

- PBA

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

---

**DOM**

Afsagt den 12. juni 2015

H-93-13

Teknolab Laboratuvar  
Cihazlari San ve. Tic A.S  
(advokat John Kahlke)  
mod  
BK Medical ApS  
(advokat Jakob Rosing)

**Sagens baggrund og påstande**

Sagen er anlagt den 28. oktober 2013 og drejer sig om, hvorvidt parterne har økonomiske krav mod hinanden som følge af ophøret af en eneforhandleraftale, hvorefter Teknolab Laboratuvar Cihazlari San ve. Tic A.S (herefter Teknolab) har været eneforhandler i Tyrkiet af ultralydsscannere for BK Medical ApS (herefter BK Medical).

Teknolab har nedlagt påstand om, at BK Medical til Teknolab skal betale 345.005,72 EUR, subsidiært et lavere beløb efter Sø- og Handelsrettens skøn med sædvanlig procesrente principalt fra 2. oktober 2013, subsidiært fra sagens anlæg.

BK Medical har påstået frifindelse over for Teknolabs betalingspåstand.

BK Medical har desuden nedlagt selvstændig påstand om, at Teknolab skal betale 691.144 EUR til BK Medical med tillæg af sædvanlig procesrente fra den 16. december 2013.

Teknolab har over for BK Medicals selvstændige påstand påstået frifindelse, subsidiært frifindelse mod betaling af et lavere beløb end 691.144 EUR efter Sø- og Handelsrettens skøn.

## **Oplysninger i sagen**

### Parterne og deres tidlige samarbejde

Teknolab, der er hjemmehørende i Tyrkiet, var gennem en længere årrække eneforhandler i Tyrkiet for BK Medicals, som fremstiller ultralydsprodukter, der blandt andet anvendes i sundhedssektoren. Der er i sagen fremlagt en prislister fra 2009, hvorefter fremgår, at BK Medicals udbyder mere end 200 forskellige produkter.

Den 1. november 2010 var der et møde mellem Teknolab, der var repræsenteret ved selskabets direktør Serdar Kisadere, og BK Medical, der var repræsenteret ved deres område ansvarlige Michael Simonsen. Det fremgår af mødereferatet, at Michael Simonsen på mødet informerede Teknolab om, at parternes eneforhandleraftale var ophørt i juli 2010. Teknolab ville ikke kommentere på, hvorvidt eneforhandleraftalen var gyldigt ophørt. BK Medical havde været i kontakt med andre distributører i Tyrkiet for at undersøge virksomhedens muligheder for at øge deres salg i området. Kontakten til andre distributører var blandt andet begrundet i Teknolabs manglende salg og forretningsplan. På mødet havde Michael Simonsen endvidere påpeget, at Teknolabs autorisation til at agere som eneforhandler for BK Medical i Tyrkiet var udløbet.

Den 3. november 2010 gjorde Sedar Kisadere opmærksom, at Teknolab var overrasket over, at BK Medicals havde taget kontakt til andre distributører i Tyrkiet. Deres autorisation til at agere som eneforhandler for BK Medical i Tyrkiet udløb først den 31. december 2011. Endvidere tilføjede han til referatet fra mødet den 1. november 2010, at Teknolab ikke havde kendskab til, at eneforhandleraftalen var ophørt.

Den 30. november 2010 påpegede Teknolab, at der efter deres opfattelse ikke var grundlag for at BK Medicals tog kontakt til andre distributører, og at det var skadeligt for tilliden mellem parterne.

Den 22. december 2010 fremsendte BK Medical til Teknolab et udkast til en ny eneforhandleraftale med en varighed på 2½ år. Det fremgår af fremsendelsesmailen, at udkastet indeholdt krav til Teknolabs minimumskøb. Kravene var fast med udgangspunkt i Teknolabs forretningsplan, og var efter BK Medicals opfattelse realistiske. Den 15. februar 2011 fremsatte Teknolab indsigelser mod minimumskravene.

#### Eneforhandleraftalen af 31. marts 2011

De økonomiske krav, der er rejst i denne sag, vedrører ophøret af en eneforhandleraftale, som parterne indgik den 31. marts 2011.

Den 31. marts 2011 underskrev parterne en "Distributor Contract", som parterne er enige om er en eneforhandleraftale. Eneforhandleraftalen var gældende fra underskriftstidspunktet til den 31. juli 2013 og erstattede alle tidligere aftaler, der havde været mellem parterne, jf. aftalens § 24.

Ifølge aftalens § 6 blev Teknolab distributør med eneret til at sælge BK Medicals produkter i eget navn i Tyrkiet. Det fremgår af aftalens § 7, at BK Medical kunne ændre deres "transfer prices" som var prisen de solgte deres varer til BK Medical til, med 60 dages varsel. Salgs- og leveringsbetingelserne var i henhold til aftalens § 9 nærmere reguleret i appendiks 4 til afta-

len, hvorefter Teknolab senest 60 dage fra fakturadato skulle betale produkter købt hos BK Medical. Der kunne maksimalt ydes kredit på 40.000 EUR, jf. aftalens § 10, jf. aftalens bilag 5.

Det følger af aftalens § 11 om "Minimum Purchase Requirement", at de nærmere krav til Teknolabs minimumsindkøb var fastsat i appendiks 6 til aftalen, hvoraf fremgår, at Teknolab i perioden 1. februar 2011 til 30. april 2011 (periode 1) skulle sælge 9 nærmere definerede systemer til en samlet værdi af 190.000 EUR, 1. maj 2011 til 31. juli 2011 (periode 2) 8 nærmere definerede systemer til en samlet værdi af 170.000 EUR, 1. august 2011 til 31. juli 2012 (periode 3) 36 nærmere definerede systemer til en samlet værdi af 769.000 EUR og 1. august 2012 til 31. juli 2013 (periode 4) 40 systemer til en samlet værdi af 876.000 EUR.

I tilfælde af at Teknolab ikke opfyldte disse krav, var BK Medical ifølge aftalens § 12 berettiget til at opsige aftalen skriftligt med 3 måneders opsigelse. I aftalens § 14 var indsat nedenfor gengivet bestemmelse om Teknolabs salg efter kontraktens ophør ("Post Contract Sales"):

*"Orders received by Distributor within 6 months' time of notice of the contract shall be accepted by BK as being performed by distributor, provided that distributor documents that such sales are a direct result of their sales activities, and that BK are informed of these potential sales before expiration of the contract."*

Det fulgte af aftalens § 15, at Teknolab skulle informere BK Medical om, hvem de solgte produkterne til.

#### Den efterfølgende samhandel

Den 8. august 2008 sendte Michael Simonsen en e-mail til Teknolab om et muligt møde i Istanbul i begyndelsen af september 2012, hvor et af punkterne til drøftelse ifølge den medsendte dagsorden var Teknolabs manglende salgresultater og betaling.

Efter mødet anmodede Teknolab ved e-mail af 11. september 2012 BK Medical om at oplyse den bedste pris på nogle nærmere angivne produkter til to konfigurationer.

Den 15. februar 2013 nedsatte BK Medical Teknolabs kreditramme fra 40.000 EUR til 15.000 EUR på grund af gentagne betalingsforsinkelser.

Den 26. april 2013 fremsendte Teknolab en forretningsplan for 2014 til BK Medical.

Ved e-mail af 4. juni 2013 anmodede Teknolab BK Medical om at forny salgssautorisationen, som udløb den 31. juli 2013. Michael Simonsen meddelte samme dag, at han havde videre- sendt anmodningen til den juridiske afdeling.

Efter at parterne havde holdt et møde i Istanbul, sendte BK Medical den 14. juni 2013 et refe- rat af mødet, hvoraf blandt andet fremgår, at Teknolab skulle oplyse BK Medical om deres omsætningspotentiale i Tyrkiet, og at der skulle være et nyt møde mellem parterne i juli 2013. Herudover gjorde BK Medical Teknolab opmærksom på, at det ville være i strid med eneforhandleraftalen, hvis Teknolab indgik eksklusivaftaler med to navngivne distributører, Terason og Pathfinder.

Den 18. juni 2013 fremsendte Teknolab en oversigt over de ordre, de havde i "pipeline" i juni 2013. Der var tale om ordre på 6 forskellige systemer, herunder følgende:

<i>"Colo</i>		
2052	Anorectal Transducer Type 2052	1
ua0671	Transducer collar	1
ua0005	24 Sterile Latex covers (2.6 x 30 cm)	1
ua0638	Disposable Rectosigmoidoscope, short,	1
Price:11568 EURO"		

Den 25. juni 2013 gjorde Teknolab BK Medical opmærksom på, at deres fortsatte prisstignin- ger umuliggjorde parternes samarbejde. Hertil svarede BK Medical, at de gerne ville fortsæt- te samarbejdet med Teknolab, og at det efter deres opfattelse ikke alene var prisen, der var afgørende for de tyrkiske kunders valg af produkter.

