



Udskrift af dombogen

DOM

Afsagt den 17. november 2008 i sag nr. BS 1-161/2007:

T.W. Autodele ApS (Forlaget Mercy ApS)
Vedøvej 16
8560 Kolind
mod
Skandinavisk Motor Co. A/S
Skoda
Park Alle 355
2605 Brøndby

Per Randløv Petersen og Helle Brasch har medvirket som sagkyndige dommere i denne sag.

Sagens baggrund og parternes påstande

Sagen vedrører sagsøger T.W. Autodele ApS's (TWA) erstatningskrav som følge af sagsøgte Skandinavisk Motor Co. A/S's (SMC) misbrug af dominerende stilling på markedet for reservedele til biler af mærket Skoda. TWA er konkurrent til SMC.

Sagsøgerens påstand er betaling af 1.502.548 kr. med tillæg af procesrente af 517.397 kr. fra den 31. december 2002, af 663.559 kr. fra den 31. december 2003 og af 321.592 kr. fra den 31. december 2004 til betaling sker.

Sagsøgte påstand er frifindelse, subsidiært betaling af et efter rettens skøn fastsat mindre beløb med tillæg af procesrente fra sagens anlæg.

Oplysningerne i sagen

På baggrund af en klage fra Tage Winther fastslog Konkurrencerådet den 31. august 2005, at Pradan Auto Import A/S (nu Skandinavisk Motor Co. A/S) i perioden 1. januar 2002 til 17. september 2004 i strid med konkurrencelovens § 11 ved anvendelsen af en loyalitetsrabat med det formål at holde konkurrenter ude af markedet har misbrugt sin dominerende stilling på det danske marked for originale reservedele til biler af mærket Skoda.

Konklusionen af Konkurrencerådets afgørelse er sålydende:

"Pradan har en meget stærk, dominerende stilling på det relevante marked. Dels i kraft af deres markedsandel, dels i kraft af deres samhandelsforhold og status som autorisationsgiver til en meget stor del af deres potentielle kunder.

Pradan har udviklet og opereret et rabatsystem, som har haft til formål at fastholde deres markedsandel og dermed holde evt. konkurrenter ude af markedet.

Rabatsystemet er købsmålsbestemt og er baseret på Pradans årlige salg af reservedele fordelt på antallet af indregistrerede Skoda-biler i Danmark gennem de seneste fem år. Her er de solgte reservedelskvoter fordelt på de enkelte reparatører. Rabatsystemet præmierer herefter de reparatører, der indkøber en sådan mængde, at Pradans stilling på markedet fastholdes. De reparatører, der ikke indkøber en sådan mængde, skal øge deres indkøb året efter, for at kvalificere sig til rabatten.

Opnås købsmålet, belønnes man udover købsmålsrabatten med muligheden for "ekstrarabat" og "merkøbsrabat". Disse rabatter er ikke i sig selv ulovlige, men deres betydning for loyalitetsvirkningen af den ulovlige købsmålsrabat, skal medtages i vurderingen.

Den samlede rabat, som købsmålets opnåelse og evt. ekstrarabat og merkøbsrabat udløser, er af en sådan størrelse, at det ikke er realistisk for konkurrenter at kunne konkurrere på marginalkøb. En helt ny markedsaktør skal således med det samme overtage hele salget. Det er ikke realistisk på et normalt marked - og slet ikke på et marked hvor aftagerne er så bundet til konkurrenten som tilfældet er med autoriserede reparatører og bilimportører. At overtage hele salget umuliggøres yderligere af, at reparatørerne er forpligtede til at indkøbe reservedele fra importøren til brug ved reparationer dækket af garanti, gratis service og tilbagekaldelser.

Pradans rabatsystem har således haft til formål at fastholde Pradans markedsandel, og holde nye aktører ude af markedet.

