

UDSKRIFT
AF
SØ- & HANDELSRETTENS DOMBOG

DOM

Afsagt den 17. januar 2014

V-18-13

WiseCon A/S
(Advokat Henrik Hornsleth)
mod
WiseCon AB
(Advokat Gabriel Lars Martiny)

Indledning

Under denne sag er der tvist om, hvorvidt sagsøgte, det svenske selskab WiseCon AB, efter ophøret af parterne samarbejdsaftale ("Eneforhandleraftalen") kan fortsætte med brugen af sagsøgeren, WiseCons varemærke WISECON, herunder om WiseCon AB kan beholde selskabsnavnet WiseCon AB. I dommen behandles endvidere bl.a. spørgsmålet om, hvorvidt WiseCon A/S har handlet ansvarspådragende og tabsforvoldende i forhold til WiseCon AB ved at have handlet i strid med Eneforhandleraftalen.

Påstande

WiseCon A/S har nedlagt følgende påstande:

1. WiseCon AB tilpligtes at ophøre med brugen af navnet og varemærket "Wise-Con" som virksomhedsnavn.
2. WiseCon AB tilpligtes at ændre sit selskabsnavn, således at "WiseCon" ikke længere indgår i WiseCon AB's registrerede selskabsnavn.
3. (udgår)
4. WiseCon AB tilpligtes at betale til WiseCon A/S kr. 125.743,35 med tillæg af procesrente fra sagens anlæg og til betaling sker.
5. WiseCon AB tilpligtes at betale til WiseCon A/S kr. 100.000 med tillæg af procesrente fra kravets fremsættelse den 4. juni 2013 og til betaling sker.

WiseCon AB har over for de af WiseCon A/S nedlagte påstande påstået frifindelse.

Med hensyn til WiseCon A/S' påstand 4 bestrider WiseCon AB ikke at have købt varer hos WiseCon A/S for dette beløb, men har gjort gældende at være berettiget til modregning.

Oplysningerne i sagen

Sagens parter

WiseCon A/S, der blev stiftet den 7. marts 2007 af PAF Holding ApS, er beliggende i Helsingør og har siden 2007 arbejdet med udvikling, produktion, markedsføring og salg af bl.a. højteknologiske elektroniske rottefælder, WiseTrap. PAF Holding ApS ejes af WiseCon A/S' administrerende direktør Preben Fritzboeger.

WiseCon AB, der er beliggende i Helsingborg, var i henhold til parternes Eneforhandleraftale af den 1. marts 2010, WiseCon A/S' eneforhandler i Sverige.

Varemærket WISECON <w>

Den 13. marts 2008 fik PAF Holding ApS registreret varemærket WISECON <w> i bl.a. klasse (Nice) 05: Præparater til udryddelse af skadedyr, rottegift, 06: Fælder til vilde dyr; 09: Fotografiske kameraer, 21: Rotte- og musefælder, herunder elektriske rotte- og musefælder. Den 7. august 2008 fik PAF Holding ApS tillige en international registrering af varemærket WISECON under Madridprotokollen i bl.a. klasserne 5, 9 og 21.

PAF Holding ApS har meddelt WiseCon A/S en ubegrænset og eksklusiv brugsret til varemærkerne.

Eneforhandleraftalen og almindelige betingelser

Den 1. marts 2010 indgik WiseCon A/S (benævnt "WiseCon" i aftalen) og WiseCon AB (benævnt "Distributøren" i aftalen) en Eneforhandleraftale for Sverige.

Af Eneforhandleraftalen fremgik bl.a.:

" ...

§ 1 ANVENDELSESOMRÅDE FOR AFTALE OG PRODUKTER

- 1.1 WiseCon bevilger hermed Distributøren alle importrettigheder samt eneretsforhandlingen af WiseCon's produkter og reservedele i hele Kongeriget Sverige. ...
- 1.2 Eneretsforhandlingen omfatter ligeledes eneretten og forpligtelsen til at udføre vedligeholdelse og servicering af produkterne i Sverige.
- 1.3 Det er ikke tilladt WiseCon, med henblik på det svenske marked at indgå handelsaftaler eller levere produkter til andre end Distributøren, uden dennes skriftlige forudgående godkendelse/accept.
- 1.4 WiseCon er berettiget til at kunne indgå handelsaftaler og gennemføre leverancer til OEM kunder indenfor Sveriges grænser – i fuldt samarbejde med Distributøren.
Sådanne aftaler indgås alene mellem Distributøren eller andet firma tilknyttet Distributøren og OEM kunderne.

§ 2 DISTRIBUTØR'S RETSSTILLING

...

2.2 Distributøren forpligter sig til alene at indkøbe, markedsføre og sælge WiseCon's produkter samt udføre service- og vedligehold af produkterne under WiseCons navn og varemærke på eget ansvar.

...

2.3 Distributøren skal referere til og anvende WiseCon's navn og varemærke ved kommunikation annoncering, samt tydeligt vise at han er WiseCon's eneforhandler i Sverige

...

§ 3.3 Garanti

...

3.3.5 Distributøren skal, for hver kunde og bruger af produkterne, uden beregning udføre garantiydelse som benævnt i WiseCons generelle Salgs- og leveringsbetingelser bilag III

...

§ 3.6 Distributørens Salgspriser og Salgsbetingelser

3.6.1 Distributøren har friheden til at fastsætte sine egne salgspriser og salgsbetingelser, dog undtaget betingelserne jf. § 3.3 – men inkluderet leje – og leasingbetingelser for produktet. Distributøren skal holde salgspriserne på et niveau der svarer til det image som Distributøren søger at opbygge for produkterne i Sverige.

...

§ 4. Varemærker/Brands og patentrettigheder

4.1 Distributøren er berettiget og forpligtet til at benytte WiseCon's varemærke og rettigheder tilknyttet produkterne. Ingen andre varemærker må blive tilføjet uden forudgående skriftlig tilladelse fra WiseCon.

4.2 Distributøren er ikke berettiget til at give trediepart ret til at benytte WiseCon's varemærke- og rettigheder uden WiseCon's forudgående skriftlige samtykke. Distributøren skal ikke ansøge om registrering af WiseCon's varemærke, og tilsvarende rettigheder.

4.3 WiseCon's varemærke og rettigheder tilhører alene WiseCon. Distributøren respekterer WiseCon's eneret hertil. Distributøren må aldrig selv udfordre eller have interesse i at svække nogen del af denne rettighed eller foranledige interesse i at anfægte eller svække nogen del af denne rettighed. Distributøren er ikke berettiget til på nogen måde at foregive at han ejer WiseCon's varemærker eller rettigheder eller deres registrering, og erkender at enhver brug af disse varemærker og rettigheder ikke kan give Distributøren nogen ret til ejerskab eller interesse i sådanne rettigheder.

- 4.4 Distributøren respekterer uden betingelser alle WiseCon's eksisterende varemærke- og rettigheder såvel som alle Wise Con's kommende varemærke- og rettigheder. ...

§ 5. Priser –Salgs- og Leveringsbetingelser

- 5.1 Levering af standardprodukter finder sted i overensstemmelse med priserne angivet i WiseCon's gældende DKK prisliste med de aftalte rabatter.
...

§ 11. Betingelser for denne aftale og ophør

- 11.1 Denne aftale træder i kraft med virkning fra den 1. marts 2010 og er gældende til den opsiges af én af parterne med ikke mindre end 6 måneder's opsigelse med virkning fra månedens udgang, dog ikke tidligere end til udgangen af 2012.
...

