

Uttalelser fra  
**Konkurranseutvalget**

April 1981—november 1981

Nr. 18



**Rettelse:** Direktør Kobro var med under behandlingen av sakene på møtet 16.3.1981, uttalelssesamling nr. 17. Ved en feil var hans navn falt ut.

**Under behandlingen av nedenstående saker på møtet den 31.8.1981 var følgende tilstede: generalkonsul Bjørcke, direktør Halvorsen, direktør Gahr, direktør Kobro, h.r.dommer Løchen, direktør Malm, fru Sommerset og adm.direktør Sæthre.**

*Stiftere av innklagede var tre tidligere ansatte hos klageren. Klagen gjaldt spørsmålet om innklagede hadde handlet i strid med markedsføringslovens § 1 ved å reparere en banks defekte og kasserte maskin og deretter demonstrere den for klagers kunde, banken, uten å varsle klager herom på forhånd. Spørsmålet ble besvart bekreftende. (31.8.1981)*

**Sak nr. 4/1981:**

*Klager:* A/S Tryggve Giertsen, Bergen  
Prosessfullmektig: Advokat Ove Jan Ommundsen  
P.b. 1140, 5001 Bergen.

*Innklaget:* Norcoin A/S, Nesttun  
Prosessfullmektig: Advokat Dagfinn Heradstveit, Greve, Greve, Greve og Lorentzen,  
Torvalm. 5, 5001 Bergen.

Saken er bragt inn for Konkurransutvalget ved klage av 6.3.1981.

Spørsmålet er om innklagede har handlet mot god forretningsskikk næringsdrivende imellom, jfr. § 1 i markedsføringsloven, ved å få tak i en defekt og kassert mynttellemaskin, reparere den og demonstrere den for klagers kunde, banken, uten at klager fikk kjennskap til det.

Reparasjonen ble utført av innklagede som tidligere var ansatt hos klager. Prisen for reparasjonen påstås å ligge adskillig under den pris klager hadde antydnet overfor kunden. Reparasjonen skjedde uten klagers kjennskap til den. Banken kjøpte en ny maskin hos klager etter å ha fått klagers prisoverslag for reparasjonen.

Da banken fikk demonstrert den reparerte maskin og vite reparasjonens kostende, følte den at den nye maskinen kanskje var solgt dem på feil premisser.

Klager mener derfor at han er kommet i et uheldig lys som næringsdrivende.

*Klager* gjør gjeldende at han har agenturet i Norge for Scancoin AB F.C. Dette gjelder maskiner for behandling, sortering, telling og pakking av mynter og pengesedler. Kundene er norske banker.

Innklagedes firma er et firma i samme bransje og har agenturet for et japansk produkt. Aksjeeierne er 3 personer tidligere ansatt i klagers firma. De sluttet i hans firma 30.4.1980. 1.4.1980 ble innklagedes firma etablert.

For flere år siden hadde klager solgt til en bank i Bergen en mynttellemaskin S.C. 1700 E. Klager fikk «service-call» fra banken angående denne maskinen den 15.7.1980. Det ble på klagers verksted konstatert at hele elektronikk-delen i maskinen måtte skiftes da logikkortet og dekadene i denne delen var brent. Maskinen var ellers etter servicemannens mening i dårlig mekanisk forfatning. Reparasjon ble anslått

å koste kr 5—6000. Klager foreslo overfor banken at man skulle kjøpe en ny maskin.

Den gamle maskinen ble plukket for vitale og brukbare deler og kassert. Den skulle transporteres til en søppelplass i Rådalen sammen med annet skrap den 9.9.1980. Transporten ble utført av leiesjåfør med bil. Sjåføren kjørte av en eller annen grunn oppom innklagede som fikk se maskinen og tok hånd om den. Leiesjåføren har skriftlig bekreftet hva som foregikk. Klager mener at innklagede urettmessig er kommet i besittelse av maskinen og anmeldte forholdet til Bergen Politikammer.

Maskinen ble deretter reparert av innklagede og etter klagers absolutte overbevisning til samme pris som antydnet av klager.

Den 10.10 s.å. ble klager oppringt fra banken som opplyste at den kasserte maskin var blitt reparert for kr 200,— og at den funksjonerte tilfredsstillende.

Klager fikk inspisere maskinen. Klager mener den var oppusset med enkelte eksteriørmessige, nye deler og at elektronikkdelen og logikk-kort var skiftet ut, kostnad ca. kr 5000,—.

Reparasjonen var foretatt av Nils Korten, en av de 3 som hadde sluttet hos klager og etablert innklagede firma. Korten hadde i sin tid vært klagers service-sjef. Han hadde som service-sjef hos klager reparert angjeldende maskin og garantert overfor banken at den ville holde. Den påklagede reparasjon foretok han for å beskytte sin faglige anseelse, sier klager.

Klager mener at innklagede burde ha kontaktet klager, og at de sammen burde gått over maskinen. Hadde det i fellesskap blitt påvist at klager hadde stilt feil diagnose, og at dette skadet Kortens faglige anseelse, burde Korten ha krevet at klager kontaktet banken. Først ved en eventuell nektelse av dette fra klagers side, burde Korten selv kontaktet banken.

Klager kan ikke uten videre akseptere som en tankeløshet innklagedes opptreden i saken og kan heller ikke se at innklagedes prosessfullmektigs brev av 8.1.1981 inneholder noen uforbeholden unnskyldning. Bankens konklusjon ville åpenbart bli at klager ikke direkte eller av ond vilje hadde lurt banken, men med sin faglige inkompetanse.

Klager hevder at man i nærværende sak står overfor et grovt tilfelle av utilbørlig konkurranseshandling fra et konkurrerende firma. Dette må stride mot god forretningsskikk næringsdrivende imellom og bl.a. bevirke at forbruker forledes i sin tillit til klager.

Under enhver omstendighet hevder klager at innklagede v/Nils Korten ved sin fremgangsmåte har opptrådt i strid med markedsføringsloven § 1.

*Innklagede* hevder at han ikke har overskuet eventuelle konsekvenser som hans handling kunne få for klager. Det har ikke vært innklagedes mening overhode å skade klager

gjennom sin handlemåte, ei heller anvende illojale og utilbørlige konkurransemetoder. Innklagede presiserer at hans opptreden utelukkende skyldes tankeløshet, og mener at det vil fremgå av tidligere korrespondanse mellom partene at klager har fått hans uforbeholdne unnskyldning.

Klager utlegger det at Korten fikk maskinen i hende, som om han har tilegnet seg den på urettmessig vis, og politianmeldte dette. Innklagede gjør klart at maskinen ikke ble «til-egnet» i vinnings hensikt, hverken strafferettslig eller i konkurransemessig henseende.

Innklagede opplyser at transportfirmaet som skulle kjøre angjeldende maskin fra klager til fyllingen, også hentet avfall hos innklagede på samme tur. Korten fikk da se maskinen og anså den naturlig nok som kassert fra klagers side. Han kunne selvsagt fulgt bilen til søppelplassen og deretter plukket opp maskinen, men valgte istedet å spørre sjåføren om å få den med en gang. Korten var interessert i maskinen fordi han foretok en større overhaling av den mens han var servicesjef hos klageren. Han garanterte da overfor banken at maskinen ville gå i flere år etter overhalingen. Da han mindre enn ett år etter fikk se at den var underveis til søppelfyllingen, ble hans nysgjerrighet vakt. Den garanti Korten hadde avgitt overfor banken sto selvsagt i sterk kontrast til klagers opplysninger om at maskinen var kassabel. Fagmannen Korten ble da satt i et lite gunstig lys. Innklagede opplyser at det ikke var nødvendig å skifte ut deler idet feilen utelukkende besto i en feilkobling. Dette kan bekreftes av en herr Løvik, som var tilstede da innklagede åpnet maskinen. Reparasjonen han foretok på maskinen, beløper seg til kr 200,—.

Senere på en salgsutstilling traff han rent tilfeldig en representant for banken og man kom inn på den spesielle maskinen. Banken ba om å få maskinen prøvekjørt, og det ble konstatert at den funksjonerte absolutt utmerket.

Innklagede står fast ved at maskinen lot seg reparere for kr 200,—, og hans utsagn bør tillegges vekt idet han i mange år var hovedansvarlig bl.a. nettopp for denne type maskiner mens han var ansatt hos klager.

Innklagede understreker at han ikke har prøvd å utnytte situasjonen i konkurranseøyemed, men at handlingen kun er utslag av privatpersonen Nils Kortens ønske om å beskytte sin faglige anseelse.

Det fastholdes at innklagede ikke har opptrådt klander- verdig i konkurranseøymessig eller markedsføringsmessig sammenheng.

Innklagede anfører at dersom klageren fortsatt ønsker å forfølge saken, bør denne finne sin avgjørelse ved de ordinære domstoler, idet sakens opplysning i stor utstrekning synes å være avhengig av vitne- og partsforklaringer.

Innklagedes påstand blir derfor primært:

— Innklagede har ikke opptrådt i strid med markedsfø- ringslovens § 1.

Subsidiært at

— Saken blir å avvise fra behandling.

*Utvalget skal bemerke:*

Utvalget konstaterer at innklagede kom i besittelse av mynt- tellemaskinen og reparerte den. Beløpet som maskinen ble reparert for, anser Utvalget for uklart, men uten betydning i denne forbindelse. Det er godtgjort at innklagede tok kon- takt med klagers kunde og sa at han hadde reparert maski- nen for et langt lavere beløp enn klager hadde hevdet mulig, og at han demonstrerte maskinen for kunden.

Utvalget finner at innklagede burde ha henvendt seg til klager og gjort oppmerksom på at skaden kunne utbedres meget rimeligere enn klager hadde opplyst sin kunde om.

Innklagede burde ha innsett at hans handlemåte ville kun-

ne skade forretningsforholdet mellom klager og hans kunde. Dette er spesielt uheldig når innklagede er klagers konkur- rent og således ville kunne ha fordel av dette.

Innklagedes eventuelle ønske om å beskytte sin faglige an- seelse gir ikke rett til å opptre på denne måten. Innklagede burde utvise særlig varsomhet, idet klager tidligere var hans arbeidsgiver.

Utvalget finner etter dette innklagedes handlemåte stri- dende mot god forretningsmessig næringsdrivende imellom, jfr. § 1 i markedsføringsloven.

Uttaelsen er enstemmig.

