

- AEM

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

---

**DOM**

Afsagt den 1. juni 2018

**H-34-16**

Jo & Co BVBA  
(advokat Frants Dalgaard-Knudsen)  
mod  
1) DK Company Vejle A/S  
(advokat Niels Hansen Friis)  
2) DK Company Cph A/S  
(advokat Niels Hansen Friis)

**Sagens baggrund og parternes påstande**

Denne sag, der er anlagt den 17. maj 2016, drejer sig om, hvorvidt agenturforholdet mellem sagsøgeren, Jo & Co BVBA som agent, og de sagsøgte, henholdsvis DK Company Vejle A/S og DK Company Cph A/S som agenturgivere er uberettiget hævet af agenturgiverne, samt om hvorvidt Jo & Co BVBA er berettiget til mistet provision, goodwillgodtgørelse og erstatning i den forbindelse.

Sagsøgeren, Jo & Co BVBA har nedlagt sålydende påstande:

- Principal: De sagsøgte tilpligtes in solidum til sagsøgeren at betale EUR 909.121,00 med tillæg af procesrente fra sagens anlæg den 17. maj 2016.
- Subsidiært: Sagsøgte 1 tilpligtes til sagsøger at betale EUR 859.121,00 med tillæg af procesrente fra sagens anlæg den 17. maj 2016, og sagsøgte 2 tilpligtes til sagsøger at betale EUR 50.000,00 med tillæg af procesrente fra sagens anlæg den 17. maj 2016.
- Mere subsidiært: De sagsøgte in solidum, subsidiært sagsøgte 1, tilpligtes til sagsøgeren at betale EUR 536.683,00 med tillæg af procesrente fra sagens anlæg den 17. maj 2016.

De sagsøgte, DK Company Vejle A/S og DK Company Cph A/S har nedlagt påstande om frifindelse.

## **Oplysningerne i sagen**

### Sagens parter

*Jo & Co BVBA* (herefter Jo & Co) er et belgisk selskab, som ejes og ledes af Johan Kauffmann. Selskabet er agent for en række mærkevarer inden for beklædning.

*DK Company Vejle A/S* (herefter DK Company Vejle) er søsterselskab til *DK Company Cph A/S* (herefter DK Company Cph). DK Company A/S er det oprindelige moderselskab. Sagen angår selskabernes tøjmærker ("brands") ICHI, Blend He, Casual Friday, b.young, InWear og Matinique, som alle har været distribueret i Belgien via agenturaftaler med Jo & Co.

### ICHI-aftalen inkl. tillæg. DK Company-koncernens overtagelse af diverse brands

Jo & Co indgik den 28. december 2004 en aftale, "Sales Agency Agreement", med selskabet B-Young A/S vedrørende brandet ICHI for territoriet Belgien og Luxemburg. Det fremgår af aftalen, at brandet b.young i forvejen blev solgt via Jo & Co. Af aftalens pkt. 8 vedrørende "Further Assignments" fremgår:

"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.

...

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 mellem parterne enighed om, at der uanset aftalens pkt. 14 om en provisionsats på 9 pct. rettelig var aftalt en sats på 12 pct.

Det fremgår af pkt. 16, at aftalen træder i kraft 1. januar 2005, og endvidere:

"From the day is coming into force the Agent must have separate company and show-room for the activity regarding this agreement."

Af pkt. 18, "Termination Without Notice", fremgår blandt andet:

"Either party is entitled to terminate this agreement without observing the term of notice if that other party commits a breach of this agreement."

Af aftalens pkt. 19, "Foundation of Customers when Coming into Force", fremgår blandt andet:

"At the time when this contract came into force, the Agent took over a clientele mentioned in enclosure 1 (customer list)."

Det omtalte enclosure 1 (customer list) er ikke fremlagt i sagen.

Den 1. juli 2006 indgik Jo & Co og B-Young A/S en tillægsaftale "Supplement to Sales Agency Agreement" vedrørende b.young og ICHI, hvoraf det i pkt. 2 fremgår blandt andet:

“... The sales back up person is at the beginning a mix of your brands, but in the longer run fully dedicated to the work with our brands b.young and ICHI.

...

The salespersons can only work with b.young and ICHI and cannot work with your other brands....”

Pr. den 28. februar 2012 ophørte samarbejdet mellem B.Young A/S og Jo & Co vedrørende brandet b.young, og der skete i den forbindelse en slutafregning. Det i den forbindelse udarbejdede aftalebilag bar overskriften ”Final settlement Johan Kauffmann”. Det var i teksten anført blandt andet, at parternes ”agency agreement” skulle betragtes som afsluttet ved betaling af slutafregningsbeløbet, 7.340 euro.

DK Company udsendte den 17. april 2012 en pressemeddelelse med overskriften ”**DK Company A/S køber tøjdivisionerne Young, Modern og Retail Norge af BTX Group A/S.**”

Af pressemeddelelsen fremgik blandt andet:

“... Young og Modern divisionerne står bl.a. bag mærkerne b.young, Blend, Fransa, Ichi, FQ1924, Dranella og Gestuz.... Overtagelsen forventes at blive den 1. juli 2012. ... Jens Poulsen, stifter af og CEO for DK Company A/S, anser købet som en naturlig forlængelse af den positive udvikling, koncernen er inde i, og han glæder sig til det fremtidige samarbejde med en lang række dygtige medarbejdere fra Modern og Young divisionerne i BTX Group A/S.”

Den 3. februar 2014 sendte Kim Kristensen fra DK Company en e-mail til Johan Kauffmann, hvor han foreslog, at samarbejdet vedrørende b.young blev genoptaget. Det fremgår heraf:

“To move fast I suggest we make an addendum to the Ichi contract today, and sent the collection tomorrow, how does that sound to you?”

Der er enighed om, at parterne efter e-mailen af 3. februar 2014 genoptog samarbejdet vedrørende b.young.

Jo & Co's indgåelse af eneforhandleraftale vedrørende brandet Matinique samt DK Companys overtagelse af diverse brands

Jo & Co indgik den 14. januar 2014 en eneforhandleraftale med selskabet IC Companys A/S vedrørende brandet Matinique vedrørende Belgien og Luxemburg. Aftalen trådte i kraft den 1. januar 2014 og var uopsigelig fra IC Companys A/S' side indtil 30. juni 2017.

Af aftalens pkt. 15 fremgår vedrørende "Competitive Products":

"15.1 The Distributor, its shareholders, board of directors, management directors and affiliated companies undertake for the first five (5) years after commencement of this agreement, but only as long as this agreement is in effect, not to engage themselves neither directly nor indirectly in any business with products which compete with the Matinique brand, unless specifically approved on each individual occasion by ICC."

Af pkt. 15.2 fremgår, at IC Companys er klar over og indforstået med, at Jo & Co yderligere repræsenterer følgende brands: ICHI; Smash!; !SOLID; ANERKJENT; GSUS INDUSTRIES; MISMASH og DESIRES.

Aftalen blev for IC Companys A/S indgået af Mads Ryder og Rud Trabjerg Pedersen.

Den 27. marts 2014 udsendte DK Company A/S en pressemeddelelse, hvori det blev meddelt, at DK Company A/S havde købt InWear, Matinique, Part Two og Soaked in Luxury samt butikskonceptet Companys af IC Companys A/S. Det fremgik endvidere:

"... De fire brands udgør i dag forretningsenheden The Original Group i IC Companys ... Transaktionen forventes gennemført omkring den 30. juni 2014, når udskillelsen af The Original Group fra IC Companys A/S øvrige aktiver er gennemført."

Der er fremlagt årsregnskab for selskabet The Original Group Belgium for 2014 samt udskrift af offentliggørelse i det belgiske statsblad om ændringer i dette selskab. Det fremgår, at regnskabsåret blev ændret fra 1. juli til 30. juni til 1. januar til 31. december. Mads Ryder og Rud Pedersen udtrådte ved salget af ledelsen, mens Jens Poulsen, Kasper Philipsen, Jens Obel Jørgensen og Søren Bak Lauritsen indtrådte. Selskabet ændrede navn til DK Company Belgium. Det er oplyst, at der i regnskabet er medtaget en omkostning på 4.500.000 euro, der er opstået ved annullering af krav mod moderselskabet.

#### Aftale mellem DK Company Vejle og Jo & Co vedrørende Blend He og Casual Friday

I en e-mail den 26. juni 2014 bekræftede Kasper Philipsen fra DK Company Vejle pr. e-mail det fremtidige samarbejde med Jo & Co vedrørende mærkerne Blend og Causal Friday by Blend. Det fremgår, at den aftalte provisionssats var 12 pct., og at DK Company Vejle ville

betale for en salgsperson, der skulle beskæftige sig med DK Company-brands - ICHI, Blend, Causal Friday, b.young og Matinique. Det fremgik endvidere blandt andet:

"We will try inform Berth in Belgium tomorrow and let you know as soon as the case is settled so we can send information to both existing and potential costumers and so you can inform Solid as well."

Johan Kauffmann accepterede samme dag pr. mail de omtalte vilkår og oplyste, at han næste morgen ville tage kontakt til !Solid, "and I will inform you their decision... "

Den 27. juni 2014 svarede Kasper Philipsen:

"We have informed the present sales rep i Belgium that your agency will take over the sale of blend, and casual Friday in Belgium from Main Spring collection and onward.

So we have now terminated his contract and you are free to inform around you

Did you get in touch with !Solid ?"

Det er oplyst, at Blend He er et herremærke, og at Jo & Co. i forvejen havde !Solid, ligeledes et herremærke, i sit agentur.

Der er fremlagt et udkast til agenturaftale for Belgien og Luxemburg for Blend He. Der er enighed om, at aftalen ligeledes omfatter Casual Friday, der er et undermærke til Blend He. Aftaleudkastets pkt. 13 , "Other Agencies" er sålydende:

"The AGENT must inform the PRINCIPAL, before entering into other competing Scandinavian agency agreements."

Af pkt. 19 fremgår:

"19.1 This agreement shall come into force on 01.07.2014, and shall remain in force until terminated by either party as provided in item 19.3

It has been agreed that the first 6 months of the period of validity is to be considered a trial period, Unless the agreement has been terminated by one party during the trial period one month prior to the end of that period, in writing and registered, the agreement

can be terminated the first time after a further period of 3 years with a 3 month notice, in writing and registered.

19.2 After the first 3 years, each party may terminate the agreement at 3 month's notice..."

Aftalen skulle underskrives af CEO Kasper Philipsen på vegne af DK Company Vejle og Johan Kauffmann for Jo & Co.

I henhold til Enclosure G til aftaleudkastet påtog DK Company Vejle sig at yde et månedligt løntilskud på 3.500 euro til en person, "who shall support DK Company brands with sales support, customer service and sales back up." Det fremgik, at tilskuddet angik ICHI, Blend, Casual Friday, b.young og Matinique.

Et aftaleudkast var den 1. juli 2014 blevet fremsendt via e-mail til Johan Kauffmann af Kate Jakobsen fra DK Company Vejle med Kasper Philipsen cc.

Johan Kauffmann svarede den 15. juli 2014, hvoraf det vedrørende aftaleudkastets pkt. 13.1 og 13.2 blandt andet fremgik:

"we can not agree as we are a multibrand agency where we can not be limited for further grow.

We already work with other Danish companies where we will always work with respect for all labels in our agency.

All brands will have their responsible salesperson asap 500,000 EURO is reached."

Kasper Philipsen svarede den 28. juli 2014 vedrørende pkt. 13.1 og 13.2:

"...ARE CANCELLED BUT WE WOULD NEED TO BE INFORMED IN YOU DEVELOP NEW BRNDS"

Parterne påbegyndte herefter samarbejdet om Blend He og Casual Friday.

Agenturaftaler mellem DK Company Cph og Jo & Co vedrørende InWear og Matinique

Parterne underskrev henholdsvis den 24. og 30. oktober 2015 en aftale vedrørende InWear for området Belgien og Luxemburg. Af aftalens pkt. 5 fremgår, at alle markedsføringsplaner skal godkendes af agenturgiveren og betales af denne.

Af aftalens pkt. 9 fremgår:

"The Agent may enter into other agency agreements as long as the Agent informs the Principal prior to entering other agreements."

I forlængelse heraf fremgår det specifikt, at agenten ikke må indgå agenturaftaler med PPO, Ganni, Filippa K, Tiger of Sweden og Second Female uden agenturgiverens skriftlige accept, og at agenten allerede repræsenterer DK Company brands: ICHI, Casual Friday, b.young, Blend og Matinique samt øvrige brands: Smash, Mismash, Anerkjendt og Bread&Boxers.

Af aftalens pkt. 19 fremgår blandt andet en bestemmelse om månedligt løntilskud på 3.000 euro i en 12 måneders periode. Aftalen trådte i kraft den 1. juli 2015.

Samtidig med indgåelsen af aftalen vedrørende InWear forhandlede parterne en næsten enslydende aftale vedrørende Matinique. Det fremgår af det fremlagte aftaleudkasts pkt. 9:

"The Agent may enter into other agency agreements as long as the Agent informs the Principal prior to entering other agreements."

### Jo & Co's agentur

Der er fremlagt fotos fra Jo & Co's deltagelse på messer med flere forskellige brands. Der er endvidere fremlagt eksempler på Jo & Co's markedsføring i eget showroom, herunder en invitation til et weekend åbent hus i 2011 med en fremhævelse af mærkerne Gestuz, Pockoit, Buff, Smash!, ICHI og Mismas, som på daværende tidspunkt lå i agenturet.

### Forløbet i forbindelse med og efter Jo & Co's indgåelse af aftale om Nümph-agenturet

I efteråret 2015 forhandlede Jo & Co med selskabet Nümph A/S om en agenturaftale vedrørende brandet Nümph. Nümph A/S er indehaver af mandebrandet Anerkjendt, som Jo & Co.



havde i forvejen i sit agentur, samt brandet Nümph, der - ligesom ICHI - henvender sig til kvinder.

Johan Kauffmann sendte den 20. oktober 2015 en e-mail til Flemming Warrer Jensen fra DK Company. Det fremgår heraf:

"Suprised that someone from Belgium is contacting you for ICHI with the information that we start up with Numph. It is still high confidential as it is not settled yet with Kurt, the agent from Numph in Belgium. Therefore I could not inform you about our decision before."

Johan Kauffmann gav samtidig udtryk for, at deres Anerkjendt-kunder ofte viser interesse for Nümph, samt at samarbejdet ikke ville få konsekvenser for ICHI:

"Taking over Numph will not affect the turnover of ICHI in a negative way. We have just invested in a extra salesperson for ICHI in order to grow further. Our goal is to make 40 new customers for ICHI for winter 2016.

We will hire a 100% salesperson for Numph from day 1.

You and Dorthe know me since 18 years. You know how we work at JO&CO and that I will not accept a decrease on one of the other brands we take in our agency.

You are also aware that we focus a lot on branding and distribution. Nice example is that we are selling Anerkjendt since some years and we started Blend about 3 seasons ago.