Den 22. juli 2013 holdt parterne det aftalte møde. Af referatet fra mødet fremgår, at BK Medi- cal forventede at have fundet en distributør omkring 1. august 2013, og at der ville være ud-

færdiget en aftale med denne inden 9. august 2013. Teknolab havde gjort indsigelse om, at allerede fremsendte salgstal kunne danne grundlag for krav til Teknolabs minimumskøb i en eneforhandleraftale. Teknolab skulle fremsende en opgørelse over deres forventede minimumsomsætning dækkende en 3-årig periode, som kunne anvendes til fastsættelse af krav til minimumskøb i en eneforhandleraftale.

Teknolab udfærdigede på denne baggrund to salgsprognoser. Den ene prognose "System sales ant discount expectation" viste, at de i de kommende tre år forventede at sælge henholdsvis 22, 25 og 31 systemer forudsat, at de kunne opnå en rabat. Den anden "System sales and discount expectation – campaign Case" viste et forventet salg på henholdsvis 34, 39 og 45. Af e-mail af 25. juli 2013 fra BK Medical fremgår, at parterne havde talt om, at det forventede salg skulle reduceres med ca. 20 %. Hvis Teknolab ikke kom med bemærkninger hertil, ville dette blive indholdet i en eneforhandlerkontrakt mellem parterne i tilfælde af, at den skulle fornys.

#### Salg i kontraktperioden

BK Medical har i sit påstandsdokument som opgjort i Teknolabs køb i kontraktperioden sammenholdt med minimumskøbekravene i eneforhandleraftalen som følger:

Time Period	Purchase Commitment	Actual Purchases	Shortfall
1 Feb. 2011 to 30 April 2011	9 systems / € 190.000	4 systems / € 78.291,35	5 systems / (€ 111.708,65)
1 May 2011 to 31 July 2011	8 systems / € 170.000	4 systems / € 154.540	4 systems / (€ 15.460)
1 August 2011 to 31 July 2012	36 systems / € 769.000	4 systems / € 134.699	32 systems / (€ 634.301)
1 August 2012 to 31 July 2013	40 systems / € 876.000	6 systems / € 285.182	34 systems / (€ 590.818)
<b>Total:</b>	93 systems / € 2.005.000	18 systems / € 652.712,35	75 systems / (€ 1.352.287,65)

### Prisstigninger i kontraktperioden

Teknolab har gjort gældende, at BK Medical i kontraktperioden har hævet sine priser med den konsekvens, at Teknolab ikke kunne opfylde sin minimumskøbsforpligtelse i henhold til eneforhandleraftalen. I sit påstandsdokument af 15. januar 2015 har Teknolab på følgende måde redegjort for prisstigninger på BK Medicals produkter på grundlag af fakturaer udstedt af BK Medical i kontraktperioden:

<u>"Produkt</u>	<u>pris 2010</u>	<u>pris 2011</u>	<u>pris 2012</u>	<u>pris 2013</u>
transrectal probe 5-10 MHz	4.046		5.305,00	
linear array transducer 6-18 MHz		3.672,60		5.355,00
laparoscopic transducer MFI		10.071,26		13.056,00
kindney abdominal transducer		3.339,25	4.509,25	4.869,00
biplane & endfire transducer		5.851,40	9.975,00	
anorectal transducer type 2052		6.684,00		11.568,00"

Det er under sagen oplyst, at BK Medical er enig i, at der er udstedt fakturaer til Teknolab på disse beløb, men BK Medical har anført at priserne ikke kan tages som indtægt for generelle prisstigninger, idet der blev givet en konkret pris til de enkelte systemer.

Teknolab har endvidere udarbejdet en oversigt over prisstigninger på forskellige produkter, som blandt andet viser, at produkterne "Anorectal Transducer Type 2052" og Transrectal Biplane Transducer i perioden 2010-2013 steg med henholdsvis 42, 49 og 21 %. Produktet "Linear Array Transducer 6-18 MHz" steg i perioden 2011-2013 med 28, 08 %.

### Ophør af eneforhandleraftalen

Ved e-mail af 9. august 2013 meddelte BK Medical Teknolab, at de havde indgået en eneforhandleraftale med en anden distributør i Tyrkiet, og at eneforhandleraftalen med Teknolab derfor ikke ville blive fornyet.

### Efterfølgende korrespondance

Den 16. august 2013 gjorde Teknolab gældende, at de havde et økonomisk krav for den goodwill, de havde skabt omkring BK Medicals produkter i det tyrkiske marked samt for de aftaler, der måtte blive indgået i august måned. Endvidere ønskede de BK Medicals stillingtagen til, hvorledes de skulle forholde sig med hensyn til garantiforpligtelser og reparationer på allerede leverede produkter.

Den 19. august 2013 afviste BK Medical, at Teknolab havde berettigede krav mod dem.

#### Afskedigelse af medarbejdere

Teknolab har gjort gældende, at de til at sælge og servicere BK Medicals produkter i Tyrkiet havde to ansatte, Oktay Özefer og Mehmet Cemil Günes, som de var nødsaget til at opsiges med virkning fra den 20. september 2013, da eneforhandleraftalen med BK Medical ophørte, og at de ikke havde mulighed for at anvende deres arbejdskraft i opsigelsesperioden. Som dokumentation for deres omkostninger hertil i form af løn og fratrædelsesgodtgørelse har Teknolab fremlagt opgørelse over udbetalingerne. Teknolab har ensidigt indhentet en revisorerklæring, som konkluderer, at opgørelserne er i overensstemmelse med tyrkisk ret.

#### "Post Contract Sales"

Teknolab har fremlagt en salgsprognose (sagens bilag 24) dateret 10. september 2013 for perioden 1. august 2013 til 31. december 2014, som viser en forventet nettoomsætning på i alt 462.602,84 EUR. Blandt de oplyste kunder er en "Prof. Abdullah Zorluoglu Private Clinic".

Den 21. august 2013 fremsendte Teknolab en ordre til BK Medical svarende til ordren, som Teknolab den 18. juni 2012 havde angivet var i "pipeline" til en værdi på i alt 11.568,00 EUR.

Da BK Medical ikke ville opfylde ordren, gjorde Teknolabs advokat ved brev af 27. august 2013 BK Medical opmærksom på, at de ville blive holdt ansvarlige for alle tab, som Teknolab måtte lide som følge af deres misligholdelse af eneforhandleraftalen.



### Erstatningskrav

Efterfølgende var der mellem parterne korrespondance om erstatningskravet, i hvilken forbindelse Teknolab den 2. september 2013 opgjorde sit krav til i alt 383.669 EUR og hvor BK Medical den 9. september 2013 tog forbehold for at gøre modkrav gældende. Der var også mellem parterne forgæves forligsforhandlinger.

### Service- og garantiforpligtelser

Den 23. december 2013 gjorde Teknolab BK Medical opmærksom på, at de modtog henvendelser fra kunder, der havde købt BK Medicals produkter og som forespurgte service og oplæring i brug af produkterne.

### Teknolabs tabsopgørelse

Teknolab har i sit påstandsdokument opgjort sit krav således:

”

	€
Omkostninger til løn under opsigelse og fratrædelsesgodtgørelse til medarbejder Oktay Özefe	16.554,28
Omkostninger til løn under opsigelse af medarbejder Mehmet Cemil Günes	16.554,28
Omkostningerne ved revisorerklæring fra Kadriye Demirer af 21. oktober 2013	
Mistet dækningsbidrag post contract sales	326.897,16
Modregnet sagsøgers gæld til sagsøgte	<u>-15.000,00</u>
<b>Påstandsbetrag €</b>	<b>345.005,72</b>

”

...

Sagsøger har taget forbehold om udstykning af kravet på goodwill-erstatning efter Tyrkisk ret.”