*Det ene spørsmål i klagen forutsatte tolkning av en kontrakt. Dette spørsmål lå utenfor Utvalgets mandat og ble avvist.*

*Det annet spørsmål gjaldt hvorvidt innklagedes annonse var misvisende eller villedende i strid med markedsføringslovens § 2. Dette spørsmål ble be- svart benektende, bl.a. under hensyntagen til an- nonsens målgruppe. (31.8.1981)*

**Sak nr. 5/1981:**

*Klager:* Ringstad Slakteri A/S, Rakkestad  
Prosessfullmektig: Advokat Jens-Jacob Sander,  
Bogstadveien 15 A, Oslo 3.

*Innklaget:* Aage Sørensen Kontrollslakteri A/S, Styri,  
Eidsvold  
Prosessfullmektig: Advokat Øivind Horn,  
St. Olavsgt. 28, Oslo 1.

Saken er bragt inn for Konkurransutvalget ved brev av 27.3.1981.

Klagen gjelder to forhold:

1. Klager hadde levert griser på avbetaling til oppføring hos Ragnar Gundersen. Kontrakten inneholder et punkt om at Gundersen er pliktig til å levere grisene til slakt gjen- nom Ringstad Slakteri A/S. I oppføringsperioden fikk klagers bedrift nye eiere. Etter dette kontaktet innklage- de Gundersen og kjøpte grisene til slakt. Innklagedes ad- vokat hadde da sett på kontrakten mellom Gundersen og klager og mente at bristende forutsetninger gjorde det mulig å se bort fra den. Avbetalingskontrakten var inn- fridd. De nye eiere av klagers slakteri var Østfold Slakte- ri, en divisjonsavdeling av Norges Kjøtt- og Fleskesent- ral. Gundersen ville ikke selge til et medlem av samvirke- organisasjonen, og dette visste innklagede før han hen- vendte seg til Gundersen angående kjøp av grisene.

Spørsmålet blir om innklagedes opptreden i denne sak ved å ta kontakt med Gundersen, å gjøre ham kjent med sitt syn på kontrakten samt kjøpe grisene av ham er i strid med markedsføringslovens § 1.

2. Innklagede har hatt en annonse i Østfold Bygdeblad 6.10.1980 hvor det bl.a. anføres:

«Vi gir Dem full utnyttelse av Deres produkter.

Vi tilbyr:

— 20 øre over dagens noteringer.

.....

— Topp notering

.....»

og spørsmålet er om uttrykkene «20 øre over dagens no- teringer» og «Topp notering» er villedende og således rammes av markedsføringslovens § 2.

*Ad. 1.*

Klager gjør gjeldende at Ragnar Gundersen den 27.6.1980 inngikk kontrakt med Ringstad Slakteri A/S om kjøp på avbetaling av smågriser. Av kontrakten fremgår det at dyrene skal føres frem og selges som slakt innen 5 måneder. Kjøperen forplikter seg til å la salget skje gjennom klager.

Ringstad Slakteri skiftet i oktober 1980 eiere og ble oppkjøpt av Østfold Slakteri.

Ragnar Gundersen unnlot å levere de ca. 120 griser til klager for slaktning. I en telefonsamtale mellom ham og klagers prosessfullmektig 4.12.1980 opplyste Gundersen at han hadde solgt til innklagede. Han anså seg ikke bundet av kontrakten med klager. Innklagedes advokat hadde sett på avtalen før salget fant sted, og Gundersen mener at han således ikke kunne ha forbrudt seg mot kontrakten. Gundersen opplyste videre at innklagede hadde sagt til ham at «Østfold Slakteri ikke hadde noe med disse greiene». Underforstått når Østfold Slakteri hadde overtatt aksjene i Ringstad Slakteri A/S, kunne Gundersen trygt bryte kontrakten med bedriften.

Innklagede bekreftet Gundersens opplysninger, og også at han hadde henvendt seg direkte til Gundersen. Klager spør alltid om selgere av slakt har kontrakter med andre slakterier, så også her. Gundersens kontrakt var blitt vurdert av innklagedes advokat, h.r.adv. Joar Aasgård, og han bekreftet videre at han hadde innløst avbetalingskontrakten med Ringsaker Slakteri A/S. Av pkt. 4 i kontraktsvilkårene fremgår at klager forbeholder seg eiendomsretten til grisene inntil hele kjøpesummen er betalt.

Klager mener at innklagede har vært i ond tro med hensyn til eiendomsforbeholdet og Gundersens plikt ifølge kontrakten til å selge grisene gjennom klager. Videre mener klager at innklagede var i ond tro da han kjøpte grisene og fortrengte en annen næringsdrivendes kontraktmessige rettigheter.

Videre hevder klager at innklagede opptrådte illojalt overfor en annen næringsdrivende ved å bibringe Gundersen en uriktig forståelse av hans forpliktelse overfor klager og slik forledet ham til kontraktbrudd.

Motparten hevder i sitt innlegg — understøttet av en skriftlig redegjørelse fra Gundersen — at Gundersen ikke under noen omstendighet ville levere til den nye eier av klagers bedrift, Østfold Slakteri, tilsluttet landbrukssamvirke. Det påberopes samtidig at Gundersen alltid har levert til private slakteri-bedrifter som etterhvert er blitt kjøpt opp av Østfold Slakteri.

Klager tilbakeviser dette og viser til Gundersens tidligere forbindelse med Østfold Slakteri:

- Gundersen har levert slaktegriser til Østfold Slakteri fra 1975 til 1980. Totalverdi av leveranse: kr 901 961,72. (Kopi av Østfold Slakteris utskrift av årsleveranser er vedlagt prosesskriftet.)
- Gundersen betalte rest-andelsinnkudd til Østfold Slakteri i 1976. (Kopi av avregning 12.4.1976 fra Østfold Slakteri innsendt.)
- Gundersen fikk i 1976 innvilget en driftskreditt på kr 70 000 i Sparebanken Borg, Rakkestad, med garanti fra Østfold Slakteri. (Kopi av garantitilsagn fra Garantivalget, datert 23.6.1976 vedlagt prosesskrift.)

Klager hevder at kontrakten mellom Gundersen og klager er blitt brutt som følge av innklagedes utilbørlige inntreden. At klager har fått nye eiere, er irrelevant, idet klager selv er et rettssubjekt, uavhengig av sine aksjonærer.

De ovennevnte dokumentasjoner skulle vise at Gundersen gjennom flere år har hatt et godt forretningsmessig forhold til Østfold Slakteri, og intet tyder på en sterk kritisk holdning til slakterisamvirke eller at han alltid hadde levert til private slakterier, slik innklagede hevder.

Korrekt fremgangsmåte for Gundersen ville vært å oppfylle kontrakten og så skifte slakteri.

Klager fremholder at det under enhver omstendighet er vanskelig å forstå hvorfor innklagede meddelte Gundersen at kontrakten ikke var bindende hvis ikke det var for å påvirke ham til å selge til innklagedes slakteri.

Klager hevder at Gundersen ikke ville ha levert til innklagede hvis ikke innklagede hadde tatt direkte kontakt og overbevist Gundersen om sitt uriktige syn på kontrakten. At grisene ble betalt og klagers eiendomsforbehold bortfalt, er ikke befriende for innklagedes onde tro om at kontrakten ikke var bindende ved salg av grisene.

Klager hadde betalt en overpris på kr 11,— pr. gris, og denne overpris var ikke lagt inn i kontraktprisen. For å få godtgjørelse for dette gjennom slakteinntektene var eiendomsforbeholdet og klausulen om plikten til å la grisene selges til slakt gjennom klager, tatt med.

Forøvrig bemerker klager at uttalelsen fra h.r.adv. Aasgård synes fantastisk idet grunnprinsippet i norsk avtalerett er at avtaler skal holdes slik de er inngått.

Klager ber Konkurransetvalget vurdere om innklagedes opptreden i ovennevnte sak er i strid med § 1 i markedsføringsloven ved at grisene ble kjøpt trass i innklagedes kjennskap til de kontraktmessige forpliktelser Gundersen hadde overfor klager — samt om innklagede opptrådte illojalt ved å bibringe Gundersen en uriktig forståelse av hans forpliktelser overfor klager og derved forledet ham til å bryte kontrakten med sistnevnte.

*Ad 2.*

Klager hevder at innklagedes annonse i Østfold Bygdeblad 6.10.1980 er villedende når det fastslås:

« . . . Vi tilbyr:  
. . . 20 øre over dagens noteringer.  
. . . »

Det opplyses ikke hvilke noteringer det siktes til. Dersom det refereres til Norges Kjøtt- og Fleskesentrals ukentlige veiledende noteringer, er påstanden uriktig, idet andre slakterier har høyere priser. Klager ber dokumentert innklagedes priser i oktober 1980 for å bringe forholdet på det rene.

Til innklagedes tilsvarende om at det er Norges Kjøtt- og Fleskesentral's engrosnoteringer det vises til, finner klager dette uforståelig. Disse priser gjelder slakt fra salgshall. Hvis man skal sammenligne med noe, må det være Norges Kjøtt- og Fleskesentrals veiledende noteringer for levende tilført slakt, eventuelt noteringer fra distriktsorganisasjonene.

Klager viser også til et flyveblad fra innklagede som uttrykkelig sier:

« . . . 20 øre over dagens noteringer.  
. . . Topp notering  
. . . »

Innklagedes opplysning om at andre slakterier kan ligge mer eller mindre over den samme notering, ser klager som en innrømmelse av at annonsen er villedende, idet den stiller leverandøren i utsikt å få topp notering, mens dette likevel faktisk ikke er riktig.

Klager ber Utvalget vurdere om annonsen er villedende og således i strid med § 2 i markedsføringsloven.

*Innklagede gjør gjeldende:*

*Ad 1:*

Klagers fremstilling av saken er stort sett riktig. Innklagede vil imidlertid komme med enkelte supplerende opplysninger.

Ringstad Slakteri A/S ble overtatt av nevnte distriktsavdeling av Norges Kjøtt- og Fleskesentral i oktober 1980 og etter få dager opphørte slaktingen ved anlegget i Rakkestad. All slakting for Østfold Slakteri ble samlet i Sarpsborg. Inn-

klagede vet ikke om Ringstad Slakteri A/S er likvidert eller om det lever videre som et passivt selskap. Som aktiv slakteribedrift har bedriften opphørt.