Blend is growing well, and also Anerkjendt.

We work on our platform every day. We want to have all professional retailers, matching our portfolio, as a partner at JO&CO. If the neighbour has ICHI, we can sell something else.

...

Please inform me when I can call Kasper and Dorthe"

Den 29. oktober 2015 sendte Johan Kauffmann en e-mail til Kasper Philipsen, Dorthe, Flemming Warrer Jensen og Kim Kristensen, hvor han gentog, at det ikke var muligt at informere om aftalen med Nümph A/S på et tidligere tidspunkt. Samtidig anførte han:

"We will start selling from the Autumn 2016 collections onwards. At the same time we stop with the brands Smash! & Mismash.

It is part of our strategy to be open for all brands from our partners which are matching our agency. DK Company has already experienced our steps with Blend, Casual Friday, b.young and now recently InWear. For us it is much better to control the distribution and to get the profit into our company instead of giving away to our lovely colleagues, when we see the potentials."

Den 2. november 2015 skrev Kasper Philipsen:

"Dear Johan

Thanks for the email received last week, even though I was shocked to receive this information.

Our present business between our companies is strong and we have been happy to support the cooperation with the agreements on internal salesforce. I therefore think that a discussion prior to such a decision would have been fair.

Your decision to start a cooperation with Nümph does not correspond with our goal of a win win cooperation and it is completely against common business behavior. If you look upon it in a contractual way it might have been allowed but it is far from common business ethics and moral.

We did speak about this before and I told you clearly, that I did not have any issues about you representing brands from other countries, But you decide to start a cooperation with our nearest competitor, which is a direct humiliation of our company and the fact that you just want to benefit double on the ICHI business gives us a clear image of your purpose.

Therefore, we see no other choice than to terminate our cooperation of all the brands ICHI, Blend b.young, In Wear and Matinique. I have not looked into the terms yet, but I will have a meeting with our lawyer regarding this issue on Wednesday and then we will inform you about our suggestion how to terminate the cooperation in the best way for both parties.

...

In order to terminate the cooperation in a correct and formal way, I will come back to you after my meeting with our lawyer – please feel free to contact me if you have any questions to above.

Kasper Philipsen  
CEO

DK Company Vejle A/S"

Den 3. november 2015 fastholdt Johan Kauffmann pr. e-mail, at samarbejdet med Nümph ikke udgjorde problem i forhold til ICHI:

"... Secondly we experience that 'competing' agencies are approaching our customer portfolio with 'connecting' brands from our partners. In that way not only **we** have the risk to lose turnover, so do **you** since a part of the turnover is splitted and we miss the growth. This is currently happening with Soaked and Ichi for example. By having, on the contrary, all brands from our partners in our house, we do not only keep the turnover in our company, we can also better control and position our different brands:

...

Terminating the co-operation would make me very sad. On top of this, you and me would both lose a lot of turnover. In my eyes all for no reason.

...

So I sincerely hope that we can continue to co-operate with all the brands that we represent for DK company. You are more than welcome to visit our company, so I can show you our strategy `on the floor`."

Kasper Philipsen svarede den 6. november 2015, at spørgsmålet havde været drøftet i bestyrelsen, og at de var overraskede over Jo & Co's valg. Det fremgår endvidere:

"According to our mutual agent agreement for ICHI you should have had our written approval before you signed a contract with another brand – and you know our view on the competition between ICHI and Nümph so we are even more surprised why you decided to breach our contract by taking on Nümph.

...

Could there be any possibility that JO&CO could be unique partner for DK Company in Belgium instead of an agency where we should share the sales turnover with our competitors on short or long term basis.

It is necessary for us to find a solution on above issue before the sales meeting in Denmark in two weeks times. We kindly ask you to reconsider taking on Nümph as we see bigger potential in growing together as future partners.

Is Nümph really worth all of this."

Den 10. november 2015 afslog Johan Kauffmann tilbuddet om at blive unik partner for DK Company. Johan Kauffmann anførte blandt andet:

"...Then you better buy me out and continue under your name.

We do not want to stop with ICHI and we do not breach the contract, but you do so in your mail of November 2nd. You mention a written approval according to our mutual agency agreement. The agency agreement for ICHI has been made with Brandtex 10 years ago and not with DK Company. Nevertheless in the meantime we changed into a multibrand agency where several other brands from different countries have been present over the years without any notice or comment.

...

I want to move forward. We are about to sign contracts with 3 new employees, but I want to be sure about your decision before I let them sign. So please let me know by Wednesday if you still want to continue our successful collaboration, which I sincerely hope."

Den 10. december 2015 svarede Kasper Philipsen:

"Sorry for late reply.

We have had many internal meetings regarding the pending issue about your recent strategy to sell Nümph from your agency.

...

Therefore, we have reached the conclusion that we are forced to terminate our contract for ICHI.

As you are representing other DK Company brands we would like to handle this issue professionally. We suggest that we find the right timing for the exact termination as well as the best suitable future for JO&CO Agency and ICHI.

The other "DK Company" brands you are representing are not effected by this case as they are handled in separate contracts and we expect you to continue the business as usual."

Den 13. december 2015 foreslog Johan Kauffmann pr. e-mail, at parternes samarbejde ophørte den 15. januar 2016. Det fremgik endvidere blandt andet:

"I will bring this case to my lawyer at the beginning of this week. It is definitely my intention to stop our cooperation in the best way. However live goes on and live goes fast, so I like to finish this situation in short term. Until everything has been settled I expect, for the benefit of both parties, that this situation will stay confidential so my sales people will not be informed by someone of your team...."

Den 14. december 2015 anførte Kasper Philipsen, at DK Company-koncernen alene havde ophævet for så vidt angår ICHI-kontrakten:

"...The other brands are offered to stay in your agency, but you informed me on the phone last week, that a stop with ICHI would mean you want to stop all DK Company business. ..."

Den 21. december 2015 sendte Kasper Philipsen et brev til Jo & Co, sendt via e-mail og almindelig post, med overskriften "Re: ICHI in Belgium and Luxembourg":

"Dear Johan

As you have already been informed, DK Company cannot tolerate that you have taken on the agency for Nümph. We are sorry that – despite we have expressed our concern about this – you have taken the stand that you do not wish to give up the Nümph agency.

We therefore regret to have to inform you, that we wish to terminate your agency agreements with DK Company for the brand ICHI.

The Nümph agency is a severe violation of § 8 of the agency agreement for ICHI, which will entitle us to terminate the agreements without notice.

You will of course receive your commission based upon the order situation.

Since the termination is caused by your material breach of §8 of the agency contract, the termination will not trigger payment of any goodwill compensation to you."

#### Salgskataloger for henholdsvis Nümph og ICHI

Der er under sagen fremlagt salgskataloger for henholdsvis Nümph ("Pre Fall 2015") og ICHI ("Autumn Opening 2015").

#### Medarbejdernes opsigelser og parternes korrespondance herom

Jo & Co modtog den 15. januar 2016 opsigelser fra medarbejderne Jimmy Verbraecken, Shira Knockaert og Kirsten Versmissen. Opsigelserne var enslydende bortset fra opsigelsesvarslet.

Forud for opsigelserne havde Jo & Co og DK Company korresponderet herom.

Kasper Philipsen besvarede den 12. januar 2016 en mail fra Johan Kauffmann samme dag om proceduren vedrørende ophøret af samarbejdet den 15. januar 2016. Af svaret fremgik blandt andet:

"...

We have decided to setup our own sales force and it would make sense to continue with some of the staff who have been selling our brands through your agency. They have been committed and loyal to our brands and company.

Therefore, we would like to offer to take over the employment of Kirsten, Jimmy and Shira and take over their salary and cost liabilities from January 15."

Johan Kauffmann svarede den 13. januar 2016 blandt andet:

"...

Concerning my staff it is clear that JO&CO will continue with the existing set-up. We are looking for -and negotiating with- new partners. So definitely it is not an option that you take over the staff of JO&CO.

I have learned that you have yesterday taken direct contact to my staff to inform them and to offer them employment with you, without prior information to me and without I have involved my staff in plans for the future yet. This is a highly disloyal action and a breach of contract on your part. But of course also clear evidence that you regard my

business as valuable to you and are seeking to steal my business without paying for it.  
..."

### De fratrådte medarbejderes telefonsamtaler med DK Company

Der er under sagen fremlagt en række telefonlisteudskrifter mv. vedrørende de fratrådte medarbejderes mobilsamtaler med DK Company-koncernen i perioden november 2015 til januar 2016. Der fremgår herunder blandt andet registreringer af en række opkald fra Kirsten Versmissen, Jo & Co, til Flemming Warrer Jensen, DK Company Vejle, og fra Jimmy Verbraecken, Jo & Co til Jesper Skov, DK Company. Der er endvidere fremlagt lister vedrørende telefonopkald tidligere i 2015.

### DK Company-koncernens udmeldinger til samarbejdspartnere

Den 15. januar 2016 sendte Mia Birkemosegård fra DK Company Cph en e-mail til Raf Fievers fra Fiever bvba:

"Dear Matinique Partner,

We are in the process of changing our current set up in Belgium. We will revert to you as soon as this is clear.

In the meantime – do not hesitate contacting me, in English."

Der er fremlagt en intern e-mail fra DK Company Vejle af 27. januar 2016, hvoraf det blandt andet fremgår, at samarbejdet med Jo & Co ophører pr. 15. januar 2016. Af mailen fremgår videre blandt andet:

" ...

We are establishing our own DK Company sales force in Belgium and are preparing the last details in order to ensure a smooth transition to the new setup.

Our showroom is located in Antwerp and we will support you with local sales representatives and customer service.

Following well known faces will continue to take good care of our common business in the new setup.

ICHI: Kirsten Versmissen

Blend / Casual Friday: Jimmy Verbraecken

B.young: Shira Knockaert..."

I slutningen af marts 2016 sendte DK Company Belgium v/ Jimmy, Kirsten, Maxime, Pricillia og Shira en udateret meddelelse til selskabets kunder, hvoraf det fremgår, at selskabet havde ansat Pricillia Peeters.

#### Jo & Co's udmelding til kundekredsen

Af en udateret meddelelse fra Jo & Co til agenturets samarbejdspartnere vedrørende bruddet med DK Company-koncernen, der blev udsendt op til en modemesse den 24. januar 2016, fremgår under overskriften "DK Company disconnects cooperation with JO & CO Agency immediately" blandt andet:

" ...

You have received a mail from DK Company in which they inform you that the cooperation between DK Company and Jo & Co has ended.

...

Unfortunately DK Company sees nümph as a direct competitor of ICHI -in our eyes completely unduly- and for this reason the have broken the cooperation with JO&CO.

At JO&CO we have tried by all means to mediate but without success.

**This means that we do not represent ICHI, b.young, Blend, Casual Friday, Inwear and Matinique anymore.**

DK Company also decided to install their own organization in Belgium and DK has offered a job to our 3 sales staff Kirsten, Shira & Jimmy. They will join DK Company after their notice period.

...

You are welcome on Sunday 24<sup>th</sup> and Monday 25<sup>th</sup> of January at **Modefabriek in Amsterdam, stand DISTRICT B.01**, where we are happy to show you the highlights of Anerkjendt, nümph & And Less. ..."

#### DK Company-koncernens ledelse og koncernstruktur

Af uddrag af DK Companys årsrapport for 2015 fremgår, at Jens Poulsen er "Group CEO", hovedaktionær og grundlægger af selskabet og har været medlem af direktionen siden 2001. Kasper Philipsen er CEO og har været medlem af direktionen siden 2001. Jens Obel Jørgensen er ligeledes CEO og har været medlem af direktionen siden 2004. Søren Bak Lauritsen er Group CFO og har været medlem af direktionen siden 2007. Endelig er Hans Maasbøl CEO

og har været medlem af direktionen siden 2015. Det fremgår endvidere af regnskabs note 27 vedrørende virksomhedssammenslutninger i 2014:

**"DK Company Cph koncernen:**

DK Company A/S har den 30. juni 2014 overtaget kontrollen med ...dattervirksomhederne ... The Original Group Belgium N.V. [nu: DK Company Belgien]..."

Af DK Company Vejle årsregnskab for 2015 fremgår, at Kasper Philipsen er selskabets direktør, mens bestyrelsen består af formand Jens Poulsen, Søren Bak Lauritsen, Jens Obel Jørgensen og Kasper Philipsen. Af regnskabet fremgår, at det gennemsnitlige antal medarbejdere i 2015 var 201, samt:

"Selskaberne DK Company Vejle A/S, Fransa Company A/S (CVR-nr. 10 36 20 32) og B-Young A/S (CVR-nr. 15 16 64 36) er fusioneret med virkning fra 1. Januar 2012."

Det fremgår endvidere:

**"Oplysning om sikkerhedsstillelser og aktiver pantsat som sikkerhed**

Til sikkerhed for selskabets egen gæld til pengeinstitutter, tkr. 3 (tkr. 2), samt for DK Company CphA/S og moderselskabet DK Company A/S's gæld til pengeinstitutter, har selskabet stillet virksomhedspant på nominelt tkr. 241.000 (tkr. 241.000).

...

Følgende aktionærer er noteret i selskabets aktionærfortegnelse som ejende minimum 5% af stemmerne eller minimum 5% af aktiekapitalen:

DK Company A/S..."

Af årsregnskabet for DK Company Cph 2015 fremgår, at Hans Maasbøl er direktør, mens bestyrelsen består af formand Jens Poulsen, Jens Obel Jørgensen, Kasper Philipsen og Søren Bak Lauritsen. Det fremgår samtidig heraf, at moderselskabet er DK Company A/S.

Den talmæssige opgørelse

Til brug for sagen har DK Company Vejle udarbejdet en oversigt over omsætning og provision for 2011 til 2015, samt estimerede tal for 2016 (bilag IB). Parterne er enige om, at tallene for den faktisk realiserede omsætning og provision kan lægges til grund:



Oversigt Johan Kaufmann ( Jo&Co)

Turnover	2011	2012	2013	2014 SS15	AW15	Total 2015 SS16	AO16	AW16 est	Total 2016	
ichi	520.780	946.690	1.379.312	1.581.993		1.989.542	885.904	584.339	500.625	1.970.868
b.young	326.776	90.965		134.115		468.464	226.602	175.254	137.780	539.636
Martinique							243.906		360.809	604.715
Blend He						450.368	221.626	138.943	163.937	524.506
Casual Friday						221.953	106.452	35.560	55.675	197.687
InWear							34.528		110.113	144.641
<b>Total Turnover</b>	<b>847.556</b>	<b>1.037.655</b>	<b>1.379.312</b>	<b>1.716.108</b>	<b>0</b>	<b>0 3.130.327</b>	<b>1.719.018</b>	<b>934.096</b>	<b>1.328.939</b>	<b>3.982.053</b>

  

Commission	2011	2012	2013	2014 SS15	AW15	Total 2015 SS16	AO16	AW16 est	Total 2016	gns			
ichi	0,12	62.494	113.603	165.517	189.839	0	0	238.745	106.308	70.121	60.075	236.504	167.784
b.young	0,12	39.213	10.916	0	16.094	0	0	56.216	27.192	21.030	16.534	64.756	37.439
Martinique		Agent fra 2016 20%	0	0	0	0	0	48.781	0	72.162	120.943	40.314	
Blend He	0,12	0	0	0	0	0	0	54.044	26.595	16.673	19.672	62.941	58.492
Casual Friday	0,12	0	0	0	0	0	0	26.634	12.774	4.267	6.681	23.722	25.178
InWear	0,12	0	0	0	0	0	0	0	4.143	0	13.214	17.357	17.357
<b>Total Commission</b>	<b>101.707</b>	<b>124.519</b>	<b>165.517</b>	<b>205.933</b>	<b>0</b>	<b>0 375.639</b>	<b>225.795</b>	<b>112.092</b>	<b>188.337</b>	<b>526.224</b>	<b>346.565</b>		

diff Martinique var først agent fra 2016

Da Jo & Co ikke repræsenterede b.young i 2013, er der ikke anført omsætningstal herfor.

