

**UDSKRIFT**  
**AF**  
**SØ- & HANDELSRETTENS DOMBOG**

---

**Den 9. juni 2006** blev af retten i sagen

**H-86-02**

**Sagsøger**

(advokat Nikolaj Linneballe)

mod

**Gerry Weber International AG,**

tidl. First Class Fashion GmbH

(advokat Anders K. Worsøe ved **Advokatfuldmægtig 1**)

afsagt sålydende

**D O M:**

**Indledning og påstande**

Sagen drejer sig om godtgørelse til agenten efter en agentaftales ophør.

**Sagsøger** har nedlagt påstand om at Gerry Weber International AG, tidl. First Class Fashion GmbH, skal betale 522.451 kr. med procesrente fra principalt den 30. april 2001, subsidiært den 30. maj 2001, mere subsidiært fra sagens anlæg den 27. august 2002.

Gerry Weber International AG, tidl. First Class Fashion GmbH (FCF), har nedlagt påstand om frifindelse.

### **Sagens omstændigheder**

I januar 1996 indgik FCF en agentaftale "Sole Distribution Agreement" med **Sagsøger** som selskabets agent i Norden. FCF producerede på daværende tidspunkt dametøj af mærket Etienne Aigner efter licens fra Etienne Aigner AG, München.

Af aftalen fremgik bl.a. følgende:

#### **"§ 1 Object of the agency**

- (1) *The company [dvs. FCF] entrusts the agent [dvs. **Sagsøger**] with the sole and exclusive agency ladieswear products sold by the company in the areas stipulated in the following with effect from January 2nd, 1996. If the company incorporates other products into its marketing it can demand that the agent also accepts the agency of these products.*
- (2) *The areas allocated to the agent is Denmark, Norway, Sweden, Finland, Iceland...*

...

#### **§ 9 Life of the agreement, termination**

- (1) *This agreement has been concluded for an indefinite period. ...*
- (2) *Notice of termination can be given with a period of six weeks prior to the end of a selling season during the initial first year, after that with a period of three months prior to the end of a selling season.*
- (3) *Notice of termination of the contractual relation can be given by either party for a substantial reason, without having to observe a period of notice and for such purpose a "substantial reason" shall include (without prejudice to the for[e]going):*
  - a) ...
  - b) *the termination of the company's right to licence the use of the Etienne Aigner trade name, registered trade mark (sample rights) or copyright.*
- (4) *The termination must be made in writing...*
- (5) *Upon the termination of the Agreement the agent shall be entitled to be paid compensation by the company in accordance with paragraph 89b HGB (Commercial Code) and in accordance with the existing legislation within the EEC on this subject."*

I breve af 30. juni og 24. juli 2000 orienterede Etienne Aigner AG **Sagsøger** om at selskabet havde opsagt licenskontrakten med FCF pr. 30. april 2001, og at Etienne Aigner AG i stedet havde indgået licensaftale med det itali-

enske firma Modiva. Det blev endvidere anført at Modiva ville kontakte Sagsøger [redacted] i september 2000 "to discuss contractual terms.."

Den 9. november 2000 skrev FCF bl.a. følgende til Sagsøger [redacted] (i oversættelse):

*"I juli fik De at vide, at licensaftalen med Aigner München officielt udløber pr. 30.4.2001. På dette tidspunkt ophører automatisk også den agenturaftale vi har indgået med hinanden, idet samtlige mellemværender afregnes.*

*De havde kunnet se den positive feedback i sidste sæson på Deres eget marked på udviklingen i salget af vores nye Aigner DOB-kollektion 2001/1. Det er op til Dem, hvorvidt De ønsker at fortsætte med at pleje dette af Dem opbyggede potentiale eller overlade det til et andet agentur.*

*Under flere samtaler gav De udtryk for en vis modtagelighed for vores nye mærke fra Gerry Weber, dog under visse forudsætninger, som vi dog ikke kan opfylde fuldt ud som det ser ud i dag.*