For Gundersen — og en rekke andre produsenter — som satset på å levere til slakterier utenfor produsentsamvirket, innebar overdragelsen av eierinteressene i Ringstad Slakteri A/S en helt ny og uønsket situasjon. I realiteten sto de overfor en ny forretningsforbindelse som de følte seg i et skarpt ideologisk motsetningsforhold til. Selv om det i en langsom, men tilsynelatende sikker utvikling henimot monopol i norsk jordbruksvarehandel, fremdeles er flere tusen produsenter som av ulike grunner leverer til private slakterier og grossister, er det innenfor Bondelaget og landbruksamvirket en skarp fordømmelse av denne gruppe som påstås å svikte solidariteten mellom jordbrukere. De bønder som har motstått presset fra samvirke og bondeorganisasjonene, slik Ragnar Gundersen har gjort, vil derfor ha meget sterke prinsipielle og personlige holdninger til spørsmålet om levering.

Dette forklarer Ragnar Gundersens standpunkt om at han ikke under noen omstendighet ville levere til den nye eier av Ringstad Slakteri A/S, dvs. Østfold Slakteri. Redegjørelse — medsendt tilsvaret — fra Ragnar Gundersen bekrefter dette.

Innklagede mener det kan diskuteres om kontrakten mellom Ringstad Slakteri A/S og Gundersen var bindende etter Østfold Slakteris oppkjøp av Ringstad.

I nærværende tilfelle har klageren fått fullt oppgjør for smågrisene, og eierforbeholdet må derfor ansees bortfalt. Dette var en konstruksjon som erstattet den ugyldige underpantsettelse av løsøre. Siden gjenstanden er undergitt kjøperens rådighet, har eiendomsforbeholdet bare aktualitet når økonomisk oppgjør for kjøpesummen ikke finner sted.

Klager påberoper seg i dette tilfelle kontrakten også som hjemmel for fortsatt forbindelse med den produsent som hadde føret frem grisene.

Gundersen har uttalt at han ikke ville levere til Østfold Slakteri; de nye eiere av Ringstad Slakteri A/S. Aksjeoverdragelsen må sees som bristende forutsetninger. At klageren dokumenterer at Gundersen tidligere har levert til Østfold Slakteri, endrer ikke situasjonen i det foreliggende tilfelle. Det som interesserer i denne sak, er at innklagede sto overfor en leverandør som ikke ville levere til klager.

Innklagede hevder at det er et faktum at svært betydelige kontrakter i et stort antall tilfelle ble overtatt av private slakterier i lignende oppkjøpstilfelle, f.eks. da det private slakteri, Brødrene Ruud i Østfold og Nora-Sunrose i Hamar ble oppkjøpt av slakterisamvirke. I disse tilfelle har ikke slakterisamvirke aksjonert rettslig eller på annen kjent måte for å gjennomtvinge kontraktleveranser. Dette synes å bety at man på slakterisamvirkes hånd synes å ha akseptert denne praksis som klager i det nærværende tilfelle påklager som stridende mot uomtvistelige rettsregler og tilvarende forretningsetiske prinsipper.

Når klager tidligere har mottatt oppgjør for smågris og livdyr uten å ha insistert på det eiendomsforbeholdet som påberopes her, har han medvirket til den i bransjen alminnelig utbredte oppfatning at salg av privateid slakteri eller slakteridrift til slakterisamvirket er en bristende forutsetning hva angår selve leveranseforholdet.

Av h.r.adv. Joar Aasgård ble innklagede underrettet om at kontrakten ikke var bindende etter aksjeoppkjøpet. Innklagede hadde naturlig nok innledet forbindelse med Gundersen da denne så klart ga uttrykk for at han ikke ville levere til de nye eierne. Innklagede forespurte etter eventuell kontrakt, og det var denne h.r.adv. Aasgård uttalte seg om.

Innklagede hevder derfor bestemt at han var i god tro

m.h.t. det juridiske. I sin fremstilling prøver klager å få det til å se ut som innklagede i ond tro påvirket og forledet Gundersen i nærværende sak. Klager har aldri benekket at hans syn på kontrakten ble gjort kjent for Gundersen. Innklagede understreker samtidig at Gundersen selv opplyser at han — uansett bindende kontrakt eller ikke — ikke ville levere til Østfold Slakteri.

Innklagede tilbakeviser klagers påstand om at hans oppreden er i strid med god forretningsskikk næringsdrivende imellom, kfr. § 1 i markedsføringsloven, samt at innklagede har opptrådt illojalt ved å gjøre sitt syn på kontrakten kjent overfor Gundersen.

Subsidiært: Hvis Konkurransutvalget kommer til at kontrakten var bindende, hevdes at innklagede ikke handlet i strid med § 1 i markedsføringsloven med samme begrunnelse som ovenfor.

#### *Ad. 2.*

*Innklagede* gjør gjeldende at «20 øre over dagens noteringer» betyr 20 øre over slakterisamvirkets prisnoteringer som er alment kjent, og gjengitt i Nationen. Den bygger på Norges Kjøtt- og Fleskesentrals engrosnotering for slakt og gir prisen til bonde. Innklagede vedlegger som bevis slakterisamvirkets prisnotering pr. 20.10.1980 samt endel fakturakopier fra samme periode.

Med uttrykket «toppnotering» hevder innklagede at han ikke til enhver tid og for alle vareslag ligger høyest i utbetalingspris, idet det ville være umulig å ha noen slik oversikt. Det er imidlertid et faktum at innklagede konstant ligger høyest i Østlandsområdet når man bortser fra den bonus mange slakterier utbetaler etter årets utgang.

Videre fremholder innklagede at han — i motsetning til de øvrige Østlandsslakteriene — ikke har praktisert nedklassifisering på storfe, d.v.s. at på lavere kvalitet enn «Stjerne»-kvalitet har det vært betalt for stjerne-klasse, d.v.s. en meget høy pris på disse varer og betydelig over hva andre slakterier utbetaler.

Det er på det rene at innklagede ikke alltid, men i stor grad, har holdt høyeste avregningspris og for enkelte vareslag alltid. «Topp-notering» innebærer at innklagede holder høye priser til leverandørene, noe det er fullt belegg for.

Klagers påstand avvises.

#### *Utvalget skal bemerke:*

##### *Ad. 1.*

Utvalget finner at bedømmelsen av innklagedes handlemåte i betydelig grad er avhengig av forståelsen av kontrakten mellom Ringstad Slakteri A/S og Ragnar Gundersen. Det avgjørende punkt i kontrakten er: «Kjøperen forplikter seg til å la salget skje gjennom Ringstad Slakteri A/S.» Innklagede hevder at Gundersen ikke lenger var bundet av kontrakten p.g.a. bristende forutsetninger idet Østfold Slakteri på dette tidspunkt hadde overtatt Ringstad Slakteri A/S.

Etter utvalgets statutter § 1 er Utvalgets mandat begrenset til markedsføringsloven, og det kan ikke ta standpunkt til spørsmålet om hvordan en kontrakt skal tolkes. Utvalget anser derfor saken uegnet til behandling. Den bør i tilfelle avgjøres ved vanlig domstol. Saken blir således å avvise fra behandling i Utvalget.

##### *Ad. 2.*

Det er påklaget en annonse og et flyveblad hvor innklagede hevder å ligge «20 øre over dagens noteringer», og at hans notering er «topp-notering».

Ved vurdering av det første uttrykk tar Utvalget i betraktning bl.a. at målgruppen for annonsen er kjøttprodusenter

som må forutsettes å ha kjennskap til markedet og dets priser. De må antas å forstå at «dagens noteringer» refererer seg til Norges Kjøtt- og Fleskesentrals noteringer som gir prisen til bonde. Utvalget mener derfor at innklagede har tilstrekkelig dekning for uttrykket. Utvalget finner derfor ikke grunn til å kritisere formuleringen.

Når det gjelder formuleringen «topp-notering», er dette en generell og løs uttalelse. Selvom innklagede kanskje ikke har tatt i betraktning eventuelle bonusutbetalinger i slutten av året, kan dette vanskelig være nok til at uttrykket kan sies å være stridende mot § 2, jfr. § 1 i markedsføringsloven.

Uttalelsen er enstemmig.

**Under behandlingen av nedenstående saker på møtet den 16. 11. 1981 var følgende tilstede: generalkonsul Bjercke, adm. direktør Blom, direktør Gahr, direktør Halvorsen, direktør Kobro, h.r.dommer Løchen, direktør Malm, fru Sommerset og adm. direktør Sæthre. I sak nr. 11/1981 sa direktør Kobro seg inhabil. I sak nr. 8/1981 var fru Sommerset inhabil og vek sete. Lagmann Skreiberg ledet behandlingen istedet for h.r.dommer Løchen i denne sak.**

*Likheten mellom partenes garderobestativ var klar, men der var også klare ulikheter, bl.a. i konstruksjonen. Delene var handelsvarer, men kunne ikke brukes om hinannen. Produktets funksjon nødvendiggjorde likhet. Uklart om idéen var original eller hvem som var først på markedet. De påklagede forhold ikke i strid med markedsføringslovens § 9, jfr. § 1. (16.11.1981)*

**Sak nr. 7/1981:**

**Klager:** Norsk Detra A/S, 1600 Fredrikstad  
Prosessfullmektig: Advokat Amund Fougner, Akersgt. 20, Oslo 1

**Innklaget:** Sarpsborg Metallindustri, 1700 Sarpsborg  
Prosessfullmektig: Advokat Otto Ruge, Nygaardsgt. 47, 1600 Fredrikstad.

Saken er bragt inn for Konkurransutvalget ved klage av 3.7.1981.

Klagen gjelder etterligning av garderobestativ. Klager, som er et nystiftet selskap i Norge, markedsfører og selger det danske moderselskapets garderobestativ. De nåværende stativtyper ble lansert suksessivt i årene 1976—1978. Innklagede har produsert garderobeutstyr siden 1972.

Klagen blir vurdert av Utvalget etter markedsføringslovens § 9, jfr. § 1.

*Klageren gjør gjeldende at det danske moderselskap, Detra A/S, Rødovre, i mange år har utviklet og produsert garderobestativ og annet garderobeutstyr. Gjennom kontinuerlige endringer av form og materiale er man kommet frem til de typer man markedsfører idag, bl.a. gjennom datterselskapet i Norge.*

Garderobestativene er produsert av brennlakkerte firkantrør av brun farge. Hyller og skohyller er laget av firkantede eller runde aluminiumsrør. Stativene leveres med eller uten stillsko og i forskjellige utførelser, alt etter plassering og bruk/kapasitet.