De sagsøgte fremlagde herefter [januar 2017] en oversigt over realiseret omsætning (men ikke ordreafgivelser) fra 1. januar til 1. juni 2016 (bilag IC):

EUR

Turnover	2016 pre order	Inseason		Total
		Jo&Co 1/1- 1/6	inseason andre 1/1- 1/6/16	
ichi	1.917.626	64.630	62.982	2.045.238
b.young	555.742	7.577	13.959	577.278
Martinique	455.977	1.006	21.700	478.683
Blend He	484.084	7.773	28.425	520.282
Casual Friday	201.249	1.618	12.689	215.556
InWear	88.821	-2.516	4.780	91.085
<b>Total Turnover</b>	<b>3.703.499</b>	<b>80.088</b>	<b>144.535</b>	<b>3.928.122</b>

Herefter fremlagde DK Company Vejle [maj 2017] en opgørelse over realiseret omsætning fordelt mellem omsætning skabt af henholdsvis Jo & Co og DK Company-koncernen (bilag ID (pkt. 4)):

Analysis name BE Provisions beleb Vejle 2015-2017  
 Period type MONTH  
 Period 2-2017 - 2-2017  
 Analytic path List : DK Company Vejle A/S : Selected : 20170509\_163710\_GYAN :  
 Group -- ALL VALUES --

ID	Description	Sale Turnover in transaction currency															
		In period															
		Dec 15	Jan 16	Feb 16	Mar 16	Apr 16	Maj 16	Jun 16	Jul 16	Aug 16	Sep 16	Okt 16	Nov 16	Dec 16	Jan 17	Feb 17	Total
20170509_163710_GYAN																	
Salesrep BE+LU																	
Jo&Co																	
4034	Office Belgium - Jo&Co	6.155	4.380	2.070	1.582	5.838	2.507	837	1.452	753	1.187	6.133	335	-11	0	0	33.214
4035	Kirsten Versmissen - Belgium -	67.302	308.916	182.056	202.828	73.754	-2.690	101.301	152.116	167.217	31.930	6.242	941	-44	-329	-103	1.291.437
4036	Shira, Belgium - Jo&Co	9.066	70.497	68.803	33.980	30.704	2.839	42.888	69.269	40.981	3.514	0	290	-49	-6	0	372.787
4037	Jimmy Verbraecken - Jo&Co	59.305	112.713	98.184	45.011	27.746	2.549	39.968	60.934	74.612	5.417	213	-15	-4.502	-46	-100	521.991
4039	Nathalie Vermeiren - Jo&Co	0	0	0	21.069	24.602	2.233	21.988	60.193	15.189	3.466	388	0	-208	0	-22	148.898
Jo&Co Total:		141.827	496.506	351.113	304.470	162.641	7.438	206.992	343.965	298.753	45.515	12.976	1.551	-4.815	-381	-225	2.368.327
Own salesrep																	
4041	Kirsten Versmissen, Belgium	0	0	0	21.747	21.918	18.293	3.554	49.287	179.502	152.725	94.027	83.625	104.989	239.964	137.751	1.107.382
4042	Shira, Belgium	0	0	0	7.471	2.975	3.687	2.419	2.140	61.776	38.384	41.999	11.195	64.476	76.375	69.381	382.278
4043	Jimmy Verbraecken	0	0	0	13.341	11.072	16.701	4.299	9.959	134.082	35.959	48.877	28.748	90.559	99.151	144.697	637.448
4044	Office Belgium	0	0	0	0	557	0	-581	-77	-273	310	-55	116	-16	0	0	-19
4047	Maxime Vanhove, Belgium	0	0	0	0	414	1.464	3.093	6.328	6.586	8.611	32.403	35.157	50.787	110.908	52.628	308.346
Own salesrep Total:		0	0	0	42.558	36.936	40.144	12.785	67.635	381.673	235.989	217.251	158.842	310.774	526.395	404.448	2.435.432
Salesrep BE+LU Total:		141.827	496.506	351.113	347.028	199.577	47.582	219.777	411.600	680.425	281.504	230.227	160.393	305.960	526.014	404.224	4.803.758

Et bilag viser omsætning pr. kunde pr. sælger, og et andet bilag illustrerer afregnede provisionsbeløb til Jo & Co.

Jo & Co har fremlagt en oversigt over afholdte omkostninger til de ansatte, der tog ansættelse i DK Company. Aflønningen til Jimmy Verbraecken er medtaget forholdsmæssigt, da han udover Blend He og Casual Friday også beskæftigede sig med mærket Anerkjendt.

**STAFF COST 2016 untill staff departure to DK Belgium**

2016					
NAME EMPLOYEE	GROSS SALARY	HOLIDAY PAY	SOCIAL CHARGES	TOTAL	FUNCTION
Kirsten Versmissen	9.701,71	4.114,32	3.016,88	16.832,91	SALES ICHI
Jimmy Verbraecken	8.112,64	3.258,44	2.666,53	14.037,61	SALES BLEND/ CASUAL FRIDAY/ ANERKJENDT
Priscillia Peeters	8.435,89	2.301,95	2.748,26	13.486,10	BACK OFFICE DK BRANDS
Nathalie Vermeiren	4.620,65	975,01	1.509,81	7.105,47	SALES ICHI
Shira Knockaert	6.396,39	2.555,39	2.033,34	10.985,12	SALES B. YOUNG
	37.267,28	13.205,11	11.974,82	62.447,21	
Jimmy worked 90 % for DK Company and 10 % for Anerkjendt				-1.403,76	
Staff cost related to sales for DK Company				61.043,45	

DK Company Vejle har på baggrund af omsætningen i 2015 udarbejdet en alternativ oversigt (bilag IH) over mistede provisionsindtægter, hvor der blandt andet er korrigeret for konkursramte kunder mv. (tallene er af DK Companys advokat korrigeret under hovedforhandlingen).

Jo & Co udstedte den 16. december 2015 en faktura til DK Company Vejle for løntilskud til kontorpersonele på i alt 17.500 euro i perioden 1. august 2015 til 31. december 2015 og tilsvarende for perioden 1. juli 2014 til 31. juli 2015 på 42.000 euro.

Jo & Co har opgjort sit krav for mistede provisionsindtægter (EUR 433.481) i bilag 41:

**Mistet provisionsindtjening på B.Young, ICHI, Blend og CF**

**Omsætning genereret af sagsøgte 1 og faktureret fra februar 2016 til og med januar 2017:**

EUR 2.435.432 Bilag ID (pkt. 4)

**Estimeret mistet indtjening i 1. halvår 2016 for B.Young og ICHI:**

Sagsøgte 1's fakturerede omsætning til og med december 2016:	EUR	2.030.983	(Fratrukket februar 2017)
B.Young og ICHIs andel i % af omsætning, jf. 2015-tal:		79%	Bilag IB
Estimeret mistet omsætning for B.Young og ICHI:	EUR	1.594.775	(79 % af 2.030.983)
Provisionsats		12%	
<b>Mistet provisionsindtjening 1. halvår 2016:</b>	<b>EUR</b>	<b>191.373</b>	

**Estimeret mistet indtjening for Blend og CF fra januar 2016 til og med marts 2018:**

Blend og CF's andel i % af omsætning, jf. 2015-tal:		21%	Bilag IB
Estimeret andel af sagsøgte 1's fakturerede omsætning, jf. bilag ID(pkt. 4):	EUR	523.074	(21 % af 2.435.432)
Gennemsnitlig omsætning pr. måned:	EUR	74.725	
Estimeret mistet omsætning, fakturerbar i feb. 2017 til og med sep. 2018:	EUR	1.494.497	(20 måneder a 74.725)
Samlet estimeret mistet omsætning for Blend og CF:	EUR	2.017.570	(523.074+1.494.497)
Provisionsats		12%	
<b>Mistet provisionsindtjening frem til udløb af aftale pr. 1. april 2018:</b>	<b>EUR</b>	<b>242.108</b>	

**Mistet provisionsindtjening i alt, B.Young, ICHI, Blend og CF** EUR 433.481

Jo & Co har endvidere fremlagt en oversigt over investeringer ( i alt EUR 254.259,36) vedrørende DK Company-koncernens brands foretaget i henholdsvis 2014 og 2015:

INVESTMENTS 2014							
<b>212000</b>	<b>CONCESSIONS PATENTS LICENCES KNOW HOW BRAND NAMES</b>						
000166	SOFTWARE GENCOM	L	33,33	M	13/06/2014	0	1.152,50
000167	SOFTWARE GENCOM	L	33,33	M	13/06/2014	0	297,50
000168	SWI PIMK IMPORT BARCODES	L	33,33	M	26/06/2014	0	594,50
000169	HDW HANDMAT. + SWI PIMK	L	33,33	M	26/06/2014	0	1.647,50
000195	DEVELOPMENT WEBSITE - ADVANCE	L	33,33	M	1/01/2014	0	3.000,00
000196	DEVELOPMENT WEBSITE - BALANCE	L	33,33	M	13/03/2014	0	1.700,00
					Total	212000	8.392,00
<b>240000</b>	<b>FURNITURE</b>						
000170	MULTIPLEX + BAR FURNITURE	L	10,00	M	28/06/2014	0	2.118,00
000171	MULTIPLEX + BAR FURNITURE	L	10,00	M	25/07/2014	0	2.858,00
					Total	240000	4.976,00
<b>240100</b>	<b>OFFICE APPLIANCES</b>						
000172	ALCATEL ONE TOUCH	L	20,00	M	31/03/2014	0	298,95
000173	DELL POWEREDGE + MICROSOFT WINDOWS	L	20,00	M	27/06/2014	0	4.359,24
					Total	240100	4.658,19
<b>241000</b>	<b>CARS</b>						
000174	PEUGEOT 308	L	20,00	M	17/06/2014	0	19.112,40
000175	PEUGEOT 308 - VAT NON DEDUCTIBLE	L	20,00	M	17/06/2014	0	2.006,80
000176	PEUGEOT 308	L	20,00	M	17/06/2014	0	19.112,40
000177	PEUGEOT 308 - VAT NON DEDUCTIBLE	L	20,00	M	17/06/2014	0	2.006,80
000193	PEUGEOT 308 SW ALLURE	L	20,00	M	9/12/2014	0	19.824,79
000194	PEUGEOT 308 SW ALLURE - VAT NON DEDUCTIBLE	L	20,00	M	9/12/2014	0	2.081,61
					Total	241000	64.144,80
<b>260000</b>	<b>COSTS OF FITTING OUT RENTED BUILDINGS</b>						
000178	DISHWASHER RENGORA	L	10,00	M	28/06/2014	0	935,38
000179	FITTING KITCHEN	L	10,00	M	28/06/2014	0	448,68
000180	CLOTHING RACKS-MIRROR -40%	L	10,00	M	30/06/2014	0	2.500,00
000181	REBUILDING SHOWROOM	L	10,00	M	30/06/2014	0	10.000,00
000182	CLOTHING RACKS-MIRROR- BALANCE	L	10,00	M	25/07/2014	0	3.750,00
000183	16 STEEL PROPS	L	10,00	M	28/07/2014	0	600,00
000184	RENOVATION WORK	L	10,00	M	11/07/2014	0	2.280,00
000185	ELECTRICAL INSTALLATION	L	10,00	M	5/09/2014	0	1.990,92
000186	ELECTRICAL INSTALLATION	L	10,00	M	5/09/2014	0	490,81
000187	LED-LIGHTING	L	10,00	M	16/09/2014	0	11.425,00
000188	RENOVATION WORK	L	10,00	M	22/09/2014	0	1.976,00
000189	REBUILDING SHOWROOM	L	10,00	M	30/09/2014	0	20.761,86
000190	REBUILDING SHOWROOM	L	10,00	M	2/09/2014	0	12.667,00
000191	GLASSWORKS	L	10,00	M	16/10/2014	0	3.706,00
000192	RENOVATION WORK	L	10,00	M	20/10/2014	0	368,00
000197	REBUILDING SHOWROOM	L	10,00	M	31/12/2014	0	15.000,00
					Total	260000	88.899,65
						<b>TOTAL</b>	<b>171.070,64</b>
INVESTMENTS 2015							
<b>231000</b>	<b>MACHINES</b>						
000199	SCRUBTEC 337.2	L	20,00	M	18/06/2015	0	2.299,00
					Total	231000	2.299,00
<b>240000</b>	<b>FURNITURE</b>						
000200	30 KITCHEN CROPS	L	10,00	M	24/02/2015	0	1.415,70
000201	3-SEAT	L	10,00	M	19/10/2015	0	329,75
					Total	240000	1.745,45
<b>260000</b>	<b>COSTS OF FITTING OUT RENTED BUILDINGS</b>						
000202	REBUILDING SHOWROOM	D	10,00	M	31/03/2015	0	10.000,00
000203	REBUILDING SHOWROOM	D	10,00	M	15/01/2015	0	20.000,00
000204	SEATBANKS - ADVANCE	D	10,00	M	20/05/2015	0	700,00
000205	RACKS	D	10,00	M	30/04/2015	0	87,95
000206	RACKS	D	10,00	M	29/04/2015	0	1.501,10
000207	SEATBANKS - BALANCE	D	10,00	M	1/06/2015	0	1.055,00
000208	2 STEEL RAILINGS	D	10,00	M	14/04/2015	0	600,00
000209	BALANCE REBUILDING SHOWROOM	D	10,00	M	30/09/2015	0	45.200,22
					Total	260000	79.144,27
						<b>TOTAL</b>	<b>83.188,72</b>
						<b>total investments new set up for DK brands</b>	<b>254.259,36</b>

DK Company Vejle har udarbejdet en supplerende opgørelse med opdeling pr. mærke for det fortsatte salg af DK Companys brands (bilag ID (4)):

