

UDSKRIFT
AF
SØ- & HANDELSRETTENS DOMBOG

Den 3. oktober 2002 blev af retten i sagerne

V-15-01

EKKO A/S

(Advokat Henrik Holm-Nielsen ved
advokatfuldmægtig Peter Hjalting)

mod

Brandt Group Norden A/S

Blomberg a/s

(Advokat Preben Kønig)

V-16-01

EKKO A/S

(Advokat Henrik Holm-Nielsen ved
advokatfuldmægtig Peter Hjalting)

mod

AM Hvidevarer A/S

(tidligere Asko Vølund Hvidevarer A/S)

(Advokat Preben Kønig)

V-17-01

EKKO A/S

(Advokat Henrik Holm-Nielsen ved
advokatfuldmægtig Peter Hjalting)

mod
GRAM A/S
(Advokat Preben Kønig)

afsagt sålydende

D O M:

Sagen angår spørgsmålet om sagsøgerne kan kræve erstatning af de sagsøgte på grund af deres opkrævning af et omkostningstillæg ved levering af hårde hvidevarer i årene 1998 og 1999 der var i strid med konkurrenceloven.

Påstande

Sagsøgeren, **Ekko** A/S, har nedlagt følgende påstande:

- sagsøgte, Brandt Group Norden A/S (**Blomberg** a/s), tilpligtes til sagsøgeren at betale 107.615 kr. eksklusiv moms med procesrente fra sagens anlæg den 9. februar 2001 til betaling sker,
- sagsøgte, AM Hvidevarer A/S (tidligere **Asko Vølund** Hvidevarer A/S), tilpligtes til sagsøgeren at betale 66.885 kr. eksklusiv moms med procesrente fra sagens anlæg den 9. februar 2001 til betaling sker,
- sagsøgte, **Gram** A/S tilpligtes til sagsøgeren at betale 61.235 kr. eksklusiv moms med tillæg af procesrente fra sagens anlæg den 9. februar 2001 til betaling sker.

De sagsøgte har påstået frifindelse.

Sagens omstændigheder

Ekko sælger hårde hvidevarer til elinstallatører og reparatører i Danmark.

De sagsøgte er leverandører af hårde hvidevarer.

Elbodan a.m.b.a., nu Elbodan A/S, er en indkøbsforening. Medlemmerne af Elbodan er virksomheder i konceptkæder som eksempelvis Lysmesteren, Elkøb og Serviceeringen der tilsammen udgør Elbodan kæden. Elbodan fungerer som gennemfaktureringselskab. De sagsøgte fakturerer således Elbodan-medlemmernes køb til Elbodan der viderefakturerer til medlemmerne. De enkelte medlemmer af Elbodan opnår gennem medlemskabet bonus ved køb af hårde hvidevarer hos de sagsøgte. Ifølge § 3 i Elbodans vedtægter kan Elbodan tillade ikke-andelshavere at erhverve varer og tjenesteydelser fra selskabet. I så fald fastsættes betalingsbetingelserne og øvrige vilkår af Elbodans bestyrelse.

Ekko er ikke og har ikke været medlem af Elbodan. Ekko havde i årene 1998 og 1999 en samhandelsaftale med Hvidevareland A/S der er medlem af konceptkæden Elkøb og Elbodan. Ekkos køb af de sagsøgte hårde hvidevarer skete gennem Hvidevareland A/S. De sagsøgte fakturerede sagsøgerens køb til Elbodan der viderefakturerede til Hvidevareland A/S der viderefakturerede til Ekko.

Ekko hed tidligere Hvidevareland Erhverv A/S, også kaldet CWC Hvidevarer. Hvidevareland Erhverv A/S og Hvidevareland A/S er ikke koncernforbundne selskaber, og ejerkredsen er ikke sammenfaldende.

