

## Ledernetværket på besøg hos Palby

Skib & Båds ledernetværk holdte den 8. marts møde hos Palby Marine i Kolding. Emnet var digitalisering i virksomhederne. Mødet blev meget passende indledt med fremvisning af Palby's splinternye lagerrobot. En imponerende maskine, der automatiserer plukning af ordrer på lageret. Et godt eksempel på, hvad moderne teknologi kan gøre, selv i en virksomhed, der allerede er langt med at digitalisere sine processer.



Efterfølgende var der oplæg om Digitalisering i Mindre Virksomheder ved Henrik Sørensen fra DI Ledelse og Virksomhedsudvikling. Henrik øsede af egne erfaringer med digitalisering i en række forskellige virksomheder og gav en række hints om, hvordan man undgår de værste faldgruber og identificerer, hvor den konkrete virksomhed skal sætte ind når der skal digitaliseres.

Herefter gav Flemming Grønsvov fra Erhvervshus Sydjylland et overblik over de relevante muligheder, for at få tilskud til at gennemføre digitaliseringsprojekter. Herunder både til konsulenthjælp og til investeringer. Han pegede i øvrigt på, at der er en række muligheder for at opnå særlig støtte til virksomheder, der har oplevet omsætningsnedgang som følge af Brexit.

Alt i alt et givtigt møde, hvor der desværre var afsat for lidt tid til netværk og erfarings- udveksling. Det råder vi bod på næste gang.

---

## **Vil du være med i Skib & Båds uddannelsesudvalg?**

Bestyrelsen i Skib & Båd havde på mødet i sidste uge besøg af repræsentanter for U/NORD. De fortalte om de meget ambitiøse byggeplaner, der er muliggjort med de rundhåndede donationer fra A.P. Møller og Lauritzen.

Det er bestyrelsens opfattelse, at det nu gælder om at sørge for at uddannelserne til bådebygger og sejlmager er helt up to date. Bestyrelsen besluttede derfor, at oprette et uddannelsesudvalg der skal stå for det videre arbejde.

Hvis du er interesseret i at deltage i det videre arbejde med at udvikle branchens uddannelser, opfordres du til at deltage i Skib & Båds nyetablerede Uddannelsesudvalg. Her vil vi samle branchens input til skolen, så vi også i fremtiden har nogle af verdens bedste uddannelser, til gavn for virksomhederne og de unge.

Giv sekretariatet besked, hvis du ønsker at deltage. Vi er interesseret i repræsentanter fra alle dele af branchen (nybygning, reparation, træ, aluminium, stål, komposit, lystfartøjer, erhvervsfartøjer osv. osv.)

---

## **Ansvar ved salg som mellemmand – kommissionssalg vs. formidlingsalg**

Sekretariatet har modtaget henvendelser fra medlemmer vedrørende ansvar i forbindelse med salg til almindelige forbrugere.

Ansvaret afhænger af hvilket slags salg, der er tale om.

Man bør overordnet sondre mellem et almindeligt salg, et kommissionssalg og et formidlingsalg.

Et almindeligt salg er eksempelvis, hvor bådforhandleren tidligere har købt en brugt båd af en forbruger, og nu sælger den brugte båd videre til en ny forbruger. Her har bådforhandleren et helt almindeligt sælgeransvar efter købelovens regler om forbrugerkøb.

Et kommissionssalg betegner ifølge kommissionsloven den type salg, hvor en erhvervs-drivende mellemmand (en kommissionær) har påtaget sig det hverv at sælge en vare for en andens regning, men i eget navn. Da mellemmanden optræder i eget navn over for køberen, har mellemmanden også i denne situation sælgeransvaret efter købeloven. Kommissionssalg er nærmere reguleret i [kommissionsloven](#).

Et formidlingssalg betegner generelt den situation, hvor en erhvervsdrivende mellemmand (en formidler) aktivt formidler kontakt mellem varens ejer og køber, og står for det praktiske i forbindelse med handlen, men hvor salget ikke foregår i den erhvervsdrivendes eget navn.

I praksis er det typisk formidlingssalg, der giver anledning til tvivl om retsstillingen. Det skyldes, at ansvaret afhænger af de konkrete omstændigheder. Det hjælper heller ikke, at et formidlingssalg nogle gange fejlagtigt omtales som et kommissionssalg, måske fordi formidleren får et vederlag for sin ydelse, som i praksis nogle gange forvirrende kaldes "kommission" i stedet for "formidlingsprovision" eller "salær" i formidlingsaftalen eller daglig tale.

Hvorvidt en forbruger kan gøre mangelsbeføjelser gældende over for en formidler afhænger af, hvordan formidleren konkret har ageret over for forbrugeren. Det er ikke i sig selv nok, at selve salgskontrakten viser, at sælgeren er en anden. Formidleren skal igennem salgsprocessen tydeligt have gjort køberen opmærksom på, at han ikke er sælgeren, og hvem der er den egentlige sælger. Hvis ikke det er sket, risikerer formidleren at blive anset som sælger, og så kan forbrugeren gøre købelovens mangelsbeføjelser gældende direkte over for formidleren.

