



**ØSTRE LANDSRET**  
**DOM**  
**afsagt den 31. oktober 2019**

---

**Sag BS-6563/2019-OLR**  
(15. afdeling)

A  
(advokat Alexander Christian May-Worre)

mod

Plandent A/S  
(advokat Lise Lauridsen)

Retten i Lyngby har den 29. januar 2019 afsagt dom i 1. instans (sag BS29980/2018-LYN).

Landsdommerne Joachim Kromann, Anne Thalbitzer og Morten Lange (kst.) har deltaget i ankesagens afgørelse.

**Påstande**

Appellanten, A, har nedlagt påstand om, at indstævnte til appellanten skal betale 360.189 kr. med tillæg af procesrente fra den 17. august 2018.

Indstævnte, Plandent A/S, har påstået dommen stadfæstet.

**Supplerende sagsfremstilling**

Jesper Kirkegaard, der er økonomichef hos Plandent A/S (herefter Plandent), sendte den 6. april 2018 en mail til alle virksomhedens ansatte med en status for

februar og marts 2018. Af mailen fremgår blandt andet, at servicetimerne var som budgetteret, hvilket skyldtes "en flot marts som var pænt over budget".

Af Jesper Kirkegaards statusmail af 1. maj 2018 til alle ansatte vedrørende april-tallene fremgår blandt andet, at der var en flot omsætning og indtjening. Udstyrsdelen var mere end fordoblet sammenlignet med samme måned året før og klart over budget med en samlet vækst for året på 35 pct. Reservedele og servicetimer havde ikke nået budgettet, men tallene lå – såvel for året som for måneden – over tallene foråret før.

Af Jesper Kirkegaards statusmail af 1. juni 2018 til alle ansatte vedrørende maj-tallene fremgår blandt andet, at man trods hårdt arbejde ikke kom i mål med omsætningen for maj 2018. Udstyrsdelen var steget sammenlignet med maj året før, men nåede ikke den budgetterede omsætning, hvorfor væksten for året nu lå på 28 pct. Heller ikke reservedele og servicetimer nåede budgettet for måneden, idet der dog lå flere servicereporter, der manglede fakturering, end sædvanligt, hvorfor budgettet forventedes indhentet i juni.

Af Jesper Kirkegaards statusmail af 2. juli 2018 til alle ansatte vedrørende juni 2018 fremgår blandt andet, at virksomheden med en omsætning på 37 mio. kr. manglede 1 mio. kr. for at nå budgettet, idet indtjeningen dog var meget tæt på at være som budgetteret. Udstyrsdelen var 1 mio. kr. over budget for måneden og havde en samlet vækst på 6 mio. kr. for året. Reservedele nåede ikke helt budget, men havde dog en vækst for måneden på 10 pct. og 4 pct. for året. Servicetimer havde for måneden en vækst på 42 pct. og var over budget, mens væksten for året udgjorde 4 pct.

### **Forklaringer**

A, Dennis Hindsberg, Frits Gandrup og Bo Blok har afgivet supplerende forklaring. Frank Petersen, Jan Bjur, Jesper Kirkegaard og Martin Schmith har endvidere afgivet forklaring.

A har supplerende forklaret blandt andet, at Frank Petersen vistnok fratrådte den 1. marts 2018. Det er ikke hans indtryk, at han eller de andre i serviceafdelingen fik mere travlt som følge heraf. Det gjaldt i hvert fald for dem, han arbejdede sammen med.

I salgsafdelingen havde han månedlige statusmøder med Bo Blok, der syntes, at det gik fint. Der blev ikke på noget tidspunkt givet udtryk for utilfredshed med hans arbejde i salgsafdelingen. I april 2018 stod han i en stand på messe i Bella Center Copenhagen, og i den forbindelse landede han en større aftale. Kim hjalp ham med at gennemføre salgsaftalen. Hans bonus var vistnok baseret på afdelingens samlede indsats. Som han forstod det, var ledelsen tilfreds med

omsætningen i salgsafdelingen. Det var en del af aftalen om, at han skulle overgå til også at arbejde i salgsafdelingen, at han fik fri bil med hvide plader, eller i hvert fald på papegøjeplader. Han forstod det således, at dette skulle gælde med virkning fra den 1. januar 2018, hvor han startede i salgsafdelingen. Da dette ikke skete, rykkede han for en afklaring vedrørende bilen, men udmeldingen var, at det måtte vente lidt. Han fik ikke et klart svar omkring bilen, men det blev heller ikke afvist, at han ville få en ny firmabil.

