

UDSKRIFT
AF
SØ- & HANDELSRETTENS DOMBOG

Den 15. maj 2007 blev af retten i sagen

V-6-04

NFM AB

(Advokat Hans Abildstrøm)

mod

Owi-gruppen A/S

(Advokat Bjarne Lindrum Petersen)

afsagt sålydende

D O M:

Indledning og påstande

Sagen drejer sig om, hvorvidt OWI-gruppen A/S (OWI) har handlet i strid med markedsføringslovens § 1 og § 2 ved udsendelse af brev af 16. december 2003 (brevet) og derved har pådraget sig erstatningsansvar overfor NFM AB (NFM).

NFM har nedlagt følgende påstande:

1. OWI skal betale 584.622 kr. med tillæg af procesrente fra den 12. juli 2004.
2. OWI skal anerkende, at OWI ved udarbejdelse og udsendelse af brev af 16. december 2003 har handlet i strid med markedsføringslovens § 1 og § 2.
3. OWI skal berigtige sine misrekommanderende udsagn fremsat i brev af 16. december 2003 ved at udsende følgende berigtigelse til modtagere af brevet og andre, der efter sagsøgtes viden måtte have kendskab til brevet:

"OWI-gruppen A/S udsendte den 16. december 2003 vedlagte brev til en bred kreds af underentreprenører og materialeleverandører i Sverige og Danmark.

Brevet indeholdt en række udsagn om firmaet Flytgolv og flydegulve, blandt andet baseret på produktet Ronasil AF 1030 fra RCF CHEMIE + FASER GmbH. OWI-gruppen A/S anførte bl.a., at flydegulvene var sundheds-skadelige og indeholdt farlige tilsætningsstoffer, der kunne være kræftfremkaldende for de håndværkere, der anvendte produkterne og for de personer, der skulle færdes i lokaler, hvor produktet var udlagt.

OWI-gruppen A/S skal meddele, at indholdet af brevet, herunder de pågældende udsagn, var usandt og retsstridigt."

OWI har nedlagt principalt påstand om afvisning, subsidiært om frifindelse, mere subsidiært om frifindelse mod betaling af et mindre beløb fastsat af retten.

Sagsfremstilling

Parterne

NFM er et svensk selskab ejet af Person 1. Selskabet får produceret og sælger produktet Ronasil.

OWI er et dansk selskab ejet af Person 2, Person 3 og Person 4. OWI lægger flydegulve og andre undergulve

Produktet

Ronasil anvendes til udlægning af flydegulve, der efter NFM's oplysning skulle have kort tørringstid. NFM har solgt Ronasil siden efteråret 2003. Ronasil produceres på den tyske fabrik RCF-Chemie + Faser GmbH. Under produktionen tilsættes indholdet fra en såkaldt black box, der er leveret af NFM. Dette tilsætningsstof produceres af den svenske fabrik Perstorps AB, og sammensætningen anses for en produkthemmelighed og er derfor ikke oplyst under sagen. Af produktbladet, dateret den 16. oktober 2003 (i dansk oversættelse) fremgår, at Ronasil er en gipsspartelmasse baseret på REA gips, og at hærdetiden er ca. 60 minutter. Den kemiske sammensætning er calciumsulfat og additiver i et omfang af under 0,6 % af den samlede vægt. Om særlige risici er oplyst, at "der kendes ikke/er nævnt nogen særlige risici".

NFM har solgt produktet siden 2003 til bl.a. Virksomhed AB 1 (AB 1), der ejes af Person 1's bror Vidne 1, Flytgolv i Landskrona, hvis direktør er Vidne 2, og MP Material i Malmø, hvor Vidne 3 er ansat.

Forløbet frem til brevet

I september 2003 kontaktede Vidne 1 OWI. Vidne 1 fremviste den 8. september et nyudlagt flydegulv på Adresse 1 for Person 2 og Person 3 fra OWI. Person 2 foretog den 15. september 2003 fugtmåling af samme gulv.

Firmaet Gulvtrim, hvis ejere var Vidne 4 og Vidne 5, havde udlagt et Ronasil flydegulv i en ejendom i Adresse 2. I forbindelse med dette byggeri havde nogle håndværkere klaget over lugtgener og svien i øjnene, hvilket havde foranlediget tilkaldelse af Vidne 6, der var rådgiver og konduktør på byggeriet. Vidne 6 fik efterfølgende produktbladet af Vidne 1 samt en intern rapport fra Perstorps AB. På dette grundlag konstaterede Vidne 6's hustru, der er miljørådgiver, at Ronasil indeholdt formaldehyd.

Den 18. november 2003 fandt et møde sted mellem Person 2, Vidne 7 og Vidne 3, Vidne 7 havde tidligere haft et samarbejde med OWI.

Den 5. december og 16. decemeber 2003 blev der afholdt møde mellem de tre ejere af OWI og [Vidne 4] og [Vidne 5] fra Gulvtrim, hvorunder det blev drøftet at sende et brev om problemerne med Ronasil.

Brevet

Den 16. december 2003 sendte OWI sålydende brev til [Vidne 3], MP Material AB og Flytgolv i Landskrona AB:

"Det har siden eftersommeren været kendt, at firmaet Flytgolv og andre ikke definerede firmaer i gulvbranchen, er ude og markedsføre flydegulve (bl.a. produktet Ronasil AF 1030 fra RCF CHEMIE – FASER GmbH) der i lagtykkelse op til 100 mm er topbelægningsklar på rekordtid. Med vor viden om de produkter man i dag anvender i gulvbranchen, stiller vi os lidt tvivlende overfor rigtigheden af disse informationer.

