

Uttalelser fra
Konkurranseutvalget

Desember 1978—juni 1979

Nr. 15

Under behandlingen av nedenstående saker på møtet den 12.2.1979 deltok: generalkonsul Bjercke, adm.direktør Blom, direktør Halvorsen, direktør Kobro, h.r.dommer Løchen, direktør Malm, disponent Ruud, adm.direktør Sannem.

Klagen gjaldt spørsmålet om etterligning av såkalt gjødselskrape og gjødselnedslipp. Det hadde foregått et nært samarbeide mellom partene i ca. 2½ år. I denne perioden hadde produktene undergått endringer. Men hva den enkelte hadde bidratt med i denne utvikling, og hvem som skulle ha retten til de felles resultater var uklart og omstridt. Saken bød også på tekniske detaljer som det var vanskelig for Utvalget å ta stilling til, således at saken ble avvist (12.2.79).

Sak nr. 7/1978:

Klager: L.O. Aarhus, Nøtterøy

Prosessfullmektig: H.r.advokat Torvald C. Løchen, v/advokat Amund Fougner, N. Vollgt. 1, Oslo 1

Innklaget: BTC Landbrukssystem A/S, Oslo 3.

Prosessfullmektig: Advokat Tore Trosdahl, Rosenkrantzgt. 22, Oslo 1.

Saken er bragt inn for Utvalget ved klage av 28.6.1978. Den gjelder det forhold at innklagede fra 1975 har produsert og markedsført en gjødselskrape og fra 1976 et gjødselnedslipp. Klageren mener at gjødselskraperen og gjødselnedslippet er en ulovlig etterligning av hans tilsvarende gjødselskrape og gjødselnedslipp, og at forholdet rammes av markedsføringslovens § 9 og § 1.

Klageren opplyser at han i 1970 utviklet et gjødseltrekk, med gjødselskrape, wire og drivverk. Likeledes utviklet han på samme tid et gjødselnedslipp. I april 1972 inngikk klageren en samarbeidsavtale med innklagede som medførte at innklagede fra juli 1973 markedsførte klagerens gjødseltrekk, herunder gjødselskrape og gjødselnedslipp. Samarbeidsavtalen ble hevet i november 1974 hvorefter innklagedes markedsføring av klagerens skrape og nedslipp opphørte. I 1975 begynte imidlertid innklagede å produsere og markedsføre sitt gjødseltrekk med gjødselskrape og senere også gjødselnedslipp.

Om gjødselskraperen opplyser klageren at han selv har utviklet idéen til denne. Gjødselskraperen bygger helt og holdent på egen konstruksjon. Den adskiller seg også vesentlig fra andre gjødselskraperer på markedet både i utførelse og virkemåte. Den er hovedkomponenten i et gjødseltrekk for husdyrgjødsel. Det fungerer slik at under skraping av gjødsel, trekkes skrapebladet fremover ved hjelp av en gjennomgående wire. Skrapen tar således med seg den gjødsel som ligger i rennen. Når skrapen har avsluttet transporten av gjødselen, vender gjødseltrekket seg automatisk, og den gjennomgående wire sørger for at skrapen trekkes tilbake i rennen for å hente ny gjødsel.

Når det gjelder innklagedes skrape, så bygger gjødseltrekket på samme prinsipp som klagerens gjødseltrekk. Selve gjødselskraperen er imidlertid vesentlig identisk med klagerens skrape, idet skrapebladene nærmest har helt lik form. Videre er skrapens bunnflate identisk med målene på klagerens skrape. Likeledes er avstanden identisk på de to skrapere fra bunnplatas forkant og frem til det punkt hvor støtteben er montert 90° på bunnplaten.

Klageren hevder som sin konklusjon hva angår skrapen at han ved utvikling av sin gjødselskrape er kommet frem til et produkt som i konstruksjon og virkemåte adskiller seg klart fra andre gjødselskraperer på markedet. Sammenligner man innklagedes skrape med klagerens skrape, vil man se at likhetspunktene er så mange at de ikke kan være tilfeldige. Innklagede kan ikke ha utviklet og produsert sin gjødselskrape uten å ha benyttet klagerens skrape som mal. Det må være på det rene at det foreligger en etterligning, og det må derfor kunne slås fast at innklagede har overtrådt den tillatte tålegrense om hvor nær man kan legge seg etter et annet produkt. Likheten er også så stor at forbrukerne vil ha vanskelig for å holde det ene produkt fra det annet.

Hva angår gjødselnedslippet, er opplyst at klageren produserer sitt gjødselnedslipp på bestilling, slik at nedslippets bredde vil variere for hver bestilling. Nedslippet har som standard lysåpning innvendig mål 19 cm og utvendig mål, inkl. flens, 24 cm. Konstruksjonen med anvendelse av plastduk med opphengte lodd for å oppnå gasslås-effekt er helt og holdent utviklet av klageren. Gjødselnedslippet virker på den måte at plastduken med de opphengte lodd slutter om rammen når nedslippet ikke er i bruk. På den måten oppnås gasslåseffekt, slik at gjødselgass ikke stiger opp. Når gjødsel faller ned i nedslippet, vil vekten av nedslippet medføre at plastduken åpnes. Når gjødselen har falt gjennom, vil duken på grunn av loddene igjen slutte om rammen.

Innklagedes nedslipp har identisk lysåpning, innvendig mål 19 cm og utvendig mål, med flens, 24 cm. Innklagede har videre tatt opp klagerens konstruksjon med plastduk som gasslås, der det kun er foretatt minimale endringer fra klagerens eget nedslipp.

Hva angår nedslippet konkluderer klageren med at likheten mellom de to gjødselnedslipp er så vesentlig at det ikke kan herske tvil om at innklagede har brukt klagerens nedslipp som mal ved konstruksjonen av sitt eget nedslipp. Frembringelsen av et gjødselnedslipp med bevegelig duk og med denne spesielle konstruksjon, er klageren alene om å ha på markedet. Innklagede har ikke nedlagt selvstendig utviklingsarbeide i forbindelse med produksjonen av sitt gjødselnedslipp.

Innklagede har i flere år forhandlet såvel klagerens gjødselskrape som gjødselnedslipp. Når et slikt forhandlerforhold

opphører, må det kunne kreves en enda større grad av akt-somhet fra den tidligere forhandlers side enn det som ordi-nært kan kreves. Både gjødselskraperen og gjødselnedslippet til klageren består kun av komponenter som er konstruert og målsatt av ham selv etter langvarige forsøk for å finne frem til de beste bruksegenskaper. Det må fra innklagedes side fore-ligge et ønske om urettmessig å nyte godt av den verdi og goodwill som ligger i klagerens vel innarbeidede produkter.

Innklagede mener at klagerens fremstilling er misvisende fordi klageren ikke tar hensyn til samarbeidet mellom partene og det bidrag til utviklingen av gjødseltrekket som BTC Landbrukssystem A/S ydet i samarbeidsperioden fra april 1972 til november 1974. Trekker man disse forhold inn i vur-deringen, mener innklagede at urimelig utnyttelse umulig kan bli resultatet. Klageren tar heller ikke — etter innklagedes me-ning — hensyn til at de to påklagede komponenter inngår som en helhet i et produkt. Ser man på gjødseltrekket under ett, hva man etter innklagedes mening må gjøre, ser man at de to produsenter klart har gått hver sin vei med hensyn til det driv-verk, motor og vendingssystem som er benyttet.

Samarbeidsavtalen mellom partene innebar at innklagede opphørte med sin produksjon og utelukkende solgte gjødsel-trekk produsert på klagerens verksted. Under samarbeidet hadde innklagede samtlige kostnader og arbeid med å mar-kedsføre produktet, mens klageren kun var forpliktet til å selge gjødseltrekket gjennom innklagede. Under samarbeidet skjedde det imidlertid en produktutvikling og en forbedring av komponentene i gjødseltrekket, og disse forbedringer ble utviklet i fellesskap. Funksjon og utformning ble diskutert, idéer og forslag ble gitt fra innklagedes side som følge av de erfaringer innklagede vant ved markedsføringen og salg av gjødseltrekket. Forandringen i samarbeidsperioden var at ma-terialet ble endret fra vanlig stål til rustfritt stål, og at wiren ble montert på skrapens bunnflate. Denne nye konstruksjon innebar også en ny utforming, design, av skrapen.

Innklagedes gjødselskraper av idag skiller seg fra de tidligere skraper idet wiren nå er montert på toppen av skrapen samti-dig som wirehøyden kan reguleres. Det skjedde også under samarbeidsperioden store forandringer med gjødselnedslip-pet. Således ble hele gjødselnedslippet produsert i plast og fungerte etter et annet prinsipp enn det gjødselnedslippet som er angitt i klagen. Forandringen besto i overgangen til 3 faste sider i rustfritt stål med en bevegelig duk med lodd i enden på den ene side. Den nye konstruksjonen medførte en enklere ut-tømming av gjødselen uten noen form for nedspyling.

Da samarbeidsavtalen opphørte var innklagede i en meget vanskelig situasjon, idet han sto i fare for å lide et betydelig økonomisk tap og også sine kunders tillit. De 5—10 første gjødseltrekk som ble produsert etter bruddet, var nærmest identiske med de som ble produsert i samarbeidsperioden. Da man hadde effektuert samtlige innkomne bestillinger, startet innklagede igjen med forandringer av gjødseltrekket. Vende-system og drivverk ble utviklet. Innklagede bruker en annen gearmotor, motorbrakke, drivskive og løpeskive enn klage-ren. Videre justerer innklagede sine drivverk ved stramning av wiren på selve drivverket, noe klageren ikke har på sitt gjød-seltrekk.

Innklagede kan i det hele ikke se at det foreligger noen et-terligning av produkt på en slik måte og under slike omsten-digheter at det må anses som urimelig utnyttelse av en annens innsats eller resultat, eller at handlingen strider mot god for-retningskikk næringsdrivende imellom. Heller ikke kan inn-klagede se at det foreligger fare for forveksling mellom pro-duktenes. Det er innklagedes oppfatning at det skjedde en pro-duktutvikling under samarbeidet både hva angår gjødselned-slippet og -skrapen som skyldtes *begge parter*, hva klageren

benekter, og som frembragte produkter som klageren ikke med rimelighet kan forlange at han skal ha eneretten til.

Innklagede mener også at man i relasjon til markedsfø-ringslovens forvekslingsbegrep må se på hele produktet under ett. De påklagede komponenter vil sjelden eller aldri bli pre-sentert overfor konsumentene isolert.

Utvalget er forelagt følgende spørsmål til besvarelse:

1. Har innklagede ved fremstilling og markedsføring av sin gjødselskraper opptrådt i strid med markedsføringslovens § 9?
2. Har innklagede ved fremstilling og markedsføring av sin gjødselskraper opptrådt i strid med god forretningsskikk næringsdrivende imellom?
3. Har innklagede ved fremstilling og markedsføring av sitt gjødselnedslipp opptrådt i strid med markedsføringslovens § 9?
4. Har innklagede ved fremstilling og markedsføring av sitt gjødselnedslipp opptrådt i strid med god forretningsskikk næringsdrivende imellom?

Innklagede mener at han ikke har opptrådt i strid hverken med markedsføringslovens § 9 eller § 1, og at Konkurransetu-lvalget må besvare de forelagte spørsmål benektende.

Utvalget skal bemerke:

Det er på det rene at det i ca. 2½ år fra 1972 til 1974 har fore-gått et omfattende samarbeide mellom partene uten at dette er dokumentert gjennom noen avtale. Det synes likeledes på det rene at både skrapen og gjødselnedslippet i denne perioden har undergått forandringer. Innklagede hevder at produktutvik-lingen skjedde i fellesskap. Hva den enkelte har bidratt med i denne produktutvikling, og hvem som skulle ha retten til de felles resultater er uklart og omstridt. De tekniske forskjeller er også vanskelig for Utvalget å ta stilling til.

Utvalget finner således at saken ikke er tilstrekkelig opp-lyst, og at den også egner seg dårlig for Utvalget p.g.a. de tek-niske spørsmål den reiser. Den blir således å *avvise* etter sta-tuttenes § 1, siste pkt.

Uttalelsen er enstemmig.

Klagen gjaldt spørsmålet om innklagede i en salg-sbrosjyre ved enkelte setninger hadde opptrådt util-børlig og i strid med god forretningsskikk. Utvalget avviste klagen fra realitetsbehandling, da det ikke hadde tekniske forutsetninger for å bedømme om det påklagede forhold var sant eller ikke. (12.2.1979)

Sak nr. 10/1978:

Klager: L. Aug. Larsen A/S, Bergen

Innklaget: A/S CTC, Oslo

Prosessfullmektig: Tore Trosdahl, Rosenkrantzgt. 22, Oslo 1.

Saken er bragt inn for Utvalget ved klage av 12.9.1978. Sa-ken gjelder spørsmålet om innklagede i en salgsbrosjyre ved enkelte setninger har opptrådt utilbørlig og i strid med god forretningsskikk.

