

EN VIGTIG DOM OM KNOWHOW

af advokat Hans Henrik Skjødt

Erhvervshemmeligheder beskyttes navnlig af markedsføringslovens § 19, som fastslår, at erhvervshemmeligheder ikke ubeføjet må benyttes. En vigtig sag om denne problemstilling findes gengivet i Ugeskrift for Retsvæsen 2006, side 1209 H, der angik følgende:

I 1966 blev civilingeniør Arne Sloth Jensen (ASJ) ansat i De Danske Sukkerfabrikker, hvor han fra 1973 fungerede som driftsingeniør på Stege Sukkerfabrik. I 1981 påbegyndtes udviklingen og projekteringen af et damptøringsanlæg under ASJ's ledelse. I 1984 fik De Danske Sukkerfabrikker patent på en proces og et apparat for tørring af sukkerroepulp, idet ASJ (sammen med to andre ingeniører) var angivet som opfinder, og i 1990 gjorde ASJ en yderligere opfindelse, som ligeledes blev patenteret indenfor samme teknologi. Fra slutningen af 1980'erne blev damptøringsanlæg udbudt til salg af De Danske Sukkerfabrikker og fra 1990 af Niro A/S, der var en del af koncernen, og hvor ASJ ligeledes blev ansat efter lukning af Stege Sukkerfabrik.

I 1997 blev ASJ opsagt fra sin stilling hos Niro med henvisning til, at Niro indskrænkede damptøringsaktiviteterne og skrinlagde nyudvikling. I den forbindelse blev ASJ fritstillet pr. 1. juli 1997 til at søge andet arbejde og fik lønnen for hele opsigelsesperioden samt en fratrædelsesgodtgørelse udbetalt straks.

I ansættelsesperioden havde ASJ skrevet en række artikler til fagblade og holdt foredrag om damptørningsteknologien. I tråd hermed deltog han i efteråret 1997 - i fritstillingsperioden - i et branchemøde i udlandet, hvor ASJ præsenterede sin nystartede konsulentvirksomhed, hvorefter han ydede teknisk bistand til sukkerfabrikker, der havde fået opført damptøringsanlæg. I dette branchemøde deltog desuden repræsentanter for Niro.

Kort tid efter afskedigelsen og i fritstillingsperioden havde ASJ nogle møder med Niro's administrerende direktør, hvor ASJ orienterede om sine planer angående påbegyndelse af konsulentvirksomheden, hvilket ikke gav anledning til bemærkninger fra Niro's side.

I slutningen af 1997 påtog ASJ sig at yde konsulentbistand til en amerikansk sukkerfabrik (SMBSC), der ønskede at købe to damptøringsanlæg hos Niro. Efter forhandlinger mellem Niro og den amerikanske sukkerfabrik solgte Niro to anlæg, men således at der under forhandlingerne var sket en nedsættelse af de oprindelige pristilbud med USD 1.180.000.

I juni 1999 anlagde Niro sag mod ASJ og dennes selskab, EnerDry ApS (stiftet i oktober 1998) med påstand om betaling af en erstatning på kr. 6 mill., som Niro mente at have lidt i tab på grund af ASJs overtrædelse af markedsføringslovens §§ 1, 2 (nu § 3) og 10 (nu § 19).

Sø- og Handelsretten gav Niro delvist medhold og idømte ASJ og EnerDry ApS en solidarisk pligt til at betale en erstatning på kr. 750.000 med tillæg af renter og sagsomkostninger.

Sø- og Handelsretssagen drejede sig om flere problemstillinger, idet Niro var af den opfattelse, at ASJ og senere EnerDry ApS havde handlet i strid med loyalitetspligten for tidligere ansatte, ved at starte konkurrerende virksomhed med konsulentbistand, der efter kort tid blev suppleret med salg af reservedele til damptøringsanlæg. Niro gjorde desuden gældende, at ASJ og efterfølgende EnerDry ApS havde misbrugt Niro's særlige knowhow til fremstilling af et konkret damptøringsanlæg, som EnerDry ApS udviklede, udbød til salg og faktisk solgte til en amerikansk sukkerfabrik i 2002, ca. fem år efter opsigelsestidspunktet.

Sø- og Handelsretten ASJ og EnerDry ApS i relation til konsulentbistanden, da Niro ikke rettidigt havde gjort indsigelse mod aktiviteterne. Der skete ligeledes frifindelse i relation til EnerDry ApS' salg af det første damptøringsanlæg i 2002, selvom det blev udtalt, at den særlige knowhow

kunne have givet EnerDry ApS et uberettiget forspring ved et tidligere salg, men man fandt konkret, at EnerDry ApS' uberettigede forspring, skabt på grundlag af den særlige knowhow hos ASJ, var udlignet før EnerDry ApS' første salgskontrakt.