Det kan konkluderes, at Pradan Auto Import A/S (nu Skandinavisk Motor Co. A/S) har misbrugt selskabets dominerende stilling, jf. konkurrencelovens § 11, på markedet for originale Skoda-reservedele ved anvendelse af en række ikke-omkostningsbetingede rabatformer. Misbrugets formål har været at fastholde Pradan Auto Import A/S' meget store, dominerende markedsandel, ved at lukke for tilgangen til markedet for alternative reservedelsleverandører."

Konkurrencerådets afgørelse er ikke rettidigt indbragt for Konkurrenceankenævnet. I forbindelse med en prøvelse af spørgsmålet om henvisning til Sø- og Handelsretten har Østre Landsret ved kendelse af 4. januar 2007 fastslået, at Konkurrencerådets afgørelse af 31. august 2005 er endelig, således at domstolene ikke i forbindelse med erstatningssøgsmålet kan efterprøve denne afgørelse.

Den 21. maj 2007 meddelte Statsadvokaturen for særlig økonomisk kriminalitet, at efterforskningen mod Skandinavisk Motor Co. ApS indstilles i medfør af retsplejelovens § 749, stk. 2, idet der ikke er rimelig formodning om, at et strafbart forhold, som forfølges af det offentlige, er begået, jf. retsplejelovens § 742, stk. 2.

Ved påkravsskrivelse af 6. juli 2006 gjorde sagsøger et erstatningskrav gæl-

dende mod sagsøgte for tab af mistet omsætning som følge af konkurrence-
lovsovertrædelsen.

Sagsøger har opgjort sit tab således:

Det samlede marked i perioden pr. år (baseret på Konkurrencerådets
opgørelse for 2003): 65.886.141 kr. For perioden 1.1.2004-
17.9.2004: 52.159.862 kr.

Sagsøgtes markedsandel heraf (baseret på Konkurrencerådets opgørel-
se til 77,4 pct. for 2003): 77 pct.

Sagsøgtes markedsandel, hvis misbruget ikke havde fundet sted
(baseret på sagsøgers skøn): 50 pct.

Sagsøgers faktiske markedsandel i de tre år (baseret på sagsøgers års-
rapporter og Konkurrencerådets opgørelser): 5,03 pct.

Sagsøgers skønnede markedsandel, hvis misbruget ikke havde fundet
sted (baseret på en proportional fordeling mellem de øvrige markeds-
deltagere i forhold til den antagne faktiske markedsandel): 10,93 pct.

Sagsøgers mistede omsætning i misbrugsperioden udgør herefter:
2002: 3.887.282 kr.
2003: 3.887.282 kr.
2004: 3.077.432 kr.

Sagsøgers overskudsgrad i henhold til realiseret salg de pågældende
år, jf. årsrapporter, udgør herefter:
2002: 13,31 pct.
2003: 17,07 pct.
2004: 10,45 pct.

Sagsøgers mistede avance i misbrugsperioden er herefter:
2002: 517.397 kr.
2003: 663.559 kr.
2004: 321.592 kr.
I alt : 1.502.548 kr.

Sagsøgte afviste kravet ved brev af 17. juli 2006.

Der er fremlagt sagsøgers katalog over Skoda-reservedele samt kundelister
for såvel sagsøger som sagsøgte. Endvidere er fremlagt sagsøgers årsrappor-
ter for 2002-2004. Endelig er fremlagt brev af 19. august 2008 fra en kunde
hos sagsøger. Af brevet fremgår, at der hos sagsøger efter kundens opfattelse
var bedre avance og hurtigere levering, end man havde været vant til som
autoriseret leverandør.

