



**VESTRE LANDSRET**  
**DOM**  
afsagt den 5. november 2019

---

Sag BS-23355/2018-VLR  
(3. afdeling)

DK Company Vejle A/S  
(advokat Niels Hansen Friis)

mod

Jo & Co BVBA  
(advokat Janus Winther Høy)

Sø- og Handelsretten har den 1. juni 2018 afsagt dom i 1. instans (sag BS-1311/2016-SHR).

Landsdommerne Hans-Jørgen Nymark Beck, Claus Rohde og Cecilie Maarbjerg Qvist har deltaget i ankesagens afgørelse.

**Påstande**

Appellanten, DK Company Vejle A/S (herefter DK Company Vejle), har påstået frifindelse.

Indstævnte, Jo & Co BVBA (herefter Jo & Co), har påstået, at DK Company Vejle skal betale EUR 396.065,96 til Jo & CO med tillæg af procesrente fra sagens anlæg, subsidiært at DK Company Vejle skal betale EUR 336.043 til Jo & Co med tillæg af procesrente fra sagens anlæg, og mere subsidiært stadfæstelse.

**Supplerende sagsfremstilling**

Det er oplyst, at Sø- og Handelsrettens dom er opfyldt af DK Company Vejle for så vidt angår EUR 337.714 med procesrenter, svarende til domsbeløbet med fradrag af EUR 175.000, og at DK Company Vejle desuden har betalt de tilkendte sagsomkostninger.

For landsretten angår tvisten alene ophøret af agenturet vedrørende mærket ICHI.

Parterne er enige om, at det skal lægges til grund under ankesagen, at ophævelsen af agentaftalen vedrørende ICHI er sket den 2. november 2015, som det er fastslået i den indankede dom fra Sø- og Handelsretten.

Jo & Co blev ved Sø- og Handelsrettens dom tilkendt en godtgørelse på EUR 275.000. Der er enighed mellem parterne om, at den del af godtgørelsen, som angår agenturet vedrørende mærket ICHI, udgør EUR 175.000, og at DK Company Vejle således alene mangler at opfylde dommen for så vidt angår betaling af godtgørelse vedrørende mærket ICHI.

Det fremgår af pkt. 8 i "Sales Agency Agreement" af 28. december 2004 mellem B-Young A/S og Jo & Co vedrørende mærket ICHI for Belgien og Luxembourg bl.a.:

"Further Assignments

The Agent is allowed to promote and sell the following ranges

4-you

B-young

The Agent and the Principal has agreed that everything that has to do with B-YOUNG A/S activities should be 100 % separated (ex. company form, showrooms, employees etc.) From the day this agreement is coming into force.

The Agent is not allowed, without any written authorization, to promote or sell any other ranges (than the 2 mentioned above) or to do sales work for others than the Principal or to have any other undertaking within the clothing and textile business. The Agent must not have any financial interest, neither direct nor indirect, in competing companies. Violation of this point is considered breach of contract, which entitles the Principal to immediate termination of the co-operation.

Sales personal is not allowed to promote or sell any other range than ICHI, to do sales work for others than ICHI or to have any other undertaking within the clothing and textile business."

Der er udarbejdet en opstilling af omsætning for ICHI pr. kollektion, hvoraf fremgår:

### ICHI omsætning pr kollektion

	AO2016	MA2016	YE2016	SO2017
Bruttoomsætning	585.773	399.618	124.746	484.519
Heraf				
Inkassokunder	-4.661	-5.913	-3.085	-5.683
Konkurs kunder	-40.326	-22.857	-12.578	-23.477
<b>Nettoomsætning</b>	<b>540.786</b>	<b>370.848</b>	<b>109.083</b>	<b>455.359</b>

### Forklaringer

Kasper Philipsen, Johan Kauffmann, Flemming Warrer Jensen og Knud Hjort-Madsen har afgivet supplerende forklaring. Bo Holberg, Marlie Hede og Lars Jensen har endvidere afgivet forklaring.