Der skete derimod domfældelse i relation til Niro's salg af ovennævnte anlæg til den amerikanske sukkerfabrik, idet man fandt, at ASJ havde handlet illoyalt og i strid med god markedsføringsskik, jf. markedsføringslovens § 1, jf. til dels markedsføringslovens § 10, stk. 2 (nu § 19, stk. 2), ved under forhandlingsforløbet mellem Niro og den amerikanske sukkerfabrik, i forståelse med den amerikanske sukkerfabrik, at arbejde for sin egen position som leverandør af de to dampføringsanlæg i konkurrence med og skjult for Niro.

Sø- og Handelsrettens dom blev anket til Højesteret, der kom til samme resultat som Sø- og Handelsretten med hensyn til konsulentbistanden og brug af knowhow, dog med en lidt anderledes formuleret begrundelse, idet man reelt sagde, at knowhow'en ikke var beskyttelsesværdig, da offentligheden fik et væsentligt indblik i teknologien gennem patenterne og ASJ's artikler og foredrag rettet mod sukkerroeindustrien, som også fik kendskab dertil gennem de solgte dampføringsanlæg, ligesom Højesteret fastslog, at ASJ's specialiserede konsulentbistand til sukkervirksomheder, herunder til virksomheder, der havde købt dampføringsanlæg af Niro, blev indledt i forståelse med Niro's administrerende direktør, ligesom ASJ's deltagelse i branchemødet i efteråret 1997 ikke gav anledning til indsigelser fra Niro's side.

I relation til EnerDry ApS' salg af det første dampføringsanlæg i 2002 udtalte Højesteret, at man ikke fandt det godtgjort, at ASJ's og EnerDry ApS' øvrige aktiviteter havde indebåret en markedsforstyrrelse, der havde påført Niro et tab, som kunne kræves erstattet.

Endelig fandt Højesteret det ikke bevist, at ASJ's konsulentbistand til den amerikanske sukkerfabrik havde nogen som helst betydning for det prisnedslag, som Niro endte med at give sukkerfabrikken ved salget af to dampføringsanlæg.

Højesteret frifandt således i det hele ASJ og EnerDry ApS for samtlige krav.

Højesterets dom af 26. januar 2006 gengives i det følgende i sin fulde ordlyd:

HØJESTERETS DOM afsagt torsdag den 26. januar 2006

Sag 344/2004

(1. afdeling)

Arne Sloth Jensen og EnerDry ApS

(advokat Hans Henrik Skjødt)

mod

Niro A/S

(advokat Jacob S. Ørndrup)

I tidligere instans er afsagt dom af Sø- og Handelsretten den 8. juli 2004.

I pådømmelsen har deltaget fem dommere: Wendler Pedersen, Per Sørensen, Per Walsøe, Børge Dahl og Thomas Rørdam.

Påstande

Appellanterne, Arne Sloth Jensen og EnerDry ApS, har påstået frifindelse, subsidiært betaling af et mindre beløb end 750.000 kr.

Indstævnte, Niro A/S, har nedlagt påstand om, at appellanterne in solidum skal betale 6.000.000 kr. med procesrente af 3.000.000 kr. fra den 8. juni 1999 og af 3.000.000 kr. fra den 21. august

2003. Niro har subsidiært påstået dommen stadfæstet med den ændring, at appellanterne pålægges at betale sagsomkostninger til Niro i videre omfang end bestemt ved dommen, og har mere subsidiært påstået stadfæstelse.

Niro har opgjort sit krav således:

1. Mistet fortjeneste på kontrakt med South Minnesota Beet Sugar Cooperative (SMBSC) opgjort som difference mellem første tilbud og reduceret tilbud af 3. april 1998 (1.180.000 USD til kurs 7,00) 8.260.000 kr.
 2. Tab som følge af markedsforstyrrelser, skønsmæssigt fastsat til 5.000.000 kr.
- I alt 13.260.000 kr.

Niro har under denne sag begrænset kravet til 6.000.000 kr.

Supplerende sagsfremstilling

Af referatet fra "Treffen der Verdampfungstrockner- Betreiber am 12./13.11.97 bei der Danisco Sugar im Anklam" fremgår bl.a.:

"11b. Niro A/S, Herr Andersson

.....

11c. Niro A/S, Herr Winkler

.....

12. A. S. Jensen

Herr A. S. Jensen hat sich von Niro getrennt und ist nunmehr selbständig.