Ekko klagede den 16. marts 1998 til Konkurrencerådet over at virksomheden efter Ekkos opfattelse blev diskrimineret af en række medlemmer af FEHA (Foreningen af Fabrikanter og Importører af Elektriske Husholdningsapparater), herunder de sagsøgte. Ekko anførte at medlemmer af FEHA opkrævede et omkostningstillæg på 100 kr. pr. leveret enhed af kunder der ikke var medlem af et kædesamarbejde, mens tillægget ikke blev opkrævet af medlemmer af kædesamarbejde.

Den 27. oktober 1999 traf Konkurrencerådet afgørelse i sagen. Konkurrencerådet udtalte at Konkurrencestyrelsens undersøgelser havde vist at Ekko var blevet forskelsbehandlet som følge af en vedtagelse i FEHA af et omkostningstillæg, og en samordnet praksis mellem virksomheder der var medlemmer af FEHA. Den samordnede praksis udmøntede sig i at medlemmer af FEHA opkrævede et omkostningstillæg på 100 kr. pr. enhed for transport til anden momsregistreret virksomhed. Konkurrencerådet konstaterede at den samordnede praksis indebar at to elinstallatører beliggende over for hinanden, og hvor den ene var medlem af en kæde med samhandelsaf-

tale mens den anden stod uden for et kædesamarbejde, blev opkrævet forskelligt for fragt idet den forhandler der stod uden for kædesamarbejde skulle betale 100 kr. i omkostningstillæg pr. leveret enhed hvorimod den forhandler der stod uden for et kædesamarbejde, ikke skulle betale omkostningstillægget. Konkurrencerådet konkluderede derfor at anvendelsen af det omhandlede omkostningstillæg medførte at forhandlere uden for et kædesamarbejde og samhandelsaftaler blev stillet ringere i konkurrencen idet de indklagede virksomheder anvendte ulige vilkår for ydelser af samme værdi.

Konkurrencerådet meddelte FEHA og de indklagede virksomheder – herunder de tre sagsøgte – at vedtagelsen og den samordnede praksis om omkostningstillæg for transport er omfattet af forbuddet i konkurrencelovens § 6, stk. 1 og 3, og § 6, stk. 2, nr. 4. De sagsøgte blev påbudt omgående at ophæve den samordnede praksis om omkostningstillæg for transport, ligesom FEHA blev påbudt at tilbagekalde vedtagelsen i FEHA's cirkulæreskrivelse af 30. september 1997 om omkostningstillæg for levering til anden momsregistreret virksomhed.

Det er ubestridt at sagsøgeren er pålagt 100 kr. i omkostningstillæg pr. leveret enhed af de sagsøgtes produkter. Sagsøgeren har ikke eget lager hvorfor varerne er leveret direkte til sagsøgerens kunder der er momsregistrerede virksomheder. Sagsøgerens opgørelser over hvad der er betalt i omkostningstillæg i alt er ubestridt. Sagsøgeren har gennem Hvidevareland A/S opnået bonus fra Elbodan af disse beløb. Størrelsen af bonussen er uoplyst.

Sagsøgerens prislister for 1997, 1998 og 1999 er fremlagt. Det fremgår heraf at sagsøgerens salgspriser er uændrede i disse år. Der er fremlagt eksempler på Ekkos fakturaer til kunder hvoraf fremgår at Ekko ikke har opkrævet et omkostningstillæg eller et beløb svarende hertil af sine kunder.

Af Grams samhandelsbetingelser for 1978 fremgår: ”*Alle køle/fryseenheder leveres FRANCO til Deres adresse. Ved levering til anden adresse beregnes et leveringsgebyr på kr. 45,00 pr. enhed, for efterfølgende enheder til samme adresse kr. 35,00 pr. enhed (excl. udpakning, montering og indbygning).*”

Af Grams samhandelsbetingelser for 1999, 2000 og 2001 fremgår: ”*Alle køle/fryseenheder leveres FRANCO til Deres adresse. Ved levering til privat adresse beregnes et leveringsgebyr på 200 kr. pr. enhed, for efterfølgende enheder til samme adresse kr. 100,- pr. enhed. (excl. moms, udpakning, montering, og indbygning)*”.