BK Medicals tabsopgørelse

BK Medical har gjort gældende, at Teknolab ifølge eneforhandleraftalen har en minimumskøbsforpligtelse, og at denne er misligholdt. Den af BK Medical som følge heraf nedlagte selvstændige påstand udgør det af selskabet opgjorte krav på manglende dækningsbidrag. Kravet er beregnet på grundlag af et dækningsbidrag på 50 %, og som dokumentation for berettigelsen af denne procentsats har BK Medical fremlagt følgende opgørelse over deres dækningsbidrag for produkter omfattet af eneforhandleraftalen:

Period 1				Period 2			
	Units	COGS		Units	COGS		
Flex Focus 200	3	7,200	21,600	Flex Focus 200	2	7,200	14,400
Flex Focus 400	2	7,200	14,400	Flex Focus 400	2	7,200	14,400
Flex Focus 400 AN	1	7,200	7,200	Flex Focus 400 AN	2	7,200	14,400
Flex Focus 700	1	8,500	8,500	Flex Focus 700	2	8,500	17,000
Pro Focus Ultraview	2	11,000	22,000	Pro Focus Ultraview	0	11,000	0
Trx	12	1,900	22,800	Trx	10	1,900	19,000
<b>Total COGS</b>			<b>96,500</b>	<b>Total COGS</b>			<b>79,200</b>
<b>Purchase requirement</b>			<b>190,000</b>	<b>Purchase requirement</b>			<b>170,000</b>
<b>Expected Gross Margin</b>			<b>93,500</b>	<b>Expected Gross Margin</b>			<b>90,800</b>
<b>GM%</b>			<b>49%</b>	<b>GM%</b>			<b>53%</b>
<b>Purchased</b>			<b>62,091</b>	<b>Purchased</b>			<b>154,540</b>
<b>Realized Gross Margin</b>			<b>7,775</b>	<b>Realized Gross Margin</b>			<b>62,125</b>
<b>GM%</b>			<b>13%</b>	<b>GM%</b>			<b>40%</b>
<b>Lost profit</b>			<b>85,725</b>	<b>Lost profit</b>			<b>28,675</b>

  

Period 3				Period 4			
	Units	COGS		Units	COGS		
Flex Focus 200	10	7,200	72,000	Flex Focus 200	10	7,200	72,000
Flex Focus 400	10	7,200	72,000	Flex Focus 400	12	7,200	86,400
Flex Focus 400 AN	5	7,200	36,000	Flex Focus 400 AN	5	7,200	36,000
Flex Focus 700	4	8,500	34,000	Flex Focus 700	7	8,500	59,500
Pro Focus Ultraview	7	11,000	77,000	Pro Focus Ultraview	6	11,000	66,000
Trx	47	1,900	89,300	Trx	53	1,900	100,700
<b>Total COGS</b>			<b>380,300</b>	<b>Total COGS</b>			<b>420,600</b>
<b>Purchase requirement</b>			<b>769,000</b>	<b>Purchase requirement</b>			<b>876,000</b>
<b>Expected Gross Margin</b>			<b>388,700</b>	<b>Expected Gross Margin</b>			<b>455,400</b>
<b>GM%</b>			<b>51%</b>	<b>GM%</b>			<b>52%</b>
<b>Purchased</b>			<b>134,699</b>	<b>Purchased</b>			<b>285,182</b>
<b>Realized Gross Margin</b>			<b>54,615</b>	<b>Realized Gross Margin</b>			<b>159,733</b>
<b>GM%</b>			<b>41%</b>	<b>GM%</b>			<b>56%</b>
<b>Lost profit</b>			<b>334,085</b>	<b>Lost profit</b>			<b>295,667</b>

<b>Total</b>		
	<b>Units</b>	<b>COGS</b>
Flex Focus 200	25	180,000
Flex Focus 400	26	187,200
Flex Focus 400 AN	13	93,600
Flex Focus 700	14	119,000
Pro Focus Ultraview	15	165,000
Trx	122	231,800
		976,600
<b>Total COGS</b>		976,600
<b>Purchase requirement</b>		<b>2,005,000</b>
<b>Expected Gross Margin</b>		<b>1,028,400</b>
<b>GM%</b>		<b>51%</b>
<b>Purchased</b>		<b>636,512</b>
<b>Realized Gross Margin</b>		<b>284,248</b>
<b>GM%</b>		<b>45%</b>
<b>Lost profit</b>		<b>744,152</b>

BK Medical har oplyst, at oplysningerne er trukket fra deres it-system "Enterprise Resource Planning System". BK Medical har fremlagt en erklæring fra selskabets regnskabschef, som bekræfter, at opgørelserne er "reasonable".

## Forklaringer

Der er i sagen afgivet forklaringer af Jakob Mouridsen, Serdar Kisadere, Michael Simonsen, Cecilia Trojel, Daniel Banemann og Bjørn Skjoldby

Jakob Mouridsen har forklaret, at han var ansat hos BK Medical fra 1992/94 til efteråret 2011, hvor han blev afskediget. Hans sidste stilling hos BK Medical var Vice President Distributor for Nordic Sales. Han var ansvarlig for alle forhandlere, herunder Teknolab, for BK Medical i Tyrkiet i alle sine år hos BK Medical med undtagelse af en periode på 3 år. I begyndelsen var han selv områdeansvarlig for Tyrkiet, men senere ansatte de en "area manager" for Tyrkiet, og i 2008/09 blev Michael Simonsen ansat som "area manager" med ansvar for bl.a. Tyrkiet.

I alle BK Medicals aftaler, hvor der gives eksklusive rettigheder, er der krav til forhandlerne om, at de skal købe en vis mængde hos BK Medical. Kravene i eneforhandleraftalen med Teknolab er dog mere detaljeret end gennemsnitligt. Han var ikke involveret i fastsættelsen af indkøbskravene, som efter hans opfattelse er meget ambitiøse og detaljerede. Kravene var som regel sat højt og ikke altid udtryk for et gensidigt accepteret niveau, men i høj grad fastsat af BK Medical for at give BK Medical mulighed for at opsige aftalerne. BK Medicals ejere

pressede på for, at alle skulle levere mest muligt, men af samtlige BK Medicals forhandlere var der måske kun op til 5 %, der kunne opfylde de fastsatte mængdekrav. Som regel talte de med de forhandlere, der ikke opfyldte kravene, om baggrunden herfor.

Han var uenig i Michael Simonsens indstilling om, at der skulle indgås en ny eneforhandleraftale for Tyrkiet. Han havde en noget anden tilgang til jobbet end Michael Simonsen, der var meget analytisk og ønskede en høj detaljeringsgrad. Han havde selv en mere strategisk og pragmatisk tilgang, hvor han også tog hensyn til kulturelle og markeds-mæssige forskelle.

Serdar Kisadere har forklaret, at han oprindeligt er uddannet biolog og ejer 99,9 % af Teknolab. Teknolab har samarbejdet med BK Medical siden 1990, og bortset fra en periode 1999-2001 samarbejdede parterne helt frem til ophøret af eneforhandleraftalen i august 2013.

I 1990 havde BK Medical ikke et etableret marked i Tyrkiet, men havde udelukkende solgt et produkt til et universitet i 1989. Da samarbejdet mellem parterne ophørte i 2013, havde han solgt BK Medicals produkter til mere end 100 kunder i Tyrkiet, især offentlige myndigheder. BK Medicals produkter specialfremstilles til at dække de enkelte kunders behov.

Det var en forudsætning for salget af produkterne i Tyrkiet, at de fik en salgsautorisation. Der var ikke en kontrakt mellem parterne ved udløbet af autorisationen den 31. december 2011, men deres samarbejde bestod. De samarbejdede i flere år uden at have en kontrakt. Der blev udstedt et certifikat, der dækkede den resterende samarbejdsperiode.

I november 2010 havde han et møde med Michael Simonsen, som på dette tidspunkt netop var blevet udnævnt "area manager" for Tyrkiet. På mødet blev han ikke informeret om, at BK Medical var utilfreds med Teknolabs indsats og var på udkig efter en anden eneforhandler. De drøftede ikke kravene til Teknolabs indkøb på mødet. Den 30. november 2010 havde han ikke kendskab til, at BK Medical ledte efter en anden eneforhandler.

Det var BK Medical ved Michael Simonsen, der indsatte kravene til minimumskøb i eneforhandleraftalen. Han blev særdeles overrasket, da han så kravene i eneforhandleraftalen, som

de underskrev i marts 2011. Han accepterede dog alligevel kravene, fordi han gerne ville fortsætte deres langvarige og gode forretning. Frem til dette tidspunkt havde de i fællesskab fundet løsninger og havde fokuseret på forretningen.

BK Medical påtalte ikke i forbindelse med udløbet af de enkelte perioder, at Teknolab ikke havde opfyldt kravene til indkøb, eller at kravene skulle nås fremadrettet. De havde på intet tidspunkt talt om, at eneforhandleraftalen skulle ophøre.

Han har udfærdiget den af Teknolab fremlagte liste med opgørelsen over prisstigninger på de enkelte produkter i kontraktperioden. Opgørelsen er udfærdiget på grundlag af fakturaer fra BK Medical. Han har også udfærdiget opgørelsen over forventet omsætning i perioden fra 1. august 2013 til 31. januar 2014. I e-mailen af 18. juni 2013 til BK Medical nævnte han navnene på de kunder, de havde i "pipelinen". BK Medical reagerede ikke på henvendelsen.