Høsten 1980 ble klager oppmerksom på at innklagede produserer garderobestativ som han finner å være nærmest identisk med egne stativer og hyller. Klager henviser til følgende typer:

Rokla modell ELF — Detra 8111  
Rokla modell ELR — Detra 9110  
Rokla modell DLR — Detra 9211  
Rokla modell DLF — Detra 8211  
Rokla modell DHF — Detra 8221  
Rokla modell VRI — Detra 901  
Rokla modell VRH — Detra 902  
Rokla modell EHF se Detra 8221 (leveres også for oppsetting mot vegg, mod. 8121)  
Rokla modell DHR se Detra 8221 (leveres valgfritt med firkantede eller runde aluminiumsrør, mod. 9225)

Klager mener at innklagede, i tillegg til tilnærmet identisk oppbygging av stativene, slavisk har etterlignet klagers forskjellige stativtyper. Dimensjonene kan variere noe, men likheten mellom de to stativer, hevder klager, er så mange og iøynefallende at de ikke kan være tilfeldige, som f.eks. ved materialvalg, stativenes oppbygging, herunder antall brennlakkerte rør og formen på disse, samt tallet på aluminium firkantrør/rundrør i såvel skohyller som hattehyller.

Klager understreker at innklagede ikke har utnyttet de variasjonsmuligheter som foreligger, hverken ved valg av materiale eller ved utførelse, og hevder at andre produsenter har produkter som adskiller seg vesentlig fra klagers produkt.

Til innklagedes påstand om at garderobeutstyr har spesifikke funksjoner og derfor må bli relativt like, ber klager om dokumentasjon for dette fremlagt. Klager vil også få frem dokumentasjon for at innklagedes produksjon av garderobeutstyr fra 1972 i prinsippet er den samme som Rokla's R-serie.

Klageren aksepterer at det er visse marginale forskjeller på systemene. Men dette endrer ikke det inntrykk eventuelle kjøpere får av likhet. Når innklagedes forhandler i liten grad kjenner klagers produkt, har dette sin årsak i at klager henvender seg direkte til brukerne. Etableringen av et selskap i Norge bekrefter at klageren har forventninger til omsetningen her. Han ser ingen grunn til å opplyse om sine omsetningstall.

Hvor to parter for en stor del anvender elementer og materialer som kjøpes på det åpne marked, må likevel en produsent kunne oppnå beskyttelse for produkt som bygger på egne idéer og konstruksjon. En annen produsent har plikt til

å unngå produktlikhet som kan medføre forvekslingsfare.

Klager hevder at innklagedes produkter er en etterligning av klagers der grensen for hvor nær opp til et annet produkt man kan legge seg, er overskredet. Videre hevder klager at det foreligger klar forvekslingsfare mellom de to parters produkter, og at innklagede vil ha hatt et ønske om å trekke fordeler av klagers innarbeidede produkter, hans good-will, hans innsats og resultater.

Klager ønsker følgende stativ fremvist for Konkurransetvalget:

— Mod. DLR fra innklagede og

— Mod. 9211 fra klager.

Konkurransetvalget bes besvare følgende spørsmål:

1. Har innklagede ved fremstilling og markedsføring av sine garderobestativ opptrådt i strid med markedsføringslovens § 9?
2. Har innklagede ved fremstilling og markedsføring av sine garderobestativ opptrådt i strid med god forretnings-skikk næringsdrivende imellom?

*Innklagede* gjør gjeldende først med hensyn til partsforholdet at klager er et nystiftet selskap. Detra A/S' produkter ble tidligere markedsført i Norge av annen representant. Ut fra dette må det være det danske moderselskaps rettigheter som er krenket. Dette bør — etter klagers syn — fremgå av Konkurransetvalgets uttalelse.

Innklagede gjør oppmerksom på at markedsføringen av hans produkt foregår gjennom Norske Kontorartikler A/S. Hvis derfor klagen på markedsføringen gjelder utformingen av brosjyren, må den ansvarlige — Norske Kontorartikler A/S — trekkes inn i saken.

Innklagede påpeker at de påklagede produkter består av elementer som kan kjøpes fritt på markedet. Likeledes påpekes at grunnidéen for alt garderobeutstyr nødvendigvis må være den samme, — noe som gjør at slikt utstyr blir relativt likt. Dette gjelder ikke bare innklagedes systemer, sammenlignet med klagers, men også dette i relasjon til øvrige systemer som finnes på markedet.

Ser man klagers og innklagedes systemer i virkeligheten, vil følgende kunne konstateres:

1. Roklasystemet har helt andre dimensjoner på materialene.
2. Alle sammenføyninger i Roklasystemet er utført etter et helt annet prinsipp enn hos Detra.
3. Alle mål er forskjellige.
4. Detra har et gjennomgående rørsystem. Roklasystemet har rørene som standardelementer i standard lengder. Roklasystemet kan seriekobles, noe som Detrasystemet ikke kan.
5. Delene fra ett produkt passer ikke inn i det andre.

Den eneste likhet av betydning er benyttelsen av aluminiumsfirkanter i Roklas F-modeller. Dette er imidlertid standardrør som leveres blant annet av flere produsenter i Norge, og i praksis er det bare en måte å benytte disse på.

Innklagede har drevet produksjon av garderobeutstyr helt siden 1972, bestående av garderobeskap, oppbevaringsbøker, samt stativer for feste av kleshyller og fothyller. Hyllene er i prinsippet de samme som finnes igjen i Roklas R-serie. Hyllene ble fra først av sammenskrudd med stenderer som har to loddrette stolper. Dette er imidlertid en for dyr produksjon, og da man skulle lage et eget garderobesystem, var det naturlig å la dette få en rimeligere utførelse og mer moderne design. Selve hyllesystemet ble imidlertid ikke endret i prinsippet, da man holdt fast ved byggekloss-systemet.

Innklagede gir følgende tekniske beskrivelse av sine produkter:

#### 1. *Stenderer*

Stenderne til Sarpsborg Metallindustri's (SM's) system er bygget opp av rektangulære stålrør i dimensjonen 50 ganger 20 mm. Detradimensjonen er 50 ganger 30 mm. Høyde og bredde kan ikke være identisk, idet MS ikke kjenner til Detras mål.

#### 2. *Runde hyller*

SM's hyller har runde aluminiumsrør med diameter 25 mm. Godstykkelse 1,5 mm. Rørene er tredd gjennom aluminiumsskinner i begge ender og sveiset til disse. Ut fra dette får man en standard hylle som kan brukes på alle typer reoler i R-serien. Kleskrokene er identiske med ankerkroker som SM har benyttet i sitt garderobesystem siden 1972. Hyllene er natureloksert og stenderne er brennlakkert i en farge som SM har hatt som standard til andre produkter i alle fall siden 1979. Detrasystem består av løse rør som i ulike lengder blir tredd gjennom stenderer og montert til hylle først under montasjen av ferdige reoler.

#### 3. *Mellomstag*

SM mellomstag består av rektangulære rør i samme dimensjon som stenderne, og disse er påsveiset flatt jern i begge ender som skrues fast til stenderne med fire skruer. Se her bilag 1. Denne viser også forskjellen mellom de to systemer.

#### 4. *T-stykke for montasje av hattehylle i to høyder*

T-stykket er bygget opp i samme materiale som stenderne og påsveiset et flattjern i nedre del som kan skrues fast til stenderne. Standard hylle brukes over det hele. Detra-systemet er ukjent.

#### 5. *F-serien — Generelt*

Stenderer, mellomstykke og toppstykke er identisk med R-serien.

#### 6. *F-serien — Kleshengerstativ*

Detra benytter gjennomgående rør i ulike lengder, avhengig av reolens lengde. SM bruker samme prinsipp som i hyllene i R-serien.

#### 7. *F-serien — Hyllene*

Hyllene er ulike. Det er benyttet ulike materialdimensjoner. Hyllelengdene er forskjellige. SM skrur hyllene fast til stenderne. Detra bruker antagelig et annet sammenføyningssystem.

#### 8. *F-serien — Krokene*

Krokene kjøpes fra et norsk engrosfirma som importerer disse fra Italia. Hvor Detra får sine kroker fra er ukjent.

#### 9. *Vegghylle — Runde rør*

Vegghyllene med runde rør er identiske for SM's vedkommende med hyllene i R-serien. Prinsippet er her helt forskjellig fra Detras gjennomgående rørsystem.

#### 10. *Vegghylle — Firkantede rør*

SM's hylle har braketter av helsveiset konstruksjon og hylle identisk med hyllene i F-serien. Detras konstruksjon er en helt annen, jfr. Detras brosjyre nr. 70755.

SM fikk først lenge etter at SM's system var ferdig, tilfeldigvis se et anlegg produsert av Detra som står i Skjeborg Rådhus. Ingen av delene i SM's system og i Detras system kan brukes om hverandre. Dimensjoner, størrelser og konstruksjon er forskjellig. Det fremgår av forannevnte anlegg at Detra benytter gjæring i nedre del av stenderne, mens SM

benytter en påsveiset vinkelkonstruksjon og blander enden av det rektangulære røret med plastknotter.

Innklagede opplyser at siden denne saken kom opp, har han forespurert endel av sine forhandlere om klager. Bare ett av de forespurte firmaer hadde kjennskap til klager og hans produkter. Innklagede ber klager opplyse hvilken omsetning han har hatt i Norge i de siste år.

På klagers provokasjon fremlegges kopi av 5 brosjyrer fra firmaet Vollmann. Dette bekrefter innklagedes tidligere anførsler om likhet mellom de forskjellige eksisterende produkter på markedet.

At klager ikke ønsker å fremlegge tall for sin omsetning i Norge, mener innklagede indikerer at omsetningen har vært særdeles liten. Dette må Konkurransutvalget legge til grunn ved vurderingen av om det har vært goodwill eller andre fordeler å vinne for innklagede ved den påståtte etterligning.

Innklagede har intet imot at de av klager nevnte modeller blir fremvist for Utvalget. Begge systemer må imidlertid bli fremvist i minst to lengder for å indikere de forskjeller innklagede mener er der. Samtidig vil innklagede fremvise en tilsvarende hylle fra sitt system i 1972.

Innklagede avviser påstanden om at hans produksjon og markedsføring av garderobeartikler som nevnt i klagen, er i strid med markedsføringslovens § 9 eller § 1.

