

H.D. 17. oktober 2007 i sag 56/2006 (2. afd.)

Zweirad Technik ved Dieter Könemann (adv. Jørgen B. Jepsen, Århus)
mod
C. Reinhardt A/S (adv. Henrik Valdorf-Hansen, Kbh.).

Sø- og Handelsrettens dom 20. januar 2006

(Mette Christensen, Otto Raben, Klavs Olsen).

Indledning og påstande

Sagen drejer sig om Suzuki-motorcykler importeret af C. Reinhardt A/S (herefter C. Reinhardt) til videresalg til Zweirad Technik v/Dieter Könemann (herefter Zweirad Technik) i Tyskland. Spørgsmålet er, om C. Reinhardt var berettiget til at ophæve en med Zweirad Technik indgået aftale og derfor kan gøres erstatningsansvarlig, samt om det af C. Reinhardt foretagne dæknings salg er foretaget forsvarligt.

C. Reinhardt har nedlagt påstand om, at Zweirad Technik tilpligtes at betale 3.904.543 kr. med tillæg af:

Principalt rente svarende til Nationalbankens til enhver tid gældende diskonto plus fem procent fra den 27. marts 2000.

Subsidiært rente svarende til Nationalbankens til enhver tid gældende diskonto plus fem procent af 1.095.378 kr. fra den 27. marts 2000, af 521.071 kr. fra den 1. april 2000, af 1.515.021 kr. fra den 12. juni 2000 og af 773.073 kr. fra den 13. juni 2000.

Mere subsidiært rente svarende til Nationalbankens til enhver tid gældende diskonto plus fem procent fra den 19. juni 2000.

Mest subsidiært rente svarende til Nationalbankens til enhver tid gældende diskonto plus fem procent af 3.793.017 kr. fra sagens anlæg den 9. april 2002, af 104.518 kr. fra den 29. august 2003 og af 7.008 kr. fra den 23. september 2005.

Zweirad Technik har nedlagt påstand om frifindelse, subsidiært betaling af et mindre beløb efter rettens skøn, og frifindelse over for de nedlagte rentepåstande.

Sagens omstændigheder

Parterne og samhandelsforholdet

C. Reinhardt driver virksomhed med import af fabriksnye motorcykler af mærket Suzuki fra Japan til Danmark. Motorcyklerne videresælges til detailforhandlere, herunder Zweirad Technik med forretningssted i Tyskland. C. Reinhardt ejes af Buster Holding A/S, som også ejer Enghave Motor A/S, der er en motorcykelforhandler.

Zweirad Technik drives af Dieter Könemann i personligt regi og importerer fabriksnye motorcykler af såvel japansk som europæisk fabrikat med henblik på videresalg til fortrinsvis tyske forhandlere, herunder ZTK Erlebniswelt Motorrad GmbH, som er stiftet af Dieter Könemann.

Parterne har handlet sammen gennem 10 år, og Zweirad Technik har årligt aftaget 1.000-2.000 motorcykler. Samhandlen er ikke reguleret af kontrakt og er i praksis foregået således, at parterne har drøftet et forecast eller produktionsplan, som C. Reinhardt drøftede med Suzuki. Derefter afgav Zweirad Technik en ordre på et antal motorcykler til en angivet stykpris fra C. Reinhardt, på hvilket grundlag C. Reinhardt afgav bestilling til Suzuki. C. Reinhardt sendte en proformafaktura til

Zweirad Technik, hvoraf blandt andet fremgik antal og pris. Når C. Reinhardt modtog ordrebekræftelse fra Suzuki, stillede Zweirad Technik en bankgaranti på typisk 10 % af ordreværdien. Levering fandt sted i takt med Zweirad Techniks betaling.

Der er fremlagt dokumentation for, at bestillingerne ændredes undervejs, og at dette var almindelig praksis i samhandelsforholdet. Ændringerne skyldtes ofte, at de bestilte varianter ikke kunne leveres eller kun kunne leveres delvist fra Suzuki. Parterne er uenige om, hvornår en bestilling blev en bindende ordre.

Ordreafgivelserne i sommeren/efterår 1999 samt budgetsum

Fra juni måned 1999 bestilte C. Reinhardt motorcykler hos Suzuki for produktionen i efteråret 1999. Den 28. juni 1999 bestilte C. Reinhardt 88 motorcykler for september-produktionen. Den 19. juli 1999 meddelte Suzuki, at der alene ville blive leveret 62 stk., samt at ordre for oktober-produktionen skulle afgives senest den 23. juli 1999. Den 23. juli 1999 afgav C. Reinhardt ordre på 599 motorcykler til oktoberproduktionen og anførte i brevet vedrørende en specifik model, at »The suggested price is too high . . . It seems that we have to focus some where else . . .«. Den 10. august 1999 modtog C. Reinhardt bekræftelse på 439 motorcykler til oktober-produktionen, hvilket den 26. august 1999 blev reduceret yderligere til 428 motorcykler. Ordren til november-produktionen skulle være Suzuki i hænde senest den 27. august 1999, og C. Reinhardt afgav ordre på 197 motorcykler, men fik alene bekræftelse på 136 motorcykler. Ordren til december-produktionen skulle afgives senest den 27. september 1999.

Den 20. september 1999 bekræftede Suzuki produktionen af 136 motorcykler i november måned 1999 til C. Reinhardt, og at 88 motorcykler ikke kunne produceres i november. Suzuki anmodede om, at motorcyklerne blev genbestilt til december-produktionen senest den 27. september 1999. Den 20. september 1999 bekræftede C. Reinhardt over for Zweirad Technik en ordre på 86 motorcykler til novemberproduktionen og meddelte, at 96 motorcykler ikke kunne produceres i november. Genbestilling til december-produktionen skulle ske senest torsdag i samme uge. Den 24. september 1999 bestilte C. Reinhardt 61 motorcykler hos Suzuki til december-produktionen og anførte i brevet blandt andet, at » . . . The order is influenced by the currency situation and the fact that we so far had only been granted a budget of JPY 20 million for the coming half fiscal year. According to agreement with Mr. Ito we expect to have your acceptance of extra JPY 48 million by the middle of October in due time for January production.« I en telefax af 30. september 1999 til C. Reinhardt anmodede Zweirad Technik om en justering af priserne for så vidt angik december-produktionen, under henvisning til at Zweirad Technik var blevet informeret om, at der blev ydet en særlig rabat som følge af kursudviklingen af den japanske yen.

C. Reinhardt svarede den 1. oktober 1999, at de ikke havde kendskab til særlig rabat for december-produktionen, men at C. Reinhardt naturligvis ville gøre en sådan rabat gældende over for Suzuki, hvis informationen var korrekt. Samtidig anmodede C. Reinhardt om bankgarantistillelse. Zweirad Technik oplyste den 5. oktober 1999, at rabatten blev givet i Mellemerika.

Den 19. oktober 1999 meddelte Suzuki, at december-ordren var reduceret til 39 stk., samt at visse modeller ikke kunne leveres, men kunne genbestilles til januar-produktionen, for hvilken måned ordre skulle være afgivet senest den 28. oktober 1999. De modeller, der ikke kunne leveres, var tilsyneladende bestilt af Zweirad Technik, idet C. Reinhardt gav meddelelse om manglende levering af netop disse modeller til Zweirad Technik.

Zweirad Technik skrev den 28. oktober 1999 blandt andet følgende til C. Reinhardt:

» . . .

We thank you for your efforts in offering us 5 % discount on the full line which we expect to cover all 2000year models deliveries starting from next month, but we kindly ask to provide also with the already discussed strategy prices to re adjust our order, as requested. As you can understand we need them to compare them first with our others offers received.

. . .«

C. Reinhardt sendte samme dag en prisliste for en række modeller til Zweirad Technik, hvoraf fremgik »Normal price« i yen og »Special price« i yen ledsaget af en bemærkning om, at »The special price shown is when we have deducted the special discount«. Prisreduktionen var 5 %.

Den 29. oktober 1999 og den 4. november 1999 sendte C. Reinhardt forslag til Suzuki om tilskud (budgetsum) på 50 millioner yen vedrørende 9 modeller for salget i 1999/2000. Suzuki meddelte at ville yde et tilskud på 50.298.000 yen vedrørende »Support Plan for Denmark, From Oct. '99 to Mar. '00 Shipment«, men fordelt på 7 modeller og med en anden fordeling på de enkelte modeller end foreslået af C. Reinhardt.

I telefax af 18. november 1999 til Zweirad Technik meddelte C. Reinhardt, at leveringen med hensyn til september-produktionen var blevet forsinket på grund af » . . . the extra 5 % discount we were able to obtain, as this had to be confirmed by the top-management.« Det blev videre oplyst, at »We have been informed that a substantial part of the units ordered for January/February/March already will be produced in January.«

I telefax af 25. november 1999 meddelte C. Reinhardt Zweirad Technik, at man stadig ventede på information fra Suzuki omkring afsendelsen af september/oktober-produktionen. Med telefaxen fulgte en skønnet produktionsplan for februar 2000 på ca. 600 stk. Samme dag sendtes ligeledes en fax om, at der i december ville blive sendt 43 stk. fra september-produktionen og 111 stk. fra oktober-produktionen, samt at C. Reinhardt havde reserveret flere motorcykler af nærmere angivne modeller end bestilt, og bad Zweirad Technik meddele, om man ønskede dem.

Den 2. december 1999 anmodede C. Reinhardt om, at Zweirad Technik straks bekræftede, at en faktura ville blive betalt, og at bankgarantier vedrørende januar/februar-produktionerne ville blive stillet, da C. Reinhardt ellers ville være tvunget til at annullere bestillingerne for produktionerne i januar-marts måneder.

Zweirad Techniks annullering af en leverance og forhandlinger om en ny aftale

I telefax af 3. december 1999 meddelte Zweirad Technik, at bankgarantierne for september/oktober-produktionerne ville blive forlænget, og at »We have to cancel the order for January, February and March order unless we will receive some certain strategy prices to place at least some small orders for these production months«. Ordrene for de pågældende måneder angik efter det oplyste 1.589 motorcykler.

C. Reinhardt afviste den 6. december 1999 Zweirad Techniks annullering, idet december/januar-produktionerne var bekræftet af Suzuki, der samme dag havde afvist C. Reinhardts anmodning om annullering. C. Reinhardt tilbød, at ordren på 1.589 motorcykler kunne ændres til 714 stk.:

» . . .

Please notice that your cancellation *is not accepted* as we already have placed orders in Japan based on your confirmed orders for the period up to Mayproduction.

Just 5 weeks ago you even increased your order with 626 units and obtained strategic prices.

Suzuki Japan have already confirmed our orders for January and February and despite our request to cancel your part of the order they have today refused our request.

Based on your confirmed orders we have to insist to deliver following motorcycles. Please notice that many models are exclusively ordered to you and they are totally unsaleable on the danish market. Also please notice that there is not necessarily any connexion between your planned production month and our commitments to Japan, as we very well, in order to be able to deliver at all, advance the production months. With your acceptance of following 714 units we are prepared legally to release you from your ordered and confirmed 1589 units. Although the 714 units does not meet the quantities requested for strategic pricing, we from our side are prepared to finance the discount and offer you the special prices placed in fax from October 28th.

. . .«

Den 10. december 1999 blev der holdt et møde mellem parterne i Tyskland. Samme dag blev der udarbejdet en leveringsoversigt omfattende 713 motorcykler af en række modeller fordelt i 5 kolonner for hver sin måned. Øverst er kolonnerne inddelt i »Delivery-Date« for månederne marts til juli, og under disse måneder er angivet »Production-Date« og »approx« for månederne januar til maj, således at januar-produktion og marts-levering hører til samme kolonne. C. Reinhardt udarbejdede et referat af mødet i en telefax af 13. december 1999 til Zweirad Technik, hvoraf blandt andet fremgår:

» . . .

To follow please find the subjects to which both parties agreed:

September to January Production

Reinhardt has committed him self to respect the January production order in Japan. For the production September to January a total of 713 units has been ordered to Könemann ment for delivery in the period up to July 2000. Könemann agreed to purchase these units at discounted prices (fax 28.10.99) and would forward a delivery plan immediately.

Delivery plan received December 10th. Könemann will arrange Bankers Guerantee December 13th according to their own shipment plan. Expiry dates will be the last day in the end of the required shipment month.

In case any model is available before requested delivery month Reinhardt should inform.

In the currency scenario that the Euro will become a lot stronger following price adjustment was agreed:

Euro/Yen Price

1,15 Normal price -4%

1,20 Normal price -3%

1,25 Normal price -2%

1,30 Normal price -1 %

1,35 Normal price

In case Reinhardt could obtain better prices than standard in Japan the advantage should be to the benefit of Könemann under the severe circumstances.

February to May Production

Due to the cancellation from Könemann December 3rd Reinhardt cancelled all orders in Japan. It was agreed that Könemann should forward their new orderplan keeping in mind that Reinhardt has been informed by Japan that February production no longer is available.

Has been received. Reinhardt will ofcourse try to obtain production according to wish of Könemann. Regarding prices and conditions they are the same as above mentioned.

With future orders it was accepted by Könemann that a Bank Guarantee should be placed before order deadline in Japan and not as present procedure after order confirmation from Japan. Please notice following deadlines:

Prod. Month Deadline for B.G

February November 20th

March December 20th

. . .

Should this memo not fully be in accordance with your understanding of the conclusions made at our meeting please let me have your comments

«

C. Reinhardt sendte den 16. december 1999 på ny en telefax til Zweirad Technik, hvoraf fremgår blandt andet:

»Dear Mr. Henderson

I hope you enjoyed your vacation. As agreed the proforma invoices covering the 713 units with shipment exactly according to your plan. Please arrange Bankers Guarantee on 10 % of the invoice value with expiry date last day in the shipment month . . .

Also you find proforma invoices on your orders placed for February, March, April and May production. As mentioned in my fax dated 13th of December we need your Bank Guarantee to reach us latest December 20 th. . . .«

Twist om betaling og betingelser for aftalen af 10. december 1999

I januar 2000 sendte Zweirad Technik flere telefaxer til C. Reinhardt, blandt andet bilag M, N, O og Q, som alle er dateret den 18. januar 2000. Dateringerne skyldes efter det oplyste en teknisk fejl. Parterne er enige om, at de nøjagtige dateringer er uden betydning for sagen. Af bilag M fremgår blandt andet:

». . .