Kasper Philipsen har supplerende forklaret, at DK Company Vejle overtog ICHI i 2012. Han var ikke dengang bekendt med, at Jo & Co også havde andre mærker. Han er ikke efterfølgende blevet spurgt, om Jo & Co måtte være agentur for andre mærker.

Han gik ud fra, at der forelå en aftale om, at Jo & Co kunne forhandle de eksisterende mærker i agenturet. Det var nyt, at Jo & Co ville have et mærke, som var i direkte konkurrence med ICHI, og det kunne DK Company Vejle ikke acceptere.

Han kender de mærker, som fremgår af opstillingen på ekstraktens side 706. Smash! er et mærke, som er mest kendt i Sydeuropa. Gsus er et dametøjsmærke, og Anerkjent og Solid! er danske herremærker.

Da han forhandlede med Jo & Co om selskabets overtagelse af mærket Blend He, var han interesseret i, at selskabet blev agent. Han så det som en fordel, at Jo & Co tillige var agent for Solid!, og han gav derfor køb på, at Jo & Co også havde andre mærker i agenturet. Han var dog ret sikker på, at Solid! ikke ville acceptere et konkurrerende mærke og derfor ville opsige deres aftale, hvilket også skete. Det var heller ikke et problem, at mærket Anerkjent var i agenturet i forvejen, da Blend He kunne "spise med ved bordet".

ICHI og Nümph er konkurrerende damemærker, der appellerer til samme kunder. Konkurrencen var ekstra skærpet, fordi personale ofte skiftede mellem de to mærker, og der derfor skete en vis udveksling af information. Han ønskede ikke, at Nümph blev en del af agenturet og derved kunne drage nytte af at være i samme agentur som ICHI. Kunderne har typisk et bestemt indkøbsbudget, og

hvis dette skulle fordeles over flere mærker, ville ICHI's andel af salget blive reduceret.

Mailen af 2. november 2015 var ikke tænkt som en ophævelse af samarbejdet. Han var dengang sikker på, at han kunne tale Johan Kauffmann fra at tage Nümph ind, da det ikke ville være forretningsmæssigt fornuftigt for Jo & Co. Johan Kauffmann kan heller ikke have opfattet mailen som en ophævelse, eftersom han ikke afbrød samarbejdet, men netop fortsatte det. Det var først, da Johan Kauffmann før jul gjorde klart, at Jo & Co ikke ville opgive Nümph, at det stod ham klart, at han måtte ophæve aftalen. Han ophævede derfor aftalen vedrørende ICHI i december.

Salget af kollektionen Autumn Opening blev afsluttet den 15. januar 2016, og det var derfor et godt ophørstidspunkt for samarbejdet. Det ville ikke kunne lade sig gøre for Jo & Co herefter at sælge ICHI-varer, da Jo & Co ved samarbejdets ophør blev afskåret fra DK Company Vejles bestillingssystemer, ligesom Jo & Co heller ikke modtog prøvekollektioner.

Det var ikke planlagt, at DK Company Vejle selv skulle overtage salget af ICHI for de følgende kollektioner, og opstarten blev noget kaotisk. Nogle sælgere fra Danmark måtte køre med kollektionsprøver til Belgien, hvor præsentationerne foregik på hoteller. Salget blev nok mindre, end hvis Jo & Co havde markedsført efterårskollektionen.

Der var drøftelser om overtagelse af Jo & Co's showroom og personale, men det blev afvist. Han har under samarbejdet kun talt med Jo & Co's medarbejdere i forbindelse med kick off af nye kollektioner.

Johan Kauffmann har supplerende forklaret, at han startede agenturet for 25 år siden med herremærket 4.you. I 2006 begyndte han med mærkerne b.young og ICHI, da der var mange forespørgsler efter dametøj. Butikkerne i Bruxelles er typisk blandede med både dame- og herretøj. I 2008-2009 tog han herremærket Bertoni og kvindemærkerne One Green Elephant og Smash! ind. I 2012 stoppede han med b.young og Gestuz fra BTX Group, så ICHI var det eneste tilbageværende mærke fra BTX Group. I stedet tog han mærkerne Anerkjent og Spitfire ind.

