SØ- OG HANDELSRETTEN
DOM

afsagt den 10. april 2026

Sag BS-3559/2025-SHR

S.A.I. DANMARK A/S
(advokat Martin Hector
ved advokat Daniel Emil Lindberg Bang (prøve))

mod

European Appliances Nordic AB
(advokat Morten Adler-Nissen)

Denne afgørelse er truffet af dommer Felix Holten Fröhlich og de sagkyndige medlemmer Casper Munch og Jon Iversen.

Sagens baggrund og parternes påstande
Retten har modtaget sagen den 21. januar 2025.

Sagen drejer sig om European Appliances Nordic AB's ophævelse af en eksklusiv distributionsaftale indgået med S.A.I DANMARK A/S om køb og salg af hårde hvidevarer af mærket KitchenAid i Danmark.

S.A.I. DANMARK A/S har nedlagt påstand om, at European Appliances Nordic AB til S.A.I. DANMARK A/S skal betale 1.287.568,95 kr. med procesrente fra den 21. januar 2025 til betaling sker.

European Appliances Nordic AB har nedlagt påstand om frifindelse.

Oplysningerne i sagen

Sagens parter
S.A.I. DANMARK A/S (herefter S.A.I.) er en dansk virksomhed, hvis formål er import, eksport og handel og dermed beslægtet virksomhed.

European Appliances Nordic AB (herefter EAN), tidligere Whirlpool Nordic AB, fremstiller, producerer og sælger hårde hvidevarer og husholdningsudstyr af mærket KitchenAid.

Distributionsaftalen
Med virkning fra den 1. januar 2019 indgik parterne en distributionsaftale. Af aftalen fremgår blandt andet:

"…

DISTRIBUTION AGREEMENT

This distribution agreement (the "**Agreement**") is made and entered into on the 1st of January 2019 (**Effective Date**") by and between Whirlpool Nordic AB […] ("**Whirlpool**") **[…]** and S.A.I. Danmark A/S […] ("**Distributor**") […]. Whirlpool and Distributor hereinafter also individually referred to as the "**Party**" and collectively as the "**Parties**".

…

3. TERM OF AGREEMENT

This Agreement shall commence on the Effective Date and shall continue in full force and effect until 31st December 2021 (First Period of the Agreement). During the First Period of the Agreement, the Agreement may not be terminated, except pursuant to Article 17 below. A Party may terminate this Agreement on 31st December 2021, without any penalty or premium and without incurring any liability, by giving at least six (6) months notice in writing to the other Party.

As of 31st December 2021 (Second Period of the Agreement), the Agreement will be automatically renewed on a one year-term, unless terminated pursuant to Article 17 below. In addition to Article 17 below and only during the Second Period of the Agreement, a Party may terminate this Agreement on each anniversary date of the Agreement, without any penalty or premium and without incurring any liability, by giving at least six (6) months notice in writing to the other Party.

4. APPOINTMENT AND SCOPE OF THE AGREEMENT

Whirlpool grants Distributor, subject to the terms and conditions of this Agreement, the right to distribute the Products and Distributor undertakes to promote,

sell and distribute as well as conduct after sales and such products. Whirlpool agrees that for the term of this deed it will not sell the Products directly to any other legal entity than the Distributor in Denmark.

5. STATUS OF DISTRIBUTOR

5.1 No agency

It is understood and agreed that Distributor is not, and shall not act as, an agent, employee or representative of Whirlpool for any purpose whatsoever and that Distributor shall neither have the authority, power and/or the right, nor shall it hold itself out of having or purport to have the authority, power and /or the right, to assume, create or undertake any obligation and/or liability of any kind whatsoever, express or implied, on behalf, in the name of and/or against Whirlpool nor to enter into any agreement, understanding or commitment of whatsoever kind, whether or not creating obligations or liabilities for Whirlpool.

5.2 Independent contractor

The Parties understand and agree that no provision of this Agreement is intended to create any legal relationship other than of purchase and sale.

…

6. DISTRIBUTOR'S ORGANIZATION

…

6.1 Distributor's autonomous and efficient organization

…

(d) Unless otherwise expressly provided in this Agreement, Distributor has no right to any compensation or indemnity whatsoever from Whirlpool and Distributor acknowledges that by entering into this Agreement it has not relied on any kind of compensation from Whirlpool including (i) with respect to promotional investments, introduction of Trademarks or any other cause related to the Products, (ii) with respect to the expiration or termination of the Agreement, loss of customers, increase of business, failure to amortize expenses, goodwill etc.

…

7. AFTER SALES SERVICES, WARRANTY AND INSURANCE POLICY

…

7.2 Warranty

…

(b) Whirlpool undertakes to supply Distributor with spare parts and Distributor shall pay such spare parts in accordance with the then current price list and on the base of the terms and conditions set forth in Articles 11.3, 11.4 and 12 below.

…

9. PURCHASING PROGRAMME AND ORDERS

9.1 Nature of each Order

It is understood and agreed that all orders provided by the Distributor are subject to acceptance in writing by Whirlpool. Each order is deemed to be an offer by Distributor to purchase the Products pursuant to the terms of this Agreement and, when accepted by Whirlpool in writing, shall give rise to a sale governed by the terms and conditions set forth herein, to the exclusion of any additional or contrary terms set forth in the purchase order or otherwise. Each order constitutes a separate and binding contract between Distributor and Whirlpool once accepted by Whirlpool in writing.

…

11. COSTS AND EXPENSES OF MARKETING ACTIVITY

The Distributor shall perform marketing activities in the Territory such as, by way of example, branding elements, merchandising products, visiting periodically stores and support with merchandising activities, participation and organization of annual product training meeting. All marketing needs to be discussed with and approved by Whirlpool in advance.

Under no circumstance whatsoever shall Whirlpool be requested to pay any compensation, salary or other form of compensation and any amount that may be requested by the employees, agent and by any other person Distributor use for the purpose of selling the Products. Distributor shall indemnify and hold Whirlpool harmless from and against any damages, losses, costs or expenses it may incur in relation thereto.

Therefore, Distributor shall borne and discharge any cost, investment and/or expense related to the distribution, marketing and sales of the Products including any compensation, salary and/any other form of compensation due to its employee, agent it may use to sell the Products.

…

17. TERMINATION

…

17.5 Effects of termination or expiration of the Agreement

(a) Upon termination or expiration of this Agreement, Distributor shall: (i) remove from its property, including buildings under its control, and immediately discontinue all use, directly or indirectly, the names, trademark(s), design(s) or marking of Whirlpool, and shall ensure such cessation of use and removal by all persons claiming to have received the right to such use by Distributor; (ii) immediately cease to commercialise, promote and market the Products and remove telephone and trade listing identifying Distributor as Whirlpool's distributor; (iii) return, free of charge, to Whirlpool any and all materials of property of Whirlpool's provided to Distributor and all reports.

(b) In the event of termination or expiration of this Agreement of this Agreement, Distributor shall not have any claims against Whirlpool by way of (i) indemnity nor any other kind of compensation, including by way of damages for loss of clientele, failure to amortize expenses, cost of staff, or any promotional investments, introduction of the Trademarks or other cause; and (ii) reimbursement or damages on account of the loss of prospective profits on anticipated sales or on account of expenditures, investments, leases or commitments in connection with the business or goodwill of Distributor, or otherwise.

(c) The acceptance of any order from, or the sale of any Product(s) to, Distributor, after the expiration or the termination of this Agreement shall neither be construed as a renewal or extension thereof nor as a waiver of expiration or termination. In the absence of a written agreement between the Parties, all such transactions shall be individually governed by the terms and conditions of this Agreement.

…

19. LIABILITY

19.1 Limitation of liability

It is understood and agreed that Whirlpool shall be liable towards Distributor as a result of breach of contract, warranty, tort or otherwise only in the event of gross negligence or wilful misconduct.

19.2 Exclusion of consequential damages

Under no circumstances whatsoever shall Whirlpool be liable to the other for special, consequential, incidental, indirect and/or punitive damages, loss or injury including loss of profit, loss of clientele, business interruptions or loss of

contract. In no event, whether as a result of a breach of contract, warranty or tort (including negligence, strict liability) or otherwise, shall Whirlpool or its affiliates be liable to Distributor for any loss of profit or revenue, loss of use of the Products, cost of capital, downtime costs, cost of substitute products, facilities, services or any other special, consequential, incidental, indirect and/or punitive damages arising in connection with this Agreement or related agreements.

…

21. LANGUAGE AND NOTICES

…

21.2 Address for notices

All notices, invoices, proposals, orders and other communications provided for in this Agreement shall be given by email or registered mail and shall be deemed to have been properly given and received when delivered during regular business hours to Whirlpool or Distributor as the case may be. All notices shall be addressed to:

Whirlpool:
Whirlpool Nordic AB
Box 15228
167 15 BROMMA
SWEDEN
e-mail: Giorgio_koursaris@whirlpool.com
Attn: Giorgio Koursaris
Title: Market Sr. Director Nordics

Distributor:
S.A.I. Danmark A/S
Geminivej 50
2670 Greve
Denmark
e-mail: niels@saidanmark.dk
Attn: Niels Henrik Kehler
Title: CEO

21.3 Delivery of notices

Any notice, document or communication shall be treated as having been delivered: (i) if sent by registered mail, upon receipt by the relevant Party; (ii) if given by hand, at the time of the proof of delivery; or (iii) if given by email or facsimile, at the time of transmission by fac provided that the sender shall have written confirmation of successful transmission (as generated by the sender's facsimile).
…"

Som bilag til distributionsaftalen findes en handelsaftale, benævnt "Commercial Annex 2019", hvoraf fremgår blandt andet:

"…

Commercial Annex 2019

This agreement is defined as an appendix to the master agreement between Whirlpool Nordic AB and S.A.I DANMARK A/S.

To secure growth in the partnership between Whirlpool Nordic AB and S.A.I DANMARK A/S the companies confirms the following contract terms for the period 1. January 2019 to 31. December 2019. Definition on reaching the targets are total purchasing value of all KitchenAid branded Major Domestic Appliance products in the defined period.

The bonus is calculated on Gross Sales value excluding WEE fees, disouncts and and credit notes. The details of the agreement is stated below as previously agreed.

GS: 1.100.000 EUR
(Units approx 2.500)
Bonus 5% = 55.000 EUR

GS: 880.000 EUR
(Units approx 2.000)
Bonus 3% = 26.400 EUR



Bonus		Units	Q1	Q2	Q3	Q4	GASV	Total GS	Q1	Q2	Q3	Q4	Bonus	Q1	Q2	Q3	Q4
5%	SAI	2,500	625	625	625	625	440	1,100,000	275.000	275.000	275.000	275.000	55,000	13.194	13.194	13.194	13.194
3%	SAI	2,000	500	500	500	500	440	880,000	220.000	220.000	220.000	220.000	26,400	6.333	6.333	6.333	6.333

…"

<u>E-mailkorrespondance</u>
Der er i sagen fremlagt e-mailkorrespondance mellem S.A.I.s direktør, Niels-Henrik Kehler, og EAN.