As discussed during our meeting and your kind offer to provide us with all the necessary documents we may require, I am still asking you

to provide us with copies of your order confirmation and/or the purchase contracts as agreed during our meeting for Feb and March production open additional guarantee's.

...«

Af bilag N fremgår blandt andet:

»... .

We will arrange payment for the Invoice 500/40 and 500/41 as soon as we receive a copy of your invoice from Japan and a copy of invoice for the 713, as we have to proof our calculation to our finance group.

...«

Af bilag O fremgår blandt andet:

»... .

It is getting quite ridiculous now, as it seems, that Mr. Reinhardt does not remember, what he has offered to us.

As you work as any other importer for Japanese motorcycles, you have a three month in advance order system with minor colour choice changes etc.

If you do not want to provide us with these information at all, as we have agreed during our meeting (You may add this to your memorandum), we ask you then to send us the copies of the December, January and February order confirmation / order contracts you already have received long ago.

March order confirmation to follow as soon as possible.

After receipt of these contracts we are happy to open the next bankers guarantee's for February and March additional production as per your proforma invoices, as already advised to you early January.

...«

Af bilag Q fremgår blandt andet:

»... .

When Mr. Reinhardt offered us that we could see import invoices and / or contract as a matter of prove, that your earnings are nearly zero%, we offered the system of price adjustments when the JPY goes week again in order to compensate the earnings which you agreed to.

...«

Den 18. januar 2000 sendte Suzuki en telefax til C. Reinhardt med bekræftelse af marts-produktionen af 103 enheder og oplyste, at det ikke havde været muligt at få 233 enheder produceret på grund af for få bestillinger til at nå minimum for en produktion eller på grund af en begrænset produktionskapacitet. Det fremgik endvidere, at ordren vedrørende februar-produktionen var annulleret.

Af en telefax af 20. januar 2000 fra C. Reinhardt til Zweirad Technik - formentlig som svar på bilag O - fremgår bl.a.:

»... .

We are in receipt of your fax of 18.01.00 and would like to explain once more the request for Bank Guarantees for FUTURE ordering. It is correct that we have a system as you describe with a three month in advance ordering.

However, when we place such orders, we are normally not in a position to cancel as it happened this year, where we tried to cancel the January and February production, but was not allowed to cancel the January production, but was extraordinary allowed to cancel the February production.

The reason for asking you to open bank guarantees at the same time as you place the order, is, of course, that we have to take all the risk, if you suddenly cancel the order, as it happened this time.

...

By the way, you do not tell us why you have not opened the bank guarantees for the remainder of January production (April and May shipment) which you have confirmed to take, but we agreed on a late shipment, although we have to take the units from Japan in March Shipment.

...«

I flere efterfølgende telefaxer i januar 2000 oplyste C. Reinhardt, at der ikke var en generel salgsaftale med Suzuki, og afviste at udlevere kopier af originale fakturaer fra Suzuki. Zweirad Technik blev opfordret til at stole på C. Reinhardt som hidtil.

Zweirad Technik betalte i marts måned 2000 for 95 andre motorcykler. Den 17. marts 2000 skrev C. Reinhardt til Zweirad Technik, at den generelle efterspørgsel igen var ved at eksplodere i Danmark, og at den eneste måde at få leveret ekstra motorcykler på var at afgive ordre til Suzuki.

Den 31. marts sendte C. Reinhardt faktura 500/105 af 27. marts 2000 omfattende 98 af de 713 motorcykler til levering i april måned til Zweirad Technik, men fakturaen blev ikke betalt. Faktura 500/106 af 1. april 2000 omfattede 49 af de 713 motorcykler til levering i marts/april. Faktura 500/109 af 12. april 2000 omfattende 163 af de 713 motorcykler blev heller ikke betalt.

Zweirad Technik var uforstående over for C. Reinhardts betalingskrav og skrev i telefax af 17. april 2000 blandt andet:

»...

As all years in the past before, we never have been so precise on delivery dates, as you never been able to delivery everything order in time, colour and quantity as ordered by us.

Please explain the reason why you now insist on such explicit delivery day's.

There have never been any bikes left behind during our business and we even bought sometimes more product from you then ordered. Also we agreed in our last meeting, that the date mentioned shall only be the approx. date of delivery as Mr. Reinhardt said »You can load the motorcycles as you need them«, so we should give you an indication of loading month when we expect to need these 713 units splitted down until delivery within July 2000.

...«

C. Reinhardt fastholdt betalingskravet og anførte i en telefax af 18. april 2000:

»...

The 713 units to which we have agreed that you could divide them over up to 6 months was paid by us for some models as far back as October 1999. If we should accept to give you another months »waiting « time the interest expenses would be considerably.

...

So we must insist that you pay now for both invoice 500/105 and 500/106.«

C. Reinhardt sendte den 25. april på ny en anmodning om betaling.
Den 26. april 2000 bad Zweirad Technik om »another discount«
henset til udviklingen i yennen, men C. Reinhardt afviste at give »extra discount«.

C. Reinhardt rykkede den 27. april og 1. maj 2000 for betaling.
Zweirad Technik anmodede den 3. maj 2000 om at blive præsenteret
for C. Reinhardts indkøbspriser som tilbudt under det sidste møde og
meddelte:

» . . .

As you surely are aware of the situation, that the bankers guarantee
has been issued only for February production, we could easily proof,
that the motorcycles you deliver are from January production and older.
So you would surely lose a court case . . .«

C. Reinhardt svarede den 5. maj 2000 blandt andet:

» . . .

The Bank Guarantees have as always been formulated with a production
date with shipment- and expirydate 2 months later. At our
meeting in your office December 10th we upon your request offered
you a delayed shipment with up to 4 months regarding products originally
ordered for production in the period September to January. We
agreed that you should send a delivery plan. You did that the same
date: December 10th. Fax enclosed. In this fax you still work with a
production date 2 months before delivery date which just show that
the production date is of no relevans to the agreement. Accordingly
the Bank Guarantee was opened based on this delivery plan.

. . .«

Zweirad Technik svarede samme dag blandt andet:

»First of all I would like to express, that I do not agree with your fax
dd. 05.05.2000.

. . .

We have to say, that we are very disappointed to see, that you did
not reply to any of the points requested by our last fax which are still:

- 1.) Presentation of your buying prices, as offered by yourselves
during our meeting 10th December 1999
- 2.) The requested price reduction
- 3.) The answer of the factory towards a currency support.

. . .«

C. Reinhardt tilbød den 8. maj 2000 at udskyde leveringen:

» . . .

I do believe it is important to find a way out of this difficult situation.
Based on your own suggestions I am happy to offer you following solution
without prejudice.

1. You transfer the full amount JPY 86.218.770 latest Tuesday the
9th of May for 147 units ordered for April delivery.
2. In expectation of receiving full payment of the ordered April
shipment we kindly offer you a further 1 month shipment delay, for
the units originally planned for May, June and July, (see your own
shipment plan dated Dec. 10th 1999) against Bank Guarantee covering
25 % of the order value and with a wording accepted by our Bank in
order to avoid any kind of misunderstanding.

. . .

I hope you appreciate this generous offer.

...«

I en telefax, dateret den 5. maj 2000, hvilket skulle være den 8. maj 2000, svarede Zweirad Technik blandt andet:

»...

We are more than astonished to read your fax dd 08.05.00. Yuo still not reply to the points 1-3.

...

It has not been our fault, that you have placed all the orders in January production as our order ask for later production and deliveries. The meeting taken placed on Dec. 10, 1999 was to help you out on your situation of the 713 units ordered to early.

...«

Herefter gentages de tre punkter, som er nævnt i fax af 5. maj 2000. Parterne udvekslede yderligere korrespondance om udlevering af købsfakturaer, bankgarantier og betaling for motorcyklerne. Af en telefax af 12. maj 2000 fra C. Reinhardt fremgår blandt andet:

»...

Interest

...

Our fault in this sad situation is that we based on our long partnership made commitments to Japan based on your forecasts. We were told by Suzuki that there could be production problems in the entire period October to March. Therefore we ordered your forecasted units to be produced in October, November, December and January with the possibility to have a delayed shipment. However the ordered units was not to be cancelled. Just for your information and understanding please study your own forecasts dated August 26th and September 23th.

...

Your questions

Maybe you were offered to see our purchase prices at the meeting Dec. 10th. I understand it means a lot to you why you should be welcome to have a look in to our invoices. However we do not distribute confidential material like that. You just mention date and time in Copenhagen.

We have not been able to obtain any price reduction. As mentioned several time the only support we get every year is a budget sum for the Danish market as we are not allowed to sell with a direct loss. This system is imposed by the Danish Authorities.

...«

C. Reinhardt sendte den 17. maj 2000 faktura 500/112 og den 23. maj 2000 faktura 500/113, som delvist trådte i stedet for faktura 500/109. Faktura 500/115 af 26. maj 2000 og faktura 500/117 af 29. maj 2000 trådte delvist i stedet for faktura 500/113 og blev betalt. Den 24. maj 2000 tog C. Reinhardt forbehold for at hæve aftalen, hvis Zweirad Technik ikke opfyldte sine forpligtelser. Den 2. juni 2000 tog C. Reinhardt igen forbehold for at hæve aftalen under henvisning til Zweirad Techniks manglende afhentning/betaling.

Parternes korrespondance fortsatte, og den 9. juni 2000 meddelte C. Reinhardt, at april-leverancen ikke var betalt, og at C. Reinhardt ville hæve aftalen, hvis Zweirad Technik ikke bekræftede juni-leverancen og stillede bankgaranti for juli måned senest den 13. juni 2000. Denne dag svarede Zweirad Technik: »Sorry to inform you that we never get

the remaining bank guarantees right now.«

Faktura 500/118 af 12. juni 2000 vedrørende 156 motorcykler af de 713 blev ikke betalt, og faktura 500/120 af 13. juni 2000 vedrørende 120 af de 713 motorcykler blev heller ikke betalt.

Den 19. juni 2000 ophævede C. Reinhardt aftalen af 10. december 1999 og tog forbehold for at kræve erstatning for tab som følge heraf.

Dæknings salg, tabsopgørelse m.v.

C. Reinhardt begyndte efter ophævelsen at foretage dæknings salg.

Den 21. juni 2000 udsendte C. Reinhardt et »Nyhedsbrev MC« til sine kunder og oplyste vedrørende 8 modeller med angivelse af priser og farvevarianter:

» . . .

Flere Suzuki motorcykler til det danske marked

Så lykkedes det endelig. Vi har været på jagt rundt i Europa efter flere motorcykler til det danske marked. Motorcykler er der masser af men ikke mange er villige til at sælge til danske »discount priser«. Så vi har været tålmodige og netop i dag har vi indgået en aftale der muliggør følgende tilgang til det danske marked:

. . .

Vi skal venligst gøre opmærksom på, at hver enkelt model og farve er hjemkommet i et begrænset antal hvorfor det frarådes, at lave endelig slutseddel førend din ordre er bekræftet. Levering vil kunne finde sted i begyndelsen af næste uge. Bestillingsseddel samt leveringsoversigt vedlægges.

Det samlede marked år 2000

I årets første 24 uger har vi konstateret en tilbagegang på 14%. Dette er ikke overraskende idet markedet desværre har været underforsynet med cykler til fornuftige priser. Vort »fund« af ovennævnte cykler skal imidlertid nok rette op på tallene. Fra dette tidspunkt sidste år og året ud blev der registreret mere end 1500 motorcykler i Danmark.«

Prislister for Suzuki-motorcykler viser en prisstigning på det danske marked fra 1999/2000 til sommeren 2000.

Ifølge oplysninger fra Motorcykelbranchens Landsforbund blev der i 2. halvår 2000 registreret 814 motorcykler i Danmark, og i samme periode blev der registreret henholdsvis 1.199,958 og 907 motorcykler de tre forudgående år.

C. Reinhardt orienterede den 26. juni 2000 Zweirad Technik om det foreløbige resultat af dæknings salget. Zweirad Technik svarede, at der stadig var interesse for motorcyklerne, men kun til »favourable strategy prices«.

C. Reinhardt har fremlagt salgsfakturaerne for dæknings salget.

C. Reinhardts krav er baseret på en opgørelse udarbejdet af statsautoriseret revisor Hakon Rønn Jensen (bilag 77). Opgørelsen konkluderer, at Zweirad Technik ikke aftog eller betalte for 345 af de 713 motorcykler. Erstatningsbeløbet er efter det oplyste opgjort til forskellen mellem den konkrete salgspris og den aftalte pris med Zweirad Technik med tillæg af udgiften til lagerleje.

Det fremgår af Hakon Rønn Jensens erklæring, dateret den 29. april 2004:

» . . .

Konklusion

På grundlag af den foretagne gennemgang af bogholderiet hos C. Reinhardt A/S kan jeg erklære, at selskabet ikke modtog nogen form for prisrabat, valutakompensation eller lignende ud over den omtalte »Budget sum« på 50.298.000 YEN, som var aftalt forud for den 10. december 1999, nemlig den 17. november 1999.

Ligeledes kan jeg bekræfte, at den af C. Reinhardt A/S anmodede »Budget sum« alene vedrørte motorcykler der var beregnet til afsætning på det danske marked, og som faktisk blev afsat på det danske marked.« Vedrørende salg af motorcykler omfattet af dækningsalget til Enghave Motor A/S har Hakon Rønn Jensen afgivet følgende erklæring, dateret den 2. november 2004:

» . . .

En del af disse 713 enheder blev af C. Reinhardt A/S videresolgt til søsterselskabet Enghave Motor A/S, som igen videresolgte disse til de endelige slutbrugere.

På givne foranledning har jeg nu opgjort den avance, som Enghave Motor A/S i alt realiserede ved dette salg til de endelige slutbrugere. Der er i alt tale om 63 enheder, der ved videresalg indbragte Enghave Motor A/S en bruttofortjeneste på i alt kr. 171.611.

. . .«

I et udateret brev har Seatainers A/S oplyst om priserne på lagerleje:

» . . .

1.1.1999 til 31.12.1999 kr. 4,15 pr tons pr dag
1.1.2000 til 31.12.2000 kr. 4,40 pr tons pr dag
1.1.2001 til 31.12.2001 kr. 4,57 pr tons pr dag
1.1.2002 til 31.12.2002 kr. 4,57 pr tons pr dag
1.1.2003 til 31.12.2003 kr. 4,57 pr tons pr dag
1.1.2004 til 31.12.2004 kr. 4,57 pr tons pr dag
1.1.2005 til 31.12.2005 kr. 4,66 pr tons pr dag.