I årene 1975—76 utarbeidet NIVA (Norsk Institutt for Vannforskning) en rapport angående korrosjon på elementet i vannvarmere. Enkelte sitater fra denne rapport er gjengitt i bilag til klagen:

«KORROSJON PÅ ELEMENTER I VANNVARMERE — EN UNDERSØKELSE AV SKADETILFELLER.

Korrosjon på varmeelementer av kobber kan forhindres ved at man på en vannvarmer har en bryter som enten slår strøm-

men på eller av og to termostater som regulerer strømstyrken på elementet. Den ene termostaten plasseres i underkant av elementet og opererer det laveste trinnet. Den andre termostaten plasseres over elementet og opererer høyeste trinn. Elementet blir dermed bare satt på full styrke når forbruket av varmt vann er stort.

* * *

På den annen side må det nevnes at man erfaringsmessig ikke har spesielle korrosjonsproblemer med steatitt-elementer i kobberhylse montert i beholdere av syrebestandig stål for direkte oppvarming av vannet. I indirekte oppvarmede beholdere har man aldri hatt korrosjonsproblemer med elementene.»

I 1978 kom innklagede på markedet med nytt brosjyremateriell hvor de etter klagerens oppfatning trekker konklusjoner utover rapporten som virker negativ på klagerens produkter og det NIVA-rapporten står for. Angjeldende brosjyre heter «Et resultat av mange års forskning fra hylsekolbe i kobber til CTC's syre-faste kvalitetsselement». I denne brosjyre angis utviklingen av CTC's produkt fra 1928 og frem til idag. Spesielt pekes på hva som anføres i tilknytning til «Hylsekolbe i kobber med steatitt-element» hvor det heter: «Beredere fra 1928 til 1968 var kun indirekte oppvarmede og utstyrt med hylse i kobber og steatitt-element. Kobberhylsen er meget holdbar i surstoffritt (dødt) vann, men kan ikke anbefales sammen med rustfritt stål i direkte oppvarmede beredere.»

Videre har klageren heftet seg ved anførselen i en annonse for «CTC Hovenette Norges første trykkvannvarmer i rustfritt kvalitetsstål» hvor det står angitt «Stillbar termostat med sikkerhet» over elementet.

Klageren anfører videre at tidspunktet for klagerens overgang fra såkalt hårnåselementer som fulgte etter hylsekolben i 1968, til syrefaste elementer, er angitt til 1972. Denne kronologiske oppsummering viser at innklagede ikke på noe tidspunkt produserte trykkvannvarmere i rustfritt stål og med hylse av kobber og med steatitt-element, og dette er nettopp sakens kjerne. På dette grunnlag er det ikke dekning for den foran siterte setning i salgsbrosjyren. Enhver uinvidd prospektiv kjøper av varmtvannvarmere må ved å lese CTC-brosjyren få det inntrykk at det system som klageren har benyttet i sine trykkvannvarmere side 1973, ikke er brukbart, og det er det vesentlige. Innklagede har således i sin brosjyre kommet med en uttalelse som ingen tilknytning har til firmaets egen produksjon, men kun er egnet til å skade klagerens produkt og klagerens renommé.

Klagerens prosessfullmektig, Fabritius Bergen A/S, har i tilknytning hertil anført at da det er spesielle tekniske vurderinger som må danne grunnlaget for en avgjørelse i saken, bør disse først gjøres av et nøytralt fagkyndig utvalg før et klart standpunkt for eller imot de fremsatte påstander kan tas.

Til det bemerker klageren selv at det ikke er de tekniske detaljer som har betydning for det denne saken gjelder, men bare det faktum at innklagede i sin brosjyre viser en type varmeelement som benyttes av klageren, men som ikke benyttes av innklagede, og at innklagede i teksten under varmeelementet sier at elementet ikke kan anbefales. På det grunnlag mener klageren at innklagedes brosjyre strider mot god forretningskikk, og at fremgangsmåten i sin helhet må betegnes som utilbørlig.

Innklagede kan ikke se at den salgsbrosjyren som selskapet har utgitt strider mot god forretningskikk. Brosjyren angir at selskapet i perioden 1928—68 brukte hylsekolbe i kobber og steatitt-element til direkte oppvarming av varmtvannberedere. I 1968 gikk innklagede over til direkte oppvarming, hvilket innebærer at det element som varmer opp vannet blir plassert inne i berederen. Innklagede benyttet i 1968 som brosjy-

ren viser, et hårnåselement i kobber. Disse hårnåselementer hadde en rekke elementhavari, og det medførte at innklagede fant at kobber-elementer var uegnet til direkte oppvarmede rustfrie beredere. Innklagede kom da på markedet med elementer i rustfritt stål, og også dette fremgår av brosjyren. Innklagede mener at de to sitater som klageren har gitt fra NIVA-rapporten, ikke er dekkende og har pekt på følgende avsnitt inntatt i den samme rapport:

«3.4 Diskusjon av resultatene.

Resultatene av analysen viser at de fleste vannprøver er sure og dermed korrosive overfor kobber. Dette kommer til uttrykk ved høyt kobberinnhold i ledningsvannet. For surt vann øker korrosiviteten, økende innhold av oppløste salter eller stigende konduktivitet. Kortest levetid hadde et element i surt brønnvann med høy konduktivitet.

3.5 Elementer av kobber i beholdere av syrebestandig stål.

Av det som er nevnt ovenfor, skulle derfor kobber-elementer ikke være mer utsatt for korrosjon i beholdere av syrebestandig stål enn i beholdere av annet materiale. Praktisk erfaring har imidlertid vist at havarifrekvensen for kobber-elementer syrebestandige stålbeholdere er usedvanlig høy. Det er nok å nevne Skjettenbyen i Lillestrøm, hvor det i omkring 1000 leiligheter opprinnelig ble satt inn vannvarmere i HWT-stål med kobber-elementer. Etter 3—4 år måtte samtlige elementer skiftes ut på grunn av korrosjon.

5.1 Kobber-elementer.

Undersøkelsen har vist at for kobber er det de kaldeste deler av elementet som er mest utsatt for korrosjon. Dette skyldes at på de varmere deler dannes et oksydbelegg som beskytter mot korrosjon.

Et element av kobber bør derfor alltid være omgitt av varmt vann. Termostaten bør være plassert slik i forhold til elementet, at strømmen settes på så snart det kommer kaldt vann inn i vannvarmeren. Generelt er korrosjon på kobber større jo surere vannet er, men når elementet varmer opp vannet, spaltes hydrogenkarbonatene på elementoverflaten. Vannet omkring elementet får dermed høyere pH-verdi. Korrosjonen på et varmeelement er derfor mindre avhengig av vannets surhetsgrad når det er i bruk enn når det ikke er i bruk.

Innhold av organiske stoffer i vannet fremmer korrosjon på kobber. I litteraturen oppgis at syrebestandig stål er edlere enn kobber og messing. Det betyr at kobber og messing i kontakt med syrebestandig stål vil korrodere og dermed beskytte stålet galvanisk. Den galvaniske korrosjonen er avhengig av den elektrolytiske ledningsevne i vannet og har liten betydning i elektrolyttfattig vann. I kalkholdig vann vil utfelling på metalloverflaten også beskytte mot galvanisk korrosjon.»

Innklagede er gjennom egen forskning kommet til det resultat at kobber-elementer i direkte oppvarmede beredere ikke kan anbefales på grunn av korrosjon. Med de forskningsresultater som foreligger og med den praktiske erfaring som man har, må man karakterisere dette resultat som sikkert. Den mulighet til å unngå korrosjon som Norsk Institutt for Vannforskning har angitt, må betegnes som teoretisk. Det må derfor kunne fastslås som riktig at hylse i kobber og steatitt-element ikke kan anbefales sammen med rustfritt stål i direkte oppvarmede beredere. Innklagede mener derfor at hans utsagn er godt underbygget og ikke kan være egnet til å vilde. Man må kunne si at utsagnet med grunnlag i de forskningsresultater som foreligger, gir produktenes forbrukere instruktiv og verdifull informasjon. Selvom klageren fortsatt bruker kobber-elementer, var brosjyrens hensikt å angi innklagedes egen produktutvikling og produktvalg. Innklagede mener derfor at det ikke kan stride mot god forretningskikk hva som er anført i brosjyren. Uttalelsen har på ingen måte hatt til hensikt å ramme klageren.

På forespørsel fra Utvalget har innklagedes prosessfull-

mektig meddelt at selvom han mener å ha dokumentert den påklagede påstand med henvisninger til en rapport fra NIVA, er innklagede enig med klagerens prosessfullmektig i at Konkurransetvalget vanskelig selvstendig kan vurdere det tekniske grunnlag i denne sak, og at Utvalget derfor ifølge sine statutter bør avvise saken.

Hvis Konkurransetvalget finner å kunne behandle saken, fastholdes påstanden som tidligere referert.

Utvalget skal bemerke:

Utvalget kan ikke se at de foran siterte uttalelser er av en slik karakter at de er i strid med god forretningsskikk generelt uansett deres sannhet. Av vesentlig betydning for Utvalget vil være om uttalelsene er sanne eller ikke. Det har ikke Utvalget tekniske forutsetninger for å bedømme. Saken synes best egnet for en rettslig prøvelse med bistand av sakkyndige.

Saken blir således å avvise.

Uttalelsen er enstemmig.

Klagen gjaldt spørsmålet om det var handlet i strid med god forretningsskikk næringsdrivende imellom ved overtagelse av såkalt enerepresentasjon. Det var uklarerhet om arten og omfanget av det samarbeidsforhold som forelå, men Utvalget fant det ikke nødvendig å ta stilling til dette. Det datterselskap som var etablert måtte kunne overta representasjonen, og de to tidligere funksjonærer hos klageren var funksjonærer hos innklagede og måtte ha rett til å si opp sine stillinger. Utvalget fant det ikke godtgjort at det var opptrådt i strid med god forretningsskikk. (12.2.1979)

Sak nr. 12/1978

Klager: Firma Bjarne Frang, Oslo v/innehaverne

1. Grosserer Per Frang, Villavn. 1, Oslo 3
 2. Aase Schaumberg, Holmenkollvn. 95, Oslo 3
- Prosessfullmektig: Advokat Erik Hirsch, Tollbugt. 25, Oslo 1

Innklaget: 1. Heyerdahl & Co. A/S v/styrets formann Erik Heyerdahl

2. Hr. Erik Gjørtz, Dragonvn. 64, 1362 Billingstad
 3. Hr. Bjørn Andersen, Strømsvn. 271, Oslo 6
- Prosessfullmektig: Adv. Lage Sverdrup-Thygeson, N. Slottsgt. 3, Oslo 1

Saken er bragt inn for Utvalget ved klage av 17.10.f.å. Klagen gjelder spørsmålet om det er handlet i strid med god forretningsskikk næringsdrivende imellom ved overtagelse av såkalt enerepresentasjon, jfr. lov om kontroll med markedsføring av 16.6.1972, § 1.

Klageren opplyser at firmaet startet sin virksomhet i 1951 som en direkte fortsettelse av firma Jens Frang og selger på engros og agentur-basis til møbel- og innredningsindustrien plater, finér og hårdtre. Klageren er en av de betydeligste grossister i trevarebransjen i landet. Klageren og hans forgjenger har i ca. 50 år kjøpt finér av det svenske firmaet AB Bohman & Johansson og videresolgt dette på det norske marked til norske forhandlere. Klageren hevder at han i realiteten har vært eneforhandler for det svenske firmaets produkter i Norge. Det erkjennes riktignok at det sporadisk har funnet sted direkte salg fra det svenske firma til et annet firma i Norge, men det aller vesentligste av salget av det svenske firmas finérprodukt har skjedd gjennom klageren. Eneforhandlerforholdet mellom klageren og det svenske leverandørfirma har virket slik at klageren som eneforhandler har kjøpt inn varepartier i fast regning fra det svenske firma og videresolgt varene

til norske kunder. Det har funnet sted en betydelig omsetningsøkning, og bak markedsutvidelsen ligger en stor innsats fra klagerens side.

Eneforhandlerforholdet har ikke vært basert på noen skriftlig avtale, men det har utviklet seg i praksis i de siste 15 år, og det må anses som et bindende kontraktsforhold, sluttet med såkalt konkludent adferd. Klageren har da også overfor sine kunder fremhevet og reklamert for det svenske produkt, og handlet som om han var en slags representant for det svenske firma. Det ble i mai/juni 1977 innledet forhandlinger mellom klageren og det svenske firma med sikte på at det svenske firma skulle kjøpe opp det norske firma. På et møte i København i november ble det oppnådd enighet om kjøpebetingelsene, men det svenske firma gikk senere fra avtalen, og i desember 1977 ble klageren meddelt at det svenske firma ville opprette et datterselskap i Norge som fra april 1978 ville overta omsetningen av det svenske firmaets finérprodukter i Norge. Det nevnte datterselskap er innklagede nr. 1. Videre ble nevnt at to av klagerens nøkkelpersoner, nemlig innklagede nr. 2 og nr. 3, skulle være med i ledelsen av det nye datterselskap. Disse to sa da også opp sine stillinger hos klageren straks dette var blitt kjent.