Den 14. juni 2024 sendte Jan Siegfried Reichenberger, General Manager for KitchenAid i EMEA-regionen, en e-mail, hvoraf fremgår blandt andet:

"…

Fwd: KitchenAid MDA EMEA - Trade Partner Communication
Fra: KitchenAid Communications <ka_communications@whirlpool.com>
Sendt: 14. juni 2024 10:16
Til: Jan Siegfried Reichenberger <jan_reichenberger@whirlpool.com>
Emne: KitchenAid MDA EMEA - Trade Partner Communication

…

Dear Valued Partner,

Whirlpool Corporation would like to provide an important update with regards to our KitchenAid Major Domestic Appliance (MDA) business in Europe. We are writing to inform you of our decision to cease further work within the KitchenAid MDA business in Europe and to wind down our operations.

This decision was made after careful consideration and in alignment with our strategic, long-term, company-wide goals. Our aim is to complete the closure for KitchenAid MDA in the region in the coming months. Timing will be reassessed as needed.

We want to express our sincere gratitude for your professional partnership and the commitment and dedication you have shown to our KitchenAid MDA business. Your support has been invaluable to our operations, and we deeply appreciate your commitment and collaboration. Please note, we will continue to honor all warranty obligations and adhere to all consumer care requirements currently in place.

You likely will have questions as a result of this recent update. While we don't have all the answers yet, more detailed information about next steps will be shared with you as it becomes available.

For any initial questions, please reach out to your KitchenAid representative.

Regards,

Jan Reichenberger, KitchenAid GM EMEA
…"

Den 9. juli 2024 sendte Jan Siegfried Reichenberger igen en e-mail, hvoraf fremgår blandt andet:

"…

Fwd: KitchenAid MDA EMEA - Trade Partner Communication
Fra: KitchenAid Communications <ka_communications@whirlpool.com>
Sendt: 9. juli 2024 17:01
Til: Jan Siegfried Reichenberger <jan_reichenberger@whirlpool.com>
Emne: KitchenAid MDA EMEA - Trade Partner Communication

…

Dear Valued Partner,

Whirlpool Corporation would like to provide an important update in reference to our previous communication sent on June 14, 2024, relating to the termination of distribution of KitchenAid MDA products in EMEA.

Please note, all orders placed on or before June 30 , 2024, will be processed as per the existing terms, based on stock availability. We will not take new orders going forward.

Furthermore, we would like to offer the possibility to return stock from the current range. The pricing policy to be applied is the one which is currently available from April 2024. Refunds will be executed through credit notes up until 30 days after the goods are received in our warehouse. This excludes the possibility of sending back displays or stock which is no longer part of the portfolio. In case you would like to send stock back, please make sure we can pick it up in one single instance, in one location. If you would like to proceed, please send your KitchenAid representative the list of codes and volumes for return by July 19th, 2024.

As a reminder, we will continue to honor all warranty obligations and adhere to all consumer care requirements currently in place.

We appreciate your cooperation and thank you for your continued support.

For further questions, please reach out to your KitchenAid representative.

Regards,

Jan Reichenberger, KitchenAid EMEA GM
…"

Af e-mail dateret den 14. juli 2024 fra Niels-Henrik Kehler til Jan Siegfried Reichenberger, Laura Tazzioli og Dennys Pires fremgår blandt andet:

"…

Hi Jan, Laura and Dennys,

In relating to the termination of distribution of KitchenAid MDA products in EMEA, we hereby sent you the numbers of our KitchenAid stock as well as display units and other costs regarding our KitchenAid exhibition. Attached also photo documentation.

We do not have a price on our recently updated homepage www.saidanmark.dk

We have sold display units to a kitchen chain (Rotpunkt), they don't know about the termination yet and we don't know the impact this may have.

We are still so sad that it has come to this as we really think that Denmark and the Nordics are in need for a proper competitor to Miele and Siemens and we have fully believed that KitchenAid could be that player.

As of the moment we do not have an overview of what this will mean for our business. For a long time we have been put on hold from Whirlpool regarding KitchenAid and therefore we have been selling Whirlpool products instead. However, since August 2023 we have regained the believe that KitchenAid would do a serious comeback and that is what we have told our construction companies. We are engaged in min. 1000 apartments fully equipped with KitchenAid MDA, we have no idea of how the builders will react when they are not able to repurchase the KitchenAid products. Therefore there is a need for an intensive work effort from our side to keep the projects in the Whirlpool family. An effort that we sincerely hope you will support..
…"

Den 24. juli besvarede Dennys Pires henvendelsen fra Niels-Henrik Kehler med blandt andet følgende:

"…

Dear Niels-Henrik,

Following our recent official communication, Whirlpool is offering our trade partners the opportunity to return all KitchenAid Major Domestic Appliances stock from the current range (2023/2024) that are on their original boxes and not used. Please note that stock from previous ranges and display items will not be accepted for return.

We are not able to offer compensation for displays or marketing investments previously made by SAI Danmark.

Please find attached the list of codes that can be returned
Orderdesk will get in touch with you to organize the Goods return.

Best Regards
Dennys
…"

Af e-mail afsendt den 26. juli 2024 fra Niels-Henrik Kehler til Dennys Pires, Jan Siegfried Reichenberger, Laura Tazzioli og Hamed AliAkbariMajid fremgår blandt andet:

"…

Dear Dennis , Jan, Laura and Hamad.

Thanks for the pdf.

We are sorry to discover that you will not acknowledge the expenses you are burden us with, because of you shutting down completely in Europe, this is a quite extraordinary situation as we cannot service our old costumers with any supply product and in 1 blow our whole showroom and accessories is nearly worthless. This extraordinary situation, put us in an impossible position by having products from a brand who does not exist and telling costumers that products are from a factory who do not operate in Europa anymore. Further, not many weeks ago, we were presented to a new sales team and a promise of a new kick-off, as we has waited for, for so long. This closing down therefore has come as a chock and very prompt. We are therefore not satisfied with the proposal you are presenting and we get the feeling that you see4 this shutdown as a small intervention without economic and practical consequences.

we interpreter your answers that it is ok to keep your logo's on our cars and different signs since you will not pay anything to remove it which will lead into a delicate situation.

We ask if you had any interest in talking with us regarding SDA – but since you did not mentioned it , we unfortunately do not see this as an option anymore.

The signal we are sending is that we hope for a negotiation and not a dictate from you, so we can end this cooperation in a good and proper way knowing that we will have a big job cleaning up after Kitchenaid the next couple of years in all those apartments and kitchens our business partners have been involved in.

We suggest a meeting with Jan to discuss the topics.

Pls let us know you opinion to this subject.

Med venlig hilsen

Niels Kehler
CEO
…"

Jan Siegfried Reichenberger henvendte sig den 6. august 2024 til Niels-Henrik Kehler ved en e-mail, hvoraf fremgår blandt andet:

"…

Dear Niels,

I wanted to come back to you regarding your question for SDA. We investigated with our local/Nordics team and unfortunately we do not see an opportunity for a collaboration as distributor or service partner in Denmark for our operations regarding SDA. We have decided to set up a sales approach which is not based on a distributor but is a direct sales model for Denmark. On the service partner side we are currently covered and also there is not an opportunity for a collaboration regarding SDA.

At the same time I hope that the opportunity to return the stock of KitchenAid MDA which meets the defined criteria, will be leveraged by you and will also support you. We are ready to start and complete the return process as soon as possible once a pick up timing is agreed.

Please let us know, how you want to proceed regarding the return of the defined KitchenAid MDA stock, for us to organize the process accordingly?

Best regards
Jan
…"

Den 7. august 2024 sendte Niels-Henrik Kehler en e-mail til Jan Siegfried Reichenberger, hvoraf fremgår blandt andet:

"…

Hi Jan thanks for answer.

We have notice you attitude regarding collaboration and will not take that to the table unless you , in the future , will change opinion to that subject and contact us.

You are not answer our question regarding payment of all products and costs -

Stock
SHOWROOM, display products
OTHER EXPENCES DUE TO LOCKDOWM KITCHENAID EUROPE

You are offering us	73.523.96 €
We demand	205.851.26 €
Difference:	132.327.30 €

We ask you to accept or go into serious negotiations regarding extra payment to us of minimum 132.327.30 €

Please consider the price as an offer, we reserve the right to raise this amount considerably in the case it has to go to court.

If we do not hear form you latest the 21/8-24, we will seek legal assistance regarding our contract and general Danish rules.

Med venlig hilsen

Niels Kehler
CEO
…"

Af Niels-Henrik Kehlers e-mail til Jan Siegfried Reichenberger den 4. september 2024 fremgår blandt andet:

"…

Hi Jan

I have now called you 6 times , we have contacted you by mail sevel times stating that we do not agree how you are closing down in Denmark.

We do not see other possibilities to seek legal assistance.

It is a fair to view thinks differently but not return any calls and not relate to any of our issues is simply not ok – I have been working with Whirlpool since takeover of indesit/scholtes.

And expected a little more respect.

According to contract the case will be settle in Danish court and it will involve

Whirlpool/ Beko Europa and SAI Denmark A/S

You will hear from us later this year.

Med venlig hilsen

Niels Kehler
CEO
…"

Jan Siegfried Reichenberger svarede senere den 4. september 2024 med en e-mail, hvoraf fremgår blandt andet:

> "…
>
> Dear Niels,
>
> As I have been out of office the last few weeks, please allow me to come back to you regarding your points. I reiterate our offer of 73.523,96€ as a refund offer if you return KitchenAid MDA products meeting the specified criteria. We are of the view that such a refund fully covers any inconvenience that KitchenAid's legitimate business decision to discontinue its MDA activities in EMEA might have caused. We reject all your claims and do not accept any liability in any other way.
>
> In particular, we do not accept that we are responsible for historic costs incurred in 2016 in respect of your showroom facilities. We have never agreed to be responsible for these costs, nor have we ever agreed with you a minimum or guaranteed supply arrangement. Any investment that SAI might have undertaken to promote KitchenAid's brand in the past was subject to and covered by the applicable TPI and marketing incentive terms in force at the time SAI purchased KitchenAid MDA products and does not entitle SAI to any further compensation right.
>
> I would like to remind you that SAI does not currently have any commercial agreement in place with KitchenAid and that SAI has not purchased KitchenAid MDA products in a long time.
>
> As a gesture of goodwill, as stated above, we would like to offer you 73.523,96€ as a refund offer if you return KitchenAid MDA products meeting the specified criteria. Please be also aware that we can offer this only if the return process is fully completed with the stock returned back to us no later than October 31st 2024. After this we cannot offer you any more return and refund options.
>
> Please let us know how you want to proceed regarding the return of the specified KitchenAid MDA stock so that we can activate the process?
>
> Kind regards
> Jan
> …"

Niels-Henrik Kehler besvarede Jan Siegfried Reichenbergers e-mail den 4. september 2024 med blandt andet:

> "…

Hi Jan

Thanks for answering

1) We do have a written contract which has not been canceled ! it is running no matter what the whole of 2025 so you are not fulfilling obligations.
2) Kitchenaid has put us I a very special situation because they are closing down on European marked so you cannot fulfill you obligations as a luxusbrand because you are not present through another operator and that will have a negative impact on SAI danmark A/S
3) We have been buying products but it has been difficult to offer kitchenaid range for a long time due to nearly no products in your frame – so Kitchenaid has been the problem.
4) I read you letter as a total rejection of any of our issues.