#### *Utvalget skal bemerke:*

Utvalget finner det ikke mulig på grunnlag av brosjyrer alene å bedømme likheten mellom alle de forskjellige modeller av garderobeutstyr som klager og innklagede produserer. Utvalget begrenser derfor sin oppgave til å vurdere de to garderobestativ som er forevist Utvalget, nemlig mod. DLR fra innklagede og modell 9211 fra klager, idet man antar disse representerer størst likhetsgrad.

Det er visse likhetspunkter mellom de to modeller: f.eks. stativenes form, materialenes likhet og anvendelse. Det er også forskjeller: høyde på stativene, dimensjonene på de rektangulære stålrør (stenderne), fargen — henholdsvis brun og sort. Klagers hylle har gjennomgående elokserte aluminiumsrør. Innklagedes stativ er skrudd sammen av to seksjoner, og aluminiumsrørene er derfor ikke gjennomgående. Krokene til å henge fra seg på er av forskjellig fabrikat, men fremtrer som svært like. Innklagedes stativ har «justeringssko».

Konstruksjonsmessig er den største forskjellen at på innklagedes hyller (hatte/sko-hyller) er de elokserte aluminiumsrørene tredd gjennom aluminiumsskinner i begge ender og sveiset fast til disse. Dette kan betegnes som en seksjon. For å oppnå den ønskede lengde skrues det nødvendige antall seksjoner sammen.

Klagers produkt har løse rør som i den ønskede lengde blir tredd gjennom det nødvendige antall stendere under monteringen av det ferdige produkt.

Elementer fra de to produsenters stativ kan ikke brukes om hverandre.

Utvalget finner at garderobestativ er et produkt som ikke gir rom for store variasjoner, idet det bygges opp i metall av elementer som ikke er spesialbestilte, men som finnes ferdige på det frie marked.

Utvalget antar at produktets funksjon gjør at f.eks. høyde og dybde må være noenlunde lik. Formen på stativene gjør det mulig med en rasjonell og sikkert rimelig produksjonsmåte. Utvalget kommer derfor til at denne type garderobestativ ut fra sin funksjon nødvendigvis vil måtte gjøre et nokså likt inntrykk.

For at man skal kunne si at det foreligger en etterligning av et produkt, må det godtgjøres hvilket produkt som forelå først, og om dette bygget på en original idé hos produsenten.

Likeledes må det godtgjøres at den som påstås å ha etterlignet et produkt, har hatt tilgang til produktet for å kopiere det.

Utvalget finner det ikke godtgjort at klager var først på markedet med et stativ som det denne saken omhandler. Utvalget kan heller ikke finne det godtgjort at innklagede i dette tilfelle har kopiert klagers modell.

Utvalget finner etter en helhetsvurdering at innklagede ikke har opptrådt i strid med markedsføringslovens § 9, jfr. § 1.

Uttalelsen er enstemmig.

*En påklaget annonse ble ikke funnet å være i strid med markedsføringslovens § 9, og heller ikke i strid med § 1, selv om teksten burde avveket i større grad.*

*Innklagedes motklage om en tilsvarende annonse førte til motsatt konklusjon. Likeså ble klagers opptreden i forbindelse med skifte i agentur funnet klart stridende mot markedsføringslovens § 1. (16/11.1981)*

#### **Sak nr. 8/1981:**

*Klager:* A/S NOVAFON, Svestad Rt. 16, 1450 Nesodd-tangen.

*Innklaget:* Uri-Med A/S, Fjellstrandveien, 1458 Fjellstrand  
Prosessfullmektig: Advokat Gro Hillestad Thune  
Postboks 9607 Egertorvet, Oslo 1.

Klagen gjelder etterligning av en annonse fra klageren angående et lydbølgeapparat — NOVAFON — mot ømme og stive muskler. I annonsen er 2 bilder av en kvinne. På det ene sitter hun og holder hånden på den ene skulderen, og har tydelig vondt. På det andre er hun fotografert halvt bakfra og benytter intralydapparat for «massasje» av det vonde stedet. Teksten er:

«KJENNER DU  
SITUASJONEN!

Man er øm og stiv i nakke  
eller skuldre — kanskje på  
grunn av arbeidsstilling  
eller slitasje

NOVAFON gir en  
hjelpende hånd

Tusener har oppnådd lettelse  
og velvære gjennom daglig  
bruk av NOVAFON, et mo-  
derne intralyd hjemmeappa-  
rat. Prøv NOVAFON hjemme  
hos deg selv.

Markedsført i Skandinavia  
siden 1964.»

Bildene og teksten er satt opp over 1 spalte, annen hver gang bilde og tekst under hverandre. Teksten er satt med hvitt på sort bakgrunn.

Den påklagede annonse er også satt med hvit tekst på sort bakgrunn, men over 3 spalter. En annen dame er avbildet idet hun holder en hånd på sin vonde skulder. På det annet

bilde smiler hun glad idet hun behandler skulderen med VIPRO lydbølgeapparat. Teksten er følgende:

«ØMME SKULDRE ELLER STIV NAKKE?»

<i>Kjenner du situasjonen? Man blir øm og stiv — kanskje på grunn av feil arbeidsstilling eller slitasje.</i>	<i>Prøv VIPRO Lydbølgeapparat hjemme hos deg selv. Mange har oppnådd velvære og gode resultater ved daglig bruk av VIPRO lydbølgeapparat.</i>	VIPRO er et moderne lydbølgeapparat, som brukes både hjemme i stua og på instituttet til fysioterapeutene. NB! Godt grep og lav pris. Godkjent av NEMKO. Du kan leie apparatet i to måneder før du bestemmer om du vil beholde det. Forøvrig 14 dagers returretten uten omkostninger.
---	---	---

URI-MED A.S»

Klager ber Utvalget vurdere om den påklagede annonse er i strid med markedsføringslovens § 9, jfr. § 1.

Innklagede markedsførte tidligere NOVAFON-produktet og brukte da en annonse som stort sett har samme ordlyd og samme bildemateriale som klagers annonse. Annonsen sto i «Vi eldre» nr. 12/80. Den hadde sort skrift på hvit bunn. Klager hadde nøyaktig den samme annonse i «Vi eldre» nr. 6/1981. Innklagede reiser derfor motklage, og ber Utvalget vurdere om klagers nevnte annonse er i strid med markedsføringslovens § 9, jfr. § 1.

Videre ber innklagede vurdert om en tidligere ansatt i innklagedes firma:

- ved inngåelse av avtale med leverandøren av NOVAFON om å overta som eneforhandler i Norge
- ved registrering av et firma i samme kommune som innklagede og med et navn som til forveksling er lik Uri-Meds søsterselskap, NOVA-Med, og
- ved uten samtykke fra innklagede å overta det forhandlernet som innklagede hadde bygget opp, har opptrådt i strid med god forretningsskikk.

*Klager gjør gjeldende:*

*Angående annonsen:*

Dette oppsett og teksten har NOVAFON opphavsrett til. Den annonse innklagede refererer til i «Vi eldre» nr. 6/1981 er ikke utarbeidet av innklagede, men er en modifisert form av den opprinnelige annonse for NOVAFON tilpasset «Vi eldre». Følgelig gir ikke dette innklagede opphavsrett til annonsen. Klager mener at innklagede heller ikke har dekning for påstanden i annonsen for VIPRO-apparatet om at «Mange har oppnådd velvære og gode resultater ved daglig bruk av VIPRO lydbølgeapparat». Apparatet har ikke tidligere vært markedsført i Norge, og etter opplysninger klager sitter inne med, er det bare produsert et lite antall apparater i Danmark.

Klager hevder at innklagedes fortsatte bruk av annonsen medfører at folk forveksler klagers og innklagedes produkter, og at det således blir negativ reklame for klager. Klager sender med sitt innlegg en master for annonsen og understreker at oppsett såvel som tekst er klagers idé og utarbeidet for klagers produkt av HC Reklame Marketing ApS, Odder,

Danmark, i november 1980. Klager tilbakeviser innklagedes påstand om at klager ikke skulle ha adgang til å benytte sin egen annonse, utarbeidet for produktet NOVAFON av det danske reklamebyrå, og ber Konkurransetvalget vurdere hvorvidt innklagedes bruk av den påklagede annonse er i strid med markedsføringslovens § 9, jfr. § 1.

*Angående opptreden av en tidligere ansatt hos innklagede:* Klager har overlatt til den danske generalagent for NOVAFON INTRALYD å imøtegå innklagedes motklage på dette punkt.

Det blir hevdet fra generalagenten at det var en tilbakegang i salget av apparatet om man ser på utviklingen av salget f.eks. fra 1978 og frem til august 1980. At salget deretter tok seg opp, skyldes samtaler mellom det danske firma og innklagede. Det danske firma ble imidlertid utrygg da innklagede opplyste at han grunnet annet arrangement ikke lenger kunne ivareta de daglige lederfunksjoner etter avtalen om samarbeid.

Videre hevdes det at fru Strømmen (klager) var i sin fulle rett ifølge avtalen med innklagede til å si opp avtalen, og dette ble gjort 10.11.1980 med avvikling frem til 1.12.1980.

Fra august 1980 ble det overfor innklagede pekt på at muligheten for oppsigelse av agentavtalen med ham var tilstede uten at han synes å ta seg dette ad notam. Leverandøren av NOVAFON meddeler klager i brev av 15.1.1981 at man ikke med tillit kunne fortsette samarbeidet med ham. Man opplyste også å ha mottatt forespørsel om eventuell eneimport fra en større norsk virksomhet, og at det forelå et forslag fra generalagenten, herr og fru Strømmen. Dette ville leverandøren overveie før man tok stilling til ny agent. Den endelige avgjørelse ble truffet etter 15.1.1981. Klager visste således intet, hverken 10.11.1980 eller 1.12.1980.

Når det gjelder påstanden om at klageren overtok innklagedes forhandlernet, anfører det danske firma på klagers vegne at korrespondansen fra innklagede bl.a. tydet på manglende betalingsevne — formodentlig som følge av få kunder og flere andre negative forhold. Det anføres videre at klager ville ha bedre fortjeneste ved å etablere direkte kontakt med private kunder, — noe som var klagers spesialitet. Det påstås at innklagede ikke hadde noe forhandlernet. At klager skulle benytte sin direkte-kundekontakt, opparbeidet i samarbeidstiden med innklagede, synes ikke særlig realistisk. Isåfall skulle hun ha solgt kundene 2 — to — apparater.