Etter dette har det ikke funnet sted noen skriftlig oppsigelse av eneforhandlerforholdet, men det har rent faktisk opphørt ved at det svenske firma ut på våren 1978 henvendte seg direkte til klagerens kunder uten å gå via klageren. Klageren ble i mars 1978 klar over at to av hans ansatte, innklagede nr. 2 og 3, aktivt hadde arbeidet for å opprette det nye selskap og som følge herav ble de meddelt øyeblikkelig avskjed. Innklagede nr. 3 skal endog i oppsigelsestiden, mens han ennå var ansatt hos klageren, ha drevet konkurrerende virksomhet og forsøkt å underby sin arbeidsgiver.

Som følge av at eneforhandlerforholdet er bragt til opphør, har klageren reist sak mot det svenske firma med krav om erstatning for opparbeidelse av det norske marked.

Som følge av handlemåten til de tre innklagede er sak reist for Konkurransetvalget, og det hevdes at de tre innklagede har handlet i strid med god forretningsskikk.

Klageren har besluttet å innstille sin virksomhet i løpet av 1978, og det er blant annet grunnlagt med at firmaet i løpet av kort tid har mistet et par viktige enesalgstettheter. Med dette siktes bl.a. til det svenske firma.

Klageren mener at hans to tidligere ansatte måtte være klar over at en aktiv innsats fra deres side for å frata klageren viktige eneforhandlerrettigheter, nettopp kunne bidra til en nedleggelse av virksomheten med derav følgende tap av 28 arbeidsplasser.

Klageren ønsker å presisere at det kun var med det svenske firma det ble ført seriøse forhandlinger om overtagelse, og at det ikke fant sted noen reelle drøftelser med en konkurrent til det svenske firma, Skandinaviske Treimport.

Innklagede bestrider at klageren skal ha vært eneforhandler for det svenske firma. Det er på det rene at det ikke forelå hverken skriftlig eller muntlig avtale om dette, og det foreligger heller ikke andre forhold som kan begrunne en eneforhandlerrett. Det bestrides i og for seg ikke at firmaet Bjarne Frang i en årrekke har vært importør av finér fra den svenske produsent. Det er imidlertid helt på det rene at det svenske firma har benektet at Frang har vært eneforhandler, og til belysning herav vedlegges en oppgave som viser det svenske firmas leveranser til norske firmaer i perioden 1962—72. Denne oppgave viser at Frang ikke har vært enimportør.

Innklagede hevder også at innklagede nr. 2 og 3 heller ikke kjenner til at det skulle ha foreligget noen eneforhandlerrett. Således kjøpte firmaet Bjarne Frang i årene 1970—74 for over 6 mill. kroner årlig hos en dansk konkurrent og har forøvrig

kjøpt finér hvor det har vært opportunt. Kjøp hos andre produsenter har heller ikke fremkalt noen reaksjon hos den svenske produsent, og han synes heller ikke å ha følt seg bundet av noen lojalitetsplikt overfor det svenske firmaet.

Klageren har gått med underskudd fra året 1975, og de to innklagede, nr. 2 og 3, så ingen annen utvei enn å si opp sin stilling. Det sto således klart for begge at firmaet ikke var levedyktig, og det har da også vist seg å være riktig. De to innklagede er nå ikke selvstendig næringsdrivende, men fastlønede funksjonærer hos innklagede nr. 1. Det hevdes at én av grunnene til at det svenske firma gikk til opprettelse av et eget selskap i Norge, skyldes at klageren hadde tilbudt en konkurrent av det svenske firma å overta Bjarne Frang. Det understrekes at innklagede nr. 1 er et datterselskap av det svenske firma, og at dette selvfølgelig har rett til å selge morselskapets produkter.

De innklagede understreker at med et representasjonsforhold vil det vanligvis følge forpliktelser. Et kontraktsforhold av denne art ville ikke kunne oppstå bare på grunnlag av faktiske omstendigheter, og det må i det minste kreve at partene er klar over hvordan deres handlemåte må forstås. Innklagede har ikke kjent til at Frang har levet i den tro at han var firmaets eneste representant i Norge. Firmaet har til enhver tid kjøpt finér der hvor firmaet mente det var mest formålstjenlig og det har på ingen måte følt seg bundet til det svenske firmaet, hva også importen fra et dansk firma viser.

Det bestrides at Andersen i oppsigelsestiden skal ha drevet konkurrerende virksomhet.

Grunnet det sivile søksmål som foran er omtalt, har Utvalget overfor partene reist spørsmål om sakens avvisning fra Konkurransutvalget.

Ingen av partene har kommentert denne henvendelse innen fastsatt frist.

Klageren har forelagt følgende spørsmål for Konkurransutvalget:

Har innklagede nr. 1, 2 og 3 Heyerdahl & Co. A/S v/styrets formann, herr Erik Gjørtz og herr Bjørn Andersen handlet i strid med god forretningsskikk næringsdrivende imellom ved å medvirke til at forhandlerrepresentasjonen av AB Bohman & Johansson i Norge ble overført til firma Bjarne Frang til Heyerdahl & Co. A/S?

De innklagede mener klagen enten må bli å avvise eller forkaste som grunnløs.

Utvalget skal bemerke:

Arten og omfanget av det samarbeidsforhold som forelå, er omstridt mellom partene. Hvorvidt det var et enerepresentasjonsforhold eller et hovedforhandlerforhold er således uklart. Utvalget er kommet til at det ikke behøver å ta stilling til dette spørsmål for å kunne vurdere det påklagede forhold. Det som må være på det rene er at forholdet måtte kunne bringes til opphør over en viss tid. Likeledes måtte et datterselskap, innklagede nr. 1, kunne etableres og overta forhandlingen.

Innklagede nr. 2 og 3, Gjørtz & Andersen var funksjonærer hos klageren og er nå ansatt hos innklagede nr. 1. Det er ikke her spørsmål om de selv har overtatt forhandlingen. De saker klageren har henvist til om overtagelse av agenturer, er derfor ikke relevante her. Klageren har selv søkt å selge sitt firma. Innklagede nr. 2 og 3 må da ha anledning til å si opp sine stillinger og ta ansettelse i det nye datterselskap. De kan ha kjennskap til markedet og salgsmuligheter, men slik vil det alltid være ved skifte av stilling. Det er ikke godtgjort noe om at de har tatt med seg bedriftshemmeligheter eller at de har arbeidet for å frata klageren forhandlingen. Heller ikke er det for Utvalget godtgjort at de har arbeidet for sin nye arbeidsgiver i oppsigelsestiden hos klageren.

Etter en samlet vurdering finner Utvalget det ikke godtgjort at de innklagede har opptrådt i strid med god forretningsskikk, og det herom stillede spørsmål må bli å besvare med *nei*.

Uttalelsen er enstemmig.

Klagen gjaldt spørsmålet om ikke bestilte annonser i to publikasjoner. I det ene tilfelle ble man ikke bundet med mindre annonsen var betalt innen en viss frist. Denne fremgangsmåte ble akseptert. I det annet tilfelle krevdes det en positiv avbestilling fra kunden innen en bestemt frist for at denne ikke skal bli bundet. Utvalget fant denne akkvisisjonsform å være i strid med god forretningsskikk. Uttalelsen var enstemmig. (12.2.1979).

Sak nr. 15/1978:

Klager: Alta Sparebank, Alta

Innklaget: Inter-Press A/S, Stabekk.

Klagen er bragt inn for Utvalget ved brev av 17/11 1978. Den gjelder spørsmålet om ikke bestilte annonser.

I brevet anføres at banken ikke har bedt om at ordrebekreftelse skal gis på annonsen, og at en slik bekreftelse allikevel blir presentert hvert eneste år. På tross av at banken gjentatte ganger har avvist kravet med henvisning til at man ikke er interessert i annonsetegning, blir banken stadig purret for dekning av annonsen. Man ønsker slutt på denne utidige salgssaktivitet. Som bilag til brevet er innsendt korrespondanse angående annonsetegningen. Den gjelder både «Campingboken» og «Med bil i Norge». Når det gjelder «Campingboken», er korrektur på annonsen oversendt. Det heter at «Vedlagt finner De korrektur på Deres tidligere annonse som bes returnert snarest dersom det er rettelser som skal foretas. Hører vi intet og vedlagte faktura er betalt innen 1. mai, går annonsen som tidligere».

Når det gjelder korrektur på annonsen til publikasjonen «Med bil i Norge», heter det: «Vennligst returner korrekturen med Deres godkjennelse eller endringer innen returfristens utløp direkte til oss. Spørsmål om selve bestillingen rettes direkte til forlaget, ikke til oss. Er korrekturen ikke returnert innen fristens utløp, går vi ut fra at annonsen skal gå uendret i 79-utgaven».

Klageren har på forespørsel erklært at klagen omfatter begge forhold, men har forøvrig ikke søkt å imøtegå innklagedes anførsler, men kun meddelt at klagen opprettholdes.

Innklagede har angående annonsen i boken «Med bil i Norge» anført at håndboken sist utkom i 1968, og at det i mellomtiden ikke har vært sendt noen form for henvendelse til Alta Sparebank i anledning denne bok. Påstanden om at ordrebekreftelse blir presentert hvert år, er derfor ukorrekt. Den tidligere utgiver hadde solgt annonsene telefonisk — hvilket er vanlig — med den avtale — som slett ikke er uvanlig — at annonsen skulle gå inntil den ble oppsagt. Betingelsene har fordret at bestiller fikk korrektur foran hver ny utgave. Banken har vært registrert som tidligere bestiller med såkalt fornyelsesavtale. Det er akseptert som tilfredsstillende å sende ut en korrektur og ikke noe tilbud. Banken er ikke bundet av fornyelsesavtale, og det eneste som kreves er at man returnerer korrekturen med beskjed om at avtalen er sagt opp. En annen sak er at banken velger å være taus hele veien, og da vil annonsen bli innrykket. Det er en enkel måte å få gratis annonse på, og man kjenner systemet. Banken må antagelig ha blandet saken sammen med andre henvendelser hvis den mener at den er purret i løpet av de siste 10 år.

Hva gjelder «Campingboken», er det riktig at innklagede i

1978 sendte et brev med korrektur av annonse som Alta Sparebank tidligere hadde hatt i boken i 1973. Det gikk klart frem at hvis annonsen ble betalt innen en viss frist, ville annonsen bli tatt med som tidligere. Hvis således banken ikke foretok den positive handling å innbetale beløpet, ville annonsen ikke komme med i boken, og det ville heller ikke bli fremmet noe krav mot banken. Denne fremgangsmåte må være fullt ut akseptabel.

Når det således gjelder bankens påstand om ordrebekreftelse hvert eneste år, og stadig avkreving og purring for dekning av annonser på tross av gjentatte avvisninger over en 12-årsperiode, så er dette like lite riktig som vedrørende situasjonen for «Med bil i Norge».

Prinsipalt hevder innklagede at Konkurransetutvalget bør avvise klagen som særdeles lite fundert.

Subsidiært hevder innklagede at påstanden er uriktig.

Utvalget skal bemerke:

Når det gjelder akkvisisjonen for annonsen i «Campingboken», går det frem at man ikke blir bundet med mindre annonsen er betalt innen en viss frist. Etter Utvalgets mening kan en slik fremgangsmåte neppe sies å være i strid med god forretningsskikk.

Når det derimot gjelder annonseakkvisisjonen for «Med bil i Norge», er forholdet et annet. Her kreves en positiv avbestilling fra kunden innen en bestemt frist forat denne ikke skal bli bundet. Det er i dette tilfelle gått 10 år siden siste annonse var tegnet — noe som understreker det uheldige ved akkvisisjonsformen. Det står intet om at mottageren kan forholde seg passiv uten å bli bundet.

Utvalget finner den anvendte akkvisisjonsform ved «Med bil i Norge» å være i strid med god forretningsskikk næringsdrivende imellom.

Uttalelsen er enstemmig.

Under behandlingen av nedenstående saker på møtet den 18.6.1979 deltok: generalkonsul Bjercke, direktør Halvorsen, h.r.advokat Løchen, direktør Malm, direktør Martens, direktør Moursund, fru Sommerset og disponent Østbøll. I sak nr. 14/1978 var h.r.dommer Løchen inhabil og lagdommer Skreiberg tok hans plass.