§ 13. Ophævelse af Distributøren's eneret/exklusive rettigheder

- 13.1 Ved helt eller delvis opsigelse af denne aftale af én af parterne, vil eneretten tildelt Distributøren jf. § 1 bortfalde i opsigelsesperioden indtil den endelige ikrafttrædelsesdato.
WiseCon vil således være berettiget til at udføre salg – og leveringer i Sverige uden at Distributøren herfor er berettiget til at kræve kommission eller salgsprovision medmindre leverancer hidrører fra Distributørens eget salg.
..."

Aftalen var for WiseCon A/S underskrevet af Preben Fritzboeger, og for WiseCon AB af Kurt Schmidt.

Af WiseCon AB's almindelige salgs- og leveringsbetingelser fremgik det af punkt 13, at alle produkter blev leveret med 12 måneders garanti.

Aftaler indgået med Anticimex AB

Den 14. oktober 2010 indgik WiseCon A/S en aftale (herefter "Koncernaftalen") med Anticimex AB (herefter Anticimex) omkring Anticimex' køb af "alle produkter beskrevet i WiseCon A/S' grundprisliste". Om priser var anført "Vejledende udslagspriser. WiseCon forbeholder sig ret til at ændre priser med 2 mdr. varsel". Ifølge aftalen skulle Anticimex have "rabat 1" på 27,5 % i forhold til de priser der var angivet på WiseCon A/S' prisliste, ved køb af mellem 1- 50 fælder og "rabat 2" på 30 % ved køb af mere end 50 fælder. Anticimex skulle ordre egen database hos WiseCon A/S for en pris på 90.000 kr. Angående indkøb/services

fremgik det, at dette skulle ske "hos WiseCon's distributør i landet. I lande WiseCon ikke har en distributør, foretages services og indkøb hos WiseCon A/S Danmark."

Den 13. februar 2012 indgik WiseCon AB og Anticimex en samarbejdsaftale. Parterne aftalte et indkøbsmål i 2012 på 600 stk. WiseTrap rottefælder. Det blev aftalt, at Anticimex skulle have en rabat på 27,5 % i forhold til WiseCon AB's vejledende udsalgspriser for 2011 ved køb af mellem 1 – 50 stk. WiseTrap, og ved køb af mere end 50 stk. skulle rabatten være på 30 %. Ved køb af minimum 100 stk., skulle Anticimex dog have 30 % rabat på hele ordren. Det blev videre aftalt, at WiseCon AB skulle betale et "marknadsbidrag" til Anticimex efter nærmere angivne retningslinier.

Opsigelse af eneforhandleraftalen

Ved brev af 7. marts 2012 opsagde WiseCon A/S Eneforhandleraftalen med WiseCon AB til ophør pr. 31. december 2012.

Korrespondance. Fakturaer

Den 14. marts 2012 fakturerede WiseCon A/S (faktura nr. SI120285) WiseCon AB for 9 stk. WiseTrap 1 250-340 mm Flex 12 V til en stykpris á 16.110 kr., i alt 76.844,70 kr. For disse fælder var der angivet "Linjerabatp 47". På fakturaen var nævnt endnu 1 stk. WiseTrap, som "leveres uden beregning ifølge aftale med Preben Fritzboeger". For denne fælde var der angivet: "Linjerabatp 100".

I et brev af den 28. maj 2012 rettede WiseCon AB henvendelse til WiseCon A/S, og oplyste bl.a., at driften i WiseCon AB ville fortsætte, dog ville navn og logo blive ændret. WiseCon AB ønskede inden 8 dage WiseCon A/S' stillingtagen til, hvorvidt WiseCon AB efter 31. december 2012 ville have mulighed for at købe produkter hos WiseCon A/S med henblik på videre salg og service på det svenske marked. WiseCon A/S besvarede ikke henvendelsen.

Den 14. juli 2012 udstedte WiseCon AB en faktura (fakturanr. 1218) på 2.498 kr. til WiseCon A/S med opkrævning for fragtomkostninger på 13.086,39 kr., som WiseCon AB havde haft i forbindelse med garantireparationer for Anticimex, fratrukket den compensation, som Wi-

seCon AB havde fået ved faktura SI120285 svarende til værdien af ét styk WiseTrap, 10.588 kr. Da det fakturerede differencebeløb på 2.498 kr. ikke blev betalt, rykkede WiseCon AB for betaling den 13. august 2012.

Ved brev af 12. november 2012 rettede WiseCon AB ved sin advokat henvendelse til WiseCon A/S. Af brevet fremgik det bl.a.:

"...

Jeg er ... blevet bedt om at undersøge, hvorvidt WiseCon A/S har pådraget [WiseCon AB] et erstatningsansvar ved, at WiseCon A/S – uden min klients godkendelse – har indgået en koncerntaftale med Anticimex – omfattende det svenske marked – i perioden, hvor min klient havde eneforhandlerretten til det svenske marked.

...

På den baggrund er det yderst relevant at få klarlagt, hvad det nærmere indhold er af den indgåede koncerntaftale. Min klient har adskillige gange tidligere bedt Dem om at få udleveret hele aftalen, men har alle modtaget én side af aftalen.

Jeg skal derfor bede Dem fremsende kopi af koncerntaftalen senest 8 dage fra dato.

Såfremt De ikke fremsender kopi af koncerntaftalen, skal jeg bede Dem oplyse, hvorvidt WiseCon A/S ønsker en eventuel sag behandlet ved voldgiftsretten eller ved Sø- og Handelsretten, jfr. eneforhandleraftalens § 18.2."

WiseCon A/S' advokat besvarede henvendelsen ved brev af 23. november 2012, hvoraf det fremgik bl.a.:

"...

Deres skrivelse må være baseret på nogle misforståelser. Min klients aftale med WiseCon AB følger af parternes skriftlige kontrakt.

...

Min klient overholder naturligvis vilkårene i kontrakten.

Med hensyn til de kommercielle aftaler, som min klient måtte have indgået med andre samarbejdspartnere eller måtte indgå fremadrettet, er disse naturligvis fortrolige og kan ikke udleveres til udenforstående.

Deres henvendelse må jeg opfatte som en – helt overflødig – forespørgsel om, hvorvidt min klient har foretaget salg til kunder i Sverige i strid med kontrakten med WiseCon AB.

Dette er ikke tilfældet.

Hermed anser jeg Deres henvendelse for besvaret."

[WiseCon AB's hjemmeside](#)

Den 7. februar 2013 omtalte WiseCon AB på sin hjemmeside, at WiseCon AB havde en distributionsaftale med det danske WiseCon A/S med eneret på det svenske marked "med en faststillet markedsplan som blandt andet innebar en offensiv satsning med anstilling av säljare och service teknikare. Målkunder var kommuner och saneringsföretag. Dock är det svenska marknad speciell då den på området för skadedjursbekämpning domineras av én aktör med ca. 85 % markadsandel." Det fremgik videre, at WiseCon A/S havde opsagt den eksklusive distributionsaftale pr. 31. december 2012, og at WiseCon A/S - ifølge den information, som WiseCon AB havde - i stedet havde indgået en ny eksklusiv aftale med den markedsledende aktør. Dette kunne have en negativ indvirkning på konkurrencevilkårene både for mellemhandlere og slutbrugere. WiseCon AB, der pga. den ændrede situation måtte udskifte deres bekendte logotype, som kunne ses på hjemmesiden, ville fortsætte med bl.a. at sælge den mekaniske rottefælde "RåttStopp", men også tilbyde nye og spændende produkter som alternativer til anvendelse af gift. Som alternativ til WiseTrap havde man også kig på andre elektroniske rottefælder som f.eks. "Raté". Det fremgik afslutningvis: "Vi ser därför positivt på framtiden och bjuder både gamla och nya kunder välkomna i nya **WiseCon AB**."