De sælgerstillinger, der fremgår af de fremlagte stillingsopslag på Jobindex, havde flere paralleller med det arbejde, han udførte i salgsafdelingen, men adskilte sig ved, at disse stillinger omfattede mere salg pr. telefon. Han kunne godt have varetaget disse stillinger, men det var aldrig oppe at vende, at han skulle have én af disse stillinger. Det havde været målsætningen, at han skulle arbejde på fuld tid i salgsafdelingen, og de solgte godt, så han kunne ikke se, hvorfor han ikke kunne forblive i salgsafdelingen.

Han begyndte i serviceafdelingen ved sin ansættelse i Plandent i 2013. Han havde en teknikerbaggrund, og han var egentlig meget glad for sit arbejde. Han havde imidlertid et dårligt forhold til Jakob Reinholdt, der ligeledes var ansat i serviceafdelingen. Han følte, at han blev tvunget til at tage på kursus i Finland sammen med Jakob. Han var heller ikke glad for at have Bo Blok som chef i serviceafdelingen, ligesom han følte, at han manglede udfordringer efter 5 år i denne afdeling. Det var grunden til, at han gerne ville arbejde i salgsafdelingen. Efter hans opfattelse var ledelsen fuldt ud klar over, at han ikke var glad for at arbejde i serviceafdelingen. Da han fik besked om, at han skulle gå tilbage til at arbejde på fuld tid i serviceafdelingen, følte han, at der reelt var tale om en opsigelse. Det var ikke bonusordningen i salgsafdelingen, der var afgørende.

I årene 2017 og 2018 havde han ikke overarbejde i serviceafdelingen, og han tror heller ikke, at andre i afdelingen fik udbetalt overarbejdsbetaling. Det er korrekt, at der i hvert fald mandag formiddag kunne være mere travlt end normalt i serviceafdelingen.

Han vil tro, at der først blev faktureret for salg, når udstyret var leveret og installeret. Det var serviceafdelingen, der stod for at installere det udstyr, der var solgt.

Dennis Hindsberg har supplerende forklaret blandt andet, at serviceafdelingen målt på kundetilfredshed og indtjening er af større betydning end salgsafdelingen. Samtidig er det sådan, at når der er travlt i salgsafdelingen, bliver der efterfølgende også travlt i serviceafdelingen. Der er ikke ansat en produktchef. Alle fire forretningsområder er vigtige, og han og Jesper Kirkegaard afholder månedligt et møde med de enkelte divisionschefer.

Han var involveret i den proces, der førte til, at A blev tilknyttet salgsafdelingen. Han havde forinden været ude at køre med A, der i den forbindelse gav udtryk for, at han gerne vil tilknyttes salgsafdelingen. Han talte efterfølgende med Bo Blok herom, da de gerne vil imødekomme deres ansattes ønsker i videst muligt omfang. De havde imidlertid fortsat brug for A i serviceafdelingen, og det blev derfor aftalt, at A i første omfang skulle være tilknyttet salgsafdelingen to dage ugentlig. Bo Blok var både salgs- og servicechef på dette tidspunkt.

I februar 2018 overtog Frits Gandrup stillingen som chef for serviceafdelingen. Frits havde til opgave at optimere den effektive kundetid i Vallensbæk-afdelingen, idet der var en meget stor forskel på kundetiden blandt servicemedarbejderne.

På et tidspunkt blev han stoppet på parkeringspladsen af Frits, der fortalte, at A gerne ville på fuld tid i salgsafdelingen. De havde forinden på de månedlige møder drøftet problemerne i serviceafdelingen, hvorfor han svarede, at det ikke var muligt. Han hørte på dette tidspunkt intet om, at A skulle være far og i den forbindelse havde varslet fædreorlov.

De har ikke ansat en ny medarbejder i salgsafdelingen efter, at A fratrådte.

De sælgerstillinger, der blev indrykket på Jobindex henholdsvis den 16. maj 2018 og den 14. marts 2019, angår sælgere af forbrugsvarer. De sælgere, der er beskæftiget med salg af forbrugsvarer, har alle en baggrund som klinikassistenter eller tandplejere, og der er derfor ikke tale om stillinger, som A ville kunne bestride med sin teknikerbaggrund.