. . .«

Forklaringer

Jesper Reinhardt har forklaret, at han er direktør og hovedaktionær i Buster Holding A/S, som er hovedaktionær i C. Reinhardt A/S. Selskabets aktivitet består i import af motorcykler til videresalg. C. Reinhardt har handlet med Suzuki siden 1971.

C. Reinhardt sælger typisk 1.000-1.200 motorcykler om året i Danmark og et tilsvarende antal til Zweirad Technik, som er grossist i Tyskland og opkøber motorcykler fra hele verden med henblik på videresalg. Jesper Reinhardt skønner, at Zweirad Technik er ca. 4-5 gange større end C. Reinhardt. Zweirad Technik drog fordel af C. Reinhardts lave avance og høje leveringssikkerhed. C. Reinhardt betaler Suzuki en måned forud for videresalget og afholder udgifter til fragt og lagerleje m.v. Fortjenesten ved en vare til 30.000 kr. udgør ca. 200 kr. Zweirad Technik har handelspartnere over hele verden, men har ikke en direkte adgang til at købe hos Suzuki. De særlige afgiftsforhold i Danmark har ingen betydning for priserne til Zweirad Technik, da Suzukis officielle prisliste ligger fast. Der er alene mulighed for at forhandle rabat på enkelte modeller til et bestemt lokalt marked, den såkaldte »budgetsum«, som i Danmark er begrundet i de yderst vanske-

lige forhold for motorkøretøjer på grund af de høje afgifter. Det er dog ikke tilladt at sælge med negativ fortjeneste, så der budgetteres med

et provenu på 100 kr.

Samhandlen mellem parterne begyndte sidst i 1980'erne, og det gik rigtigt godt, bortset fra valutauroen i 1993. Fra efteråret 1993 foregik samhandlen i yen, og kursrisikoen var således Zweirad Techniks. Indtil dette tidspunkt havde de handlet i danske kroner, men da EMSEN brød sammen, steg yennen meget kraftigt. På trods af dette overholdt C. Reinhardt sine forpligtelser over for Zweirad Technik med et tab på ca. 1 mio. kr. til følge. Herefter ville C. Reinhardt ikke bære kursrisikoen længere. C. Reinhardt har en fast politik om altid at have en vis del af sit udestående sikret mod kurssvingninger. C. Reinhardt betaler Suzuki enten ved remburs, eller når afskibningsdokumentet modtages i banken. Transporten varer ca. 30 dage, og betalingen sker ca. 20 dage før ankomsten til København. Der er ca. en måneds forskel mellem C. Reinhardts betaling og Zweirad Techniks betaling, og det er kun avancen, der påvirkes af kurssvingninger. Zweirad Technik fik meddelelse, når motorcyklerne var ankommet til C. Reinhardts lagerhotel, hvorefter Zweirad Technik uden ophold overførte det ønskede beløb til C. Reinhardt, der derefter frigav varerne.

Med udgangspunkt i listepriisen forhandles hvert år skriftligt eller mundtligt en budgetsum med Suzuki, og der nås frem til et beløb under hensyn til salgsprogrammet for Danmark. Listepriisen er den officielle eksport-prisliste fra Suzuki. I 1999 fik han en anden fordeling af budgetsummen fra Suzuki end ønsket. Det er Suzuki, der bestemmer, til hvilke modeller der ydes budgetsum, og der er ingen modydelse til Suzuki. C. Reinhardt fordeler summen over hele sortimentet og sikrer, at de ikke kommer ud med et negativt dækningsbidrag. De specielle danske forhold er velkendt for Zweirad Technik. Budgetsummen for 2000 blev forhandlet på plads i anden uge af november 1999, og som det fremgår af telefaksen af 13. december 1999, var der ingen planer om yderligere rabat til Zweirad Technik på grund af budgetsummen, der alene vedrører Danmark.

Bestillingerne fra Zweirad Technik angav både produktions- og leveringstidspunkter. Om sommeren drøftede parterne et forecast, som ikke var en bindende bestilling for det kommende år, hvorefter C. Reinhardt drøftede en produktionsplan med Suzuki. På denne måde blev der i sommeren/efteråret 1999 udarbejdet et forecast, som C. Reinhardt stolede på i det omfang, at det var en indikation af forretningsomfanget. Forecast var så pålideligt, at C. Reinhardt i et vist omfang afgav ordrer til Suzuki på grundlag heraf for at sikre levering. Det er ikke utænkeligt, at C. Reinhardt afgav bestilling efter forecast i 1999. I hans brev af 12. maj 2000 henvises der til, at Zweirad Technik ved telefax af 12. oktober 1999 bekræftede forecast af 23. september 1999. Der havde været to forecasts, hvoraf det sidste blev konverteret til en ordre, hvilket C. Reinhardt bekræftede. Han ved ikke, om der blev bestilt for mange motorcykler, da ordren også omfattede det danske marked. Der var altid mindre afvigelser mellem ordre og leverance, typisk vedrørende farvekombinationer, men ikke antal. Hvis C. Reinhardt havde mulighed for at sælge nogle af motorcyklerne på det danske marked, havde parterne en aftale om, at C. Reinhardt kunne gøre det. Parterne havde et nært samarbejde, og mindre korrektioner var helt naturlige. Zweirad Technik afgav en betydelig ordre forud for den 10. december 1999, og Zweirad Technik var som altid bundet af ordren. C. Reinhardt var opmærksom på, at udviklingen i yennen bragte Zweirad Technik

i en svær situation, og i det omfang det kunne lade sig gøre, annullerede C. Reinhardt ordren hos Suzuki. C. Reinhardt var ikke interesseret i et dårligt samarbejdsforhold, da Zweirad Technik var en stor kunde. Zweirad Technik ønskede ved brev af 3. december 1999 at annullere ordren fra 1999 på 1.592 motorcykler, hvilket var første gang, at Zweirad Technik gjorde dette. Han meddelte Zweirad Technik, at motorcyklerne enten allerede var produceret, eller at ordren ikke kunne annulleres. Det fremgår ikke klart af brevet af 6. december 1999, at de 713 motorcykler vedrørte september-januar-produktionerne, men det siger sig selv: Zweirad Technik havde ønsket at afbestille januar-martsproduktionerne, og selv om der var deadline ultimo november 1999 vedrørende februar-produktionen, var det lykkedes C. Reinhardt den 5. december 1999 at afbestille februar-produktionen. Han mener, at det var februar-produktionen, som det lykkedes at afbestille, selv om noget andet fremgår af brevet af 6. december 1999, og forskellen mellem de i brevet omtalte 713 og 1.589 motorcykler er formentlig februar-produktionen. Zweirad Technik havde oprindeligt bestilt en meget stor februar-produktion, og aftalen af 10. december 1999 vedrørte september-januar-produktionerne.

Den 10. december 1999 deltog han i et møde hos Zweirad Technik i Tyskland sammen med Mogens Beier, der var ansat hos C. Reinhardt, og Dieter Könemann og Mark Hendersson fra Zweirad Technik. Parterne indgik en aftale om, at de 713 motorcykler, som ikke kunne afbestilles, skulle leveres til de aftalte priser fratrukket 5 %. Han oplyste om produktionsmånederne. Mark Hendersson skulle udarbejde en leveringsplan, hvilket blev gjort med det samme (bilag 4). Det blev også aftalt, at hvis C. Reinhardt kunne opnå en speciel currency support hos Suzuki, skulle dette komme Zweirad Technik til gode. Han havde aldrig hørt om dette før, og rabatten på 5 % var af C. Reinhardts egen lomme, men han lovede at forsøge. Han har aldrig fået anden rabat hos Suzuki end budgetsum.

Af bilag 4 fremgår ordren på de 713 motorcykler. Det var aftalt, at Zweirad Technik frit kunne bestemme leveringstidspunktet. Bilag 4 er alene en leveringsplan og vedrører ikke produktionstidspunkterne, idet bilag 4 er udarbejdet på en standardformular. Normalt blev der lagt to måneder til produktionstidspunktet for at beregne leveringstidspunktet. Der stod altid »delivery date« og »production date«. Det var ikke vigtigt, om produktionen først fandt sted i januar 2000 eller senere, for produktionen af år 2000-modeller var begyndt i september. Der produceres både »minor change«-modeller og helt nye modeller. Førstnævnte kræver kun mindre justeringer af tidligere modeller. Modellerne skifter bogstav for hver årgang, men ingen kan se, om motorcyklen er produceret i februar måned eller i efteråret det forudgående år.

Han skrev telefaks af 13. december 1999 som et referat af eller en bekræftelse på aftalen indgået under mødet fredag den 10. december 1999. Han modtog ingen bemærkninger hertil fra Zweirad Technik. Den dramatiske kursudvikling på omkring 50 % er udtrykt gennem ordene »severe circumstances«. C. Reinhardt kontaktede Suzuki gentagne gange om currency support, men Suzuki svarede, at valutaudviklingen var importørens problem. Beder man en japansk virksomhed om et skriftligt svar, får man et skriftligt svar, der svarer til den officielle politik, så man kan ikke bede om nedslag i prisen ad den vej. Han

kender ikke til, at andre har opnået et nedslag i prisen. Valutakursudviklingen resulterede i, at den finske importør måtte ophøre, og den svenske fik det meget svært. Suzukis datterselskaber fik derimod en bedre behandling. Den i telefaksen omtalte februar-maj-produktion angiver konditionerne, hvis Zweirad Technik ønskede at genbestille. C. Reinhardt forsøgte ikke at skubbe overskydende motorcykler fra en tidligere ordre/forecast ind i aftalen.

Han kan ikke huske, for hvilke måneder der var udstedt bankgarantier for de 713 motorcykler, men i brevet af 16. december 1999 henvises der til proformafakturaer vedrørende de 713 motorcykler. Det anførte om vedlagte proformafakturaer i andet afsnit vedrørte nogle andre motorcykler, som senere blev afbestilt.

Det svirrede i luften med ordrer, ændringer, forecasts, produktionsmåneder og afvigelser fra Suzukis side, så det er en fordelagtig strategi at bestille lidt flere end behovet for at kunne få det nødvendige antal leveret. Der er imidlertid ingen tvivl om, at de 713 motorcykler er omfattet af den ordre, som omtales i brevet af 12. maj 2000.

Zweirad Technik havde ikke ret til at se C. Reinhardts priser hos Suzuki. Sådan har det været hele tiden, og det samme gælder for andre kunder. Det kan ikke komme på tale at oplyse om kostpriser til kunder. Alligevel ville Zweirad Technik se indkøbspriserne, men dette blev ikke aftalt under mødet den 10. december 1999. Spørgsmålet var fremme under mødet og i den efterfølgende korrespondance, og til sidst tilbød han Dieter Könemann at komme til København og se indkøbspriserne, men det blev der ikke svaret på.

Zweirad Technik havde altid betalt rettidigt indtil foråret 2000, som adskilte sig fra andre år, idet C. Reinhardt flere gange måtte rykke for bankgarantier og ikke fik svar på sine henvendelser. Det havde de aldrig oplevet før. Den manglende betaling skyldtes formentligt, at priserne var blevet for høje, at Zweirad Technik havde glemt at kurssikre, eller at Zweirad Technik havde brugt sine yen på andre køretøjer. Handlen var formentlig en dårlig forretning for Zweirad Technik.

I juni måned 2000 ophævede han aftalen. C. Reinhardt blev dermed ejer af et stort varelager. I første halvår af 2000 blev der registreret 768 motorcykler. 75 % af årssalget sker i første halvår. Om efteråret er der kun et meget lille engrossalg. C. Reinhardt har ca. 30 danske forhandlere og kunne have udbudt de 345 motorcykler til højestbydende, men det ville have medført et endnu større tab. Der findes ingen i Danmark, der kan aftage så store mængder. C. Reinhardt havde i 12-13 år ikke haft andre kontakter i udlandet end Zweirad Technik, hvilket Zweirad Technik var bekendt med. På det udenlandske marked var der i 2000 lave prisstigninger på mellem 2 og 4 % hos de japanske datterselskaber, mens de selvstændige forhandlere måtte øge priserne mere. Han ved ikke, hvordan den lave prisstigning hos de japanske datterselskaber blev finansieret. Suzuki har ingen datterselskaber i Danmark. Det lykkedes at sælge 110 motorcykler i juli måned 2000, hvorefter salget gik i stå. Det pludselige ekstra varelager betød, at C. Reinhardt tabte 10.000 kr. på salg af sine »egne« motorcykler i stedet for en avance. I Tyskland kan man ikke sælge gamle modeller i modsætning til i Danmark, hvor danskerne ikke er forvænte med de sidste nye modeller og vedligeholder motorcyklerne bedre. Det ville have haft en voldsom negativ indflydelse

på dækningsalgspriserne, hvis 2000-modellerne skulle have været solgt i udlandet i 2001.

C. Reinhardt begyndte salget af de 713 motorcykler i maj måned 2000 og udsendte et nyhedsbrev den 21. juni 2000. C. Reinhardt forsøgte at gøre motorcyklerne så attraktive som muligt, men ville ikke have fået noget ud af et større markedsføringsfremstød. Motorcyklerne blev solgt til de sædvanlige markedspriser, som fra C. Reinhardt til forhandleren er uden afgift. C. Reinhardt opnåede den maksimale pris for de 345 motorcykler, som kunne afsættes på det danske marked, og der blev ikke solgt andre varer med motorcyklerne. C. Reinhardt fik også nogle henvendelser fra udlandet, hvortil det lykkedes at få solgt en håndfuld af motorcyklerne over de 5 år. En vis diskretion var nødvendig for ikke at fremstå som idioter hos Suzuki. Han kendte ikke til hollandske Van Dike i forvejen, men de købte 4 motorcykler i 2000 efter at have henvendt sig til C. Reinhardt. Det var usandsynligt, at det var muligt at sælge motorcyklerne attraktivt i udlandet, når deres egen grossist i Tyskland ikke kunne sælge motorcyklerne. Der var ikke mangel på motorcykler i 2000, og salget faldt som følge af de højere priser. Yamaha kunne klare sig med en almindelig prisstigning, men det kunne Suzuki ikke.

Revisors opgørelse svarer til C. Reinhardts faktiske tab, bortset fra en mindre regulering af udgiften til lagerleje. Betalingen for opbevaring af motorcyklerne på lagerhotellet er variabel. Prisen beregnes efter godsets vægt inklusive emballage. Opgørelsen viser det direkte tab ved salget af de 345 motorcykler på det danske marked, som yderligere spærrede for C. Reinhardts almindelige salg. Det yderligere tab er ikke medtaget, ligesom udgiften til revisor heller ikke er medtaget i opgørelsen. Den sidste af de 345 motorcykler blev solgt i 2005.