Ekko har krævet det betalte omkostningstillæg tilbage af de sagsøgte der ikke mener at der er grundlag for at tilbagebetale Ekko disse beløb.

Forklaringer

Mogens Nygaard har forklaret at han er ansat hos Elbodan. Han var Elbodans økonomichef i perioden 1994-2001. Han er nu ansat som projektleder i Elbodan. Elbodans markedsandel inden for hårde hvidevarer i Danmark udgør ca. 30 %. Ingen af medlemmerne har over 5 % markedsandel, så ingen kan betegnes som markedsledende. Der er ca. 190 medlemmer af indkøbsforeningen. Alle medlemmer indgår i konceptkæder. Ekko er ikke og har ikke på noget tidspunkt været medlem af en konceptkæde hvorfor Ekko ikke har mulighed for at blive medlem af Elbodan. Vidnet er bekendt med at Ekko købte hårde hvidevarer gennem Hvidevareland A/S der var medlem af Elkøb og Elbodan. Der er ikke noget retsforhold mellem Elbodan og Ekko.

Elbodan garanterer over for leverandørerne medlemmernes betaling, og Elbodan fungerer som gennemfaktureringselskab, men Elbodans medlemmer bestiller selv varerne hos leverandørerne der leverer direkte til medlemmerne. Elbodan viderefakturerer herefter medlemmernes køb inklusive eventuelle tillæg til de enkelte medlemmer. Elbodan foretager ingen vurdering af fakturabeløbene. Medlemmerne opnår bonus af fakturabeløbet – herunder eventuelle tillæg.

Elbodan havde en samhandelsaftale med de sagsøgte. Aftalen blev ikke sendt ud til medlemmerne.

Kurt Jensen har forklaret at han er administrerende direktør i Hvidevareland A/S. Hvidevareland A/S sælger hårde hvidevarer i sine detailbutikker. Hvidevareland A/S har været medlem af kæden Elkøb og Elbodan. Hvidevareland A/S indgik for ca. 15 år siden et samarbejde med Ekko. Ekko og Hvidevareland A/S indgik samarbejdet

fordi de i et vist omfang kunne få større rabatter ved at foretage deres indkøb sammen. Vidnet havde givet Ekkos direktør Ejnar Kristiansen fuldmagt til at indkøbe varer af de sagsøgte på vegne Hvidevareland A/S således at fakturaerne kunne sendes gennem Elbodan. Ekko var ikke medlem af Elbodan og kunne derfor ikke i eget navn få sine køb faktureret gennem Elbodan. Hvidevareland A/S fik fakturaerne på Ekkos køb hos de sagsøgte gennem Elbodan. Hvidevareland A/S viderefakturerede herefter til Ekko. Hvidevareland A/S fakturerede videre til Ekko til samme pris som Hvidevareland A/S blev faktureret, men Hvidevareland A/S opkrævede et mindre administrationsgebyr af Ekko for viderefaktureringen. Vidnet og Ejnar Kristensen førte statistik over hvem der købte hvad. Hvidevareland A/S fik bonus af Elbodan af de varer Ekko havde købt gennem Hvidevareland A/S. Bonussen blev sendt videre til Ekko. De varer Ekko købte af de sagsøgte, blev leveret direkte til Ekkos kunder da Ekko ikke havde eget centrallager. De varer Hvidevareland A/S købte, blev leveret til Hvidevareland A/S's lager. I de ganske få tilfælde hvor Hvidevareland A/S fik leveret varer direkte fra leverandøren til private kunder, blev Hvidevareland A/S opkrævet et yderligere beløb for fragt. Prisen på fragt var i disse tilfælde fra 100 kr. og opefter.

Ekko er et meget lille selskab der har under 2 % af markedet. Ekko kan således på ingen måde betegnes som markedsledende.