Vi har ladet os fortælle, at de projekter, hvor man har anvendt produkter med den påståede ekstreme korte tørringstid, dagen efter udlægningen har kunnet konstatere en kraftig og ubehagelig lugt – med udtørring af slimhinder og stærk irritation af næse og øjne til følge – i de lokaler hvor produktet er blevet lagt.

Vi har også ladet os fortælle, at den store hemmelighed er, at man blander formaldehyd i produktet for at nedsætte fordampningstemperaturen, hvilket naturligvis vil afkorte udtørringstiden under de givne forhold. Vi er også bekendt med, at det rent faktisk forholder sig således, at man kan sænke fordampningstemperaturen i et vandholdeligt produkt, hvis man tilsætter formaldehyd.

Formaldehyd (HCHO):

Jeg er sikker på, at alle der har en håndværksmæssig eller teknisk baggrund indenfor byggebranchen har hørt om de store problemer som anvendelsen af formaldehyd i bl.a. spånplader forårsagede for en del år siden. Det er kun nogle få uger siden, at man i medierne kunne læse og høre, at forskerne netop havde opdaget, at formaldehyd er langt farligere end man først havde antaget. Det viser sig nu, at produktet er stærkt kræftfremkaldende, især blev lungekræft nævnt som den største risikofaktor.

Af hensyn til min manglende lyst til at blive hoveddaktør i en injuriersag, vil jeg undlade at fremkomme med min helt personlige mening om personer, der af økonomiske årsager kunne finde på at sætte andres liv og helbred på spil, ved at indbygge produkter af ovennævnte karakter i områder, hvor mennesker i fremtiden skal færdes til dagligt. Hertil kommer at de personer der evt. har arbejdet med et sådant produkt, sikkert også har været helt uvidende om indholdet af evt. farlige tilsætningsstoffer.

Jeg vil driste mig til at påstå, at en sådan handling efter min opfattelse grænser til det kriminelle.

Dette brev er sendt til en bred kreds af underentreprenører og materialeleverandører i Sverige og Danmark. Det er vort håb, at de der evt. har gjort sig skyldig i ovennævnte tiltag, af hensyn til vor branches fremtid – senest mandag den 22. december 2003 – træder frem og erklærer: At man med øjeblikkelig virkning ophører med at arbejde med de pågældende tilsætningsstoffer og fremkommer med en handlingsplan for, hvordan man vil håndtere de projekter, hvor man allerede har indbygget formaldehyd i gulvkonstruktionen.

I modsat fald vil vi i OWI-gruppen A/S kontakte de respektive myndigheder i Danmark og Sverige, med henblik på at videregive de oplysninger, som vi allerede er i besiddelse af, herunder beliggenheden af de projekter i Sverige og Danmark, hvor man har udlagt undergulv i lagtykkelser på op til 90 mm (herunder projekter i Malmø og Helsingborg) og lovet kunden en ekstrem kort tørretid.

I den forbindelse vil der blive udtaget prøver af undergulve på disse arealer, for at fastslå en evt. høj koncentration af formaldehyd. Efterfølgende er vi sikre på, at myndighederne vil håndtere problemet på betryggende vis, så vi i fremtiden kan være sikre på, at en gentagelse af sådanne tiltag ikke vil ske.

Det er OWI-gruppen A/S's håb, at alle i branchen forstår hvor store problemer tiltag af ovennævnte karakter kan give os i fremtiden.

Specielt ville vi tage det meget alvorligt, hvis vi var producenter af et færdigblandet produkt, idet der åbenbart er tale om et fabriksfremstillet produkt.

Kopi af diverse produktblade er vedlagt. Læs materialet og bedøm selv kvaliteten af dette.

Er der spørgsmål eller kan vi på anden måde hjælpe, står vi gerne til disposition.”

Person 1 blev gjort bekendt med brevet af Vidne 3. Endvidere modtog NFM et brev fra en kunde, Virksomhed AB 2 (AB 2), Malmø, hvori der nævnes, at der er rygter i branchen om, at Ronasil er farligt for mennesker og indendørs miljøet samt, at det afgiver giftige gasser, hvorfor AB 2 vil anvende andre produkter, indtil uklarhederne om stærk lugt og formaldehyd er afklaret.

NFM har indhentet erklæring om typegodkendelse fra SP Sveriges Prövnings- och Forskningsinstitut AB, der er et af den svenske stat 100 % ejet aktieselskab. Ifølge erklæringen, der er dateret den 24. juni 2004, opfylder produktet kravene til hygiejne, sundhed og miljø.

Erstatningsopgørelsen

NFM har på grundlag af indkøbsfakturaer og salgsfakturaer opgjort den gennemsnitlige fortjeneste til 328 kr. pr. ton for leveringer direkte til København, leveringer direkte til Landskrona, leveringer til København via Vejle og leveringer i småsække. NFM har opgjort tabte ordrer til Flytgolv i Landskrona, MP Material og AB 1 i perioden efter udsendelsen af brevet til ca. 1.782.385 kilo. Det samlede tab er herefter opgjort til 584.622 kr.

Forklaringer

Person 1 har forklaret, at han er eneejer af og direktør i NFM. Selskabet blev etableret i 1997 og beskæftiger sig nu med salg af Ronasil. Han har arbejdet med gulve siden 1980. Efter at være vendt tilbage fra Australien til Sverige i 2001 indledte han et samarbejde med Person 5 hos Perstorps om udvikling af Ronasil. Person 5 anbefalede sammensætningen af tilsætningsstoffet. Vidne 3 deltog ikke i udviklingen.