På hjemmesiden vistes på dette tidspunkt nedenstående logo:



Ved brev af 7. februar 2013 opfordrede WiseCon A/S' advokat under henvisning til Eneforhandleraftalen WiseCon AB til snarest at ændre selskabsnavn og at ophøre med at anvende "WiseCon" som firmanavn. Advokaten anmodede endvidere om, at WiseCon AB straks fjernede nogle misvisende og illoyale oplysninger på hjemmesiden i tilknytning til parternes samarbejde. Af brevet fremgik endvidere bl.a.:

"...

Det fremgår, at De muligvis søger at modregne med hævdede modkrav vedrørende garantiforpligtelser.

Deres opgørelse kan ikke godkendes. Omkostningerne er ikke dokumenterede, og sådanne krav fremgår heller ikke af parternes aftale – tværtimod. Jeg henviser også til, hvordan aftalen hidtil er blevet praktiseret.
...”

Ved sin svenske advokat oplyste WiseCon AB den 21. februar 2013, bl.a., at det var Kurt Schmidt, der personligt havde fået registreret domænenavnet www.wisecon.se. WiseCon AB og Kurt Schmidt var dog villige til at overgive domænenavnet og også selskabsnavnet til WiseCon A/S til en nærmere aftalt pris. Af brevet fremgik yderligere, at WiseCon AB ikke bestrider, at WiseCon A/S har en fordring på WiseCon AB, men at WiseCon AB var berettiget til at modregne i denne fordring under følgende omstændigheder:

”...

WiseCon A/S har en muntlig överenskommelse med Preben Fritzboeger om att WiseCon A/S skulle ersätta WiseCon AB för frakt- och omkostnader som WiseCon AB hade för garanti-förpliktelser som gällde Anticimex i Sverige. Initialt blev WiseCon AB kompenserat för detta med en WiseTrap fälla, vilket framgår av bifogad faktura. ...

WiseCon AB har vidare lidit stor skada i anledning af att WiseCon A/S tecknat ett ”koncernavtal” med Anticimex AB som hindrade WiseCon AB:s fria prissättning gentemot Anticimex AB. Denna summa överstiger vida WiseCon A/S fordran på WiseCon AB och kan bli föremål för en genstämning mot WiseCon A/S. ...”

WiseCon AB bekræftede endvidere, at teksten på WiseCon AB's hjemmeside ville blive fjernet, hvilket var sket den 26. februar 2013.

Af en udskrift af WiseCon AB's hjemmeside fra den 17. april 2013 ses, at WiseCon AB's logo nu – med tilføjelse af bl.a. AB i øverste højre hjørne – så sådan ud:



WiseCon AB's tabsopgørelse

WiseCon AB har fremlagt en oversigt over fragt- og serviceomkostninger for perioden 24. november 2010 til 5. december 2012 udvisende en omkostningssaldo "Til gode kompensation hos WiseCon A/S" på 131.461,37 DKK.

WiseCon AB har endvidere udarbejdet et tabsopgørelsesbilag, hvorefter WiseCon AB på grund af Koncernsaftalen angiveligt har haft et omsætningstab på 3.494.557 SEK, inklusiv ekstra 5 % indkøbsrabat fra WiseCon A/S, svarende til et indtægtstab på 1.153.204 SEK, når der tages udgangspunkt i en dækningsgrad på 33 %. Opgørelsen er foretaget med udgangspunkt i de gældende SE forhandlerpriser med en forhandlerrabat på 15 %, og fratrukket Anticimex speciallistepris, jf. "Dansk Grundprislister med 14,45 % udligningsrabat", Anticimex Specialpris i Sverige, jf. "Koncernsaftalen med WiseCon A/S med 14,45 og 27,5 % rabat".

Processuelle opfordringer

Efter WiseCon AB's opfordring i svarskrift af 24. april 2013 fremlagde WiseCon A/S Koncernsaftalen med Anticimex som bilag 15 ved indgivelse af replik den 6. juni 2013. Ved duplik af 23. juli 2013 opfordrede WiseCon AB WiseCon A/S til at fremlægge WiseCon A/S' danske prislister, som der henvises til i Koncernsaftalen. WiseCon A/S har hertil henvist til sit brev af 23. november 2012 til WiseCon AB's advokat. I samme processkrift opfordrede WiseCon AB ligeledes WiseCon A/S til at fremlægge en tabsopgørelse.

Forklaringer

Preben Fritzboeger, direktør i WiseCon A/S, har forklaret, at han er uddannet elektriker. Han begyndte at drive selvstændig virksomhed i 1993 som underleverandør af plastprodukter til det nordiske marked. WiseCon A/S ejes af et PF Holding ApS, som er stiftet af ham. WiseCon A/S driver virksomhed med markedsføring og salg af højteknologiske rottefælder, WiseTrap, hvor rotterne ikke bliver slået ihjel ved hjælp af gift, hvilket løser problemet med resistens over for giften. Fælderne indgår i et WisePlan-system, der elektronisk registrerer fældernes batteristatus, temperaturforhold, hvor mange rotter, der er slået ihjel mv. Bekæmpelse af rotterne starter inde ved bygningerne. Rotterne uden for de opsatte fælder kan ikke komme forbi fælderne og ind til bygningerne. Når området er tømt for rotter, kan fælderne rulles ud gennem systemet, hvorefter endnu et område kan tømmes for rotter.

Han begyndte udviklingen af WiseTrap i 2007. Fælden sælges nu i 12 lande. 30 % af WiseCon A/S' produktion går til det danske marked, resten til eksport. Navnet WiseCon er en sammensætning af "Wise" og "Con", hvor "Wise" signalerer noget klogt og "Con" står for "control". De fandt selv på navnet og fik det registreret som varemærke i 2008.

Før indgåelsen af Eneforhandleraftalen for Sverige i 2010 havde WiseCon A/S ikke haft salg til Sverige. I kraft af Eneforhandleraftalen fik WiseCon AB som distributør en eneforhandlingsret. Aftalen var en standardaftale, som de brugte over for alle deres distributører. Der vil dog altid være enkelte forhold, der tilpasses det enkelte land, men han erindrer ikke, at der blev aftalt noget specielt i dette tilfælde.

Efter hans opfattelse er en "OEM kunde", som omtalt i Eneforhandleraftalens punkt 1.4, en stor kunde - en koncern, der arbejder i mange lande, og som ønsker, at WiseCon A/S' produkt skal være et "keyproduct". Med OEM-kunder indgås internationale aftaler.

Det var efter Eneforhandleraftalens pkt. 3.3.5 distributøren, der skulle tage sig af garanti-ydelser og service, og distributøren skulle selv afholde alle omkostninger. Der var ingen aftale med WiseCon AB om kompensation for udførte garantireparationer.

Det fremgår klart af aftalen, at WiseCon AB ikke skulle have varemærket WISECON til tid og evighed. Der var ingen særlige drøftelser mellem parterne herom. I Sverige kunne et udenlandsk selskab ikke eje et domænenavn, hvilket er årsagen til, at domænenavnet www.wisecon.se blev registreret af Kurt Schmidt personligt.

WiseCon AB fik fra samarbejdets begyndelse en grundrabat på 42 %.