We are sad to experience this kind of behavior and do not expect further dialog to find a solution, from you side.

Med venlig hilsen

Niels Kehler
CEO
…"

Af e-mail af 11. september 2024 sendt af Jan Siegfried Reichenberger til Niels-Henrik Kehler fremgår blandt andet:

"…

Dear Niels,

Thanks for your E-Mail.

I would like to come back to you and offer again to you the option to return KitchenAid MDA products meeting the specified criteria and get refunded once the products are returned appropriately in the respective value of 73.523,96€.
I have to highlight again that we can offer this only if the return process is fully completed with the stock returned back to us no later than October 31st 2024. After this we cannot offer you any more return and refund options.

Could you kindly let me know whether you want to consider this option of return and refund for you and if we can get the process started in case you want to leverage this option?

Regarding your other points mentioned I have to refer to my E-Mail from September 4th 2024, as this remains valid as our position.

Thank you very much in advance for letting me know if you want to leverage the return and refund option.

Kinds regards
Jan
…"

Af S.A.I.s årsrapport for regnskabsperioden 1. oktober 2023 til 30. september 2024 fremgår blandt andet:

"…

Resultatopgørelse 1. oktober - 30. september

	Note	2023/24 kr.	2022/23 kr.
Bruttofortjeneste		**3.838.686**	**4.812.199**
Personaleomkostninger	1	-4.091.674	-4.063.873
Resultat før af- og nedskrivninger (EBITDA)		**-252.988**	**748.326**
Af- og nedskrivninger af immaterielle og materielle anlægsaktiver		-162.594	-159.900
Resultat før finansielle poster		**-415.582**	**588.426**
Finansielle indtægter		31.965	7.233
Finansielle omkostninger	2	-80.086	-134.624
Resultat før skat		**-463.703**	**461.035**
Skat af årets resultat		1.283	-103.415
Årets resultat		**-462.420**	**357.620**
Forslag til resultatdisponering			
Foreslået udbytte		0	357.620
Overført resultat		-462.420	0
		-462.420	**357.620**

…"

S.A.I. har videre fremlagt en lagerliste dateret den 10. december 2025, hvoraf fremgår blandt andet:

"…

Lagerværdi			Pr. 10-12-25	
Varenr.	Beskrivelse	Basisenh.	Antal	Værdi
859704001060	5 L bowl, KitchenAid	STK	10,	1.154,70
859710401010	Artisan blender, KitchenAid, rød	STK	1,	413,47
859740101010	Bønne kværner KitchenAid, rød	STK	7,	3.102,89
851302296000	KA - KCBDS 18601	STK	8,	38.045,07
851326396000	KA - KCBIX 60600	STK	1,	6.132,00
851360301030	KA - KDFX 7017	STK	1,	5.120,67
851350301100	KA - KEBES 60010	STK	9,	15.043,77
851351201000	KA - KEICD 10010	STK	2,	7.520,38
851350901000	KA - KEWPP 90010	STK	2,	6.302,08
851351101000	KA - KEWVP 80010	STK	3,	13.588,50
851348938000	KA - KHGD4 60510	STK	3,	5.301,00
851348101000	KA - KHIP4 77510	STK	5,	18.770,00
851348101030	KA - KHIP4 77511	STK	1,	3.551,10
851348801030	KA - KHIP5 90511	STK	1,	4.416,00
851344501900	KA - KOCCX 45600	STK	2,	9.380,42
851356601100	KA - KOTSP 60600 ovn	STK	1,	4.858,00
851361901000	KADDX 00000, KitchenAid front	STK	3,	7.827,15
859740001010	Kaffemaskine, KitchenAid, rød	STK	7,	12.411,49
859740001020	Kaffemaskine, KitchenAid, sort	STK	4,	7.092,28
851301796010	KCBCR 20600, KitchenAid køleskab	STK	2,	8.420,10
851302096000	KCBCS 20600, KitchenAid køl/frys	STK	4,	19.048,00
859991620480	KCBDS 18600 2, kitchenAid køl/frys, fladh.	STK	25,	75.000,00
859991549300	KCBDS 20701, KitchenAid køl/frys, 75 cm (p-låge)	STK	1,	6.704,00
869990964320	KCBPZ 18120.1, KitchenAid fryseskab	STK	1,	3.210,00
859991536710	KCBWX 45600, KitchenAid vin køleskab	STK	4,	20.503,87
851326996000	KCFPX 18120, KitchenAid side-by-side køl/frys	STK	4,	49.668,00
859991057720	KDSCM 82142, KitchenAid opvaskemaskine	STK	1,	2.351,00
859991057730	KDSDM 82142, KitchenAid opvaskemaskine	STK	5,	17.400,00
859991057740	KDSDM 82143, KitchenAid opvaskemaskine	STK	1,	3.600,00
859991548660	KHIAF 87700, KitchenAid kogeplade	STK	4,	14.352,00
869991548670	KHIAS 87700, KitchenAid kogeplade	STK	21,	69.615,00
869991593070	KHIMS 41160, KitchenAid kogeplade	STK	19,	34.200,00

869991548760	KHIMS 66500, KitchenAid kogeplade	STK	2,	4.510,00
859991548320	KHIMS 86500, KitchenAid kogeplade	STK	2,	6.794,00
859991014450	KHIP4 65510, KitchenAid kogeplade	STK	7,	27.804,00
859991014510	KHIP5 90510, KitchenAid kogeplade	STK	1,	4.593,00
851349701000	KHWD1 38510, KitchenAid kogeplade	STK	1,	6.231,00
8513495001000	KHYD1 38510, KitchenAid kogeplade	STK	2,	5.962,00
869991628100	KIO 3T133 PE, KitchenAid opvaskemaskine	STK	10,	19.070,00
5KSB5080ECA	KitchenAid Blender, Magnetic, rød	STK	6,	9.386,88
869991657410	KitchenAid opvaskemaskine, K8I HF58 TUSC	STK	4,	12.000,00
869991628520	KitchenAid opvaskemaskine, KICO 3T133 PFES m/sl	STK	7,	16.800,00
851300061020	KitchenAid Tumbler	STK	1,	3.414,30
851300161010	KitchenAid Vaskemaskine	STK	6,	3.000,00
5KSM7580XECA	KitchenAid, rørermaskine, stor, rød	STK	3,	6.034,41
5KSM7580XEOB	KitchenAid, rørermaskine, stor, sort	STK	3,	6.034,44
851341161000	KMCS 3610 IX, KitchenAid microovn	STK	1,	1.135,00
851344201900	KMQCX 45600, KitchenAid micro/combi ovn	STK	2,	14.837,20
851355501000	KOHCP 60600 KitchenAid ovn	STK	1,	3.592,00
859991533160	KOHSP 60602, KitchenAid ovn	STK	0,	0,00
859991533450	KOHSP 60604, KitchenAid ovn	STK	22,	79.024,00
859991549520	KOHSPB 60604, KitchenAid ovn	STK	3,	11.250,00
851356401100	KOLSP 60600, KitchenAid ovn	STK	5,	16.515,00
859991532510	KOQCXB 45600 ST, KitchenAid combi dampovn	STK	1,	5.521,00
859991533410	KOTSP 60602, KitchenAid ovn	STK	10,	49.946,80
851347301200	KWXXX 14600, KitchenAid varmeskuffe	STK	1,	2.098,00
851347201200	KWXXX 29600, KitchenAid varmeskuffe	STK	2,	5.478,00
851349996000	KWXXXB 14600 PL, KitchenAid varmeskuffe, 14 cm	STK	1,	2.729,00
859700001010	Mixer, KitchenAid, rød	STK	6,	7.285,98
Total				**825.148,95 kr.**

…"

Forklaringer

Der er under sagen afgivet partsforklaring af Niels-Henrik Kehler og vidneforklaring af Helen Kehler og Jan Siegfried Reichenberger.

Niels-Henrik Kehler har forklaret blandt andet, at han har baggrund som akademiøkonom inden for international marketing. Han vil betegne sig selv som iværksætter. Han købte selskabet S.A.I. Danmark ApS i 2006. På det tidspunkt havde virksomheden ingen ansatte, men det havde beskæftiget sig med luksusprodukter i 20 år. Hans nuværende rolle er at være direktør i selskabet,

hvor han står for udvikling og salg. Herunder var han ansvarlig for aftalen vedrørende KitchenAid.

S.A.I. Danmark A/S' forretningsmodel er at sælge luksusprodukter til store projektbyggerier. De startede med at sælge det franske luksusbrand Scholtès, som sidenhen blev opkøbt af det italienske Indesit Company. De solgte blandt andet Scholtès til 488 lejligheder i 8-Tallet i Ørestaden. Forretningsmodellen gav mulighed for at sælge op, hvilket vil sige at opnå et mersalg i form af salg af ekstra kaffemaskiner, mikrobølgeovne, mv. til køberne, på hvilke man kunne tjene gode penge. Endelig kunne de samle alt på servicesiden.

Som en naturlig konsekvens af, at Indesit Company blev opkøbt af Whirlpool, begyndte han at tale med Whirlpool om KitchenAid omkring 2015-2016. Han forstod det, som om Whirlpool på det tidspunkt manglede momentum i Europa, hvorfor de opkøbte en stor spiller, så de kunne få noget mere at producere på deres fabrikker. På baggrund af hans evner til at sælge Scholtès i Skandinavien, blev han udpeget til at være KitchenAid-importør, vist nok som den eneste, foruden det salg der skete gennem Whirlpools datterselskaber. Han mente selv, at han var god til det, og fik sågar en pris i 2018 for at have forestået den største ekspansion. I den periode solgte de mere i Danmark, end de gjorde i Tyskland. Mange af deres projekter lå på gode adresser i København, særligt på Islands Brygge. Han var ikke i tvivl om, at Whirlpool var glade for samarbejdet.

"Distribution Agreement" er indgået den 1. januar 2019 mellem Whirlpool Nordic AB og S.A.I. Danmark A/S. Aftalen ligner den første aftale fra 2016, og den blev til efter nogle diskussioner med Whirlpool, som på det tidspunkt var verdens største hvidevareproducent med deres egen juridiske afdeling. Han var meget interesseret i, at samarbejdet skulle fortsætte. Det var ikke en kontrakt, som S.A.I. Danmark lige tog op af lommen. Da aftalen var helt færdig, blev den sendt til S.A.I. Danmark med kurér.

Aftalens punkt 3 blev udformet sådan, fordi det var vigtigt for ham at have så lang en opsigelsesperiode som muligt. Ofte går der mindst et år fra det tidspunkt, hvor en developer opkøber en grund, og til varerne skal leveres til entreprenøren, og han ønskede ikke at få revet tæppet væk under sig ved at have indgået en aftale om noget, han ikke ville kunne levere. Det var hans forståelse, at aftalen kun kunne opsiges på "anniversary date", altså 1. januar, og det var hans klare opfattelse, at Whirlpool også forstod aftalen som sådan. Kontrakten blev heller ikke genforhandlet. Aftalens punkt 21.2 og 21.3 så han som et udtryk for, at hvis der var ét eller andet, så ville en formel proces gå i gang.