Inden lanceringen af Ronasil var han i dialog med SP, selv om der ikke er noget krav, hverken i Danmark eller Sverige, om at den type produkter skal godkendes. I den forbindelse tog han sammen med to repræsentanter fra SP ned og inspicerede produktionen i den tyske virksomhed, som han havde valgt som producent på grund af deres erfaring og kvalitet. SP havde ikke nogen kommentarer til produktionen. Han var senere sammen med sin advokat og Person 5 været

hos Teknologisk institut, der mente at kunne "læne sig op ad SP". Person 5 har bekræftet, at der er formaldehyd i produktet, men indenfor de tilladte grænser.

Produktet leveres som tørt pulver, der alene skal tilsættes vand. Ved udlægning er der normalt naturlig ventilation, hvis bygningen er åben. Hvis udlægningen foretages i færdige bygninger, skal vinduerne åbnes for at skabe ventilation. Der er på det punkt ingen forskel mellem Ronasil og andre flydegulvsprodukter.

De første Ronasil gulve blev lagt i efteråret 2003. Han har ikke modtaget reklamationer før udsendelsen af brevet i december 2003. Han blev ringet op af Vidne 3, der læste brevet op. Han fik heller ingen henvendelser fra OWI inden udsendelsen af brevet. Han betragter OWI som konkurrenter til NFM. Udover de to modtagere af brevet, Vidne 3 og Flytgolv i Landskrona, fik også AB 2 kendskab til brevet og indstillede købet af Ronasil som følge heraf. I dag er AB 2 igen kunde hos NFM. Flytgolv i Landskrona ville heller ikke købe Ronasil i perioden efter udsendelsen af brevet. Han mistede også danske kunder efter udsendelsen af brevet. Det tog cirka et halvt år, før der igen kom gang i salget af Ronasil.

Han har kendt Vidne 3 siden 2002, hvor denne solgte tegl og mørtel. MP Material er salgsgent for Ronasil i Sverige. Vidne 2 har han kendt i ca. 20 år, og Vidne 2 har også i en periode været ansat hos ham.

Der er ikke foretaget ændringer i Ronasil siden 2003. Han har aldrig fået nogen henvendelser fra danske eller svenske myndigheder vedrørende produktet. Salget af Ronasil går godt og har været i fremgang siden 2004. I 2003 blev cirka 90 % solgt på det danske marked og 10 % på det svenske marked. I dag er det cirka 50 % / 50 %. Ronasil er blandt andet blevet leveret til bygningen af DR-byen og en skole i Hørsholm.

Han mener ikke, at han kunne have begrænset NFMs tab ved at købe et andet lignende produkt og i stedet levere det til sine kunder, da der ikke ville have været nogen fortjeneste herved.

Person 2 har forklaret, at han er direktør i og medejer af OWI, der nu er fusioneret med et andet selskab. OWI beskæftiger sig med udlægning af gulve, herunder flydegulve, og OWI køber gulvmateriale fra samme fabrik som NFM.

Omkring 1. september 2003 ringede **Vidne 1** til ham med henblik på salg af flydegulv. På daværende tidspunkt kendte han ikke produktet eller NFM, og han mener derfor ikke, at NFM og OWI var konkurrenter. Han vidste heller ikke, hvem der producerede Ronasil, eller at produktet hed Ronasil. Han var alene klar over, at der var tale om et flydegulv med en meget hurtig tørringstid. Han aftalte med **Vidne 1** at mødes på et projekt på **Adresse 1**, hvor gulvet var lagt ud. Besigtigelsen, hvori deltog **Person 3**, **Vidne 1** og han deltog, fandt sted den 8. september 2003. Han synes ikke, at gulvet var noget særligt, men aftalte dog, at han skulle tage ud og teste tørringstiden ved en fugtmåling den 15. september 2003. Under denne besigtigelse mødte han en maler, der klagede over kraftig svien i øjnene.

Den 18. november 2003 deltog han i et møde sammen med **Vidne 3** og **Vidne 7**. Under mødet nævnte **Vidne 3** at han havde et tæt samarbejde med Flytgolv i Landskrona, og at han havde været med til at udvikle flydegulve med kort tørringstid. Det blev ikke nævnt, om det var Ronasil, men det gik han ud fra.

Den 5. december 2003 havde direktørerne i OWI i et møde med **Vidne 4 og Vidne 5** fra Gulvtrim om et fremtidigt samarbejde. Under mødet oplyste Gulvtrim, at de havde haft en opgave på en ejendom i **Adresse 2**, hvor **Vidne 1** fra Flytgolv var leverandør af et Ronasil-flydegulv. Håndværkerne havde været meget generet af kraftige lugte, og næse og øjne havde løbet i vand. Vidnet spurgte, om Gulvtrim havde erfaring med produkter med kort tørringstid. **Vidne 4** oplyste, at den korte tørringstid skyldtes formaldehyd.

Gennem **Vidne 6** fik han tillige at vide, at indholdet af formaldehyd var for højt. Vidnet havde endvidere set et program i fjernsynet, hvoraf det fremgik, at formaldehyd kunne være kræftfremkaldende. Han blev bange for effekten i

branchen, og at deres forretning skulle forsvinde, ikke mindst set i lyset af skandalen om formaldehyd i spånplader, hvid s det kom ud, at der var formaldehyd i gulvet. På denne baggrund besluttede de at sende brevet.

Brevet blev alene sendt til to modtagere, **Vidne 3** som medvirkende til udviklingen og Flytgolv i Landskrona som sælger. Han kendte ikke til samhandelsforholdet mellem Flytgolv i Landskrona, **Vidne 3** og NFM. Han troede, at Flytgolv i Landskrona og **AB 1** var den samme virksomhed. Han kendte ikke **Person 1**, før OWI blev sagsøgt i denne sag. Når han i brevet skrev, at det var sendt til en bred kreds, var det for at lægge yderligere pres på. Han kontaktede ikke myndighederne, da formålet først og fremmest var at sikre, at andre flydegulve ikke fik et dårligt ry, samt hermed OWIs forretningsgrundlag.