Anticimex, som WiseCon A/S indgik "Koncernaftalen" med, er en international virksomhed med hovedsæde i Stockholm. Anticimex er nordens største virksomhed inden for rottebekæmpelse. En "koncernaftale" er en overordnet aftale, som tilpasses de enkelte lande. Anticimex skulle i henhold til aftalen købe WiseCon A/S' fælder gennem WiseCon AB, og det var

også sådan, det blev praktiseret. Vedr. aftalepunktet "Server" forholdt det sig således, at Anticimex også var i Danmark. Anticimex var bange for at indlægge deres kunder i WiseCon A/S' datasystem, og de skulle derfor købe deres egen database. Det handlede altså om sikkerhed for, at WiseCon A/S ikke havde adgang til Anticimex' kunder. Han erindrer ikke, om han informerede WiseCon AB om indgåelsen af Koncernaftalen med Anticimex.

Allerede i 2010 havde han drøftelser med Kurt Schmidt om, hvordan WiseCon AB kunne få deres rabatstruktur til at hænge sammen. De indgik en aftale i marts 2012, hvor WiseCon AB fik en ekstra rabat ved leverancer til Anticimex 5 %, dvs. en samlet rabat på 47 % (42 % plus 5 %). Med denne aftale hjalp WiseCon A/S WiseCon AB med at leveringerne til Anticimex til at hænge sammen. Det var WiseCon AB selv, der i henhold til egen prisliste fastsatte udsalgspriserne på de produkter, der var omfattet af Eneforhandleraftalen.

De rabatter, der fremgår af den aftale, som WiseCon AB indgik med Anticimex, var alene forhandlet mellem WiseCon AB og Anticimex. I forbindelse med denne sidste aftale var han ovre hos Kurt Schmidt, der havde bedt om et møde. Kurt Schmidt gav på intet tidspunkt udtryk for, at der var sket noget forkert, eller at det ikke ville kunne hænge sammen. Kurt Schmidt har ikke sagt noget om, at aftalen ville koste WiseCon AB penge, og det er hans opfattelse, at Anticimex var en god kunde for WiseCon AB. Når der indgås aftaler med koncernselskaber, vil disse have lov til at sælge i flere lande, hvor koncernen har selskaber. I den periode, hvor Eneforhandleraftalen var gældende, solgte WiseCon A/S ikke produkter til Anticimex uden om WiseCon AB.

Kurt Schmidt havde forestillet sig, at WiseCon AB det første år kunne sælge ca. 500 fælder, stigende til ca. 1.000 det næste år og derefter ca. 1.200 stk. Men WiseCon AB havde en svær opstart og solgte alene 128 fælder det første år og derefter ca. halvdelen af det forventede antal.

WiseCon A/S opsagde Eneforhandleraftalen, fordi WiseCon AB ikke nåede de forventede salgstal og heller ikke ydede for den nødvendige salgsindsats. Han følte, at det kunne gøres bedre på en anden måde. WiseCon A/S solgte ikke selv produkter i Sverige i opsigelsesperi-

oden. De benyttede sig således ikke af bestemmelsen i Eneforhandleraftalens punkt 13.1. Samhandlen med WiseCon AB fortsatte til udgangen af 2012.

RåttStopp er et konkurrerende produkt til WiseTrap, der virker ved indsættelse af en mekanisk klap i røret. Ratél er også et konkurrerende produkt, der minder om en kombination af WiseTrap og RåttStopp.

Efter ophøret af Eneforhandleraftalen fra 2013 oplevede de på det svenske marked, at når deres kunder søgte efter WiseCon A/S' produkter på internettet, blev de ledt ind på WiseCon AB's hjemmeside. Dette bevirkede, at de ikke kunne markedsføre sig ordentligt i Sverige. Det var en stor hæmsko for dem. WiseCon A/S havde budgetteret med en omsætning på 10 mio. kr., men når, hvis de er heldige, en omsætning på 6 mio. kr.

Af faktura SI120285 fremgår, at der er leveret 9 fælder til WiseCon AB med den aftalte rabat på 47 %. Der er endvidere leveret én fælde uden beregning. Baggrunden for dette var, at WiseCon A/S havde opsagt Eneforhandleraftalen, og at WiseCon AB på dette tidspunkt var økonomisk meget presset. Kurt Schmidt havde bl.a. spurgt, om WiseCon A/S ville købe halvdelen af WiseCon AB. Der blev derfor pr. kulance ydet denne "rabat" som en økonomisk hjælp til WiseCon AB. Den blev ikke ydet som kompensation for fragt eller garantiarbejde udført af WiseCon AB på rottefælder til Anticimex.

Han godkendte ikke WiseCon AB's faktura nr. 1218 af 14. juli 2012 vedr. fragtomkostninger, og den er ikke betalt, fordi der ikke forelå en aftale herom. WiseCon AB har ikke på noget tidspunkt i forbindelse med samarbejdet oplyst, at de forventede at få dækket deres personale- og fragtomkostninger i forbindelse garantisager, og WiseCon AB har ikke tidligere gjort krav på betaling af disse omkostninger.

Han kan ikke genkende de procentsatser, som WiseCon AB har anvendt ved opgørelsen af sit omsætningstab. Da han ikke tidligere har set tallene, kan han ikke forholde sig til dem.

Da parterne indgik Eneforhandleraftalen var WiseTrap AB et nyt produkt i hele verden. Derfor hed distributørerne i alle lande WiseCon, fx i Spanien og Frankrig. Det var hensigten, at de skulle fremtræde som en "koncern".

Kurt Schmidt har forklaret, at han er uddannet håndværker, men han har aldrig arbejdet som sådan. Han har bygget WiseCon AB op fra bunden.

Hans første møde med WiseCon A/S i Helsingør var få dage efter en messe i Bella Centret, hvor han så rottefælden WiseTrap for første gang. Han tænkte, at han gerne ville markedsføre denne rottefælde i Sverige, og for at stå stærkt i Sverige købte han domænenavnet www.wisecon.se i slutningen af februar 2009. Selskabet WiseCon AB blev først registreret den 1. maj 2010.

Fra 2009 beskæftigede han sig med rottefælden WiseTrap uden at have nogen former for sikkerhed. Fælden var endnu ikke godkendt i Sverige, da Eneforhandleraftalen blev indgået, og selskabet var endnu ikke registreret. På hans forespørgsel oplyste WiseCon A/S, at det var op til den enkelte distributør at beslutte, hvad de ville hedde. Der er distributører i Asien, der ikke hedder WiseCon. Han tænkte, at når Danmark og Sverige ligger så tæt på hinanden, kunne der opstå en synergieffekt, hvis selskaberne hed det samme. Det ville også være hensigtsmæssigt med samme navn, hvis selskaberne f.eks. skulle låne servicebiler af hinanden. Preben Fritzboeger og dennes ægtefælle havde sagt til ham, at det ville være en ære, hvis han ville kalde sit selskab WiseCon. Hvis Preben Fritzboeger den gang havde nævnt, at selskabet i tilfælde af Eneforhandleraftalens ophør skulle ændre navn, ville han nok have valgt et andet navn. Han havde gjort et kæmpe benarbejde i Sverige.

Da han skrev til WiseCon AB den 28. maj 2012, var han overbevist om, at WiseCon AB skulle skifte navn. På det tidspunkt følte han, at det hele var ved at smuldre, og han gik ikke efter en synergieffekt med WiseCon A/S. Sidst i 2012 forsøgte han også at ændre WiseCon AB's navn, men det er kompliceret at skifte selskabsnavn i Sverige.