Smash! var et upcoming spansk kvindemærke, som var godt prissat og farverigt. Der var ingen indsigelse fra ICHI mod, at Jo & Co tog mærket ind. Mærket Desires, som er et damemærke, tog han ind i 2012, og da var der heller ingen reaktion fra ICHI.

Han har aldrig forsøgt at skjule, at Jo & Co solgte flere forskellige mærker. Det fremgik også af hjemmesiden.

Kontrakten vedrørende ICHI er fra 2004 og kom i stand efter en henvendelse fra b.young. Han fik tilbudt at komme i gang straks. Kontrakten kom først i stand efter, at Jo & Co var begyndt salgsarbejdet. Det var en standardkontrakt.

Tillægget til kontrakten blev lavet efter, at han havde kunnet registrere et vigen-  
de salg i 4.you, og Brandtex var blevet solgt til BTX. Pga. usikkerhederne indgik han aftalen i tillægget om en højere provision og om salgspersonale, der skulle fokusere på b.young og ICHI. Dette var i fokus, fordi han var ved at tage flere mærker ind.

Jo & Co's største konkurrenter er andre agenturer. Det er derfor vigtigt at have et bredt udvalg for at kunne få kundernes interesse. Normalt søgte han først efter nye mærker hos Jo & Co's eksisterende samarbejdspartnere.

Da han forhandlede aftalen om mærket Blend He, gik forhandlingen hurtigt, da han og Kasper Philipsen kendte hinanden godt. DK Company Vejle accepterede, at Jo & Co var et multibrandagentur. Han har ikke siden 2006 accepteret, at det kræver en skriftlig tilladelse at tage nye mærker ind.

Han blev kontaktet af Flemming Warrer Jensen, som var blevet kontaktet af Nümph A/S' tidligere agent. Den tidligere agent ønskede at overtage agenturet af ICHI. Flemming Warrer Jensen gav udtryk for, at det var følsomt, at vidnet ville til at samarbejde med Nümph. Han ønskede derfor at tale med Kasper Philipsen inden, at vidnet orienterede ham.

Jo & Co havde i en årrække haft mærket Anerkjent, som er ejet af Nümph A/S. Mærket Nümph, som er dyrere og har mere kant, er ikke et konkurrerende mærke til ICHI. Han ville aldrig tage konkurrerende mærker ind, hvis de blot stjal omsætning fra hinanden. I de tre måneder i efteråret 2015, hvor agenturet havde begge mærker, blev omsætningen på ICHI forøget med ca. 20%.

Jo & Co havde investeret i bl.a. et showroom, fordi der var behov for mere plads, navnlig efter Jo & Co fik mærkerne Blend He og Casual Friday. Hvert mærke kræver en del plads, hvis det skal præsenteres ordentligt.

Samarbejdet sluttede den 15. januar 2016, fordi salget af kollektionen Autumn Opening da var afsluttet. Jo & Co blev afskåret fra DK Company Vejles systemer ved samarbejdets ophør. Det er korrekt, at Jo & Co har modtaget betaling for ordrer, som er optaget og leveret gennem dem.

Ved samarbejdets ophør i januar 2016 var der kun mærkerne Nümph og Anerkjent tilbage i agenturet. De omtalte "new partners" i mailen af 13. januar 2016 er ikke specifikke mærker. Han forsøgte at få andre mærker ind. Han var øko-

nomisk presset i perioden efter, at samarbejdet med DK Company Vejle var ophørt. Det lykkedes senere at få aftaler med et tysk og et belgisk mærke, som han dog ikke havde held med.

Hans ansatte får ikke betaling for overarbejde, og det var ikke sædvanligt, at de ansatte arbejdede om aftenen. De havde et klart skel mellem privatliv og arbejdstid. I Jo & Co brugte de kun mobiltelefoner til opkald, hvis de ansatte var på forretningsrejse eller ude med kunder.