Det var hans indtryk, at e-mailen sendt den 14. juni 2024 vedrørte forhandlere som Elgiganten og MediaMarkt. Han opfattede S.A.I. som mere end "Valued Partner", idet de jo havde en kontrakt med Whirlpool og stod for service af alle

produkter og håndteringen af servicegarantier mv. Han så overhovedet ikke beskeden fra Whirlpool som særlig klar, og det var også derfor, S.A.I. ikke tog den alvorligt i starten og heller ikke besvarede den.

Han havde aldrig hørt om Jan Siegfried Reichenberger før han modtog denne e-mail. Der var ikke kommet nogle indikationer fra hverken Whirlpool eller KitchenAid om, at det var ved at gå i denne retning. Det fortvivlende og frustrerende ved situationen var, at de var i gang med at forhandle med KitchenAid om at skalere op i 2025 med et nyt, stort setup. Op til den 14. juni 2024 havde han haft rigtig gode og spændende samtaler med KitchenAids direktør, Laura Tazzioli, og salgschefen, Dennys Pires. De skulle endda have afholdt et møde et par dage senere. De havde kun fået gode informationer, og endelig skete der noget.

Han kan ikke se, at e-mailen fra Jan Siegfried Reichenberger af 14. juni 2024 er adresseret til S.A.I., eller at den i øvrigt vedrører aftalen mellem S.A.I. og Whirlpool. I hans øjne opfylder e-mailen ikke det, der efter aftalen udgør en opsigelse. S.A.I. har et stort setup, og de har brugt meget tid på at indgå kontrakten, så "Dear Valued Partner" syntes uforståeligt, særligt i lyset af deres gode, spændende samtaler om fremtiden. De følte sig snydt.

Først da han den 9. juli 2024 modtog e-mailen fra Jan Siegfried Reichenberger, begyndte han at forstå, at det var alvorligt. Det kom som et chok for ham, at de pludselig ikke længere kunne få leveret varer. Han kunne lige så godt have haft en stor ordre liggende, og så ville han ikke have vidst, hvad han skulle gøre. Han fik ikke mulighed for at købe varer ind og få dem lagt på lager. Det havde stor betydning for forretningen på det tidspunkt, for havde man gjort som aftalt, så kunne S.A.I. være kommet i mål med deres varelager og have opfyldt deres forpligtelser over for deres egne kontrahenter. Han forsøgte efterfølgende at få fat i Jan Siegfried Reichenberger.

Hans forståelse af, at Jan Siegfried Reichenberger i e-mailen den 4. september 2024 skrev, at S.A.I. ikke aktuelt havde en "commercial agreement" med KitchenAid, var, at Jan Siegfried Reichenberger ikke var bekendt med, at der var en aftale, hvilket han gjorde opmærksom på i besvarelsen senere samme dag. Han så ikke, at Jan Siegfried Reichenberger udviste nogen interesse i at få lukket ned på en ordentlig måde; den aftale, der blev tilbudt i e-mailen, var ikke ordentlig. Mange af de nyeste ting, S.A.I. havde på lager, var køleskabe, og når folk køber luksusprodukter, så ønsker de at have samme mærke i køkkenet. Uden køleskabe kunne han derfor ikke komme af med sine ovne, kogeplader og opvaskemaskiner, så derfor valgte han at beholde alle varerne på lageret.

Whirlpools tilbud om at tage en del af S.A.I.s varelager tilbage og refundere i alt 73.523,96 € anså han ikke for at være et godt tilbud, hvilket han gav udtryk for i

e-mailen af 7. august 2024 til Jan Siegfried Reichenberger. Årsagen hertil er, at S.A.I.s navn var på spil på markedet. S.A.I. var forpligtet af garantier, og hvis en kogeplade eksempelvis skulle brænde sammen, så skulle S.A.I. kunne udskifte den. Har en kunde betalt 60.000 kr. for hvidevarer i deres lejlighed, så vil kunden ikke have en Blomberg-ovn installeret, når resten af køkkenet nu er KitchenAid. KitchenAid var ikke hvad som helst – mærket var hypet, og S.A.I.s fortjeneste var også derefter. Derfor var han nødt til at have noget på lager, og havde han returneret de nyeste varer, som Whirlpool havde tilbudt at tage tilbage, havde han slet ikke haft mulighed for at komme af med det resterende lager. Det ville have gjort det helt umuligt at komme videre. Han havde også et lager af reservedele, men selv om Whirlpool skrev, at man stadig ville kunne få reservedele, så gjaldt det ikke alle reservedele. Det var problematisk, navnlig for folk, der har købt i tillid til, at S.A.I. kunne håndtere den efterfølgende service.

Det lykkedes ham at sælge 14 sæt til en developer, som skulle bruge det til udlejning. Det kunne dog ikke længere lade sig gøre at sælge op i form af accessorisk salg af køkkenudstyr, for de kunder kunne han ikke længere tage. Kan man kun levere fire ting til et køkken, så er der tale om et helt andet spil. Og produkterne på lager bliver ældre og ældre, og det er forbundet med en stor værdiforringelse at bruge varerne på lager som reservedele – skal man for eksempel bruge en opvaskekurv som reservedel, og tager man denne kurv fra en spritny opvaskemaskine, så bliver opvaskemaskinen værdiløs, da man ikke kan bruge en opvaskemaskine uden kurv.

Én af forudsætningerne for, at S.A.I. fik lov til at forhandle KitchenAid, var, at S.A.I. relativt hurtigt skulle opbygge et vist varelager. De skulle være KitchenAids forlængede arm. De investerede meget i reservedele og produkter, og alle deres biler var plastret til med KitchenAid, ligesom det fremgik på deres facade og deres tøj. De havde været stolte af at have brandet.

S.A.I.s lagerliste viser deres indkøbspriser. Det er, hvad de har betalt KitchenAid, og det afspejler dermed det tab, de mener at have på deres varelager.

Resultatopgørelsen for perioden 1. oktober til 30. september viser et driftstab på -462.420 kr. Havde man set udviklingen over en femårig periode ville man kunne se en faldende bruttofortjeneste. Der er ingen tvivl om, at det har en konsekvens, når man mister sin forretning. Udviklingen er kommet glidende, og de har heller ikke været naive, men når der er kommet ordrer, så har de været store. Det er hans opfattelse, at tabet skyldes, at der er blevet lukket fuldstændig ned. De har skullet aflyse de potentielle ordrer, de har haft. Heldigvis sad de ikke med en stor ordre, hvor de skulle sadle om, for havde det været tilfældet, så var S.A.I. selv blevet trukket i retten for ikke at kunne levere det lovede. Men de fik mindre og mindre at sælge af. Luksusmarkedet er blandt andet karakteriseret ved, at aktørerne skal kunne opfylde kundernes særlige behov. I

dette tilfælde gik de fra at have 150 forskellige produkter til i 2023 og 2024 at blive præsenteret for en prisliste på 24 produkter, hvilket kun udgjorde en sjettedel af, hvad de skulle bruge. Det havde konsekvenser. De blev hele tiden lovet, at den store ramme var lige om hjørnet, og at de bare skulle klare den til 2025.

Foreholdt ordlyden i e-mailen af 14. juni 2024 fra Jan Siegfried Reichenberger, forklarede Niels-Henrik Kehler, at han var chokeret, men at han også så det som en del af spillet og forhandlingen. Mailen skal ses i sammenhæng med, at de på dette tidspunkt sad og forhandlede med Laura Tazzioli, som var managing director for KitchenAid. Der havde været møder lige inden de modtog mailen, og der skulle have været flere møder. Tanken havde været, at det var i 2025 "det skulle ske" med KitchenAid. S.A.I. var desuden ikke bare en "Valued Partner". S.A.I. havde syv teknikere og et varelager til en værdi af halvanden million kroner. Han havde masser af kunder, masser af samtaler og masser af tilbud ude, men han tog ikke e-mailen som en opsigelse, hvilket er grunden til, at han ikke placerede nogle ordrer, selv om vinduet hertil var åbent.

Foreholdt, at S.A.I. i 2019 aftog 870 produkter, men at tallet faldt til 30 i 2023 og 0 i 2024, genkender han ikke disse tal. S.A.I. har over 2.500 produkter, og de har solgt til mere end 1.000 lejligheder i København og i Roskilde, og der er fire til seks produkter i hver lejlighed. S.A.I. ser derfor nogle andre tal.

De enkelte bestemmelser i distributionsaftalen blev alle gennemgået. Styrkeforholdet var dog klart til Whirlpools fordel. Den treårige uopsigelighed fra aftalens indgåelse var til for, at S.A.I. kunne lande i markedet med de nye produkter, for der var masser af omkostninger forbundet med at skulle ud og besøge kunder. Det var det eneste punkt, han kunne komme igennem med over for Whirlpools juridiske afdeling.

I 2024 bestod S.A.I.s forretning af salg af Whirlpools billigere brand, Whirlpool, og af service. Da de startede op, var den tilgængelige service ikke god nok. De havde tidligere brugt eksterne servicefolk, men kunderne skulle nogle gange vente op til 2-3 uger. Derfor valgte de at hjemtage servicedelen, hvilket de blev rigtig gode til. De har også serviceret andre mærker og store facility management-firmaer som DEOS og Newsec.

Dækningsbidraget på salg af produkter til developers er på omkring 33 %. Værdien af varelageret i dag har ikke ændret sig mere end måske 5 % siden det blev opgjort den 10. december 2025. Grunden til, at S.A.I. både kræver værdien af varelageret samtidig med, at de ønsker at fastholde varelageret, er, at de er sat i denne umulige situation, hvor S.A.I. ikke er blevet fyret som distributør, men hvor KitchenAid bare har forladt markedet. Var S.A.I. blevet fyret til fordel for en anden distributør, havde de haft mulighed for at handle med vedkommende

og gradvist komme af med deres varelager. I den aktuelle situation er de nødt til at beholde varelageret, fordi de er forpligtet til at servicere kunder, der for eksempel skal have nyt glas til deres kogeplader, eller en ny kurv til deres opvaskemaskine, eller som skal have erstattet et produkt, som er gået i stykker.

Tabet, som er opgjort på baggrund af regnskabsperioden, vedrører en regnskabsperiode, som løber frem til 30. september 2024. Det er meget svært at fastslå, hvor meget der er tabt, og hvilke ordrer man er gået glip af i perioden op til KitchenAids reduktion af deres varesortiment. Det er derfor deres bedste bud.

Helen Kehler har forklaret blandt andet, at hun er medejer af S.A.I. og siden 1. oktober 2006 har været ansat i virksomheden med ansvar for økonomi og service. De havde et fantastisk samarbejde med Indesit Company, der på det tidspunkt producerede mærkerne Scholtès, Ariston, Hotpoint og Indesit. Indesit Company blev sidenhen overtaget af Whirlpool, hvor KitchenAid erstattede Scholtès. Nogle af de bedste Scholtès-varer blev dog videreført under KitchenAid-navnet, så det var et velkendt mærke og en produktion, som de kendte. De havde eneretten til at sælge KitchenAid i Danmark.