På et tidspunkt havde WiseCon A/S givet udtryk for, at de kunne finde en løsning. Han havde troet, at det gik ud på, at eneretten til forhandling af WiseCon A/S' produkter, ville gå fra ham og overgå til Anticimex, men at WiseCon AB ville kunne købe produkter hos WiseCon A/S på lige fod med alle andre. Han fik aldrig – trods rykker - svar på brevet af 28. maj 2012.

Der er stor forskel på produkterne WiseTrap og RåttStopp. RåttStopp slår ikke rotterne ihjel, men holder dem væk. Den koster kun 1/20 af prisen på en WiseTrap. Han tør ikke sige, om de to produkter henvender sig til de samme målgrupper. I håbet om, at deres kunder ville forstå, at WiseCon AB fortsat eksisterede, oplyste de på hjemmesiden, at de fortsat ville sælge RåttStopp, men hjemmesiden gav ingen henvendelser. WiseCon AB sælger andre miljøvenlige produkter, som f.eks. særlige tørrestativer og brændely.

Det er den daværende servicechef i WiseCon AB, der for perioden 24. november 2010 til 9. januar 2013 har udarbejdet WiseCon AB's omkostningsopgørelse vedr. tekniker- og fragtomkostninger i forbindelse med garantiarbejder. Når WiseCon AB udførte garantiarbejde, registrerede de rottefældens serienummer, og hvor den kom fra. Baggrunden for udarbejdelsen af opgørelsen var en mundtlig aftale, som han havde indgået med Preben Fritzboeger under et møde i marts 2012 i Helsingør. Det havde vist sig, at der var mange problemer med rottefælderne, og dækningsbidraget, når de solgte til Anticimex efter de danske priser, var ikke tilstrækkeligt til, at WiseCon AB kunne udføre garantireparationerne uden beregning. Det kunne simpelt hen ikke lade sig gøre. Til deres resterende kunder solgte de efter en prisliste, hvor de havde et tilstrækkeligt dækningsbidrag til, at de kunne stå for garantiarbejderne.

Mødet i marts 2012 var kommet i stand på hans foranledning. Preben Fritzboeger kunne godt se problemet og forstod også, at der er langt fra Malmö til Umeå. Han var indforstået med at yde den fornødne kompensation; hvis reparation af rottefælderne skulle ske i Danmark, ville det hele bryde sammen.

Han havde på mødet givet udtryk for, at der ikke behøvede at være penge imellem parterne, og at kompensationen kunne ske ved at levere rottefælder uden beregning, hvilket også skete. På mødet medbragte han den første oversigt over den kompensation, WiseCon AB skulle

have. Kompensationen var opgjort til det beløb, som de modtog i kompensation i form af den gratis rottefælde, som WiseCon AB fik i faktura SI120285. Den "Linjerabatp 100", der er angivet på fakturaen, er udtryk for den aftale, der blev indgået på mødet i marts 2012. Det var aftalen, at WiseCon AB efterfølgende skulle sende en faktura vedlagt fyldestgørende specifikation over de omkostninger, de havde ved udførelse af garantiarbejder. WiseCon AB sendte i overensstemmelse hermed fakturaen af 14. juli 2012, men denne reagerede WiseCon A/S ikke på. De besluttede derfor ikke at sende flere fakturaer før en årsopgørelse ved årets udgang. Dette gjorde de så, idet den fremlagte opgørelse blev vedlagt.

Det har aldrig været på tale, at WiseCon A/S skulle købe en del af WiseCon A/B. På tidspunktet for mødet i marts 2012 havde WiseCon AB ikke økonomiske problemer. WiseCon AB ønskede udelukkende mødet med henblik på at opnå kompensation for omkostninger til garantireparationerne for Anticimex.

WiseCon AB blev ikke indviet i eller orienteret om Koncernaftalen mellem Anticimex og WiseCon A/S. Allerede i sommeren 2010 hørte han om et møde mellem WiseCon A/S og Anticimex, hvilket undrede ham. Han bad derfor om at få et møde med WiseCon A/S. På mødet sagde han til Preben Fritzboeger, at han ville have en klar melding. Han fik at vide af Preben Fritzboeger og dennes ægtefælle, der deltog i mødet, at WiseCon A/S fortsat ønskede WiseCon AB som distributør i Sverige. Den aftale, som WiseCon A/S havde indgået med Anticimex, gjaldt ikke for Sverige, men vedrørte Tyskland og Holland.

I februar 2012 gjorde direktøren i Anticimex det dog klart for WiseCon AB, at de kun ville indgå en aftale, hvis den var i overensstemmelse med Koncernaftalen mellem Anticimex og WiseCon A/S. Han sagde hertil, at han ville se Koncernaftalen, men fik at vide, at det måtte han rette henvendelse til WiseCon A/S om. Konsekvensen af Koncernaftalen var nogle rabatordninger, som WiseCon AB måtte indordne sig under. Det var som at skulle vælge mellem "pest og kolera". Han havde samtaler med Preben Fritzboeger omkring dette og viste ham konsekvensberegninger over betydningen af Koncernaftalen. Disse beregninger havde hans revisor været med til at udarbejde. Beregningerne viste, at WiseCon AB skulle have en rabat på 57 %, hvis WiseCon AB skulle sælge til de priser, der var aftalt i Koncernaftalen. Preben

Fritzbøger sagde hertil, at de måtte finde ud af det, og at det vigtigste var, at aftalen med Anticimex kom i stand. Det endte med, at WiseCon AB fik dikteret en yderligere rabat på 5 % "og så ikke en rød reje mere".

For så vidt angår den opgørelse (bilag F), som WiseCon AB har foretaget over omsætnings- og indtægtstab som en følge af Koncernaftalen, er der taget udgangspunkt i de gældende listepreiser. Anticimex skulle købe til danske priser, hvorfor der skulle udfærdiges en særlig prisliste til Anticimex i Sverige. Beløbet på 1.153.204 SEK er det faktiske økonomiske tab, som WiseCon AB har lidt som følge af Koncernaftalen med en indregnet dækningsgrad på 33 %.

Aftalen med Anticimex kom i stand, fordi de ikke havde andre valgmuligheder. Som Preben Fritzbøger sagde: "Hvilke andre muligheder har du – en konkurs?" Han kunne ikke komme igennem med andre aftalevilkår som fx minimumskvanta. Der var rigtigt nok en tidligere aftale med Anticimex, men også den blev indgået med hænderne vredet om på ryggen. Aftalen blev indgået i Kastrup Lufthavn. Det var ikke WiseCon AB, der havde indkaldt til mødet, men eksportchef Carsten Tullin fra WiseCon A/S.

Anticimex blokerede for WiseCon AB's virksomhed i Sverige. WiseCon AB havde brugt store ressourcer på annoncer mv. og havde været på tv. De skulle ansætte sælgere og teknikere, og de var ved at få foden inden for hos kommunerne. Men Anticimex blokerede. Dette skete bl.a. i forhold til kommunerne, som Anticimex truede med sagsanlæg, hvis de købte fælder af WiseCon AB. Anticimex henviste til, at de havde en aftale med WiseCon A/S. Anticimex sad på 85 % af markedet inden for skadedyrsbekæmpelse i Sverige og ønskede at holde WiseCon AB ude af markedet, fordi de ville beskytte deres marked for rottebekæmpelse ved hjælp af gift.

Da Koncernaftalen blev indgået, "trak den tæppet væk" under WiseCon AB. På grund af Koncernaftalen kunne WiseCon AB ikke selv bestemme, hvilke priser de ville sælge til. Koncernaftalen ødelagde også deres lejemarked. De kunne ikke lease rottefælder til under 19.000

kr.om året, men Anticimex kunne leje ud til 9.000 kr.om året. Anticimex er en voldsomt stor koncern.