Det var hårdt, at tre af hans ansatte sagde op samme dag, og at han nærmest stod alene tilbage. Kirsten Versmissen var ofte sygemeldt i opsigelsesperioden, men han ved, at hun brugte tiden på at lede efter et showroom til DK Company Vejle i Belgien.

Flemming Warrer Jensen har supplerende forklaret, at han blev kontaktet af Nümpfs daværende agent, som ville høre, om ICHI-agenturet var ledigt. Han kontaktede Johan Kauffmann for at høre, hvad det drejede sig om. Han gav klart udtryk for, at det var et problem, hvis Jo & Co blev agent for Nümpf, og at Kasper Philipsen heller ikke ville kunne acceptere det. Han ønskede at beskytte sit mærke, så han ville ikke acceptere, at et konkurrerende mærke var i samme showroom, hvor indkøbsbudgetterne kunne risikere at blive delt på flere mærker. Han ønskede også, at sælgerne var dedikerede til ICHI-mærket.

På detailniveau er det ikke unormalt, at mærkerne ICHI og Nümpf sælges i samme forretning.

Han har under samarbejdet med Jo & Co løbende været i kontakt med sælgerne. Det skete efter behov og kunne være uden for normal arbejdstid.

Han blev kontaktet af Kirsten Versmissen i november 2015. Hun var bekendt med, at Jo & Co skulle være Nümpfs agent og var derfor meget usikker på sin egen situation. Hun var nervøs og kontaktede ham flere gange, da hun ikke ønskede at arbejde for et andet mærke. Jo & Co solgte sæsonen Autumn Opening færdig, men havde ikke kollektioner eller adgang til systemet efter 15. januar 2016. DK Company Vejle kontaktede store kunder og præsenterede den næste kollektion på et hotel.

Knud Hjort-Madsen har supplerende forklaret, at han gennem forskellige ansættelser har haft et årelangt samarbejde med Johan Kauffmann. Han sikrede sig bl.a., at Jo & Co havde sælgere, som kun arbejdede med hans brands.

Han havde som repræsentant for Nümpf og Anerkjent ingen indvendinger mod, at Jo & Co udskiftede Solid! med Blend He, som han anser for et stærkere mærke.

Han forstår ikke, at DK Company Vejle reagerede så voldsomt, da Nümph kom ind som et nyt damemærke, da han ikke havde problemer med, at DK Company Vejles herremærke, Blend He, kom ind i agenturet, selv om Anerkjent var der i forvejen. Han har været i Jo & Co's showroom og der set andre brands, herunder Smash! Han anså Smash! for at være en konkurrent til ICHI og b.young, som han dengang var overordnet ansvarlig for, men han var ikke ansvarlig for kontrakterne og fandt ikke anledning til at reagere. Mærket Desires henvender sig til samme aldersgruppe som ICHI og må i den forstand anses som en konkurrent.

Johan Kauffmann pressede på for at kunne overtage agenturet på Nümph, og de indgik en aftale, hvor Jo & Co skulle betale en del af den goodwill, der skulle betales til den hidtidige agent for Nümph.

Da han havde opsagt den tidligere agent, reagerede denne ved at kontakte DK Company Vejle.

Jo & Co er et multibrandagentur, hvorved forstås, at agenturet har flere forskellige mærker fra flere forskellige samhandelspartnere.

Bo Holberg har forklaret, at han er økonomidirektør hos DK Company Vejle.

Bilaget på ekstraktens side 759 viser ICHI-omsætningen fordelt på kollektioner.

Første kolonne viser bruttoomsætningen. Hvis en kunde går konkurs eller til inkasso, markeres kunden i deres system. En sådan registrering sker typisk først efter levering og dermed efter, at bruttoomsætningen er registreret.