Innklagedes påstander avvises.

*Innklagede gjør gjeldende:*

*Angående annonsen:*

Som agent for NOVAFON-produktet benyttet innklagede annonsen som sto gjengitt i «Vi eldre» nr. 12/1980. Bildene hadde innklagede fått fra den danske forhandler av NOVAFON. Innklagede hevder imidlertid at teksten og opplegget forøvrig var laget og utformet av innklagede i Norge, og han mener at annonsen således må betraktes som innklagedes annonse, samt at publikum forbinder den med innklagedes navn mer enn med produktet.

Videre opplyser innklagede at da vedkommende som tidligere hadde vært ansatt hos ham, overtok agenturet for NOVAFON-produktet, rykket de inn en annonse identisk med den ovenfor omtalte annonse, men med endret firma. Denne annonsen sto i «Vi eldre» nr. 6/1981.

Innklagede selger nå produktet VIPRO. I annonser for dette produkt har innklagede benyttet sitt eget, tidligere mønster for annonser, sin egen overskrift og nye bilder som i den påklagede annonse, innrykket i VG 2.7.1981.

Innklagede hevder at den annonse klager mener er etter-lignet, overhodet ikke er resultat av klagers egen innsats. Tvert imot er klagers annonse kopi av innklagedes. Innklagede viser således til Bull og Løchens kommentarutgave (1973) s. 99, hvor krav til original innsats understrekes.

Innklagede understreker at hverken leverandøren eller senere representanter for NOVAFON i Norge har noen som helst rett til den annonse som innklagede benytter ved salg av sitt produkt.

Klagers påstand avvises.

#### *Motklage:*

Innklagede fremsetter en motklage og hevder at klagerens bruk av annonsen som er utformet av innklagede, innebærer urimelig utnyttelse av innklagedes innsats og medfører fare for forveksling av de to firmaer.

Innklagede påstår:

Klagers annonse i «Vi eldre» nr. 6 for 1981 ansees i strid med markedsføringslovens § 9, idet den er en direkte kopi av innklagedes annonse i «Vi eldre» nr. 12 for 1980.

#### *Angående opptreden til tidligere ansatt hos innklagede:*

Firmaet Nova-Med A/S, Nesodden, ble etablert i 1976 med formål å markedsføre det tyske produkt NOVAFON lydbølgeapparat i Norge som eneforhandler. I 1979 ble firmaet slått sammen med søsterfirmaet Uri-Med A/S. NOVAFON ble deretter markedsført og solgt under dette firma.

2. mars 1980 ble fru Strømmen knyttet til innklagede som salgs- og pressemedarbeider. Salget gikk opp, og tallene for 1980 var 50 % høyere enn for 1979. Fru Strømmen sa opp avtalen med innklagede pr. 1.12.1980 med begrunnelse at arbeidet kastet for lite av seg. Fru Strømmen og hennes manns firma, NOVAFON A/S, ble registrert i januar 1981, umiddelbart etter fru Strømmens fratreden. I møte mellom innklagede og leverandøren av NOVAFON ble avtalt en prøvetid for innklagedes innehavelse av fortsatt agentur frem til 15.3.1981. Innklagede skulle begynne på Sosialskolen, og leverandøren var bekymret for hvilken innvirkning dette kunne ha på salget. Men oppsigelse ble meddelt 14.1.1981, og fru Strømmen og hennes mann overtok som eneforhandlere 1.2.1981. Innklagedes forsøk på forhandlinger var resultatløse. Han fant deretter et alternativt produkt i det danskproduserte VIPRO.

Innklagede hevder at samarbeidet mellom klager og leverandøren av NOVAFON var formalisert før oppsigelsen av agenturet ble meddelt innklagede og samarbeidsforholdet formelt avvirket, idet anmeldelsen av innklagedes firma til Handelsregistret er stemplet 12.1.1981.

Innklagede hevder også at klager har overtatt hans forhandlernett. Firmaene Sykepleieartikler A/S, Oslo, og Didr. Mehn-Andersen, Bergen, kjøpte regelmessig produkter av innklagede, men er nå kunder hos klager.

Innklagede ber Konkurransetvalget vurdere Greta Strømmens opptreden når hun som ansatt i innklagedes firma inngikk avtale med leverandøren om å overta som eneforhandler i Norge. Hun har registrert et firma i samme kommune med navn som til forveksling er likt Nova-Med, innklagedes søsterselskap. Hun har samtidig uten noe samtykke fra innklagede overtatt det forhandlernett innklagede gjennom flere års innsats hadde bygget opp. Som ansatt med ansvar blant annet for denne direkte kundekontakten hadde hun selvsagt første hånds kjennskap til og kontakt med dette kundenettet.

Innklagede mener slik opptreden åpenbart må være i strid med god forretningsskikk og således under enhver omstendighet rammes av markedsføringslovens § 1.

#### *Utvalget skal bemerke:*

1. Den foran nevnte 1-spaltede annonse som klageren har benyttet, er utarbeidet av et dansk reklamebyrå for generalagenten for NOVAFON som således innehar retten til å bruke det og har tillatt klageren å benytte seg av det. Innklagede hadde ikke noen slik rett etter at innklagedes agentforhold vedrørende NOVAFON var opphørt. Innklagedes annonse i VG 2.7.1981 for lydbølgeapparatet Vipro ligger nær opp til NOVAFON-annonsen hva angår teksten under de 2 bildene. Ved vurderingen etter markedsføringslovens § 9 finner Utvalget imidlertid å måtte legge avgjørende vekt på at innklagedes annonse utseendemessig adskiller seg vesentlig fra klagerens, både ved at de brukte bilder er helt forskjellige i de 2 annonser, annonsene går henholdsvis over 3 spalter og over 1 spalte, og innklagedes annonse inneholder også en del tekst som ikke finnes i klagerens annonse.

Innklagede kan heller ikke anses å ha opptrådt i strid med god forretningsskikk ved bruk av den påklagede annonse, jfr. markedsføringslovens § 1, men Utvalget vil dog bemerke at innklagede burde ha søkt å finne frem til en tekst i tilknytning til bildene som avvek fra tilsvarende tekst i klagerens annonse og i egen tidligere annonse for NOVAFON-apparatet.

2. Innklagede, Uri-Med A/S, har motklaget over at klageren rykket inn en annonse for NOVAFON i «Vi Eldre» nr. 6 for 1981 som var en direkte kopi av Uri-Meds annonse for samme produkt i «Vi Eldre» nr. 12 for 1980. Utvalget er enig i at klageren — A/S NOVAFON — har opptrådt kritikkverdig ved å bruke samme inndeling og oppstilling i annonsen over 3 spalter som innklagede hadde brukt og som ikke var hentet fra generalagentens reklameopplegg. Ved den skapte likhet mellom annonsene vil det oppstå fare for forveksling mellom firmaene. Om trent samtidig hadde innklagede en lignende annonse i VG, se under pkt. 1 foran. Det er mulig at klageren i og med overtaking av agenturet for NOVAFON har ansett utformingen av Uri-Meds annonse i «Vi Eldre» nr. 12 for 1980 som «sin», men som det går frem av det anførte under pkt. 1 foran, kan klageren ikke gis medhold i dette. Klageren må derfor anses å ha opptrådt i strid med markedsføringslovens § 9, jfr. § 1.

3. Når det gjelder klagen fra Uri-Med A/S over hvordan den tidligere ansatte Greta Strømmen hadde forholdt seg i forbindelse med overtaking av agenturet for NOVAFON, finner Utvalget, etter de opplysninger som foreligger, ikke grunnlag for å anta at hun har inngått noen agentavtale eller ført forhandlinger om en slik avtale angående NOVAFON mens hun ennå var ansatt i Uri-Med A/S. Derimot ser Utvalget anmeldelsen av det nystartede A/S NOVAFON til handelsregisteret 31.12.1980 (med innstempling her 12.1.1981) som et klart bevis for at fru Strømmen har hatt en avtale med produsenten av eller generalagenten for NOVAFON, før Uri-Meds representasjon for NOVAFON var oppsagt og dette forhold var avvirket, og før utløpet av prøvetiden til 15.3.1981 som Uri-Med hadde fått. En slik opptreden er etter Utvalgets faste praksis klart i strid med god forretningsskikk, jfr. markedsføringslovens § 1.

Utvalget kan derimot ikke se noe kritikkverdig i at fru Strømmen registrerte sitt nye firma med bruk av navnet NOVAFON og i samme kommune hvor innklagedes firma Nova-Med A/S var registrert. Utvalget viser til at Nova-Med ble opprettet i 1976 med formål å markedsføre NOVAFON i Norge. Det ble i 1979 slått sammen med søsterfirmaet Uri-Med A/S som deretter foresto markedsføringen av NOVAFON.

Uri-Meds klage over at fru Strømmen har overtatt firmaets forhandlernett for NOVAFON finner utvalget å måtte avvise, da det ikke sitter inne med de nødvendige opplysninger om de faktiske forhold. Dessuten vil et slikt spørsmål eventuelt måtte finne sin løsning i det oppgjør mellom agent og oppdragsgiver som skjer ved avviklingen av et slikt forhold.

Uttalelsen er enstemmig.

*Stifter av innklagede var i en årrekke ansatt hos klager. Innholdet i et akkvisisjonsbrev for hans nye firma, sendt etter fratreden, ble funnet stridende mot markedsføringslovens § 1. (16.11.1981)*

**Sak nr. 9/1981:**

**Klager:** Det Rettslige Inkassokontor A/S, Oslo 1  
Prosessfullmektig: Advokat Arne Flod, Møllergt. 43, Oslo 1.

**Innklaget:** Effektiv Inkasso A.S., Tollbodgt. 4, Oslo 1.

Saken er bragt inn for Konkurransetvalget ved klage av 28.7.1981.

Klagen gjelder innklagede v/Rolf Nilsens markedsføring av sitt inkassokontor. Rolf Nilsen hadde vært ansatt hos klager i 15 år da han fratradte som styrets formann og sa opp sin stilling som inkasso-sjef med virkning fra 1.5.1981.