Enghave Motor A/S blev erhvervet i 1999 af Buster Holding A/S, og Enghave Motor A/S købte nogle af motorcyklerne og videresolgte til forbrugere, men Enghave Motor A/S blev ikke favoriseret i forhold til andre forhandlere. C. Reinhardt har ikke detailsalg.

Dieter Könemann har gennem tolk forklaret, at han er uddannet som værktøjsmager og inden for handel. Zweirad Technik er et af ham personligt drevet firma, som siden 1982 har importeret motorcykler til salg i Tyskland og i udlandet. Da firmaet voksede, blev driften lagt over i et selskab, som han er direktør for. Europa er et vigtigt marked for de japanske motorcykelfabrikker, og der er fire japanske producenter og fire europæiske producenter på markedet. Hvert land har flere importører i form af både japanske datterselskaber og private importører.

Zweirad Technik er parallelimportør blandt 5-6 andre i Tyskland. Han importerer alle japanske mærker og til dels europæiske mærker. Forhandlerne har meget kontakt til hinanden, og der er ingen berøringsangst over for hverken datterselskaberne eller de private importører. Det er normalt at rette henvendelse til hinanden, hvis man mangler motorcykler. Fra et salgssynspunkt kan man ikke vælte svingninger i yenkursen over på forbrugerne. Importøren kan enten kurssikre, opkøbe yen eller få producenten til at understøtte importøren for at udligne kurssvingninger. Japanerne fastsætter priserne kvartalsmæssigt efter yennens udvikling, men prisudviklingen følger ikke nøjagtigt kursudviklingen. Han er bekendt med, at Suzuki i 1999-2000 hjalp andre Suzuki-importører

under valutauroen med en budgetsum, med afvigende prislister eller ved at gå over til afregning i euro. Importører af andre mærker har på lignende måde modtaget støtte.

Suzukis Y-model er år 2000-modeller, som blev produceret fra 3. kvartal 1999 og fremefter. Helt nye modeller bliver først produceret i november-februar. Der er forskel på en Y-model produceret i 3. kvartal 1999 og en Y-model produceret i 2. kvartal 2000, og han vil foretrække den nyeste model, da det har været muligt at afhjælpe tekniske mangler og udnytte erfaringer fra den første produktion.

Det danske motorcykelmarked er lille, men med de laveste basispriser. Derfor er det et godt sted at købe ind. Samarbejdet med C. Reinhardt forløb frem til 1999 således, at C. Reinhardt lavede et forecast til Suzuki baseret på forretningens omfang i det forudgående år, og inden for rammerne heraf afgav Zweirad Technik et par måneder senere til C. Reinhardt sit forecast, som blev placeret i Japan. Når Suzuki havde bekræftet, at stykantalet kunne leveres, sendte C. Reinhardt en proformafaktura til Zweirad Technik, og Zweirad Technik bekræftede ordren og sendte en bankgaranti. Herefter blev motorcyklerne produceret og leveret. Indtil 3 måneder før produktionstidspunktet var det muligt i mindre omfang at øge eller reducere bestillingen. Det var muligt at ændre farvevalg indtil 2 måneder før produktionen. Motorcyklerne blev leveret i Europa 30-60 dage efter produktion i Japan.

Zweirad Technik betalte købesummen, når motorcyklerne kom ind på C. Reinhardts lager, og bankgarantien blev returneret. Bestillingerne skete både efter produktions- og leveringstidspunkter, og begge dele var vigtige for Zweirad Technik. Det var vigtigt at vide, nøjagtigt hvornår der blev produceret, og både antal og produktionsmåned fremgik af bankgarantien.

Annulleringen i brevet af 3. december 1999 skyldtes, at priserne var blevet for høje og ikke længere var konkurrencedygtige. Zweirad Technik havde fra kolleger og andre importører fået kendskab til, at der blev givet rabatter fra Japan, hvilket han ønskede at forhandle med C. Reinhardt om. Zweirad Technik afbestilte 1.589 motorcykler for at få gang i en ny prisforhandling, men C. Reinhardt accepterede ikke annulleringen fuldt ud, da en del af ordren allerede var afgivet. Han forstod på C. Reinhardts brev af 6. december 1999, at annulleringen principielt ikke kunne lade sig gøre på grund af Suzuki, men han vidste, at det var muligt at tale med Suzuki om problemerne på markedet. De 1.589 motorcykler vedrørte produktionen fra november 1999 til marts 2000.

Zweirad Technik havde stillet bankgarantier i oktober/november måneder for produktion i november/december måneder. Da der ikke var klarhed over, om der var tale om en samlet annullering og en ny bestilling af 714 motorcykler, mødtes parterne den 10. december 1999. Jesper Reinhardt, Mogens Beier, Mark Hendersson og han selv deltog. Det blev aftalt, at C. Reinhardt skulle genforhandle priserne med Suzuki, og hvis der opnåedes den samme prisfordel, som alle andre havde fået, skulle Zweirad Technik øge den ordre, som Zweirad Technik havde ønsket at annullere, til 1.500-1.600 motorcykler. Motorcyklerne var nødvendige for overhovedet at kunne være på markedet, og C. Reinhardt var hans eneste Suzuki-leverandør. Han forventede, at der kunne opnås en reduktion af prisen, for han var klar over, at C. Reinhardt

lagde 10 % på listepriisen, og han havde tidligere fået et prisnedslag på 5 %. Zweirad Technik vidste, at C. Reinhardt fik en budgetsum til det danske marked, men dette var en generel støtte, for Suzuki var bekendt med, at Zweirad Technik købte ind gennem C. Reinhardt. Endvidere havde han kontakter til Suzuki og vidste, at Suzuki kunne give C. Reinhardt bedre priser. Både budgetsum og currency support er strategiske rabatter til reduktion af standardpriserne. Suzuki har mulighed for at give særlige rabatter på de modeller, hvor udviklingsomkostningerne er afskrevet. De forskellige muligheder for at opnå bedre priser blev drøftet den 10. december 1999, og konklusionen var, at C. Reinhardt skulle rette henvendelse til Suzuki. Han var ligeglad med, hvordan rabatten fremkom, det var op til C. Reinhardt.

Zweirad Technik ønskede at nydefinere ordren af motorcykler, og da priserne for 1999 lå fast, bestilte han 713 motorcykler, som skulle produceres og leveres i 2000. Produktionsmånederne blev aftalt med oversigten (bilag 4), som blev sendt den 10. december 1999 om aftenen. Parterne indgik en aftale den 10. december 1999. Zweirad Technik stillede bankgarantier for de kommende 3 produktionsmåneder, januar/marts, i overensstemmelse med aftalen og bilag 4. C. Reinhardt reagerede ikke på bilag 4 eller bankgarantierne, som indeholdt oplysning om produktionsmåneder. Motorcyklerne skulle leveres i månederne marts-juli. Det var Zweirad Techniks opfattelse, at motorcyklerne skulle være produceret i januar/februar-maj måneder og ikke september 1999-januar 2000. Dette var væsentligt af hensyn til produktets kvalitet, og fordi der i 2000 kunne blive tale om lavere priser. Der var tale om en helt ny bestilling den 10. december 1999, og først i slutningen af andet kvartal 2000 blev han klar over, at C. Reinhardt ville levere motorcykler produceret i september 1999-januar 2000.

C. Reinhardts brev af 13. december 1999 stemte ikke overens med bilag 4 med hensyn til produktionstidspunkterne. Zweirad Technik reagerede ikke på telefaksen, fordi Mark Hendersson var på ferie. Mark Hendersson var ansvarlig for importen. De havde talt med C. Reinhardt om, at Mark Hendersson gik på ferie, og det var derfor, at bilag 4 blev sendt samme dag, så aftalen fik gyldighed. Da C. Reinhardt meddelte, at det ikke var muligt at opnå bedre priser, fortolkede han det således, at forhandlingen ikke var tilendebragt. 1999 var afsluttet, men for 2000 var der stadig mulighed for at forhandle med Suzuki, og han havde tillid til, at parterne ville nå til enighed om priserne. Det var utænkeligt, at det ikke skulle være muligt at få bedre priser, for der var en budgetsum for år 2000, og han var ligeglad med, hvad man kaldte det. Da det stod klart, at det ikke var muligt at komme til en løsning, undlod han at åbne bankgarantien for april, men han aftog dog nogle motorcykler, fordi Zweirad Technik havde brug for dem. Efterspørgslen var steget, fordi udbuddet var mindre. Zweirad Technik ville nemt kunne have solgt motorcykler indkøbt til markedssvarende priser. Zweirad Technik havde ingen likviditetsproblemer, og bankgarantien for aprilproduktionen af 550 motorcykler var klar, men han ønskede at presse på for at få bedre priser.

Zweirad Technik bad i januar måned 2000 C. Reinhardt om at dokumentere sine indkøbspriser eller dækningsbidrag. Listepriiserne var tilgængelige for alle, og der var derfor grund til at tro, at C. Reinhardt fik bedre priser. Han ved ikke, om spørgsmålet blev drøftet i december 1999, men Zweirad Technik afgav ordren, under forbehold af at

Zweirad Technik ville få bedre priser. Han foreslog af diplomatiske hensyn ikke, at de på stedet skulle regne prisfaldet ud, og det stod ikke helt klart, om C. Reinhardt allerede havde fået budgetsum for 1999 og 2000, eller om der stadig var mulighed for forhandling med Suzuki. Derfor lod han spørgsmålet stå åbent, i tillid til at Zweirad Technik på en eller anden måde ville komme til at nyde godt af fordelene. C. Reinhardt afviste gennem 5 måneder at fremlægge indkøbspriserne, og han reagerede ikke på invitationen i brevet af 12. maj 2000, da han havde mistet tilliden til C. Reinhardt og ikke var sikker på, at C. Reinhardt ville fremlægge det samlede materiale. Der kunne gemme sig rabatter i kreditnotaer m.v. I maj 2000 afgav Zweirad Technik ordre på 230 motorcykler produceret i 1999/2000, selv om han på dette tidspunkt var blevet klar over, af de 713 motorcykler var produceret før februar måned 2000, men han håbede stadig på, at det var muligt at opretholde forbindelsen med C. Reinhardt og opnå en rabat på 2-3 %.

C. Reinhardt kunne have solgt motorcyklerne uden tab, hvis avancespillerummet blev reduceret. Der var aftagere i hele Europa, og motorcyklerne kunne have været returneret til Japan. De omregnede danske nettopriser ville have givet enhver importør lyst til at købe. Nettoprisen er prisen før afgifter, som de fremgår af nyhedsbrevet af 21. juni 2000. De danske forhandlere fik imidlertid forbud mod at eksportere motorcyklerne. Zweirad Technik ville ikke købe til yenprisen, men gerne til indkøbsprisen til danske forhandlere uden punktafgifter og inklusive budgetsum. C. Reinhardt kan indregne budgetsummen i det samlede salg til både det danske marked og eksportmarkedet. Havde C. Reinhardt reduceret prisen i yen med 2-3 %, ville motorcyklerne kunne have været solgt på det tyske marked. C. Reinhardt ville kun lide et tab, hvis der ikke var nogen fortjeneste.

Zweirad Technik har gode kontakter til danske forhandlere og har fået at vide af dem, at der blev udarbejdet pakkertilbud med hjelme, olie m.v. i forbindelse med C. Reinhardts dækningssalg. Der var ingen fortjeneste på salget af motorcykler, fortjenesten lå på tilbehøret. Zweirad Technik ønsker dog ikke at indkalde danske importører som vidner for ikke at ødelægge forholdet mellem importør og forhandlere på det danske marked.

Zweirad Technik modtog proforma fakturaer vedrørende de bestilte motorcykler. C. Reinhardt oplyste, at der var problemer med at annullere tidligere ordrer, men Zweirad Technik var ikke klar over, hvor meget C. Reinhardt havde bestilt til sit hjemmemarked. Zweirad Technik var af den opfattelse, at de »gamle« 713 motorcykler måtte gå til det danske hjemmemarked, og Zweirad Technik kunne bestille nogle nye. Dette udtrykkes i brevet af 5. maj 2000. Når det af brevet fremgår, at mødet den 10. december 1999 var en hjælp til C. Reinhardt - »to help you out«, er forklaringen, at C. Reinhardt tidligere havde oplyst, at der var problemer med at afsætte motorcyklerne, og det stod ham klart, at C. Reinhardt havde fået bedre priser i 2000 i forhold til 1999. *Mark Hendersson* har gennem tolk forklaret, at han i dag er selvstændig forhandler af Kawasaki-motorcykler. Der er forskel på priserne i Danmark og i resten af Europa, men han har ikke et indgående kendskab til importørernes priser til forhandlerne rundt om i Europa. Han vil kunne indkøbe visse modeller billigere i Danmark.

I 1994 fik han ansvaret for indkøb og salg, herunder import- og

tolddokumenter, hos Zweirad Technik. Arbejdet omfattede forecast og bestilling af motorcykler hos C. Reinhardt. Zweirad Technik er både grossist og detailforhandler af motorcykler, men var dengang ikke i top 10 over Europas største motorcykelforhandlere. Hvis C. Reinhardt ikke kunne levere det præcise antal eller de præcise farvekombinationer, talte de om det og udlignede forskellen på en eller anden måde. Hvis det var centrale krav eller vigtige modeller, stod Zweirad Technik fast på sin ordre. Generelt var der to parametre ved bestilling af motorcykler: produktions- og leveringstidspunkt, men med den begrænsning, at det skulle være muligt. Bestillingen havde betydning for Zweirad Techniks finansieringsbudget og leveringssituation. Ved bestillinger var produktionstidspunkterne ønskede, men ikke altid mulige. Zweirad Techniks fleksibilitet med hensyn til den nøjagtige levering modsvarede af en fleksibilitet hos C. Reinhardt. Forholdet mellem parterne var åbent, og det var muligt at mindske/øge ordrene. Zweirad Technik forudbetalte eller stillede en bankgaranti på grundlag af en proformafaktura.