Klagen gjaldt spørsmålet om oppsigelse av et forsikringsagentur. Utvalget konstaterte at de spørsmål klagen reiste for det vesentlige var knyttet til agentlovgivningen, mens Utvalgets mandat var knyttet til markedsføringsloven. Utvalget fant å måtte avvise klagen fra behandling. (18.6.1979)

Sak nr. 11/1978:

Klager: Kr. Formos Bilforretning A/S, 3900 Porsgrunn

Innklaget: Forsikringsselskapet Østlandet, 2301 Hamar

Prosessfullmektig: Advokat Finn Kilde Evensen, 2300 Hamar

Saken er bragt inn for Utvalget ved klage av 17.10.1978. Den gjelder oppsigelse av klagers agentur for innklagede i klagers salgsdistrikt.

Klageren gjør gjeldende at innklagede har sagt opp klagen som deres agent med den begrunnelse at det er for mange skader i distriktet. Klageren har vært agent for innklagede siden november 1958 og har hele tiden arbeidet for å selge bilforsikringer i dette selskapet til flest mulig av klagerens kunder. Innklagede har hele tiden stått bak og oppfordret klageren til dette, og ved enkelte anledninger har klageren figurert helt i topp blant eliteagentene. Nå slår imidlertid hele dette arbeidet tilbake på klageren idet nettopp fordi man har tegnet så mange forsikringer på oppfordring fra innklagede, så viser det seg å oppstå et såkalt underskudd på agenturet. For å bøte på dette skjeve resultat har ikke innklagede sagt opp kundene som har stor skadeprosent. Innklagede har heller ikke endret forsikringspremiene for å bedre det økonomiske resultat. Selskapet har i stedet valgt selv en syndebukk, nemlig agenten. Dette til tross at Østlandet burde vite at agenten overhode ikke har noen som helst innflytelse hverken på kundens skadeprosent eller selskapets premieberegninger. Det erkjennes

at kontrakten mellom partene er formet på en slik måte at oppsigelsen må sies å være rettsgyldig. Man mener imidlertid at en slikt resultat i høy grad strider mot de almene etiske retningslinjer som verner om — og som absolutt bør verne om — slike kontrakter. Samtidig er også oppsagt de lån som klageren har hos innklagede på samlet ca. kr 680 000,-.

Klageren understreker at man betrakter 19 års samarbeidstjeneste og trofasthet mot forsikringsselskapet Østlandet som meget sjeldent. Videre presiseres at man ikke har akseptert oppsigelsen, og det er fremdeles klagerens oppfatning av forholdet. Klageren mener videre at innklagede har opptrådt i strid med vanlig forretningsskikk, og mener også at avtalen om lån mellom selskapene må opprettholdes.

Innklagede finner at det i og for seg ikke er noe uvanlig at et bilfirma skifter forretningsforbindelse på samme måte som det heter at et forsikringsselskap skifter representasjon. Spørsmålet om forholdet mellom partene ble allerede tatt opp i 1972, og agentforholdet ble den gang sagt opp, men senere trukket tilbake. Nå fant imidlertid oppsigelsen sted i august 1977 etter at man hadde sett nærmere på skadefrekvensen, og likeledes ble lånene mellom partene samtidig sagt opp.

Det er for Utvalget fremlagt en del korrespondanse som viser at det ligger en rent forretningsmessig vurdering til grunn for oppsigelsen, og at den er foretatt i overensstemmelse med den fremgangsmåte som partenes kontrakt hjemler.

Det synes klart for innklagede at klageren ikke har vurdert forsikringstageren nøye nok. Agenten har gjentatte ganger blitt gjort oppmerksom på forholdet, og fått klart for seg at det måtte en bedring til om agentforholdet skulle fortsette. Det opplyses at det vesentlig dreier seg om kaskokader hvor selskapene som kjent står helt fritt om de vil avdekke slik risiko eller ikke. Innklagede mener at Østlandets forhold i denne sak ikke strider mot god forretningsskikk.

Utvalget har i brev til partene av 23.3.d.å. gjort oppmerk-

som på at Utvalget ikke tidligere har hatt til behandling spørsmål av den karakter som er reist i denne sak, og at Utvalget er i tvil om saken kan fremmes eller om den bør avvises som uegnet for Utvalget.

Til dette har innklagedes prosessfullmektig meddelt at saken også har vært forelagt til vurdering for Den Norske Forsikringsforenings 20-mannsutvalg som i uttalelse av 18.1. konkluderer med at man ikke finner oppsigelsen av agentkontrakten stridende mot god forretningsskikk, men Utvalget uttaler samtidig at det burde være gitt en lengre avvklingsfrist for pantelånene. Under henvisning hertil og til Utvalgets forespørsel påstår innklagedes prosessfullmektig at saken bør avvises fra Utvalget som uegnet til behandling der. Hvis klageren fortsatt mener å ha uavklarede rettsposisjoner overfor innklagede, bør dette eventuelt finne sin løsning ved de alminnelige domstoler.

Utvalget skal bemerke:

Det vil av foranstående fremgå at Utvalget overfor sakens parter har reist spørsmålet om sakens avvisning da slike spørsmål som er tatt opp, tidligere ikke har vært behandlet av Utvalget. Utvalgets mandat er knyttet til markedsføringsloven, mens de spørsmål saken reiser, for det vesentlige er knyttet til agentlovgivningen. Utvalget finner derfor at saken ligger utenfor dets kompetanse, og den blir derfor å avvise.

Hvis klageren mener han fortsatt har uavklarede rettskrav overfor innklagede, må disse eventuelt søkes løst ad rettslig vei.

Uttalelsen er enstemmig.

Klagen gjaldt spørsmålet om ulovlig import av vernefottøy med en særpreget såle. De konkurrerende sko var nærmest identiske. Utvalgets flertall (5) la vekt på at former kan kjøpes og leies av fabrikker over hele Europa, og at det er uvisst hvor mange som kan ha fått det samme mønster. Den tvil som var tilstede måtte komme innklagede til gode, og flertallet fant ikke forholdet kritikkverdigg.

Utvalgets mindretall (3) fant grunn til å kritisere innklagede, men ville ikke karakterisere forholdet som stridende mot markedsføringsloven. (18.6.1979)

Sak nr. 14/1978:

Klager: Møre Skofabrikk A/S, 6138 Steinsvik
Prosessfullmektig: H.r.adv. Nils J. Sejersted,
Grensen 12, Oslo 1

Innklaget: Henrik Steffens & Co. A/S, Oslo
Prosessfullmektig: Advokat L. Rukin,
Fr. Nansens pl. 8, Oslo 1

Saken ble bragt inn for Utvalget ved klage av 15.11.1978. Den gjelder spørsmålet om ulovlig import av vernefottøy.

Klageren opplyser at han har produsert vernefottøy, og at dette markedsføres gjennom firma Stamodt A/S i Oslo. Dette vernefottøyet har vært på markedet i mange år og er omsatt i et betydelig antall. Fottøyet er resultat av selvstendig utvikling ved Møre Skofabrikk A/S og dertil hørende utviklingskostninger og markedsføringskostninger. Spesielt er fottøyet sålemønster særpreget. Innklagede står som agent/ene-representant for det portugisiske firma Fábrica Calcado Fapocal. Høsten 1977 importerte innklagede ca. 400 par av en vernesko som senere er omsatt, ikke direkte fra innklagede til industrien, men til et firma som etter det som er oppgitt selv er grossist og produsent av verneutstyr. Sålen på de importerte

sko er en direkte kopiering av klagerens såle til tross for de åpenbare variasjonsmuligheter som foreligger. De konkurrerende sko fremtrer som mer eller mindre identiske. Det gjelder både form, sålemønster, farve samt utstyr forøvrig. Klageren vil bestemt avvise at det kan være mulig at innklagede selv har utviklet den modell av verneskoen som er fremlagt og fastholder at det er klagerens sko som er brukt som forbilde. Det foreligger således et etterlignet produkt som er fremkommet på en måte og under slike omstendigheter at det må anses som en uheldig utnyttelse av en annens innsats.

Klageren avviser de påpekte forskjeller i detaljer som uvesentlige. Klageren henviser spesielt til en dom av Asker og Bærum Herredsrett som han mener vil være av betydning for bedømmelsen i denne sak.

Til innklagedes anførsel om at det er en uriktig innklaget part, meddeler klageren at han har valgt å innklage importøren. Den annen bedrift som var i bildet, nemlig Rodeløkken Treskofabrikk Verneutstyr A/S, er et ledd i det markedsføringsystem innklagede benytter, men foretar ikke selvstendig import. Det er totalt irrelevant om angjeldende bedrift mener at den burde vært innklaget.

Klageren understreker at de vernesko og støvler som nå produseres av Møre Skofabrikk A/S, og spesielt sålemønsteret, ble utviklet av Møre Skofabrikk i samarbeide med et britisk firma. Sålemønsteret er laget i syv formstørrelser og idag koster hvert formpar ca. kr 25 000,-. Det britiske firma ble godtgjort gjennom betaling for formene i en størrelsesorden som angitt. Klageren kjenner ikke til at det sålemønster som produseres av Møre Skofabrikk A/S og som har vært produsert over de samme former siden disse ble utviklet for vel 10 år siden, har dukket opp på noen andre vernesko fra andre innenlandske eller utenlandske produsenter. Det pekes på at det spesielt er viktig at man har et godt sålemønster, og klageren frykter også for at deres vel innarbeidede sålemønster kan komme i mistillit all den stund man ikke har noen form for garanti for kvaliteten på det etterlignede produkt fra Fapocal. Således er sålen i den etterlignede sko laget av PVC, mens klageren benytter gummi.

Det må således kunne slås fast at Møre Skofabrikks vernesko er et resultat av klagerens utviklingsinnsats, og at det også nå over 11 år har foregått en normal markedsføringsinnsats for produktet. Det er hevet over tvil at innklagede ved import av identiske vernesko uberettiget nyter godt av denne markedsføringsinnsats. Det kan neppe være tvil om at det er klagerens vernesko som må ha vært forbildet for den vernesko som er produsert ved det portugisiske firma. Det er heller ingen nødvendighet å lage sko så identisk lik klagerens sko som innklagede har gjort for å produsere en tilfredsstillende vernesko.

Klageren mener å ha godtgjort at innklagede i næringsvirksomhet som importør av vernefottøy har importert et etterlignet produkt på en slik måte og under slike omstendigheter at han urimelig har utnyttet klagerens innsats og resultater, og at det foreligger fare for forveksling. Det foreligger således en overtredelse av markedsføringslovens § 9. Det foreligger imidlertid også en overtredelse av markedsføringslovens § 1, således at hvis Konkurransetvalget mot formodning skulle være kommet til at det ikke foreligger overtredelse av § 9, fastholdes subsidiært at det i hvert fall foreligger overtredelse av markedsføringslovens § 1.

Innklagede peker på at det påklagede forhold intet har til felles med det forhold som er omhandlet i Asker og Bærum Herredsretts dom og som klageren henviser til. Innklagede mener at partsforholdet i denne sak er diktert ut fra partsforholdet i en tidligere sak, og at det således er et takk for sist når partsforholdet er blitt som det er blitt i denne sak med innkla-

gede som part istedenfor andre. Innklagede pekte på at det vesentlige må være at en vernesko har en tåhette av stål under overlæret og at den ellers skal ha en solid utførelse og således at sålen ikke limes til overlæret, men at sålen presstøpes sammen med overlæret. Dette skjer på den måte at man bruker former som leveres av tyske, engelske og finske fabrikker. Sålen skal vanligvis være av en slik beskaffenhet at den er motstandsdyktig mot olje og syre. De former som brukes til å presstøpe såler får man kjøpt, og det er med tiden utviklet en form og et mønster som antas å være mest hensiktsmessig. Det er således på det rene at en vanlig skofabrikk som lager skoene ikke lager sålene, men kjøper disse ferdige. Hverken tåhetter, såler eller presstøpformer for såler er mønsterbeskyttet eller patentert. Det er ikke noe til hinder for at man får såler med eget navn, men dette vil bety en merutgift som normalt ikke ville dekke noe fornuftig eller hensiktsmessig formål. De fleste vernesko er like. Innklagede kan ikke se på hvilke felter klagerens sålemønster er særpreget.

Innklagede henviser til et brev fra Rodeløkken Treskofabrikk som bekrefter at bedriften for ca. 9 år siden tok opp saken med Jacobsens Skofabrikk i Halden om å lage en vernesko for denne bedrift. Innklagede finner ikke grunn til å imøtegå hver detalj i klagerens utsagn og påstand fra ham, men avviser alle anførsler. Formen på skoen gir seg ganske av seg selv. Innklagedes sko er merket med Fapocals merke og den er laget i Portugal, mens klagerens sko intet merke har, mens det i sålen står «Made in Norway». Det er således lett å se at den portugisiske sko er av utenlandsk fabrikk, mens klagerens sko har med små bokstaver i forkant av hælen merket «Made in Norway». Klagerens vernesko ligner på flere tidligere fabrikerte og markedsførte vernesko, både i inn- og utland, og det er ikke dokumentert hverken noen utviklingskostnader eller mønsterbeskyttelse, og den antas å være et plagiat i seg selv. Noen reel beskyttelse av et slikt plagiat kan derfor ikke klageren ha.