Han har ikke kendskab til, om formaldehyd kan afgive kraftig lugt. Han ved ikke, om der er andre undersøgelser af formaldehyd, men han tror ikke, at der må være formaldehyd i flydegulve. Han kender ikke til andre produkter, hvor der anvendes formaldehyd, bortset fra spånplader.

Det af NFM opgjorte tab forekommer meget højt. **Vidne 1** ha tilbudt ham Ronasil for 620 kr. pr. ton.

Person 3 har forklaret, at han er direktør i og medejer af OWI. Han hørte første gang om Ronasil gennem **Person 2**, der havde fået en henvendelse fra **Vidne 1**. Det særlige ved dette produkt var, at det skulle have en meget kort tørringstid. OWI havde stor tillid til **Vidne 1** på grund af deres tidligere samarbejde. **Vidne 2** kendte de gennem **Vidne 1**, og han troede, at **AB 1** i Malmø og Flytgolv i Landskrona var den samme virksomhed.

Den 8. september 2003 besigtigede **Person 2** og han for første gang et gulv lagt med Ronasil. Gulvet virkede ligeså fugtigt som andre gulve, hvorfor de blev lidt mistænksomme. Det blev derfor aftalt, at **Person 2** skulle komme igen den 15. september 2003 og foretage en fugtmåling af gulvet.

Den 5. december havde **Person 2**, **Person 4** og han et møde med **Vidne 4 og Vidne 5** fra Gulvtrim. Det var i den forbindelse, at han fandt ud af, at der var formaldehyd i produktet. I forbindelse med et byggeprojekt i **Adresse 2** havde nogle malere klaget over, at det sved i øjnene, når de lagde gulvet ud. Han har ikke selv været på **Adresse 2**. **Vidne 6**, der blev tilkaldt, havde efterfølgende oplyst, at der var for formaldehyd i produktet. Det var første gang, han hørte om generne ved produktet, bortset fra at en maler, de havde mødt på **Adresse 1**, havde klaget over lugtgener. De talte videre med Gulvtrim om et samarbejde og aftaltes at mødes igen.

De ringede til producenten RF-Chemie, hvorfra de også fik leveret flydegulv. RF-Chemie kunne ikke oplyse sammensætningen af Ronasil, idet de fik tilsendt en "black box" fra Sverige, som blev tilsat under produktionen. De vidste derfor ikke, om denne kemikalieblanding var farlig.

Da det havde kostet mange kræfter at få flydegulve ind på markedet igen, ville han blive ked af, at flydegulve fik et dårligt ry på grund af, at det var tilsat formaldehyd. De talte derfor om at sende et brev til markedet. **Person 2** konciperede brevet og fik det godkendt af Gulvtrim, hvorefter de sendte det.

OWI har haft et samarbejde med **Vidne 1**, men det ophørte på grund af kvalitetsmangler ved det leverede.

Person 4 har forklaret, at han er medejer af OWI, hvor han fungerer som arbejdsfordelingsleder. Han er uddannet ingeniør.

Han deltog i mødet med Gulvtrim den 5. december 2003, hvor de talte om Ronasil, som skulle være et produkt med kort tørringstid. På mødet fortalte Gulvtrim, at de havde lagt et gulv ud i **Adresse 2**, hvor der havde været meget kraftige lugtgener og svien i øjnene. Håndværkerne på byggepladsen havde truet med arbejdsnedlæggelser som følge af de kraftige gener. Produktet indeholdt formaldehyd.

Den 12. december 2003 blev der afholdt et nyt møde, hvor de blev enige om at udarbejde et brev vedrørende problemerne ved produktet. Formålet var at afværge en skandale. Gulvtrim indvilgede heri. Han var ikke selv med til at koncipere brevet.

Vidne 2 har forklaret, at han er direktør i Flytgolv i Landskrona, som er et familieforetagende.

Flytgolv i Landskrona køber produkter fra andre virksomheder, herunder NFM, og sælger dem videre. De produkter, Flytgolv i Landskrona køber fra NFM, udgør cirka 20 % af deres omsætning. Han begyndte med at købe produkter fra NFM i 2003. **AB 1** og Flytgolv i Landskrona er to forskellige juridiske enheder. Han kender OWI fra sit samarbejde med dem i perioden 1998/1999 og frem til 2003, hvor det ophørte, da OWI ikke ville betale en regning.

Han havde ikke hørt noget om, at der skulle være problemer med Ronasil fra OWI, Gulvtrim eller andre, da han modtog brevet i december 2003. Han troede, at brevet var en dårlig joke. Indholdet af brevet blev hurtigt spredt i branchen, hvor alle kender hinanden, og som følge heraf købte og solgte han ikke Ronasil i en periode efter udsendelsen af brevet. Der gik cirka 3-4 måneder, før han kunne begynde at sælge Ronasil igen. Hans medarbejdere har arbejdet med det siden, og der har aldrig været klager fra dem eller fra myndigheder i Sverige og Danmark.

Ved brug af Ronasil skal der ske udluftning, som ved brug af andre produkter. Dagen efter udlægningen er rummet alligevel som en "badstue".

Vidne 4 har forklaret, at han ejer Gulvtrim, der laver gulve med tyndpuds og anhydrit. De har haft et samarbejde med Flytgolv i Landskrona, som hjalp dem i gang.