*Vi har selv efter moden overvejelse og ud fra en vis virksomhedsdisciplin i gruppen besluttet os for Virksomhed 1 [redacted]. Vi beder Dem om accept og forståelse for denne beslutning, da den ikke er en beslutning mod Deres agentur, men derimod fremmer den fælles virksomhedsdynamik på det skandinaviske marked.*

*De har sikkert i mellemtiden truffet beslutning for Deres fremtid pro Aigner og har kunnet føre drøftelser herom.*

*Aigner München har gentagne gange meddelt os, at man var interesseret i at overtage Dem.*

*..."*

Sagsøger [redacted] besvarede brevet ved brev af 27. november 2000 hvoraf bl.a. fremgik:

*"Thank you for your letter dated November 9, 2000 - the content of which has surprised me a great deal.*

*First of all, I disagree that the distribution agreement automatically expires as of April 30, 2001 as a result of the termination of your license agreement with Etienne Aigner.*

*Please consult the distribution agreement clause 9(3) on this issue.*

*Please also notice that I will be entitled [to] compensation according to clause 9(5).*

*I also disagree that it has not been possible to reach an agreement regarding the new Gerry Weber collection. You have tried to impose terms and conditions upon me regarding the said collection that are non-consistent with the existing distribution agreement. Your failure to provide me with sufficient information regarding the new collection has left me with the impression that you did not - sincerely - wish me as your future agent for the new collection..."*

FCF skrev herefter bl.a. i brev af 11. december 2000 (i oversættelse):

*"Efter forskellige udtalelser fra Deres side og også udtalelser fra Aigner Münchens side må vi gå ud fra, at De også fremover skal varetage mærket Aigners interesser på det Skandinaviske marked.*

*Det med skrivelse af 27.11.2000 fremsatte krav om godtgørelse er ikke i overensstemmelse med loven, da vi med afslutningen af vores licensaftale ikke fremover får fordele af det kundepotentiale De har skabt på det Skandinaviske marked. Kun under denne forudsætning ville De have ret til godtgørelse, der dog automatisk bortfalder, i det øjeblik De nu og for fremtiden varetager mærket Aigners interesser."*

Den 18. december 2000 ophævede **Sagsøgers** advokat agentaftalen over for FCF med virkning fra den 1. april 2001. Advokaten fremsatte endvidere krav om godtgørelse efter agentaftalens § 9(5).

FCF (**Vidne 1**) skrev den 12. januar 2001 på Etienne Aigners brevpapir bl.a. at der var indgået overenskomst mellem Aigner og **Sagsøger** om at denne skulle repræsentere Aigners interesser på det skandinaviske marked, og at hendes krav om godtgørelse derfor var uberettiget.

Noget tid senere, den 5. september 2001, skrev **Sagsøger** bl.a. følgende til FCF's advokat i Tyskland vedrørende et krav rejst af FCF:

*"We have received your claim of your client First Class Fashion... for DEM 2776,77 and have the following comments:*

- *Our commission in the season 01-1 to which the amount refers has been strongly affected by returns due to widely spread deliveries and bad-fittings. A situation that we as agent [have] had no influence upon. Most of these returns could have been avoided following normal procedures of FCF and our company. Thus we have for this season received commission from net sales of DEM 580.000 despite orders have been taken for DEM 635.000.*
- ...
- *Contrary to what has been confirmed from FCF we have evidence that the customer base that we as agent have developed over the past many years has been approached by FCF in order for them to promote their new fashion line...*

*...we do not agree to the claim of DEM 2776,77..."*

Den 21. september 2001 skrev FCF's advokater bl.a. følgende til **Sagsøger** (i oversættelse):

*"Principielt fastholder vores klient sit krav.*

*Kun for at få en hurtig og udenretlig løsning fremkommer FCF med følgende forligstilbud til Dem - uden at anerkende en juridisk forpligtelse -:*

- *De betaler et forligsbeløb på **1.800,00 DEM**... til FCF og betaler vores omkostninger i henhold til vedlagte faktura.*
- *Betaling sker inden den **10.10.2001**.*
- *Betales der inden fristens udløb, giver FCF afkald på at gøre yderligere krav gældende.*
- *Alle krav som følge af handelsagentforholdet, lige meget om de er kendte eller ukendte, er dermed opfyldt."*

Den 9. oktober 2001 skrev **Sagsøger** følgende i en telefax til FCF's tyske advokater:

*"We hereby inform you that we have decided to settle the amount of DEM 1800, requested by our former partner First Class Fashion in Halle."*

I et brev af 14. december 2001 fastholdt **Sagsøgers** nye advokat kravet om godtgørelse efter agentaftalen § 9(5) idet der henvistes til brevet af 18. december 2000.