Heine Rosengren Kjærsg har forklaret at han for nogle år siden startede virksomheden Elnyt, der er en servicevirksomhed inden for elbranchen. Elnyt sælger blandt andet hårde hvidevarer der købes hos Ekko. Elnyt køber omkring 100 hårde hvidevareenheder om året af Ekko. De hårde hvidevarer Elnyt køber af Ekko, leveres på Elnyts forretningsadresse. Ekko har ikke på noget tidspunkt faktureret Elnyt 100 kr. pr. leveret enhed i omkostningsgebyr. Ekko var nødt til at følge konkurrenterne der ikke opkrævede et sådant omkostningsgebyr. Hvis Ekko ville kræve 100 kr. i omkostningsgebyr, ville Elnyt have fundet en anden leverandør. Elnyt handler med andre grossister end Ekko. Det forekommer at der er fragtgebyr på nogle af leverancerne.

Ejnar Kristiansen har forklaret at han er medindehaver af og administrerende direktør i Ekko. Ekko er ikke medlem af en konceptkæde eller indkøbsforening. Vidnet var i 1990 til 1996 ansat i Elbodan. Han drev samtidig Hvidevareland Erhverv A/S, nu Ekko. Da han var ansat i Elbodan, kunne han ikke samtidig være medlem af El-

bodan. Han indgik på vegne Ekko et samarbejde med Kurt Jensen fra Hvidevareland A/S. Hvidevareland A/S var medlem af Elbodan, og selskabet købte hårde hvidevarer gennem Elbodan. Ekkos køb af hårde hvidevarer gik ligeledes gennem indkøbsforeningen Elbodan der fakturerede til Hvidevareland A/S der herefter fakturerede Ekkos indkøb til Ekko. De varer Ekko bestilte af de sagsøgte, blev leveret direkte til Ekkos kunder der alle er momsregistrerede virksomheder. Hvidevareland A/S fik sine varer leveret til sit lager. Elbodan udbetalte bonus til Hvidevareland A/S. Hvidevareland A/S betalte den del af bonussen der stammede fra Ekkos køb gennem Hvidevareland A/S, til Ekko.

Elbodan forhandlede aftaler med leverandørerne om bonus og markedsføring. Vidnet deltog ikke i forhandlingerne mellem Kurt Jensen fra Hvidevareland A/S og Elbodan i de år vidnet var ansat i Elbodan.

De sagsøgte pålagde i årene 1998 og 1999 Ekko et omkostningsgebyr på 100 kr. pr. leveret enhed. Det skete i modsætning til de af de sagsøgte kunder der var medlem af en forhandlerkæde. Ekko har været nødsaget til selv at afholde denne udgift idet Ekko på ingen måde er markedsledende. Ekkos markedsandel udgør mindre end 2 %. Ekko havde på grund af den store konkurrence på markedet ikke mulighed for at viderefakturere udgiften til kunderne. I dag pålægges Ekko ikke et fast omkostningstillæg, men betaler for fragten. Betalingen for fragt er ens for alle de sagsøgte kunder. Leveringen finder sted på ganske samme måde som før Konkurrencerådets afgørelse.

Henning Dahl har forklaret at han var administrerende direktør i Asko Vølund Hvidevarer A/S fra 1. maj 1989 til 1. maj 2001. Asko Vølund havde i den periode omkring 2,8 % af markedet for store hårde hvidevarer.

Asko Vølund havde en samarbejdsaftale med Logistica der forestod transporten af Asko Vølunds varer til kunderne. Asko Vølund forhandlede årligt en kontrakt med Logistica om den pris Asko Vølund skulle betale Logistica for transporten. Asko Vølund afregnede direkte med Logistica for transporten.

Elbodan er den største kæde i Danmark inden for hårde hvidevarer. Asko Vølund og Elbodan havde aftalt bestemmelser der regulerede prisen for transporten af varerne.