Banken benyttede en standardformular ved udstedelse af garantien. Han deltog i mødet den 10. december 1999 med Jesper Reinhardt, Mogens Beier og Dieter Könemann. Baggrunden for mødet var en ændret situation for levering af 2000-modellerne, idet yennen havde udviklet sig negativt for importørerne. Parterne indgik en aftale under mødet. For de motorcykler, som ikke kunne afbestilles, udarbejdede parterne om aftenen en plan (bilag 4) for leveringstidspunkter. De 713 motorcykler kunne ikke afbestilles og var en endelig ordre. Han udarbejdede bilag 4 ved at udfylde en standardformular for bestilling af motorcykler, hvori der er angivet produktionstidspunkter. For de 713 motorcykler var produktionstidspunktet uden betydning. Under mødet blev det nævnt, at Zweirad Technik ville se fakturaerne fra Suzuki til C. Reinhardt, således at Zweirad Technik fik mulighed for at se de nye reducerede priser som følge af valutaproblemet. Parterne indgik en mundtlig aftale om, at Zweirad Technik på forespørgsel kunne se fakturaerne, hvis Zweirad Technik ønskede at se fakturaerne, men dette gjaldt kun, hvis C. Reinhardt opnåede lavere priser hos Suzuki. Han ved ikke, om det lykkedes at opnå lavere priser.

Yennen havde udviklet sig meget i 1999, og Zweirad Technik opnåede støtte på andre mærker. Zweirad Technik havde den 10. december 1999 stor tiltro til, at C. Reinhardt kunne opnå bedre priser, hvilket også skal ses i sammenhæng med parternes langvarige og gode samarbejde. Zweirad Technik besvarede ikke brevet af 13. december 1999. Han havde juleindkøbsferie og husker ikke, hvornår han var tilbage på arbejde igen, men han så brevet efterfølgende. Han ved ikke, hvorfor Zweirad Technik ikke reagerede.

Hakon Rønn Jensen har forklaret, at han er statsautoriseret revisor i Andersen Hübertz Kirkhoff, som har været revisor for C. Reinhardt gennem mange år. I foråret 2001 fik han i forbindelse med gennemgang af lagerbeholdningen under den almindelige revision af regnskabet øje på en stor mængde motorcykler på lager. Han fik historien om uoverensstemmelserne med Zweirad Technik og blev bedt om at opgøre C. Reinhardts tab.

Han har løbende udarbejdet bilag 77 fra 2001, til den sidste motorcykel blev solgt i 2005. Det er en opgørelse af tabet vedrørende de 713 motorcykler. Opgørelsen/ordren er opdelt på model og farve i første

kolonne. Det samlede antal erstatningsberettigede enheder er opgjort til 345. Opgørelsen viser, at Zweirad Technik i sommeren 2000 manglede at aftage 430 motorcykler, hvoraf de fleste var ankommet til C. Reinhardt på det tidspunkt, hvor aftalen blev hævet. Alle var faktureret, og 398 var gjort klar, men ikke leveret på grund af manglende betaling. Dette tog han udgangspunkt i og fulgte hver enkel motorcykel. Gennemgangen viste, at 345 ikke afhentede motorcykler var omfattet af ordren. Nogle gange var der kommet færre hjem end bestilt, og andre gange var der angivet for mange i fakturaerne til Zweirad Technik. Kolonnen længst til højre er afstemning. Opgørelsen omfatter således kun det antal motorcykler, som med 100 % sikkerhed var omfattet af bestillingen og klar til levering.

De følgende sider er de underliggende bilag til opgørelsen. Hver enkelt motorcykel er fulgt ved hjælp af stelnummer. Lagerlejen er en variabel omkostning og opgøres efter ton pr. døgn. Han har beregnet enhedernes vægt og antal dage på lager og medtaget udgiften i opgørelsen. Denne er opgjort efter prisen i 2001 på 4,57 kr. pr. døgn, og opgørelsen indeholder derfor en mindre unøjagtighed, da priserne varierede gennem perioden. Omkring halvdelen af motorcyklerne var på lageret indtil 31. december 2000 og er medtaget med 17 øre pr. ton pr. døgn for meget. I runde tal betyder dette, at lagerlejen er medtaget med ca. 1.600 kr. for meget.

Han har gennemgået købsordrer, købsfakturaer, følgesedler, specifikationer, stelnumre og salgsfakturaer. Fragten er ikke medtaget. Han har ikke kunnet se, hvad der var bestilt til henholdsvis det danske og det tyske marked. Nogle af modellerne blev kun solgt på det tyske marked, mens andre modeller blev solgt på begge markeder. Bestillingen hos Suzuki sker samlet. Efter ankomsten af et parti motorcykler blev der i løbet af en uge udarbejdet og sendt faktura til Zweirad Technik. Han har ikke dokumentation for, hvornår de 713 motorcykler kom til Danmark.

Han har udarbejdet erklæringen af 29. april 2004. Budgetsummen blev effektueret på den måde, at de pågældende enheder blev indkøbt til en lavere pris end prislisten. C. Reinhardt havde anmodet om en budgetsum fordelt på 607 motorcykler, men Suzuki fordelte summen på 800 enheder, som alle blev afsat på det danske marked. De fleste af disse var modeller, som ikke blev solgt i Tyskland. Salget af motorcykler i Danmark oversteg antallet omfattet af budgetsum.

Han kan ikke huske, om C. Reinhardt havde kurssikret, eller om der i C. Reinhardt regnskab er større valutaposter. Yen-kursen i opgørelsen er fra den dag, hvor aftalen blev ophævet. Han er også revisor for Enghave Motor A/S, og dette firmas bruttofortjeneste afveg ikke fra det normale i perioden for dækningssalget.

Parternes synspunkter

C. Reinhardt har gjort gældende, at parterne den 10. december 1999 indgik en bindende aftale om køb af motorcykler, og at C. Reinhardt var berettiget til at hæve aftalen, da Zweirad Technik misligholdt ved ikke at betale. Baggrunden for Zweirad Techniks misligholdelse var muligvis yen-kursens udvikling i sidste halvdel af 1999, efter Zweirad Technik havde købt 1.589 motorcykler.

Da Zweirad Technik annullerede ordren i begyndelsen af december 1999, forsøgte C. Reinhardt at imødekomme Zweirad Technik så langt som muligt, og under mødet den 10. december 1999 indgik parterne en bindende aftale om levering af 713 motorcykler, som reducerede ordren på 1.589 motorcykler. Efter aftalen skulle Zweirad Technik stille bankgarantier, og C. Reinhardt gav tilsagn om, at Zweirad Technik ville få andel i eventuelle prisned sættelser fra Suzuki. Hvis yennen faldt, skulle prisen dog stige. C. Reinhardt nedskrev aftalen den 13. december 1999 og sendte den til Zweirad Technik, som ikke reagerede på indholdet, hvorfor skrivelsen må anses for at stemme overens med den indgåede aftale.

Zweirad Technik betalte ikke for april 2000 leverancen. C. Reinhardt sendte flere meddelelser om, at aftalen ville blive hævet, hvis der ikke skete betaling, og rykkede for bankgaranti for juli måned, men Zweirad Technik fremkom ikke med et relevant svar. C. Reinhardt var følgelig nødsaget til at hæve aftalen den 19. juni 2000.

CISG finder anvendelse på forholdet, og ophævelsen er hjemlet i artikel 73, stk. 2. C. Reinhardt havde 3 gange gjort det klart, at Zweirad Technik måtte tilkendegive sin vilje til at overholde aftalerne. Uden svar herpå havde C. Reinhardt al mulig grund til at frygte væsentlig misligholdelse også for fremtidige leveringer. »God grund« er efter bestemmelsen tilstrækkeligt til ophævelse.

Artikel 64, stk. 1, giver hjemmel for en sælger til at ophæve en aftale om ikke-successiv levering, når der foreligger væsentlig misligholdelse, eller hvis køber efter udløbet af en af sælger fastsat frist ikke opfylder sine forpligtelser. C. Reinhardt fastsatte forgæves frister for betaling og bankgarantistillelse. En del af en købers forpligtelser er at betale og stille sikkerhed, jf. artikel 54.

Der er derfor hjemmel til ophævelsen af såvel den samlede leverance som af de enkelte leverancer.

Zweirad Technik er under sagen fremkommet med en række indsigelser, som må anses for efterrationaliseringer. Zweirad Technik mener blandt andet, at C. Reinhardt handlede svigagtigt ved ikke under mødet den 10. december 1999 at oplyse, at motorcyklerne allerede var produceret. Mødet den 10. december 1999 handlede om at finde en løsning på ordren på 1.589 motorcykler, og Zweirad Technik var fuldt ud bekendt med, at motorcyklerne i et vist omfang var produceret. Det er nævnt flere steder, herunder i C. Reinhardts brev af 13. december 1999, at det drejede sig om september-januar-produktionerne. Zweirad Technik protesterede ikke over dette og havde selv opfattelsen af, at de hjalp C. Reinhardt, jf. brevet af 5. maj 2000 fra Zweirad Technik. Zweirad Technik betalte da også for nogle af leverancerne.

Med hensyn til Zweirad Techniks anbringende om, at brevet af 13. december 1999 er udtryk for uoverensstemmende accept, henvises der til Mark Henderssons forklaring om, at de produktionstidspunkter, som var angivet i leveringsoversigten, var uden betydning. Der var tale om fortrykte datoer i et standardskema. Leveringsplanen blev anvendt som likviditetsbudget for Zweirad Technik og som grundlag for bankens garantistillelse. I brevet af 3. maj 2000 udtrykte Zweirad Technik, at

de var klar over produktionstidspunkterne. Zweirad Technik protesterede ikke over produktionstidspunkterne.

C. Reinhardt har ikke misligholdt aftalen:

- Forhandlingerne med japanerne var ikke skriftlige, men foregik ved at »lægge følere ud« og holde møder. Jesper Reinhardt forventede ikke, at der var yderligere rabatter at få hos japanerne, og i andre lande måtte importørerne lukke. C. Reinhardt havde ingen interesse i at modarbejde lavere priser, selv om rabatten kom Zweirad Technik til gode. Det fremgår af Hakon Rønn Jensens erklæringer og forklaring, at der ikke blev udbetalt anden rabat end budgetsummen, som ikke kom Zweirad Technik til gode, da denne alene var beregnet til det danske marked. Dieter Könemann har forklaret om sit indgående kendskab til rabatter og budgetsummen, men det fremgår ikke af korrespondancen, at Zweirad Technik mente sig berettiget til en del af budgetsummen. Det eneste, Dieter Könemann havde i tankerne, var valutasituationen og compensation herfor. C. Reinhardt gjorde sit for at afbøde virkningerne af den høje yen-kurs. C. Reinhardt oplyste den 12. maj 2000 om budgetsummen, og at det ikke var lykkedes at opnå lavere priser. Zweirad Technik reagerede ved at købe yderligere motorcykler.

- Der fremgik intet i aftalen om, at Zweirad Technik skulle have indsigt i C. Reinhardts indkøbspriser. Dieter Könemann forklarede, at han ikke kunne huske dette nærmere. En eventuel aftale herom endvidere blev opfyldt ved telefaxen af 12. maj 2000.

- C. Reinhardt har bedt Zweirad Technik om nærmere at redegøre for, at C. Reinhardt skulle have krævet bankgarantier i videre omfang end aftalt. Dette er ikke besvaret. Dieter Könemann har derimod forklaret, at Zweirad Technik uberettiget tilbageholdt bankgarantier som pression for lavere priser.

C. Reinhardt har opgjort sit tab meget forsigtigt. Efter CISG artikel 74 har C. Reinhardt krav på positiv opfyldelsesinteresse. Tabet er opgjort til forskellen mellem den pris, som Zweirad Technik skulle have betalt, og den opnåede pris ved dækningssalget. Alle fakturaer ved dækningssalget er fremlagt. Udgiften til lagerleje er beregnet efter motorcyklernes vægt, og der er ikke gjort indsigelse mod vægtangivelserne. Efter Hakon Rønn Jensens vidneforklaring må revisors opgørelse, der er udarbejdet på grundlag af købs- og salgsfakturaerne, lægges til grund. C. Reinhardt har reduceret kravet med 6.500 kr. på grund af en mindre regnefejl. Der er ikke taget hensyn til, at 5 motorcykler afveg farvemæssigt fra ordren, da farvevariationer var fuldt accepteret i parternes samhandel. Opgørelsen omfatter alene de motorcykler, som med sikkerhed var på lageret.

C. Reinhardt har så vidt muligt begrænset tabet. CISG artikel 75 kræver ikke, at dækningssalget sker gennem mægler. De opnåede salgspriser kan ikke kritiseres. Nogle motorcykler blev solgt længe efter ophævelsen, idet dumpning af markedet måtte undgås, og til de højest opnåelige priser. C. Reinhardt havde ingen afsætningskanaler i udlandet, yennen faldt ikke, forårssæsonen var ved at være forbi, og dækningssalget må under disse omstændigheder anses for fuldt forsvarligt. C. Reinhardt havde ikke eget detailsalg, men afhændede en del af motorcyklerne til Enghave Motor A/S. Fortjenesten ved videresalget ligger i Enghave Motor A/S og er opgjort i erklæring af 2. november 2004. Uanset koncernforholdet favoriserede C. Reinhardt ikke på nogen måde Enghave Motor A/S.

Kravet skal forrentes fra den 27. marts 2000 i henhold til CISG § 78, hvorefter der kan beregnes renter fra forfaldstid og ikke fra sagsanlægget. Det gøres gældende, at betalingsanmodningen den 27. marts 2000 udløste renter, og det samlede krav kan indeholdes i købesummen. Subsidiært kræves rente fra de løbende betalingsanmodninger den 27. marts 2000, den 1. april 2000, den 12. juni 2000 og den 13. juni 2000. Mere subsidiært kræves rente af det samlede beløb fra ophævelsen den 19. juni 2000. Mest subsidiært kræves rente fra sagens anlæg den 9. april 2002 og fra forhøjelserne af sagsbeløbet den 29. august 2003 og 23. september 2005.

Zweirad Technik har gjort gældende, at C. Reinhardt misligholdt aftalen.

C. Reinhardts nyhedsbrev vedrørende dækningsalget viser, at C. Reinhardt fordrer de faktiske kendsgerninger. Dette gjorde C. Reinhardt også over for *Zweirad Technik* i forbindelse med aftalen om de 713 motorcykler. C. Reinhardt havde stor interesse i aftalen, da C. Reinhardt var brændt inde med et parti motorcykler, fordi C. Reinhardt havde afgivet ordre til Suzuki, inden den endelige og bindende bestilling fra *Zweirad Technik* forelå. Problemet opstod, da de af *Zweirad Technik* afgivne forecasts ikke holdt, hvilket muligvis skyldtes yennens udvikling. C. Reinhardt indrømmede selv dette i brevet af 12. maj 2000.