Analysis name: BE Provisions beløb Vejle 2015-2017  
 Period type: MONTH  
 Period: 2-2017 - 2-2017  
 Analytic path: \*Group DK Company Vejle A/S - Selected: 20171107\_115214\_GYAN  
 Group: - ALL VALUES -

ID	Description	Sale Turnover in transaction currency															
		In period															
		Dec 15	Jan 16	Feb 16	Mar 16	Apr 16	Maj 16	Jun 16	Jul 16	Aug 16	Sep 16	Okt 16	Nov 16	Dec 16	Jan 17	Feb 17	Total
20171107_115214_GYAN																	
4034	Office Belgium - Jo&Co.	6.155	4.380	2.070	1.582	6.835	2.507	837	1.452	763	1.187	6.133	338	-11	0	33.214	
DIM1 BRAND																	
BH	Blend He	1.639	458	216	0	-18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.295	
BY	b.young	0	2.294	1.088	0	4.252	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7.634	
CF	Casual Friday by Blend	0	0	201	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	201	
IA	Ichi Accessories	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	60	
IH	Ichi	4.456	1.628	564	1.582	1.602	2.507	837	1.452	763	1.187	6.133	335	-11	0	23.024	
4035	Kirsten Vermissen, Belgium -	67.302	308.916	162.066	202.828	73.754	-2.690	101.301	152.116	167.217	31.930	6.242	941	-44	-329	1.291.437	
DIM1 BRAND																	
BH	Blend He	1.620	652	193	-42	-14	0	0	0	0	0	0	1.971	0	0	4.380	
BY	b.young	345	676	253	-37	-48	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.012	
CF	Casual Friday by Blend	0	0	-54	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-54	
IA	Ichi Accessories	2.044	10.986	12.404	4.469	1.990	482	6.785	11.073	19.187	2.035	899	0	0	-14	72.739	
IH	Ichi	62.693	296.602	169.260	198.438	71.627	-2.994	94.516	141.043	148.030	29.895	5.543	-1.030	-44	-314	1.213.361	
4036	Shira, Belgium - Jo&Co.	9.066	70.497	88.803	33.980	30.704	2.839	42.898	69.269	40.981	3.514	0	290	-49	-6	372.767	
DIM1 BRAND																	
BY	b.young	9.066	70.497	88.803	33.980	30.704	2.839	42.898	69.269	40.981	3.514	0	290	-49	-6	372.767	
4037	Jimmy Verbræcken - Jo&Co.	59.305	112.713	98.184	45.011	27.746	2.549	39.968	60.934	74.812	5.417	213	-15	-4.602	-46	521.991	
DIM1 BRAND																	
BH	Blend He	33.520	78.791	58.698	35.402	19.226	1.670	28.684	44.015	67.184	4.425	0	-15	-4.473	-48	367.035	
CF	Casual Friday by Blend	25.784	33.923	39.485	9.609	8.521	879	11.284	16.920	7.429	592	213	0	-29	0	154.955	
4039	Nathalie Vermeiren - Jo&Co.	0	0	0	21.069	24.602	2.233	21.988	60.193	15.189	3.466	388	0	-208	0	-22.148.898	
DIM1 BRAND																	
IA	Ichi Accessories	0	0	0	449	0	0	1.466	7.225	503	684	112	0	0	0	10.439	
IH	Ichi	0	0	0	20.620	24.602	2.233	20.522	52.968	14.686	2.783	277	0	-208	0	-22.138.460	
Jo&Co Total:		141.827	496.606	351.113	304.470	162.641	7.438	206.892	343.969	298.763	45.616	12.979	1.591	-4.818	-381	-225.2368.327	
Own salesrep																	
4041	Kirsten Vermissen, Belgium	0	0	0	21.747	21.818	18.293	3.664	49.287	179.502	152.725	94.027	83.625	104.988	239.964	137.751	1.107.382
DIM1 BRAND																	
IA	Ichi Accessories	0	0	0	2.010	1.404	1.048	220	10.437	11.931	7.803	3.655	5.066	4.447	14.384	6.803	69.207
IH	Ichi	0	0	0	19.737	20.515	17.246	3.334	38.850	167.571	144.922	90.372	78.569	100.542	225.580	130.947	1.038.175
4042	Shira, Belgium	0	0	0	7.471	2.975	3.687	2.419	2.140	61.778	38.384	41.999	11.195	64.476	76.375	69.381	382.278
DIM1 BRAND																	
BY	b.young	0	0	0	7.471	2.975	3.687	2.419	2.140	61.778	38.384	41.999	11.195	64.476	76.375	69.381	382.278
4043	Jimmy Verbræcken	0	0	0	13.341	11.072	16.701	4.299	9.959	134.082	35.959	48.877	28.748	90.659	99.151	144.697	637.446
DIM1 BRAND																	
BH	Blend He	0	0	0	8.119	7.720	12.586	2.314	7.098	107.874	23.083	29.663	23.985	54.485	22.539	109.350	468.817
CF	Casual Friday by Blend	0	0	0	5.222	3.352	4.115	1.985	2.861	26.208	12.875	19.214	4.764	36.074	26.612	35.348	178.629
4044	Office Belgium	0	0	0	657	0	-581	-77	-273	310	-55	116	-16	0	0	-18	
DIM1 BRAND																	
BY	b.young	0	0	0	0	0	-581	-77	-273	-503	-210	-13	0	0	0	-1.656	
IA	Ichi Accessories	0	0	0	0	43	0	0	0	0	71	54	0	-16	0	152	
IH	Ichi	0	0	0	0	514	0	0	0	0	741	101	129	0	0	1.485	
4047	Maxime Vanhove, Belgium	0	0	0	414	1.484	3.093	6.328	6.586	6.611	32.403	35.157	50.787	110.906	62.620	308.346	
DIM1 BRAND																	
IA	Ichi Accessories	0	0	0	0	0	56	-32	318	316	1.029	2.338	4.056	3.381	8.904	3.811	24.177
IH	Ichi	0	0	0	414	1.407	3.125	6.008	6.270	7.582	30.064	31.101	47.386	102.002	48.809	284.168	
Own salesrep Total:		0	0	0	42.558	36.936	40.144	12.788	67.835	381.673	235.989	217.251	158.842	310.774	526.398	404.449	2.435.432
Total BE+LU																	
		141.827	496.606	351.113	347.028	199.577	47.582	219.777	411.600	680.426	281.504	230.227	160.393	305.959	526.014	404.224	4.803.759

DK Company Vejle har fremlagt en oversigt over beregnet goodwill efter den gennemsnitlige omsætning over en treårig periode:

Beregnet goodwill ud fra gns omsætning de seneste 3 år

ICHI	Omsætning		
	2013	2014	2015
Total salg	1379312	1.581.993	1.999.541
Completed bankruptcy or unwanted	368125	274.330	178.719
Customer to debit collection	28838	39.055	79.096
Customers in bankruptcy or susp	24211	21.037	10.586
Salg til inaktive kunder	421174	334.422	268.401
Basisforsikring	284789	318.245	389.588
No insurance	146801	177.225	203.667
Insured	526549	752.101	1.127.886
Salg aktive kunder	958138	1.247.671	1.721.140
goodwill 12% heraf		<b>157.074</b>	

  

B.YOUNG	Omsætning	
	2014	2015
Total salg	134.115	468.464
Completed	34.583	59.594
Customer 1	0	20.565
Customers	3.514	2.607
Salg til inal	38.077	82.767
Basisforsik	18.445	37.296
No Insuran	51.703	123.983
Insured	25.890	224.419
Salg aktive	96.038	385.697
goodwill 12% heraf		<b>28.904</b>

  

BLEND HE INKL CASUAL FRIDAY	Omsætning		
	2013	2014	2015
Total salg	225.858	228.622	672.322
Completed	108.478	64.531	49.410
Customer l	56.785	68.810	11.895
Customers	20.683	2.568	20.213
Salg til inal	185.046	135.909	81.519
Basisforsik	557	14.852	150.778
No Insuran	28.066	19.908	97.886
Insured	11.289	57.954	342.139
Salg aktive	39.912	92.714	590.803
goodwill 12% heraf			<b>28.937</b>

  

Description	I perioden (Kunde valuta)		Jf gns metoden
	Omsætning	Provision heraf	
Blend He	415.930	49.912	Ichi
Casual Friday by Blend	178.461	21.415	
b.young	495.410	59.449	b.young
Ichi	1.966.043	238.325	Blend He
Ichi Accessories	43.911	5.269	Total
	<b>3.119.764</b>	<b>374.371</b>	<b>214.915</b>
		1.268 Plesner	<b>376.636</b>
Difference til vores opgørelse			<b>-180.724</b>

## Forklaringer

Der er under sagen afgivet forklaring af Johan Kauffmann, Kasper Philipsen, An Claes, Jimmy Verbraecken, Knud Hjort-Madsen, Flemming Warrer Jensen og Kim Kristensen.

Johan Kauffmann har forklaret, at han stiftede Jo & Co for 20 år siden. Det første brand i agenturet var 4-You. I 2004 kom først b.young og umiddelbart derefter ICHI ind i agenturet. 4-You er til mænd, mens b.young og ICHI er til kvinder. I 2006 kom der flere brands til fra forskellige agenturgivere, og agenturet voksede løbende. De definerede allerede på det tidspunkt agenturet som et "multi brand agency". Han skulle ikke spørge om lov til at få nye brands i agenturet, men han orienterede naturligvis sine samarbejdspartnere, også de daværende ejere af B. Young, på uformel vis. Modebranchen, de forskellige brands og markedet som helhed har ændret sig i løbet af de 20 år. Agenturet havde en periode primært mandebrands, men i en anden periode repræsenterede de udelukkende kvindebrands.

I tillægget til ICHI-aftalen (bilag 35) vedrørende B.Young og ICHI nævnes det, at salgspersonalet alene skulle fokusere på disse mærker. Vilkåret skal ikke forstås sådan, at agenturet kun måtte beskæftige sig med disse brands. Der var allerede på dette tidspunkt flere brands i agenturet.

I 2014 blev han agent for DK Companys brand Blend He. Han repræsenterede på daværende tidspunkt allerede Anerkjendt og Solid, som også henvender sig til mænd. Anerkjendt anså det ikke som et problem, men Solid valgte at finde en anden agent, da de ikke ønskede at dele agent med Blend He.

Faktureringen for deres arbejde for DK Company skete med seks måneders tidsforskel efter modtagelsen af ordren. Varerne skulle først produceres, leveres og faktureres til kunden. Faktureringen i sidste del af 2015 vedrører dermed ordrer modtaget i foråret 2015.

Da Jo & Co's indsats i forhold til Anerkjendt havde en afsmittende effekt på Nümph, ønskede han at få denne omsætning ind i agenturet. Det er helt sædvanligt, at de øvrige agenturgivere først orienteres, når aftalen med det nye brand er endelig. Dette var også tilfældet med hensyn til Nümph. Forhandlingerne forløb over forholdsvis kort tid, og der var kun få i hans eget team, der var orienteret herom. Jo & Co kontaktes løbende af forskellige brands med tilbud om at repræsentere dem, og de vurderer på denne baggrund, hvilke brands de vil satse på. I forbindelse med, at Nümph blev en del af agenturet, opsagde han samarbejdet med brandet Mismash. Selvom han så et stort potentiale i Nümph, var det ikke sådan, at han ikke længere ville forhandle ICHI. Han overvejede ikke, at forhandlingen af Nümph kunne skabe problemer. ICHI var det ældste brand i agenturet, og han anså det selv som sit "barn".

Det var åbenbart meget sensitivt for DK Company, at Jo & Co blev agent for Nümph. I modebranchen i Danmark kender alle hinanden. Indbyrdes uoverensstemmelser mellem agenturgivere kan gøre det vanskeligt for en agent at arbejde for flere brands. Mange medarbejdere i modebranchen har gennem årene været ansat af flere forskellige agenturgivere.

Han ønskede selv at orientere Kasper Philipsen og Flemming Warrer Jensen om aftalen med Nümph, men før han nåede at gøre det, blev han kontaktet af Flemming Warrer Jensen, der havde fået de fortrolige oplysninger fra Nümphs tidligere agent i Belgien. Cirka en uge senere oplyste Flemming Warrer Jensen, at DK Company ikke var så glade for Jo & Co's beslutning, men at det ikke ville få konsekvenser for det fortsatte samarbejde. Det var derfor et chock, at DK Company efterfølgende betragtede det som et kontraktbrud.

Efter at have talt med Flemming Warrer Jensen forsøgte han at kontakte Kasper Philipsen telefonisk. Da det ikke lykkedes, sendte han ham en e-mail. Han var chokeret over Kasper Philipsens svar af 2. november 2015. Han læser e-mailen på den måde, at DK Company endeligt ophævede samarbejdet for alle brands. Henvisningen til, at DK Company ville kontakte deres advokater, forstår han sådan, at det vedrørte det praktiske. Selvom han bad DK Company om at genoverveje deres beslutning, forventede han ikke, at de ændrede holdning. Han deltog i et møde i Vejle, hvor han forsøgte at overbevise Flemming Warrer Jensen, Kasper Philipsen og Dorthe om ikke at standse samarbejdet. Det lykkedes ikke. På mødet, der blev

holdt i forlængelse af et salgsmøde, forsøgte de tilsvarende at overtale ham til ikke at blive agent Nümph. Han svarede, at aftalen med Nümph allerede var indgået. DK Companys tilbud om at blive "unik partner" for alle brands var ikke en reel mulighed, da det ikke var foreneligt med Jo & Co's forretningsstrategi.

Han modtog den 10. december 2015 en e-mail fra Kasper Philipsen, hvoraf det fremgik, at ophævelsen alene vedrørte ICHI, og at DK Company forventede, at samarbejdet fortsatte for de andre brands. Men Jo & Co kunne ikke repræsentere DK Companys små brands, hvis ICHI-aftalen blev ophævet, da det var den, der gjorde samarbejdet rentabelt. De stoppede derfor alt samarbejde. Han mener, at det var DK Company, der ophævede agenturaftalerne for alle brands.

Han påbegyndte samarbejdet med Nümph i december 2015 og antog i den forbindelse en salgsansvarlig. Den første indtjening fra Nümph må være kommet i juli eller august 2016. Efter hans opfattelse indebar samarbejdet med Nümph ikke en konkurrence i forhold til ICHI, der kunne begrunde en ophævelse af aftalen. Han orienterede derfor DK Company om, at hans ansatte ikke skulle orienteres om deres uoverensstemmelse. Den 12. januar 2016 fornemmede han imidlertid på Jimmy Verbraecken, at der var noget galt, og han spurgte ham derfor, om han og de andre var blevet tilbudt ny jobs, hvilket han bekræftede. Han sagde til Jimmy Verbraecken, at han godt kunne forstå, hvis de gerne ville følge "deres brands" og tage ansættelse i DK Company, men at han håbede, at de ville blive. Han orienterede samtidig om, at han ville forsøge at finde nye opgaver til de pågældende medarbejdere. Dagen efter sendte han en e-mail til Kasper Philipsen, hvor han konfronterede ham med, at DK Company havde kontaktet hans ansatte om mulig ansættelse.