Han blev ikke i juni/juli 2013 advaret om, at Teknolabs aftale med BK Medical eventuelt ikke ville blive fornyet. I den sidste periode af eneforhandleraftalen havde Teknolab to medarbejdere, der varetog opgaverne i forbindelse med eneforhandleraftalen. De arbejdede ikke for andre leverandører. De to medarbejdere havde et opsigelsesvarsel på 90 dage.

Efter mødet med Michael Simonsen i juni 2013 havde Teknolab ingen kontakt med Terason og Pathfinder.

Han udfærdigede salgsprognoserne på grundlag af en analyse af markedet. Det var hans overbevisning, at salget kunne øges, hvis de kørte en kampagne, hvor de tilbød rabatter. Han ved ikke, hvorfor BK Medical valgte prognosen, hvor der ikke skulle køres en kampagne.

Det ødelagde deres kunderrelationer, at de ikke kunne få besked om, hvorvidt deres kontrakt med BK Medical ville blive forlænget.

Teknolab var ikke i stand til at betale BK Medical rettidigt, idet deres kunder betalte for sent.

Da kontrakten ophørte, var der behov for at videreoverdrage garantiforpligtelserne, hvilket han drøftede med BK Medical. Garantiforpligtelserne – som løb i 2 år - var ikke blevet overtaget af den nye distributør.

Michael Simonsen har forklaret, at han har en HA-uddannelse og en HD-grad i økonomi. Han er desuden uddannet fysioterapeut. Han blev ansat hos BK Medical den 8. august 2010 og fratrådte den 30. september 2013. Han var ansat til at varetage salg og profilmålsætninger for deres markeder i Asien, Østeuropa og Mellemøsten, herunder Tyrkiet. Han refererede til Cecilie Trojel, som vidererapporterede til Jakob Mouridsen.

Ud af de 11 lande, han havde ansvaret for, var der alvorlige vanskeligheder med at nå en tilfredsstillende omsætning i 4 lande, herunder Tyrkiet. Han havde fået at vide, at Teknolab havde fået en advarsel, idet det var BK Medicals opfattelse, at der var uoverensstemmelse mellem deres salg og potentialet i markedet. Det var også derfor, at autorisationen kun blev forlænget med 1 år. Inden han blev ansat hos BK Medical, var han ansat hos Coloplast, hvor han også havde beskæftiget sig med det tyrkiske marked. Sundhedsudgifterne i Tyrkiet steg i perioden 2003-2011 til det dobbelte.

På mødet med Teknolab i november 2010 drøftede de Teknolabs dårlige resultater, hvilket også fremgår af referatet. I Tyrkiet holdt han møde med Teknolab på samme vis, som han mødtes med andre forhandlere, der kandiderede til at blive BK Medicals eneforhandler i Tyrkiet. Det var en bunden opgave fra salgsledelsen. Han underrettede Teknolab om, at han havde talt med andre mulige forhandlere.

Efter samtalerne lavede han en grundig analyse, hvor han anbefalede, at strukturen i Tyrkiet blev ændret, herunder eventuelt med en opsplitting af porteføljen. Cecilie Trojel og Jakob Mouridsen forkastede dog dette, og de indgik en ny eneforhandleraftale med Teknolab.

Da de i 2011 på ny forhandlede med Teknolab, lagde de vægt på kravene til minimumskøb, idet de gerne ville øge omsætningen i markedet. Dette punkt var en central del af forhandlingerne – også fordi der var tale om en kontrakt, der løb over en 3-årig periode. Teknolabs

egne indgivne salgstal for perioden 1. august 2010 til 31. juli 2011 dannede udgangspunkt for drøftelserne. BK Medical pressede ikke på for at få krav om indkøb af en bestemt mængde.

Efter aftalen var indgået i 2011, fulgte han op på salget i regionen, ligesom han gjorde i alle lande, han var ansvarlig for.

Han mener, at parterne holdt et møde i september 2011, fordi de forinden havde konstateret, at der var gensidig utilfredshed med samarbejdet. BK Medical var ikke tilfreds med salget i Tyrkiet og Teknolabs manglende overholdelse af betalingsfrister.

Hvert år får distributørerne tilsendt en opdateret prislister. Priserne afspejler, at BK Medical internt har et mål om et vist dækningsbidrag. Det begrænser så også deres muligheder for at yde rabatter. Der skete generelt i forhold til alle distributører en opstramning med hensyn til hvor meget rabat og betalingshenstand, de kunne yde. Prisstigningerne skyldte endvidere øgede omkostninger. Han mener ikke, at Teknolab trods prisstigningerne blev stillet dårligere i perioden. Det er ikke udelukkende prisen, der er afgørende for en købers valg af et produkt. Der er tale om et fragmenteret marked, hvor BK Medical er en nichespiller, især inden for urologi og anorektal kirurgi. De har et godt fæste på markedet og de bedste produkter. Referencer fra andre hospitaler samt produktets egenskaber, herunder produktets levetid, er også afgørende faktorer ved en kundes valg af et produkt.

BK Medical sælger et begrænset antal produkter, og hvert salg er baseret på en forespørgsel og et konkret tilbud. Det er ikke muligt at fastslå, om der var tale om generelle prisstigninger i perioden, da der gives en samlet pris på en konfiguration. Det er ikke muligt at lave en prislister, der dækker alle de mulige sammensætninger.

Han var bemyndiget til at give rabat på op til 15 %. Yderligere rabat ville kræve accept fra hans umiddelbare chef og herefter fra økonomiafdelingen. Han mindes ikke at have afgivet tilbud til Teknolab med en rabat på under 15 % ved konfigurationer. Det kan have været tilfældet ved køb af enkeltdele.

Teknolab modtog løbende de opgørelser og tal, som han indsamlede og udarbejdede. Ved udløbet af hver periode påpegede han over for Teknolab deres manglende efterlevelse af minimumskøbkravene. BK Medical forlangte ikke, at Teknolab skulle købe den resterende del, idet de ikke var interesserede i, at Teknolab opbyggede et lager.

Efter hans opfattelse var Teknolabs opgørelse over forventet omsætning meget optimistisk og væsentligt over deres tidligere omsætning. Det var vanskeligt at forestille sig, at de ville kunne sælge 14 systemer på et halvt år, når de normalt kun havde solgt 5. Han ved ikke, om opgørelsen omfattede nye kunder, som de ikke kunne være sikre på at få ordrer fra.

I maj 2013 begyndte en ny due diligence proces med eventuelt at finde en ny distributør i Tyrkiet. Beslutningen om, hvem der potentielt skulle være eneforhandler, blev truffet den 15. august. Herefter var der en ny proces, hvor de undersøgte den udvalgte kandidat nærmere. Først herefter blev den endelige beslutning truffet.

Det er korrekt, at Teknolab havde to medarbejdere, som beskæftigede sig med opgaver, der fulgte af eneforhandleraftalen, men det var hans indtryk, at de også havde andre opgaver. Han ved, at de i begyndelsen havde arbejdet for Radiometer, men han ved ikke, om det også var tilfældet ved slutningen af samarbejdsperioden.

Det sker ofte, at deres distributører ikke oplyser navnene på deres kunder.

Han har ikke længere adgang til Teknolabs regnskabstal og kan derfor ikke verificere, om oplysningerne i Teknolabs oversigt over prisstigninger på enkelt produkter er korrekt.

Cecilia Trojel har forklaret, at hun har taget en MBA-grad fra SIMI/CBS og har arbejdet for Teknolab i 5 år som sales manager. Den enkelte area manager, herunder Michael Simonsen, refererede til hende. Hun kendte godt til forholdene i Tyrkiet, inden Michael Simonsen blev ansat. Hun viste fra Jakob Mouridsen, at der var visse udfordringer. De havde samarbejdet med Teknolab i mange år. Deres salg havde altid været beskedent. BK Medical havde ladet Teknolab forblive distributør og i stedet satset på udvikling i andre lande. Hun ønskede, at



BK Medical nu skulle til at øge sin omsætning i Tyrkiet, og hun bad derfor Michael Simonsen undersøge markedet. Det var Michael Simonsen, der havde den daglige kontakt til Teknolab. Da han ikke kunne pege på en bedre egnet eneforhandler, fortsatte de samarbejdet med Teknolab på grund af deres serviceforpligtelser.

Teknolabs salg var fortsat skuffende i perioden marts 2011- juli 2013, selv om de fik bedre priser end andre distributører, og at BK Medical hjalp med afholdelse af work shops og med afholdelse af markedsføringsomkostninger i Tyrkiet. En sådan støtte yder BK Medical ellers normalt kun i begyndelsen af et samarbejdsforhold.