Asko Vølund har gennem tiderne haft forskellige priser for hvad kunderne skulle betale for transporten af de købte varer. I 1997 strammede brancheforeningen op på branchens forskellige priser på fragt, og der blev indført ensartede regler for hvorledes transporten skulle afregnes.

I tilfælde hvor en kunde der var medlem af Elbodan, bestilte varer hos Asko Vølund, blev varen leveret til kundens lager eller forretningsadresse, og fakturaen blev sendt til Elbodan der viderefakturerede til kunden. I sådanne tilfælde skulle kunden ikke betale omkostningstillæg. Tillægget skulle betales hvis varen skulle leveres til en anden adresse end kundens faste forretningsadresse eller lager. Asko Vølund gik ind for at kunderne skulle betale mere end det der blev resultatet af brancheforeningens opstramning, men da konkurrenterne ikke ville være med til mere end 100 kr. i omkostningstillæg, måtte Asko Vølund følge konkurrenternes politik. Asko Vølund krævede herefter 100 kr. i omkostningstillæg i de tilfælde hvor varerne skulle leveres til en anden adresse end kundens faste forretningsadresse eller lager. Omkostningstillægget dækkede ikke Asko Vølunds faktiske udgifter ved disse transporter.

Herefter kom sagen i Konkurrencerådet der afgjorde at omkostningstillægget var i strid med konkurrenceloven. I månederne efter Konkurrencerådets afgørelse rettede Asko Vølund sine priser til. Vølund opkræver fortsat et omkostningstillæg ved levering til anden adresse end virksomhedens faste adresse eller lager. Virksomheder skal betale 100 kr. i omkostningstillæg, og private kunder skal betale 200 kr. i omkostningstillæg. Baggrunden for at omkostningstillægget er højere for private, er at private oftere ikke er hjemme hvorfor der skal køres flere gange før varen kan leveres. Ingen har protesteret over disse omkostningstillæg.

Ekko var ikke medlem af Elbodan. Vidnet er bekendt med at Ekko købte varer af Asko Vølund gennem Hvidevareland A/S der var medlem af Elbodan.

Alex Bangsgaard har forklaret at han var salgschef i Gram fra 1973 til 1998 hvor han gik på pension. De detailhandlende er stort set alle medlem af en kæde der tillige fungerer som en indkøbsforening. Der er mellem 10 og 12 indkøbsforeninger i Danmark. Elbodan der har en betydelig omsætning, er en af disse indkøbskæder. Vidnet deltog under sin ansættelse hos Gram sammen med markedstingschefen i de årlige forhandlinger med indkøbsforeningerne om størrelsen af bonussen. Priserne lå fast

og var således ikke til forhandling. Det er omsætningens størrelse der er afgørende for hvilken bonus der kan opnås. Gram indgik udelukkende bonusaftaler med kæder.

Grams kunder skulle ikke betale for fragt i tilfælde hvor varerne skulle leveres til kundens adresse eller lager. I de tilfælde hvor varerne skulle leveres til en anden adresse end kundens faste adresse eller lager, pålagde Gram kunden et omkostningstillæg. Omkostningstillægget var i 1998 og 1999 100 kr. pr. enhed. Omkostningstillægget var ens for alle kunder. Omkostningstillæggene afspejlede Grams reelle udgifter til DSB der på vegne Gram forestod transporten til afvigende adresser. Gram havde udelukkende momsregistrerede kunder. Det skete ganske få gange at en af Grams kunder skulle have leveret varer til en privat adresse. Det gav altid nogle ekstraomkostninger at levere til private adresser, og Gram havde takster for levering til private adresser, men vidnet erindrer ikke nærmere om disse takster.

Arne Kay har forklaret at han i 1968 blev salgschef hos Blomberg hvilket han var frem til 2000 hvor han blev pensioneret. 80 % af Blombergs salg var til kunder der var medlem af konceptkæder. Foreningen Elbodan stod i 1998 og 1999 for omkring 10 % af Blombergs omsætning.