Kravet blev senere afvist af FCF.

Sagen blev anlagt 27. august 2002. Under sagen rejste FCF spørgsmål om rette værneting. Den 9. juni 2004 afsagde Sø- og Handelsretten kendelse om at der var værneting for sagen ved Sø- og Handelsretten. Afgørelsen blev af FCF indbragt for Højesteret der stadfæstede kendelsen den 29. september 2004.

Den 22. juni 2004 fusionerede FCF med sit moderselskab, Gerry Weber International AG, med sidstnævnte som fortsættende selskab.

**Sagsøger** har i perioden 1996 til 2001 oppebåret følgende beløb i provision fra FCF:

År	Provision i DKK
1996	121.568
1997	486.977
1998	602.976
1999	523.527
2000	639.583
2001	237.623
Total	2.612.254
Total/5	522.451

### **Forklaringer**

**Sagsøger** har forklaret at hun i 20 år har drevet selvstændig virksomhed med agenturer fortrinsvis for dametøj. Hun er kendt som sælger af kvalitetstøj af forskellige mærker.

Hun kom i forbindelse med FCF efter at have set en brochure med en beskrivelse af selskabets produkter. FCF havde i nogle år haft licens til produktion af tøj af mærket Aigner, og disse produkter viste sig at passe til **Sagsøgers** kunder med hensyn til kvalitet og pris. Hun indgik en agentaftale med FCF i januar 1996. Det var FCF der udarbejdede aftalen, men hun fik dog gennemført nogle ændringer, herunder at aftalen skulle forstås i overensstemmelse med EU-reglerne.

FCF producerede ikke andre kollektioner end Aigners på tidspunktet for aftalens indgåelse. Bestemmelsen i agentaftalens § 1(1) betød at hvis der kom andre kollektioner ind, skulle **Sagsøger** også være agent for disse produkter. Hun havde også agentaftaler med andre firmaer. Hun havde således en vifte af produkter der passede til kunderne. Herunder havde hun en særskilt aftale med Etienne Aigner om salg af Aigner-tasker. Hun havde imidlertid ikke succes med det, og aftalen hørte op efter to sæsoner.

Kunderne var ret begejstrede for Etienne Aigner-tøj, og **Sagsøger** havde et supergodt samarbejde med FCF, herunder med FCF's direktør, **Vidne 1**. Hun fik lejlighed til at påvirke produktudviklingen således at tøj blev tilpasset skandinaviske kvinder.

I 2000 fik hun brevet fra Etienne Aigner om opsigelse af licensaftalen. **Vidne 1** havde forud herfor meddelt hende det i forbindelse med et besøg i Danmark. **Vidne 1** havde også oplyst at FCF ville fortsætte med et identisk produkt under et andet navn.

I brevet af 9. november 2000 gav **Vidne 1** udtryk for at aftalen ophørte automatisk. Hun havde ikke hørt om dette før og følte at eksistensgrundlaget blev hevet væk under hende. Hun var skuffet, for hun var jo fortsat agent for "ladies wear", sådan som der stod i aftalen.

Aigners nye producent, Modiva, ville gerne indgå kontrakt med hende. FCF's produkter havde været hendes hovedprodukt, omkring 80 % af hendes omsætning vedrørte FCF's produkter, og det ville være for sent at få nye kollektioner ind. Hun havde derfor ikke andet valg efter den 9. november 2000 end at forsøge at sælge Modivaprodukterne.