De forhandlede priser, hver gang Teknolab købte varer hos dem, og i mange tilfælde ydede BK Medical meget høje rabatter. Men det førte desværre ikke til øget salg. Teknolab overholdt langt fra eneforhandleraftalens minimumskrav til indkøb. Efter hendes opfattelse har de behandlet Teknolab meget loyalt.

Det var først i slutningen af 2013, at de traf beslutning om, at der skulle være en ny eneforhandler i Tyrkiet. Michael Simonsen var meget struktureret og havde ikke villet påskynde beslutningen. Alle kandidater skulle igennem samme grundige proces.

Den nye eneforhandler overtog BK Medicals garantiforpligtelser. I den periode, hvor de ikke havde en eneforhandler, varetog de sig selv forpligtelserne. Hun erindrer ikke, at hun har drøftet problemstillingen med Teknolab.

I juni 2013 havde de endnu ikke truffet beslutning om, hvem der skulle være distributør i Tyrkiet. Hun var derfor interesseret i at vide, hvilke kunder Teknolab havde i "pipelinen". Det er kun Michael Simonsen, der har set oversigten vedrørende Teknolab. Hun kender ikke Teknolabs enkelte kunder.

De leverede ikke ordren af 21. august 2013 fra Teknolab, fordi den var indgivet efter eneforhandleraftalens ophør. Godkendelse ville derfor have krævet en særlig tilladelse fra deres moderselskab. De gjorde dog en undtagelse i forbindelse med en enkelt ordre, fordi de fik

oplyst, at ordren vedrørte dele til en eksisterende maskine. De har ikke videregivet ordrer til den nye eneforhandler.

Daniel Banemann har forklaret, at han har en HD-grad i regnskab. Han har de seneste 6 år været regnskabschef hos BK Medical.

Opgørelserne over BK Medicals mistede dækningsbidrag er baseret på eneforhandleraftalens krav til Teknolabs minimumsindkøb. COGS er en forkortelse for costs of goods sold, hvilket dækker udgifter til materialer og timer anvendt til produktion. Nederst i opgørelserne fremgår, hvor meget BK Medical har faktureret til Teknolab i de enkelte perioder og BK Medicals dækningsgrad. Tallene er hentet fra BK Medicals edb-system.

Et dækningsbidrag på 50 % er under deres normale gennemsnit. I den konkrete periode havde de reelt et dækningsbidrag på 58 %.

Der var mange tilfælde, hvor Teknolab ikke betalte rettidigt.

BK Medical var ikke forpligtet til at yde kredit, men gjorde det gerne for at støtte deres forhandlere.

Bjørn Skjoldby har forklaret, at han er uddannet læge og har været ansat hos BK Medical i årene 1981-1985 og igen 1988-1992.

Det var ham, der oprindeligt fandt Teknolab som distributør for BK Medical. BK Medical var dengang ikke på markedet i Tyrkiet. Samarbejdet udviklede sig godt og meget fordelagtigt. BK Medical havde formelt en række minimumskrav, men de håndhævede dem ikke. Det skyldes, at deres produkter er nicheprodukter, og at de levede med, at der var både gode og dårlige salgsår.

Når en kontraktperiode ophørte, fortsatte de uden videre samarbejdet med forhandleren på samme vilkår, hvis der ikke havde været indsigelser.

## Parternes synspunkter

For Teknolab er der i det væsentlige procederet i overensstemmelse med påstandsdokumentet af 15. januar 2015, hvoraf bl.a. fremgår følgende:

“... Seneste eneforhandlerkontrakt mellem parterne er indgået 31. marts 2011 bilag 1. Eneforhandlerkontrakterne er konciperet af sagsøgte.

Sagsøger har været autoriseret distributør for sagsøgte i Tyrkiet i en lang periode forud for bilag 1. Sagsøgte har udstedt autorisationscertifikat til sagsøger fra 30. november 2004 bilag 25, og fra 31. juli 2010 bilag 26. Sagsøgers tidligere kontrakt og autorisation efter bilag 25 udløb 31. juli 2010. Autorisationer som bilag 25 eller 26 var og er en forudsætning for, at virke som forhandler af produkter som sagsøgtes på det tyrkiske marked. Sagsøgte og sagsøgers forhandlinger om en ny kontrakt var ikke afsluttet 31. juli 2010, men blev først afsluttet ved underskrift af bilag 1 31. marts 2011. Kontraktperioden for bilag 1 skal regnes fra 1. august 2010.

Eneforhandlerkontrakten bilag 1 pålagte sagsøger pligt til at yde service efter salg, vejledning om produktanvendelse og reparation af sagsøgtes produkter. I kontraktperioden har sagsøger beskæftiget 3-4 medarbejdere, som overvejende beskæftigede sig med afsætningen af sagsøgtes produkter i Tyrkiet.

...

Efter bilag 1 p. 22 appendix 6 var for kontraktperioden aftalt *Minimum Purchase Requirements* omfattende antal enheder og beløb. *Minimum Purchase Requirements* er ikke opfyldt i kontraktperioden. Sagsøgte har ikke i den anledning gjort brug af sin adgang efter bilag 1 § 12 til at bringe eneforhandlerforholdet til ophør med forkortet varsel på 3 måneder af denne grund.

Sagsøger påtog sig *Minimum Purchase Requirements* på grundlag af prisniveauet for sagsøgtes produkter ved salg fra sagsøgte til sagsøger til afsætning i Tyrkiet ved indgåelse af bilag 1 i marts 2011. I kontraktperioden hævede sagsøgte sine priser til sagsøger med

mellem 19 % og 57 %. Herved umuliggjorde sagsøgte, at sagsøger kunne opfylde forpligtelserne efter bilag 1 appendix 6. Sagsøgte har ikke i kontraktperioden søgt at håndhæve sagsøgers forpligtelser til mindstekøb.

Sagsøgers forpligtelser som eneforhandler er beskrevet i bilag 1 § 27, som intet anfører om *Minimum Purchase Requirements*. Opfyldelse af *Minimum Purchase Requirements* er beskrevet i bilag 1 § 12 som et vilkår. Konsekvensen af en ikke-opfyldelse af bilag § 12, som kan tilregnes sagsøger, er alene at sagsøgte opsigelsesvarsel forkortes.

Sagsøger har løbende overfor sagsøgte gjort indsigelse mod prisforhøjelserne og påvist, hvorledes disse har været konkret og generelt hindrende for at fastholde og udvikle afsætningen af sagsøgte produkter i Tyrkiet. Eksempel herpå er e-mail udveksling 19-24. juli 2013.

Prisforhøjelserne i kontraktperioden er specificeret i bilag 2. Prisforhøjelserne er ikke berettigede som følge af stigende produktions- eller forsendelsesomkostninger hos sagsøgte. Det gøres gældende, at sagsøgte ved sine prisforhøjelser har handlet illoyalt mod sagsøger. Som følge af den manglende loyalitet over for sagsøger som medkontrahent var sagsøgte uberettiget til at hindre sagsøger i at gennemføre *Post contract sales* efter bilag 1 § 14.

Forud for kontraktperiodens udløb drøftede parterne en yderligere forlængelse af deres kontraktforhold. Sagsøgers forretningsplan 2014 for perioden 1. august 2013 til 31. juli 2014 indeholdende salgsprognoser fremsendtes til sagsøgte 26. april 2013 bilag 51. Sagsøgte har under skriftvekslingen uanset modtagelsen af blandt andet bilag 51 bestridt, at sagsøger til sagsøgte har fremsendt salgsprognoser. ...

I mail af 7. juni 2013 bilag 32 oplyste sagsøgte, at nyt autorisationscertifikat ville blive udstedt til sagsøger, i stedet for det, som udløb 31. juli 2013.

Parterne drøftede kontraktforlængelse og sagsøgers prissætning på det tyrkiske marked samt andre emner på et møde i Istanbul 14. juni 2013 jf bilag 3-5. Sagsøgers beskrivelse af sagsøgers virksomhed udleveret til Michael Simonsen under mødet 14. juni 2013 er bilag 7.

Da sagsøgte under møde 14. juni 2013 bilag H oplyste at være interesseret i at blive forhandler for producenterne Terason og Pathfinder modsatte Michael Simonsen sig dette under henvisning til, at den kommende eneforhandleraftale ligesom bilag 1 ville indeholde et forbud mod repræsentation af andre producenter af ultrasound produkter. Også ved denne adfærd har sagsøgte handlet illoyalt overfor sagsøger.