Vidnet forhandlede samhandelsbetingelserne med Blombergs kunder som fortrinsvis var forhandlerkæder. Blomberg har altid haft et omkostningstillæg for levering til private kunder.

Ved levering til erhvervsdrivende afhæng af eventuelt tillæg af hvad parterne havde forhandlet sig frem til. Hvidevareland A/S der var medlem af Elkøb og indkøbsforeningen Elbodan, bestilte varer direkte hos Blomberg. Fakturaen blev sendt til Elbodan der viderefakturerede til Hvidevareland A/S. Hvidevareland A/S blev ikke pålagt noget omkostningstillæg hvis varerne skulle leveres til virksomhedens lager. Hvis der skulle leveres til andre adresser, blev Hvidevareland A/S pålagt et omkostningstillæg. Det skyldes at det er dyrere at levere til forskellige adresser. Det var almindeligt kendt i branchen at Ekkos køb af hårde hvidevarer hos de sagsøgte foregik gennem Hvidevareland A/S der var medlem af Elkøb og Elbodan.

Vidnet er bekendt med Konkurrencerådets afgørelse. Efter afgørelsen lavede Blomberg en kalkulation der afveg en smule fra de tidligere beregninger af omkostninger-

ne. Blomberg fastsatte herefter et nyt omkostningsgebyr ud fra den ændrede kalkulation. Det nye gebyr blev meddelt kunder og så vidt vidnet erindrer også Konkurrencerådet.

Procedure

Sagsøgeren har gjort gældende at de sagsøgte ved en samordnet praksis i strid med konkurrenceloven har opkrævet Ekko et omkostningstillæg på 100 kr. pr. leveret enhed. Tillægget der ikke var omkostningsbestemt, blev opkrævet i strid med konkurrenceloven idet sagsøgeren alene blev pålagt omkostningstillægget fordi sagsøgeren ikke var medlem af en forhandlerkæde. De af de sagsøgte kunder der var medlem af en forhandlerkæde blev ikke opkrævet beløbet. De sagsøgte gjorde ved den samordnede praksis i strid med konkurrenceloven forskel på kunder i detaileddet. Det er fastslået af Konkurrencerådet. De sagsøgte har ved den uretmæssige opkrævning af omkostningstillægget handlet ansvarspådragende, og sagsøgeren er derfor berettiget til erstatning efter dansk rets almindelige regler om erstatning uden for kontrakt.

Sagsøgeren har lidt et tab svarende til de opkrævede omkostningstillæg således som opgjort af sagsøgeren. Sagsøgeren har ikke overført tillægget til sine kunder. Det havde Ekko ikke mulighed for på grund af den hårde konkurrence.

Sagsøgeren bestilte varer direkte af de sagsøgte der leverede til sagsøgerens kunder. Der er således et retsforhold mellem sagsøgeren og de sagsøgte. Elbodan var ikke kunde i relation til de sagsøgte. Hertil kommer at de sagsøgte ikke lovligt kunne aftale et sådant omkostningstillæg med Elbodan.

Det er uden betydning at de sagsøgte har sendt fakturaerne på de af sagsøgeren bestilte varer til Elbodan der viderefakturerede til Hvidevareland A/S der viderefakturerede til Ekko. Elbodan og Hvidevareland A/S har alene foretaget en gennemfakturering. De sagsøgte var bekendt med at sagsøgeren var den egentlige aftager af deres varer, og den der kom til at betale for det ulovlige tillæg.

De sagsøgte har gjort gældende at sagsøgeren ikke har noget krav mod de sagsøgte. De sagsøgte har indgået samarbejdsaftale med Elbodan. Sagsøgeren har ikke indgået

købsaftaler med de sagsøgte. De sagsøgte fakturerede produkterne til Elbodan til de priser og leveringsbetingelser de sagsøgte og Elbodan havde aftalt. Det opkrævede omkostningstillæg var aftalt med Elbodan. Sagsøgeren er ikke og har ikke været medlem af Elbodan. Sagsøgeren havde et samarbejde med Hvidevareland A/S der er medlem af Elbodan. De sagsøgte sendte fakturaerne til Elbodan der viderefakturerede beløbene til Hvidevareland A/S. De sagsøgte har således ikke et retsforhold til sagsøgeren.