Afregning af provision sker efter det fakturerede beløb. Når et tab realiseres, fratrækkes et sådant i senere afregninger. I sidste ende betales derfor kun provision af nettoomsætningen.

Marlie Hede har forklaret, at hun har været brandmanager på mærket ICHI. Hun udarbejdede agenturaftalen med Jo & Co i 2004. Kontrakten er udarbejdet med udgangspunkt i en standardkontrakt, som er tilpasset. Der har altid været en dialog i forbindelse med indgåelsen af sådanne kontrakter. Hun husker ikke, at hun har lavet tillægget til kontrakten.

Der var sælgere, som kun arbejdede med ICHI i Jo & Co's regi. Det var vigtigt med dedikerede sælgere, da man ellers kunne frygte, at sælgerne manglede fokus, hvis de samtidig skulle sælge andre brands. Det var derfor vigtigt for hende at få aftaler om dedikeret salgspersonale beskrevet i kontrakten.

Hun har besøgt Jo & Co's showroom og husker, at der var andre mærker fra BTX koncernen. Hun husker ikke at have set andre mærker, men det ville i givet fald være beskrevet i kontrakten. Hvis Jo & Co også har haft mærket Gestuz, må der have været en anden kontrakt herom. Hvis hun skulle have accepteret, at Jo & Co tog andre mærker ind, som dermed ville tage fokus fra de brands, hun repræsenterede, ville der normalt være en skriftlig godkendelse heraf.

Lars Jensen har forklaret, at han indtil 2010 var ansat som salgsansvarlig for b.young. Han har været med til at lave agentkontrakten med Jo & Co som agent, og han havde i de sidste år ansvaret for at indgå aftaler. Aftalen tager udgangspunkt i en standardkontrakt, hvori bl.a. findes vilkår om forudgående skriftlig godkendelse ved forhandling af nye brands. Tillægget til agentaftalen er formentlig udarbejdet af Marlie Hede, da tillægget primært vedrører ICHI. Fokus var at sikre, at der var dedikerede sælgere til b.young og ICHI. De havde ikke interesse i, at de ansatte arbejdede med andre brands.

Johan Kauffmann arbejdede som en traditionel agent, men han havde et ekstra stort showroom. Han besøgte Jo & Co's showrom ca. en gang årligt. Han kan huske, at der har været enkelte andre mærker, bl.a. Smash! og et engelsk herremærke, Peter Worth. Han tænkte ikke, at de pågældende mærker var et problem. B.young og ICHI var de klart største brands, og de havde derfor en særstilling. Han så det som en styrke, at der var flere brands, som kunne generere kunder, men der kunne være andre tilfælde, hvor det ikke var en fordel.

Det ligger naturligt i agentbegrebet, at agenturet omfatter flere mærker og flere producenter. Multibrandagentur er et flertydigt begreb. Det kunne ikke accepteres, at agenter blot tog alle mærker ind, som agenten kunne få fat på.

### **Anbringender**

Parterne har i det væsentlige gentaget deres anbringender for Sø- og Handelsretten vedrørende de spørgsmål, som er omfattet af anken.

**DK Company Vejle** har yderligere anført, at ophævelsen af aftalen om ICHI agenturet var berettiget. Vurderingen af, om der foreligger væsentlig misligholdelse, må ske på baggrund af kontrakts bestemmelser.

Det forhold, at DK Company Vejle måtte have accepteret, at indstævnte forhandlede andre mærker, udgør ikke en ændring af kontrakten, som giver indstævnte ret til at forhandle ethvert nyt mærke, ligesom det forhold, at indstævnte betegner sig som et multibrandagentur, ikke indebærer en ændring af kontraktens bestemmelser.



DK Company Vejle har vedrørende spørgsmålet om erstatning for mistet indtjening i opsigelsesperioden anført, at indstævnte ikke er berettiget til erstatning, da ophævelse er sket med rette.