Forklaringer

Tage Winther har forklaret bl.a., at han har drevet virksomhed med salg af
reservedele til Skoda siden 1994. Han solgte virksomheden i 2006. Han im-

porterede originale Skoda-reservedele på baggrund af aftaler direkte med producenterne, der leverer til Skoda-fabrikkerne, og han kunne derfor købe og sælge delene mere fordelagtigt end sagsøgte, der skulle betale avance til Skoda-fabrikkerne. Hans kunder var primært Skoda-forhandlere, der ikke længere var autoriserede. Han ville gerne ind på markedet hos de autoriserede forhandlere, og det lykkedes også for så vidt angår en forhandler, J.H. Auto i Valby, der var hans største kunde. Han har oplevet mange hindringer fra sagsøgte, som sad på over 90 pct. af markedet for så vidt angår de autoriserede forhandlere. Sagsøgtes købsmålsrabatter betød en nedgang i hans omsætning og gjorde det umuligt for ham at komme ind på markedet, og han klagede derfor til konkurrencemyndighederne. Omsætningsnedgangen til J.H. Auto var på ca. 400.000 kr. Der var stort set kun ham og sagsøgte på markedet for Skoda-reservedele i Danmark. Han solgte dog også reservedele til andre grossister, bl.a. Mekonomen. Han havde også andre autoriserede forhandlere som kunder, men dem mistede han igen. Han mener, det var, fordi de frygtede, at sagsøgte ville fyre dem. Han mener, sagsøgtes købsmålsrabat var rettet direkte mod ham som den eneste reelle konkurrent. Salg af reservedele var sagsøgtes guldæg. Efter at købsmålsrabatten var ophævet, genvandt han ikke sin omsætning fra før. Han behøvede ikke ligge inde med sjældne varenumre, men han var lagerførende på alle de relevante varenumre, også flere end angivet i det fremlagte katalog. Han leverede også alternative dele fra Kina. I perioden 2001-2002 steg hans omsætning fra salg til de fyrede Skoda-forhandlere, men han gik glip af salg til de autoriserede forhandlere. Han ville have kunnet efterkomme en større efterspørgsel uden øgede omkostninger. Hans priser var 30-60 pct. lavere end sagsøgtes. Han havde flere kunder, end det fremgår af den fremlagte kundeliste, men han ønskede ikke udlevere de autoriserede forhandlere ved at angive dem på hjemmesiden. Hans salg kunne i princippet godt opdeles på autoriserede og uautoriserede kunder, men en sådan er ikke fremlagt. Hans lagerbeholdning havde en værdi på ca. 1,6 mio. kr.

Kim Skovgaard Rasmussen har forklaret bl.a., at han er administrerende direktør i Scandinavisk Motor Co A/S, der i 1999 overtog Pradan Auto Import A/S. SMC importerer bl.a. Skoda og driver også detailsalg. Skoda udgør ca. 15 pct. af virksomhedens samlede omsætning. SMC sælger kun reservedele til autoriserede servicepartnere, der dels selv anvender delene, dels videresælger til private eller uautoriserede værksteder. SMC og servicepartnere er gensidigt afhængige af hinanden. Servicepartnere er forpligtede til at opfylde en række krav, herunder investering i udstyr mv. Omvendt understøtter SMC servicepartnernes salg. SMC har interesse i, at det går godt for servicepartnere, fordi det er dem, der skaber salget. Kun de autoriserede servicepartnere kan udføre garantiarbejde, reklamationsarbejde og tilbagekaldsarbejde. Typisk har de autoriserede værksteder kontakt til bilerne de første 4½-5 år. Herefter er ejerne mindre indstillet på at ofre originale komponenter på bilerne. SMC sælger originale reservedele og i et vist omfang også uoriginale reservedele. SMC må have alle reservedele og må derfor have en stor lagerbeholdning, svarende til ca. 10.000 varenumre til en værdi af