Parternes mangeårige samhandelsforhold er vigtigt for forståelsen af problemstillingen. Det var et fleksibelt og for begge parter givtigt samhandelsforhold. Som forklaret af Mark Hendersson var det muligt at ændre bestillingerne, og parterne var indstillet på at hjælpe hinanden, hvis der var for få eller for mange motorcykler. Bestillingssystemet var grundlæggende knyttet op på produktionsmånederne, og ordrene gik på motorcykler til givne produktionstidspunkter. En bestilling afgivet i september måned vedrørte motorcykler, som skulle produceres i november måned. Denne praksis kunne ikke ændres ensidigt eller uden særskilt meddelelse. Det er dokumenteret i sagens bilag, at produktionsmånederne var det centrale, både mellem *Zweirad Technik*/C. Reinhardt og mellem C. Reinhardt/Suzuki. C. Reinhardt meddelte hverken forud for eller under mødet den 10. december 1999, at handlen angik allerede producerede motorcykler. *Zweirad Technik* havde en berettiget forventning om, at bestilling af motorcykler var til fremtidig produktion, og at det var muligt at afbestille motorcykler. Andre motorcykelproducenter ydede rabat på grund af yennens udvikling, og *Zweirad Technik* havde også en berettiget forventning om, at der kunne opnås rabat gennem C. Reinhardt, jf. brevet af 30. september 1999. C. Reinhardt svarede imidlertid ikke herpå, men spurgte kun til, hvorfra oplysningerne om rabat stammede, hvilket *Zweirad Technik* besvarede den 5. oktober 1999.

Det skabte usikkerhed i forholdet mellem parterne, at C. Reinhardt ikke gav eller opnåede rabat til *Zweirad Technik*, og dette var grundlaget for afbestillingen den 3. december 1999. *Zweirad Technik* havde på dette tidspunkt ingen oplysninger om, at der var produktionsproblemer i Japan, eller at C. Reinhardt allerede havde afgivet ordrer på grundlag af forecast. C. Reinhardts problem var, at *Zweirad Technik* ønskede at annullere produktionen for januar-marts måneder, for hvilke

måneder Zweirad Technik ikke havde afgivet bindende ordre endnu, men for hvilke måneder C. Reinhardt havde bestilt. Det lykkedes for

C. Reinhardt at afbestille disse 1.589 motorcykler, men ikke 713 andre og allerede producerede motorcykler. C. Reinhardt tilbød den 6. december 1999 at levere 713 motorcykler, men det fremgik ikke, at der var tale om allerede producerede motorcykler. Henvisningen i brevet til de 1.589 motorcykler er til Zweirad Techniks forecast. De 713 motorcykler blev tilbudt Zweirad Technik imod annullering af de 1.589 motorcykler. Det lykkedes således C. Reinhardt at undgå at brænde inde med 1.589 og 713 motorcykler, på bekostning af at Zweirad Technik aftog 713 gamle motorcykler. Produktionstidspunktet er imidlertid af stor betydning i udlandet. Leveringsoversigten af 10. december 1999 bestyrker, at aftalen angik motorcykler til fremtidig produktion. Mark Henderssons forklaring var, at produktionstidspunktet var uden betydning for de motorcykler, som ikke blev afbestilt. Ifølge brevet af 13. december 1999 var det alene produktionen i januar måned 2000 i alt 129 motorcykler, som ikke kunne afbestilles, mens produktionen i februar-maj måneder kunne afbestilles. Produktionstidspunktet var derfor alene uden betydning for januar-produktionen. C. Reinhardt bestred ikke produktionstidspunkterne i leveringsplanen, men leverede noget andet. Det var således C. Reinhardt, der først misligholdt aftalen. C. Reinhardt ville opfylde aftalen med gamle motorcykler, og Zweirad Technik var berettiget til at nægte at modtage disse.

C. Reinhardts brev af 13. december 1999 er ikke et aftaledokument, men alene en indikation af aftalen fra mødet. Det er ikke et udtryk for enighed om indholdet, at Zweirad Technik ikke reagerede. Mark Hendersson var på ferie den 13. december 1999, og Dieter Könemann er dårlig til engelsk. Disse særlige omstændigheder gjorde, at Zweirad Technik ikke reagerede, men det medfører ikke, at brevet er udtryk for aftalen. Derimod burde C. Reinhardt have reageret over telefaks af 10. december 1999, hvis C. Reinhardt ikke var enig i de anførte produktionstidspunkter. Under mødet den 10. december 1999 blev det aftalt, at C. Reinhardt aktivt skulle søge at opnå bedre priser hos Suzuki, jf. brevet af 13. december 1999. Zweirad Technik lagde stor vægt på prisen, og disse drøftelser ville ikke have givet mening, hvis der var tale om allerede producerede motorcykler. Jesper Reinhardt har forklaret, at han ikke regnede med bedre priser, men dette var ikke, hvad der blev stillet i udsigt. Jesper Reinhardt vidste imidlertid, at budgetsummen allerede var forhandlet på plads, og at det var gamle motorcykler, han solgte. C. Reinhardt har på trods af opfordring ikke dokumenteret, at han levede op til forpligtelsen til at søge bedre priser. Jesper Reinhardt har forklaret, at dette skete mundtligt, da en sådan forespørgsel var udsigtsløs, hvis den kom skriftligt, men i breve af 23. juli 1999 og 24. september 1999 havde C. Reinhardt ingen betænkeligheder ved skriftligt at bede Suzuki om lavere priser eller højere tilskud. C. Reinhardt opnåede bedre priser i form af budgetsum, som ifølge Hakon Rønn Jensens erklæring var allokert til motorcykler beregnet til det udenlandske marked. C. Reinhardt var ikke berettiget til at omfordele budgetsummen. Det var aftalt, at Zweirad Technik skulle have adgang til at se C. Reinhardts indkøbspriser, hvilket Zweirad Technik har refereret til i næsten al korrespondance. I brev af 12. maj 2000 indrømmede C. Reinhardt, at Zweirad Technik »maybe« havde fået denne adgang. Mark Hendersson har forklaret, at dette blev aftalt. Dieter Könemann kunne også huske aftalen, men ikke præcis hvornår den blev indgået. Der var

tale om en vigtig og naturlig mulighed for Zweirad Technik, da Zweirad Technik aftog ca. 50 % af C. Reinhardts omsætning. Prisfastsættelsen var af stor betydning på grund af ynnen, og uden disse oplysninger ville C. Reinhardt kunne fastsætte priserne helt arbitrært. C. Reinhardt opfyldte ikke denne centrale bestemmelse, men tilbød først i maj måned, at Dieter Könnemann kunne komme til København. Dette var ikke tilstrækkeligt, da det væsentligste foregik i perioden forud herfor. Det gøres gældende, at C. Reinhardt misligholdt aftalen ved ikke at rette henvendelse til Suzuki, ved ikke at levere den aftalte dokumentation og ved ikke at lade budgetsummen komme Zweirad Technik til gode. Zweirad Technik fortsatte med at aftage motorcykler, hvorfor der ikke er tale om anticiperet misligholdelse, som kunne begrunde en ophævelse fra C. Reinhardts side.

Zweirad Technik havde ikke mulighed for at reagere, før sandheden om, at der blev leveret gamle motorcykler, gik op for dem. Parterne havde forskellige opfattelser af aftalen, og under alle omstændigheder er der derfor tale om uoverensstemmende accept. Brevet af 6. december 1999 indeholdt C. Reinhardts tilbud uden anførsel om, at der var tale om gamle motorcykler. Zweirad Techniks accept blev udtrykt under mødet og/eller i leveringsplanen. C. Reinhardt forholdt sig ikke til de oplyste produktionstidspunkter i leveringsplanen, og Zweirad Technik accepterede ikke det nye tilbud.

Parternes forskellige forudsætninger må føre til, at aftalen er ugyldig på grund af svig og urigtige forudsætninger. C. Reinhardt oplyste primo december 1999, at 1.589 motorcykler, som var omfattet af Zweirad Techniks forecast, ikke kunne afbestilles, men dette var alligevel tilfældet med undtagelse af januar-produktionen, jf. brevet af 13. december 1999. C. Reinhardt påtog sig at opnå bedre priser hos Suzuki, men Jesper Reinhardt troede ikke på, at det var muligt, for han vidste, at budgetsummen var forhandlet på plads. C. Reinhardt oplyste ikke om produktionsvanskelighederne hos Suzuki, eller at de 713 motorcykler var gamle. Det var illoyalt at tilbageholde oplysningerne.

C. Reinhardt var forpligtet til at begrænse tabet ved at foretage »reasonable measures« og har bevisbyrden herfor. Nyhedsbrevet er for lidt, og en enkelt e-mail kunne have fået motorcyklerne ud på markedet i hele Europa. Revisoropgørelsen viser, at der er stor forskel på tabet ved salg i udlandet i forhold til salg i Danmark, og C. Reinhardt burde have søgt motorcyklerne solgt på hele det europæiske marked. Det er ikke dokumenteret, at tabsbegrænsningspligten er opfyldt.

Revisoropgørelsen er ensidigt udarbejdet, og efter Hakon Rønn Jensens forklaring mangler der dokumentation for sammenhængen mellem de 713 bestilte motorcykler og de motorcykler, der faktisk blev leveret. Hvis 52 % af ordren aldrig kom frem, som det skete tidligere i samhandelsforholdet, jf. korrespondancen den 20. september 1999, kan C. Reinhardt ikke kræve den fulde positive opfyldelsesinteresse. Det fremgår af revisors opgørelse, at der blev leveret andre farver end bestilt. I alt er der fejlliverancer for 174.728 kr., og det skal ikke erstattes. Fortjenesten i Enghave Motor A/S på 71.170 kr. kan ikke medtages to gange. Lagerlejen er endvidere opgjort for højt med 1.600-3.300 kr. ifølge Hakon Rønn Jensen. En eventuel erstatning må endvidere nedsættes på grund af egen skyld.

Renter kan ikke kræves forud for sagsanlægget. CISG regulerer ikke tidspunktet for beregning af renter, og dette må afgøres efter forholdets natur. Renter kan ikke beregnes før forfaldstid, og C. Reinhardt har subsidiært påberåbt, at kravet blev konverteret til et erstatningskrav ved aftalens ophævelse.

Rettes begrundelse og resultat:

Der er enighed om, at parterne indgik en bindende aftale den 10. december 1999 om køb af 713 motorcykler. Det kan endvidere lægges til grund, at prisen for motorcyklerne var omfattet af en 5 %-rabat, som var omtalt af Zweirad Technik i telefax af 28. oktober 1999 og i C. Reinhardts prisliste af samme dato for år 2000-modeller. C. Reinhardt forpligtede sig til at undersøge, om det var muligt at opnå yderligere rabatter fra Suzuki henset til udviklingen af yennen. Efter Jesper Reinhardts forklaring og den skriftlige korrespondance mellem parterne må det lægges til grund, at dette blev undersøgt, men uden positivt resultat. Det findes sædvanligt, at forespørgsler af den karakter til et japansk selskab foregår mundtligt. Der er ikke grundlag for at antage, at C. Reinhardt på anden vis havde forpligtet sig til yderligere rabatter, eller at Zweirad Technik var berettiget til en andel af den budgetsum, som var beregnet til salget af motorcykler på det danske marked.

Det fremgår ikke af telefaxen af 13. december 1999, at C. Reinhardt havde forpligtet sig til at dokumentere sine indkøbspriser hos Suzuki, og Zweirad Technik gjorde ikke indsigelse over for den i telefaxen indeholdte beskrivelse af parternes aftale. Selv om adgang for en kunde til at få indsigt i indkøbspriserne må anses for meget usædvanligt, må det efter Dieter Könemanns og Mark Henderssons forklaringer lægges til grund, at spørgsmålet blev drøftet og aftalt den 10. december 1999, dog forudsatte udleveringen af dokumentationen, at C. Reinhardt opnåede en rabat hos Suzuki. Dette var ikke tilfældet, men C. Reinhardt tilbød desuagtet at lade Dieter Könemann gennemse indkøbspriserne på forretningsadressen i København. Retten finder herefter ikke, at Zweirad Technik var berettiget til at betinge betaling af købesummen af dokumentation for C. Reinhardts indkøbspriser. Zweirad Technik var forpligtet til at aftage 713 motorcykler til listepriisen fratrukket 5 %, og det er herefter spørgsmålet, om C. Reinhardt foretog kontraktmæssig levering.

Der er ikke nærmere redegjort for indholdet af aftalen af 10. december 1999 om køb af 713 motorcykler for så vidt angår modeller og farvekombinationer. Mindre farveafvigelse blandt de 345 motorcykler, der er omfattet af erstatningskravet, må efter de foreliggende oplysninger og parternes praksis ved samhandlen anses for kontraktmæssig levering og kan ikke danne grundlag for at hæve aftalen. Tilbage er spørgsmålet om, hvornår motorcyklerne skulle være produceret.

Det kan lægges til grund, at aftalen omfattede model 2000-motorcykler (Y-model). Ifølge de afgivne forklaringer blev 2000-modellerne produceret fra efteråret 1999 og ind i 2000. Zweirad Technik ønskede primo december måned 1999 at annullere produktionen i januar, februar og marts 2000. C. Reinhardt henviste til, at der var tale om en bekræftet ordre af 1.589 motorcykler til levering i marts, april og maj, at produktionen var blevet fremrykket, at de af Zweirad Technik ønskede produktionstidspunkter ikke altid svarede til C. Reinhardts aftaler med

Suzuki, og at Zweirad Technik var nødsaget til at aftage 714 motorcykler, hvilket uanset det mindre kvantum kunne ske til rabatprisen. C. Reinhardt oplyste den 18. november 1999 i forbindelse med forsinkede leveringer, at januar-produktionen måtte forventes at blive uforholdsmæssig stor. Det fremgik af Suzukis telefax af 18. januar 2000, at februar-produktionen var annulleret. I leveringsoversigten, bilag 4, var produktionsmåneder angivet på en linje under leveringsmåneder med to måneders indbyrdes interval. Efter forklaringerne om det passerede under mødet den 10. december 1999 og Mark Henderssons forklaring om udarbejdelsen af bilag 4 kan de angivne produktionstidspunkter ikke tillægges vægt, ligesom det af Mark Henderssons forklaring fremgik, at aftalen vedrørte 713 motorcykler, der ikke kunne afbestilles. Derimod kunne leveringen udsættes, således at den skulle finde sted i perioden marts til juli måneder 2000 efter Zweirad Techniks ønske.