Han husker ikke, hvornår det blev besluttet, at den sidste dag i samarbejdet skulle være den 15. januar 2016. I afviklingsperioden varetog Jo & Co alle sædvanlige opgaver. Han deltog blandt andet i salgsmøder, som han var forpligtet til.

Efter medarbejderne var stoppet i Jo & Co i 2016, bad han en af de tilbageværende ansatte om at undersøge de opkald, som de fratrådte medarbejdere havde haft med DK Company.



De ansatte var instrueret i at bruge fastnettelefonen, når de kontaktede agenturgivere og kunder, hvilket sikrede, at de altid kunne kontaktes på samme nummer. Mobiltelefonerne brugte de normalt kun, når de var på messer. Oversigterne i bilag 10 viser, at eksempelvis Kirsten Versmissen havde mange samtaler med Flemming Warrer Jensen i efteråret 2015 via sin mobiltelefon. De havde selvfølgelig løbende samtaler med DK Company, men mønsteret i opkaldene, og det, at der blev brugt mobiltelefoner, var unormalt. Det var heller ikke almindeligt, at der var samtaler i weekender og om aftenen. Nogle af opkaldene mellem de to er kun henholdsvis 6 og 15 sekunder lange, hvilket kan skyldes, at de har ringet og bedt om at blive ringet op.

Kunderne der er oplistet i bilag ID er alle hans ICHI-kunder. Det er en anden type kunder, han i dag sælger Nümph til. Mellem 90 til 95 % af hans nuværende kunder er nye. Det skyldes, at Nümph er et mere eksklusivt brand end ICHI. Varenes eksklusivitet kan ikke ses ved alene at betragte de fremlagte fotos af henholdsvis Nümphs og ICHI's varer. Det afhænger af en række øvrige faktorer, herunder kvalitet, markedsposition og prissætning.

Selvom han har succes med Nümph, har Jo & Co lidt et betydeligt tab som følge af DK Companys ophævelse. Udover tab i form af provision har Jo & Co lidt et direkte tab på de store investeringer, som var foretaget i tiltro til kontrakten. De havde blandt andet investeret i et 1000m<sup>2</sup> stort showroom, som de nu kun anvender 200 m<sup>2</sup> af. Det direkte tab, der er opgjort i bilag 44, er korrekt. Det er ikke rigtigt, at Jo & Co og DK Company har diskuteret, at DK Company skulle overtage deres showroom mv., men da han på et tidspunkt efter 15. januar 2016 mødte Kasper Philipsen på en messe i Berlin, sagde han, at DK Company i stedet for at kvæle hans virksomhed skulle have købt den.

De har siden januar 2016 indgået samarbejde med et par andre brands, men det er ikke alle, som de er fortsat med. Det er forbundet mere store omkostninger at tage nye brands ind, og de bliver først profitable efter to til tre år. Selvom det er blevet bedre i løbet af de sidste par år, er hans forretning generelt betydeligt nedskaleret i forhold til tiden med ICHI. Der er stadig lang vej for at nå op på samme niveau, og de har til tider svært ved at betale deres reg-

ninger. Selvom han får erstatning for såvel provision, goodwill og direkte tab, kan det aldrig rette op på de 20 års arbejde, som er tabt.

Oplysninger om den omsætning, Jo & Co har haft for Nümph fra sommeren 2016 til sommeren 2017, er fortrolige. Provisionsprocenten svarer til den, han fik for ICHI.

Kasper Philipsen har forklaret, at han er aktionær og direktør i DK Company Vejle. Oprindeligt var det meningen, at DK Company Vejle og DK Company Cph skulle arbejde tæt sammen, men i 2012 / 2013 blev de separate driftsenheder, og der er store driftsmæssige forskelle på selskaberne. Han blev tilknyttet DK Company Vejle to måneder efter starten. Han har ikke midlertidigt været direktør i DK Company Cph, og han har heller ikke været involveret i driften.

DK Company Vejle ejer en række brands, herunder b. young og ICHI. DK Company Cph og DK Company A/S ejer andre brands. DK Company A/S er det oprindelige moderselskab. Selvom DK Company Vejle ikke havde rettigheden til Matinique, blev den nævnt i Blend He kontrakten, da han og Johan Kauffmann aftalte, at der skulle ansættes en medarbejder, der kunne hjælpe alle brands. De havde ikke noget imod at hjælpe det andet DK Company-selskab.

DK Company Vejle er en stor organisation, der tidligere havde været ejet af en kapitalfond. Ved købet i 2012 var han klar over, at Jo & Co var agent for ICHI, men kendte ikke til alle øvrige brands i agenturet. Han vidste dog, at de var agenter for Solid. Jo & Co har ikke i perioden fra 2012 og frem til 2015 orienteret ham om, at de optog nye brands i agenturet. I 2014 forhandlede han med Johan Kaufmann om et agentur for Blend He. På det tidspunkt havde Jo & Co allerede Anerkjendt og Solid i deres agentur. Solid minder om Blend He, og han forventede derfor at kunne opnå fordele ved at bruge samme agent som Solid. Han sagde, at Solid nok ikke ville acceptere, at Jo & Co var agent for begge, men Johan Kauffmann tilkendegav, at det godt kunne lade sig gøre. Det endte dog som forudset med, at Solid opsagde samarbejdet, fordi de mente, at de to mærker var konkurrerende. Anerkjendt er på sin vis også et konkurrerende mærke, men han vurderede, at det var bedre for dem at ligge i et

agentur, hvor der var en fast trafik af kunder. Han ville gerne dele med de allerede eksisterende agenturgivere, men ikke acceptere nye konkurrerende brands. For at indgå kontrakten vedrørende Blend He måtte han i e-mailen af 15. juli 2014 acceptere, at DK Company alene skulle informeres om, men ikke acceptere nye brands. Det var alene i forhold til Blend He-kontrakten, at han accepterede dette.

Første gang, han hørte om, at Jo & Co var ved at tage Nümph ind i deres agentur, var, da Flemming Warrer Jensen fortalte ham det i slutningen af oktober 2015. Nümph og ICHI er åbenlyse konkurrenter i langt højere grad end Blend He og Solid. De henvender sig til samme kunder, ligger tæt geografisk, ligesom flere af de to brands ansatte har arbejdet for det andet brand. Eksempelvis var ICHI's chefdesigner oprindeligt chefdesigner hos Nümph.

Årsagen til, at de i en af de andre agentaftaler har indsat en klausul om, at DK Company skulle godkende andre skandinaviske brands, var at skabe balance mellem at deres samarbejdspartners overlevelse samtidig med at søge at undgå, at deres nærmeste konkurrenter lå i samme agentur. Dette indebar både en risiko for Johan Kauffmann og for dem. Den enkelte kunde har det samme beløb at købe for, uanset om agenten repræsenterer et eller to brands. De ville helt overordnet ikke stå i vejen for, at agenturerne optog andre brands, så længe der ikke var tale om skandinaviske brands.

E-mailen af 2. november 2015, hvor han nævner ophævelse af alle mærker, skulle blot ses som en trussel for at lægge pres på Johan Kauffmann. Det er de enkelte DK Company-selskaber, der står for at opsige samarbejdet for deres respektive brands.

Helt frem mod jul 2015 var han af den overbevisning, at Johan Kauffmann ville opgive agenturet for Nümph. Han overvejede derfor heller ikke at købe Johan Kauffmann ud, som foreslået af Johan Kauffmanns i e-mail af 10. november 2015. På salgsmødet cirka 14 dage efter hans e-mail af 2. november 2015 var der allerede flere, der talte om, at Jo & Co skulle være agenter for Nümph. Salgsmødet blev afholdt i Kolding, og efterfølgende holdt DK Company møde med Johan Kauffmann på hans kontor i Vejle. Det var ikke bare Johan Kauffmann, der bad dem om at genoverveje deres standpunkt. De bad tilsvarende Johan Kaufmann om at

genoverveje situationen. Han spurgte blandt andet Johan Kauffmann, om det var værd at miste ICHI ved at indgå aftale med Nümph. Johan Kauffmann svarede, at han allerede havde meldt ud til alle kunderne, at han skulle være agent for Nümph, og at DK Company ikke skulle bestemme, om han skulle drive multibrandagentur.

Han husker, at han havde en telefonsamtale med Johan Kauffmann kort før den 10. december 2015, hvor Johan Kauffmann sagde, at hvis de ophævede ICHI-kontrakten, ville han ikke fortsætte med de andre brands. Han husker samtalen tydeligt, fordi han kørte forbi vandtårnet i Vejle, mens han talte med Johan Kauffmann. Det var omkring dette tidspunkt, at det endeligt gik op for ham, at Johan Kauffmann ikke vil opgive Nümph. De havde derfor ingen anden mulighed end at opsigte samarbejdet.

Det er ikke rigtigt, at DK Company havde planlagt at stjæle det belgiske marked fra Jo & Co. De har kun egne sælgere og eget setup i Skandinavien. Alle andre steder var de repræsenteret af agenter. De besluttede først lige før jul 2015 at lave deres eget salgssætup i Belgien. De havde før dette haft dialog med flere forskellige potentielle agenter.

Det er ligeledes ikke rigtigt, at det allerede i november 2015 var aftalt, at Jo & Co pr. 15. januar 2016 skulle ophøre med at modtage ordrer. Det skete først lige før jul eller nytår 2015. Det var også først herefter, at det kom på tale at ansætte Jo & Co's medarbejdere. Han husker ikke, hvordan forbindelsen til Jo & Co's ansatte kom i stand. Det kan godt være DK Company, der tog kontakt til dem. Personalet var godt klar over, at der var noget galt, og det var ikke DK Company, der fortalte dem om samarbejdsproblemerne. Det var noget, som alle i branchen talte om. Han erindrer ikke at have hørt om samtaler, som blandt andet Flemming Warrer Jensen og Kim Kristensen havde med de pågældende medarbejdere i efteråret 2015.

De pågældende medarbejdere blev ansat i selskabet DK Company Belgium, hvor de skulle fortsætte med de brands, som de hidtil havde arbejdet med. Selskabet var oprindeligt et blandt flere datterselskaber til selskabet "The Original Group", som DK Company overtog den 30. juni 2014. De har tilsvarende ansatte i datterselskaber i Canada og Sverige. Selskaberne var oprindeligt tiltænkt det formål at aflønne de ansatte, som var beskæftiget i DK

Companys afdelinger i forskellige stormagasiner. Først efter bruddet med Johan Kauffmann valgte DK Company at placere Johan Kauffmanns tidligere ansatte i det belgiske selskab. Da DK Company startede selvstændigt op i Belgien, havde de allerede kundeoplysninger mv. De havde hele tiden leveret direkte til kunderne og havde dermed disses kontaktoplysninger.

På et tidspunkt tilbød han Johan Kauffmann pr. e-mail, at DK Company kunne overtage personalet. Da de mødtes på messen i Berlin drøftede de ikke spørgsmålet om personale, men Johan Kauffmann tilbød, at DK Company kunne overtage hans showroom. Han svarede, at det kunne godt blive aktuelt, men at de endnu ikke var så langt i processen. Det blev dog ikke til noget.

An Claes har forklaret, at hun er ansat i Jo & Co. Det var hun også i november og december 2015. I midten af januar 2016 fortalte Johan Kauffmann, at samarbejdet med ICHI ophørte. Få dage efter sagde en række medarbejdere op og skiftede til DK Company. Da hun blandt andet beskæftigede sig med HR, var hun involveret i medarbejdernes fratrædelse.

Hun var med til at udarbejde listen over de pågældende medarbejderes mobiltelefonsamtaler. Johan Kauffmann havde løbende instrueret alle medarbejdere, ikke kun sælgerne, om at benytte fastnettelefonen af kundehensyn. Hun er ikke bekendt med, at det skulle være normalt, at de pågældende medarbejdere havde kontakt med DK Company i weekender mv.

I november 2016 var de udover hende selv, og de tre der sagde op, to andre ansatte: Nathalie og Pricillia Peeters. Pricillia Peeters beskæftigede sig ligesom hende selv også med back office. Da Pricillia Peeters efterfølgende sagde op, fortalte hun, at hun ikke havde et andet job. Pricillia Peeters virkede rolig, hvilket undrede hende. Efter et par uger fortalte Pricillia Peeters, at hun havde fået et job. Johan Kauffmann gav hende lov til at stoppe, inden hendes opsigelsesperiode var udløbet. Hun fratrådte sin stilling i Jo & Co ved udgangen af marts 2016. Dagen inden hun stoppede, fortalte hun, at hun var blevet ansat i DK Company. Hun sagde, at Johan Kauffmann ikke ville have lade hende stoppe før tid, hvis han havde vidst, at hun havde fået job i DK Company.

Der er i dag to ansatte i Jo & Co udover Johan Kauffmann. Agenturet har på nuværende tidspunkt fire brands og anvender derfor kun en begrænset del af sit showroom.

Jimmy Verbraecken har forklaret, at han arbejdede i Jo & Co i 2 år. I dag arbejder han for DK Company i Belgien.

I hans tid i Jo & Co arbejdede han med tre forskellige brands, herunder to fra DK Company: Blend He og Casuel Friday. Der var ikke vækstpotentiale i det ene brand, der blev i agenturet, efter det stod klart, at samarbejdet med DK Company ville ophøre. Han ønskede derfor at arbejde videre med DK Companys brands. Hvis han ikke selv havde fulgt de to brands, ville en anden høste frugterne af hans arbejde. Det var Johan Kauffmann, der på et fællesmøde fortalte, at samarbejdet med DK Company ophørte. Han tog herefter selv telefonisk kontakt til Jesper Skov fra DK Company, der tilbød ham ansættelse. Han mener, at det var i samme uge som mødet, og at han brugte sin mobiltelefon. Han havde tidligere haft løbende kontakt med Jesper Skov, som var hans manager, men de havde ikke tidligere drøftet ansættelse. De telefonsamtaler der er oplistet i bilag 10, har formentlig drejet sig om vilkår for nye produkter, som skulle introduceres på det belgiske marked. I lange perioder var fortjenestemarginen dalende, og de havde flere samtaler herom. Deres kontakt skete både via mobil- og fastnettelefon og fandt sommetider sted om aftenen.

Han kendte i november og december 2015 ikke til, at der var udfordringer med hensyn til samarbejdet med DK Company. Han husker ikke præcist, hvornår, men der gik rygter om, at en anden agent var på jagt efter ICHI. Han vidste dog ikke mere om det.

Han tror, at hans opsigelse ligner de andres, fordi de fandt et standarddokument på internettet.

Han var ikke involveret i DK Companys udmelding til kunderne (bilag IA) og ved derfor ikke, hvornår den blev udarbejdet. Han husker ikke at have givet grønt lys for, at hans navn

blev nævnt. Han har ikke været involveret i brevet vedrørende Pricillia Peeters jobskifte. Han ved ikke, hvornår det blev aftalt, at hun skulle skifte til DK Company.