Der kom et kontraktsudkast fra Modiva, men det blev imidlertid aldrig underskrevet. Salget gik dårligt, varerne var halvt så gode og dobbelt så dyre.

FCF's krav på 2.776,77 DEM hidrørte fra løbende mellemværender mellem parterne. Beløbet var ubetydeligt for FCF. Det er helt urimeligt at antage at hun ved betaling af 1.800 DEM, som beløbet endte med at være, skulle have indgået et forlig om sin godtgørelse som handelsagent.

Hendes omsætning var 1,10 mio. kr. i 2000, 0,60 mio. kr. i 2001 og 0,57 mio. kr. i 2002.

Det nye produkt fra FCF, Youmanis, var ifølge FCF identisk med Etienne Aigner. Youmanis blev promoveret i Danmark. FCF sendte brochurer ud til de kunder som [Sagsøger] havde oparbejdet. Hun har set brochurerne, men ikke produkterne, og hun ved ikke om FCF har henvendt sig til andre end hendes kunder.

Hun var efter bruddet med FCF agent for Hauber fra Tyskland i nogle sæsoner. Hauber er et lidt tungt sportsmærke, lidt konet sammenlignet med Youmanis og Aigner.

Kunden, dvs. detailforretningen, vælger ikke tøj efter hvilket mærke det er. Kundens interesse bliver vakt af at det er [Sagsøger] der kommer med det. Kunderne lægger i ekstrem grad vægt på stil, pris og kvalitet.

[Vidne 2] har forklaret at hun er uddannet designer og siden 1967 har haft en modebutik i Ordrup hvor hun sælger eksklusive mærkevarer af høj kvalitet. Hun har været kunde hos [Sagsøger] siden en gang i 1980'erne. Hun havde tidligere hørt om Etienne Aigner, men blev først nærmere bekendt med produkterne gennem [Sagsøger]. Hun kendte ikke til FCF tidligere. Hun fortsatte med at aftage Aigner-produkter et par år efter at licensen overgik til Modiva, men hun var ikke tilfreds med Modiva. Det var ikke det samme produkt.

Omkring julen 2000 fik hun en stor flot pakke fra FCF med et prospekt med tøj af mærket Youmanis. Der lå også en såkaldt snekugle med en halvnøgen dame indeni. Hun blev senere ringet op af en hende ukendt person der ville sælge Youmanis-produkter. Hun afviste at købe Youmanis fordi hun ikke kendte mærket, og fordi hun havde mærker nok. Det forhold at det kom fra FCF, gjorde ikke i sig selv at hun havde lyst til at gå ind på det. Hvis [Sagsøger] havde ringet, ville hun nok have bedt om at se det.

[Vidne 1] har forklaret at han har været i tekstilbranchen i 44 år. Han var administrerende direktør for FCF i den omhandlede periode. Det var ham der forhandlede aftalen med [Sagsøger]. Han kender ikke til at [Sagsøger] fik indføjet ændringer i aftalen. Aftalen var en standardaftale som FCF anvendte for alle agenter.

For så vidt angår agentaftalens § 1(1), producerede og forhandlede FCF ikke andre produkter end Etienne Aigners. Bestemmelsen blev formuleret som den gjorde, fordi FCF's licens oprindeligt alene omfattede Aigners storkollektioner, dvs. spadseredragter, jakker, kjoler. Senere udvidedes licensen til også at om-

fatte strikvarer og t-shirts. Aftalens § 1(1) tog højde for denne situation, og der har ikke været andre mærker involveret end Aigner.

FCF fik meddelelse om ophøret af Aigner-licensen den 11. juni 2000, men beslutningen havde været undervejs allerede fra april 2000. FCF ville gerne have forlænget licensen. Ti dage efter meddelelsen besluttede FCF at udvikle Youmanis. Man gik i gang med det i september eller oktober 2000. Youmanis blev produceret i 4 sæsoner.