Som bilag 6 fremlægges streng af e-mails mellem 18. og 25. juni 2013 visende hvorledes sagsøgte prissatte sine produkter i juni 2013 og hvorledes sagsøger 25. juni 2013 bilag 6 p. 2 oplyste, at denne prissætning umuliggjorde salg af sagsøgers produkter på det tyrkiske marked.

Fra bilag 6 p. 1 og bilag 33 fremhæves i øvrigt den af Michael Simonsen 25. juni 2013 kl. 13:03 udtrykte hensigt om fortsat at samarbejde med sagsøger. Det antages, at sagsøgte rent faktisk på dette tidspunkt var langt henne i forhandlingerne med den i fra august antagne eneforhandler i Tyrkiet ADS Elektronik Tibbi Cihazlar, Kibris Sokkak 19/1, A. Ay-ranci 06690 Ankara.

Så sent som 16. juli 2013 bilag 34 videresendte Michael Simonsen forespørgsler fra kunder i Tyrkiet på leverancer efter kontraktperioden.

Som bilag 8 fremlægges e-mail udveksling mellem sagsøger og sagsøgte 19.-24 juli 2013. Parterne mødes igen 24. juli 2013, hvor sagsøger til Michael Simonsen udleverede kommenteret salgsprognose for 2014 bilag 9.

Efter kontraktperiodens udløb meddelte sagsøgte 9. august 2013 bilag 10, at en anden virksomhed ... var udpeget til eneforhandler i sagsøgers sted. ...

Til at afsætte og servicere sagsøgers produkter i Tyrkiet havde sagsøger ansat 2 medarbejdere Oktay Özefe og Mehmet Cemil Günes. Ved eneforhandlerforholdets ophør var sagsøger nødsaget til at opsigse disse medarbejdere og kunne ikke anvende deres arbejdskraft i opsigelsesperioden. Det gøres gældende, at sagsøgte ved at undlade at oplyse sagsøger om, at eneforhandlerforholdet ikke ville blive fornyet på illoyal måde har påført

sagsøger unødvendige lønudgifter. Sagsøgers krav om erstatning i den anledning er medtaget nedenfor.

Sagsøger besvarede bilag 10 ved brev fremsendt pr. e-mail 16. august 2013 bilag 11 og bad heri sagsøgte tage stilling til en række spørgsmål i forbindelse med eneforhandlerforholdets ophør herunder produktansvar, garantiansvar og løbende service overfor eksisterende kunder. Sagsøgte besvarede ikke disse spørgsmål. Sagsøgte har ved e-mail af 19. august 2013 bilag 12 henvist til, at sagsøgte ikke anså sig forpligtet på nogen måde over for sagsøger efter 31. juli 2013. Dette synspunkt er åbenbart urigtigt med hensyn til sagsøgtes produktansvar, garantiansvar og service overfor eksisterende kunder i Tyrkiet.

Sagsøger fremsendte ordre af 21. august 2013 bilag 13 på Anorectal Transducer type 2052 med tilbehør for € 11.568 til sagsøgte. Sagsøgtes medarbejder Cecilia Trojel oplyste 22. august 2013 telefonisk Serdar Murat Kisadere om, at sagsøgte ikke agtede at bekræfte og levere ordren bilag 13.

Herefter gav sagsøger påkrav 22. august 2013 bilag 14 om inden 3 dage at vedstå sin forpligtelse efter bilag 1 § 14 til at bekræfte og levere ordrer fra sagsøger indenfor 6 måneders perioden fra kontraktophør.

Da sagsøgte ikke efterkom sagsøgers opfordring i bilag 14 rettede sagsøger henvendelse til undertegnede, som ved brev af 27. august 2013 bilag 15 påtalte sagsøgtes misligholdelse og tog forbehold om erstatning.

Sagsøgers erstatningskrav efter bilag 1 er opgjort i brev af 2. september 2013 bilag 16 til sagsøgte og virksomhedsadvokaten for sagsøgtes moderselskab Analogic Corporation, Minnesota, U.S.A.

Herefter fremkom indsigelse mod kravet ved brev af 9. september 2013 bilag 17 fra sagsøgtes amerikanske moderselskabs husrer Andrew J. Baca. Det bemærkes, at tal og mængder i bilag 17 er urigtigt angivne og ikke dækker hele kontraktperioden efter bilag 1. De korrekte tal om mængder fremgår af sagsøgers mail af 14. oktober 2014 med underbilag bilag 18.

Sagsøger har loyalt givet sagsøgte eller dennes nye eneforhandler mulighed for at opfylde ordrer oplyst i sagsøgers 6-måneders salgsprognoser jf. bilag 36.

Sagsøger eller dennes nye eneforhandler har ikke fuldt ud overtaget bestående garanti-forpligtelser i stedet for sagsøger jf. bilag 37.

Under skriftvekslingen - men ikke i kontraktperioden - har sagsøgte gjort gældende, at sagsøger har misligholdt betalingsvilkår efter bilag 1. Sagsøger anser ikke denne misligholdelse for bevist. Betalingsmønstret mellem parterne er beskrevet i bilag 29 *transaction report*.

Under skriftvekslingen – men ikke i kontraktperioden – har sagsøgte gjort gældende, at *Minimum Purchase Requirements* i bilag 1 appendix 6 skulle pålægge sagsøger en pligt til at indkøbe til lager i et omfang så det i appendix 6 angivne antal systemer og det i appendix 6 angivne beløb i € var nået. Sagsøger anser ikke denne fortolkning for bilag 1 appendix 6 for rigtig. Selv hvis fortolkningen skulle være rigtig har sagsøgte ved passivitet fortabt retten til at pålægge sagsøger denne forpligtelse efter kontraktperiodens ophør. Sagsøgte har ikke i kontraktperioden stillet krav om, at sagsøger afgav yderligere ordrer.

Sagsøgte har ikke ført bevis for sit dækningsbidrag ved den af sagsøgte fremlagte erklæring af 4. september 2014 bilag R fra sagsøgtes medarbejder Daniel Banemann. Sagsøgte har heller ikke ført bevis for sit dækningsbidrag ved det af sagsøgte fremlagte regneark bilag P.

Sagsøgte har heller ikke godtgjort at have haft produktionskapacitet til levere de mængder i de perioder, som er specificeret som *shortfall* i svarskriftet p. 2. Sagsøgte producerede og producerer ikke sine produkter til lager, men igangsætter produktion, når ordren er accepteret af sagsøgte.

...

#### ANBRINGENDER:

Til støtte for sagsøgers betalingspåstand gøres gældende

at sagsøgte har misligholdt sin forpligtelse efter bilag 1 § 14 til at opfylde ordrer fra sagsøger i 6 måneder fra kontraktophør,

at sagsøgte ikke kan anses for frigjort for sin forpligtelse efter bilag 1 § 14 under henvisning til sagsøgers manglende overholdelse af bilag 1 appendix 6 henset til at opfyldelse heraf er forhindret ved sagsøgtes prisforhøjelser i kontraktperioden,

at sagsøgte i kontraktperioden har anerkendt, at sagsøgers manglende overholdelse af bilag 1 appendix 6 ikke kan tilregnes sagsøger,

at sagsøgers tab som følge af sagsøgtes misligholdelse af sin forpligtelse efter bilag 1 § 14 til at opfylde ordrer fra sagsøger i 6 måneder fra kontraktophør med rette kan opgøres til € 326.897,

at sagsøgte har handlet illoyalt over for sagsøger som medkontrahent ved at undlade at oplyse sagsøger om sin beslutning om ikke at fortsætte en forhandlerforholdet, og

at sagsøgers tab som følge af sagsøgtes illoyalitet omfatter sagsøgtes udgift til løn til medarbejdere beskæftiget i kontraktperioden med afsætning, service og reparation af sagsøgte produkter, idet disse medarbejders arbejdsindsats grundet sagsøgtes misligholdelse blev overflødig umiddelbart efter 9. august 2013

Til støtte for frifindelsespåstanden over for sagsøgtes selvstændige påstand gøres gældende

at sagsøger ikke efter bilag 1 har påtaget sig nogen forpligtelse til at af-tage sagsøgtes produkter i kvanta og for beløb som specificeret i bilag 1 exhibit 6, subsidiært

at sagsøgte ikke har godtgjort at have lidt noget tab ved at sagsøger ikke fuldt ud i kontraktperioden har indkøbt sagsøgtes produkter i kvanta



og for beløb som specificeret i bilag 1 exhibit 6, og

at sagsøgte ved passivitet har fortabt retten til at fortolke bilag 1 exhibit 6 som en ret til at pålægge sagsøger at aftage ensidigt at sagsøgte fastsatte kvanta af produkter til priser fastsat af sagsøgte.