S.A.I.s forretning bestod af to ben: Projektsalget, som Niels-Henrik Kehler forestod i hele landet, samt service og håndtering af hvidevarer og reparationer i cirka 30.000 boliger, primært i København og på Sjælland. På det tidspunkt var der tale om high-end-projekter, hvor produkterne var KitchenAid og Scholtès.

Bygherrerne, som købte KitchenAid, forventede en ret høj standard, for KitchenAid var oppe imod de helt store spillere som Miele og Gaggenau. Når en bygherre således valgte KitchenAid over de mere velkendte luksusprodukter, lagde det et pres på S.A.I. for at levere en service ud over det ekstraordinære, hvilket de lagde sig i selen for. De kunne ikke tillade sig at begå ret mange fejl, men sådan er det, når man er lille i en stor verden.

Hendes forståelse af opsigelsesbestemmelsen under punkt 3 i aftalen mellem S.A.I. og Whirlpool var, at aftalen skulle opsiges den 1. januar et givent år med seks måneders opsigelse – det vil sige på "anniversary date". Det var det, der fremgik, og det var det, der blev aftalt, og hun synes også, at det var det, der stod i kontrakten. Det første år var der en længere opsigelse som kom sig af, at S.A.I. skulle købe et meget stort lager hjem af KitchenAid-produkter og stå på mål for en helt ny produktserie, som de absolut ikke kendte som hårde hvidevarer. Som følge af førnævnte pres fra kunderne følte de også, at de måtte tage nogle ting hjem, som de måske ikke nødvendigvis ellers ville have købt hjem, så de kunne vise, hvad KitchenAid kunne. Derfor var de ikke interesseret i at kunne blive strittet ud til højre i det tilfælde, at første projekt ikke lykkedes, hvorfor de fik et længere opsigelsesvarsel. I relation til den anden periode af aftalen, så foregik salget på den måde, at man indgik nogle aftaler om nogle pro-

jekter, der måske først blev bygget 1-2 år senere. Det var 100 % hendes opfattelse, at Whirlpool også så aftalen sådan.

E-mailen sendt den 14. juni 2024 af Jan Siegfried Reichenberger markerede hun bare som læst og gik videre. Hun tænkte overhovedet ikke, at den havde noget med S.A.I. at gøre, da S.A.I. ikke faldt ind under "Trade Partner Communication"-delen. I hvidevarebranchen er der forskellige distributører, så som Elgiganten, whiteaway, Dixons Retail, MediaMarkt, m.fl., og hun opfattede helt klart e-mailen som adresseret til dem. For det første var S.A.I. dus med Whirlpool, og de har i år samarbejdet med dem i tyve år. Der har ikke været én direktør i det firma, som ikke er blevet inviteret hjem i hendes og Lars-Henrik Kehlers private hjem. De har aldrig haft en kommunikation bestående af en mail til S.A.I. og "alle de andre". Distributionsaftalen var i sin tid også blevet leveret helt formelt med et DHL-bud, hvor Whirlpool havde sikret sig, at S.A.I. havde modtaget den og underskrevet den. Hun havde aldrig hørt om Jan Siegfried Reichenberger før. Hun har ellers altid haft en direkte dialog med Whirlpool, hvor de ønskede hinanden god sommer, god weekend, osv.

De havde haft møder med KitchenAid op til e-mailen den 14. juni 2024. I starten af 2023 begyndte KitchenAid, efter nogle svære år i kølvandet på coronanedlukningerne, at røre på sig igen, og i korrespondancen med Niels-Henrik Kehler gav KitchenAid udtryk for, at de ville vise ham det nye produktsortiment for 2025 i Italien. Niels-Henrik Kehler inviterede også den nye KitchenAid-ledelse til Danmark, hvilket dog aldrig blev til noget. Omkring marts 2024 holdt de et Skype-møde med Laura Tazzioli, KitchenAids direktør, og Dennys Pires, KitchenAids salgsdirektør, som her fremviste den nye sortiment for 2025 og fortalte om alt det gode, KitchenAid kunne. De fremhævede igen Niels-Henrik Kehler som en dygtig sælger og pointerede, at S.A.I. havde solgt mest KitchenAid. Niels-Henrik Kehler ringede samme dag til én af S.A.I.s store kunder og fortalte, at KitchenAid nu var på banen igen.

Hun opfattede overhovedet ikke e-mailen af 14. juni 2024 som en opsigelse af kontrakten. En opsigelse ville hun forvente ville ske gennem et brev eller en e-mail stilet til S.A.I. Danmark, hvori det fremgik, at KitchenAid opsagde samarbejdet. Der ville helt klart blive refereret til aftalen og til, at man jævnfør aftalen ville opsige pr. 1. januar 2025 med endelig udgang 30. juni 2025. Niels-Henrik Kehler reagerede måske på e-mailen ved at ringe til Dennys Pires, men som hun husker det, var det egentlig først, da de den 9. juli 2024 modtog den næste e-mail fra Jan Siegfried Reichenberger, at det rigtig gik op for dem, hvad der var i gang med at ske. Der blev det pludselig meget alvorligt. Hele deres – på det tidspunkt – 18-årige samarbejde baserede sig på tillid og på godt salg. S.A.I. har været en rigtig god kunde for Whirlpool og har solgt meget; de har stået på mål for det hele og har kun gjort KitchenAids navn bedre i Danmark. En fornuftig exit fra aftalen ville have været at give S.A.I. noget tid, og for hendes vedkom-

mende var det tanken, at de lige så godt kunne have købt alt, hvad KitchenAid havde haft på lager, så S.A.I. kunne færdiggøre nogle af de projekter, som Niels-Henrik Kehler egentlig havde indgået aftaler om. Disse måtte han nu aflyse i forhold til at levere KitchenAid.

Niels-Henrik Kehler lykkedes med at sælge nogle små projekter. Mulighederne var dog stærkt begrænsede, da der hverken var mulighed for at tilkøbe eller supplere deres high end-lager. Lagerværdien blev 100 % forringet. Omdanner man lageret til reservedele, bliver det ukurant. Nogle ting kan der godt skaffes reservedele til, da de er bygget på samme platform, men til andre produkter – så som glas til kogeplader og opvaskekurve – kan reservedele ikke skaffes. Tager de en opvaskekurv fra en ny maskine, så kan de ikke erstatte kurven med noget andet, hvorved det specifikke produkt ikke længere er brugbart.

S.A.I. er derfor blevet sat i en umulig situation, for de er tvunget til at tage et tab, som de kunne have formindsket ved at blive givet nogle andre muligheder. Og det er rigtig trist.

For så vidt angår e-mailen af den 14. juni 2024, var hun godt klar over, at Elgiganten ikke solgte KitchenAid-produkter. Men Whirlpool havde for vane at sende forskellige ting ud, som kom fra deres Facebook-side. Disse e-mails havde også typisk overskriften "Trade Partner Communication". Hun tænkte formentlig, at budskabet i e-mailen var, at Whirlpool opsagde samarbejdet med MediaMarkt og andre.

Grunden til, at S.A.I. ikke købte noget hos KitchenAid i 2024, var, at der ikke var noget, som de kunne købe – KitchenAid havde kun haft den samme ovn, vaskemaskine, opvaskemaskine og køleskab. Det sortiment, som S.A.I. gik ud med til deres kunder, var på måske 125-130 produkter, som pludselig blev sat ned til 25 produkter. Man kan ikke reelt markedsføre sig på 25 produkter i high end-klassen. Det, S.A.I. havde på lager, havde de ikke solgt ud, for det bestod af to ting: For det første et nyt lager, hvilket omfatter de produkter, de senest har solgt. For det andet et lager bestående af KitchenAids mere eksklusive eller nicheprægede produkter, så som et friturekar indbygget i bordpladen, eller kogeplader på 90 cm., så S.A.I. kunne vise deres kunder hvilke muligheder KitchenAid kunne tilbyde. Produkter i denne kategori ville Whirlpool dog ikke tage tilbage.

Jan Siegfried Reichenberger har forklaret blandt andet, at han siden februar 2024 har været General Manager for KitchenAid i EMEA-regionen. Han har været i virksomheden i mere end 11 år. Han blev involveret i sagen i forbindelse med nedlukningen af KitchenAids MDA-salg i EMEA-regionen omkring juni 2024.

Distributionsaftalen mellem Whirlpool og S.A.I. baserer sig på en Whirlpool-skabelon. Punkt 3 i aftalen er ligeledes en standardbestemmelse. KitchenAids produkter fordeler sig mellem Major Domestic Appliances (MDA) og Small Domestic Appliances (SDA), og aftalen med S.A.I. vedrører MDA'er. Inden for MDA-markedet har KitchenAid to forskellige setups: Ét, hvor KitchenAid selv har direkte kontakt til markedet gennem deres eget salgsteam, og ét, hvor salget går gennem en distributør. I Danmark har en distributør stået for den operationelle markedsføring af KitchenAids MDA-produkter. Når en distributør skal købe fra Whirlpool, placerer distributøren en ordre baseret på distributørens behov. Whirlpool har herefter mulighed for at acceptere eller – hvis der er særlige grunde hertil – afvise ordren. Som hovedregel leverer de dog. Whirlpool bestemmer dog selv, hvilket produktsortiment de ønsker at tilbyde.

E-mailen af den 14. juni 2024 blev afsendt fra en generisk kommunikationsmail. Den er adresseret ham selv og har alle implicerede forretningspartnere indsat BCC. Det samlede antal modtagere er på lidt over 30, og disse omfatter kunder og distributører, der samarbejdede med Whirlpool omkring KitchenAids MDA-produkter. S.A.I. var også blandt modtagerne, som modtog e-mailen på adressen niels@saidanmark.dk. E-mailen blev afsendt på baggrund af en evaluering af Whirlpools forretning, hvor konklusionen var, at salget af KitchenAids MDA-produkter ikke længere var økonomisk rentabelt, hvorfor de besluttede at indstille salget i EMEA-regionen. Med e-mailen informerede de derfor øjeblikkeligt alle deres forretningspartnere om denne beslutning, og opsagde derved alle kontrakter og aftaler.

Whirlpool var bevidst om det gældende opsigelsesvarsel på seks måneder, og havde i sinde at overholde det. Aftalen ville udløbe ved årets udgang, men de ville påbegynde afviklingen af driften så hurtigt som muligt, da det var en meget kompleks proces. E-mailen var af kommerciel karakter, selv om den også var blevet til under rådgivning fra deres jurister.

Situationen i Danmark var ikke anderledes end den i den resterende EMEA-region. Ifølge Whirlpools oplysninger startede det danske samarbejde i 2019, hvor der blev solgt 870 enheder. De følgende år aftog forretningen betydeligt, og i 2023 afsendte de 30 enheder, og i 2024 ingen enheder.

Hovedparten af modtagerne af e-mailen af den 14. juni 2024 forstod, at e-mailen udgjorde en opsigelse af samarbejdet. Blandt det mere end 30 modtagere af e-mailen er det kun S.A.I.s sag, der fortsat er åben. Han vil derfor mene, at alle andre end S.A.I. forstod e-mailen som en opsigelse.