Gulvtrim lagde gulvet i ejendommen i **Adresse 2**. De havde haft problemer med de materialer, de skulle have anvendt til projektet, og han kom i den forbindelse i

kontakt med **Vidne 2**, der introducerede ham for Ronasil. Han var selv med til at lægge det. Den første dag var der ikke problemer, men den anden dag var der en maler, der som den eneste klagede over kraftige lugtgener og svien i øjnene. Døre og vinduer blev åbnet, hvorefter lugten og generne forsvandt. Han syntes ikke selv, at det var så slemt. Maleren mente, at der var noget i Ronasil, som ikke var sundt, og han klagede til hovedentreprenøren. **Vidne 1** indhentede i den forbindelse produktbladene. Arbejdstilsynet blev ikke kontaktet i forbindelse med projektet på **Adresse 2**.

Han deltog efterfølgende i et møde sammen med de tre direktører fra OWI, som sagde, at der var noget med formaldehyd i Ronasil. **Person 2** sagde, at hvis det var noget dårligt i produktet, så skulle det frem. Han var enig i, at man burde finde ud af, hvad der var i Ronasil. **Person 2** konciperede et brev, som han sendte til Gulvtrim og forespurgte, om der var indvendinger. Han mener, at det var **Person 2**, der sagde, at det var formaldehyd, der forårsagede generne. Han havde aldrig hørt om formaldehyd inden mødet. Han kan ikke huske, om der stod noget om formaldehyd i brevet. Han kan ikke huske, om det brev, han godkendte, svarer til det i sagen fremlagte brev, eller om de på mødet drøftede, hvem et brev skulle sendes til.

Han tror, at Gulvtrim har anvendt Ronasil efter **Adresse 2**, men han kan ikke huske, om de har oplevet gener i forbindelse hermed.

Vidne 5 har forklaret, at han i 2003 var han medejer af Gulvtrim, men er nu ansat. Gulvtrim havde i 2003 et samarbejde med Flytgolv i Landskrona, men det var **Vidne 4**, der havde kontakten til dem.

Han anbefaler, hvilket gulv der skal lægges. Produktet vælges under hensyntagen til pris og karakteren af gulvet.

Han var med til at lægge gulvet på **Adresse 2**, men han havde ingen gener under lægningen, og han husker ikke, at nogen har klaget over gener.

Vidne 6 har forklaret, at han er ejer af **Enkeltmandsvirk.**, som yder rådgivning om specialgulve, herunder flydegulve. Han fungerer endvidere som syns - og skønsmand.

Han var rådgiver og konduktør på projektet på **Adresse 2**. Gulvtrim foreslog, at de skulle anvende Ronasil, hvilket han accepterede, da det var billigt. Der blev udarbejdet en tidsplan, hvorefter gulvet skulle lægges fra fredag til søndag. Han blev fredag formiddag ringet op af byggeledelsen, der oplyste, at håndværkerne ikke kunne være i bygningen på grund af lugtgener og svien i øjnene. Da han lørdag kom ind på **Adresse 2**, var alle håndværkerne blevet sendt hjem, og der lugtede slemt, og det brændte i øjnene. Han kan ikke huske, om vinduerne var åbne, da han kom, men der var ikke etableret mekanisk udsugning, som det kræves i overensstemmelse med miljølovgivningen. Han bad herefter om databladene for Ronasil. **Vidne 1** sørgede for indhentelse af disse. Databladene var på engelsk og skulle først oversættes til dansk.

Hans kone, der er miljørådgiver, fandt på grundlag af databladene ud af, at der var formaldehyd i Ronasil. Han blev overrasket over dette, da formaldehyd var forbudt i andre produkter i Danmark. Det fremgik endvidere af en intern rapport fra **Person 5** fra Perstorp AB, at der var afgang af formaldehyd under ophædningsprocessen. Teknologisk Institut mente dog ikke, at Ronasil ville afgive formaldehyd, når gulvet var tørt. Ifølge **Person 5** afgiver Ronasil i våd form formaldehyd over grænseværdierne, hvilket burde fremgå af sikkerhedsbladet.

I 2004 blev han tilkaldt som rådgiver på et projekt på Dagmarhus, hvor man også havde problemer med tørringen. Han fik senere bekræftet, at det var Ronasil, man havde anvendt på dette projekt. Han spurgte, om der havde været problemer med svien i øjnene og fik oplyst, at der havde været lidt "knurren". Lokalet var forholdsvis stort, og der var ikke etableret mekanisk udsugning, selvom det var helt lukket til. Teknologisk Institut lavede en rapport over den manglende tørring.

Han tror, at han har været i kontakt med Ronasil siden 2004, men han er ikke blevet tilkaldt, hvor der har været problemer med det. Han mener ikke, at formaldehyd er

lovligt i spånplader, men han ved ikke, om formaldehyd eventuelt er lovligt i små mængder i andre produkter.

Andre firmaer får også produceret gulvmaterialer hos RCF-Chemie og sender også til fabrikken en "black box", der tilsættes under produktionen.

Vidne 7 har forklaret, at han har været i gulvbranchen i mange år.

Han kender OWI fra samarbejde gennem mere end 20 år. Han arrangerede et møde mellem OWI og **Vidne 3**, da OWI gerne ville ind på det svenske marked. Mødet fandt sted i november 2003. **Vidne 3** samarbejdede med **Vidne 1** og **Vidne 2**. Under mødet fortalte **Vidne 3** om et flydegulv med en meget kort tørringstid. Han har senere fundet ud af, at det var Ronasil, som **Vidne 3** talte om, og **Vidne 3** sagde, at han havde været med til at udvikle det, men at han ikke var producent. **Person 2** havde ingen kommentarer til produktet under mødet.

På et byggeri i Malmø havde håndværkerne klaget over kraftige lugtgener og svien i øjnene. Dette havde han hørt fra producenten af produktet. Han ved ikke, om de svenske myndigheder blev underrettet i forbindelse hermed. Han fortalte **Person 2** om problemerne med byggeriet i Malmø i december 2003. Han har ikke siden november/december 2003 arbejdet med Ronasil.