Der var ingen kundehenvendelser til WiseCon AB efter aftalens ophør med udgangen af 2012, bortset fra en enkelt henvendelse fra Anticimex, og det var en fejl. WiseCon AB har ikke solgt nogen RåttStopp-fælder. De vil først vide, hvor de står med denne sag.

Det it-udstyr, der blev solgt til Anticimex, blev ikke solgt gennem WiseCon AB. Han blev ikke informeret om salget af it-udstyr. Han fik hele tiden at vide fra WiseCon A/S, at det ikke kunne lade sig gøre, at andre selskaber fik deres egen server.

Efter hans opfattelse er en OEM-kunde en kunde, der er interesseret i et produkt, men som gerne vil have sit eget navn på produktet. Han har ikke hørt noget om, at Anticimex skulle være en OEM-kunde.

WiseCon AB's aftale med Anticimex havde en bestemmelse om markedsføringsbidrag. Deres advokat havde sagt, at det ikke var lovligt at have en særlig prisliste til et markedsdominerende selskab som Anticimex. Derfor kom bestemmelsen om markedsføringsbidrag ind i aftalen. For at leve op til koncernaftalen mellem Anticimex og WiseCon A/S måtte WiseCon AB tilbagebetale 14 % af nettobeløbet i markedsføringsbidrag til Anticimex.

Der eksisterede en markedsplan, hvoraf det fremgik, at WiseCon AB ikke måtte sælge til andre. Dette har han e-mails på derhjemme.

Carsten Høy Pedersen har forklaret, at han var ansat i WiseCon A/S som sælger fra begyndelsen og frem til 31. januar 2013. Han hørte fra Kurt Schmidt, at der var indgået en kompensationsaftale mellem WiseCon A/S og WiseCon AB vedr. refusion af WiseCon AB's udgifter ved garantireparationer. Dette ved han, fordi Kurt Schmidt ringede til ham lige efter, at denne havde været til møde hos WiseCon A/S og sagde: "Nu er den hjemme!"

WiseTrap var et nyt produkt, og der var rigtig mange problemer med produktet, som gav anledning til reklamationer.

Han kender Anticimex og ved, at der var en koncernaftale mellem Anticimex og WiseCon A/S, men han kender ikke det nærmere indhold af aftalen, som han aldrig har set. Kurt Schmidt gjorde mange gange opmærksom på, at WiseCon A/S' aftaler ved siden af udhulede hans fortjeneste. Selskaber i udlandet, der er distributører af WiseCon A/S' produkter, har forskellige navne. Distributørerne i bl.a. England og Frankrig hedder ikke WiseCon. I den periode, han var ansat i WiseCon A/S, var det udelukkende distributøren i Sverige, der hed WiseCon.

Parternes synspunkter

WiseCon A/S har vedr. varemærke, virksomhedsnavn mv. anført, at det alene er WiseCon A/S, som har brugsretten til varemærket. Den brugsret, som WiseCon AB havde ifølge Eneforhandleraftalens § 4, ophørte i forbindelse med aftalens ophør pr. 31. december 2012. Efter opsigelsen af Eneforhandleraftalen oplyste WiseCon AB da også ved brev af 28. maj 2012, at de ville ændre navn og logo. At WiseCon A/S ikke svarede på brevet, skyldtes, at WiseCon A/S ikke var interesseret i et fortsat samarbejde.

Som det fremgår af udskrifterne fra WiseCon AB's hjemmeside fra februar 2013, anvender WiseCon AB fortsat varemærket erhvervsmæssigt på det svenske marked. WiseCon AB markedsfører sig i forhold til et uændret produktmarked, og der er utvivlsomt tale om en krænkelse af WiseCon A/S' varemærkerettigheder, jf. varemærkelovens § 4. Der foreligger vareartslighed.

WiseCon AB er forpligtet til at ophøre med brugen af navn, herunder selskabsnavn, og logo. WiseCon AB's ret til brug af "WiseCon" i disse sammenhænge hvilede på parternes aftale og den ved aftalen etablerede gensidige loyalitetsforpligtelse. Ved aftalens ophør ophørte også WiseCon AB's ret til brugen af WiseCon, og det gælder såvel anvendelse af betegnelsen i logo, virksomhedsnavn og selskabsnavn.

Det er i agent- og repræsentationsforhold grundreglen, at varemærket følger stamhuset, leverandøren, og at en brugsret for repræsentanten bortfalder, når parternes aftale ophører. Denne grundregel ses bl.a. i Pariserkonventionens art. 6g. Retspraksis er i overensstemmelse hermed.

WiseCon A/S' påstande 1 og 2 bør derfor tages til følge.

Påstand 4

WiseCon A/S' påstand 4 er ikke bestridt. WiseCon AB har ubestridt indkøbt varer for det påståede beløb. WiseCon AB's modkrav først fremsat efter opsigelsen af aftalen og er udokumenterede.

Det fremgår af pkt. 3.3.5 i Eneforhandleraftalen, at WiseCon AB som distributør skulle stå for garantiydelse i forhold til alle kunder, og der er ikke bevis for, at der skulle være indgået en mundtlig aftale om, at WiseCon AB skulle have kompensation for afholdte omkostninger hertil. Det bestrides, at WiseCon A/S på noget tidspunkt under parternes samarbejde har refunderet eller betalt beløb til WiseCon AB som kompensation.

Den WiseTrap, der fremgår af faktura SI120285 af 14. marts 2012, blev leveret uden beregning som en økonomisk støtte til WiseCon AB.

WiseCon A/S kunne ikke godkende og betalte derfor heller ikke WiseCon AB's faktura af 14. juli 2012 på fragtomkostninger vedr. garantireparationer for Anticimex. WiseCon A/S har heller ikke godkendt eller betalt det beløb på 131.461,37 SEK., som WiseCon AB har opgjort at have til gode hos WiseCon A/S. Det giver ikke mening at fremsætte et sådant krav 2-3 år efter, at en samarbejdsaftale er ophørt – navnlig ikke, når der ikke foreligger en aftale herom.

Angående Koncernaftalen gøres det gældende, at WiseCon A/S var berettiget til at indgå en sådan aftale med Anticimex. Men det afgørende er, at WiseCon A/S ikke har solgt en eneste rottefælde i Sverige uden om WiseCon AB. WiseCon A/S trådte således med indgåelsen af Koncernaftalen ikke ind på det svenske marked. Det fremgår da også af aftalen, at indkøb og

service skulle ske hos den lokale distributør, det vil sige hos WiseCon AB. Preben Fritzboeger talte ved flere lejligheder om aftalen med Kurt Schmidt, hvilket førte til, at WiseCon AB indgik en aftale med Anticimex.

Koncernaftalen er irrelevant for denne sag. Der er ikke holdepunkter for at antage, at WiseCon A/S har dikteret priserne i Sverige. WiseCon AB har selv indgået en aftale med Anticimex, hvor parterne har aftalt priser, og WiseCon A/S er ikke en del af denne aftale. Hvis WiseCon AB mener, at WiseCon A/S har misligholdt Eneforhandleraftalen, må man tilkendegive dette. Der har været forhandlinger mellem parterne i anledning af Koncernaftalen, og disse mandede ud i, at WiseCon AB fik en ekstra rabat på 5 %. Der kan ikke være grundlag for at gøre et erstatningsansvar gældende efter 2 år. Modkravet hviler på efterrationaliseringer.