Den opfølgende e-mail af 9. juli 2024 blev sendt BCC til den samme gruppe af modtagere, herunder S.A.I. Formålet her var at give en mere detaljeret opfølgning på, hvordan driften ville blive afviklet, efter de relevante parter var blevet

informeret om lukningen. E-mailen indeholdt to vigtige oplysninger: For det første det forhold, at Whirlpool ikke ville tage imod ordrer placeret efter den 30. juni 2024; for det andet at de ville tilbyde alle samarbejdspartnere muligheden for at returnere varelageret fra det aktuelle sortiment og refundere værdien i henhold til prislisten for april 2024. Dette på trods af, at de ikke var juridisk forpligtet hertil. Men de ønskede at afslutte driften på en rimelig måde over for alle deres samarbejdspartnere.

S.A.I. afslog tilbuddet om en refusion.

Hvad angår fraværet af en "commercial agreement", som han omtaler i e-mailen af 4. september 2024 til S.A.I., forklarede vidnet, at man typisk har to aftaler: En distributionsaftale og en handelsaftale ("commercial agreement", eller "Commercial Annex"), hvor sidstnævnte sædvanligvis fornyes på årlig basis. I dette tilfælde var handelsaftalen mellem Whirlpool og S.A.I. hverken blevet fornyet eller underskrevet for 2024.

Efter opsigelsen den 14. juni 2024 var der en opsigelsesperiode, som i praksis betød, at aftalen ville ophøre den 1. januar 2025. Whirlpool pålagde ikke S.A.I. nogle begrænsninger for, hvad de måtte foretage sig med deres eksisterende varelager.

E-mailen af 14. juni 2024 nævner hverken distributions- eller handelsaftalen. Selv om han ikke er jurist, anser han distributionsaftalen som hovedaftalen, og opsigelsen i e-mailen mener han derfor vedrører distributionsaftalen, og dermed også den supplerende handelsaftale.

Han husker ikke, hvad han svarede til Niels Henrik Kehlers mail af 4. september 2024. Men Whirlpool arbejdede videre ud fra et grundlag om, at de havde opsagt samarbejdet behørigt med S.A.I., særligt set i lyset af, at de reelt ikke havde haft nogen forretning med S.A.I. i 2024.

Modtagerne af e-mailen af 14. juni 2024 blev sat BCC af databeskyttelses- og compliancehensyn. Vidnet kunne ikke svare på, hvor mange af modtagerne, der havde en kontrakt med Whirlpool, men det var helt sikkert mere end én.

Parternes synspunkter
S.A.I. DANMARK A/S har i det væsentlige procederet i overensstemmelse med sit påstandsdokument af 10. februar 2026, hvoraf fremgår blandt andet:

"…

ANBRINGENDER

Aftale

at sagsøger og sagsøgte indgik en gyldig og bindende distributionsaftale, jf. bilag 1,

Opsigelse

at sagsøgte ikke gav det fornødne opsigelsesvarsel i overensstemmelse med distributionsaftalen, jf. bilag1, på anniversary date den 1. januar 2025,

at sagsøgte ikke har overholdt distributionsaftalens opsigelsesvarsel, jf. bilag 1,

at sagsøgtes meddelelse af 14. juni 2024, jf. bilag 2, ikke udgør et kontraktmæssigt opsigelsesvarsel,

at den af sagsøgte fremsendte e-mail af 14. juni 2024, jf. bilag 2, ikke kan anses som en opsigelse af parternes aftale i overensstemmelse med distributionsaftalens pkt. 3, jf. bilag 1,

at den af sagsøgte fremsendte e-mail af 14. juni 2024, jf. bilag 2, ikke kan anses som en opsigelse af parternes aftale i overensstemmelse med distributionsaftalens pkt. 21.2. og pkt. 21.3 jf. bilag 1,

at sagsøgtes meddelelse af 14. juni 2024, jf. bilag 2, ikke udgør entydig erklæring om opsigelse af distributionsaftalen, jf. bilag 1,

at sagsøgte har konciperet distributionsaftalen, jf. bilag 1, og uklarheder om fortolkningen af aftalens ordlyd, må derfor komme sagsøgte til skade, jf. de almindelige principper om fortolkning af ensidigt udformede aftaler,

Misligholdelse og Erstatning

at sagsøgte har misligholdt distributionsaftalen, jf. bilag 1,

at sagsøgte er erstatningsansvarlig over for sagsøger,

at sagsøgte uberettiget og groft uagtsomt har opsagt distributionsaftalen, jf. bilag 1,

at sagsøgte har handlet groft uagtsomt, hvorfor ansvarsbegrænsningerne i distributionsaftalens pkt. 19, jf. bilag 1, ikke finder anvendelse,

at sagsøgtes nedlukning af alt salg og reservedelesalg er groft uagtsomt og i strid med sagsøgtes loyalitetspligt under distributionsaftalen,

at sagsøgte som følge af den mangelfulde opsigelse af distributionsaftalen uberettiget har nægtet at levere produkter til sagsøger,

at sagsøgtes uberettigede opsigelse og misligholdelse af distributionsaftalen har forårsaget et væsentligt tab for sagsøger,

at sagsøger behørigt har forsøgt at mitigere sit tab,

at sagsøgte er blevet opfordret (opfordring 1) til at dokumentere, til hvem og til hvor mange meddelelserne af 14. juni 2024, jf. bilag 2, og 9. juli 2024, jf. bilag 3, blev sendt, og denne opfordring er ikke blevet efterkommet af sagsøgte, hvorfor dette må afstedkomme processuel skadevirkning for sagsøgte.

…"

European Appliances Nordic AB har i det væsentlige procederet i overensstemmelse med sit påstandsdokument af 10. februar 2026, hvoraf fremgår blandt andet:

"…

1. SAGENS KERNE

1. Denne sag vedrører vilkårene for opsigelse af en distributionsaftale mellem EAN (tidl. Whirlpool Nordic AB) og S.A.I. ("**Aftalen**"), jf. E.59. Ved Aftalen opnåede S.A.I. ret til at distribuere hårde hvidevarer og husholdningsudstyr af mærket KitchenAid ("**Produkter**"), som var fremstillet, produceret og/eller solgt af EAN, jf. E.61.

2. Den 14. juni 2024 opsagde EAN Aftalen ved mail til S.A.I., jf. E.83. Opsigelse kunne efter Aftalen ske med mindst seks måneders forudgående varsel og med virkning fra Aftalens årsdag, dvs. den 1. januar 2025, jf. E.63. Det faktiske hændelsesforløb viser entydigt, at S.A.I. modtog opsigelsesvarslet og agerede i tillid til, at Aftalen var opsagt som meddelt af EAN, herunder at opsigelsesvarslet udløb den 1. januar 2025.

3. Efter EAN's opfattelse er der ingen holdepunkter for den forståelse af Aftalen, som S.A.I. gør gældende, navnlig savner det mening at hævde, at Aftalen alene kunne opsiges på én specifik dag om året, dels ud fra ordlyden af Aftalens pkt. 3, jf. E.63, dels ud fra almindelige kommerci-

elle hensyn vedrørende opsigelse af løbende kontraktsforhold. Hvis Aftalen skulle underlægges en alternativ fortolkning, ville det kræve helt særlige omstændigheder.

4. I den sammenhæng har S.A.I. blandt andet forsømt at dokumentere: ***(i)*** at der ved mailen af 14. juni 2024 ikke blev givet mindst seks måneders forudgående varsel, således at opsigelsen ikke skulle have retsvirkning fra den 1. januar 2025, ***(ii)*** at EAN ikke skulle have iagttaget formkrav i Aftalen, og ***(iii)*** at en eventuel manglende iagttagelse af sådanne formkrav skulle være forbundet med konsekvenser eller i øvrigt blive tillagt selvstændig betydning i henhold til Aftalen, hvorefter opsigelsen ikke skulle have retsvirkninger imellem parterne.

5. Derudover har S.A.I. under alle omstændigheder ikke løftet bevisbyrden for, at EAN har misligholdt sine forpligtelser over for S.A.I., eller at de almindelige ansvarsbetingelser er opfyldt. Også af den grund skal EAN frifindes.

2. SAMMENFATTENDE FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

2.1 Aftalegrundlaget

6. Aftalen mellem S.A.I. og EAN blev indgået med virkning fra den 1. januar 2019. Formålet var at udpege S.A.I. som eksklusiv distributør af husholdningsudstyr og hårde hvidevarer af varemærket "KitchenAid" i Danmark, som blev fremstillet, produceret og/eller solgt af EAN, jf. E.63. Produkter omfattet af Aftalen var "*major household appliances bearing the trademark '**KitchenAid**' manufactured, produced and/or sold by Whirlpool*", jf. E.63.

7. Distributionen af de enkelte Produkter under Aftalen indebar, at S.A.I. afgav en ordre, som herefter var betinget af EAN's accept, jf. E.69. Når en ordre blev afgivet og accepteret, blev der indgået en bindende købsaftale mellem parterne for de pågældende Produkter, jf. E.69. EAN var ikke forpligtet til at acceptere afgivne ordrer fra S.A.I.

8. S.A.I. accepterede samtidig, at S.A.I. ikke havde ret til kompensation eller skadesløsholdelse fra EAN. Parterne havde endvidere aftalt sædvanlige ansvarsfritagelses- og begrænsningsklausuler, hvorefter EAN blandt andet alene kunne ifalde erstatningsansvar i tilfælde af grov uagtsomhed, jf. E.75.

9. Ydemere havde S.A.I. ikke i øvrigt krav på kompensation fra EAN, herunder eventuelle krav foranlediget af salgsfremmende investeringer, markedsføringsinvesteringer eller andre krav, jf. E.64. S.A.I. indvilligede i at udføre markedsføringsaktiviteter i Danmark, men for egen regning

og risiko. S.A.I. skulle selv afholde udgifter, udføre investeringer og afholde øvrige omkostninger i relation til distribution, markedsføring og salg af Produkter, jf. E.70.

10. Aftalen blev fra den 31. december 2021 løbende forlænget med ét år ad gangen, hvorefter parterne var berettiget til at opsige Aftalen med mindst seks måneders varsel, jf. E.63, jf. Aftalens pkt. 3., 2. afsnit, sidste punktum om, at *"a Party may terminate this Agreement on each anniversary date of the Agreement, without any penalty or premium and without any incurring liability, by giving at least six (6) months notice in writing to the other Party"*.

11. Efter EAN's opfattelse indebar vilkårene for opsigelse af Aftalen således, at parterne havde hjemmel til at opsige Aftalen med mindst seks måneders varsel med virkning fra Aftalens årsdag (dvs. den "1. januar").

12. Ved opsigelse af Aftalen skulle S.A.I.: ***(i)*** ophøre med at anvende EAN's (tidl. Whirlpool) firmanavn, varemærker, design mv., ***(ii)*** øjeblikkeligt ophøre med at kommercialisere, promovere og markedsføre Produkter, og ***(iii)*** uden omkostninger for EAN tilbagelevere enhver form for materiale tilvejebragt til S.A.I., der tilhørte EAN, jf. E.74-75.