Youmanis-produkterne var klar til salg i februar 2001. FCF havde vist **Sagsøger**  Youmanis-produkterne. De lignede ikke Etienne Aigners produkter. Youmanis var rettet mod et yngre publikum og var 30-40 % billigere end Aigner. Målgruppen for Youmanis-kollektionen var de 35-45-årige. Hos Aigner var målgruppen mellem 45 og 60 år. Hos Aigner stod kvaliteten højest. Hos Youmanis var det moderigtige indtryk det vigtigste. Forskellen var lige så stor som mellem en Mercedes og et japansk bilmærke. En kunde ville ikke være interesseret i begge kollektioner.

**Vidne 1** søgte at få **Sagsøger** til at fortsætte som agent for Youmanis-produkter efter ophøret af Etienne Aigner-licensen. **Sagsøger** udbad sig betænkningstid da hun forhandlede til anden side. I februar eller marts 2001 meddelte hun endeligt afslag vedrørende Youmanis. Hun begrundede det med at hun havde forpligtelser vedrørende et nyt mærke, Hauber. Youmanis var en konkurrent til Hauber.

Kravet på 2.776,77 DEM som FCF rejste over for **Sagsøger**, vedrørte betaling for prøvekollektioner. Det var først senere at spørgsmålet om godtgørelse blev diskuteret, men **Vidne 1** kan ikke huske præcist hvornår det skete.

Forligstilbuddet af 21. september 2001 omfattede efter **Vidne 1's** opfattelse også kravet på godtgørelse: "Det var jo det, man bestræbte sig på".

FCF var ikke aktiv på det skandinaviske marked for så vidt angik Youmanis, der blev ikke foretaget nogen direkte markedsføring. Det eneste man gjorde, var at skrive til alle kunder efter licensaftalens opsigelse. Dernæst orienterede man alle kunder i hele verden om det nye mærke, Youmanis. Dette må have været til sæsonåbningen i januar 2001. På messen i Düsseldorf fik FCF henvendelser fra 3-4 interesserede kunder fra det skandinaviske marked. Disse placerede ordrer på 3.000-4.000 DEM hver vedrørende Youmanis. Derefter skete der ikke yderli-

gere salg til skandinaviske kunder. Senere standsede man produktionen af Youmanis.

**Vidne 1** har aldrig haft kontakt med **Person 1** fra **Virksomhed 1**, men han ville gerne have haft det, for **Person 1** har haft stor succes. **Person 1** har i årevis været agent for FCF's moderselskab Gerry Weber.

**Vidne 1's** ansættelse hos FCF ophørte for 2½ år siden. Han er i dag selvstændig.

### **Procedure**

**Sagsøger** har indledningsvist anført at påstandsbeløbet og den principale rentepåstand er ubestridt. Påstanden skal forstås således at enten skal der betales godtgørelse, og så er det det fulde beløb der skal betales, eller også skal der ikke betales noget.

Agentaftalen er ifølge ordlyden af § 1(1) ikke begrænset til Etienne Aigner-produkter, tværtimod er det ganske klart at aftalen betyder at **Sagsøger** skal fungere som agent for FCF's damebeklædnings-produkter. Det er FCF der har udfærdiget kontrakten, og FCF bliver derfor som koncipist fanget heraf. Aftalens § 9(3)(b) ændrer ikke herpå. Aftalen dækker derfor også de nye produkter, Youmanis, hvis udvikling FCF satte i værk allerede ti dage efter at ophøret af Aigner-licensen var blevet meddelt. Hvis FCF anså agentaftalen for ophørt, ville det have været relevant at give agenten besked med det samme, men det skete først den 9. november 2000. Det fremgår af dette brev at FCF havde besluttet sig for **Virksomhed 1**. **Vidne 1's** forklaring om at **Sagsøger** selv frasagde sig Youmanis, og at der ikke havde været forbindelse til **Person 1**, er i modstrid hermed. **Vidne 1's** forklaring er nok udtryk for en efterrationalisering. Der må derfor lægges vægt på **Sagsøgers** forklaring og på brevet af 9. november 2000.