Knud Hjort-Madsen har forklaret, at han har været arbejdende bestyrelsesformand i Nümph A/S siden 1. januar 2017. Fra 1. maj 2014 og frem til 1. januar 2017 var han administrerende direktør samme sted. Han har tidligere været ansat i DK Company Vejle, hvor han var CEO for den afdelingen Modern Division, og før da var han direktør i Fransa A/S, der på daværende tidspunkt var en del af Brandtex. Han var i Brandtex-koncernen fra 1992, og indtil DK Company købte Fransa A/S i 2012.

Han har kendt Kasper Philipsen, siden denne var dreng, og de har arbejdet sammen fra 2012 til 2014 i DK Company Vejle. De stod for hver deres andel af virksomheden, men var i ledergruppen sammen. Han har kendt Johan Kauffmann i mere end 20 år, men begyndte først at arbejde sammen med ham, da han kom til Nümph og fik ansvar for Anerkjendt. Johan Kauffmann er en dygtig og respekteret agent, som altid har lagt vægt på selv at bestemme over sin virksomhed. En af årsagerne til, at Johan Kauffmann har succes med sit multibrandagentur, er, at han har dedikerede ansatte og prøver at holde de forskellige brands adskilt.

Det var resultatet af en løbende proces, at Jo. & Co blev agent for Nümph. Han talte på et tidspunkt med Johan Kauffmann om Nümphs position på det belgiske marked, og Johan Kauffmann gav udtryk for, at de kunne tilbyde agenturet til ham. Han drøftede spørgsmålet med den øvrige ledelse, og de valgte herefter at afbryde samarbejdet med deres eksisterende agent. På dette tidspunkt havde han en mundtlig aftale med Johan Kauffmann, med hvem det også blev aftalt, at Johan Kauffmann først måtte orientere DK Company om samarbejdet, når den tidligere agent var opsagt.

Han tog til Antwerpen og drøftede det praktiske omkring opsigelsen med den oprindelige agent og indgik blandt andet en aftale om goodwill. Den eksisterende agent gættede, at det var Johan Kauffmann, der fremadrettet skulle repræsentere Nümph. Han har hørt, at agenten efterfølgende ringede til DK Company og spurgte, om han skulle være ICHI's nye agent, når Johan Kauffmann skulle være agent for Nümph.

Johan Kauffmann har efterfølgende fortalt ham, at DK Company var imod samarbejdet, da Nümph og ICHI efter deres opfattelse var tætte konkurrenter. Han understregede overfor Johan Kauffmann, at dette var en strid mellem DK Company og Jo & Co.

Nümph anså det ikke for problematisk at dele agentur med ICHI, da de forskellige brands havde separate sælgere. Jo & Co har haft op til 8 mærker og et showroom på 1000 m<sup>2</sup>, og det afgørende for Nümph var, at de kom til at ligge i et agentur med meget trafik og nogle folk, som de havde tillid til.

Der er personsammenfald mellem de ansatte i Nümph og ICHI, forstået på den måde, at flere ansatte tidligere har arbejdet for det andet brand. Senest har Nümph pr. 1. marts 2018 ansat en designer fra ICHI. De prøver at positionere Nümph i en højere kategori end ICHI, blandt andet på prisen, der ligger 25-30 pct. højere. På flere markeder er der ikke kundesammenfald, og det er under halvdelen af deres kunder, der også handler med ICHI. I Danmark er det under 25 pct. De kommer ikke på de samme messer som ICHI, da de går efter at positionere sig til en anden type butikker. Nümph har ingen egne butikker og er kun repræsenteret i multibrandagenturer. Der er mange andre konkurrenceparametre, end hvordan tøjet ser ud. Nümph har sit eget DNA og følger ikke blot moden. Det adskiller sig fra ICHI.

Det overraskede ham, at DK Company reagerede, som de gjorde i forbindelse med indgåelse af Nümph-kontrakten. DK Company anså det jo ikke for problematisk, da Blend He kom ind i Jo & Co's agentur, hvor Anerkjendt allerede lå. Han mener ikke, at der er større forskel på Anerkjendt og Blend He, end der er Nümph og ICHI.

De fleste af deres agenter syd for den tyske grænse er multibrandagenturer. For knap et halvt år siden blev deres hovedagent i England kontaktet af Kim Kristensen fra DK Company vedrørende salg af Fransa i Storbritanien. Han var ikke begejstret, men affandt sig med det, da det er spillets regler. Denne sag er noget, som der bliver talt om blandt deres øvrige agenter. Hvis DK Company ikke kunne acceptere Nümph og ICHI i samme agentur, ville den normale reaktion efter hans opfattelse være en traditionel opsigelse med sædvanlig betaling.



Som en del af deres kontrakt med Johan Kauffmann betaler Nümph markedsprovision, som i Europa ligger på mellem 10 og 15 %. Han ønsker ikke at redegøre for, hvad Nümph har omsat for i Belgien i 2016 og 2017, men der har været vækst, siden Johan Kauffmann overtog agenturet. Belgien er blandt top fem ud af de ti markeder, de er på. Det fremgår af deres kontrakter, at agenten ikke må indgå aftale med konkurrerende brands, men at det aftales fra case to case. De har ikke sanktionsmuligheder i den forbindelse.

Flemming Warrer Jensen har forklaret, at han er ansat i DK Company, hvor han gennem de seneste 5 år har været salgsdirektør for ICHI. Han har tidligere været ansat i 4-You og har kendt Johan Kauffmann igennem de seneste 25 år. Han var på et tidligt tidspunkt bekendt med, at Jo & Co repræsenterede flere forskellige brands.

Første gang, han hørte om, at Jo & Co var på vej til at blive agent for Nümph, var, da Nümphs tidligere agent i Belgien ringede og spurgte, om han kunne blive agent for ICHI. Han ringede herefter til Johan Kauffmann, som oplyste, at han alene var i dialog med Nümph. Han understregede overfor Johan Kauffmann, at hvis det skete, ville det være et stort problem for ICHI, da Nümph er deres største konkurrent.

Som salgsdirektør har han til opgave at beskytte ICHI mod såvel eksterne som interne brands. Hvis DK Company giver én agent lov til at tage en så tæt konkurrent ind i agenturet, ville alle deres øvrige agenter gøre det samme. Han har løbende haft lignende sager med andre agenter, men det er aldrig endt som denne. Han havde en dialog med Kasper Philipsen op til e-mailen af 2. november 2015, men Kasper Philipsen stod for dialogen med Johan Kauffmann, da der var tale om flere forskellige brands.

Han har løbende været i dialog med Kirsten Versmissen, der var ansvarlig for ICHI hos Jo & Co. Det var han også i november og december 2015, men han husker ikke samtalerne. Det er helt normalt, at han løbende er i kontakt med ICHI-sælgerne. Samtalerne sker både i og uden for almindelig arbejdstid ikke unormalt for eksempel også søndag aften. Det gælder for alle 52 andre agenturer og forhandlere. Det er lidt forskelligt, om han er i kontakt med agenten

eller direkte med sælgeren. Det afhænger blandt andet af, om det drejer sig om kontraktlige spørgsmål eller ej. Selvom han ikke erindrer telefonsamtalerne med Kirsten Versmissen i november og december 2015, husker han, at hun i den periode var nervøs for sit job, da det var almindeligt kendt, at Nümph og ICHI ikke kunne være i samme agentur. En kunde havde fortalt hende, at Nümphs tidligere agent skulle være agent for ICHI. Han beroligede hende, men fortalte ikke yderligere om uoverensstemmelsen med Johan Kauffmann, da han helt indtil januar 2016 troede på, at de ville finde en løsning. Han fortalte om Kirsten Versmissens bekymring til Kasper Philipsen. Kirsten Versmissen var i en periode ekstremt presset, og det var en af årsagerne til, at de tidligere havde støttet Johan Kauffmann økonomisk i at ansætte en sælger nr. 2.

Det er rigtigt, at de efter et salgsmøde den 18. eller 19. november 2015 holdt et møde med Johan Kauffmann vedrørende Nümph, hvor også Dorte og Kasper Philipsen deltog. De understregede over for Johan Kauffmann, at de var uforstående overfor, at de først blev orienteret efter aftalens indgåelse. Det blev ikke drøftet, at der allerede på dette tidspunkt skulle være sket en endelig ophævelse fra DK Companys side. Ligesom Jo & Co havde de meget at miste, hvis agentforholdet ophørte. Han læser Kasper Philipsens e-mail af 10. december 2015 som et fortsat forsøg på at lægge pres på Johan Kauffmann.

Han tilbød først Kirsten Versmissen og de øvrige ansættelse i DK Company i løbet af januar 2016. Han var aldrig i tvivl om, at Kirsten Versmissen ville følge med ICHI, da hun var blandt deres top tre sælgere.

De første nye "indsalg" efter bruddet med Jo & Co var i starten af februar 2016. Det hele var meget kaotisk i denne periode, og de måtte i slutningen af januar 2016 sende danske sælgere til Antwerpen med en varevogn med b.young og ICHI-kollektioner. Fremvisningen for kunderne foregik på et hotel.

Kim Kristensen har forklaret, at han er salgsdirektør for Fransa, Dranella og b.young. Han startede i Fransa for 11 år siden.

Han husker e-mailen, som han sendte til Johan Kauffmann den 3. februar 2014. De kom efterfølgende i gang med salget af b.young. Han ved ikke, om der blev udarbejdet et addendum til ICHI kontrakten, men det ville undre ham, hvis der ikke gjorde. Det var ikke noget, som han selv ville udarbejde. Når de bruger termen "addendum" er det vedrørende provisions-sats og pris. Man kan derimod ikke regne den nye kontrakt fra ICHI-kontraktens start.

Han havde ikke løbende kontakt med Johan Kauffmann, men derimod direkte med hans ansatte. Han deltog heller ikke i mødet i november 2015. Han tror, at han har talt med Jo & Co's Beyond sælger, Shira Knockaert, i november og december 2015, men husker det ikke præcist. Han har aldrig tilbudt Shira Knockaert, at hun kunne få job i DK Company.

Han husker ikke, hvornår det stod ham klart, at det ville ende med et brud med Jo & Co, men han troede længe på, at de ville finde en løsning. De ser ofte disse konflikter, men de ender ikke med brud. Den sidste e-mail, han modtog fra Shira Knockaert, var den 13. januar 2016, hvor de stadig arbejdede videre med Beyond.

Han husker, at de lejede et hotelværelse i Belgien, hvor tre danske sælgere skulle fremvise deres kollektion.

### **Parternes synspunkter**

Jo & Co har i det væsentlige procederet i overensstemmelse med påstandsdokumentet af 6. marts 2018, hvoraf fremgår blandt andet:

" ...

#### **3 ANBRINGENDER**

Det gøres overordnet gældende, at sagsøger samt dennes aftaleforhold med de sagsøgte er beskyttet af lovgivningen for handelsagenter, herunder handelsagentloven, jf. dennes § 2.

#### *Godtgørelse efter handelsagentlovens § 25*

Det gøres gældende, at sagsøger under alle omstændigheder er berettiget til godtgørelse for tab af goodwill i henhold til handelsagentlovens § 25, stk. 1, idet de sagsøgte har opnået en betydelig fordel ved at overtage sagsøgers kunde-

kreds, og idet betaling af godtgørelse er rimelig under hensyn til samtlige omstændigheder.

I denne sammenhæng henvises der til, at de sagsøgte omkring samarbejdets ophør har henvendt sig direkte til kundekredsen, som sagsøger har oparbejdet, hvilket er dokumenteret med de sagsøgtes meddelelser om ændret setup (...), og at sagsøgte 1 i det væsentligste er fortsat med at sælge til de samme kunder, som sagsøger havde skaffet og solgte til frem til samarbejdets ophør. Dette er bl.a. dokumenteret med bilag ID (pkt. 4) (...) og bilag ID (pkt. 4) B (...), der viser sagsøgte 1's fortsatte og upåvirkede omsætning efter samarbejdets ophør, og med bilag ID (pkt. 6 + 7 + 8 + 9) (...) sammenholdt med bilag ID (pkt. 5) (...), der indeholder kundeoversigter fra salg i tiden før og efter samarbejdets ophør. Med overtagelsen af personalet og med brug af det hidtidige datasystem med alle sagsøgers kundeoplysninger har de sagsøgte opnået en betydelig fordel og værdi, idet de sagsøgte reelt har overtaget sagsøgers succesfulde forretning uden varsel og helt gratis.

Sagsøger er således berettiget til godtgørelse efter handelsagentlovens § 25 uanset årsagen til samarbejdets ophør.

Godtgørelsen skal fastsættes til maksimumbeløbet svarende til 1 års vederlag, jf. handelsagentlovens § 26, henset til sagsøgers mangeårige virke som agent for de sagsøgte, og idet den kundekreds, der bestod ved samarbejdets ophør i det hele var oparbejdet af sagsøger, jf. U. 2001.1666H, U. 2001.1653H og U. 2004.1157V. Det gøres således gældende, at sagsøger under alle omstændigheder er berettiget til godtgørelse på i alt EUR 375.639, som svarer til de seneste 12 måneders vederlag for mærkerne ICHI, B. Young, Blend He og Casual Friday, jf. afsnit 2.6.4.

Sagsøger havde skabt en betydelig succes og vækst i omsætningen for sagsøgte 1's mærker frem mod ophævelsen. Det fremgår af bilag IB (...), at omsætningen for ICHI er næsten firedoblet på 5 år (fra EUR 520.780 i 2011 til EUR 1.989.542 i 2015), mens omsætningen for B. Young på bare ét år stiger fra EUR 134.115 i 2014, hvor sagsøger genoptog agenturet, til hele EUR 468.464 i 2015. Denne dokumenterede vækst lige frem til ophørstidspunktet skal inddrages til sagsøgers fordel både ved vurderingen af godtgørelsen efter handelsagentlovens § 25 og ved opgørelsen af sagsøgers krav på erstatning som følge af de sagsøgtes uberettigede ophævelse og misligholdte forpligtelser.

En beregning på baggrund af et gennemsnit af de foregående års omsætning vil være urimelig, da den på ingen måder afspejler den værdi og de fordele, de sagsøgte har opnået ved overtagelsen netop på det tidspunkt, hvor det skete.

En agenturgiver naturligvis må betale agenten for det arbejde og den værdi, der ligger i at have opbygget og positioneret et brand på et marked samt skaffet nye og tilbagevendende kunder, særligt når agenturgiveren herefter vælger at fortsætte uden agenten. Det kræver hårdt arbejde at skabe succes for nye mærker i Belgien, og de sagsøgte havde aldrig opnået de samme resultater ligeså hurtigt uden sagsøgers indsats.

Det gøres principalt gældende, at de sagsøgte hæfter solidarisk for sagsøgers krav på godtgørelse.

Subsidiært gøres det gældende, at sagsøgte 1 hæfter for den fulde godtgørelse.