Den 4.5.1981 sendte innklagede et brev til ca. 3000 adressater, hvorav noen var klagers tidligere oppdragsgivere. Brevet introduserte innklagedes firma, og de første avsnitt lyder:

*«D-DAG FOR EFFEKTIV INKASSO 4. MAI 1981*

*Som det sikkert etterhvert er blitt kjent «på velinformert hold», har jeg nå gleden av å tilby tidligere forbindelser effektiv inkasso gjennom mitt eget nyetablerte firma pr. 4.5.1981.*

Etter mer enn 15 års lojal og oppbyggende virksomhet hos tidligere arbeidsgiver, ser jeg frem til å opprettholde tillitsfull kontakt med gamle forbindelser.

Med en inngående personlig kjennskap til inkassomaterie og firmarutiner kan nye inkassooppdrag utføres uten unødige avbrekk eller «barnesykdommer» . . .»

Spørsmålet blir om innklagedes handlemåte er i strid med markedsføringslovens § 1.

*Klager gjør gjeldende at innklagede sa opp sin stilling den 1.2.1981 med fratreden 1.5.1981. Den 13.4.1981, mens han fremdeles var daglig leder hos klageren, registrerte han sitt eget, nye firma.*

Klager er blitt kjent med at innklagede har markedsført seg bl.a. ved å sende sirkulærbrev til klagers kunder. Disse har reagert på henvendelsen som en form for «kunde-kapring». I denne forbindelse fremhever klager uttrykkene «. . . tilby tidligere forbindelser» og «. . . opprettholde tillitsfull kontakt med gamle forbindelser . . .».

Klager mener at formuleringene i nevnte brev kan tyde på at innklagede har hentet adressatene fra klagers kunderegister.

Om innklagede ikke har benyttet seg av kunderegisteret, men husket adressatene fordi han tidligere hadde vært i kontakt med dem, anser klager for uvesentlig.

Videre hevder klager at innklagede også kontaktet sin arbeidsgivers kunder før han sluttet i firmaet.

Han tilbakeviser også at innklagede hadde plikt til å gi opplysninger om at han skulle starte for seg selv til en del av selskapets forbindelser. Klager fremholder at innklagede derimot skulle utvist særskilte hensyn når han etablerte et med klager konkurrerende firma.

Nettopp fordi innklagede hadde en utstrakt kontakt med klagers kunder, er det utilbørlig av ham å henvende seg til disse for å prøve å påvirke dem til å gå over til ham.

Klagers påstand blir at innklagede ved den påklagede handling har overtrådt markedsføringslovens § 1.

*Innklagede gjør gjeldende at det var av største nødvendighet for ham snarest mulig etter utløpet av oppsigelsestiden å starte sin egen inkassovirksomhet. Derfor ble hans selskap stiftet og registrert i april 1981. Han understreker at han ikke drev noen form for konkurrerende virksomhet så lenge han var ansatt hos klager. Det hadde imidlertid allerede før oppsigelsestidens utløp ryktes at innklagede skulle starte sitt eget firma, — større er ikke inkassobransjen i Oslo. Innklagede følte det derfor som sin plikt å gi opplysninger om dette til en del av selskapets forbindelser, og tilbakeviser klagers påstand om at han ved aktiv og klanderverdig fremgangsmåte tok sikte på å få disse til å skifte over til innklagedes ny-stiftede byrå. Faktum er, hevder innklagede, at han ved noen anledninger måtte gi kunder beskjed om at han skulle slutte som begrunnelse for hvorfor han ikke kunne kjøre hele kundens oppdrag inn i de rutiner — eller følge oppdrage-ne opp — slik klienten ønsket. Dette var en faktisk opplysning som han måtte gi, som daglig leder hos klager. Innklagede understreker at disse opplysningene ikke ble gitt for å øve påtrykk på klagers oppdragsgivere.*

Det omtalte brev ble sendt ut i ca. 3000 eksemplarer. Bare en mindre del av disse ble sendt klagers forbindelser. Det kan virke som om brevet etter sitt innhold bare retter seg mot «gamle» og «tidligere» forbindelser. Innklagede innrømmer at dette er en uheldig formulering.

Innklagede hevder også at til de brev som ble sendt enkelte av forbindelsene til klager, behøvde han ikke noe kunderegister. Disse kundene «hadde han i hodet».

Subsidiært nevner innklagede at uttrykket i markedsføringslovens § 1 «i næringsvirksomhet» vel må forutsette en viss kontinuerlig og forutsetningsvis ulovlig virksomhet for at denne skal kunne stride mot god forretningsskikk. Den påklagede handling var en engangsforeteelse.

Innklagede tilbakeviser klagerens påstand.

*Utvalget skal bemerke:*

Innklagede v/Rolf Nilsen har vært ansatt hos klageren i 15 år. Innklagede firma ble registrert i oppsigelsestiden mens Nilsen ennå var ansatt hos klager. Det er imidlertid intet som tyder på at han drev noen selvstendig virksomhet i denne tiden.

Utvalget finner at innklagede har full anledning til å etablere sitt eget firma innen samme bransje som tidligere arbeidsgiver. Fire dager etter at han hadde fratradt sin stilling og startet sitt firma, sendte han ut et sirkulærbrev, som siteret foran, derunder til endel av klagers forbindelser, som han kjente fra sin tid hos klager.

Utvalget finner at innklagede må ha full anledning til å presentere sitt nye firma i form av et sirkulære. Spørsmålet er imidlertid om de formuleringer som er nyttet i sirkulæret er i strid med god forretningsskikk.

Utvalget har festet seg ved flere av formuleringene, som «effektiv inkasso gjennom mitt eget nyetablerte firma pr. 4.5.1981». Effektiv inkasso er her ikke benyttet som firma-

navn, og i den forbindelse det står, kan det oppfattes som om klagers inkasso var mindre effektiv. Formuleringen «opprettholde tillitsfull kontakt med gamle forbindelser» synes også noe uheldig. Det samme gjelder 3. avsnitt: «Med en inngående personlig kjennskap til inkassomaterie og firmarutiner kan nye inkassooppdrag utføres uten unødige avbrekk eller «barnesykdommer» . . .». Dette kan forstås slik at tidligere kunder hos klager ikke vil få noe avbrekk i sine oppdrag om de går over til innklagede.

Når utvalget skal vurdere sirkulærbrevets innhold, tar man også i betraktning at innklagede tidligere var styreformann hos klager.

Utvalget finner etter en totalvurdering at formuleringen av sirkulærbrevet på flere punkter er så uheldig at denne del av forholdet strider mot § 1 i markedsføringsloven.

Uttalelsen er enstemmig.

*Spørsmål om hva som er tilbehør til en kopieringsmaskin. Tilbudene og omstendighetene omkring kjøpet tilstrekkelig til å fastslå at innklagede ikke hadde opptrudd i strid med markedsføringslovens § 2, jfr. § 1. (16.11.1981)*

#### **Sak nr. 10/1981:**

*Klager:* J.E. Skappel A/S, P.b. 9583 Egertorvet, Oslo 1.

*Innklaget:* Roneo Alcatel A/S, Oslo 6

Prosessfullmektig: Advokat Erling Christiansen jr., Grensen 12, Oslo 1.

Saken er bragt inn for Konkurransetvalget ved klage av 22.7.1981.

Klagen omhandler et tilbud på en kopieringsmaskin til en pris av kr 16 700,—. Denne pris inkluderte ikke en trommel som er nødvendig for at maskinen skal funksjonere. Trommelen slites imidlertid, og må byttes ut med visse, jevne mellomrom. Den koster kr 2130,— og er i tilbudet ført opp som rekvisita. Klagen gjelder også det forhold at innklagede fremla to ordresedler og to fakturaer som etter klagers mening gjør det vanskelig å få frem totalprisen.

Utvalget legger markedsføringslovens § 2 til grunn for sin vurdering.

*Klageren* gjør gjeldende at innklagedes salgsmetode/tilbud er tvilsom og villedende.

Tilbudet gjaldt en kopieringsautomat type Minolta EP 310. I tilbud datert 19.6.1981 var prisen satt til kr 16 700,—. I variant A av tilbudet gis et fradrag på 10 % ved kontaktkjøp. Klager hevder at det ikke fremgikk noe om tilleggsutgifter.

Variant B av tilbudet gikk ut på at det ble gitt fradrag for innbyttmaskin med kr 4000,—, og pris for rekvisita var anført, men uten at det her var inkludert — etter klagers oppfatning — vitale maskindeler. Dette mener klager burde vært gjort for å komme frem til maskinens virkelige kostpris.

Klager hevder at det hverken skriftlig eller muntlig ble opplyst noe om tillegg i prisen. Han var imidlertid innforstått med at olje og pulver måtte komme i tillegg som forbruksartikler/rekvisita sammen med papir. Men han kan ikke akseptere at innklagede plusser på prisen for 1 stk. trommel til kr 2130,— + moms samt starter til kr 685,— + moms.

Klager bestrider ikke at maskin- og rekvisitapriser ble forelagt ham. Men forståelsen av hva som regnes som rekvisita

var uklar. Han innrømmer å ha fått oppgitt prisen for utskifting av trommel etter 50 000 kopier, men hevder å ikke ha forstått at 1 stk. trommel, oppført under rekvisita, måtte legges til maskinens pris. Man gikk derimot ut fra at maskinen var tilbudt til fast pris, og at rekvisita kunne kjøpes når og hvor man måtte ønske det.

Klager mener at tilbudet alternativ A og B — bortsett fra «kontorfeilen» fra innklagedes side — må kunne forstås slik at rekvisitapriser er hva det vil koste å skifte ut f.eks. en trommel. Det er ikke forsvarlig å regne en vital maskindel som trommelen inn under rekvisita. Således hevder klager at det i praksis vil si at alle maskindeler er rekvisita.

Klager fremholder også som tvilsomt at det fremlegges to ordresedler og to fakturapriser. Man får da ingen mulighet for å se maskinens totalpris. Til innklagedes bemerkning om at dette er av hensyn til kunden, meddeler klager at utgangspunktet i saken er definisjonen av begrepet rekvisita og om vitale maskindeler kan godkjennes som rekvisita. Kan maskindelene ikke godkjennes som rekvisita, blir beløpet som er grunnlag for investeringsavgift på solgte maskiner galt. Saken er til vurdering hos Fylkesskattesjefen.

Prislisten som innklagede vedlegger sitt tilsvarende, har klager ikke tidligere sett. Hvis så var blitt gjort, kunne han på en enkel måte ha kommet frem til maskinens totalpris.

Klager anser innklagedes pristilbud som villedende for å oppnå gunstigst mulig utgangspunkt i konkurransen med andre maskiner på markedet.