SAGSOMKOSTNINGER:

Sagsøger er en erhvervsvirksomhed hjemmehørende uden for EU.

Sagsøgers udlæg under sagen omfatter:

Retsafgift	31.040,00
Berammelsesafgift	31.040,00
Ekstrakt, afsat	<u>4.500,00</u>
I alt	66.580,00 "

For BK Medical er der i det væsentlige procederet i overensstemmelse med påstandsdokumentet af 17. februar 2015, hvoraf bl.a. fremgår følgende:

**"Ansvarsgrundlag**

BK Medical har ikke misligholdt kontraktens § 14

Det bestrides, at BK Medical har misligholdt nogen forpligtelse efter kontraktens § 14 (ekstrakten side 58), som Teknolab støtter sit krav på EUR 326.897,16 for påstået mistet dækningsbidrag på.

BK Medical er i henhold til ordlyden af § 14 alene forpligtet til at opfylde købsordrer efter kontraktudløb, forudsat at (i) ordren til BK Medical er et resultat af Teknolabs salgsarbejde, og at (ii) BK Medical - inden udløbet af kontrakten - er informeret om det potentielle salg, som genererer ordren. Det fremgår endvidere udtrykkeligt af vilkåret, at det ikke finder anvendelse, hvis mindstekøbsforpligtelserne for Teknolab ikke er blevet opfyldt.

Teknolab har ikke inden kontraktudløb oplyst BK Medical om den potentielle konkrete ordre fra Anorectal Transducer, endside nogen andre potentielle ordrer. Det bemærkes i den forbindelse, at Teknolab trods opfordring hertil ikke har dokumenteret, at der til BK Medical er fremsendt oplysninger om ordrer og potentielle ordrer. Teknolab har henvist til sagens bilag 24, men Teknolab har ikke dokumenteret, at dette bilag er fremsendt til BK Medical, endside hvornår dette skulle være sket. Det gøres derfor gældende, at retten skal lægge til grund, at Teknolab ikke har opfyldt vilkåret i kontraktens § 14 om inden kontraktens udløb at informere om det potentielle salg, som genererer ordren. Det gøres i den forbindelse gældende, at Teknolab ikke har opfyldt vilkåret ved at have fremsendt en forretningsplan for 2014 til BK Medical. Allerede derfor er BK Medical ikke forpligtet til at opfylde den konkrete ordre eller nogen fremtidige ordrer.

Teknolab har endvidere erkendt ikke at have opfyldt de i kontrakten aftalte mindstekøbsforpligtelser. Også af denne grund er BK Medical ikke i misligholdelse af kontraktens § 14. Teknolab har derfor ikke påvist, at der foreligger noget ansvarsgrundlag.

Det bestrides, at BK Medical skulle have forhindret Teknolab i at opfylde sin mindstekøbsforpligtelse ved at forhøje priserne i kontraktperioden. BK Medical havde i øvrigt fri ret til at ændre priserne med 60 dages varsel, jf. § 7 i kontrakten, og prisforhøjelserne har endvidere været sagligt begrundet. Det gøres i tilslutning hertil gældende, at BK Medicals salgspriser til Teknolab langt fra var afgørende for, hvilket salg der kunne opnås. Kvaliteten af eneforhandlerens salgs- og marketingstiltag er i mange tilfælde langt mere vigtige parametre end prisen.

#### BK Medical har ikke i øvrigt handlet ansvarspådragende

Det bestrides, at BK Medical i øvrigt har udvist noget ansvarspådragende forhold, der skulle berettige Teknolab til erstatning for påståede omkostninger til løn mv. under opsigelse.

Det bestrides, at der i forbindelse med en tidsbegrænset kontrakt som den foreliggende gælder nogen særlig forpligtelse til at oplyse om, at kontraktforholdet ikke vil blive forlænget efter kontraktudløb.

Det gøres ex tunc gældende, at Teknolab var fuldt ud vidende om, at BK Medical - på grund af Teknolabs misligholdelse af købsforpligtelsen i kontrakten - forhandlede med

andre mulige eneforhandlere om at blive eneforhandler for BK Medical i Tyrkiet efter udløbet af kontrakten med Teknolab. BK Medical har derfor ikke haft nogen form for berettiget forventning om, at BK Medical ville indgå en ny kontrakt med Teknolab efter den 31. juli 2013. Det anførte gælder særligt, når BK Medical allerede i 2010 gjorde det klart for Teknolab, at BK Medical ikke var tilfreds med Teknolabs "performance" og salgsergebniser, som ikke forbedrede sig i perioden 2011 - 2013.

Under henvisning til ovennævnte og til, at BK Medical har oplyst Teknolab om, hvem BK Medical havde antaget som ny eneforhandler i Tyrkiet, straks efter aftale med den pågældende forhandler blev indgået, afvises det, at BK Medical på nogen måde har handlet illoyalt, endsige ansvarspådragende. I tilslutning hertil påberåber BK Medical sig § 21 i kontrakten, som udtrykkeligt bestemmer, at der ikke skal betales nogen kompensation til Teknolab som følge af kontraktens ophævelse eller udløb.

#### Kontraktperioden

Teknolab har gjort gældende, at kontraktperioden skal regnes fra den 1. august 2010, selvom Teknolab har bekræftet, at parternes forhandlinger om en ny kontrakt efter den 31. juli 2010 ikke var afsluttet før den 31. marts 2011. Det af Teknolab anførte er selvmodsigende og bekræfter blot, at kontraktens startdato - i overensstemmelse med angivelsen i kontraktens § 3 - var den 31. marts 2011.

Det bestrides, at der er noget grundlag for - som hævdet af Teknolab - at indfortolke en anden startdato for kontrakten end den, som udtrykkeligt fremgår af kontrakten, nemlig den 31. marts 2011. Det forhold, at BK Medical - for at opfylde offentlige krav - over for de tyrkiske myndigheder autoriserede Teknolab som sin enedistributør fra et tidligere tidspunkt kan ikke tillægges betydning for det privatretlige spørgsmål om, hvornår kontrakten begyndte at løbe.

#### **Manglende årsagsforbindelse**

##### Omkostninger til løn under opsigelse og fratrædelsesgodtgørelse (2 x EUR 16.554,28)

Det gøres gældende, at Teknolab ikke har løftet bevisbyrden for, (i) at de to medarbejdere, som Teknolab kræver erstatning i relation til, udelukkende har været beskæftiget med salg af BK Medicals produkter, og (ii) at de pågældende medarbejdere ikke har kunnet sættes til andet arbejde i opsigelsesperioden. Hvad angår det første forhold, henvises

særligt til, at Teknolab har oplyst, at de pågældende medarbejdere kun "overvejende" beskæftigede sig med afsætning af BK Medicals produkter i Tyrkiet. Det kan derfor slutes, at de pågældende medarbejdere også beskæftigede sig med andet arbejde.

#### Påstået mistet dækningsbidrag (EUR 326.897,16)

Langt den største post i Teknolabs erstatningskrav dækker påstået mistet dækningsbidrag. For at kunne få erstatning herfor kræves ikke kun, at der foreligger det fornødne ansvarsgrundlag. Der kræves også bevis for, at Teknolab som følge af det ansvarspådragende forhold har mistet en fortjeneste af den størrelse, som Teknolab påstår. Det gøres gældende, at Teknolab ikke har ført det krævede bevis for, at Teknolab ville modtage ordre fra de i bilag 24 angivne mulige kunder, endelige ordrer i det i opstillingen angivne omfang. BK Medical henviser i sammenhæng hermed bl.a. til, at Teknolab i de sidste 12 måneder før kontraktudløb alene købte produkter fra BK Medical for i alt EUR 285.182. Det gøres på den baggrund gældende, at det er helt usandsynligt, at Teknolab i en periode på 6 måneder fra den 31. juli 2013 ville placere ordrer hos BK Medical for ikke mindre end EUR 462.602,84, jf. bilag 24.

#### **Teknolabs krav er udokumenterede**

Det gøres gældende, at Teknolabs krav er komplet udokumenterede. Særligt bemærkes følgende:

#### Omkostninger til løn under opsigelse og fratrædelsesgodtgørelse

Det gøres gældende, at Teknolab ikke har fremlagt fornøden dokumentation for de indtalte krav.

#### Påstået mistet dækningsbidrag

Det gøres gældende, at der ikke er fremlagt dokumentation for opgørelsen af det påståede mistede dækningsbidrag. BK Medical gør i den forbindelse gældende, at opgørelsen i bilag 24 ikke er understøttet af nogen form for dokumentation for de anførte salgspriser. Endvidere har Teknolab ikke fremlagt dokumentation for de i underbilagene opregnede påståede salgstillæg over for de angivne kunder.