*Erstatning for mistet fortjeneste, jf. handelsagentlovens § 6*

Til støtte for sagsøgers erstatningskrav gøres det gældende, at de sagsøgte med emailen af 2. november 2015 (...) uberettiget ophævede alle mærkevareagenturerne og dermed var i væsentlig misligholdelse af parternes aftaleforhold, jf. handelsagentlovens §§ 5 og 24.

Den fortsatte dialog mellem sagsøger og forskellige personer hos de sagsøgte i tiden efter ophævelsen var alene udtryk for sagsøger loyale adfærd og iagttagelse af tabsbegrænsningspligten.

Sagsøger bestrider i det hele de sagsøgtes angivne begrundelse for ophævelsen. De sagsøgte begrundede ophævelsen med, at sagsøger havde misligholdt agenturaftalens § 8 (...) ved at indgå aftale om overtagelse af Nümph-agenturet, uden at indhente skriftligt samtykke fra de sagsøgte, hvorfor ophævelse kunne ske uden varsel og uden betaling af goodwill, som angivet i de sagsøgtes brev af 21. december 2015 (...).

Det bestrides, at ICHI og Nümph er direkte konkurrerende mærker, som anført af de sagsøgte. Mærkerne adskiller sig fra hinanden både med hensyn til stil, målgruppe, anseelse og pris, og de sagsøgte har da heller ikke hverken understøttet eller dokumenteret et anbringende herom.

De sagsøgte var desuden allerede fuldt ud klar over og havde accepteret sagsøgers øvrige agenturer med andre mærker. Der henvises bl.a. til punkt 9 i aftalen for InWear (...) og punkt 9 i aftalen for Matinique (...), idet det fremhæves, at indgåelse af disse aftaler i begge tilfælde blev håndteret af Kasper Philipsen fra de sagsøgte. De sagsøgte havde dermed gennem Kasper Philipsen fuldt ud kendskab til sagsøgers øvrige agenturer med tredjemænd, hvilket blev bekræftet i email af 26. juni 2014 fra Kasper Philipsen til Johan Kauffmann (...) og gentaget i email af 2. november 2015 (...). De sagsøgte havde desuden fuldt ud kendskab til sagsøgers strategi om at være et multi-brand agentur, jf. tillægsaftalen af 1. juli 2006 (...), email af 28. juli 2014 fra Kasper Philipsen (...) samt øvrige offentlige meddelelser og emails sendt direkte til medarbejdere hos de sagsøgte i perioden 2006-2015 (...).

De sagsøgtes grundlag for den påståede ophævelse er herudover yderligere uberettiget, idet de sagsøgte gennem sagsøgte 1's salgsansvarlige person for Belgien, Flemming Warrer Jensen, havde kendskab til sagsøgers tanker omkring at ville overtage Nümph agenturet i oktober 2015 (...), hvilket netop var det agentur, som de sagsøgte begrundede deres ophævelse med. Endelig havde sagsøger siden begyndelsen af 2014 repræsenteret Anerkjendt - et andet dansk mærke ejet af Nümph A/S, uden at dette havde givet anledning til indsigelser fra de sagsøgte.

Det gøres således gældende, at kravet om skriftligt samtykke i agenturaftalens § 8 (...) de facto er frafaldet eller ophørt ved passivitet ved de sagsøgtes accept af

sagsøgers markedsføring af andre mærker, og at de sagsøgte ophævelse af samarbejdet i det hele var uberettiget som følge af de sagsøgte kendskab til sagsøgers øvrige aktiviteter og samarbejdspartnere, jf. U. 2001.1653H og U. 1997.571S, og idet sagsøger ikke har misligholdt sine forpligtelser efter parternes aftaler eller handelsagentlovens § 4, jf. handelsagentlovens § 24.

Til yderligere støtte for, at sagsøger ikke har misligholdt sine forpligtelser, fremhæves det faktum, at de sagsøgte i email af 10. december 2015 (...) meddelte, at ophævelsen nu kun skulle gælde for ICHI, men at samarbejdet kunne fortsætte for de øvrige mærker.

De sagsøgte uberettigede ophævelse udgjorde derimod i sig selv en væsentlig misligholdelse af aftalerne og en tilsidesættelse af agenturgivers loyalitetspligt efter handelsagentlovens § 5.

Derudover gøres det gældende, at de sagsøgte henvendelser til sagsøgers centrale medarbejdere, der fandt sted i den mellemliggende periode fra ophævelsen den 2. november 2015 og frem til samarbejdets ophør i januar 2016, også var en væsentlig misligholdelse af parternes aftaleforhold. Sagsøgte påvirkning af sagsøgers medarbejdere i denne periode gjorde email af 10. december 2015 (...) både meningsløs og illoyal i sit indhold.

De sagsøgte henvendelser til sagsøgers centrale medarbejder var illoyal adfærd og en tilsidesættelse af den almindelige loyalitetsforpligtelse i kontraktforhold og handelsagentlovens § 5. Urimeligheden i denne illoyale adfærd understreges endvidere af, at de sagsøgte efter den uberettigede ophævelse af mærkevareagenturerne delvist tilbagekaldte denne samt antydede muligheder for at finde en mindelig løsning, alt imens de sagsøgte sideløbende henvendte sig til sagsøgers centrale medarbejdere og indgik aftaler med disse uden sagsøgers viden.

De sagsøgte væsentlige misligholdelser er ud over en tilsidesættelse af den almindelige loyalitetsforpligtelse i kontraktforhold endvidere en tilsidesættelse af handelsagentlovens § 5, stk. 1, hvorefter agenturgiver skal handle loyalt og redeligt over for handelsagenten. Allerede som følge af denne væsentlige misligholdelse fra de sagsøgte er sagsøger berettiget til at kontraophæve mærkevareagenturerne, jf. handelsagentlovens § 24, hvilket de facto er sket.

Det gøres endvidere gældende, at de sagsøgte har misligholdt handelsagentlovens § 22, stk. 1, idet de sagsøgte ophævelse var uberettiget som anført ovenfor. De sagsøgte har dermed ikke givet sagsøger det opsigelsesvarsel, som sagsøger i henhold til handelsagentloven var berettiget til.

Kontrakten vedrørende mærkerne ICHI og B. Young (...) er underskrevet i december 2004, hvorfor sagsøger havde ret til det maksimale opsigelsesvarsel på 6 måneder fra udgangen af en kalendermåned, jf. handelsagentlovens § 22, stk. 1 og stk. 4. Det er dokumenteret, at parterne ved sagsøgers genoptagelse af B. Young agenturet i 2014 (efter kun ét års pause) aftalte at køre videre efter den gamle aftale med tillæg (...). Opsigelsesvarslet for B. Young er således det samme som for ICHI, hvilket også er rimeligt henset til den mangeårige repræsentation.

Ifølge kontrakten vedrørende Blend HE og Casual Friday (...) kunne disse agenturer tidligst ophøre ved udgangen af marts 2018, hvorfor sagsøger er blevet frataget provisionsindtægter for disse agenturer for 27 måneder.

For så vidt angår aftalerne med sagsøgte 2 vedrørende InWear og Matinique var sagsøger berettiget til 1 måneds opsigelsesvarsel, hvilket sagsøger de facto fik ved at samarbejdet af praktiske årsager ophørte pr. 15. januar 2016 på trods af ophævelsen den 2. november 2015.

Som følge af de sagsøgtes væsentlige misligholdelse af sine forpligtelser under handelsagentloven, er sagsøger berettiget til erstatning for sit tab i medfør af handelsagentlovens § 6, stk. 1.

Sagsøger har således krav på erstatning for det tab, han har lidt ved, at samarbejdet ophørte uden iagttagelse af opsigelsesvarslet, jf. handelsagentlovens § 22. Til støtte herfor henvises der til forarbejderne til handelsagentloven, herunder særligt betænkning nr. 1151/88 afsnit 58, hvoraf fremgår:

"Erstatning efter § 6 vil for handelsagenten typisk medføre erstatning for det tab, han lider ved, at forholdet ophører uden iagttagelse af opsigelsesvarsel. Efter § 25 kan der endvidere blive tale om godtgørelse i forbindelse med agenturaftalens ophør."

Denne tabspost er opgjort til EUR 433.481, (...), som er sagsøgers mistede fortjeneste på mærkerne ICHI, B. Young, Blend He og Casual Friday i de berettigede opsigelsesperioder.

Som det fremgår af forarbejderne til handelsagentloven (ovenfor), er sagsøger berettiget til godtgørelse efter handelsagentlovens § 25 udover sagsøgers krav om erstatning.

Det gøres principalt gældende, at de sagsøgte hæfter solidarisk for sagsøgers erstatningskrav for mistet fortjeneste. Subsidiært gøres det gældende, at sagsøgte 1 hæfter for det fulde erstatningskrav for mistet fortjeneste.

#### *Erstatning for yderligere tab*

Udover erstatning for mistet fortjeneste gøres det gældende, at sagsøger er berettiget til erstatning for yderligere tab opgjort til EUR 100.000, hvilket blandt andet dækker over forgæves investeringer relateret til bl.a. planlagte salgsmøder og udvidelse af show room dels som led i sagsøgers fastholdelse og vækst af eksisterende agenturer fra sagsøgte 1 og som led i sagsøgers overtagelse af sagsøgte 2's agenturer, InWear og Matinique fra 2015/2016.

Det gøres principalt gældende, at de sagsøgte hæfter solidarisk for sagsøgers erstatningskrav for yderligere tab.

Subsidiært gøres det gældende, at de sagsøgte hæfter for kravet med EUR 50.000 hver, og mere subsidiært gøres det gældende, at sagsøgte 1 hæfter for det fulde erstatningskrav.

#### *Personaleomkostninger i 2016*

Sagsøger har nedlagt en mere subsidieret påstand alene i det tilfælde, at sagsøger ikke får tildelt erstatning for mistet fortjeneste.

Det gøres gældende, at sagsøger i så fald har krav på personaleomkostninger afholdt af sagsøger efter samarbejdets ophør i en periode, hvor sælgerne har genereret omsætning for de sagsøgte, uden sagsøger har modtaget den optjente provision herfor.

Sagsøgers krav på forgæves afholdte lønomkostninger udgør EUR 61.043 (...), som gøres gældende foruden kravet på godtgørelse efter handelsagentlovens § 25 og erstatning for tabte investeringer.

#### *Solidarisk hæftelse*

Det gøres gældende, at de sagsøgte har et solidarisk ansvar, idet Kasper Philipson ophævede samarbejdet for alle mærkerne i en og samme email af 2. november 2015 (...). Desuden har sagsøgte 2 også misligholdt sine forpligtelser over for sagsøger ved at informere sagsøgers kunder om ændringerne, før sagsøger selv (...).

Til yderligere støtte for solidarisk hæftelse fremhæves det faktum, at de sagsøgte er under indflydelse af de samme ledende personer, og at der udadtil ikke er nogen opdeling eller uafhængighed af aktiviteterne eller tøjmærkerne.”

For DK Company Vejle (sagsøgte 1) er der i det væsentlige procederet i overensstemmelse med påstandsdokumentet af 5. marts 2018, hvoraf fremgår:

#### **”ANBRINGENDER & SYNSPUNKTER**

##### Vedrørende ophævelse/afslutning af samarbejdet

Sagsøgte 1's email af 2. november 2015 udtrykker ikke en endegyldig og ubetinget ophævelse af alle sagsøgers agenturer, men derimod alene en tilkendegivelse om, at man agter at undersøge mulighederne for om – og hvorledes - agenturerne ville kunne bringes til ophør.

Parterne fortsatte i tiden efter den 2. november 2015 samarbejdet. Således gennemførte sagsøger fortsat salg af sagsøgte 1's mærker og sagsøgers salgspersonale deltog i præsentationer af kommende kollektioner hos sagsøgte 1.

Sagsøgte 1 har i email af 10. december 2015 ophævet agenturet for ICHI, men ikke for de øvrige mærker. Man anfører udtrykkeligt at man forventer at samarbejdet fortsætter for alle øvrige mærker.

Sagsøger ønskede selv, at agenturerne for de øvrige mærker blev bragt til ophør, når ICHI agenturet blev ophævet. Dette accepterede sagsøgte 1.



Alle agenturer blev herefter efter aftale mellem parterne bragt til ophør pr. den 15. januar 2016. Denne dato blev valgt af parterne i forening, idet en indsalgsperiode for visse af mærkerne netop ville være afsluttet og ny indsalgsperiode for de øvrige mærker endnu ikke begyndt.

Parternes aftaler må derfor anses for bragt til ophør pr. den 15. januar 2016. Sagsøgte 1's ophævelse af agenturet for ICHI skete med rette, idet det i henhold til kontrakten ikke var tilladt sagsøger at varetage salg af andre mærker end anført i ICHI kontrakten uden skriftlig godkendelse. Det svækker ikke forbuddet mod salg af andre mærker, at sagsøgte 1 stiltiende har anerkendt, at sagsøger solgte andre mærker, som ikke var i konkurrence med ICHI (herremærker).

Berettigelsen af den skete ophævelse kan alene afgøres på grundlag af aftalen om ICHI agenturet og ikke på grundlag af indholdet af andre aftaler mellem parterne. Sagsøgte og sagsøgtes nøglemedarbejdere havde ikke kendskab til sagsøgers forhandlinger om indgåelse af aftale om mærket Nümph, før sagsøgeren meddelte dette til sagsøgte i slutningen af oktober 2015.

#### Illoyal adfærd

Sagsøgte 1's ophævelse af aftalen om ICHI kan ikke anses som illoyal adfærd, når kontrakten gav sagsøgte 1 adgang til en sådan ophævelse, især da når ophævelsen først skete efter en dialog mellem parterne om et fortsat samarbejde, hvis sagsøger ville droppe det konkurrerende mærke.

Sagsøgte 1 har heller ikke handlet illoyalt ved at ansætte sagsøgers salgspersonale, der efter samarbejdsophøret var blevet overflødigt.

Sagsøgte 1 har ikke før i januar 2016 haft dialog med sagsøgers personale om mulig ansættelse hos sagsøgte og først efter at sagsøger havde foreslået sagsøgte 1 dette. – På denne baggrund kan sagsøgte 1's dialog med personalet ikke anses for illoyal.

Sagsøgtes henvendelse til kunderne om ophør af sagsøgers agentur er ikke illoyal, idet kunderne tilhører sagsøgte og idet henvendelsen er sket efter at sagsøgeren selv har rettet henvendelse til kunderne.

#### Opgørelse af Sagsøgers krav

Sagsøgte har med rette ophævet agenturet vedrørende ICHI, og sagsøger kan som følge heraf hverken gøre krav på mistet provisionsindtægt eller goodwill godtgørelse for så vidt angår ICHI.

Som følge af, at sagsøger selv ønskede at afslutte agenturerne for de øvrige mærker kan sagsøger heller ikke for disse mærker gøre krav på hverken mistet provisionsindtægt eller goodwill godtgørelse.

