cæsar Vej 23

5715 Lillebølle

(herefter samlet kaldet "Parterne")

er der dags dato indgået følgende aftale.

1. Aftalens genstand

- 1.1 Med denne aftale påtager Lillebølle Salgs- og analyseinstitut sig at foretage salg af Lillebølle Telekommunikations ydelser.

2. Lillebølle Salgs- og analyseinstituts forpligtelser

- 2.1 Lillebølle Salgs- og analyseinstitut udfører sine forpligtelser i medfør af nærværende aftale ud fra det af Lillebølle Salgs- og analyseinstitut udviklede koncept, hvorefter Lillebølle Salgs- og analyseinstitut skal sælge Lillebølle Telekommunikations ydelser.

3. Lillebølle Telekommunikations forpligtelser

- 3.1 Lillebølle Telekommunikation udleverer kundelister med adresseoplysninger og telefonnumre til Lillebølle Salgs- og analyseinstitut.

3.2 Lillebølle Telekommunikation betaler en fast pris på 250 kr. pr. abonnement der sælges.

4. Aftalens varighed

4.1 Nærværende aftale træder i kraft 1. januar 2015 og løber til 31. december 2015.

4.2 Aftalen er uopsigelig fra begge Parters side og bygger på en forventning om, at Lillebølle Salgs- og analyseinstitut vil sælge 25.000 abonnenter i løbet af aftaleperioden.

Dato: 8/12-14

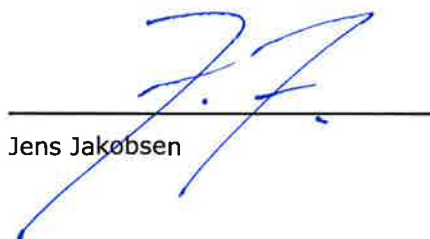
Dato: 8/12-2014

For: Lillebølle Salgs- og analyseinstitut

For: Lillebølle Telekommunikation



Torben Petersen



Jens Jakobsen

Fra: Torben Petersen
Sendt: 2. januar 2015 10:35
Til: Jens Jakobsen
Emne: Vores aftale

Hej Jens.

Jeg har nu ringet til dig utallige gange, uden at få kontakt til dig.

Jeg må sige at jeg er meget skuffet over den situation du har bragt os i.

Siden 2012 har vi haft en helt klar aftale om, at vi både skulle lave markedsanalyser og aktivt salg, og jeg har flere gange gjort dig opmærksom på, at den meget lave pris vi kunne tilbyde pr. kunde, alene kunne tilbydes hvis vi også havde muligheden for at lave markedsundersøgelser, og derigennem kunne indhente permissions fra kunderne til at kontakte dem. Uden disse permissions bliver salgsarbejdet meget mere besværligt, og vi kan simpelthen ikke dække vores omkostninger med en pris på 250 kr. pr kunde.

I har hele tiden vidst, at der var tale om én samlet aftale, og at vi splittede den op i to var alene af praktiske hensyn og efter ønske fra dig. Jeg må derfor forholde mig til, at eftersom du har underskrevet salgsaftalen, så er aftalen om markedsundersøgelser også indgået.

Jeg går derfor ud fra at vi kan sætte arbejdet i gang nu, og vil derfor sende mine folk ud så snart jeg har modtaget oplysninger om de potentielle kunder vi skal besøge i 2014. Du bedes sende denne liste nu.

Torben Petersen
CEO



MØDEREFERAT

14. januar 2015

Deltagere

Torben Petersen, Lillebølle Salgs- og Analyseinstitut
Jens Jakobsen, Lillebølle Telekommunikation

Baggrund for mødet

Der er opstået en tvist om, hvorvidt aftalen om salg og aftalen om markedsanalyser begge er indgået, eller om det kun er den ene af aftalerne der er indgået.

Torben Petersen fastholder at begge aftaler er indgået, fordi ydelserne altid har været indeholdt i den samme kontrakt, og fordi man ikke kan udskille den ene ydelse fra den anden. Priserne er også fastsat ud fra, at Lillebølle Salgs- og Analyseinstitut har mulighed for både at lave markedsanalyser og salgsarbejdet.

Jens Jakobsen fastholder at Lillebølle Salgs- og Analyseinstitut har accepteret at lade aftalerne dele op i to separate aftaler, og at Lillebølle Telekommunikation aldrig har lovet at begge aftaler ville blive indgået.

ooo0ooo

Torben Petersen meddelte, at indtil der er fundet en afklaring på spørgsmålet om markedsundersøgelser, vil prisen for salg blive fordoblet til 500 kr. pr kunde.

Jens Jakobsen meddelte at det ikke kunne accepteres, og eftersom der er aftalt en pris på 250 kr. vil forhøjelsen blive anset som

et brud på aftalen. Alt arbejde – også med salg – skal derfor straks indstilles. Indtil der er fundet en endelig afklaring.

Det blev aftalt at der skal holdes et nyt møde om en uge.

MØDEREFERAT

21. januar 2015

Deltagere

Torben Petersen, Lillebølle Salgs- og Analyseinstitut
Jens Jakobsen, Lillebølle Telekommunikation

Baggrund for mødet

I forlængelse af mødet den 14. januar, holdes der et nyt møde for at se om der kan opnås enighed.

ooo0ooo

Torben Petersen meddelte, at han siden sidste møde havde talt med sin advokat, som har oplyst ham at han har en "stensikker" sag. Hvis Lillebølle Telekommunikation ikke vil leve op til de indgåede aftaler – altså både aftalen om salg og aftalen om markedsundersøgelse, så vil der blive indleveret en stævning, hvor Lillebølle Salgs- og Analyseinstitut vil kræve at få erstattet det tab som selskabet lider, ved at aftalerne ikke efterleves.

Jens Jakobsen meddelte, at beslutningen ikke var til at røkke – aftalen om markedsundersøgelser er ikke indgået og vil heller ikke blive indgået. Man vil gerne leve op til salgsaftalen, og betale de 250 kr. pr. nye kunde som Lillebølle Salgs- og Analyseinstitut skaffer.

Torben Petersen meddelte at det ikke giver mening at opfylde salgsaftalen når der ikke bliver betalt for markedsundersøgelserne – som jo netop skal bruges til at skaffe de permissions som er nødvendige for lovligt at kontakte de potentielle kunder.

Lillebølle Salgs- og Analyseinstitut vil nu kontakte sin advokat og bede ham om at lave en stævning.