For det tilfælde, at erstatning skal fastsættes, må det angå erstatning for de ordrer, som indstævnte ville kunne have optaget i foråret 2016 til levering ca. 6 måneder senere. Da ophævelse er sket den 2. november 2015, og da opsigelsesvarslet er 6 måneder, bliver den relevante periode for denne vurdering december 2015 til maj 2016. De sæsoner, der i overensstemmelse med appellanterns processkrift af 16. januar 2019 kunne være solgt i perioden, er Autumn Opening, Main Autumn og Year End. Da samarbejdet ophørte den 15. januar 2016 med afslutning af Autumn Opening, og da der er afregnet herfor, skal en eventuel erstatning opgøres efter mistet provision for Main Autumn og Year End.

Det er endvidere anført, at der skal ske fradrag i bruttoomsætningen for inkasso- og konkurskunder i overensstemmelse med kontraktens § 14, og at der endvidere i tabsopgørelsen skal ske fradrag for indstævntes andre indtægter.

DK Company Vejle har vedrørende spørgsmålet om godtgørelse for goodwill anført, at ophævelsen er sket som følge af væsentlig misligholdelse, som kan tilregnes indstævnte.

Det er endvidere anført, at en godtgørelse beregnet efter loven maksimalt kan udgøre gennemsnittet for de sidste 5 år, og at dette beløb er lavere end beløbet på EUR 175.000, som parterne er enige om, er godtgørelsen vedrørende ICHI ifølge den indankede dom. Det er endvidere anført, at der i den foreliggende situation ikke er grundlag for at tilkende maksimal godtgørelse.

Endelig er det anført, at der ikke er årsagssammenhæng mellem ophævelsen og indstævntes eventuelle tab for afholdte investeringer, og at DK Company Vejle ikke har opnået nogen ugrundet berigelse ved indstævntes investeringer eller afholdte personaleomkostninger.

Jo & Co har heroverfor anført, at ophævelsen af agenturaftalen om ICHI var uberettiget, da kontrakten er stiltiende ændret ved parternes efterfølgende samarbejde, hvor kontraktens krav om forudgående skriftligt samtykke ikke er blevet efterlevet, og hvor appellanten har været bekendt med, at Jo & Co som multibrandagentur forhandlede andre mærker uden at reagere herpå.

Erstatningen for mistet provision må ske ud fra omsætningen for januar-juni 2016, hvilket omfatter sæsonerne Main Autumn 2016, Year End 2016 og Spring Opening 2017, da det ikke bør komme indstævnte til skade, at samarbejdet først ophørte den 15. januar 2016. Det er ikke bevist, at inkasso- og konkurskunder reelt har medført mistet omsætning, og disse poster skal derfor ikke fragå i op-

gørelsen af beregningsgrundlaget for mistet provision. Bevismæssige usikkerheder ved omsætningens sammensætning bør ikke komme indstævnte til skade.

Endelig har Jo og Co anført, at der ikke skal ske fradrag i tabsopgørelsen for andre indtægter.

Jo og Co har vedrørende spørgsmålet om goodwillgodtgørelse anført, at da ophævelsen er uberettiget, har Jo & Co krav på godtgørelse for goodwill svarende til de EUR 175.000, som blev tilkendt i den indankede dom.

Vedrørende spørgsmålet om erstatning for investeringsudgifter har Jo & Co anført, at ophævelsen har medført, at investeringen har været afholdt forgæves, og at appellanten derfor skal betale et skønsmæssigt fastsat beløb opgjort til EUR 100.000.

Til støtte for den subsidiære påstand har Jo & Co anført, at appellanten har opnået en berigelse ved, at Jo & Co's personale uden provisionsbetaling herfor har genereret omsætning efter agenturets ophør, og henvist til det anførte om goodwillgodtgørelse og erstatning for forgæves investeringer.

### **Landsrettens begrundelse og resultat**

Det fremgår udtrykkeligt af agenturaftalens pkt. 8, at agenten ikke uden forudgående skriftlig tilladelse er berettiget til at sælge eller markedsføre andre mærker inden for beklædnings- og tekstilbranchen, og at en overtrædelse heraf berettiger agenturgiveren til at ophæve kontrakten.