Efter **Vidne 2's** forklaring blev hun kontaktet vedrørende Youmanis. Dette er også i strid med **Vidne 1's** forklaring. Alt peger derfor på at man fra FCF's side havde planer om en kollektion, og at denne skulle sælges inden for **Sagsøgers** område. Når FCF således er aktivt opsøgende, så må FCF også på det tidspunkt hvor man ophæver, have haft en klar forventning om at man ønskede at sælge på det skandinaviske marked. Og det er forventningen der er afgørende for om der foreligger en betydelig fordel, ikke om man rent faktisk kan aktualisere et salg. Agentens godtgørelse skal efter retspraksis ikke nedsættes selv om agenten har opnået et nyt agentur i samme område.

Det følger af agentaftalens § 9(5) at retten til godtgørelse er ubetinget. Såvel **Sagsøger** som FCF er professionelle parter der godt ved at der efter loven skal betales godtgørelse. Når godtgørelsen særskilt er anført i aftalen, må det betyde noget mere, nemlig at adgangen til godtgørelse er ubetinget. Henvisningen til HGB § 89b er alene en henvisning til hvordan godtgørelsen skal beregnes.

Betingelserne for godtgørelse i handelsagentloven er under alle omstændigheder opfyldt.

For det første har FCF opnået en betydelig fordel som følge af **Sagsøgers** arbejde. FCF opgav ikke salget i Skandinavien af Youmanis idet man efter **Vidne 2's** forklaring må lægge til grund at FCF indgik en aftale med en anden agent i området. FCF havde en forventning om at kunne anvende kundekredsen som **Sagsøger** ubestrideligt havde oparbejdet. Det var en kundekreds af forhandlere af eksklusivt dametøj som så mest på kvaliteten og ikke på mærket. Kundekredsen var et aktiv som det havde været vanskeligt at oparbejde. FCF havde løbende fået oplysninger som viste at man havde en afsætningsmulighed. At der ikke foreligger oplysninger om hvad man konkret foretog, eller hvad der blev solgt, skyldes at FCF ikke har ønsket at fremlægge sådanne oplysninger. På det tidspunkt hvor aftalen ophørte, havde FCF i hvert fald en betydelig fordel.

For det andet er det rimeligt at FCF skal betale godtgørelse. **Sagsøger** mistede præcis den omsætning som hun havde under agentaftalen. Godtgørelsen skal dække dette tab. Eneste grund til at man fravalgte **Sagsøger**, var at man ønskede at bruge samme agent, **Virksomhed 1**, som moderselskabet Gerry Weber anvendte i Norden. Det er først under domsforhandlingen at det er blevet bestridt at FCF anvendte **Virksomhed 1**. Rimelighedskriteriet er dermed også opfyldt. Endvidere skal rimelighedskriteriet nærmest forstås som en omvendt bevisbyrde, det er således FCF der skal bevise at godtgørelse ikke vil være rimelig.

For så vidt angår forliget, gik korrespondancen der førte frem til forliget, på et krav på knap 3.000 DEM der stammede fra parternes løbende mellemværende. **Sagsøgers** krav på godtgørelse indgik ikke i forligsbeløbet. Ved betalingen af 1.800 DEM accepterede **Sagsøger** ikke at "alle krav som følge af handelsagentforholdet" var bortfaldet.

**Sagsøger** har endelig anført at hun også skal tilkendes omkostninger for proceduren vedrørende værneting.

FCF har anført at de produkter der var omfattet af agentaftalen, var produkter "sold by the company". De eneste produkter der solgtes af FCF, var Etienne Aigner-produkter. Dette støttes endvidere på aftalens § 9(3) hvorefter FCF kunne komme hurtigt ud af aftalen såfremt FCF mistede Aigner-licensen. Det ville ikke have givet mening at fremhæve Etienne Aigner hvis man havde mange andre produkter. Aftalen giver derfor det samlede indtryk at det alene var Etienne Aigner-produkter der var omfattet af aftalen. FCF havde mulighed for at udvide agenturet, men det var ikke en ret for agenten. Hvis parterne var af den opfattelse at nye produkter automatisk var omfattet, giver det ingen mening at parterne, sådan som det var tilfældet, drøftede betingelserne for forhandling af Youmanis-produkterne.