13. S.A.I. accepterede, at S.A.I. i tilfælde af opsigelse ikke var berettiget til at rette noget krav mod EAN i form af: (i) bl.a. erstatningskrav som følge af kundetab eller på baggrund af foretagne salgsfremmende investeringer eller markedsføringsinvesteringer, eller (ii) bl.a. tilbagesøgningskrav eller erstatningskrav foranlediget af tab af omsætning på baggrund af estimerede salg eller afholdte udgifter eller investeringer, jf. E.75.

2.2 Hændelsesforløbet frem til og efter opsigelsen den 14. juni 2024

14. I Aftalens første år blev der indgået købsaftaler mellem S.A.I. og EAN for i alt 870 Produkter. Dette tal faldt drastisk i de efterfølgende år til henholdsvis 41, 158, 149 og 30 i perioden 2020-2023. I 2024 faldt tallet til 0. I den sidste periode af Aftalens løbetid afgav S.A.I. således ingen købsordre til EAN .

15. Ved mail af 14. juni 2024 opsagde EAN Aftalen, jf. E.83. I mailen henviste EAN til "*our KitchenAid Major Domestic Appliance (MDA) business in Europe*" og oplyste, at EAN havde besluttet "*to cease further work within the KitchenAid MDA business in Europe and to wind down our operations*", jf. E.83. EAN oplyste, at målet var "*to complete the closure for KitchenAid MDA in the region in the coming months*", jf. E.83.

16. EAN meddelte samtidig, at EAN fortsat ville efterkomme alle garantiforpligtelser og vedstå sig alle krav til kundepleje, som Aftalen fore-

skrev, jf. E.83. Efter EAN's opfattelse er der ingen rimelig tvivl om, at Aftalen derved blev opsagt, herunder også da S.A.I. agerede ud fra en forståelse om, at Aftalen var opsagt.

17. I en opfølgende mail til S.A.I. af 9. juli 2024 omtalte EAN varslet om opsigelse af 14. juni 2024 som "*the termination of distribution of KitchenAid [Major Domestic Appliances] products in EMEA*", jf. E.87. Ved samme mail meddelte EAN som led i den løbende afvikling af parternes samarbejde, at ordrer afgivet efter den 30. juni 2024 ikke ville blive accepteret. EAN tilbød også, at S.A.I. kunne returnere den del af S.A.I.'s beholdning af Produkter, der var omfattet af det seneste sortiment, selvom EAN ikke var forpligtet hertil, jf. E.87.

18. Den 14. juli 2024 svarede S.A.I. på EAN's mail og henviste til "*the termination of distribution of KitchenAid MDA products*" og til, at S.A.I. havde indgået en aftale med en samarbejdspartner, som endnu ikke havde kendskab til "*the termination*", jf. E.106-108. S.A.I. disponerede således i tillid til, at Aftalen var blevet opsagt af EAN.

19. Ved mail af 26. juli 2024 gav S.A.I. udtryk for, at S.A.I. ønskede at sende et signal om "*a negotiation and not a dictate from you*", jf. E.102-103. Den 6. august 2024 gentog EAN på den baggrund tilbuddet om at returnere visse Produkter mod betaling, jf. E.101, hvilket S.A.I. imidlertid ved mail af 7. august 2024 afslog med begrundelsen, at S.A.I. mente at have et krav på ca. 200.000 euro, jf. E.99-100.

20. Ved mail af 4. september 2024 gentog EAN tilbuddet om at returnere visse Produkter mod betaling og afviste S.A.I.'s krav og ethvert erstatningsansvar, jf. E.91. Den 4. september 2024 indtog S.A.I. et standpunkt om, at Aftalen ikke var blevet "*cancelled*", jf. E.92. S.A.I. anførte på den baggrund, at EAN ikke leverede i overensstemmelse med Aftalen, jf. E.92. Den 11. september 2024 gentog EAN tilbuddet om at returnere visse Produkter mod betaling, jf. E.94. Denne henvendelse blev ikke besvaret, før S.A.I.'s advokat fremsatte et krav på ca. 200.000 euro ved mail af 23. oktober 2024, jf. E.112-114. Kravet blev afvist af EAN, hvorefter S.A.I. indgav stævning.

3. ANBRINGENDER

21. Til støtte for den nedlagte påstand gør EAN de samme anbringender gældende, der er fremført under sagens forberedelse, og som opsummeres i det følgende.

3.1 EAN opsagde Aftalen i overensstemmelse med de aftalte vilkår for opsigelse

22. EAN gør gældende, at Aftalen kunne opsiges med mindst seks måneders varsel med virkning fra årsdagen (den 1. januar), jf. Aftalens pkt. 3, 2. afsnit, sidste punktum, jf. E.63, dvs. ved opsigelsesvarslet af 14. juni 2024 løb perioden for opsigelsen frem til den 1. januar 2025. S.A.I. fik dermed - som aftalt og forudsat - mindst (*"at least"*) seks måneders varsel, før opsigelsen fik virkning den 1. januar 2025.

23. S.A.I. anfører, at mailen af 14. juni 2024 ikke skulle udgøre et opsigelsesvarsel efter sit indhold, og at EAN ikke har løftet bevisbyrden for, at meddelelsen skulle være kommet frem. Synspunktet bestrides, jf. nedenfor.

24. Formålet med Aftalen var alene at udpege S.A.I. som eksklusiv distributør af "*major household appliances*" af mærket KitchenAid. Ved mailen af 14. juni oplyste EAN, at EAN havde besluttet at ville "*cease further work within the KitchenAid [Major Domestic Appliance] business in Europe and to wind down our operations*", hvilket ville ske "*in the coming months*". Der er ikke rimelig tvivl om, at mailen af 14. juni 2024 udgjorde et opsigelsesvarsel.

25. Dette understøttes af det efterfølgende hændelsesforløb, hvor EAN i mailen af 9. juli 2024 udtrykkeligt henviste til mailen af 14. juni 2024 som "*the termination of distribution of KitchenAid MDA products in EMEA*", jf. E.87.

26. Ydemere besvarede S.A.I. mailen fra EAN af 9. juli 2024 med henvisning til "*the termination*", jf. E.106-107. Hvis S.A.I. havde været i tvivl om, hvorvidt mailen af 14. juni 2024 udgjorde et opsigelsesvarsel, påhvilede det S.A.I. at reagere behørigt, herunder afklare det nærmere indhold af mailen. S.A.I. undlod at tage sådanne skridt, og efter EAN's opfattelse kan S.A.I. derfor ikke have været i tvivl om, at Aftalen blev opsagt ved mailen af 14. juni 2024.

27. Opsigelsesvarslet blev i øvrigt ved mailen af 14. juni 2024 adresseret til en række samarbejdspartnere, som EAN opsagde deres samarbejdsforhold med, herunder S.A.I. Der er ikke andre samarbejdspartnere, der har fremsat lignende indsigelser vedrørende opsigelse som hævdet af S.A.I., og de øvrige samarbejdspartneres ageren understøtter således yderligere, at mailen af 14. juni 2024 utvetydigt udgjorde et opsigelsesvarsel.

28. Aftalen foreskrev, at enhver meddelelse til S.A.I. skulle ske på engelsk og adresseres til "niels@saidanmark.dk", hvis meddelelsen blev givet via mail, jf. E.76-77. Opsigelsesvarslet af 14. juni 2024 blev derfor sendt til denne mailadresse. Der er ingen holdepunkter for, at meddelelsen ikke skulle være kommet frem til mailadressen, sådan som S.A.I. gør gæl-

dende, selv om varslet blev sendt i "*blind kopi*" (bcc). EAN's efterfølgende mail af 9. juli 2024 blev sendt på tilsvarende vis, og denne mail blev i øvrigt sendt af S.A.I. fra mailadressen "niels@saidanmark.dk".

29. Samlet fastholdes det, at EAN's mail af 14. juni 2024 har retsvirkning som et varsel om opsigelse af Aftlalen, hvorefter Aftalen blev opsagt med mindst seks måneders varsel med virkning fra Aftalens årsdag (dvs. 1. januar 2025). Opsigelsesvarslet af 14. juni 2024 blev dermed afgivet i overensstemmelse med Aftalens vilkår.

3.2 S.A.I. er ikke berettiget til erstatning

30. Hvis Sø- og Handelsretten måtte finde, at opsigelsen af 14. juni 2024 ikke er sket inden for rammerne af Aftalen, hvilket bestrides, jf. ovenfor, bliver spørgsmålet herefter, om S.A.I. er berettiget til erstatning.

3.2.1 S.A.I. har ikke påvist et ansvarsgrundlag for EAN

31. S.A.I. synes at basere det mulige ansvarsgrundlag på to forhold: for det første skulle EAN have tilsidesat Aftalens vilkår om opsigelsen, og for det andet skulle EAN have misligholdt Aftalen under opsigelsesperioden ved at tilkendegive, at EAN ikke ville tage imod nye ordrer fra 30. juni 2024.

32. Det bestrides, at EAN skulle have handlet ansvarspådragende over for S.A.I. i tilknytning til opsigelsen.

33. For det første skete opsigelsen i overensstemmelse med opsigelsesvilkårene efter Aftalens pkt. 3, 2. afsnit, sidste punktum, jf. E.63. Den 14. juni 2024 afgav EAN således et gyldigt opsigelsesvarsel, jf. afsnit 3.1 ovenfor.

34. Ydermere har EAN ved opsigelsesvarslet af 14. juni 2024 og som led i parternes efterfølgende korrespondance fuldt ud opfyldt de forpligtelser, der også efter opsigelsen af Aftalen påhvilede EAN, jf. E.83 og E.87. S.A.I. har i øvrigt også forsømt at påvise, hvordan EAN konkret skulle have misligholdt sine forpligtelser over for S.A.I., herunder hvordan sådanne eventuelle ansvarspådragende forhold skulle udgøre grov uagtsomhed og derved kunne gennembryde de aftalte fraskrivelser og begrænsninger af et muligt ansvar.

35. Hvis EAN teoretisk ikke konkret skulle have ageret efter vilkårene for opsigelse af Aftalen, vil dette alene indebære, at S.A.I. i så fald måtte være berettiget til et længere opsigelsesvarsel. Det bestrides, at dette i forhold i sig selv skulle være ansvarspådragende, navnlig bestrides det at kunne etablere grov uagtsomhed.

36. For det andet er det ikke i strid med Aftalen, at EAN ved mail af 9. juli 2024 tilkendegav, at ordrer afgivet efter den 30. juni 2024 ikke ville blive accepteret, jf. E.87. Ifølge Aftalen var EAN berettiget til diskretionært at acceptere og/eller afvise ordrer afgivet af S.A.I, jf. E.69. EAN's tilkendegivelse herom medførte i øvrigt ikke nogen realitets- ændring i parternes praksis, eftersom der i 2024 ikke var indgået nogen købsaftaler i henhold til Aftalen.

37. S.A.I. er allerede af denne grund ikke berettiget til erstatning.

3.2.2 S.A.I. har under alle omstændigheder ikke lidt et kausalt og adækvat tab

38. S.A.I. har opgjort et erstatningskrav på 1.287.568,95 kr. Kravet består ifølge S.A.I. af: (i) lagerværdien af Produkter pr. 10. december 2025 opgjort til 825.148,95 kr. (ekskl. moms), jf. E.132-133, og (ii) S.A.I.'s negative resultat for regnskabsåret 1. oktober 2023 til 30. september 2024 opgjort til 462.420 kr., jf. E.127.