ca. 15 mio. kr. Han mener ikke, det kan passe, at TWA er lagerførende i 4.000 varenumre med en varelagerverdi på kun ca. 1,6 mio. SMC har mange konkurrenter på levering af reservedele. Servicepartnere er forpligtede til at købe 30 pct. af deres forbrug hos SMC som importør. Af de frie leverancer købes en del hos SMC. Resten købes hos FTZ, Mekonomen, i udlandet eller ved direkte salg uden om importøren. Han kan hverken be- eller afkræfte Konkurrencerådets opgørelse af markedet til 65 mio. kr. Det er korrekt, som angivet i Konkurrencerådets afgørelse, at SMCs omsætning af Skoda-reservedele i Danmark i 2003 var ca. 51. mio. kr. SMC tilbyder kunderne en række attraktive servicefordele, bl.a. dag-til-dag-levering, effektiv automatisk lagerstyring via edb, der begrænser kundernes administrations- og lageromkostninger, tilbagekøbsrutiner og produktsikkerhed. SMCs priser har ligget nogenlunde stabilt gennem årene. Servicepartnere køber ca. 80-90 pct. af deres reservedele hos SMC. I dag yder SMC en flad rabat på 4½ pct. Der er ikke længere tale om en købsmålsrabat. Der var ingen ændring i købsmønsteret, da købsmålsrabatten blev ophævet. J.H. Auto er kunde hos SMC. Kundens køb har været konstant, bortset fra et dyk i 2004, der skyldtes et fald i bilsalget. Under perioden med købsmålsrabat ydede SMC samlet en rabat på ca. 6 pct., svarende til ca. 3 mio. kr. pr. år. Den enkelte forhandler kunne opnå en højere rabatprocent, men ikke alle forhandlere nåede deres købsmål.

Statsautoriseret revisor Børge Hove har forklaret bl.a., at han har været revisor for sagsøger. Han har ikke lavet tabsopgørelsen og har ikke verificeret tallene. Ifølge tabsopgørelsen er der foretaget en forholdsmæssig fordeling i forhold til markedsandelen af den skønnede tabte omsætning på 27 pct. Han kan ikke se, om sagsøger burde have haft en større del af de 27 pct. end beregnet. Han mener, det opgjorte tab burde have været ansat højere, idet sagsøgers faste omkostninger til lagerkapacitet, bogholderi og salg ikke ville være steget som følge af en øget omsætning. I stedet for at tage udgangspunkt i nettoavancen ville det derfor have været rigtigere at tage udgangspunkt i bruttoavancen og fratække et beløb på ca. 200.000-300.000 kr. til de faste omkostninger. Da Tage Winther solgte TWA, udgjorde goodwill 95 pct. af prisen. Prisen ville have været større, hvis omsætningen havde været større. Omsætningen for 2005 var 5.150.000 kr. Omsætningen for 2004 var 4.800.000 kr. Omsætningen steg fra den 17. september 2004 til den 31. december 2004 og udgjorde i perioden 1.375.000 kr.

Lars Bøg, Roskilde Bilcenter A/S, har forklaret bl.a., at virksomheden sælger og servicere Skoda-biler primært til private. Virksomheden køber primært reservedele hos SMC. Virksomheden køber hver dag. I alt købes for ca. 1,5 mio. kr. pr. år. Købene hos Pradan skete dengang via telefax, men sker nu via edb på baggrund af automatisk lagerstyring. Virksomheden servicere primært biler de første 3-4 år og kun i mindre omfang ældre biler. Virksomheden køber også hos FTZ og Mekonomen, men primært til andre biler. Han kender TWA og har også foretaget to køb der i 2004, men det blev ikke til mere. Virksomhedens købsmønster har ikke ændret sig på

grund af købsmålsrabatten, eller da denne blev ophævet. Det er bekvemt at handle hos SMC, og leveringssikkerheden er stor. Prisen spiller en rolle, men også sortiment og leveringssikkerhed er vigtig. Virksomheden ønsker ikke at have et stort lager. Virksomheden opnåede sine købsmål i 2 af årene.