På dette grundlag finder retten, at aftalen om de 713 motorcykler angik år 2000-modeller, som var eller skulle produceres fra efteråret 1999 til og med januar måned 2000. Efter bevisførelsen må det lægges til grund, at C. Reinhardt leverede motorcykler produceret i denne periode. Der er ikke grundlag for at antage, at C. Reinhardt handlede svigagtigt. C. Reinhardt sendte i foråret/sommeren 2000 fakturaer til Zweirad Technik vedrørende en del af de 713 motorcykler, hvilket må antages at have været i overensstemmelse med leveringsplanen. Det er ubestridt, at Zweirad Technik undlod at betale for april-leverancen og undlod at stille bankgarantier for kommende leverancer. Ifølge Dieter Könemanns forklaring skyldtes dette, at prisen var blevet for høj. C. Reinhardt varslede den 24. maj, 2. juni og 9. juni 2000, at manglende betaling ville føre til en ophævelse af aftalen. Da Zweirad Technik har undladt dels at betale, dels at stille bankgaranti, findes C. Reinhardt at have god grund til at forvente væsentlig misligholdelse fra Zweirad Techniks side i forbindelse med kommende leverancer. Ophævelsen af den samlede aftale den 19. juni 2000 findes derfor berettiget, jf. CISG art. 72, stk. 2.

Der ses ikke at være grundlag for at kritisere C. Reinhardts handlinger ved dækningssalget som utilstrækkelige. De opnåede salgspriser over en 5-årig periode var listepriser og må anses for de bedst mulige. Det kan ikke anses for en reel mulighed, at C. Reinhardt var gået ud i hele Europa med motorcyklerne, af hensyn til markedet og til producenten. Der er endvidere ikke sammenhæng mellem Zweirad Techniks afvisning af motorcyklerne som for dyre og Zweirad Techniks påstand om, at afsætningsmulighederne var gode i det øvrige Europa, som var Zweirad Techniks markedsområde.

Hakon Rønn Jensen undersøgte efter sin forklaring nøje, at motorcyklerne i tabsopgørelsen var til stede på lageret. Der findes ikke grundlag for at tilsidesætte tabsopgørelsen ved fastsættelsen af erstatningskravet. Der findes ikke grundlag for at tilsidesætte priserne på den del af dækningssalget, som fandt sted til Enghave Motor A/S. Med fradrag af 1.600 kr. i for meget medtaget lagerleje kan C. Reinhardts påstand herefter tages til følge. Der findes ikke grundlag for at nedsætte erstatningen som følge af egen skyld.

C. Reinhardts erstatningskrav er opgjort med udgangspunkt i de ikke aftagne motorcykler som forskellen mellem prisen til Zweirad Technik og prisen ved dækningssalget og relaterer sig til de enkelte fakturaer.

CISG artikel 78 må forstås således, at der kan beregnes renter fra forfaldsdagen.

C. Reinhardt findes derfor berettiget til renter af erstatningskravet fra de enkelte fakturaers forfaldsdag, hvorfor C. Reinhardts subsidiære rentepåstand tages til følge.

Zweirad Technik skal betale sagsomkostninger til C. Reinhardt efter sagens omfang og værdi med 300.000 kr., hvoraf 94.190 kr. er retsafgifter.

Højesterets dom.

I tidligere instans er afsagt dom af Sø- og Handelsretten den 20. januar 2006.

I pådømmelsen har deltaget fem dommere: Poul Sørensen, Per Walsøe, Lene Pagter Kristensen, Poul Dahl Jensen og Jens Peter Christensen.

Påstande

Appellanten, Zweirad Technik ved Dieter Könnemann, har påstået frifindelse, subsidiært betaling af et mindre beløb, og således at der alene tillægges procesrente fra sagens anlæg den 9. april 2002 af 3.793.017 kr., fra den 29. august 2003 af 104.518 kr. og fra den 23. september 2005 af 7.008 kr.

Indstævnte, C. Reinhardt A/S, har påstået stadfæstelse, dog med påstand om rente principalt svarende til Nationalbankens til enhver tid gældende diskonto plus 5 % fra den 27. marts 2000, subsidiært svarende til Nationalbankens til enhver tid gældende diskonto plus 5 % af 1.095.378 kr. fra den 27. marts 2000, af 521.071 kr. fra den 1. april 2000, af 1.515.021 kr. fra den 12. juni 2000 og af 771.473 kr. fra den 13. juni 2000, mere subsidiært svarende til Nationalbankens til enhver tid gældende diskonto plus 5 % fra den 19. juni 2000 og mest subsidiært procesrente af 3.793.017 kr. fra sagens anlæg, af 104.518 kr. fra den 29. august 2003 og af 5.408 kr. fra den 23. september 2005.

C. Reinhardts erstatningskrav fremkommer som følger:

Tab ved dækningssalg 3.761.933 kr.

Lagerleje 141.010 kr.

I alt 3.902.943 kr.

Supplerende sagsfremstilling

Zweirad Technik har udarbejdet et beregningsskema til sammenligning af C. Reinhardts salgspriser i Danmark i sommeren 2000 med den tyske prisliste for Suzuki-motorcykler for år 2000. Det fremgår heraf bl.a.:

I Reinhardts telefax af 26. juni 2000 til Zweirad om det foreløbige resultat af dækningssalg hedder det bl.a.:

»Today your bank has been presented for the bank guarantee no. 113/5008/00 covering a part of your June delivery.

As a consequence of the termination of our agreement I have started to try to sell the units originally ordered by you to third parties. So far I have received orders on 119 units however with a significant loss on which you will be held responsible. Our claim on you is so far approx. D.KR. 1,150,000.00 representing the difference between the agreed price with you and the price obtained at third parties.

I suppose you understand that you can limit our claim on you in taking delivery of the remaining units from April, June and July.«

I Zweirads svar ved telefax af 29. juni 2000 hedder det:

»Of course we are willing to take all respective units. But not at the standard Importers prices, but at your favourable strategy prices. As confirmed in your memorandum dd. 13.12.1999.

We are rejecting your wishes to cover your fictive loses for some unnamed selling of models from your fax dd. 26.06.00. We would like to point out, that your request to cover any fictive loses by our company are without any substantial background.

Please send your decision on pricing for the next truck load which we would like to take from the June delivery as per attached list until the 4th of July 2000.«

Forklaringer

Til brug for Højesteret er der afgivet forklaring af Dieter Könemann, Mark Hendersson, Wolfgang Mallek, Frank Finke og Jesper Reinhardt. *Dieter Könemann* har supplerende forklaret bl.a., at han kan tilslutte sig sin forklaring, som den er gengivet i Sø- og Handelsrettens dom, men ønsker tilføjet, at hvis Reinhardt havde reduceret prisen i yen med 2-3 %, ville motorcyklerne kunne have været solgt på det tyske marked med en bedre fortjeneste.

Ved indgåelse af en endeligt bindende aftale fulgte man den fremgangsmåde, at Zweirad afgav et forecast, som er nogle uforbindende forudbestillinger vedrørende det følgende regnskabsår. Forecastet blev afgivet for at give importøren og producenten indtryk af, hvor mange motorcykler Zweirad ville få brug for det næste år. Forudbestillingen blev sendt til producenten gennem Reinhardt. Tre måneder inden produktionstidspunktet skulle Zweirad konkretisere forudbestillingen. Der var derfor mulighed for at foretage ændringer i forudbestillingen. To måneder før produktionen var der stadig mulighed for ændring af stykantal og farvekombinationer. Herefter blev forecastet efterprøvet af producenten for at finde ud af, hvilke produktionsmuligheder der var. En måned inden produktionen blev påbegyndt, fik Zweirad en bekræftelse fra Reinhardt, hvoraf det fremgik, hvilke dele af ordren producenten havde accepteret. Herefter modtog Zweirad en proformafaktura fra Reinhardt. Når Zweirad havde undersøgt, at fakturaen var i overensstemmelse med Zweirads forecast, stillede Zweirad en bankgaranti på 10 % af fakturaen til fordel for Reinhardt. Dette var slutningen på ordreproceduren. Den endeligt bindende aftale blev indgået ved, at Zweirad stillede en bankgaranti.

Der blev afholdt et møde mellem parterne den 26. oktober 1999 i København. Han repræsenterede Zweirad på mødet. Fra Reinhardt deltog Jesper Reinhardt, Mogens Beier og Kim Bugge. Kim Bugge og Jesper Reinhardt var kun med til en del af mødet. Hovedårsagen til mødet var udviklingen i yen-kursen, der steg uventet hurtigt. Samtlige aktører på det europæiske og det amerikanske marked, der beskæftiger sig med salg, hvor der skulle betales i yen, havde problemer. Alle de japanske producenter var indstillet på at yde rabatter, hvilket de også gjorde. På mødet blev der foretaget prisberegninger. De talte om prisniveauet i Europa og i Tyskland. Det blev aftalt, at begge parter skulle sørge for gennemskuelighed på markedet. Mogens Beier bad ham om de tyske forhandleres nettoprislister for at se Suzukis tyske datterselskabs prisniveau. Som følge af udviklingen i yen-kursen var Reinhardt i gang med at drøfte priserne med Suzuki i Japan, og Reinhardt agtede

at videresende den tyske prisliste til Japan. På den anden side skulle Reinhardt forelægge indkøbspriserne for Zweirad. Mogens Beier var ansvarlig for Reinhardts indkøb og eksport af motorcykler, og det var ham, der forhandlede prisen med Suzuki. Mogens Beier havde holdt et møde i København med hr. Ito fra Suzuki. Mogens Beier havde været sygemeldt gennem en længere periode i 1. halvår 1999. Jesper Reinhardt havde taget sig af Mogens Beiers opgaver i hans sygdomsperiode. Da mødet blev afholdt, var han ikke bekendt med, at man internt hos Reinhardt havde forhandlet priser med Japan. Han vidste alene, at Reinhardt forhandlede med Suzuki, men kendte ikke prisen. Mogens Beier oplyste ikke om størrelsen af den ekstra støtte, der blev forhandlet med Suzuki. På mødet sagde Mogens Beier, at ordredeadlinen for januarproduktionen var den 28. oktober 1999, og at der skulle forecastes så mange køretøjer som muligt. På mødet drøftede han også garantier og recall af motorcykler og afregning i den forbindelse med Kim Bugge, der var den tekniske leder hos Reinhardt.

Der blev ikke indgået en endeligt bindende ordre om køb af motorcykler på mødet den 10. december 1999. Zweirad afgav forecast den 10. december 1999. Ligesom de forudgående år var der først tale om en bindende aftale, når Zweirad havde stillet bankgaranti. De 4 første kolonner i leveringsoversigten af 10. december 1999 er bindende ordrer, hvor der allerede var stillet bankgarantier, mens de sidste 5 kolonner er forecasts. Opdeling i produktionstidspunkter var af betydning for forecastet, da Zweirad havde aftalt med Reinhardt, at Reinhardt skulle forhandle sig til bedre priser hos Suzuki. De anførte produktionstidspunkter var også af betydning, da Zweirad var interesseret i at få de sidste nye tekniske modeller, idet Suzuki her havde haft mulighed for at afhjælpe tekniske mangler og udnytte erfaringer fra den første produktion af modellen.

De prisforhandlinger, som Reinhardt førte med Suzuki, vedrørte ikke kun det danske marked, men også priser for Zweirad. Zweirad lå uden for det danske marked, men blev faktisk behandlet som en dansk forhandler. Zweirad fungerede som en slags eksportafdeling under Reinhardt og havde sit eget forhandlernetnummer. Zweirad modtog reservedele og alt andet, som en kvalificeret forhandler sædvanligvis modtager. Det danske marked for salg af motorcykler er lille, og salgssæsonen i Danmark er kort. Det var derfor hverken det bedste marked eller tidspunkt, da Reinhardt i sommeren 2000 satte motorcyklerne til salg på det danske marked langt henne i salgssæsonen. Han blev ikke orienteret om Reinhardts udbudspriser i nyhedsbrevet af 21. juni 2000. Priserne i brevet indeholdt dansk moms og afgifter. Priserne uden moms og afgifter, nettopriserne, var uforholdsmæssigt favorable. Såfremt Zweirad havde set nyhedsbrevet og havde fået mulighed for at købe motorcyklerne, havde Zweirad købt dem straks. På grund af yennen havde aktørerne på markedet disponeret meget forsigtigt. Efterspørgslen på markedet var meget større end sædvanligt i forhold til udbuddet. Det havde derfor ikke været nemt at få fat i model 2000 i sommeren 2000.

Beregningskemaet til sammenligning af Reinhardts salgspriser i Danmark med den tyske prisliste for Suzuki-motorcykler viser mulighederne for salg i Tyskland af de motorcykler, som Reinhardt solgte i Danmark i sommeren 2000. Næstsidste kolonne angiver Reinhardts nettosalgpris til forhandlerne. Hvis man f.eks. ser på tabellens første

række vedrørende motorcykel VL 1500Y, er slutprisen for en tysk forbruger 66.355 kr. og salgsprisen i Danmark 46.767 kr. En forhandler ville derfor have tjent differencen mellem 66.355 kr. og 46.767 kr. Den tyske moms på 16 % er fratrukket ved omregningen til danske kroner i kolonne nr. 5.

Mark Hendersson har supplerende forklaret bl.a., at han ikke som gengivet i Sø- og Handelsrettens dom forklarede, at »De 713 motorcykler kunne ikke afbestilles og var en endelig ordre.« De 713 motorcykler var forecastet, og der var ikke tale om en endelig ordre. Den endelige ordre blev først afgivet, når produktionsmåneden blev endeligt bekræftet fra leverandøren. Han forklarede heller ikke, at produktionstidspunktet var uden betydning for de 713 motorcykler, men at produktionstidspunktet var af central betydning.

Han blev ansat hos Zweirad i 1994. Han bekendt har der ikke været problemer med betalinger til Reinhardt tidligere. Han har heller ikke kendskab til, at der har været problemer eller retssager med de andre leverandører, mens han var ansat ved Zweirad.