Der er ikke uoverensstemmelse mellem Vidne 1's forklaring og de skriftlige bilag. Vidne 1 forklarede at Sagsøger først sagde definitivt nej til Youmanis-kollektionen i februar eller marts 2001, og at man ikke antog Virksomhed 1 for Youmanis.

For så vidt angår spørgsmålet om godtgørelse, forklarede Sagsøger at mærket ikke var afgørende for kunderne, det var derimod pris, stil og kvalitet. Etienne Aigner henvendte sig til et mere velhavende publikum, produkternes stil og snit var rettet mod denne målgruppe. Youmanis var billigere og rettede sig mod en yngre målgruppe. Når der var disse forskelle, kan man ikke automatisk gå ud fra at FCF kunne udnytte kundegruppen.

Henvisningen i agentaftalens § 9(5) vedrører ikke kun opgørelsen af godtgørelsen. Det er en generel henvisning. Agentaftalen giver således ikke Sagsøger en ret til godtgørelse ud over hvad der følger af handelsagentloven.

Om der bestod en fortsat betydelig fordel for FCF, må afgøres efter en nærmere fortolkning. FCF blev frataget sit produktionsgrundlag da licensaftalen ophørte. Der var således ikke nogen fortsat og betydelig fordel for FCF. Det fremgik af forklaringerne at FCF kontaktede Sagsøgers kunder vedrørende Youmanis. Der var tale om en generel henvendelse til samtlige kunder i hele verden. Endvidere var der forsøg på salg på messen i Düsseldorf. Den henvendelse Vidne 1 forklarede om, kan have været den samme som den henvendelse Vidne 2 fik. Vidne 2 blev også kontaktet telefonisk som opfølgning. Hun havde ikke brug for flere mærker og afviste at aftage Youmanis produkter. Det var således ikke afgørende for hende hvem der producerede tøjet. Sagsøger har ikke dokumenteret at der har været Youmanis-produkter på markedet i Danmark. Det

er derfor vanskeligt at sige at der har været en fortsat, betydelig fordel for FCF. På messen i Düsseldorf modtog man henvendelser fra 3-4 kunder der hver købte for 3.000-4.000 DEM. Der var således ikke fortsatte, betydelige fordele.

For så vidt angår spørgsmål om rimelighed, svarer den godtgørelse **Sagsøger** kræver, præcis til hendes tab af omsætning. Men da Youmanis var et nyt mærke til en ny kundegruppe, kan man ikke konkludere at hun ville have kunnet opnå samme omsætning og provision, da den eksisterende kundegruppe ikke kunne bruges til Youmanis. Det er det personlige forhold til **Sagsøger** der er afgørende for kunderne, mærkerne er som sådan ikke afgørende. Der er derfor ikke umiddelbart tale om nogen mistet goodwill. **Sagsøger** har fortsat kunnet drage fordel af sin kundebase. **Vidne 2** fortsatte således med at sælge Etienne Aigner-produkter i to år efter at Modiva havde overtaget licensen. Det kan ikke tillægges betydning at **Sagsøger** ikke underskrev nogen aftale med Modiva, hun fortsatte rent faktisk med at sælge Etienne Aigner-produkter, og det var hendes egen beslutning senere at stoppe dette agentur. Det er således ikke rimeligt at **Sagsøger** skal have en godtgørelse. Betingelserne for at udbetale godtgørelse er derfor ikke til stede.

Der er endvidere gjort endeligt op med spørgsmålet om godtgørelse ved det indgåede forlig. Begge parter var opmærksomme på at kravet skulle behandles. Det fremgik af den korrespondance der gik forud for fremsættelsen af tilbudet.

**Sagsøger** var en erfaren agent, og det havde været nemt for hende at tage forbehold for godtgørelseskravet i den telefax hvor hun accepterede at betale 1.800 DEM.

### **Retten's begrundelse og resultat**

1. Agentaftalen var efter ordlyden af § 1(1) ikke begrænset til at omfatte produkter af mærket Etienne Aigner, men omfattede FCF's "*ladieswear*" i almindelighed.