Jens Iversen, Næstved Autocenter A/S, har forklaret bl.a., at virksomheden driver salg af og værksted for Skoda. Værkstedsdelen udgør en væsentlig del af omsætningen. Virksomheden køber en del reservedele hos SMC, men køber også hos lokale grossister, herunder FTZ og Mekonomen. FTZ er placeret i nærområdet og handler også hos dem. Virksomheden har fået mailingliste fra TWA, men har ikke handlet der. Virksomheden har aldrig fået besøg fra TWA. Prisen er ikke eneafgørende. Det er også vigtigt at kunne have tiltro til, at leverandøren bliver på markedet bl.a. af hensyn til produktansvaret. SMC foretager også natlevering. Det kan ikke betale sig at shoppe rundt mellem leverandørerne. Han skifter ikke leverandør, fordi han modtager en mailingliste. Virksomheden har en prismæssigt god aftale med SMC, der også leverer alternative dele. Indkøbsmønstret har ikke ændret sig de senere år. I årene 2002-2004 handlede virksomheden hos Pradan og nåede sine købsmål.

Parternes synspunkter

Parterne har i det væsentlige procederet i overensstemmelse med anbringenderne i deres påstandsdokumenter, som er gentaget og uddybet under hovedforhandlingen.

Sagsøger har navnlig gjort følgende gældende:

Sagsøgtes markedsadfærd var i strid med konkurrenceloven, idet sagsøgtes rabatsystem udgjorde et ulovligt misbrug af sagsøgtes dominerende stilling. Konkurrencerådet har fastslået, at sagsøgtes markedsadfærd var ulovlig. Afgørelsen er endelig og skal lægges uprøvet til grund under denne sag.

En konstateret overtrædelse af konkurrenceloven udgør en erstatningspligt-pådragende handling og dermed et tilstrækkeligt ansvarsgrundlag, idet overtrædelse af konkurrencereglerne udgør en overtrædelse af en offentligretlig forskrift og dermed en culpøs handling. Det af sagsøgte anvendte rabatsystem havde et culpøst formål, idet formålet var at holde konkurrenterne - heriblandt sagsøger - ude af markedet. EF-domstolen har anført, at selve den omstændighed, at der er begået en overtrædelse af fællesskabsretten, kan være tilstrækkelig til at bevise, at der foreligger en tilstrækkelig kvalificeret overtrædelse, og den danske konkurrencelov skal anvendes i overensstemmelse med de EU-retlige konkurrenceregler. Der er ikke helt ekstraordinære omstændigheder til stede i denne sag, som kan begrunde, at en lovovertrædelse ikke er erstatningspådragende handling.

Sagsøgtes ulovlige markedsadfærd har holdt de øvrige markedsdeltagere

delvist ude af markedet, hvorfor kravet om årsagssammenhæng dermed er opfyldt. Det var stort set umuligt for konkurrenterne - heriblandt sagsøger - at komme til at levere til køberne, selvom fx sagsøger var billigere end sagsøgte uden rabatten for identiske produkter. Rabatten havde til formål at sikre, at køberne dækkede hele eller langt størstedelen af deres indkøbsbehov hos sagsøgte, og at den konkurrenceudsatte del af markedet dermed blev afsluttet.

Det var sagsøgtes hensigt med sin adfærd at holde de andre konkurrenter - heriblandt sagsøger - ude af markedet, hvorfor kravet om adækvans dermed er opfyldt.

Sagsøger har som følge af sagsøgtes ulovlige adfærd lidt et økonomisk tab, der på baggrund af et forsigtigt skøn kan opgøres til 1.502.548 kr. Idet sagsøgers omsætning i al væsentlighed udgør salg af reservedele, kan sagsøgers samlede overskudsgrad anvendes ved erstatningsopgørelsen i stedet for en decideret omkostningsallokering. Sagsøgers omkostninger ville ikke have været tilsvarende større. Der tages ved erstatningsopgørelsen ikke hensyn til, at sagsøgtes overskudsgrad formentligt ville have været større i fravær af sagsøgtes markedsmisbrug. Der tages ved erstatningsopgørelsen heller ikke hensyn til følgetab i form af mindre værdi af virksomheden o.lign.