Erstatning/vederlag

Mens det ikke rigtig giver mening at tale om vederlag i det foreliggende tilfælde, gøres det gældende, at WiseCon A/S har krav på erstatning for WiseCon AB's fortsatte brug af "WiseCon". Erstatningen må udmåles skønsmæssigt. Der foreligger en risiko for forveksling på markedet. Der foreligger mærkelighed og vareartslighed. WiseCon AB's fortsatte brug har medført gener for WiseCon A/S af en vis størrelse.

WiseCon AB afgav ved brev af 28. maj 2012 en bindende erklæring om at ændre navn og logo. WiseCon AB har derfor principielt indvilget i at ændre sit navn og mærke. WiseCon AB er i dag udelukkende interesseret i at anvende betegnelsen WiseCon som pressionsmiddel.

WiseCon A/S' påstand 5 bør derfor tages til følge.

WiseCon AB har anført, at WiseCon AB ikke krænker det registrerede varemærke WISECON <w>. Straks efter at WiseCon A/S den 7. februar 2012 gjorde opmærksom på, at WiseCon AB ikke var berettiget til at benytte betegnelsen "WiseCon", ændrede WiseCon AB sin hjemmeside. WiseCon AB ophørte med at anvende varemærket og anvender nu udelukkende selskabsnavnet.

WiseCon AB er berettiget til at anvende "WiseCon AB" som selskabsnavn. Selskabsnavnene er forskellige, og de er registreret i to forskellige lande. Kurt Schmidt fik registreret selskabsnavnet "WiseCon AB", fordi han ønskede at indgå et samarbejde med WiseCon A/S. Selskabsnavnet blev ikke registreret med henblik på at etablere konkurrerende virksomhed.

WiseCon AB har ikke gjort erhvervsmæssig brug af varemærket eller i øvrigt af forvekslelige tegn. WiseCon AB har ikke haft erhvervsmæssig aktivitet i 2013 efter Eneforhandleraftalens ophør, men har afventet nærværende sag.

WiseCon AB's produkter adskiller sig fra WiseCon A/S' produkter. Udover at WiseCon AB også sælger andre produkter, er der stor forskel på parternes rottefældeprodukter, som henvender sig til forskellige aftagergrupper. WiseCon A/S' WiseTrap aftages især af kommuner og større virksomheder, mens RåttStopp aftages af mindre, herunder private kunder. Produkterne har et forskelligt prisniveau. Der foreligger således ikke nogen forvekslingsrisiko. Der henvises til U.2013.376 H.

WiseCon AB har siden 2010 brugt mange ressourcer på at opbygge selskabsnavnet. Det vil medføre et urimeligt tab, hvis WiseCon AB nu skal opbygge sin virksomhed under et nyt selskabsnavn. Det må tages i betragtning, at Eneforhandleraftalen er udfærdiget af WiseCon A/S selv, og at det ikke fremgår af aftalen, at WiseCon AB skal ophøre med at anvende selskabsnavnet ved Eneforhandleraftalens ophør. Der må derfor sluttet modsætningsvis med den konsekvens, at WiseCon AB kan fortsætte med at anvende selskabsnavnet. Det bestrides, at WiseCon AB i sit brev af 28. maj 2012 har afgivet en bindende erklæring. Der gives i brevet alene udtryk for en hensigt. WiseCon A/S besvarede aldrig henvendelsen.

WiseCon AB bør således frifindes for de af WiseCon A/S' nedlagte påstande 1 og 2.

WiseCon A/S' oprindelige påstand 3 er frafaldet på baggrund af oplysninger, som WiseCon AB gav allerede den 21. feb. 2013 – før sagens anlæg. Dette bør der tages hensyn til ved fastsættelsen af sagsomkostninger.

Påstand 4

Det bestrides ikke, at WiseCon AB har købt varer hos WiseCon A/S for et beløb svarende til påstandsbeløbet 125.743,35 kr. Parterne indgik imidlertid en kompensationsaftale om dækning af WiseCon AB's udgifter til fragt og personale i forbindelse med garantireparationer med hensyn til solgte produkter til Anticimex. WiseCon AB's faktura af 14. juli 2012 til WiseCon A/S vedrørende fragtomkostninger efter fradrag af værdien af den gratis tildelte rottefælde og den efterfølgende rykker af 13. august 2012 understøtter, at der blev indgået en aftale. Faktureringerne giver ganske enkelt ingen mening, hvis der ikke forelå en aftale. Som det er fremgået af sagen og Carsten Høys forklaring, var der ekstraordinært mange garanti-reparationer, hvilket var baggrunden for aftalen. Af Carsten Høys forklaring fremgik endvidere, at Kurt Schmidt havde ringet til ham efter et møde mellem Kurt Schmidt og Preben Fritzboeger og udtrykt om aftalen, at "nu er den hjemme". I henhold til den indgåede aftale har WiseCon AB et tilgodehavende på 131.461,37 SEK, som gøres gældende til kompensation i forhold til de af WiseCon A/S' nedlagte påstande 4 og 5.

WiseCon A/S har endvidere pådraget sig et erstatningsansvar ved at indgå en aftale, Koncernaftalen, med Anticimex. Aftalen blev indgået uden godkendelse fra WiseCon AB – ca. 7 måneder efter Eneforhandleraftalen. Det er WiseCon AB, der her er blevet snydt. WiseCon AB havde brugt rigtig mange ressourcer på at opbygge et marked i tillid til sin status som ene-forhandler, og så indgik WiseCon A/S en aftale med den største kunde i Sverige. WiseCon A/S' adfærd var illoyal, og Koncernaftalen var i strid med Eneforhandleraftalen punkt 1.3, ikke pkt. 1.4; Anticimex var ikke OEM-kunde.

Det er uden betydning, at WiseCon AB selv indgik en aftale med Anticimex. Der gik nogen tid mellem de to aftaler, hvilket kun underbygger Kurt Schmidts forklaring, hvorefter han blev pålagt at følge de rabatter og priser, som Anticimex havde aftalt med WiseCon A/S. Anticimex krævede, at WiseCon AB fulgte Koncernaftalen. At Anticimex havde aftalemæssigt grundlag for lavere priser, smittede af på de priser, som WiseCon AB kunne opnå, hvilket har medført et tab for WiseCon AB.

WiseCon AB har opfordret WiseCon A/S til at fremlægge den danske prisliste, hvilket WiseCon A/S har afvist. Det må derfor lægges til grund, at de danske priser, som det også fremgår af WiseCon AB's tabsopgørelse, er lavere end de priser, der fremgår af den svenske prisliste. Rabatsatser, der er beregnet i forhold til prislisen, fremgår direkte af Koncernaftalen, hvilket ligeledes er tilfældet med hensyn til Anticimex' database hos WiseCon A/S til en pris af 90.000 DKK, som WiseCon AB ikke har været en inddraget i. Det må være helt oplagt, at Anticimex' prisaf tale med WiseCon A/S har påvirket WiseCon AB's indtjening væsentligt.

Det opgjorte tab for WiseCon AB på ca. 1,3 mio. SEK er WiseCon AB naturligvis berettiget til at modregne i WiseCon A/S' tilgodehavende, jf. WiseCon A/S' påstande 4 og 5.