-----

Såfremt retten måtte finde, at der er grundlag for at tilkende sagsøger mistet provisionsindtægt og/eller goodwillgodtgørelse bemærkes følgende:

#### **Mistet Provisionsindtægt**

Blend He/Casual Friday

Agenturet kunne opsiges pr. 1. oktober 2017. Mistet provision vil derfor dække perioden 1. februar 2016 – 1. oktober 2017, eller 20 måneder, svarende til €196.934, (...).

#### b.young

Agenturet med b.young blev afsluttet pr. 31. december 2011 ved betaling herfor, (...). b.young agenturet blev genoptaget i foråret 2014 og kunne derfor opsiges med 2 måneders varsel. De to måneder må anses som gået pr. den 15. januar 2016. Hvis retten ikke er enig i dette standpunkt, udgør 2 måneders mistet provision €7.714, (...).

#### ICHI

Opsigelsesvarslet for ICHI udgjorde 6 måneder. Mistet provision udgjorde for 6 måneder €147.387, (...). Hvis ophævelse/opsigelse anses for sket i november, reterer pr. 15. januar 2016 4 måneders mistet provision eller €98.258.

#### **Goodwill Godtgørelse**

Der skal ved beregningen af en godtgørelse i overensstemmelse med Handelsagentloven § 25 kun tages hensyn til omsætning med kunder, som sagsøgte kunne fortsætte samhandelen med. – Der skal efter sagsøgtes opfattelse derfor ses bort fra omsætning med kunder, der er gået konkurs eller som efter forgæves inkassoforretning har vist sig ikke at kunne betale. En omsætning, der af samme grund heller ikke er provisionsgivende.

Maksimum for en godtgørelse udgør i henhold til loven et års gennemsnitlige provision, beregnet på grundlag af de seneste 5 års provisionsindtægt. Som følge af at sagsøgte 1 alene har ejet de fleste mærker siden midten af 2012, er beregning af godtgørelse foretaget på basis af de seneste 3 års provisionsudbetalinger.

Den maksimale goodwill godtgørelse kan herefter beregnes således, (...):

ICHI:	€157.074
b.young:	€ 28.904
Blend HE/Casual Friday	€ 28.937

Det er sagsøgtes opfattelse, at der ved beregningen af en godtgørelse skal tages hensyn til et agents varighed og at godtgørelsen i intet tilfælde kan overstige de anførte maksimum beløb.

#### **Yderligere Tab**

Der er ikke nogen årsagssammenhæng mellem et tab af sagsøgers foretagne investeringer og sagsøgte 1's ophævelse af ICHI agenturet.

Tab af foretagne investeringer er ikke noget adækvat tab, men en erhvervsrisiko der følger med det at være erhvervsdrivende.

Såfremt sagsøger ville gardere sig herimod skulle han have sikret sig et længere opsigelsesvarsel eller en aftale om kompensation i tilfælde af opsigelse.

#### **Personaleomkostninger**

Afholdte personaleomkostninger er på samme måde som andre faste omkostninger ikke en omkostning, der kan kræves refunderet af en medkontrahent i tilfælde af aftaleophør.

Sagsøgeren foreslog – og sagsøgte 1 accepterede – omkring årsskiftet 2015/16 at sagsøgte kunne overtage showrooms og salgspersonale fra den 15. januar 2016, men sagsøger afviste efterfølgende dette. Såfremt sagsøgerens forslag var blevet realiseret, ville sagsøgeren have sparet disse omkostninger.”

For DK Company CpH (sagsøgte 2) er der i det væsentlige procederet i overensstemmelse med påstandsdokumentet af 5. marts 2018, hvoraf fremgår:

**”ANBRINGENDER & SYNSPUNKTER**

Sagsøgte 2 har ikke på noget tidspunkt aktivt taget del i at bringe nogen af sagsøgers agenturer til ophør, men har tværtimod helt frem til december måned 2015 forhandlet med sagsøger om etablering af agenturer for sagsøgte 2’s mærker.

Sagsøgte 2 har ikke gjort sig skyldig i misligholdelse af aftalerne vedrørende sagsøgte 2’s egne mærker, InWear og Matinique, men har medvirket til at bringe disse til ophør pr. den 15. januar 2016 i henhold til aftale herom mellem sagsøgte 1 og sagsøger.

Sagsøgte 2 har heller ikke handlet illoyalt over for sagsøger.

Sagsøgte 2 er i forhold til sagsøgte 1 et selvstændigt selskab med egne varemærker, egen ledelse og egen organisation.

Sagsøgte 2 kan ikke gøres medansvarlig, hverken solidarisk eller proratarisk for eventuelle handlinger foretaget af et søsterselskab, blot fordi sagsøgte 2 er koncernforbundet med dette.

Der foreligger ikke i øvrigt noget grundlag for at statuere noget medansvar for sagsøgte 2.

Aftalerne vedrørende InWear og Matinique blev indgået i oktober og november 2015 og kunne opsiges med 1 måneds varsel. Der foreligger derfor ikke noget grundlag for at kræve erstatning af sagsøgte 2 for foretagne investeringer efter aftalernes kontraktmæssige ophør.”

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

I en e-mail af 2. november 2015 meddelte CEO Kasper Philipsen, DK Company Vejle, Jo & Co, at ”... we see no other choice than to terminate our cooperation of all the brands ICHI, Blend, b.young, In Wear and Matinique.” Meddelelsen skete med henvisning til Jo & Co’s beslutning om at indlede et samarbejde med Nümph, som i e-mailen blev omtalt som ”our nearest competitor”, hvilket blev anført at udgøre en direkte ydmygelse af DK Company.

Uanset henvisningen i e-mailen til, at Kasper Philipsen skulle mødes med firmaets advokat om, hvordan samarbejdet kunne afsluttes på den bedste måde for begge parter og på en formelt korrekt måde, finder retten, at e-mailen måtte forstås således, at samarbejdet med Jo & Co med e-mailen blev bragt til ophør af de sagsøgte.

Da oplysningerne om parternes kontakt efter den 2. november 2015, herunder parternes - resultatløse - sonderinger om vilkår for et eventuelt fortsat samarbejde ikke ses at have ført til ændringer i parternes retlige position efter ophævelsen den 2. november 2015, hvis tilkendegivne baggrund – Jo & Co's nye samarbejde med Nümph - forblev uændret, lægger retten ved sagens afgørelse til grund, at ophævelsen den 2. november 2015 af parternes samarbejde vedrørende alle de nævnte brands ikke efterfølgende bortfaldt eller blev aftalt ændret.

Jo & Co's agenturaftale med Nümph A/S i oktober 2015 blev indgået uden DK Company Vejle's forudgående accept og fandt dermed sted i strid med pkt. 8 i parternes "Sales Agency Agreement" vedrørende mærket ICHI. Da der ikke findes grundlag for at anse denne aftalebestemmelse for bortfaldet, har DK Company Vejle haft et aftalemæssigt grundlag for at afslutte samarbejdet som sket vedrørende mærket ICHI, jf. aftalens pkt. 18 om "Termination Without Notice".

DK Company Vejle ses imidlertid ikke at have haft noget aftalemæssigt eller andet grundlag for at ophæve aftalerne vedrørende de øvrige mærker, Blend He, b.young, In Wear og Matinique.

### Kravet

*Mistet provision (påstand: EUR 433.481)*

Jo & Co har under de anførte omstændigheder et krav som følge af mistet provision i en opsigelsesperiode vedrørende mærkerne b.young, Blend He og Casual Friday, men ikke ICHI. Jo & Co har ikke rejst krav vedrørende mærkerne In Wear og Matinique.

Med hensyn til mærket b.young bemærkes, at agenturholdet, der var begyndt før agenturaf-talen vedrørende ICHI, ophørte med udgangen af 2011 (eventuelt starten af 2012), hvor der skete en endelig afregning af samarbejdsforholdet. Et nyt agenturforhold om dette mærke blev derpå ubestridt indledt i vinteren/foråret 2014. Der er ikke dokumenteret nogen skriftli-ge aftaler mellem parterne i denne anledning, men i en e-mail af 3. februar 2014 fra Kim Kri-stensen, DK Company, til Johan Kauffmann foreslog Kim Kristensen, at der vedrørende b.young blev udarbejdet et "addendum to the ICHI contract". Kim Kristensen har forklaret, at han ikke ved, om et sådant addendum faktisk blev udarbejdet, men at det ville undre ham, hvis dette ikke var tilfældet. Da det ikke på grundlag af disse oplysninger kan anses for godtgjort, at der foreligger aftalemæssigt grundlag for et længere varsel, fastsættes et opsi-gelsesvarsel for mærket b.young til 2 måneder, jf. handelsagentlovens § 22, stk. 1.

Med hensyn til mærkerne Blend He og Casual Friday, der er et sub-mærke til Blend He og ubestridt omfattet af samme aftale som Blend He, beror opsigelsesvarslet på parternes "Agency Agreement" pr. 1. juli 2014, pkt. 19. Det fremgår heraf, at aftalen kan opsiges med tre måneders varsel efter tre år efter udløbet af en prøvetid på 6 måneder, der begyndte den 1. juli 2014, det vil sige en opsigelse pr. 1. april 2018 som tidligste tidspunkt efter prøvetidens var udløb.

Det beløb, der tilkommer Jo & Co, må herefter fastsættes under hensyn til det anførte om op-sigelsesvarsler og i øvrigt på grundlag af de forelagte oplysninger om omsætning, provision mv.

Med hensyn til mærket b.young har de sagsøgte beregnet det Jo & Co tilkommende beløb til 7.714 EUR for mistet provision i 2 måneder. Idet retten bemærker, at beløbet, der bereg-ningsmæssigt ikke er bestridt af Jo & Co, støttes af de fremlagte beregningsbilag samt opgø-relser over omsætning og provision, herunder bilag ID (4), lægger retten dette beløb til grund.

Med hensyn til mærkerne Blend He og Casual Friday tages Jo & Co's krav på samme oplysningsgrundlag, og idet retten bemærker, at der foreligger regnefejl i opgørelsen i bilag 41, til følge med EUR 230.000.

Det samlede beløb, som tilkommer Jo & Co som mistet provisionsindtægt udgør herefter EUR 237.714.

*Goodwill (påstand: EUR 375.639)*

Det kan efter sagens oplysninger lægges til grund, at Jo & Co gennem sin indsats og virksomhed har skaffet sine hvervgivere en betydelig – og frem mod samarbejdets afslutning stigende - omsætning samt et betragteligt kundeunderlag, som hvervgiverne i deres fortsatte salgsvirksomhed med de brands, som de i Jo & Co's hidtidige forretningsområde i Belgien selv overtog efter ophøret af parternes samarbejde, kunne drage umiddelbar fordel af. Den fortsatte salgsvirksomhed med Jo & Co's hidtidige mærker i agenturet blev initieret i direkte forlængelse af det skæringstidspunkt den 15. januar 2016, der var aftalt med Jo & Co, og med bistand fra de af Jo & Co's hidtidige medarbejdere, der i agenturet havde været tilknyttet de omhandlede brands. Herved indtrådte hvervgiverne umiddelbart i og kunne nyde gavn af det af Jo & Co allerede etablerede aftagersegment med adgang til at fortsætte salget af de omhandlede tøjmærker på i det væsentlige uændrede omsætningsparametre.

Under særligt hensyn til det anførte, og idet der ikke findes at foreligge grundlag for at afskære Jo & Co fra godtgørelse vedrørende mærket ICHI, finder retten, at Jo & Co har krav på en godtgørelse i nærheden af et maksimumbeløb, opgjort efter handelsagentlovens § 26. Idet retten bemærker, at der ikke ses at være dokumentation for de fradrag i beregningen, som de sagsøgte har gjort gældende, jf. også de sagsøgte's bilag IK, kan godtgørelsen på grundlag af de foreliggende oplysninger om Jo & Co's provisionsindtægter fra salget af de omhandlede mærker under parternes samarbejde herefter fastsættes til EUR 275.000.

*Yderligere tab EUR 100.000*

Retten finder ikke, at Jo & Co på grundlag af de foreliggende oplysninger har godtgjort at have lidt et erstatningsberettiget tab i relation til diverse, angiveligt forgæves foretagne inve-

steringer til blandt andet showroom, salgsfremstød mv. som gjort gældende af Jo & Co. Retten tager således ikke Jo & Co's påstand til følge på dette punkt.

#### Jo & Co's påstande over for DK Company Cph

Jo & Co har ikke rejst krav i anledning af ophævelsen den 2. november 2015 af agenturaftalerne vedrørende InWear og Matinique, der imidlertid var omfattet af den uberettigede ophævelse af 2. november 2015. Der foreligger endvidere ikke oplysninger i sagen, der - uanset koncernforbindelsen mellem de to sagsøgte selskaber og personsammenfald i ledelserne - giver et tilstrækkeligt grundlag for at anse DK Company Cph for medhæftende for Jo & Co's krav mod DK Company Vejle.

#### Sammenfatning

Under hensyn til det ovenfor anførte, og idet det mere subsidiære spørgsmål om erstatning for personaleomkostninger efter sagens udfald ikke tages under påkendelse, tages Jo & Co's påstand over for DK Company Vejle til følge med i alt EUR 512.714, der forrentes med procesrente fra sagens anlæg den 17. maj 2016.

DK Company Cph frifindes for Jo & Co's påstande.

#### Sagsomkostninger

Efter sagens udfald og omstændigheder skal DK Company Vejle betale sagsomkostninger til Jo & Co til dækning af rimelige advokatombkostninger med 175.000 kr. ekskl. moms. DK Company Vejle skal endvidere godtgøre Jo & Co dennes udlæg til retsafgift med 91.980 kr. Det samlede beløb i sagsomkostninger, som DK Company Vejle skal betale, udgør herefter 266.980 kr.

Efter sagens omstændigheder skal Jo & Co betale 30.000 kr. i sagsomkostninger til DK Company Cph.

**Thi kendes for ret:**

DK Company Vejle A/S skal inden 14 dage til Jo & Co BVBA betale 512.714 EUR med tillæg af procesrente fra den 17. maj 2016.

DK Company Cph A/S frifindes.

Inden 14 dage betaler DK Company Vejle A/S 266.980 kr. i sagsomkostninger til Jo & Co BVBA.

Inden 14 dage betaler Jo & Co BVBA 30.000 kr. i sagsomkostninger til DK Company Cph A/S.

Sagsomkostningsbeløbene forrentes efter rentelovens § 8a.

Karina Engstrøm Nielsen

Claus Forum Petersen

Henrik Gundelach

**(Sign.)**

— — —

**Udskriftens rigtighed bekræftes**

**Sø- og Handelsretten, den**



Publiceret til portalen d. 26-06-2018 kl. 13:13

Modtagere: Sagsøger Jo & Co BVBA, Sagsøgte DK COMPANY CPH A/S,  
Advokat Frants Dalgaard-Knudsen, Sagsøgte DK COMPANY VEJLE A/S,  
Advokat Niels Hansen Friis