Sagsøgeren opnåede gennem Hvidevareland A/S's medlemskab af Elbodan samme priser og rabatter som Hvidevareland A/S kunne opnå i kraft af sit medlemskab hos Elbodan. Sagsøgeren har herudover gennem Hvidevareland A/S fået bonus af det opkrævede omkostningstillæg. Det er ikke godtgjort at sagsøgeren ikke har viderefaktureret omkostningstillægget til sine kunder. Sagsøgeren har på ingen måde dokumenteret at de sagsøgte har påført sagsøgeren et tab.

Det fakturerede omkostningstillæg er ikke omfattet af Konkurrencerådets afgørelse af 27. oktober 1999 idet omkostningstillægget er bestemt af de faktiske omkostninger som de sagsøgte har haft ved levering til forskellige adresser. Tillægget pålægges alle de sagsøgtes kunder der ønsker varer leveret til anden adresse end kundernes faste adresse. Dette gælder uanset om kunderne er medlemmer af en kæde eller ikke. Konkurrencerådets afgørelse kan således på ingen måde føre til en domfældelse i denne sag.

Retten bemærkninger

Retten lægger efter bevisførelsen til grund at sagsøgeren bestilte varerne direkte hos de sagsøgte, og at de sagsøgte var bekendt med at Ekko var den egentlige køber uagtet at salget skete til Hvidevareland A/S gennem Elbodan. Et krav fra sagsøgeren om erstatning for retsstridige overpriser kan derfor rettes mod de sagsøgte.

Det er ubestridt at sagsøgeren er blevet opkrævet et omkostningstillæg på 100 kr. pr. leveret enhed af de sagsøgtes varer. Efter bevisførelsen er det godtgjort at de sagsøgte efter en samordnet praksis alene har opkrævet omkostningstillægget af momsregistrerede kunder der ikke deltog i et kædesamarbejde. Da det ikke er godtgjort at tillægget afspejler de sagsøgtes omkostninger, og da tillægget efter en samordnet prak-

sis alene er pålagt kunder der ikke var medlem af en kæde, er de sagsøgte tillæg som anført af Konkurrencerådet i strid med konkurrenceloven. Da de sagsøgte har handlet ansvarspådragende ved uretmæssigt at have opkrævet sagsøgeren tillægget på 100 kr. pr. leveret enhed, skal de erstatte sagsøgerens tab som følge af deres opkrævning af tillægget.

Sagsøgeren har godtgjort at omkostningstillægget ikke er væltet over på sagsøgerens kunder. Retten lægger ved fastsættelsen af erstatningsbeløbene sagsøgerens tabsopgørelser til grund idet retten ser bort fra at sagsøgeren har modtaget bonus af omkostningstillægget da størrelsen af bonussen, der er de sagsøgte bekendt, må antages at være beskeden.

Thi kendes for ret

Brandt Group Norden A/S (Blomberg a/s) skal inden 14 dage betale 107.615 kr. med tillæg af procesrente fra den 9. februar 2001 og 16.000 kr. i sagsomkostninger til Ekko A/S.

AM Hvidevarer A/S (tidligere Askø Vølund Hvidevarer A/S) skal inden 14 dage betale 66.885 kr. med tillæg af procesrente fra den 9. februar 2001 og 10.000 kr. i sagsomkostninger til Ekko A/S.

Gram A/S skal inden 14 dage betale 61.235 kr. med tillæg af procesrente fra den 9. februar 2001 og 9.000 kr. i sagsomkostninger til Ekko A/S.

Jens Feilberg

Klaus Stampe Tønnes Pedersen

Allan Suhrke

**Udskriftens rigtighed bekræftes. Sø- & Handelsrettens kontor, den
P.j.v.**