Innklagede reiser spørsmålet om til hvor mange det engelske firma har solgt dette sålemønster, og dertil om det engelske firma selv har utviklet sålemønsteret og solgt det til klageren med eksklusiv rett for ham. Videre reises spørsmålet om det engelske firma hadde noen patentert rett eller mønsterbeskyttelse for denne sålen, eller om det engelske firma hadde plagiert dette sålemønsteret fra noen annen fabrikk. Det som med sikkerhet kan sies er at klageren ikke har noen eksklusiv rett til dette sålemønster. Innklagede protesterer mot den oppgitte pris på såleformene. Han mener det mest sannsynlige må være at klageren har kjøpt en «konfeksjonssydd» støpeform som alle og enhver har kunnet kjøpe. Videre hevder innklagede at Fapocal selv har utviklet formen de bruker i den omstridte artikkel, og at den er laget spesielt for dem og er brukt siden 1970. Videre at denne skoen er blitt eksportert over hele Europa siden den tid. Innklagede mener at hans såle er laget av et materiale som er bedre egnet, idet gummi hverken er syre- eller oljebestandig. Det som står fast er at klageren har kjøpt noen trykkstøpeformer for støping av såler i likhet med alle andre skofabrikker i hele verden som ville lage den slags sko. Det mønster som brukes i denne såle finnes på en masse andre såler rundt om i verden. Hvem som hadde den opprinnelige utvikling av dette mønster er ukjent, den ene plagierer etter den annen. Det som står fast er at det ikke finnes hverken noe patent eller mønsterbeskyttelse hverken av sålen eller skoen.

Innklagede mener det er på det rene at det er andre støpeformsfabrikker enn den engelske som leverer støpeformer, og hvilken fabrikk som er innehaver av det originale mønster vet man ikke. Når således klageren hevder at det foreligger en overtredelse av markedsføringslovens § 1 og § 9, så er ikke dette riktig. Innklagede ville i en vanlig prosess hevde at kla-

geren var hjemfallen til straff etter domstollovens § 202 (grunnløst søksmål), og at klagen i denne sak begrunnes i den tidligere avgjørelse av Konkurransetvalget.

Klageren har forelagt følgende spørsmål for Utvalget: Henrik Steffens & Co. A/S' import og videreleveranse av vernesko ansees i strid med markedsføringslovens §§ 1 og 9.

Innklagede har prinsipielt påstått klagen avvist, subsidiært at innklagede ikke har utvist noe klanderverdig forhold.

Utvalget skal bemerke:

De to skoene saken gjelder er nærmest identiske, og det samme gjelder sålemønsteret. Stillet ved siden av hverandre ser det tilnærmet ut som de er ett par. Klagerens sko er stemplet «norsk» under sålen og med fabrikkmerke inne i skoen. Både rundt tå og hel mellom såle og overlær følger en opphøyet kant som ikke finnes på innklagedes sko. Sålen på innklagedes sko er stemplet «Made in Portugal» med fabrikkmerke inne i skoen.

Det er på den annen side klart at innen skobransjen er produktligheten stor, og det gjelder også verneskotøy.

Utvalget har delt seg i bedømmelsen av saken. *Flertallet* legger vekt på at former for såle kan kjøpes og leies av fabrikker bl.a. i Europa, og det er helt uvisst hvor mange som kan ha fått det samme mønster. *Flertallet* legger også vekt på forholdene i bransjen og tror ikke at sålemønsteret er avgjørende for kunders valg av verneskotøy. Den tvil som er tilstede, må komme innklagede til gode.

Mindretallet, Bjercke, Martens og Skreiberg, finner at det her synes å foreligge en kopiering fra innklagedes side. Sålemønsteret fremtrer som identisk, og skoenes utseende forøvrig er også svært likt. Det er på det rene at klageren har vært før ute på det norske marked med vernesko av denne type enn hva innklagede har vært. Klageren har utviklet sålemønsteret i samarbeid med en britisk fabrikk hvor klageren har kjøpt sine såleformer. Det er ikke klarlagt hvilke kostnader klageren hadde på dette utviklingsarbeid. Det er ikke opplyst om klageren har søkt å få mønsterbeskyttelse for sålen. Det er mulig at dette ikke ville ha ført frem.

Mindretallet vil peke på den praksis som holder på å utvikle seg på mange felter, og som går ut på at man skaffer seg modeller fra høykostland og får kopier produsert i lavkostland. For den produsent som har utviklet modellen selv eller betalt for bruk av den, vil den konkurransemessige stilling derved kunne bli betydelig svekket. *Mindretallet* mener at innklagede burde tatt mer hensyn til dette forhold ved sin import av vernesko for det norske marked. Han burde søkt å finne frem til en vernesko med bl.a. et annet sålemønster, noe som ikke skulle være så vanskelig.

Selv om mindretallet finner grunn til å kritisere innklagede, vil det likevel ikke karakterisere forholdet som stridende mot markedsføringslovens §§ 1 og 9. Det er da lagt vekt på de noe spesielle forhold som synes å herske innen skotøybransjen, og den tvil som foreligger i saken.

Klagen gjaldt både spørsmålet om en brosjyre og en annonse var i strid med markedsføringsloven. Utvalget fant det ikke godtgjort at brosjyrens innhold var i strid med loven. Utvalget fant heller ikke opplysningene i annonsen villedende eller i strid med markedsføringsloven. (18.6.1979)

Sak nr. 13/1978:

Klager: Harding A/S, 5470 Rosendal
Prosessfullmektig: høyesterettsadvokat Pål W.

Lorentzen, Torvalm. 5, 5000 Bergen.

Innklaget: Watercraft Norge A/S, 5050 Nesttun
Prosessfullmektig: høyesterettsadvokat Nicolay
Wiig, v/advokat Tom Komnæs, Strandgt. 17,
5000 Bergen.

Saken er bragt inn for Utvalget ved klage av 15. november 1978. Den gjelder for det første spørsmålet om innklagedes brosjyre med spesifikasjon for overbygget livbåt rammes av forbudet i markedslovens § 2 mot villedende markedsføring, og den gjelder for det annet spørsmålet om enkelte annonser for et produktspekter angivelig produsert av firma Jørgensen & Vik A/S, Grimstad, rammes av forbudet i markedslovens § 2. De foran siterte forhold ønskes også vurdert i relasjon til markedslovens §§ 1 og 3.

Det er opplyst at klageren er en norsk bedrift som produserer bl.a. overbygde livbåter og annet redningsutstyr. Innklagede markedsfører produktene til firma Watercraft, England, som produserer konkurrerende redningsutstyr, og det foreligger også en samarbeidsavtale mellom det engelske firmaet og firma Jørgensen & Vik A/S, Grimstad, hvorefter det sistnevnte firma står for en lisensproduksjon av enkelte av Watercrafts produkter.

Det er videre opplyst at det engelske firmaet har oppnådd norsk godkjennelse av endel av sitt redningsutstyr og har i konkurranse med norske livbåtprodusenter startet markedsføring på det norske marked. Det er videre meddelt at det er vedtatt endrede regler for livbåter og annet redningsutstyr som trådte i kraft 1. juli 1978. Det nye regelverk stiller en rekke skjerpede krav til utforming og utstyr av redningsmateriell, herunder de overbygde livbåter. Det foreligger ennå ikke ferdig utviklede livbåttyper som er endelig godkjent i forhold til det nye regelverk. Imidlertid bygger klageren nå som den første livbåtprodusent en ny overbygget livbåt i overensstemmelse med de nye krav, og klageren skal også være den eneste norske produsent som har utviklet et moduloverbygg til sine tidligere åpne livbåter. Etter hva klageren kjenner til har innklagede ikke utviklet nye typer livbåter i overensstemmelse med det nye regelverk.

Klageren markedsfører idag det redningsmateriell som er utviklet i overensstemmelse med de nye, skjerpede krav, mens på den annen side innklagede fortsetter å markedsføre de eldre typer livbåter som om de vil kunne få en godkjennelse i henhold til det nye regelverk.

Klageren peker på at innklagede i spesifikasjon over tilbudt materiell har meddelt at sertifikat vil bli gitt av Den norske Skipskontrollen i henhold til regler i kraft fra 1.7.1978. Videre er i tilbudet angitt visse dimensjoner på en livbåt og dens kapasitet som klageren mener ikke kan være i overensstemmelse med de nye regler. Det innklagede muligens vil kunne få i den foreliggende situasjon en dispensasjon fra det nye regelverk, men dette opplyses det intet om til kunden. På den måten oppnår innklagede en urimelig konkurransefordel i pris, idet det nye redningsmateriell som klageren har utviklet er av en heller kostbar utførelse. Klageren hevder at denne markedsføring både er villedende og illojal. Det gjør det mulig for innklagede i en overgangs- og godkjennelsesfase i henhold til det nye regelverk å markedsføre redningsutstyr som egentlig er mindreverdige i forhold til kravene uten å gjøre kundene oppmerksom på det faktiske forhold og i tillit til at det vil bli gitt dispensasjon fra Sjøfartsdirektoratets side. Klageren understreker at skadevirkningene er store, og at de knytter seg til innklagedes markedsføring idag i en periode hvor nye typer livbåter er inne i en godkjennelses- og utprøvningsfase som ennå ikke er avsluttet. Det påpekes at det nye regelverket ikke bare stiller skjerpede funksjonelle krav til redningsmaterialet. Det nye ved bestemmelsene er at man nå også tar utgangs-

punkt i hva de personer som er ombord kan tåle av ekstreme belastninger. De nye regler medfører således skjerpede krav til fendertype, blant annet.

Innklagede har gjort det til et hovedpoeng at de spesifikasjoner til forskrifter som er bebudet, ennå ikke foreligger, og at firma Jørgensen & Vik A/S vil kunne bygge og få godkjent båter etter de eldre konstruksjonskriterier inntil videre. Det presiseres imidlertid at dette er en overgangsordning som bare skal gjelde inntil nye spesifikasjoner kommer. Fra da av vil man ikke kunne påregne godkjennelse med mindre det blir gitt dispensasjon.

Klageren mener at det kunden tror ved innklagedes fremgangsmåte er at når materialet leveres i henhold til godkjennelse etter de nye regler, vil båten også møte de kvalitets- og konstruksjonskriterier det er lagt opp til gjennom det nye regelverk. Den påtalte salgsbrochure med spesifikasjon gjelder således en «gammel» livbåt, en livbåt som er godkjent i henhold til eldre regler. Således sier det nye regelverk at sitteplassene skal være utstyrt med støtabsorberende materiale i passende tykkelse, og det må derfor ved konstruksjon avsettes plass til dette. Innklagede må derfor velge enten å ta hensyn til de nye krav og redusere bemanningen i forhold til spesifikasjonen, eller beholde bemanningen og overse de nye krav. Det brosjyren legger opp til er å levere båten i henhold til de gamle krav. Klageren har også hatt betydelige utviklingskostnader til sin nye livbåt, hva innklagede ikke har hatt, hvorfor konkurranse situasjonen blir skjev.

Endelig understreker klageren at de spesifikasjoner som er under bearbeidelse selvsagt er hjemlet i det nye regelverk, og at det derfor er uriktig å hevde at det nye regelverk ikke innebærer nye krav til konstruksjonen m.v. Den ordning innklagede drar fordel av er en overgangsordning inntil slike spesifikasjoner foreligger. Det er imidlertid noe ganske annet enn hva innklagede selv hevder.

Når det gjelder det annet punkt i klagen, refererer denne seg til noen annonser hvorav det fremgår at det norske firma Jørgensen & Vik A/S produserer Watercraft overbygde livbåter, mann-over-bord båter, utsetningssystemer m.v. Etter klagerens oppfatning medfører dette ikke riktighet. Det nevnte firma har en meget beskjedne produksjonskapasitet og har ikke lokaler som vil kunne nyttes og godkjennes til den produksjon som er omtalt i annonsen. Det er således ukjent for klageren at det nevnte firma produserer overbygde livbåter og utsetningssystemer, slik annonsen hevder. Den primære hensikt med annonsen antas å være å få frem at det dreier seg om norske produkter og således bruke dette som et salgargument hvor det kan være av betydning i forhold til kunden. Innklagede driver sin markedsføring under falskt flagg. Det bør fremheves at i angjeldende annonser står firma Jørgensen & Vik A/S oppført under produksjon, mens innklagede står oppført som salgskontor. Det må også være uriktig når det i annonsene angis at det kan utføres konvertering/ombygging av alle typer livbåter. Dette må ta sikte på det forhold at det nye regelverk medfører at alle norske skip over 1600 bruttotonn skal ha overbygde livbåter. Imidlertid er klageren etter sin egen oppfatning den eneste norske bedrift som har utviklet et system for slik konvertering.