Herr Jensen nennt folgende Themen für eine Weiterentwicklung an den Verdampfungstrocknern:

- 1) Vermeidung grober Partikel, die nicht getrocknet werden.
- 2) Anpassung des Trockners an reduzierte Verarbeitung
- 3) Korrosionen unter den "Nasen" (neue Konstruktion durch A. S. Jensen)
- 4) Vollautomatische Inbetriebsetzung (ist für die kommende Kampagne in Frankreich vorgesehen)
- 5) Ejektor-Verbesserung
- 6) Generelle Verschleissprobleme
- 7) 20 % Leistungssteigerung des Trockners (Umbau ist möglich)
- 8) Verdaulichkeit/Marktpreis der Schnitzel: Therna unbedingt zurückstellen!
- 9) "Was macht man, wenn was passiert": Anleitungen fehlen."

I Arne Sloth Jensens skriftlige grundlag for indlægget på mødet hedder det bl.a.:

"As you know is the first ideas about steamdrying back from 1978. Since then steamdrying has been the important part of my life. In the first 12 years this activity was at The Danish Sugar Corporation later Danisco. Then I was active at NIRO A/S. But now I am on my own, having just started my consulting company. Steam drying has been and must be my life also in the future.

I have in the last 6 weeks had contact with many of the factories, that has dryers. And I have offered a programme for service and development and an agreement for a service on most factories exist already, and I hope the remaining will follow up."

Om forhandlingerne, der førte til aftalen mellem Niro og SMBSC og baggrunden herfor, er der til brug for Højesteret tilvejebragt yderligere oplysninger.

Det fremgår heraf bl.a., at der den 21. oktober 1997 fandt et møde sted på fabrikken i Anklam mellem SMBSC's ledelse og repræsentanter for Niro. I Niros interne rapport herom hedder det bl.a.:

"SMS [SMBSC] are planning an expansion of the beet capacity from now app 10 000 sht/day to 16 000 sht/day. At the same time the EPA [Environmental Protection Agency] are looking strictly to them, and they feel they have to reduce the emission of dust and odour to avoid problems.

That is the reason for them to go to Europe to see factories. They will be visiting

Finland: desugarisation
Germany: steam drying: Anklam
 extraction: Könnern
France: Promille dryer
UK: British Sugar factories
 Fletcher Smith engineering."

Den 30. oktober 1997 sendte SMBSC med telefax "drawings of the proposed area for the pulp driers" til Niro.

I en telefax af 5. november 1997 fra Niro til SMBSC hedder det bl.a.:

"I have ... a confirmed ticket reservation to arrive in Minneapolis on November 18, 1997 ... and with the rescheduled board meeting we will have sufficient time in the remaining part of the week to complete our work."

Den 20. november 1997 modtog SMBSC fra Dakota Machine Inc. en fax vedhæftet "the budgetary proposals for the pulp dryer, evaporator station and pellet equipment", hvoraf fremgik, at "total price for complete drying plant" ville være USD 5.565.000. Det hed i faxmeddelelsen i øvrigt, at "information on the gas turbine" ville blive sendt samme dag om eftermiddagen.

I Niros interne telefonnotat vedrørende en telefonsamtale den 28. november 1997 mellem Visti Andersson, Niro, og Mark Suhr, SMBSC, hedder det bl.a.:

"I called Mark Suhr as agreed during my visit to get the results of the board meeting.

The project is approved overall. This means new slicers, diffusers, presses and dryers.

The time schedule for commissioning is in the fall 1999, and with contract in early 1998. IPRO has also visited them and recommended their especially also for installation of the steamdryers. Wunsch; IPRO has also mentioned to Suhr, that we have made a lot of progress in steam drying during the last years, and that he should not be worried of such an installation.

BMA will also visit them shortly, diffuser and presses. Promill (our competitor with a rotating drum) will visit them next week.

- Suhr asked again for a detailed bid as soon as possible. I kept saying, that we are waiting for prices from the States, and that the work shop has been busy since last weekend with estimates."

Med brev af 23. december 1997 sendte Niro et tilbud på 2 damptørringsanlæg til SMBSC. Det hedder i følgebrevet bl.a.:

"The price is based on only one price from an american workshop supplying the pressurised parts. We are working on alternatives, but at this moment we have not received other quotes, and we found it best to keep the time schedule and avoid delays.

The payment terms connected to the price are our standard terms. We recall our discussion at your factory about special terms, and await further discussions with you."

I tilbuddet hedder det bl.a.:

"SECTION A
Commercial Conditions

1 EXTENT OF DELIVERY

The following quotation covers the design, construction, manufacture, delivery, installation and supervision and commissioning of:

TWO NIRO PRESSURIZED STEAM FLUID BED DRYERS
SIZE PSFB-10

for drying of pressed beet pulp from sugar production at Southern Minnesota Beet Sugar Cooperative, Renville Minnesota, USA.

.....

Crane usage: It is assumed that the dryer vessel and the superheater must be delivered in parts and tubes put into place at the superheater's final position.

.....