Det er ubestridt, at Jo & Co har indgået agenturet vedrørende mærket Nümph uden en forudgående tilladelse fra DK Company Vejle. Jo & Co's indgåelse af en agenturaftale med mærket er omfattet af bestemmelsen i agenturaftalens pkt. 8 og udgør dermed en ophævelsesgrund.

Hverken det forhold, at Jo & Co i et vist omfang under samarbejdet mellem parterne har forhandlet enkelte andre damemærker, uden at DK Company Vejle har gjort indsigelse, eller at DK Company Vejle ved efterfølgende kontraktforhandlinger om andre mærker har accepteret, at Jo & Co forhandlede andre og konkurrerende mærker, kan føre til, at vilkåret i agenturaftalens pkt. 8 ikke kan gøres gældende.

Landsretten tiltræder derfor, at ophævelsen af agenturaftalen var berettiget, og at DK Company Vejle er frifundet for Jo & Co's påstand om betaling af erstatning for mistet fortjeneste.

Da ophævelsen kan tilregnes Jo & Co, som ved sin indgåelse af en agenturaftale med et andet mærke væsentligt har tilsidesat sine forpligtelser efter agenturaftalen, har Jo & Co ikke krav på godtgørelse for goodwill, jf. handelsagentlovens § 27, nr. 1. DK Company Vejles påstand om frifindelse for betaling af goodwill med EUR 175.000 tages derfor til følge.

Det er heller ikke efter bevisførelsen for landsretten godtgjort, at Jo & Co har lidt et tab ved forgæves at have foretaget diverse investeringer, eller at DK Company Vejle i givet fald skulle være erstatningsansvarlig for et sådant tab. Landsretten tiltræder derfor, at DK Company Vejle er frifundet for Jo & Co's krav om betaling af EUR 100.000.

Der er enighed mellem parterne om, at Jo & Co har modtaget provision for gennemførte ordrer frem til aftalens ophør den 15. januar 2016, og det er ikke godtgjort, at DK Company Vejle har opnået en ugrundet berigelse ved de lønomkostninger, som Jo & Co har afholdt efter ophøret af agenturaftalen. DK Company Vejle frifindes derfor for kravet om betaling af lønomkostninger i Jo & Co's subsidiære påstand.

Af de anførte grunde – og da Sø- og Handelsrettens dom for den øvrige del er opfyldt med betalingen af EUR 337.714 med renter – tages DK Company Vejles påstand om frifindelse til følge.

Efter sagens udfald skal Jo & Co i sagsomkostninger for landsretten betale 181.600 kr. til DK Company Vejle. 150.000 kr. af beløbet er til dækning af udgifter til advokatbistand ekskl. moms og 31.600 kr. til retsafgift. Ud over sagens værdi er der ved fastsættelsen af beløbet til advokat taget hensyn til sagens omfang og forløb.

Ankesagens udfald indebærer, at begge parter i Sø- og Handelsretten har fået delvist medhold i spørgsmålene om ophævelse, erstatning og godtgørelse. På denne baggrund ophæves sagsomkostningerne for Sø- og Handelsretten, som efter det oplyste er opfyldt, således at ingen af parterne skal betale sagsomkostninger for Sø- og Handelsretten til den anden part, jf. retsplejelovens § 313, stk. 1.

#### **THI KENDES FOR RET:**

DK Company Vejle A/S frifindes.

I sagsomkostninger for landsretten skal Jo & Co BVBA inden 14 dage betale 181.600 kr. til DK Company Vejle A/S. Beløbet forrentes efter rentelovens § 8 a.

Ingen af parterne skal betale sagsomkostninger for Sø- og Handelsretten til den anden part.

Publiceret til portalen d. 05-11-2019 kl. 10:00

Modtagere: Appellant DK Company Vejle A/S, Indstævnte Jo & Co BVBA