Forud for, at Frank Petersen fratrådte, var der travlt i serviceafdelingen, og efter hans fratræden var der ekstremt travlt. De ansatte ikke en ny medarbejder i stedet for Frank Petersen, da der var stor forskel i travlheden teknikerne imellem, hvilke forskelle de arbejdede på at udligne. Herudover blev de ugedage, som A var tilknyttet serviceafdelingen, ændret, således at de kunne anvende hans arbejdskraft mere effektivt. Det var på dette tidspunkt allerede planlagt at ansætte Jan Bjur som serviceleder.

Serviceteknikerne har differentieret løn, og han er ikke bekendt med, om A lå højt eller lavt lønmæssigt. Han var ikke klar over, at A ikke ville tilbage til serviceafdelingen på fuld tid. Det var først efter den 11. juni 2018, at de overvejede at rykke A tilbage på fuld tid i serviceafdelingen.

Frank Petersen har forklaret blandt andet, at han er uddannet elektroniktekniker og har arbejdet i dentalbranchen i 25 år. Han arbejder nu hos

Fokus Dentalservice i en stilling, der svarer til den, han havde hos Plandent. Han var oprindeligt hos Fiskers, der blev overtaget af Plandent for ca. 5 år siden. De var 6-7 teknikere, der fulgte med i forbindelse Plandents overtagelse af Fiskers. Han var ansat i Plandents afdeling i Vallensbæk i omkring et år.

Der var arbejde hver dag, men ikke ekstraordinært meget i perioden, inden han fratrådte. Dage varierede meget. Det var ikke alt, der kunne planlægges. Der kunne komme akutte opgaver. Teknikerne planlagde i vid udstrækning selv deres servicebesøg. Hans arbejde bestod både i servicebesøg og arbejde på kontoret. Han havde måske samlet 1 arbejdsdag om ugen på kontoret, men det var aldrig hele dage. Han sagde op, fordi han gerne ville tilbage til en lille organisation igen. Han begyndte hos Fokus Dentalservice den 1. april 2018 og afholdt inden da 2-3 ugers restferie.

Han tog kunder med sig, da han fratrådte. Han havde det indtryk, at A var glad for at være i salgsafdelingen. Han vil ikke mene, at A – i sammenligning med de øvrige teknikere – havde særlige kvalifikationer.

Jan Bjur har forklaret blandt andet, at han er uddannet flymekaniker og har været i dentalbranchen siden 2003. Han har siden 6. august 2018 været ansat hos Plandent. Han søgte stillingen i april 2018. Han søgte stillingen på opfordring, men han blev ikke opfordret af nogen fra Plandent. Han havde ikke det indtryk, at hans ansættelse var en del af en omstrukturering. Dette blev ikke nævnt under ansættelsessamtalen.

Han er serviceleder og har blandt andet ansvaret for serviceteknikerne, herunder står han for koordinering. Der er 10 serviceteknikere i afdelingen i Vallensbæk. Frits Gandrup er hans nærmeste chef, og ansættelsessamtalen, der blev afholdt i april eller maj 2018, var med ham.

Bjarne Madsen var i serviceafdelingen, da han tiltrådte. Bjarne Madsen havde meget erfaring fra værkstedet, men havde ikke erfaring som udkørende tekniker. Bjarne er selvkørende, men er ikke en stor kapacitet.

Han kender ikke til afdelingens økonomi i perioden forud for sin ansættelse. I sidste halvdel af 2018 kom de nogle måneder i mål på budgettet. De ligger overordnet på budget. Frits Gandrup er den overordnede markeds- og servicechef.

Det tager minimum et halvt år at oplære en servicetekniker, men det afhænger i øvrigt af personen. Det er en fordel, hvis personen i forvejen kender virksomheden. Det er fortrinsvis de samme teknikere, der kører til de samme kunder.

Frits Gandrup har supplerende forklaret blandt andet, at han overtog ansvaret for Plandents serviceafdeling i Vallensbæk i februar 2018. Indtil da havde Bo Blok været chef for såvel salgs- som serviceafdelingen, men Bo skulle fremover koncentrere sig om salgsafdelingen. Efter at have talt med teknikerne erfarede han, at der skulle ryddes op, så de kunne blive mere effektive. Serviceafdelingen bestod af de to serviceafdelinger fra henholdsvis Plandent og Fiskers, der var langt sammen i forbindelse med overtagelsen. Det var to forskellige kulturer med to forskellige måder at arbejde på.