Erstatningskravet skal som følge af dets beskaffenhed i medfør af rentelovens § 8, stk. 2, jf. § 3, stk. 5, tillægges renter i overensstemmelse med sagsøgers påstand, idet særlige forhold begrundet dette, jf. U.2005.2171H, og den anvendte opgørelsesmåde på ingen måde er ugunstig for sagsøgte.

Sagsøgte har navnlig gjort følgende gældende:

Ansvarsgrundlag

SMCs påståede overtrædelse af konkurrenceloven udgør ikke en så kvalificeret overtrædelse, at Konkurrencerådets afgørelse i sig selv skulle udgøre det tilstrækkelige ansvarsgrundlag for det af TWA påståede erstatningskrav. Hertil måtte i hvert fald kræves en påvisning af, at SMC subjektivt havde tilstræbt en ekskluderende virkning målrettet mod at fratage TWA en omsætning eller med rimelighed have forudset en sådan virkning. SMCs forhandlere og reparatører ville selv uden rabatten fortsat have købt størstedelen af deres reservedele fra SMC. Rabatten havde til formål at belønne reparatører, hvis indkøb var stabile, idet det af omkostningsmæssige grunde var i SMCs interesse, at salget af reservedele forblev stabilt. Sædvanlige, omkostningsrelaterede rabatformer er ikke retsstridige. At SMC med rimelighed betragtede sin rabatform som lovlig, støttes da også afgørende af, at SØK ikke har fundet anledning til at tiltale SMC for overtrædelse af loven. SMCs påståede overtrædelse af konkurrenceloven er ikke af en sådan grovhed, at der skulle være anledning til at lempe beviskravene til de øvrige erstatningsbetingelser.

Beskyttet interesse

TWA er ikke beskyttelsesobjekt i relation til Konkurrencelovgivningen, idet der ingen som helst offentlig interesse er i at beskytte konkurrenternes, herunder TWAs, indtjening som sådan. SMCs rabatordning sænkede priserne for SMCs kunder og dermed i sidste instans forbrugerne. Der er ingen offentlig interesse i, at SMC generelt undlader at yde rabat til sine kunder og dermed kræver højere priser.

Konkurrencestyrelsens afgørelse er ikke alene begrundet med en påstået ekskluderende virkning, men tillige med at SMC har overtrådt konkurrenceloven ved at diskriminere mellem sine egne kunder. I det omfang der forligger en overtrædelse begrundet i dette forhold, kan en evt. skadevirkning ikke være relevant for TWA.

Kausalitet og adækvans

Der er ikke dokumenteret nogen årsagsforbindelse mellem SMCs rabatordning og det af TWA påståede tab. I relation til et erstatningskrav i denne sag kræves dokumentation for den konkret afskærmende effekt. Det kan ikke på baggrund af Konkurrencerådets afgørelse konkluderes, at sagsøgtes adfærd nødvendigvis har medført, at sagsøgte på ulovlig vis har holdt TWA og de øvrige konkurrenter ude fra en væsentlig del af markedet, eller lægges til grund, at den konkurrencebegrænsende hensigt også har haft de ønskede konsekvenser i markedet. TWA må på selvstændigt grundlag dokumentere årsagsforbindelse, og dette er ikke sket.

Der er en så væsentlig forskel på parternes forretningsform og kundeunderlag, at der ikke er nogen rimelig grund til at antage, at anvendelse af den omstridte rabatordning i perioden 2002-2004 medførte, at TWA blev udelukket fra leverancer, der uden rabatten måtte antages at have fundet sted i denne periode. Kundernes bevæggrunde til at foretrække indkøb af reservedele hos SMC frem for hos TWA var ikke knyttet til rabatordningen, men til en række andre forhold, herunder SMCs integrerede bestillings- og lagerstyringssystem, lagerføring af et komplet program af reservedele, dag-til-dag levering, rådgivning mv.