Klageren presiserer at et vesentlig poeng er at innklagede på det tidspunkt som annonseringen skjedde ikke kunne levere av egen produksjon innenfor et så bredt produktspekter som angis i annonsen. Klageren er heller ikke tilfreds med innklagedes opplysning om at den nevnte annonseserie er avsluttet, idet han trekker opplysningen i tvil. Klageren ber derfor om Konkurransetvalgets uttalelse til den annonsering som vitterlig har funnet sted.

Innklagede fremhever at det fra klagerens side er fremsatt

en rekke påstander som ikke dokumenteres. Påstandene er basert på hva klageren mener eller tror uten at det gis noe nærmere grunnlag for oppfatningen. Hvis klageren ikke kan gi en tilstrekkelig dokumentasjon av faktum, anmodes om at Utvalget avviser klagen. Således fremhever innklagede at innklagede markedsfører produkter som bl.a. overbygde livbåter og annet redningsutstyr, og at produktene produseres av firma Jørgensen & Vik A/S i Grimstad. Dette firma har inngått en avtale med Watercraft Ltd. i England om lisensproduksjon av alle de produkter det engelske firma har og som selskapet utvikler. Det engelske firma er et av verdens ledende selskaper innen redningsutstyr og livbåter. Produktene fra Jørgensen & Vik A/S markedsføres av Offshore Trading A/S, nå Watercraft Norge A/S, som er et 50 prosent eiet norsk selskap. Det engelske firma eier 40 prosent av aksjene i Offshore Trading, nå Watercraft Norge A/S. Det har pågått et utviklingsarbeide i myndighetenes regi med hensyn til utforming av redningsmateriell, herunder de overbygde livbåter, og firma Jørgensen & Vik A/S ble blant norske livbåtprodusenter gitt i oppdrag å få testet en ny båttype som er i overensstemmelse med Sjøfartsdirektoratets forslag til hastighet i kollisjonsøyeblikket med hensyn til tilhørende seter, fendere o.s.v. Båten besto de hårde prøver den var gjenstand for, men personbelastningen ble atskillig større enn forutsatt. Det er fremdeles ingen avklaring om hvilke kollisjonshastigheter som skal legges til grunn for ytterligere dimensjonering av livbåter i fremtiden. Dette er et helt avgjørende moment i saken.

Konklusjonen blir derfor at Sjøfartsdirektoratets forslag til de nye krav ikke blir inkorporert i det nye regelverk. Reglene som gjelder fra 1. juli 1978 innebærer ikke nye regler om konstruksjon eller krav til kollisjonshastighet med hensyn til seter, fendere o.s.v. Klageren forsøker således å gi et feilaktig inntrykk av at de nye krav allerede foreligger. Det er således ganske meningsløst når klageren hevder at han er den første livbåtprodusent som bygger en ny overbygget livbåt i overensstemmelse med de nye krav. Den faktiske situasjon er at det foreligger nye regler for redningsutstyr pr. 1. juli 1978, men at kravene til konstruksjonskriteria for livbåter ikke er fastsatt. Redningsbåter som leveres idag må derfor være i overensstemmelse med reglene av 1. juli 1978. Når det imidlertid gjelder konstruksjonskriteria for båten må disse inntil nye krav foreligger, godkjennes særlig av Sjøfartsdirektoratet ved leveranser. Dette gjelder for begge sakens parter. I så måte står begge sakens parter i nøyaktig samme stilling. Innklagede bemerker videre at også klageren i sin markedsføring opplyser at redningsbåten møter, eller vil møte, kravene i henhold til det nye regelverk. Konklusjonen blir således at klageren som selv i sine brosjyrer presiserer at kravene av 1.7.1978 vil bli imøtekommet, beskylder en annen produsent og konkurrent for illojal markedsføring fordi den samme opplysningen er tatt inn i konkurrentens brosjyremateriell. Klageren forsøker å gi inntrykk av at han har hatt større utviklingskostnader enn innklagede. Innklagede er helt uenig i en slik fremstilling.

Det drives i England et utstrakt forskningsarbeide som firma Jørgensen & Vik A/S vil nyte godt av i sin lisensproduksjon. Således må firmaet bære en forholdsmessig andel av disse kostnadene gjennom lisensavtalen.

Når det gjelder de påklagede annonser, er det uriktig når det påstås at det norske firma Jørgensen & Vik A/S ikke produserer overbygde livbåter, mann-over-bord båter og utsetningssystemer. Innklagede har bedt om nærmere presisering over hvilke av disse operasjoner som ikke utføres, men dette er ikke etterkommet. Det er også uriktig når det hevdes at firma Jørgensen & Vik A/S har en meget beskjeden produksjonskapasitet.

Det understrekes videre at det intet står i annonsene om at produktene er norske. Det er imidlertid full dekning for å be-

skrive produktene som norske, idet utstyret er produsert ved Jørgensen & Vik A/S, som er en norsk bedrift. At produktene produseres ifølge en lisensavtale med Watercraft Ltd., endrer ikke på denne realitet. Det står at firma Jørgensen & Vik A/S har produsert, produserer og vil produsere de produkter som står angitt i de to annonser. Det fremheves at den påberopte annonse ikke er villedende. Det er videre en freidig og feilaktig påstand at klageren er den eneste norske bedrift som har utviklet et system for konvertering av livbåter. Ombygging av åpne livbåter til lukkede har vært drevet hos Jørgensen & Vik A/S i en årrekke. Klagerens påstand om at innklagedes redningsutstyr er mindreverdige ansees som injurierende. Påstanden om at Sjøfartsdirektoratet gir etter for press vil bli tatt opp med direktoratet selv, og den er på samme måte som flere av de øvrige påstander i klagen, både uriktig og irrelevant.

I det hele mener den innklagede at klageren forsøker å legge noe langt mer i annonsen enn det som står å lese. Det uttrykk som er anvendt og som påklages er «Produksjon: Jørgensen & Vik A/S». Det nevnte uttrykk innebærer etter innklagedes mening ikke annet enn at firma Jørgensen & Vik A/S har stått for det vesentligste av produktets bearbeidelse. Når klageren nevner det såkalte utsettingssystem for skip som et konkret eksempel på et produkt firmaet ikke kan levere, bemerker innklagede at et utsettingssystem er en pakkeløsning hvor livbåten leveres med den stålkonstruksjon som bærer båten. Jørgensen & Vik A/S kan levere et komplett utsettingssystem, men produserer ikke selv de såkalte daviter. Innklagede mener imidlertid at livbåtene er det vesentlige element i systemet, og at det derfor er full dekning for det påklagede uttrykk. Uttrykket «Produksjon» gir etter innklagedes oppfatning ingen garanti for at ikke halvfabrikata også er benyttet.

Forøvrig hevder innklagede også at klageren ved en tidligere anledning har overtrådt reglene i markedsføringsloven uten at innklagede har ønsket å reagere i form av klage til Utvalget.

Det er ikke utformet noen konkret spørsmålsstilling, men klageren mener åpenbart å forelegge Utvalget om de to påklagede forhold anses stridende mot markedsføringslovens §§ 1, 2 eller 3. Innklagede på sin side mener at de nevnte spørsmål må besvares med nei.

Utvalget skal bemerke:

Sjøfartsdirektoratet ga i 1977 nye regler for redningsutstyr på norske skip som trådte ikraft 1. juli 1978. Det fremgår av brev fra direktoratet av 27.4.1978 at for rednings- og manøverbordbåter er konstruksjonskravene ennå ikke fastsatt og i påvente av nærmere avklaring her, vil båter bygget etter nåværende regler kunne leveres inntil videre. Nye konstruksjonskriterier for båter må godkjennes av direktoratet i hvert enkelt tilfelle.

I den brosjyre innklagede har sendt ut, heter det bl.a. «Forsøk pågår og nye redningsbåter vil bli presentert på et senere tidspunkt.»

Utvalget kan ikke ut fra det materiale klageren har fremlagt, finne godtgjort at brosjyrens innhold er i strid med markedsføringsloven. Om de kriterier som er gitt i brosjyren ville oppnå Sjøfartsdirektoratets godkjennelse, har ikke Utvalget fått materiale til å kunne bedømme.

Utvalget finner heller ikke at uttrykket «Produsent Jørgensen og Vik A/S» er villedende i og med at firmaet produserer på lisens fra et engelsk firma. Det finnes heller ikke godtgjort — etter de opplysninger som er fremlagt — at annonsens angivelse at det kan utføres konvertering/ombygging av alle typer livbåter er villedende og i strid med markedsføringsloven.

Utvalget finner det derfor ikke godtgjort at innklagede har opptrådt i strid med markedsføringsloven.

Uttalelsen er enstemmig.

Klagen gjaldt spørsmålet om innklagede markedsfører tallong vedrørende spillet «21» i strid med markedsføringslovens §§ 1 og 9. Det dreier seg ikke om noen original idé og hensett til den tekniske utforming og likhet mellom tallonger partene markedsfører, ble det lagt vekt på at fargene, skrift og utforming var klart forskjellige. Utvalget kunne ikke se at det forelå noen forvekslingsfare. (18.6.1979)

Sak nr. 1/1979:

Klager: A/S Alco, Drammen

Prosessfullmektig: H.r.adv. Nils J. Sejersted
v/adv. Jens Sunde

Innklaget: Underholdningsservice A/S, Oslo

Prosessfullmektig: H.r.adv. Oddvar S. Kvam
v/adv. Knut Bachke

Saken er bragt inn for Utvalget ved klage av 18.1.1979. Den gjelder spørsmålet om innklagede markedsfører tallong vedrørende spillet «21» i strid med markedsføringslovens §§ 1 og 9.

Klageren opplyser at han siden 1968—69 har importert og markedsført tallong vedrørende spillet «21». Det foreligger 6 tallongtyper i ulike farver. Spillet går ut på at man ved å åpne en såkalt «flaps» på tallongens forside avdekker spillkort hvis samlede tallverdi gir fra 1. til 5. premie ettersom man som sum oppnår fra 21 til 17 poeng. En viktig side ved spillet er at når man har åpnet de første to flaps, kan man velge om man vil åpne den siste idet man — dersom man har oppnådd mellom 17 og 20 poeng — risikerer å tape disse ved sjansen på å oppnå 21 som gir høyeste gevinst. Spillet importeres fra det engelske firma Tickets Seal Ltd. som er en del av firmaet Norton & Wright Ltd. som er et betydelig børsnotert selskap som driver med produksjon av spill.

21-tallongen ble oppfunnet av Per Logander, Sverige. Spillet er også kjent som «Kortspill». Også avrivningstallonger med flaps var på forhånd kjent, slik at det i og for seg ikke lå noen originalitet i det. Originaliteten ligger i kombinasjonen av disse to idet det viser seg at man på denne måten får samme spilleglede som om det var en kortstokk, mens spillet kan skje på en langt enklere måte, idet spilleren kan gjøre alt på egen hånd.

Etter å ha oppfunnet kombinasjonen tok Logander kontakt med Norton & Wright Ltd. som deretter overtok rettigheter til og markedsføringen av tallongen.

Klageren mener at det er i strid med markedsføringsloven når innklagede i den senere tid har markedsført sin 21-tallong som på alle praktiske måter er lik den som markedsføres av Alco A/S.

Klageren understreker at den tallong han markedsfører, må sies å ha tilstrekkelig originalitet. Den foreliggende originalitet er verneverdig idet tallongen er blitt meget godt mottatt på markedet. Det er etter klagerens mening ingen tvil om at innklagede har foretatt en etterligning av tallongen til klageren. Bortsett fra visse farve-elementer er de helt like.

Klageren mener videre det er klart urimelig når innklagede på denne måten utnytter den økonomiske verdi som ligger i det å ha frembragt den foreliggende tallong. Det urimelige ligger såvel i det at tallongen innebærer et originalt og verneverdig produkt som i det at man har foretatt en innarbeidelse i markedet. Det er heller ingen tvil om at det foreligger en fare for forveksling. Riktignok er det slik i dette tilfellet at når man ser de to konkurrerende tallonger ved siden av hverandre, skiller de seg klart ad på grunn av farvevalget. Likevel er de helt identiske i anvendelse, og det vil være likegyldig for såvel foreninger, tivolier og forhandlere som for de enkelte spillere om de kjøper den ene eller den annen tallong.

Det er riktig at etter avtalen mellom Logander og Tickets Seal begynte førstnevnte gjennom sitt selskap Ring Bingo AB markedsføring av loddet i Sverige. De to representerer det originale 21-lodd, og noe lignende lodd hadde tidligere hverken vært laget eller markedsført. Ethvert 21-lodd som måtte finnes representerer derfor en utnyttelse av den oppfinnelse som Logander gjorde. I Norge har klageren markedsført og representert Tickets Seal Ltd. forsåvidt angår 21-loddene siden januar 1970. Det lodd som har vært markedsført av Tickets Seal, har hele tiden hatt samme størrelse og utforming med hensyn til flaps og også lay-outen har vært ganske lik.