### **Teknolabs rentepåstand**

Teknolab har med sin principale rentepåstand påstået, at der skal tillægges sædvanlig procesrente (rente efter renteloven) fra den 20. august 2013, til betaling sker. Denne påstand ses ikke underbygget af anbringender fra Teknolabs side. Der kan allerede derfor ikke gives medhold i denne påstand.

Det gøres gældende, at BK Medical ikke på noget tidligere tidspunkt end ved fremkomsten af stævningen har været i stand til at indhente de oplysninger, som må anses for nødvendige for at bedømme kravets berettigelse og størrelse, jf. rentelovens § 3, stk. 3. Der skal derfor ikke betales rente fra noget tidligere tidspunkt end sagsanlæg, jf. rentelovens § 3, stk. 4, og Teknolabs subsidiære rentepåstand.

### **BK Medicals modkrav**

Det gøres gældende, at Teknolab har misligholdt kontrakten ved ikke at opfylde de mindstekøbsforpligtelser, som fremgår af Appendix 6, og at Teknolab derfor ifalder erstatningsansvar og skal erstatte BK Medicals tab af dækningsbidrag.

BK Medical påberåber sig, at BK Medical under kontraktforhandlingerne med Teknolab krævede, at Teknolab forpligtede sig til at aftage et vist minimum af BK Medicals produkter, og at Teknolab accepterede dette krav. Teknolabs forpligtelse er efter kontraktens ordlyd klar. Der består en nærmere angivet forpligtelse til at foretage minimumskøb, jf. kontraktens § 11. Forpligtelsen er klart specificeret i Appendix 6 til aftalen, og adgangen for BK Medical til at ændre omfanget af forpligtelsen ved introduktion af nye produkter ændrer ikke herved. Det bemærkes i forbindelse hermed i øvrigt, at Teknolab ikke har godtgjort, at BK Medical i kontraktperioden med henvisning til dette vilkår ensidigt har ændret omfanget af minimumskøbsforpligtelsen.

Det bestrides, at konsekvensen af Teknolabs misligholdelse af forpligtelsen til minimumskøb alene skulle være, at Teknolab får sit opsigelsesvarsel forkortet, jf. kontraktens § 12. Kontrakten indeholder ikke vilkår om, at den almindelige ret til at kræve erstatning i tilfælde af misligholdelse er afskåret, hvilket ville have været påkrævet, hvis BK Medical skulle være afskåret fra at kræve erstatning. BK Medical kan derfor i overensstemmelse med dansk rets almindelige regler kræve erstatning i form af positiv opfyldelsesinteresse.

Efter almindelige obligationsretlige regler gælder, at i tilfælde af at køber ikke aftager den aftalte mængde produkter, skal sælger påvise størrelsen af det tabte dækningsbidrag, men ikke i øvrigt føre bevis for noget tab. Det tabte dækningsbidrag for det manglende salg af systemer har BK Medical opgjort til EUR 684.244 ved at beregne en bruttoprofit margin på 50 % af det manglende salg (EUR 1.368.488). Den anførte margin svarer til den standard profit margin BK Medical har for den type systemer, som Teknolab har været forpligtet til at købe under kontrakten.

Til dokumentation for at BK Medicals dækningsbidrag udgør 50 % af det manglende salg, henvises til den som bilag P (ekstrakten side 223) fremlagte opgørelse, som viser BK Medicals dækningsbidrag for de forskellige produkter omfattet af minimumskøbsforpligtelsen. Vareforbruget (COGS - Costs of Goods Sold) i opgørelsen er baseret på oplysninger trukket direkte fra BK Medicals Enterprise Resource Planning System. Dækningsbidraget varierer fra 49-53 % afhængig af produkttype, og den gennemsnitlige dækningsbidragsprocent kan opgøres til 51,20. Der er derfor ført bevis for, at dækningsbidraget udgør minimum 50 %, og at BK Medicals erstatningsberettigede krav derfor udgør minimum det indtalte krav. Der henvises endvidere til den fremlagte erklæring af 4. september 2014 fra BK Medicals finance manager, Daniel Banemann, hvoraf fremgår, at Daniel Banemann har verificeret opgørelsen i bilag P, som Daniel Banemann anser som "reasonable". Der henvises også til, at Daniel Banemann i erklæringen oplyser, at BK Medicals gennemsnitlige dækningsbidrag på alle salg via enedistributører er væsentligt højere end det konkret opgjorte.

I BK Medicals selvstændige påstand er medtaget BK Medicals udestående fakturakrav på EUR 15.000, som Teknolab erkender at skyldes BK Medical, men som Teknolab har modregnet sit påståede erstatningskrav i. Med henvisning til anbringenderne ovenfor gøres det gældende, at den gennemførte modregning er uberettiget.

Det afvises, at BK Medical skulle have fortabt retten til at kræve erstatning på grund af udvist passivitet. BK Medical har gentagne gange reklameret over Teknolabs manglende salg / køb med henvisning til kontraktens vilkår om minimumskøb. Teknolab må derfor også have forventet, at BK Medical ville påberåbe sig misligholdelsesbeføjelser, herunder retten til at kræve erstatning. Der henvises til pkt. 2 i dagsordenen for møde fremlagt som sagens bilag F (ekstrakten side 104), hvoraf fremgår, at BK Medical var utilfreds med

Teknolabs manglende salg samt med, at salgene (købene) var mindre end minimumskøbsforpligtelsen for Teknolab under kontrakten.

Til støtte for rentepåstanden henvises til rentelovens § 3, stk. 4, idet modkravet blev indtalt i svarskriftet af 16. december 2013.”

### **Sø- og Handelsrettens begrundelse og resultat**

Efter oplysningerne i sagen og forklaringerne om forløbet af parternes tidligere samarbejde samt tilblivelsen og fortolkningen af appendiks 6 til parternes kontrakt fra marts 2011 om ”Minimum Purchase Requirements” finder retten, at appendiks 6 ikke har en så bindende karakter, at Teknolabs manglende opfyldelse af de heri angivne måltal i sig selv kan danne grundlag for et direkte udregnet erstatningskrav for BK Medical. Heller ikke kontrakten § 12, der angår forkortet opsigelsesvarsel, kan give grundlag for det rejste erstatningskrav.

Teknolab frifindes derfor for BK Medicals selvstændige betalingspåstand, bortset dog fra et beløb på 15.000 euro, som Teknolab har erkendt at skyldte BK Medical, jf. nedenfor.

Det følger af det anførte, at Teknolab ikke findes at have begået brud på parternes kontrakt, og Teknolab har derfor ret til erstatning fra BK Medical efter kontraktens bestemmelser om parternes stilling i tilfælde af kontraktens ophør, herunder § 14 om ”Post Contract Sales”.

Efter de krav til Post Contract Sales og dokumentation herfor, der følger af ordlyden af § 14, findes Teknolab alene at have ført tilstrækkeligt bevis for at have ret til erstatning for mistet salg i henhold til den purchase order, der er fremlagt som sagens bilag 13 på 11.568,00 euro, svarende til et mistet dækningsbidrag på ca. 3.000 euro.

Kontrakten er ophørt som følge af udløb af den aftalte kontraktperiode, og det er Teknolabs egen risiko, at man ikke har taget forholdsregler i forhold til ophøret, herunder ved opsigelse af medarbejdere eller overførsel af disse til andre kunder eller opgaver. Teknolabs udgifter til løn mv. til medarbejdere i perioden efter kontraktens ophør kan derfor ikke kræves erstattet

af BK Medical, som heller ikke findes at have handlet illoyalt eller på anden måde ansvars-pådragende under forhandlingerne om eventuel forlængelse af kontrakt.

Teknolab har således alene ret til betaling af 3.000 euro fra BK Medical, men da Teknolab samtidig har erkendt at skyldes BK Medical et beløb på 15.000 euro for tilbageholdt betaling af varer, indebærer dette samlet, at parternes økonomiske opgør i anledning af kontraktens ophør afsluttes ved, at Teknolab skal betale 12.000 euro til BK Medical.

Med hensyn til sagsomkostninger finder retten efter sagens udfald og parternes påstande, at omkostningerne skal ophæves, således at hver part bærer egne sagsomkostninger, herunder betalte retsafgifter.

**Thi kendes for ret:**

Teknolab Laboratuvar Cihazlari San ve. Tic A.S skal inden 14 dage betale 12.000 euro til BK Medical ApS.

Hver part bærer egne omkostninger.

Ole Lundsgaard Andersen

Lotte Wetterling

Klaus Stampe Tønnes Pedersen

(Sign.)

— — —

**Udskriftens rigtighed bekræftes**

**Sø- og Handelsretten, den**