Vidne 3 har forklaret, at han har et rådgivningsfirma i Sverige, og at han derudover er ansat i MP Material.

Hans rådgivningsvirksomhed har rådgivet Flytgolv i Landskrona. Han har ingen direkte kontakt til NFM - kun igennem **Vidne 1**. I november 2003 deltog han i et møde mellem **Vidne 7**, **Person 2** og ham selv. Det var **Vidne 7**, der tog initiativ til mødet. Under mødet fortalte han, at han arbejdede med flydegulve og gipsprodukter, og han har formodentlig nævnt Ronasil. Han har ikke været med til at udvikle produktet og har heller ikke sagt det under mødet. **Person 2** nævnte under mødet, at han havde hørt, at produktet var farligt.

Det blev han meget forundret over og kontaktede efter mødet **Person 1**, der forsikrede ham om, at Ronasil ikke var farligt. Han var dog forundret og ville have "fakta på bordet".

I perioden fra mødet i november og frem til, at han modtog brevet i december, hørte han ikke noget fra OWI. Det, der stod i brevet, svarede til det, **Person 2** havde sagt om Ronasil på mødet i november. Da han modtog brevet, faxede han det til **Person 1** og **Vidne 2** og bad om kommentarer. Selv om **Person 1** forsikrede ham om, at der var tale om en kraftig overdrivelse, turde han ikke sælge Ronasil. Han har ikke kendskab til, om indholdet af brevet blev spredt på markedet.

I sommeren 2004 begyndte han igen at sælge produktet, da han havde fået flere informationer og hørte, at andre også var begyndt at sælge og lægge Ronasil igen. Han har ikke hørt om problemer med produktet.

Vidne 1 har forklaret, at han er ejer af og direktør i **AB 1**. Han har arbejdet i gulvbranchen siden 1980.

AB 1 køber Ronasil af NFM og sælger det videre. Ronasil udgør i dag cirka 50 % af omsætningen i **AB 1**. I 2003 var det noget mindre. I 2000 indledte OWI og **AB 1** et samarbejde, som varede indtil september 2003, og som han vil karakterisere som rimelig tæt, idet parterne talte sammen cirka en gang ugentligt.

I 2003 begyndte han at markedsføre Ronasil. Det var vigtigt for ham, at der var tale om et godt produkt, selv om det var hans bror, der producerede det. Han tog ikke kontakt til OWI for at vise dem gulvet lagt med Ronasil. Under besigtigelsen den 8. september 2003 syntes han, at Ronasil blev modtaget lidt blandet af OWI. Han mener ikke, at prisen blev drøftet under besigtigelsen. Han er dog sikker på, at han aldrig hare tilbudt det for 620 kr. eller 700 kr. pr. ton. OWI havde en fugtmåler med, og der konstateredes så meget fugt, at produktet ikke var interessant. Han ved ikke, om OWI kom tilbage senere for at måle fugtigheden. Han tror, at hans sidste

samtale med OWI var under besigtigelsen i september 2003. Han ved ikke, om der var en maler, som klagede over Ronasil på **Adresse 1**.

I oktober/november 2003 var han første gang på byggepladsen på **Adresse 2**. Han kom tilbage senere for at hjælpe **Vidne 4**. Den første gang var der ingen klager over Ronasil, mens der den anden gang blev klaget over lugten. Vinduerne var lukkede på pladsen, og der var meget fugtigt. Det skal imidlertid være varmt og tørt, når man lægger flydegulve, uanset hvilken type der er tale om. Han havde et møde med byggeledelsen, til hvem han afleverede et produktblad, hvor efter de var tilfreds. Han var også i kontakt med **Vidne 6**, men ikke med OWI.

Han fik kendskab til brevet gennem **Person 1** eller **Vidne 2**, der læste brevet op for ham i telefonen. Brevets indhold blev hurtigt spredt i branchen, og han måtte forsvare det over for forskellige kunder. Det salg, der var i perioden efter brevets udsendelse, var alene de løbende kontrakter. Der var ingen nye ordrer i cirka et halvt år, efter brevet var blevet sendt.

Han har aldrig hørt om gener i forbindelse med, at der er blevet lagt Ronasil. Det eneste, han kan huske, er, at der var nogle problemer med tørringen på Dagmarhus projektet i Danmark. At der skulle have været problemer med et projekt i Malmø, kender han ikke noget til.

I dag sælges Ronasil for cirka 2200 kr. pr. ton, og salget er kun gået fremad siden midten af 2004.

Parternes argumenter

NFM har vedrørende afvisningspåstanden anført, at indsigelser mod rettens kompetence skal fremsættes i svarskriftet i overensstemmelse med retsplejelovens § 248, stk. 1. Indsigelsen er først fremsat i processkrift I, som er indgivet 5 måneder efter indgivelse af svarskrift. Indsigelsen er som følge heraf fremsat for sent, hvorfor Sø- og Handelsretten må anses for rette værneting.

Vedrørende lovvalg har NFM anført, at markedsføringsloven finder anvendelse, da brevet er skrevet i Danmark og tillige er baseret på danske byggerier. De af NFMs kunder, som har modtaget brevet eller på anden måde har fået kendskab til brevet, udøver virksomhed i såvel Danmark som i Sverige. **AB 1** sælger 90 % af sine produkter på det danske marked. Brevet har derfor haft virkning både på det danske marked og det svenske marked, hvorfor markedsføringsloven finder anvendelse. Da OWI ikke tidligere under sagens forberedelse har gjort indsigelse mod anvendelse af den danske markedsføringslov, må OWI antages stiltiende at have accepteret dens anvendelse.

Vedrørende realiteten har NFM anført, at brevet er i strid med den daværende markedsføringslov § 1 og § 2. De fremsatte udsagn i brevet om NFM og produktet Ronasil er urigtige og udokumenterede.