Det er riktig at det fra og med høsten 1969 kom diverse etterligninger på det svenske marked, og at det også var noen svenske etterligninger som i 1970—71 ble solgt av firmaer i Norge. Motpartens anførsler om at 21-loddet skal være markedsført i Norge før 1968 bestrides. Det anføres fra klagerens side at slike lodd ikke har vært markedsført i Norge før klageren i januar 1970 markedsførte sine.

Det har sin ganske naturlige forklaring at klageren valgte å ta sak mot innklagede før patentsaken er avgjort, idet innklagedes lodd har en utforming som er ganske identisk med klagerens lodd, og således har vist seg på en helt annen måte å kunne utnytte det marked klageren har kunnet opparbeide. Selvom loddet til innklagede adskiller seg forsåvidt som det er brukt farvene i det norske flagg som bunnstruktur, er både tekst, størrelse, teknikk og utforming forøvrig så identisk med loddene til Alco at man gjerne kan oppfatte loddet til Underholdningsservice som en variant nr. 7 av loddet til Alco. I alle tilfelle er det helt klart at det foreligger stor forvekslingsmulighet. Det er riktig at innklagede forhandler to serier hvorav bare den ene har valgmulighet med hensyn til åpning av den 3. flaps. Det er også riktig at klageren ikke har markedsført i Norge den typen hvor alle 3 flaps åpnes, men dette kan ikke få noen betydning for nærværende sak idet denne forskjell er særdeles liten i forhold til de øvrige elementer ved loddene. Innklagedes lodd skiller seg heller ikke avgjørende fra lodd til klageren ved at de førstnevnte forhandles bare i serier av 5.

Klagen gjelder begge de lodd Underholdningsservice markedsfører.

Innklagede fremhever at den foreliggende markedsføring av 21-lodd ikke er i strid med markedsføringslovens § 1 eller § 9. Det pekes på at klageren har forsøkt å oppnå patentbeskyttelse i Norge for de 21-lodd som importeres fra Ticket Seal Ltd. uten at dette til nå har lyktes. Patentbeskyttelse er oppnådd i England, men hverken i Sverige eller Danmark. Innklagede mener å kunne fastslå at de foreliggende 21-lodd ikke er av en slik karakter at patentbeskyttelse kan oppnås.

Innklagede begynte salg av sine 21-lodd i april 1978. Disse importeres fra det svenske selskapet AB Metagraf. Innklagede markedsfører to serier av sine 21-lodd. Det bestrides ikke at klageren har importert og markedsført sine 21-lodd siden 1968—69. Imidlertid fantes allerede på markedet helt fra 1964 tilsvarende svensk-produserte 21-lodd. Det kan også opplyses at på det norske marked idag markedsføres forskjellige andre 21-lodd tilsvarende dem som markedsføres av sakens parter. Dette skulle vise at 21-lodd fra klageren ikke hadde vært eller er enerådende på markedet. Slike lodd har vært solgt før klageren begynte å selge sine, og likeledes finnes det på markedet idag flere andre typer. Det må derfor være helt klart at klageren ikke kan ha noen enerett til å markedsføre denne type lodd. Selve lodd-spillet med benyttelse av prinsippet fra det gamle kortspill «21» er vanlig benyttet av flere produsenter, og klageren har intet krav på beskyttelse etter markedsføringslovens § 1 eller § 9. Det er også et åpent spørsmål om de to loddtyper er egnet til å forveksles med hverandre. Selve utformingen, teksten og farven er forskjellig. Forskjellen er to-

talt sett såpass stor at det ikke skulle foreligge noen fare for forveksling. Den ytre forskjell kunne etter innklagedes mening for så vidt like produkter ikke vært større. Det foreligger heller ingen form for ettertrykk av kortkombinasjonene. Det meddeles at innklagede av sine to serier omtrent bare selger serier hvor alle tre lukene må åpnes. Det benektes at det skal foreligge noen urimelig utnyttelse av en annens innsats eller resultater. Klageren har således ikke vært enerådende på markedet. Det forhold at klageren har innarbeidet en god posisjon på markedet er ingen begrunnelse for at innklagedes markedsføring er i strid med lovens §§ 1 og 9. Klageren må finne seg i konkurranse fra andre når det gjelder et produkt som i en årrekke har foreligget på markedet i forskjellige varianter og som selges av flere forhandlere. At innklagede på kort tid har opparbeidet seg en betydelig markedsandel, har sammenheng med at innklagede har kunnet tilby 21-lodd rimeligere enn klageren.

Av ytterligere forskjell mellom de to konkurrenters lodd meddeles at lodd fra innklagede som gir gevinst, på innsiden av lukene er gitt et spesielt tegn for de forskjellige gevinster fra 17 til 21. Disse tegnene skal gjøre ekspederingen lettere idet ekspederingspersonalet ikke behøver å summere for å kontrollere summens størrelse. Denne ordningen sammen med at loddene selges i serier av 5, er begrunnet i rent salgstekniske forhold.

Hva spesielt angår størrelsen, opplyses det at samme størrelse for 21-lodd er valgt ut fra det hensyn at loddene i Sverige skal kunne benyttes for salg i automater. Dette tillates ikke i Norge.

Innklagede finner at det virker noe tilfeldig at Underholdningsservice er gjenstand for angrep i denne sak, idet omfattende salg av 21-lodd har foregått i en årrekke på det skandinaviske marked. Således er salget av slike lodd langt større i Sverige enn i Norge. I Sverige har imidlertid svenskproduserte lodd overtatt i større og større grad, men uten at man har reagert på en slik måte som man nå gjør overfor innklagedes salg av lodd på det norske marked. Det må ved spørsmålet om overtredelse av markedsføringslovens regler legges betydelig vekt på at klageren har solgt sine lodd på det norske marked hele tiden med konkurranse fra svenskproduserte lodd. Markedsandelen for de svenskproduserte lodd har ikke vært ubetydelig. Etter innklagedes mening må derfor klageren på grunnlag av denne passivitet ha tapt sine muligheter til på det nåværende sene tidspunkt å kreve Underholdningsservice uberettiget til å markedsføre sine 21-lodd.

Klageren har nedlagt denne påstand: Underholdningsservice A/S er uberettiget til å markedsføre sine 21-tallonger.

Innklagede har nedlagt påstand om at Underholdningsservice A/S frifinnes.

Utvalget skal bemerke:

Det dreier seg for begge parter om et gammelt, kjent spill, «21». Idéen er derfor ikke original. Det er på det rene at heller ikke idéen med tallong og flaps til å åpne samt spillemåte er original i de tallonger sakens parter markedsfører. Tilsvarende tallonger er kjent fra tidligere både her i landet og i utlandet, det finnes også konkurrerende produkter på det norske marked idag.

Utvalget må da se hen til den tekniske utforming og likhet mellom de tallongene partene markedsfører. De har samme ytre mål, men innklagedes tallonger markedsføres i en ramme, en enhet som deles opp i fem tallonger. Fargene, skrift og utforming forøvrig er klart forskjellige.

Utvalget kan ikke — ut fra en helhetsvurdering — se at det

foreligger noen forvekslingsfare mellom klagerens og innklagedes tallonger når først også andre må anses berettiget til å markedsføre spillet «21». Utvalget kan således ikke se at det foreligger noen overtredelse av markedsføringsloven, og det stilte spørsmål herom må besvares benektende.

Uttalelsen er enstemmig.

Klagen gjaldt spørsmålet om villedende bruk av private testresultater i markedsføringen. Internt bruk av private testresultater kan ikke kritiseres. Her var imidlertid resultatene inntatt i en rapport og benyttet av innklagedes distriktsforhandlere. Innklagede hadde utvist en betydelig mangel på aktsomhet og opptrådt i strid med god forretningsskikk, konstaterte Utvalget. (18.6.1979)

Sak 3/1979:

Klager: Norsk Anki A/S, 1652 Torp

og

JO-GA Produkter A/S, 2145 Galterud

Prosessfullmektig: Advokat Øyvind Abrahamsen, 1600 Fredrikstad

Innklaget: Norsk Leca A/S, Akersgt. 41, Oslo 1

Saken er bragt inn for Utvalget ved klage av 26.2.1979. Den gjelder spørsmålet om villedende bruk av private testresultater i markedsføringen.

Det er opplyst at klagerne begge produserer og selger elementpiper i Norge. Begge er anerkjente produsenter med lang markedsføring. Hva angår den pipe klager nr. 1 produserer, er denne utprøvet og godkjent ved offentlige institusjoner, og det har siden slik godkjennelse fant sted ikke vært påvist brannfarlige egenskaper ved den. Den pipe klager nr. 2 produserer og selger er utprøvet ved Norges Branntekniske Laboratorium på NTH og godkjent på vanlig måte. Produksjon og salg har foregått i 14 år, og det er ikke påvist branntekniske svakheter ved dette produkt. Det er videre opplyst at Brannlaboratoriet ved NTH i Trondheim går for å være det mest autoritative på området i Norden, og det er fullstendig utenkelig at noe bedriftslaboratorium kan sammenligne seg med dette.

Ved å gå frem som klagerne har gjort, anfører *klagerne* at det foreligger en garanti til forhandlere og forbrukere av vedkommende produkt som innebygger den nødvendige sikkerhet mot branntekniske ulykker.

Innklagede har på tross av at en slik fremgangsmåte er fulgt, trukket pipens brannsikkerhet i tvil. Selskapet har derfor i eget laboratorium foretatt sammenlignende prøver og er kommet til et for klagerne nedslående resultat. Resultatene er deretter samlet i et «memo internt» og er blitt spredt blant klagernes forhandlere. Innklagede har skaffet seg vilkårlige prøveobjekter fra sine konkurrenter og på grunnlag av de oppnådde resultater med disse utarbeidet en rapport med tilsynelatende vitenskapelig utseende og med superresultater for egne produkter samt tilsvarende fullstendig nedslående negative resultater for konkurrentenes vedkommende. Etter klagerens oppfatning kan fremgangsmåten tjene som et eklatant bevis på hvordan de større foretak kan finne på å gå frem for å forsøke å få fjernet brysomme konkurrenter. Hvorvidt dette lykkes for dem, vil kun tiden vise.

Fra det «interne memo» hitsettes at bakgrunnen for prøvene var at innklagede alltid hadde trukket i tvil «puss på alle sider i hele pipens lengde». Tvilen hadde gått på følgende to forhold:

1. Blir pussarbeidet utført i henhold til godkjenning?
2. Dersom det blir utført i henhold til monteringsanvisning,

betyr nedrenningen av tynnmørtel mellom pipevange og treverk en direkte varmeoverføring og dermed brannfarlig konstruksjon.

Temperaturen i røykløpene var 165°, 225° og 400°. Prøvene ble kjørt kontinuerlig etter følgende program:

165°C i 11 timer (fase A)

400°C i 12 timer (fase B)

225°C i 19 timer (fase C)

400°C i 4 timer (fase D)

225°C i 3 timer (fase E)

Joga: Ved slutten av fase B begynte sponplaten å gløde
Maks. temperatur var da:

Fri overflate: 96°C

Mot isolert treverk: 198°C (sponplaten glødet)

Anki 11: Ved slutten av fase D begynte sponplaten å gløde.

Maks. temperatur var da:

Fri overflate: 75°C

Mot isolert treverk: 200°C (sponplaten glødet)

Leca: Ingen tilløp til brann.

Maks. temperatur på:

Fri overflate: 17°C

Mot isolert treverk: 17°C

Dette «interne memo» er blant annet kommet til Aspelin-Stormbull, som i en informasjonsmeddelelse til gruppens medlemmer anfører at Lecas prøveresultater i den grad spriker fra de resultater som er oppnådd ved offentlig godkjent laboratorium at det grenser til det absurde. Rapporten, eller deler av den, dukker opp på strategiske steder, bl.a. hos gruppens forhandlere, og firmaet finner denne type markedsføring uverdigg. Firmaet konkluderer med at det fortsatt vil selge og anbefale brukt Joga pipeelementer i tillit til våre godkjennende og kontrollerende myndigheters kompetanse og ansvarsbevissthet.

Klagerne hevder at innklagede har overtrådt markedsføringslovens § 2,1. ledd. Prøvene gir ikke et sant bilde av pipens kvalitet, og selskapet måtte ha forstått at testmetoder som ble benyttet ikke kunne gi et tilstrekkelig sikkert resultat. Innklagede har ved å benytte testresultatet i sin markedsføring overtrådt markedsføringsloven.