Formidlingskøb betragtes som forbrugerkøb i købelovens forstand, selvom salget foregår mellem to forbrugere, jf. købelovens § 4a, stk. 2. Det skyldes, at salget er formidlet af en erhvervsdrivende. Hvis der er mangler ved båden, har køberen derfor den retsstilling over for sælgeren, som gælder for forbrugerkøb.

Uanset om det i en konkret sag er formidleren eller den bagvedliggende sælger, som juridisk bliver anset for forbrugeren's køberetlige modpart, så gælder der en loyal oplysningspligt over for forbrugeren, jf. købelovens § 76: "Der foreligger endvidere en mangel ved salgs-genstanden, hvis sælgeren har forsømt at give køberen oplysning om forhold, der har haft betydning for køberens bedømmelse af salgsgenstanden, og som sælgeren kendte eller burde kende."

Den loyale oplysningspligt påhviler den part, der anses for sælger i købelovens forstand. Dvs. hvis formidleren har gjort det tydeligt, hvem der er den egentlige sælger, og at formidleren blot er formidler, så har forbrugeren som udgangspunkt ikke noget krav mod formidleren, men må rette alle sine køberetlige mangelsindsigelser over for sælger, herunder en evt. indsigelse om brud på den loyale oplysningspligt. Hvorvidt sælgeren kan gøre et krav gældende over for formidleren i den situation er et separat spørgsmål. Det afhænger bl.a. af, hvad de har aftalt i deres indbyrdes forhold, samt om formidleren har handlet uagtsomt.

Skib & Båd har udarbejdet en standardformidlingsaftale (Kan hentes på den medlems-beskyttede del af Skib & Båd's hjemmeside). Aftalen regulerer forholdet mellem formidler og sælger. Afsnittet "Ejerens ansvar" anser vi for tilstrækkelig klart ift. hvem, der i det indbyrdes forhold mellem formidler og sælger er ansvarlig

for fejl og mangler, som køberen gør gældende. Aftalen gælder uanset, om det efter ovennævnte regler er formidleren eller sælgeren, som ender med at blive anset for forbrugerens direkte aftalepart i købelovens forstand.

Der kan læses mere om formidlingskøb på s. 67-68 og 92-93 i denne [delbetænkning fra Justitsministeriet](#)

For konkret rådgivning henviser vi til egen advokat.

---

## Nye medlemmer

### **Bønnerup Strand Skibs- og Bådebyggeri**

BSSB var oprindeligt en virksomhed der udelukkende beskæftigede sig med service og reparationen og ombygninger af fiskeskibe, men har i dag udviklet sig til en virksomhed der arbejder inden for mange forskellige områder både i den maritime branche men også som underleverandør til anden industri.

Virksomheden dækker i dag over et område der strækker sig fra traditionelt skibstømmer-arbejde med restaureringen og vedligehold af veteranskibe over service af super moderne offshore skibe samt lystbåde og andet maritimt udstyr, og til fremstilling af special udstyr og maskiner til andre industri virksomheder

Besøg os [her](#)

## **Bønnerup Strand Skibs- & Bådebyggeri ApS**

---

### **Gesten Bådaptering ApS**

Gesten Bådaptering ApS er i dag en af de største producenter af bådaptering i Danmark. De har samtidig, igennem en årrække, også arbejdet med opgaver indenfor special inventar i høj kvalitet.

Værkstedet er meget alsidig, og kan løse stort set alle typer projekter til en snedker-virksomhed. De laver bl.a. projekter indenfor aptering, teakdæk, formspænd, finearbejde, lakering, special inventar, prototyper samt fræsning på CNC maskiner.

Der er pt. 26 ansatte i Gesten Bådaptering.

Besøg os [her](#)

**GESTEN BÅDAPTERING** APS  
VESTRE STATIONSVEJ 43 • 6621 GESTEN • TLF. 75 55 76 11



post@gestenbaad.dk  
www.gestenbaad.dk  
FAX 75 55 73 62



---

### Dansk Marine Center A/S

Dansk Marine Center er Østjyllands største bådforhandler af sejl- og motorbåde, nye såvel som brugte både. DMC er desuden importør og eneforhandler i Danmark af Bavarias store produktlinje af sejl- og motorbåde, samt autoriseret forhandler af Volvo Penta & Mercury/Mercruiser. DMC har et stort værkstedscenter med specialuddannede teknikere og mekanikere, der kører over hele landet og udfører service og reparationer.

Besøg os [her](#)



---

Se listen over medlemmer i Skib & Båd [her](#)

Mailens indhold må bruges loyalt med angivelse af kilde.

Skib & Båd - [Hjemmeside](#) - [Mail](#) - Tlf.: 3377 4602

[Klik her](#), for at skrive til nyhedsbrevets redaktion.

[Klik her](#), hvis du ikke ønsker at modtage lignende e-mails.