Bestillingsproceduren for motorcykler fra Reinhardt var, at Zweirad udarbejdede den årsplan, som blev fremsendt til Reinhardt pr. telefax. 3 måneder inden produktionen blev iværksat, sendte Reinhardt en bekræftelse til Zweirad. Hvis Zweirad i forecastet f.eks. havde anført 10 stk. sorte motorcykler, modtog Zweirad 2 måneder inden produktionen meddelelse fra Reinhardt om, at Zweirad kunne få f.eks. 8 sorte og 2 blå motorcykler. Hvis Zweirad accepterede og godkendte Reinhardts proformafaktura, bekræftede Zweirad ordren ved at stille en bankgaranti for de 10 motorcykler. Der var tale om en endeligt bindende aftale, når bankgarantien var stillet. Det skete også, at Zweirad 2 måneder forinden produktionstidspunktet modtog meddelelse fra Reinhardt om, at Zweirad kun kunne få en mindre mængde end angivet i forecastet, fordi Reinhardt selv havde brug for motorcyklerne. Dette blev også accepteret af Zweirad.

På mødet den 10. december 1999 talte de om forecastet til februar, marts, april og maj 2000. Det er ham, der har udfærdiget leveringsoversigten af 10. december 1999. Oversigten bestod af flere sider og havde flere funktioner. Lignende oversigter blev benyttet til de andre leverandører. Oversigten blev bl.a. benyttet til at oplyse Zweirads bogholderi om likviditetsbehovet i de forskellige valutaer. Et andet formål med oversigten var kommunikationen til leverandørerne. Af oversigten kan ses, hvilke køretøjer der var leveret. F.eks. ses, at motorcyklerne DS 80V, RM 250Y og RM 125Y kun kan bestilles i den anførte måned og ikke i andre måneder. Det tredje formål med oversigten var hensynet til sælgerne, der hermed havde mulighed for at se forecastet. De poster, der er hakket af, vedrører de motorcykler, hvor Zweirad havde modtaget proformafakturaer og havde stillet bankgarantier. De første 4 kolonner er ordrer. Bestillingerne i kolonne 5 ligger fast, men der er endnu ikke stillet bankgaranti, hvilket var det, man skulle drøfte på mødet. De sidste 4 kolonner er forecastet som sædvanlig. De anførte produktionstidspunkter havde betydning for Zweirad, der var interesseret i at få de motorcykler, der var produceret senere i produktionsforløbet, da der så var rettet op på de tekniske problemer, der kunne have været i begyndelsen af produktionsforløbet.

På mødet den 10. december 1999 blev der ikke indgået en endeligt bindende aftale vedrørende motorcyklerne angivet i de sidste 4 kolonner, da priserne ikke var fastlagt på det tidspunkt. Det blev drøftet, at priserne skulle efterforhandles med producenten. Den endelige fastlæggelse af prisen var afhængig af den dramatiske udvikling af yennen.

Zweirad forhandlede sine priser med Reinhardt, der forhandlede sine priser med Suzuki. Reinhardt skulle holde Zweirad løbende orienteret om forhandlingerne med Suzuki. I den forbindelse lovede Reinhardt Zweirad indsigt i Reinhardts indkøbsfakturaer.

På grund af yen-udviklingen havde importørerne bestilt få motorcykler i 2000. Der var derfor knaphed på model 2000. Normalt begynder producenterne at give rabat på årets model i juli/august, men det var ikke tilfældet for model 2000.

Han modtog ikke Reinhardts nyhedsbrev af 21. juni 2000. Priserne angivet i næstsidste kolonne i beregningsskemaet ville have været højere i Tyskland.

På begæring af advokat Jacob Vestergaard Jensen blev pligten til at tale sandt gentaget for vidnet. Han fastholdt de foretagne rettelser til sin forklaring gengivet i dommen og bemærkede, at han ikke fik mulighed for at foretage rettelser, da forklaringen ikke blev læst op for ham.

Wolfgang Mallek har forklaret bl.a., at han har solgt motorcykler på det tyske marked siden 1980 i området nær Münster. I slutningen af 1999 og i begyndelsen af 2000 var det tyske marked for motorcykler under pres på grund af stigningen i yennen. Suzukis tyske datterselskab rådede kun over ganske få motorcykler. I sommeren 2000 var Suzuki et stærkt mærke i Tyskland. Så vidt han erindrer, var der knaphed på Suzuki model 2000. Hvis man lægger til grund, at kursen på D-marken var 3,8, ville han tro, det var jul, såfremt han i 2000 havde fået tilbudt at købe motorcyklerne for prisen angivet i næstsidste kolonne i tabellen i beregningsskemaet. Med de priser ville det have været muligt at sælge motorcyklerne til slutkunder med en betydelig avance eller til tyske forhandlere, men med en lavere avance. De Suzuki-modeller, der er angivet i kolonnen yderst til venstre i beregningsskemaet, var aktuelle og efterspurgt på markedet i 2000. Priserne i næstsidste kolonne ville have været acceptable/til at leve med ved et samlet køb af 345 motorcykler i 2. halvår 2000.

Han solgte ca. 2.000-2.300 motorcykler i 2000 inkl. brugte motorcykler. Tallet dækker over engros- og detailsalg, der fordeler sig ligeligt. 400-450 af det samlede salg var salg af nye Suzuki-motorcykler. 35-40 % af cyklerne blev solgt i 2. halvår 2000. 35-40 % af engrossalget lå i 2. halvår. Af de Suzuki 2000- og 2001-modeller, han solgte i 2. halvår 2000, var 3-5 % Suzuki 2001, som blev solgt mod slutningen af året. Der var 3-5 tyske virksomheder, som kunne have aftaget et samlet parti på 345 motorcykler i 2. halvår 2000, herunder bl.a. Ralf Schindler, Dressel og van Dijck. Han ved dog ikke, om van Dijck var på det tyske marked dengang. Han kunne nok ikke have firedoblet sit salg i Tyskland, men han kunne have videresolgt motorcyklerne til andre grossister, ligesom han kunne have eksporteret nogle af dem. Han havde ikke behøvet at sælge alle motorcyklerne i 2. halvår 2000, men kunne have ventet med at sælge til det efterfølgende år. Afhængigt af modellen giver man sædvanligvis et prisnedslag på 10-15 % ved salg af ældre modeller på det tyske marked.

Han er ikke bekendt med, hvilke motorcykler sagen drejer sig om. Dieter Könemann og han er ikke venner. Han kender alene Könemann forretningsmæssigt, og han har igennem de sidste 15 år talt med ham i alt 5-10 gange. Han har sporadisk købt motorcykler fra Zweirad. *Frank Finke* har forklaret bl.a., at han har været motorcykelforhandler i Tyskland siden 1982. Siden 2003 har han udelukkende været Suzukiforhandler. På grund af udviklingen i ynnen var der en kraftig prisstigning på Suzuki-motorcyklerne hen over efteråret 1999. Da indkøbspriserne steg meget, købte forhandlerne ikke de samme mængder, som de plejede, hvorfor der opstod knaphed på markedet. Han vidste heller ikke, hvor meget ynnen ville stige, og var derfor tilbageholdende med at købe fra omkring julen 1999 og ind i sommeren 2000. De officielle tyske priser steg også. Med en D-mark-kurs på 3,8 i forhold til danske kroner ville han have været interesseret i at købe motorcyklerne til den pris, som er angivet i næstsidste kolonne i beregningsskemaet. Han ville have kunnet sælge motorcyklerne med god avance på det tyske marked, fordi der var knaphed på markedet, da den tyske importør ikke rådede over så mange motorcykler. Ud over detailsalget ville det have været muligt at sælge motorcyklerne en gros og til eksport. Han ville ikke have haft mulighed for at købe samtlige 345 motorcykler i sommeren 2000, men ville, afhængigt af de forskellige modeller, kunne have aftaget halvdelen til priserne anført i næstsidste kolonne i beregningsskemaet. 5-6 tyske importører havde haft mulighed for at aftage samtlige 345 motorcykler. Han tror, at de ville have købt til priserne anført i den næstsidste kolonne i beregningsskemaet. Salgsmulighederne for sidste års årgang motorcykler afhænger af prisdifferencen mellem sidste års model og den nye model. Han købte Suzuki-motorcykler fra Danmark i slutningen af 1990'erne, men gjorde det vist ikke længere i 2000. Han solgte ca. 500 motorcykler i 2000, hvoraf 30 % var Suzukimotorcykler. Han vil gætte på, at han solgte 1/3 af de 500 motorcykler i 2. halvår 2000.

Jesper Reinhardt har supplerende forklaret bl.a., at Dieter Könemanns og Mark Henderssons forklaring om, hvornår noget blev til en bindende ordre, ikke er korrekt. Under en sædvanlig forretning var proceduren den, at Zweirad 3 måneder før produktionsmåneden sendte sin bindende ordre, således at Reinhardt kunne sende sin ordre videre til Suzuki. I forholdet til Suzuki var der så den mulighed, at man 2 måneder inden produktionstidspunktet kunne ændre i farvevalget. Man kunne ikke ændre i antal bestilte enheder, der blev en bindende ordre 3 måneder før produktionstidspunktet. Mogens Beier døde i december 2005. Det forekommer ham ganske betænkeligt, at Mogens Beier skulle have sagt til Zweirad, at denne kunne få indsigt i Reinhardts indkøbspriser. Det budget, som Reinhardt fik tildelt af Suzuki i efteråret 1999, havde intet med udviklingen i ynnen at gøre, men var det sædvanlige tilskud til det danske marked. Reinhardt havde ikke andre udenlandske kunder end Zweirad, da Reinhardt foretog dækningsalg i sommeren 2000.

Højesterets begrundelse og resultat

Mødet mellem parterne den 10. december 1999 fandt sted, på baggrund af at Zweirad Technik den 3. december 1999 havde tilkendegivet over for C. Reinhardt A/S, at man, hvis man ikke opnåede en prisrabat, var sindet at annullere afgivne ordrer, der efter det oplyste angik 1.589 motorcykler. Uanset de forklaringer, som nu er afgivet af Dieter Könemann og Mark Hendersson, må det også for Højesteret lægges til grund,

at der på mødet den 10. december 1999 blev indgået en bindende aftale mellem parterne om, at Zweirad skulle aftage 713 motorcykler, der ville være omfattet af den 5 %-rabat, som var omtalt af Zweirad i telefax af 28. oktober 1999 og i Reinhardts prisliste af samme dato for år 2000-modeller. Højesteret har herved bl.a. lagt vægt på, at aftalen fandt skriftligt udtryk i Reinhardts telefax af 13. december 1999, hvis indhold Zweirad hverken umiddelbart efter eller i forbindelse med de efterfølgende måneders udveksling af telefaxer gjorde nogen indsigelse imod. Efter ordlyden af telefaxen af 13. december 1999 og i øvrigt af de grunde, der er anført af Sø- og Handelsretten, tiltræder Højesteret, at aftalen om de 713 motorcykler angik år 2000-modeller, produceret fra efteråret 1999 til og med januar måned 2000.

Højesteret tiltræder endvidere af de grunde, der er anført af Sø- og Handelsretten, at Reinhardt forpligtede sig til at undersøge - og faktisk undersøgte - mulighederne for at opnå yderligere rabat hos Suzuki, samt at der ikke er grundlag for at antage, at Reinhardt havde forpligtet sig til yderligere rabatter eller til at give Zweirad en andel af den budgetsum, som forinden mødet den 10. december 1999 var bevilget af Suzuki. Højesteret tiltræder tillige, at Zweirad ikke var berettiget til at betinge sin betaling af købesummen af dokumentation for Reinhardts indkøbspriser.

Af de grunde, der er anført af Sø- og Handelsretten, finder Højesteret, at Reinhardts ophævelse af den samlede aftale den 19. juni 2000 var berettiget, jf. CISG art. 73. Højesteret tiltræder endvidere, at Reinhardt som følge heraf har krav på erstatning.

Tre dommere - Poul Sørensen, Lene Pagter Kristensen og Poul Dahl Jensen - udtaler om fastsættelsen af erstatningens størrelse: Reinhardt havde i en årrække importeret motorcykler til videresalg bl.a. til Zweirad i Tyskland. De 345 motorcykler, der indgår i tabsopgørelsen, var indkøbt til videresalg som led i parternes samhandelsforhold. I forbindelse med dækningssalget udbød Reinhardt alene motorcyklerne til salg på det danske marked til listepreiser, der - som det må lægges til grund - var væsentligt lavere end listepreiserne i Tyskland. Med nogle få undtagelser skete dækningssalget herefter til danske forhandlere til det lavere danske prisniveau. Salget strakte sig fra juli 2000 til maj 2005. Under disse omstændigheder finder vi, at den ved dækningssalget konstaterede prisdifference ikke uden videre kan lægges til grund ved opgørelsen af det tab, som Reinhardt kan kræve erstattet som følge af Zweirads misligholdelse. Ud fra et samlet skøn finder vi, at erstatningen kan fastsættes til 2 mio. kr., der forrentes med procesrente fra sagens anlæg.

Vi stemmer således for, at Zweirad til Reinhardt skal betale 2 mio. kr. med procesrente.

Dommene Per Walsøe og Jens Peter Christensen udtaler: Af de grunde, der er anført af Sø- og Handelsretten, tiltræder vi, at der ikke er grundlag for at kritisere Reinhardts handlinger ved dækningssalget som utilstrækkelige. Vi bemærker herved, at Zweirad efter Reinhardts telefax af 26. juni 2000 havde al anledning til at varetage sine interesser vedrørende dækningssalget, herunder ved at arbejde for dækningssalg i Tyskland, eventuelt ved Zweirads egen medvirken. Vi finder ikke grundlag for at tilsidesætte Reinhardts tabsopgørelse.

Vi stemmer herefter for at stadfæste Sø- og Handelsrettens dom for så vidt angår erstatningskravet. Efter udfaldet af stemmeafgivningen har vi ikke anledning til at tage stilling til rentespørgsmålet.

Afgørelsen træffes efter stemmeflertallet.

Ved fastsættelsen af sagsomkostningerne er der taget hensyn til Reinhardts udgift for Sø- og Handelsretten til retsafgift i forhold til det vundne beløb, til oversættelse og legalisering vedrørende stævning samt til ekstrakt.

Thi kendes for ret:

Zweirad Technik ved Dieter Könemann skal til C. Reinhardt A/S betale 2 mio. kr. med procesrente fra sagens anlæg den 9. april 2002.

I sagsomkostninger for Sø- og Handelsretten og Højesteret skal Zweirad Technik ved Dieter Könemann betale 300.000 kr. til C. Reinhardt A/S.

De idømte beløb skal betales inden 14 dage efter denne højesteretsdoms afsigelse.

Sagsomkostningsbeløbet forrentes efter rentelovens § 8 a.