39. EAN bestrider, at S.A.I. herved har dokumenteret et kausalt og adækvat erstatningsretligt relevant tab.

3.2.2.1 Erstatningskravet for lagerværdien af Produkter pr. 10. december 2025 bestrides

40. Det påståede erstatningskrav på baggrund af lagerværdien af Produkter pr. 10. december 2025 opgjort til 825.148,95 kr. (ekskl. moms) udgør ikke et erstatningsretligt værnet tab. S.A.I. ville under alle omstændigheder skulle have afholdt økonomiske omkostninger ved af, at S.A.I. måtte have en lagerbeholdning af Produkter, som S.A.I. ikke kunne afsætte. En sådan risiko havde parterne taget højde for ved fastsættelsen af opsigelsesvarslet, idet S.A.I. under alle omstændigheder ville have mindst seks måneder til at afsætte eventuelle Produkter på lager.

41. Der blev i øvrigt indgået en bindende købsaftale mellem S.A.I. og EAN, når en ordre blev afgivet og accepteret i henhold til Aftalen, jf. E.69. Disse Produkter blev dermed solgt til S.A.I. og blev på den baggrund en del af S.A.I.'s lagerbeholdning. Den efterfølgende afsætning af disse Produkter skete for S.A.I.'s regning og risiko.

42. Ydermere indeholder Aftalen ikke noget vilkår om, at EAN ved opsigelse skulle være forpligtet til at tilbagekøbe eller tilbagetage Produkter, der måtte være en del af S.A.I.'s lagerbeholdning.

43. Det opgjorte tab er på den baggrund ikke en kausal og/eller adækvat følge af opsigelsen.

44. Det er i øvrigt uklart, om S.A.I. som følge af den opdaterede erstatningsopgørelse har frafaldet kravene vedrørende markedsføring, markedsføringsinvesteringer samt øvrige investeringer, herunder udstillingsprodukter i S.A.I.'s udstillingslokale opgjort til 77.680,41 kr. Det fremgår heller ikke, om S.A.I. har frafaldet kravet omtalt som "*other expenses due to lockdown KitchenAid Europe*", jf. E.86. Det sidstnævnte krav vedrørte efter det oplyste bl.a., at fem varevogne var udsmykket med KitchenAid-logo opgjort til 75.000 kr., skilte på S.A.I.'s bygning opgjort til 20.000 kr., en større kogeø opgjort til 50.000 kr. samt øvrige udstillingsvarer opgjort til 50.000 kr.

45. S.A.I. var imidlertid ikke berettiget til at kræve erstatning for disse poster opgjort til samlet 272.680,41 kr. For det første er S.A.I. ikke berettiget til at få dækket udgifter til markedsføring eller øvrige markedsføringsinvesteringer eller investeringer i øvrigt, jf. E.74-75. For det andet er S.A.I. ikke berettiget til at kræve erstatning for udgifter, investeringer og andre omkostninger i relation til distribution, markedsføring og salg af Produkter, jf. E.70.

46. S.A.I. har desuden ikke dokumenteret, at de krævede erstatningsposter ikke vedrører materiale tilvejebragt af S.A.I. Hvis dette er tilfældet, er S.A.I. ikke berettiget til erstatning herfor, idet S.A.I. for sådant materiale skulle tilbagelevere dette til EAN uden omkostninger, jf. E.74-75.

3.2.2.2 Erstatningskravet opgjort til S.A.I.'s negative resultat bestrides

47. Det fremsatte krav støttet på S.A.I.'s negative resultat for regnskabsåret 1. oktober 2023 til 30. september 2024 opgjort til 462.420 kr. udgør ligeledes ikke en erstatningsretligt relevant tabspost. S.A.I. har ikke dokumenteret, at resultatopgørelsen skulle være udtryk for, at S.A.I. har lidt et tab forårsaget af EAN, herunder ikke specificeret de dele af resultatopgørelsen, som i givet fald måtte kunne henføres til et eventuelt tabt dækningsbidrag. S.A.I. er allerede af denne grund ikke berettiget til erstatning opgjort til S.A.I.'s negative resultat.

48. Selv hvis det lægges til grund, at et negativt resultat i en årsrapport teoretisk kunne danne grundlag for et erstatningskrav, hvilket bestrides, har S.A.I. ikke løftet bevisbyrden for, at dette tab er kausalt og/eller adækvat.

49. S.A.I.'s negative resultat vedrører perioden 1. oktober 2023 til 30. september 2024. Efter den positive opfyldelsesinteresse kan S.A.I. alene kræve sig økonomisk stillet, som om Aftalen ville blive opfyldt efter sit indhold i perioden efter opsigelse. S.A.I. kan dermed alene kræve positiv opfyldelsesinteresse for et eventuelt tab, som S.A.I. måtte have lidt i perioden efter opsigelsen den 14. juni 2024.

50. Det er vedrørende perioden for årsregnskabet dermed under alle omstændigheder alene relevant at tage et eventuelt negativt resultat for perioden 14. juni 2024 til 30. september 2024 i betragtning. Dette svarer til ca. 29,6 % af perioden for årsregnskabet. Selv hvis S.A.I. principielt måtte være berettiget til at kræve erstatning svarende til S.A.I.'s negative resultat, hvilket bestrides, skal et eventuelt tab beregnet på baggrund af det negative resultat for perioden 1. oktober 2023 til 30. september 2024 under alle omstændigheder nedsættes til at svare til ca. 29,6 %.

…"

Rettens begrundelse og resultat
Sagen har sin baggrund i en distributionsaftale indgået mellem European Appliances Nordic AB og S.A.I. Danmark A/S, som giver S.A.I. Danmark A/S en eksklusiv ret til at distribuere hårde hvidevarer af mærket KitchenAid i Danmark.

S.A.I. Danmark A/S har rejst krav om erstatning på 1.287.568,95 kr., herunder navnlig under henvisning til, at aftalen ikke er opsagt i overensstemmelse med punkt 3 i distributionsaftalen. S.A.I. Danmark A/S har opgjort erstatningskravet som dels værdien af deres lager af KitchenAid-hvidevarer opgjort den 10. december 2025, dels det negative årsresultat, der fremgår af S.A.I. Danmark A/S' årsrapport for perioden 1. oktober 2023 til 30. september 2024.

Allerede fordi det, som sagen foreligger oplyst, ikke er godtgjort, at S.A.I. Danmark A/S som følge af European Appliances Nordic AB's opsigelse af distributionsaftalen har lidt de tab, der ligger til grund for S.A.I. Danmark A/S' opgørelse af påstandsbeløbet, frifindes European Appliances Nordic AB.

Retten har herved lagt vægt på, at Niels-Henrik Kehler har forklaret, at S.A.I. Danmark A/S ønskede at opretholde et lager, der fremover muliggør servicering af kunder, som har købt KitchenAid-hvidevarer igennem S.A.I. Danmark A/S, samtidigt med, at der er nedlagt påstand om, at European Appliances Nordic AB skal udrede erstatning svarende til varebeholdningens værdi.

Det er også tillagt vægt, at retten efter bevisførelsen heller ikke anser det som godtgjort, at varelageret var uden værdi for S.A.I. Danmark A/S eller på anden vis har påført S.A.I. Danmark A/S et tab. Herved er der lagt vægt på navnlig oplysningerne om S.A.I. Danmark A/S' aftagende aftagelse af KitchenAid-produkter og European Appliances Nordic AB's tilbud om tilbagekøb af visse varer. Der er tillige lagt vægt på oplysningerne om, at European Appliances Nordic AB også efter opsigelsen tilkendegav at ville levere reservedele og opfylde alle garantiforpligtelser, og på, at European Appliances Nordic AB desuden tilbød at tilbagekøbe visse varer fra det på opsigelsen gældende sortiment.

Derudover har retten lagt vægt på, at det efter bevisførelsen ikke kan lægges til grund, at S.A.I. Danmark A/S' negative resultat for regnskabsåret 2023/24 er begrundet i Nordic AB's opsigelse af distributionsaftalen.

Sagsomkostningerne er efter sagens værdi, forløb og udfald fastsat til dækning af advokatudgift med 80.000 kr. European Appliances Nordic AB er ikke momsregistreret.

THI KENDES FOR RET:

European Appliances Nordic AB frifindes.

S.A.I. DANMARK A/S skal til European Appliances Nordic AB betale sagsomkostninger med 80.000 kr.

Beløbene skal betales inden 14 dage.

Sagsomkostningerne bliver forrentet efter rentelovens § 8 a.

Vejledning

Retten har afsagt dom i sagen.

Hvis du er utilfreds med afgørelsen, kan du som udgangspunkt anke (klage over) dommen til landsretten. Hvis du kun er utilfreds med dommens afgørelse om sagsomkostninger, kan du kære (klage over) denne del af afgørelsen til landsretten.

Ikke alle afgørelser kan ankes eller kæres
Du kan kun anke dommen, hvis forskellen mellem byrettens dom og det resultat, du ønsker at opnå i landsretten, er over 50.000 kr. Hvis forskellen er mindre, skal du have tilladelse fra Procesbevillingsnævnet for at anke.

Landsretten kan afvise at behandle en ankesag, hvis landsretten vurderer, at der ikke er udsigt til, at sagen vil få et andet udfald i landsretten.

Du kan kun kære afgørelser om sagsomkostninger, hvis omkostningsbeløbet er fastsat til mere end 50.000 kr., eller hvis retten har bestemt, at ingen af parterne skal betale sagsomkostninger, og du kræver, at modparten skal betale mere end 50.000 kr. I andre situationer kan du kun kære omkostningsafgørelsen, hvis du får tilladelse fra Procesbevillingsnævnet.

Frister for at anke og kære
Fristen for at anke er **4 uger** fra dommens dato. Hvis du ikke kan anke uden en tilladelse fra Procesbevillingsnævnet, skal du indlevere en ansøgning til Procesbevillingsnævnet inden **4 uger**.

Fristen for at kære omkostningsafgørelsen er **2 uger** fra dommens dato. Hvis du ikke kan kære afgørelsen uden tilladelse fra Procesbevillingsnævnet, skal du indlevere en ansøgning til Procesbevillingsnævnet inden **2 uger** fra dommens dato.

Sådan gør du, hvis du vil anke eller kære
Du kan anke dommen på minretssag.dk ved at trykke på knappen "Opret appel" og derefter vælge "Anke" og følge vejledningen. Hvis du vil kære omkostningsafgørelsen, skal du vælge "Kære" og følge vejledningen.

Du kan læse mere på domstol.dk.

Hvis du ønsker at søge om tilladelse til anke eller kære, skal du indlevere en ansøgning til Procesbevillingsnævnet på www.procesbevillingsnaevnet.dk eller mail til post@procesbevillingsnaevnet.dk eller post@pbn.dk. Procesbevillingsnævnet har adresse på Store Kongensgade 1, 2. sal, 1264 København K. Du kan ikke indlevere ansøgningen på minretssag.dk.