Der var meget at lave i afdelingen, fordi det ikke var organiseret fornuftigt – alt var noget rod. Der var meget brandslukning i form af akutbesøg fremfor faste, regelmæssige servicebesøg. Hvis de har mange akutte småbesøg, er der meget kørsel, som de ikke får indtjening ved. Det er de faste servicebesøg, der giver indtjening. Budgetterne var lagt efter, at de havde flest muligt faste serviceopgaver, hvorfor det var vanskeligt at nå budgetterne, så længe de udførte brandslukningsopgaver.

A var tilknyttet serviceafdelingen onsdag til fredag, hvilket ikke passede så godt, efter Frank Petersen fratrådte. Der var særlig travlt mandag og tirsdag, og de omlagde derfor dagene, så A var i serviceafdelingen fra mandag til onsdag i stedet. Nogle teknikere mødte meget tidligt for at kunne nå deres arbejde. Han havde teknikere i røret næsten dagligt, hvor de beklagede sig over presset. Han overvejede derfor henover foråret, at det ville være hensigtsmæssigt at have A på fuld tid i serviceafdelingen.

På mødet den 11. juni 2018 bragte han emnet op, at A skulle være på fuld tid i serviceafdelingen. Hans overvejelser gik på, at A i modsat fald skulle helt væk fra serviceafdelingen, så han kunne få en anden fuldtidsmedarbejder. Han ønskede bare, at der kom en fuldtidsmedarbejder til serviceafdelingen. Derfor talte han med Bo og Dennis, der sagde nej til at flytte A til salgsafdelingen. As orlov var ikke en del af overvejelserne. Denne skulle jo afholdes uafhængigt af, om A var i service- eller salgsafdelingen. Det var ham, der indkaldte til mødet den 11. juni 2018, men A satte dagsordenen. Når han skrev statusmøde med A, stort som småt, så handlede det om, at de skulle tale om, hvordan det gik med salg og service.

Han ringede og gav A beskeden, og samtalen blev fulgt op med et møde. A blev rasende og fik lov til at gå hjem. A vendte ikke tilbage til arbejdspladsen efter mødet. Beslutningen om at flytte A til serviceafdelingen på fuld tid havde intet at gøre med, at A havde oplyst, at han skulle være far og i den forbindelse ønskede fædreorlov.

Han fik efterfølgende idéen om, at Bjarne Madsen kunne tilknyttes serviceafdelingen. Bjarne Madsen kendte branchen og havde været udkørende tekniker i sit tidligere job. Det var oplagt at forsøge dette. Bjarne Madsen endte reelt med at erstatte A. De måtte erstatte A og kunne ikke vide, om de kunne finde en udlært tekniker. De foretog ikke andre ansættelser i serviceafdelingen, udover at erstatte en medarbejder, der gik på pension. Det var før sommeren 2019. Jan Bjur blev ansat som serviceleder i Vallensbæk-afdelingen i foråret, men tiltrådte først i august 2018.

Hans mail af 20. august 2018 var planlagt på forhånd og hang ikke sammen med, at A den 13. august 2018 havde udtaget stævning mod Plandent.

Rodet i serviceafdelingen hang måske sammen med, at Bo ikke havde haft tilstrækkelig fokus på afdelingen. Det ville have været mest optimalt for ham at få A på fuld tid i service fremfor en nyansat. Da han vendte tilbage til A, havde han ikke forestillet sig, at A ville sige nej. Det var ikke hans opfattelse, at A ville afslå at komme tilbage til serviceafdelingen.

Bo Blok har supplerende forklaret blandt andet, at han fratrådte sin stilling hos Plandent den 1. februar 2019. Han er i dag fortsat i samme branche.

Ideen med at prøve A af i forhold til salg var noget, der blev besluttet i fællesskab med Dennis Hindsberg. A ønskede det, og to dage om ugen var en god måde for A at prøve kræfter med salg.

De vidste, at de i foråret 2018 ville få travlt med monteringer. Salg og service hænger sammen. Service omfatter montager, akutbesøg og planlagte tilsyn. Når der er travlt i salgsafdelingen, vil der senere også blive travlt i serviceafdelingen.

Frits talte med ham om omlægningen af As faste dage, og for ham var det ikke vigtigt, hvilke dag A var i salg. A havde ikke opbygget en egentlig kundeportefølje, og det kunne ikke forsvares over for firmaet at flytte A til salgsafdelingen på fuld tid. Han måtte acceptere, at A forlod salgsafdelingen helt, da det var bedst for firmaet. De to dage kunne mærkes, men det løste de i afdelingen.