2. FCF's advokat tilbød i brevet af 21. september 2001 **Sagsøger** at afslutte et mellemværende mod betaling af 1.800 DEM, bl.a. på vilkår at alle krav som følge af handelsagentforholdet dermed skulle være opfyldt. Efter **Sagsøgers** og **Vidne 1's** forklaringer kan det lægges til grund at kravet fra FCF vedrørte parternes løbende mellemværende, herunder betaling for kollektionsprøver. Kravet om godtgørelse, som måtte antages at være af en betydelig størrelse, var ikke nævnt i korrespondancen. **Sagsøger** betalte 1.800 DEM uden at tilkendegive at hun tiltrådte forligsforslaget. På dette grundlag kan det

ikke antages at **Sagsøger** på en for hende bindende måde har givet afkald på at rejse krav om godtgørelse efter handelsagentreglerne.

3. Agentaftalens § 9 (5) indeholder en i sådanne aftaler ikke usædvanlig henvisning til de almindelige regler om godtgørelse ved ophør af agenturforhold og kan i mangel af særlige holdepunkter herfor ikke forstås således at **Sagsøgers** ret til godtgørelse er ubetinget.

4. Retten lægger herefter følgende til grund: **Sagsøger** oparbejdede en kundebase bestående af forhandlere af fortrinsvis kvalitetsdametøj. Kundebasen var i væsentlig grad knyttet til **Sagsøgers** person fordi det var hende kunderne kendte, og fordi hun stod som garant for kvalitet, mens kunderne kun i mindre grad lod sig påvirke af produkternes mærke. Efter agentaftalens ophør virkede **Sagsøger** i nogle sæsoner som agent for Modivas Etienne Aigner-kollektioner, mens FCF forsøgte at få **Virksomhed 1** som agent for Youmanis. Ingen af parterne opnåede nogen særlig succes hermed. FCF havde således ikke i nævneværdigt omfang handel med **Sagsøgers** kunder.

5. Jens Feilberg og Thorkil Juul Jensen udtaler herefter:

FCF var ved ophøret af parternes samarbejde i besiddelse af kundebasen. **Sagsøgers** oparbejdelse af denne har således indebåret en fordel for FCF. Som følge af at kundebasen i væsentlig grad var knyttet til **Sagsøgers** person, og som følge af at Youmanis produkterne havde en anden karakter end Etienne Aigner-produkterne, har fordelene for FCF dog været begrænset og ikke af en sådan karakter at den berettiger til godtgørelse af den størrelse der er nedlagt påstand om.

Sådan som sagsøgers påstand er nedlagt og begrundet, stemmer disse domme herefter for at frifinde FCF.

6. Torben Svanberg udtaler:

FCF opnåede en betydelig fordel ved **Sagsøgers** arbejde og oparbejdelse af kundebasen. Det stod FCF frit for at udnytte denne fordel hvilket FCF også gjorde ved flere henvendelser til kunderne med oplysning om og forsøg på salg af Youmanis-produkterne. Det kan i den forbindelse ikke tillægges betydning at FCF's bestræbelser ikke førte til salg i nævneværdig grad, da det afgørende må være at FCF ved agentforholdets ophør fik mulighed for at drage fordel af kundekredsen.

Denne dommer stemmer derfor for at tage **Sagsøgers** påstand til følge.

7. Afgørelsen træffes efter stemmeflertallet.

8. I sagsomkostninger skal **Sagsøger** betale 30.000 kr. til FCF. Der er her- ved taget hensyn til at **Sagsøger** fik medhold i værnetingsspørgsmålet i såvel Sø- og Handelsretten som Højesteret.

### **T h i k e n d e s f o r r e t :**

Gerry Weber International AG, tidl. First Class Fashion GmbH, frifindes.

I sagsomkostninger betaler **Sagsøger** inden 14 dage 30.000 kr. til Gerry Weber International AG.

Thorkil Juul Jensen

Jens Feilberg

Torben Svanberg