*Innklagede* gjør gjeldende at klager to ganger har hatt kopieringsmaskinen Minolta EP 310 på prøve, — i desember 1980 og i mai 1981. Begge ganger ble maskin- og rekvisitapriser nevnt muntlig for klagerens kontaktperson.

Klager ba om skriftlig tilbud, og 19. juni ble de to tilbud klagen gjelder, sendt ham. Ved en kontorfeil ble rekvisitabeløpene ikke fylt inn i skjemaet for tilbud A. Ved tilbud B er rekvisitabeløpene oppført med fulle beløp. På de to ordresedlene er på den ene oppført maskinens kostende og på den andre rekvisita: trommel, starter, tonerkit og fuseroil. To fakturaer ble sendt klager 29.6.1981. Innklagede hevder at det er av hensyn til kunden at man skriver ut to fakturaer. Innklagede har erfaring for at kunden normalt ønsker å få forskjellige fakturaer på de varer som skal aktiveres og de som skal utgiftsføres direkte. Dette synes også å være praksis i store deler av bransjen.

Forøvrig hevder innklagede at prisene ble meddelt muntlig, at de fremgår utvetydig av undertegnede ordresedler, og at de uten vanskelighet bør kunne utledes av pristilbudet av 19.6.1981. Det kan ikke under noen omstendighet være avgjørende hvilket innhold man gir begrepet «rekvisita», idet klageren i dette tilfelle ble informert om samtlige omstendigheter omkring kjøpet. Det understrekes også at det her ikke dreier seg om noe hastekjøp, basert på en mangelfull annonse.

Innklagede påpeker at det i bransjen forøvrig er vanlig å betegne trommelen som rekvisita, fordi den forbrukes og må skiftes ut med jevne mellomrom.

Innklagede henviser til sak nr. 5/1979 for Konkurransetvalget, hvor Utvalget fant at det ikke kunne forlanges at prisene på alle forbruksartikler som var nødvendige for bruk av en kopimaskin, skal fremgå i en annonse for maskinen.

Innklagede aviser klagers påstand om villedende pristilbud.

#### *Utvalget skal bemerke:*

Klagen gjelder et pristilbud på en kopieringsmaskin. Klager mener tilbudet er villedende, fordi det ikke gikk tydelig nok

frem at en trommel som må skiftes etter 50 000 kopier, regnes som rekvisita og således legges til i pris.

Utvalget har hatt to lignende saker til vurdering: sak nr. 5/1979 og sak nr. 11/1980. Det er altså tredje gang Konkurranseutvalget behandler en slik sak. Utvalget vil henstille til forhandlere av kopieringsmaskiner i sine tilbud å gi kjøperen klarere beskjed om hva som er rekvisita og derfor kommer som tillegg til maskinprisen. I sak nr. 5/1979 uttalte Utvalget:

«Utvalget finner ikke at det kan forlanges at prisen på alle forbruksartikler som er nødvendige for bruk av kopieringsmaskin, skal fremgå i en annonse for maskinen. At slike artikler er nødvendige, burde være alminnelig kjent for kjøperne.»

Utvalget peker på at klager i dette tilfelle har fått to tilbud, A og B. Rekvizitabeløpene var ikke fylt ut for tilbud A, men hvilke deler som ble regnet for rekvisita — derunder trommel — var nevnt. Tilbud B var fullt utfylt med priser. Det fremgår av ordresedlene at trommelen regnes som rekvisita og kommer i tillegg til prisen på maskinen. Utvalget mener derfor at kjøperen burde vært klar over at trommelen ble regnet som rekvisita, og at dette innebar et tillegg i prisen for maskinen.

Under henvisning til dette og Utvalgets tidligere uttalelse om kutyme i bransjen, finner ikke Utvalget at selgers fremgangsmåte strider mot markedsføringsloven.

Uttalelsen er enstemmig.

*Innklagedes salgsbrosjyre anga tilstrekkelig klart at det dreiet seg om et tysk produkt, og ikke et norsk produkt, selvom produktet billedmessig var satt i sammenheng med innklagedes fabrikk i Norge. Vesentlig vekt lagt på bransjedyndig kundekrets. Forholdet ikke i strid med markedsføringslovens § 2, jfr. § 1. (16.11.1981)*

#### **Sak nr. 11/1981:**

*Klager:* Herman Nielsen & Co., P.b. 1260 Vika, Oslo 1.

*Innklaget:* A/S Sønnichsen, Rørvalseverket, P.b. 4210 To., Oslo 4.

Saken er bragt inn for Konkurranseutvalget ved klage av 13.8.1981.

Klagen dreier seg om en salgsbrosjyre fra innklagede hvor det på forsiden står:

«SØN-X  
Stål avløpsrør  
og deler»

Videre er avbildet innklagedes fabrikkannlegg i Fredrikstad hvor det under står «A/S Sønnichsen Rørvalseverket, Fredrikstad».

I ethvert fall deler av de systemer som omtales i brosjyren er basert på innkjøp fra andre, og er således ikke innklagedes produkt. Klager mener at publikum får inntrykk av at de produkter brosjyren omhandler, er produsert av innklagede. Utvalget skal vurdere hvorvidt forholdet rammes av markedsføringslovens § 2, jfr. § 1.

*Klager* gjør gjeldende at han har vært enimportør og agent for en tysk fabrikk, Lorowerk K.H. Vahlbrauk KG, Bad Gandersheim. For 3 år siden introduserte han Loro-X her i Norge. Loro-X var varmgalvaniserte stålrør og deler.

Kundekretsen var skipsindustrien, samt VVS-bransjen ved konsulenter, entreprenører, VVS-grossister og rørleggere.

Rundt midten av 1980 fikk innklagede agenturet for et annet tysk selskap, Gebr. Möck GmbH, som produserer samme type rør og deler. Disse varesorter var tidligere produsert og markedsført under varemerket GM-X på lisens fra Lorowerk K.H. Vahlbrauk KG, hvis patent nå er utløpt. X står for den muffetype som Loro-X og GM-X leverer.

Straks omtalte brosjyre var sendt ut, tok klager kontakt med innklagede for å få ham til å føye til på forsiden: «Produsert av Gebr. Möck GmbH, Tyskland», fordi — hevdet klager — brosjyren ga inntrykk av at rør og deler ble produsert av innklagede i Norge. Klager mener at slik brosjyren nå er utformet, vil de fleste sitte igjen med inntrykket av at produktet er innklagedes: — ikke bare ved bildet av produksjonsanlegget i Fredrikstad, men også ved at varemerket er forandret fra GM-X til Søn-X. Innklagede mener at de to sertifikater på omslagets 2. side gir kundekretsen den nødvendige opplysning om at produksjonen ikke er norsk. Klager mener dette ikke er tilstrekkelig. Han opplyser å ha opplevd at fremstående norske firmaer i bransjen har uttalt overfor ham at «norske varer under ellers like forhold skal ha preferanse — vi foreskriver Søn-X». Klager er av den oppfatning at mange tror at Søn-X er et norsk produkt. Om innklagede en gang i fremtiden håper å fremstille denne rørtypen, vedkommer ikke saken. At innklagede har andre rørtypen i produksjon, så har disse svært lite med hverandre å gjøre. De galvaniserte stålrør bedriften produserer er av en helt annen type enn Søn-X.

Klager hevder at innklagede spiller på å gi kundekretsen inntrykk av at Søn-X er et norsk produkt, fabrikert av innklagede. Brosjyren er en trykksak som konsulenter, rørleggere og grossister daglig benytter når ordres og spesifikasjoner utarbeides. Selvom det er delt ut samle kataloger fra Gebr. Möck GmbH, hjelper dette neppe på inntrykket, i og med at slike kataloger som oftest ikke blir lest.

Klager uttrykker forbauselse over at hans anmodning straks etter utsendelsen av brosjyren om å påtrykke at produsenten var den tyske fabrikk, ikke ble imøtekommet. Klager har fått det inntrykk at «norsk produsert» av innklagede blir ansett for å være et viktig ledd i konkurransen ved markedsføringen.

Klager mener dette er misvisende, villedende og i strid med markedsføringsloven § 2.

*Innklagede* gjør gjeldende at hans firma fra 1. februar 1980 har representert Gebr. Möck GmbH & Co. KG, Tübingen. Denne bedrift fremstiller bl.a. avløpsrør og deler i galvanisert stål, basert på muffe og pakningsringer av gummi, i likhet med de avløpsrør og deler i PVC som innklagedes firma har markedsført i 20 år. I innklagedes avtale med dette tyske firma går det klart frem at innklagede vil markedsføre produktene under eget navn — i dette tilfelle Søn-X. På denne måten holdes veien åpen for innklagedes egen produksjon av de rørdimensjoner innenfor produktspekteret som det ville være hensiktsmessig å produsere ved innklagedes fabrikk. Etter en introduksjonsperiode tror innklagede at egenproduksjon vil komme igang ganske raskt.

Innklagede understreker at han ikke har lagt skjul på at deler av systemet er basert på innkjøp fra andre.

Innklagede er heller ikke kjent med noen regel som forplikter ham til å fremheve at produktene er importert på den måte som klager ønsker.

Konsulenter, større brukere og grossister har fått utdelt samle katalog fra Gebr. Möck GmbH. Innklagede hevder at de større kunder ville ha vært oppmerksomme på om det

gjaldt innklagedes egne produkter eller innkjøpte produkter.

Innklagede kan ikke innse å ha villedet noen ved sin markedsføring av Søn-X. Klagers påstand avvises derfor.

*Utvalget skal bemerke:*

Utvalget finner det uheldig at det på forsiden av innklagedes brosjyre så sterkt fremheves produktenes tilknytning til innklagedes fabrikk i Fredrikstad med den tyskproduserte mufte som et fremtredende element.

På den annen side finner Utvalget at det klart fremgår av salgsbrosjyrens s. 2 både av «Declaration» fra Det norske Veritas og av godkjenningbevis fra Oslo kommune at det er Gebr. Möck i Tyskland, og ikke innklagede, som er produsent av «Søn-X»-systemet. Utvalget legger videre vekt på at man her står overfor en kundekrets med spesiell bransjekunnskap, slik at faren for å bli villedet er liten.

Såvidt målrettet som denne trykksak må antas å være, finner Utvalget ikke at innklagede har opptrådt i strid med markedsføringslovens § 2, jfr. § 1.

Uttalelsen er enstemmig.