Frits blev meget udfordret, da Frank sagde sin stilling op i marts 2018. Frits sagde på et tidspunkt, at "enten tager du A, eller også gør jeg". Han kan slet ikke genkende, at det skulle være en beslutning som følge af, at A skulle være far. De ansatte ikke nye folk i salgsafdelingen efterfølgende. De salgsstillinger, der var slået op, havde intet at gøre med udstyr og service. Det var i helt anden afdeling.

Det forhold, at A var tilknyttet både salgs- og serviceafdelingen, placerede A i den helt unikke situation, at han udførte service hos de kunder, han skulle sælge til. A havde gode forudsætninger for at blive en god salgskonsulent. Han har ikke været involveret i, om A skulle have en bil på hvide plader.

Bonusordningen var indrettet sådan, at ordningerne var individuelle for de medarbejdere, der var med i ordningen. De blev afregnet forskelligt. Den afhang primært af, hvad medarbejderen selv havde præsteret, men en del var også afhængig af gruppens salg. As bonus var afhængig af As eget salg. Det gik godt i salgsafdelingen i begyndelsen af 2018.

De havde alle gode intentioner i forhold til målsætningen om, at A skulle på fuld tid i salgsafdelingen. Det var hans indtryk, at A var rigtig glad for salg og ville blive skuffet, når han fik besked om at skulle tilbage til service.

Jesper Kirkegaard har forklaret blandt andet, at han siden 2002 har været økonomichef hos Plandent. De har tre hovedforretningsområder: Forbrugsvarer, DentalSuite og udstyr og service. Udstyr og service er det forretningsområde, de kæmper mest med at gøre rentabel. Han tager sig også af HR-spørgsmål, og han var involveret i ansættelsestillægget, da A skulle arbejde to dage om ugen i salgsafdelingen. Den bonus, A fik udbetalt i salgsafdelingen, var en teambaseret bonus.

I foråret 2018 forsøgte de at gøre serviceafdelingen rentabel ved at tilrettelægge teknikernes timer mere hensigtsmæssigt. Det var meget tydeligt, at der var travlt i den afdeling. Frits bad ikke konkret om flere medarbejdere, men Frits havde et ønske om flere ressourcer til afdelingen. Da Frank sagde op, var det en ressource at bruge A, da han ville kunne træde til med det samme.

Han blev orienteret om drøftelserne om, hvorvidt A skulle i salg eller service, men det ville ikke hænge sammen, hvis A kom i salgsafdelingen på fuld tid.

Han sendte månedligt statusmails til alle ansatte. De forsøgte altid at fokusere på det positive, så det blev lidt motiverende. I mailen af 6. april 2018 skrev de, at servicetimerne var som budgetteret. De lå på det tidspunkt lige under budgettet med små 100.000 kr., så de ønskede at tegne et positivt billede. Det samme gjorde sig gældende for de efterfølgende mails.

Der er ingen modsætning i, at de ikke når budgettet, fordi de har for travlt. De akutte besøg medførte travlhed og førte til, at de ikke kun nå de aftalte eftersyn, der ville give omsætning. De kan mærke det på omsætningen, hvis der mangler serviceteknikere. Derfor ville de gerne have A over til service. De havde en forventning om en øget omsætning efter effektivisering.



I januar gøres der altid en ekstra indsats, fordi det er sidste måned i regnskabsåret. De budgetterede tal for service fastlægges i november året før, altså i november 2017 for tal for 2018.

Martin Schmith har forklaret blandt andet, at han er uddannet elektriker og har været ansat hos Plandent i 5 år. Han kom til Plandent fra Fiskers og har arbejdet 2 år i Vallensbæk. Han udfører montagearbejde, reparationer og service. Det varierer en del, hvor travlt der er, men mandag og tirsdag er der typisk travlt. Alle teknikere skal helst være der disse dage.

Da Frank Petersen fratrådte, fik de mere travlt i afdelingen. Frank havde mange kunder, som de skulle overtage. Teknikerne servicerer som udgangspunkt hver deres kunder. I foråret havde han nogle store kunder, der gjorde, at han havde travlt og længere arbejdsdage end normalt. Hvis A havde været i afdelingen på fuld tid, ville det have hjulpet på travlheden. Teknikerne fra Fiskers var gode til at hjælpe hinanden, mens teknikerne fra Plandent ikke hjalp hinanden. Han har ikke fået overarbejdsbetaling.

### **Anbringender**

Parterne har i det væsentlige gentaget deres anbringender for byretten og har procederet i overensstemmelse hermed.