Klagerne anfører videre at hvis man leser prøveresultatene i sammenheng med bare den bakgrunn som er angitt, så fremgår det at innklagede ved testen har fått bekreftet sin oppfatning av de tekniske svakheter ved klagerens piper. Klagerne ser det videre slik at innklagede i «memo internt» gir uttrykk for at Joga og Anki pipene er brannfarlige. Klagerne kan ikke godta at testen var et ledd i en diskusjon med Statens Branninspeksjon om prøvemethodikk. Dette fremgår ikke av det interne memo. Memoet inneholder intet om den tvil som eksisterer med hensyn til prøvemethodikk. Det henviser heller ikke til at resultatene avviker sterkt fra de offentlige prøver. Notatet er i det hele tatt formet slik at leseren må få inntrykk av at det bak prøvene står en alment akseptert faglig autoritet, og er som sådan egnet til å villed. De utførte prøver er ikke utført på en faglig forsvarlig måte. «Memo internt» er anvendt i markedsføringen, og innklagede er selv ansvarlig for at notatet blir spredt til deres egne representanter, og det er lite trolig at meningen ikke har vært at resultatene skulle benyttes i salgssøyemed. Klagerne peker videre på at det ikke er innklagedes hyttepipe som har vært gjenstand for prøver, hvilket ville vært det naturlige i forbindelse med den diskusjon som har foregått med Statens Branninspeksjon.

Innklagede understreker at han aldri har dratt i tvil at klagerens elementpiper har de nødvendige godkjennelsespapirer

fra Statens Branninspeksjon. De sammenlignende prøver er ikke foretatt av den grunn som klagerne hevder. Da innklagede besluttet å gjennomføre en prøveberegning i sitt laboratorium av egen pipe pluss klagerens piper, hadde dette ene og alene sammenheng med at man holdt på med å utvikle en alternativ og enklere Lecapipe, såkalt hyttepipe, som skulle lanseres, men hvor man var kommet i diskusjon med Statens Branninspeksjon om prøvemethodikk. Firmaet mente å være utsatt for en viss forskjellsbehandling når det gjaldt prøvemethoder, og dette gjaldt bl.a. i forholdet til tilsvarende etablerte piper som klagerne med godkjennelse av langt eldre dato hadde.

Innklagede mener at firmaets hyttepipe er blitt offer for en form for utviklingsarbeide med prøvemethoder i Statens Branninspeksjon og finner det påfallende at det foreligger godkjennelse for en rekke tilsvarende piper frem til 1. januar 1981, på hvilket tidspunkt alle elementpiper skal vurderes på nytt. Etter innklagedes oppfatning kan Statens Branninspeksjon ikke ha til oppgave å utøve konkurranseregulering innen elementpipesektoren og mener at alle piper må bli behandlet på samme måte, hva som ikke skal være tilfellet i den foreliggende sak.

Det er på det rene at prøvebrenningens resultat ble meddelt internt til aktuelle personer i et memo fra produktsjefen for piper, og man er også kjent med at det interne memo er blitt spredt i enkeltstående tilfeller og blitt kjent hos noen av forhandlerne, hvilket innklagede mener må tilskrives den iver som enkelte av distriktsrepresentantene har vist i denne sak. Innklagede understreker overfor distriktsrepresentantene at det ikke har vært meningen med interne meldinger av denne type.

Til klagerens anførsel om at de testmetoder som er benyttet ikke kunne gi et tilstrekkelig sikkert resultat, og at prøvene ikke ga et sant bilde av pipenes kvalitet, anfører innklagede at det er et omfattende laboratorie- og produktutviklingsarbeide på dette område som har gitt firmaet tilstrekkelig kompetanse.

Til klagerens anførsel om at hensikten med forsøkene har vært å skade de to øvrige pipers renommé tilbakevises denne påstanden på det sterkeste, og videre opplyses at grunnen til at hyttepipen ikke var med i prøveberegningen hadde sammenheng med at denne pipetypen nettopp var prøvebrent ved Brannlaboratoriet, hvor de nødvendige data allerede forelå.

Videre fastholder innklagede at prøvene er gjennomført på en fullt forsvarlig måte. Det interne memo er kanskje ikke tilstrekkelig i alle relasjoner når det gjelder ordvalg og uttrykksmåte. Imidlertid brukes interne memos av denne type svært meget hos innklagede og er først og fremst ment som en orientering og huskelapp om spesielle emner. I dette tilfellet inneholder memoet en kort, teknisk resultatangivelse fra omtalte prøvebrenning.

Klagerne forelegger Utvalget spørsmålet om det foreligger en overtredelse av markedsføringslovens § 2, mens innklagede mener at et slikt spørsmål må besvares benektende.

Utvalget skal bemerke:

Innklagede har foretatt såkalt «sammenlignende prøver av forskjellige typer piper» i sitt eget laboratorium. Dette kan ikke i seg selv kritiseres så lenge prøvene bare brukes strengt internt.

Rapporten er imidlertid sammen med et internt memo av 17.1.1978 — som ikke er fremlagt i saken — sendt innklagedes distriktsforhandlere. Det fremgår av et fremlagt memo fra innklagede av 15.11.1978 at bakgrunnen for at «fremmede piper» inngikk i forsøkene ikke gikk frem av memo av 17.1.1978.

Det heter videre i memo'et s. 2:

«Som det fremgår av orienteringsskrivet fra Aspelin-Stormbull synes det klart at man i dette firma mener at dere som våre representanter i distriktet, bevisst har «plantet» mitt memo på strategiske steder i markedet. Dette har selvsagt aldri vært meningen.»

Det fremgår av Aspelin-Stormbulls skriv at innklagedes distriktforhandlere har nyttet rapporten i sin markedsføring og uten at det har vært opplyst at det dreiet seg om en rapport fra innklagedes eget laboratorium. Utvalget finner at innklagede herved har vist en betydelig mangel på aktsomhet og opptrådt i strid med god forretningsskikk — jfr. markedsføringslovens § 1.

Uttalelsen er enstemmig.

Klagen gjaldt manglende prisopplysninger ved markedsføring av kopieringsmaskiner. Utvalget fant ikke at det kunne forlanges at prisene på alle forbruksartikler som var nødvendig for bruk av en kopieringsmaskin skal fremgå i en annonse for maskinen. Annonseringen ble ikke funnet å være i strid med god forretningsskikk. (18.6.1979)

Sak nr. 5/1979:

Klager: Jakob Idland, Sandnes

Innklaget: Noiseless as, Oslo.

Saken er bragt inn for Utvalget ved klage av 28.2.1979. Klagen gjelder manglende prisopplysninger ved markedsføring av Canon kopimaskiner.

Klageren gjør gjeldende at innklagede har latt innrykke en annonse for sin Canon kopimaskin i dagspressen i Stavanger og Oslo. Annonsen har overskrift:

«NOISELESS:

Vi har Norges mest kjøpte kopimaskin»

Av annonseteksten nevnes at prisen er oppgitt til kr 15 400,- eks. m.v.a. levert Stavanger, leasing fra ca. kr 400,- pr. mnd. inkl. avgift. Det er nevnt en driftsgaranti på 5 år eller 300 000 kopier.

Klageren kjøpte en slik maskin høsten 1978. På fakturaen er anført foruten selve maskinen også en såkalt «coppack» til kr 950,- og en kartong papir A4 til kr 290,-. Det er faktureringen av coppack som har utløst denne klage. Klageren gjør gjeldende at annonsen ikke opplyser at man er nødt til å kjøpe en coppack til kr 950,- pr. 5000 eksemplarer. Dette opplyste heller ikke salgssjefen i Noiseless i Stavanger til klageren før maskinkjøpet til tross for grundige prisdiskusjoner og kompliserte regnestykker og prissammenligninger. Klageren mener at all den tid man er nødt til å kjøpe en coppack for å få maskinen til å fungere, bør prisen på denne pakke opplyses når den er satt så høyt at det er innebygget en avgift. Klageren har påpekt dette forhold overfor innklagede som har avvist klagen med at de garanterer at pakken varer i 5000 eksemplarer, og at det tilbys gratis væske hvis man ikke klarer å ta så mange kopier med en pakke væske.

Klageren har presisert at det er selve annonseutformingen som er klagens gjenstand. Når innklagede hevder at kunden ikke er nødt til å kjøpe en coppack, mener klageren at dette er en omskrivning av sannheten i og med at maskinen ikke kan brukes uten denne pakken som er en spesialpakke for Ca-

non. Som sin konklusjon fremhever klageren at i og med at selgeren bruker prisen i annonsen, må hele prisen opplyses og ikke bare deler av prisen.

Innklagede fremhever at kunden ikke er nødt til å kjøpe en coppack slik som klageren hevder. Kunden kan alternativt tegne en serviceavtale som i praksis dekker alt nødvendig vedlikehold og service samt forbruksartikler for drift av maskinen. Som et tredje alternativ kan kunden eventuelt be om å få kjøpt alle forbruksartiklene separat samt få service etter regning. Dette vil imidlertid bli vesentlig dyrere.

Innklagede understreker at alle kostnadsfaktorer og priser ble fremlagt for klageren før kjøpet — på samme måte som for hvilken som helst annen kunde.

Videre pekes på at Canon som enhver annen kopimaskin nødvendigvis bruker forbruksartikler, — kopier kan ikke produseres bare av luft alene. Dessuten krever maskinen regelmessig ettersyn og vedlikehold, noe som utvilsomt også er alminnelig kjent. Forbruksartikler og service innebærer en kostnad, og for å dekke inn denne, tilbyr de fleste leverandører i bransjen en eller annen form for serviceavtale eller coppack. Av åpenbare grunner er det imidlertid umulig å stipulere denne kostnaden uten at det aktuelle volumet hos brukeren er kjent. Såvidt innklagede kjenner til, forekommer det derfor heller ikke i annonser for kopimaskiner noen spesifisering for denne kostnaden. Det understrekes endelig at det ikke foreligger noen binding mellom kjøp av maskinen og forbruksartikler/service fra innklagedes side. Foruten adgang til å be om service etter regning og kjøp av forbruksartikler separat istedet for serviceavtale/coppack, er det teoretisk også mulig å kjøpe dette fra annen leverandør.

Som sin konklusjon understreker innklagede at firmaet ikke har unnlatt å gi de nødvendige opplysninger. I annonsen er det ikke praktisk mulig å gi slike opplysninger, og klageren har fra innklagedes side blitt forelagt alle nødvendige opplysninger for total oversikt over maskin og driftskostnader. Det presiseres at det er alminnelig å oppgi prisen på selve maskinen. Videre at bruk av en kopieringsmaskin medfører forbruk av forskjellige sorter materiell som innebærer en kostnad og endelig at det ikke er praktisk mulig i en annonse å oppgi prisen på forbruksmateriellet når dette avhenger av kolvolumet.

Det er ikke formulert noen konkret spørsmålstilling til utvalget, men klageren ønsker åpenbart vurdert om angjeldende annonsetekst og salgsmøte anses stridende mot markedsføringsloven. Av argumentasjonen fremgår at innklagede mener at et slikt spørsmål må besvares benektende.

Utvalget skal bemerke:

Klagen går ut på at annonsen ikke opplyser at man må kjøpe en coppack til kr 950,- i tillegg til kjøpesummen for kopieringsmaskinen.

Utvalget finner ikke at det kan forlanges at prisen på alle forbruksartikler som er nødvendig for bruk av en kopieringsmaskin skal fremgå i en annonse for maskinen. At slike artikler er nødvendige, burde være alminnelig kjent for kjøperne. Innklagede hevder også å ha fremlagt for klageren alle kostnadsfaktorer og priser før kjøp — noe som ikke kan sees motbevist. Annonseringen finnes etter dette ikke å være i strid med god forretningsskikk — jfr. markedsføringslovens § 1.

Uttalelsen er enstemmig.

Rettelse

På møte i Konkurransautvalget 15. oktober 1979 ble det foretatt enkelte rettelser i uttalelsen av 18/6 1979 i sak nr. 3/1979.

På side 14, 2. spalte, 4. avsnitt, 6. linje skal «forhandlere» erstattes med «representanter». (I den stensilerte utgaven av uttalelsen blir denne rettelse å foreta på side 2, 2. avsnitt, 6. linje.)

På side 15, 1. spalte, 2. avsnitt, 5. linje skal «Rapporten eller deler av den» erstattes med «Det interne memo eller deler av det». (I den stensilerte utgave av uttalelsen blir denne rettelse å foreta på side 3, 1. avsnitt, 5. linje.)

På side 15, 2. spalte, under «Utvalget skal bemerke», skal 1. setning i 2. avsnitt lyde: «Et internt memo av 17/1 1978 er sendt innklagedes distriktsrepresentanter.» (I den stensilerte utgave av uttalelsen blir denne rettelse å foreta på side 6, 2. avsnitt, 1. setning.)

På side 16, 1. spalte, 1. avsnitt, skal 1. setning lyde: «Det fremgår av Aspelin-Stormbulls skriv at innklagedes distriktsrepresentanter har nyttet det interne memo i sin markedsføring, og uten at det har vært opplyst at det dreiet seg om et memo fra innklagedes eget laboratorium.» (I den stensilerte utgave blir denne rettelse å foreta på side 6, 4. avsnitt, 1. setning.)