Påstand 5

Det gøres gældende, at WiseCon A/S hverken er berettiget til erstatning eller vederlag. WiseCon AB har udelukkende anvendt varemærket WiseCon under Eneforhandleraftalen og efterkom WiseCon A/S' krav i brev af 7. februar 2013 og ændrede hjemmesiden, på hvilken WiseCon AB oplyste, at de ikke længere solgte produkter fra WiseCon A/S. Herefter anvendte WiseCon AB alene selskabsnavnet, hvilket ikke påvirker markedet. WiseCon AB har forsøgt fremprovokeret en tabsopgørelse, men en sådan er ikke fremkommet. Et tab er heller ikke dokumenteret på anden måde. Derfor må det lægges til grund, at WiseCon A/S ikke har lidt et tab, og der er derfor heller ikke grundlag for at udmåle noget beløb på skønsmæssigt grundlag. Under alle omstændigheder er et beløb på 100.000 kr. ude af proportion, når det tages i betragtning, at der ikke har været nogen omsætning hos WiseCon AB i 2013.

WiseCon AB bør derfor frifindes for den af WiseCon A/S' nedlagte påstand 5.

Sø- og Handelsrettens afgørelse

Påstand 1 og 2

Parternes Eneforhandleraftale af 1. marts 2010 indeholdt bestemmelser om distributøren, WiseCon AB's anvendelse af WiseCon A/S' navn og varemærke og - i § 4 - WiseCon AB's an-

erkendelse af WiseCon A/S' ejerskab til rettighederne mv. WiseCon AB's anvendelse af WiseCon A/S' varemærke var således på aftalemæssigt grundlag knyttet til samarbejdet.

Under hensyn til disse kontraktmæssige omstændigheder var WiseCon AB efter samarbejdets ophør ikke længere berettiget til at gøre nogen erhvervsmæssig brug af WiseCon A/S' rettigheder, og WiseCon AB var derfor i tilknytning til ophørstidspunktet den 31. december 2012 forpligtet til at ophøre med brugen af varemærket og navnet. Dette gælder tillige selskabsnavnet, WiseCon AB, som også bruges varemærkeretligt, og som efter det fremkomne agtes anvendt i forbindelse med fremtidig virksomhed med salg af ligartede varer som WiseCon A/S' produkt.

WiseCon A/S' påstande 1 og 2 tages derfor til følge.

Påstand 4 og 5

Efter samarbejdets ophør med udgangen af 2012 fortsatte WiseCon AB med markedsføring af produkter, der var artsbeslægtet med WiseCon A/S' produkter, herunder rottefælden RåttStopp. Markedsføringen skete under anvendelse af WiseCon A/S' varemærke, WiseCon, som tillige indgik i selskabsnavnet WiseCon AB. Det må antages, at denne omstændighed i et vist, men efter oplysningerne om WiseCon AB's erhvervsmæssige aktivitet og de tidsmæssige omstændigheder dog beskedent omfang har virket markedsforstyrrende for WiseCon A/S. Retten finder på denne baggrund, at WiseCon A/S har grundlag for et gøre et erstatningsbeløb gældende mod WiseCon AB, som passende kan fastsættes til 10.000 kr.

Ca. 7 måneder efter at have indgået Eneforhandleraftalen for det svenske marked med WiseCon AB indgik WiseCon A/S Koncernaftalen med det svenske firma Anticimex. Aftalen blev indgået, uden at WiseCon AB som eneforhandler var underrettet om forhandlingerne, og uden at WiseCon AB var blevet inddraget i forbindelse med aftalens indgåelse. Heller ikke efter aftalens indgåelse blev WiseCon AB på fuldstændigt grundlag delagtiggjort i vilkårene i Koncernaftalen, som efter det foreliggende først i sin fulde ordlyd er kommet til WiseCon AB's kundskab under nærvæ-

rende sags forberedelse, hvor den blev fremlagt som bilag 15. Det er ubestridt, at WiseCon AB flere gange forud for sagsanlægget havde efterlyst at få udleveret en kopi af aftalen, senest ved WiseCon AB's advokats brev af 12. november 2012. Denne anmodning blev afvist af WiseCon A/S' advokat i brev af 23. november 2012.

WiseCon A/S' aftalepart i henhold til Koncernaftalen, Anticimex AB, var en markedsaktør, der efter det foreliggende havde en andel på 85 % af markedet for skadedyrsbekæmpelse i Sverige. Ved at indgå Koncernaftalen med Anticimex AB under de anførte omstændigheder findes WiseCon A/S at have krænket WiseCon AB's rettigheder som eneforhandler og at have overtrådt Eneforhandleraftalens § 1.3. Det bemærkes hertil, at der ikke er holdepunkter for, at Koncernaftalen skulle være omfattet af Eneforhandleraftalens § 1.4 om OEM-kunder.

I kraft af Koncernaftalen blev Anticimex med den anførte markedsandel et ekstra omsætningsled i forhold til WiseCon AB's salg direkte til slutkunder. Denne omstændighed må, sammenholdt med oplysningerne om indholdet af Koncernaftalen, herunder aftalens vilkår med hensyn til priser og rabatter, lægges til grund at have forstyrret markedet og væsentligt forringet vilkårene for WiseCon AB's virksomhed som eneforhandler af WiseCon A/S' produkter. Det er rettens opfattelse herunder rettens sagkyndige vurdering, at de forringede markedsvilkår utvivlsomt var egnede til at medføre og tillige må antages at have medført et indtjeningstab for WiseCon AB i forhold til en markedssituation, hvor den retsstridige Koncernaftale ikke var indgået.

Under hensyn til de markedsvilkår, der var skabt for WiseCon AB efter Koncernaftalen, findes det ikke at kunne afskære WiseCon AB fra at gøre et erstatningskrav gældende, at WiseCon AB indgik en aftale med Anticimex efter Koncernaftalen.

Størrelsen af det tab, som WiseCon AB har lidt og dermed det erstatningskrav, som WiseCon AB kan rejse mod WiseCon A/S, er under de foreliggende omstændigheder vanskeligt for WiseCon AB at dokumentere nøjagtigt. Tabets størrelse må derfor vurderes på skønsmæssigt grundlag. Ved denne vurdering må der – udover det allerede anførte - lægges vægt på, at WiseCon A/S har afvist at efterkomme WiseCon AB's processuelle opfordring til at fremlægge "den danske prisliste", som ubestridt ligger til grund for Koncernaftalen, og som indgår i WiseCon AB's tabsopgørelse (bilag F).

Under disse omstændigheder og med Kurt Schmidts i tilknytning til tabsopgørelsen afgivne forklaring finder retten, at WiseCon AB har sandsynliggjort at have lidt et tab som følge af WiseCon A/S' retsstridige adfærd, som skønsmæssigt i det mindste modsvarer summen af WiseCon A/S' indtalte krav i henhold til påstand 4, 125.743,35 kr., og det ovenfor omtalte erstatningsbeløb (påstand 5) på 10.000 kr. med tillæg af renter.

Sagsøgte frifindes derfor for sagsøgerens påstande 4 og 5.

Efter sagens udfald og omstændigheder bærer hver part egne advokatomkostninger, mens WiseCon AB godtgør WiseCon A/S 6.150 kr. af denne parts samlede udlæg til retsafgift på 12.300 kr.

Thi kendes for ret:

WiseCon AB tilpligtes at ophøre med brugen af navnet og varemærket "WiseCon" som virksomhedsnavn.

WiseCon AB tilpligtes at ændre sit selskabsnavn, således at "WiseCon" ikke længere indgår i WiseCon AB's registrerede selskabsnavn.

WiseCon AB frifindes for de af WiseCon A/S nedlagte påstande 4 og 5.

I sagsomkostninger betaler WiseCon AB inden 14 dage 6.150 kr. til WiseCon A/S.

Beløbet forrentes efter renteloves § 8a.

Claus Forum Petersen

Per Sjøqvist

Jens Krog

(Sign.)

— — —

Udskriftens rigtighed bekræftes
Sø- og Handelsretten, den 17. januar 2014