Bevis for kausalitet måtte baseres på en fuldstændig og rimeligt dokumenteret beskrivelse af TWAs forretning før, under og efter den nævnte periode. En sådan komparativ beskrivelse mangler, og TWA har - trods opfordring - end ikke fremlagt regnskaber for perioden før og efter den omstridte rabatordning, der kunne indicere, at rabatten medførte et fald i TWAs omsætning. At SMCs andel af markedet for salg af originale reservedele uden anvendelse af den omstridte rabat ville være faldet fra 77 % til 50 % er grebet ud af luften. Havde der været kausalitet, ville TWAs omsætning ceteris paribus have været omkring 3,9 mio. kr. højere både i årene før og efter rabatordningen. TWA har intet anført, der dokumenterer en sådan omsætningsændring.

Den valgte opgørelsesform for tab er helt spekulativ. TWAs anbringende om, at SMCs andel af markedet for originale reservedele uden anvendelse af den omstridte rabat ville være faldet fra 77 pct. til 50 pct. bygger på en forudsætning om, at de uafhængige leverandører uden rabatten ville have overtaget en markedsandel, der svarer til 35 pct. af SMCs salg af reservedele til de autoriserede forhandlere og reparatører og - da en del salg er bundet - en endnu større andel af det ikke bundne salg. En nærmere beregning vil vise at forudsætningen svarer til, at de autoriserede forhandlede skulle beslutte sig for at lægge over halvdelen af deres køb hos alternative leverandører. Det er udokumenteret og direkte usandsynligt, at de uafhængige leverandører, inklusiv TWA, skulle kunne have overtaget en så stor andel af SMCs salg, blot fordi SMC ikke havde ydet den omstridte rabat på gennemsnitligt 6-7 pct.

Retten's begrundelse og afgørelse

Sagsøgers opgørelse af sit tab som følge af sagsøgtes misbrug af dominerende stilling på markedet for originale Skoda reservedele i Danmark er baseret på en antagelse om, at sagsøgtes markedsandel uden misbruget ville være faldet fra 77 pct. til 50 pct., og at en forholdsmæssig del af den tabte markedsandel ville være tilfaldet sagsøger.

Sagsøgers opgørelse af tabet er ikke underbygget. Der foreligger hverken faktiske data eller beregninger efter kvalificerede økonomiske beregningsmetoder, der giver holdepunkter for at lægge sagsøgers opgørelse til grund. Der er endvidere ikke faste holdepunkter for at antage, at sagsøgers markedsandel, såfremt misbruget ikke havde fundet sted, ville være steget forholdsmæssigt. Tage Winthers forklaring om, at han kunne levere væsentligt billigere end sagsøgte er ikke understøttet af prisoplysninger. Af vidneforklaringerne fra kunderne fremgår desuden, at prisen ikke var eneafgørende i valget af leverandør, men blot indgik som en af flere parametre.

Uanset at beviskravene vedrørende tabet efter sagens omstændigheder måtte være lempelige, findes det således ikke godtgjort, at der er lidt et tab. Allerede af denne grund bliver sagsøgte at frifinde.

For så vidt angår fastsættelsen af sagens omkostninger, der vedrører udgiften til advokatbistand, har retten lagt vægt på sagens genstand, karakter og udfald. Hovedforhandlingen har strakt sig over 1½ dag.


Thi kendes for ret:

Sagsøgte Skandinavisk Motor Co. A/S frifindes.

I sagsomkostninger skal sagsøger T.W. Autodele (Forlaget Mercy ApS) inden 14 dage betale 75.000 kr. til sagsøgte.

Birgitte Grønberg Juul
dommer

Udskriftens rigtighed bekræftes.
Retten i Glostrup, den 17. november 2008.


Bente Pensbak, kontorfuldmægtig