Det må lægges til grund, at OWI-gruppen og NFM er konkurrenter. Der var ikke tale om et sagligt brev til producenten. Brevet blev alene sendt til de to sælgere af produktet, Flytgolv i Landskrona og MP Material, men ikke til NFM og **AB 1**. OWI kunne være gået i dialog med de implicerede parter, før de sendte brevet. At man har set et program i fjernsynet om, at formaldehyd kan være kræftfremkaldende, undskylder ikke dette, ligesom henvisningen til at formaldehyd er forbudt i spånplader ej heller gør.

Det fremgår desuden af bekendtgørelse nr. 289 af 22. juni 1983 om begrænsning af formaldehyd i spånplader, krydsfinerplader og lignende plader, som anvendes i inventar og lignende, at formaldehyd er tilladt i begrænset omfang og altså ikke er forbudt 100 %, som anført af bl.a. **Vidne 6** under dennes vidneforklaring.

Der er intet odiøst i, at en del af produktet leveres i en sort boks, hvor producenten ikke kender sammensætningen af kemikalierne. Denne fremgangsmåde er derimod helt normal procedure indenfor branchen. Årsagen hertil er naturligvis ønsket om at bevare en forretningshemmelighed.

NFM har aldrig fået nogen henvendelser fra kunder eller myndigheder vedrørende Ronasil, ligesom ingen har kontaktet Arbejdstilsynet. Produktet er typegodkendt af SP, selv om der ikke er krav herom. Der findes ingen grænseværdier for anvendelsen af formaldehyd i flydegulve, men den faktisk anvendte mængde er langt lavere end de grænseværdier, der gælder for andre produkter. Ronasil sælges i øvrigt stadig, og omsætningen er forøget siden 2003.

Brevet indeholder således misrekommandering af NFM og Ronasil, idet oplysningerne er urigtige, vildledende og urimeligt mangelfulde og derfor utilbørlige, jf. markedsføringslovens § 2, og misrekommanderingen er ligeledes i strid med markedsføringslovens § 1.

OWI skal endvidere berigtige de misrekommanderende udsagn over for markedet, jf. markedsføringslovens § 13.

OWI har pådraget sig et erstatningsansvar, jf. markedsføringslovens § 13 ved fremsendelse af brevet. Selvom OWI havde et ønske om at undgå en skandale og ikke et ønske om at skade NFM, må forholdet i hvert fald karakteriseres som groft uagtsomt. At NFM har lidt et tab som følge af brevet, illustreres klart af brevet fra **AB 2**, der ikke længere ønskede at købe Ronasil. NFM's tab udgøres af de leveringer, man har mistet. NFM har ikke kunnet begrænse, idet NFM ikke markedsfører andre produkter end Ronasil og derfor ikke uden videre kunne erstatte Ronasil med et andet lignende produkt.

OWI har vedrørende afvisningspåstanden anført, at NFM's påståede tab er opgjort på baggrund af en tabt omsætning i Sverige, ligesom brevet er kommet til kundskab i Sverige. OWI's handling og virkningen heraf er således sket i Sverige. Markedsføringsloven gælder kun i Danmark, hvorfor markedsføringsloven ikke kan finde anvendelse i nærværende sag, og Sø- og Handelsretten kan følgelig ikke anses for rette værneting.

Vedrørende realiteten har OWI anført, at brevet ikke kan anses for utilbørligt og i strid med den daværende markedsføringslov.

Vedrørende 1. afsnit i brevet bemærkes, at det var helt naturligt, at OWI havde deres tvivl vedrørende Ronasil, da der var tale om et nyt og ukendt produkt, ligesom tørringstiden var rekordhurtig sammenlignet med lignende produkter.

2. afsnit i brevet fastslår alene det, som flere vidner har bekræftet under nærværende sag, nemlig at der var kraftige lugtgener og irritation af øjnene. Både **Vidne 6** og **Vidne 4** har bekræftet dette.

3. afsnit i brevet konstaterer blot det faktum, at der var formaldehyd i Ronasil.

4. afsnit indledes med en overskrift, så læseren af brevet klart forstår, at afsenderen udtaler sig generelt om formaldehyd og ikke det konkrete produkt. OWI beskylder ikke nogen bestemt, men ønsker blot at overlade spørgsmålet om indholdet af formaldehyd til myndighederne. Påstanden om, at produktet er stærkt kræftfremkaldende vedrører formaldehyd og ikke Ronasil.

Brevet kan derfor ikke anses for utilbørligt eller i strid med god markedsføringskik.

Brevet er endvidere kun sendt til **Vidne 3** og Flytgolv i Landskrona, som man samarbejder med og ikke til nogen konkurrenter. Det er **Vidne 3** og Flytgolv i Landskrona, der har forestået videregivelsen af oplysningerne i brevet og ikke OWI, hvorfor der ikke er den nødvendige årsagssammenhæng til at placere et erstatningsansvar hos OWI. Påstande skal i øvrigt være til at effektuere, og da man ikke ved, hvem der har fået kendskab til brevet, kan man ikke effektuere påstand 3.

Det må påhvile NFM at bevise, at grænseværdierne for formaldehyd ikke var oversteget. NFM har ikke kunne fremlægge nogen form for dokumentation for, hvilke grænseværdier der er tilladte ved flydegulve. De grænseværdier, NFM taler om, vedrører byggematerialer. Der er imidlertid tale om helt andre produkter, som ikke kan sammenlignes med Ronasil og flydegulve i det hele taget.

NFM har ikke iagttaget sin tabsbegrænsningspligt, da man ikke har tilbudt sine kunder at levere et andet lignende produkt uden formaldehyd. Erstatningsopgørelsen er baseret alene på et tab konstrueret af nære forretningspartnere og brødre. NFM har ikke dokumenteret, at der var nogen kunder, som ikke ønskede at købe Ronasil, efter at brevet var blevet sendt.