### **Landsrettens begrundelse og resultat**

Der er som for byretten enighed om, at Plandents opsigelse af tillægget til As ansættelseskontrakt udgjorde en så væsentlig ændring af hans ansættelsesvilkår, at A, da han ikke ønskede at acceptere ændringerne, havde ret til at anse sig som opsagt. Der er endvidere enighed om, at Plandent i medfør af ligebehandlingsloven bærer bevisbyrden for, at ligebehandlingsprincippet ikke herved blev krænket.

Af As ansættelseskontrakttilæg af 22. november 2017 fremgår, at det var Plandents målsætning, at han med tiden skulle overgå til fuldtidssalg, og at det i den forbindelse – under løbende og månedlige møder mellem A og hans leder for salgs- og serviceafdelingen – skulle vurderes, hvorledes salgsproces og ordretilgang udviklede sig henimod nævnte målsætning.

Det må efter bevisførelsen lægges til grund, at salgsafdelingen med udgangen af juni 2018 havde en vækst for året på næsten 6 mio. kr., og at der på intet tidspunkt blev udtrykt kritik af den indsats, A lagde i nævnte afdeling, og for hvilken han i overensstemmelse med ansættelseskontrakttilægget modtog bonus.

For så vidt angår Plandents serviceafdeling må det efter forklaringerne lægges til grund, at afdelingen navnlig på grund af utilstrækkelig koordinering af teknikernes arbejdstid, der varierede betydeligt, efter Frank Petersens fratræden var udfordret. Det må dog efter Jesper Kirkegaards statusmails til alle ansatte samtidig lægges til grund, at serviceafdelingen for både april og juni 2018, på hvilket tidspunkt Frank Petersen var fratrådt, lå pænt over budget, og således at der med hensyn til antallet af servicetimer ved udgangen af juni 2018 var sket en vækst på 4 pct. for året i sin helhed.

Det må endvidere lægges til grund, at Frits Gandrup, der var chef for serviceafdelingen, ikke under statusmødet den 11. juni 2018 med A, hvorunder sidstnævnte varslede afholdelse af fædreorlov i foråret 2019, udtrykte behov for en styrkelse af serviceafdelingens bemanning. Foreholdt As ønske om at arbejde på fuld tid i salgsafdelingen tilkendegav Frits Gandrup således tværtimod, at han ville drøfte As ønske med Plandents administrerende direktør, Dennis Hindsberg. Det må tillige lægges til grund, at der – udover Bjarne Madsens overflytning fra instrumentværkstedet til serviceafdelingen i august 2018, hvilken overflytning nødvendiggjorde oplæring – ikke efter As ansættelsesophør i Plandent er sket nyansættelser i serviceafdelingen.

Under disse omstændigheder finder landsretten efter en samlet vurdering, hvori også er indgået den tætte tidsmæssige sammenhæng mellem As meddelelse af sit ønske om afholdelse af fædreorlov og Plandents opsigelse af hans ansættelseskontraktillæg, at Plandent ikke har løftet sin bevisbyrde for, at fædreorloven ikke helt eller delvist har indgået ved Plandents beslutning om at opsiges nævnte tillæg.

A er derfor berettiget til godtgørelse efter ligebehandlingslovens § 16, stk. 2 og 3.

Der er enighed om, at den løn med tillæg af bonus, som danner grundlag for beregningen af en eventuel godtgørelse, udgør 40.021 kr. pr. måned.

Godtgørelsen findes efter As ansættelsestid og omstændighederne i øvrigt passende at kunne fastsættes således, at den svarer til 6 måneders løn med tillæg af bonus, i alt 240.126 kr.

Efter sagens udfald skal Plandent A/S i sagsomkostninger for begge retter betale 92.160 kr. til A. 80.000 kr. af beløbet er til dækning af udgifter til advokatbistand inkl. moms og 12.160 kr. til retsafgift. Ud over sagens værdi er der ved fastsættelsen af beløbet til advokat taget hensyn til sagens omfang og forløb.

**THI KENDES FOR RET:**

Plandent A/S skal inden 14 dage til A betale 240.126 kr. med tillæg af procesrente fra den 17. august 2018.

I sagsomkostninger for begge retter skal Plandent A/S inden 14 dage betale 92.160 kr. til A. Beløbet forrentes efter rentelovens § 8 a.

Publiceret til portalen d. 31-10-2019 kl. 10:09

Modtagere: Appellant A, Advokat (H) Lise Lauridsen,

Indstævnte Plandent A/S, Advokat (L) Alexander Christian May-Worre