Rettens begrundelse og resultat

Værneting

Efter retsplejelovens § 248, stk. 1 skal indsigelser mod rettens kompetence fremsættes i svarskriftet. Indsigelsen er først fremsat i processkrift I, som er indgivet 5 måneder efter indgivelse af svarskrift. Retten finder derfor, at indsigelsen er fremsat for sent, hvorfor Sø- og Handelsretten må anses for rette værneting.

Lovvalg

Det er en forudsætning for, at markedsføringsloven kan finde anvendelse, at den erhvervsmæssige adfærd har relation til det danske marked. Da brevet er sendt til to svenske virksomheder, hvoraf i hvert fald den ene er aktiv i Danmark, ligesom NFM sælger til det danske marked, finder retten, at udsendelsen af brevet har haft en sådan indflydelse på det danske marked, at markedsføringsloven finder anvendelse.

Påstand 1

Efter bevisførelsen kan det lægges til grund, at OWI og NFM på tidspunktet for udsendelsen af brevet var konkurrenter.

Af brevets 1. afsnit fremgår det, at OWI stiller sig tvivlende over for Ronasils egenskaber, herunder navnlig den hurtige tørringstid. Et sådant udokumenteret udsagn om en konkurrents produkt må anses for værende i strid med god markedsføringsskik, jf. markedsføringslovens § 1.

Brevet indeholder en række udsagn om formaldehyd, men i den sammenhæng, de er fremsat, må udsagnene forstås således, at de også vedrører det konkrete produkt, Ronasil. Selv om 4. afsnit i brevet, hvori det bl.a. anføres, at formaldehyd er kræftfremkaldende, indledes med overskriften "Formaldehyd (HCHO)", finder retten, at dette afsnit ikke kan læses uafhængigt af den samlede tekst.

Brevet beskriver en række sundhedsmæssige farer ved formaldehyd, og læseren af brevet får således en klar opfattelse af, at produktet Ronasil er sundhedsskadeligt. OWI har ikke dokumenteret, at der kan være sundhedsmæssige farer ved anvendelsen af Ronasil. Hertil kommer, at det i brevet anføres, at producenten af økonomiske årsager skulle have sat andres liv og helbred på spil. Brevet indeholder derfor urigtige, vildledende og urimeligt mangelfulde oplysninger, og oplysninger der på grund af deres form er utilbørlige, jf. markedsføringslovens § 2, stk. 1 og stk. 2.

Brevet er således i strid med markedsføringslovens § 1 og § 2, stk. 1 og stk. 2

Det fremgår af de fremlagte salgstal, fakturaer og skrivelser, at de urigtige, vildledende og urimeligt mangelfulde udsagn har ført til en påvirkning af efterspørgslen på Ronasil. Da NFM også er aktiv på det danske marked, findes brevet også at have haft virkning i Danmark.

OWI-gruppen er erstatningsansvarlig for den skade, som brevet har påført NFM, jf. Markedsføringslovens § 13, stk. 2.

Retten finder, at der efter det oplyste om salgsnedgang og mistede ordrer, at erstatningen bør fastsættes til 300.000 kr.

Påstand 2

Under henvisning til det under påstand 1 anførte finder retten, at OWI tilpligtes at anerkende, at de ved udarbejdelse og udsendelse af brevet har handlet i strid med markedsføringslovens § 1 og § 2.

Påstand 3

Der er enighed mellem parterne om, at modtagerne af brevet er **Vidne 3** og Flytgolv i Landskrona. Da det ikke med sikkerhed kan klarlægges, hvem der herudover måtte have fået kendskab til brevet, finder retten, at OWI alene skal berigtige sine udsagn overfor de to modtagere af brevet, **Vidne 3** og Flytgolv i Landskrona.

Under henvisning til sagens resultat skal OWI betale i sagsomkostninger 30.000 kr. med tillæg af moms samt 7.500 kr. er til dækning af retsafgift og 5.537,74 kr. til dækning af positive omkostninger.

Thi kendes for ret:

OWI-gruppen A/S skal inden 14 dage betale 300.000 kr. i erstatning med tillæg af procesrente fra den 12. juli 2004 til NFM AB.

OWI-gruppen A/S tilpligtes at anerkende, at OWI-gruppen A/S ved udarbejdelse og udsendelse af brev af 16. december 2003 har handlet i strid med markedsføringslovens § 1 og § 2.

OWI-gruppen skal berigtige sine misrekommanderende udsagn fremsat i brev af 16. december 2003 ved at udsende følgende berigtigelse til modtagerne af brevet:

"OWI-gruppen A/S udsendte den 16. december 2003 vedlagte brev til en bred kreds af underentreprenører og materialeleverandører i Sverige og Danmark.

Brevet indeholdt en række udsagn om Flytgolv og flydegulve, blandt andet baseret på produktet Ronasil AF 1030 fra RCF CHEMIE – FASER GmbH. OWI-gruppen A/S anførte bl.a., at flydegulvene var sundhedsskadelige og indeholdt farlige tilsætningsstoffer, der kunne være kræftfremkaldende for de håndværkere, der anvendte produkterne og for de personer, der skulle færdes i lokaler, hvor produktet var udlagt.

OWI-gruppen A/S skal meddele, at indholdet af brevet, herunder de pågældende udsagn, var usandt og retsstridigt.”

OWI-gruppen A/S skal i sagsomkostninger betale 30.000 kr. med tillæg af moms samt 13.037,74 kr. til dækning af retsafgift og omkostninger.

Otto Raben

Mette Christensen

Allan Suhrke