2 PRICE

The price is CPT acc. to Incoterms 1990 for two pressurized steam fluid bed dryers size PSFB-10 with scope of supply as described in Section C:

10 790 000 USD
(tenmillionsevenhundredninetythousand USD)

at the exchange rate of 6.70 DKK/USD

3 TERMS OF PAYMENT

Our prices are based on:

- 30% due against our confirmation of order, remittance net 6 days.
- 30% due at start up of erection period.
- 30% due after approved pressure testing of vessel and superheater.
- 10% due against completion of commissioning of the plant, however not later than 18 month from date of order.

4 TIME OF DELIVERY

The equipment will be ready for operation within:

15 working months

(15 working months could possibly be reduced based on subsuppliers quotations). from the date of receipt of Buyer's final purchase order..."

I brev af 15. januar 1998 fra SMBSC til Minnesota Pollution Control Agency hedder det bl.a.:

"In previous discussions with several Minnesota Pollution Control Agency (MPCA) personnel, Southern Minnesota Beet Sugar Cooperative (SMBSC) has mentioned plans for expansion. We have completed the preliminary engineering for, and have presented to the Board of Directors, a five year program that addresses expansion, efficiency and

environmental conditions at our facility. The plans have received approval from the Board of Directors, therefore we at SMBSC would like to share with you, our Vision 2002.

.....

The last major investment of 1999 is the use of steam driers for the drying of beet pulp. We will replace the direct-fired driers with a steam fluidized bed drier that utilizes high pressure steam from our powerhouse. The exhausting steam pressure will be fixed at the proper pressure for utilization at our evaporation station.- This eliminates the fuel source at the pulp driers and air emissions, namely NO, SO₂, VOC, PM & PM 10 are essentially reduced to zero. The condensate from the driers is returned to the feedwater tank and the vapors (steam) off the driers, after condensing and recovery of heat, is stored in our ponds for treatment. The water quality is expected to be approximately 600 CBOD.

.....

SMBSC believes that while the schedule for the 5 year plan is very challenging, it will and must be completed. The modifications made over the next 5 years will demonstrate SMBSC's commitment to improving the environment. After reviewing the above information, please do not hesitate to contact me with comments or questions."

I en telefaks af 9. februar 1998 fra Niro til SMBSC hedder det bl.a.:

"Thank you very much for the open and fruitful discussion we had at your office on February 6, about your expansion project and of course especially the potential Niro steam drying part of it.

We have already started working on the various subjects we touched upon, and we will start sending you information in the next couple of days.

Already one answer was ready when I came back to my files in my office, that was the question about patents. As mentioned Niro Holding A/S are the owner of two patents filed in many countries, USA included."

I et ændret tilbud af 10. marts 1998 er pris og "Commercial Conditions" i øvrigt uændret - dog hedder det nu om brug af kran:

"Crane usage and transport at Buyer's site: The dryer vessel will be delivered in parts and assembled at the lay down area on Buyer's factory area. Tubes will be put into place in the superheater at the lay down area on the factory area. The lay down area is supplied by the Buyer.

Buyer will also supply transport of the assembled two shells and two superheaters to a position where a ring crane, erected and controlled by the Buyer, can lift each of the four elements to their final position on the dryer structure on day one of the erection period."

Den 16. marts 1998 sendte Niro et revideret tilbud til SMBSC. Dette tilbud havde ingen pris. I punktet herom var bl.a. anført:

"Price to be informed later USD at the exchange rate of 6.90 DKK/USD".

I følgebrevet hedder det bl.a.:

"After our pleasant and fruitful discussions at your factory we have worked hard to get alternative vendors and pricing for the parts to be delivered from USA, and although we are not today ready to give you the final answers and prices, we are pleased to note that the new price indications we have received are lower than the first quoted."

I tilbud af 3. april 1998 hedder det bl.a.:

"Crane usage and transport at Buyer's site: The dryer vessel will be delivered in parts and assembled in bigger parts at the lay down area on Buyer's factory area. Tubes will be put into place in the superheaters at the lay down area. The lay down area is supplied by the Buyer.

A ring crane, erected and controlled by the Buyer, will lift the two superheaters to the final positions on the dryer structures at a specific day(s), agreed upon before start of the erection period.

.....

2 PRICE

The price is

9.610.000 USD
(ninemillionsixhundredtenthousandUSD)

at the exchange rate of 7.00 DKK/USD, the rate might be changed and will be fixed at the date of signing the contract or another date agreed by the parties".

I Niros ordrebekræftelse af 15. april 1998 er prisen 9.3 10.000 USD og "Terms of Payment" lyder således:

"3 Terms of Payment

Our prices are based on:

- 35% due against our confirmation of order, remittance net 20 days.
- 30% due at start of erection period and 90% of the weight to be supplied is on site. Remittance net 20 days.
- 25% due after completion of the mechanical erection. Remittance net 20 days.
- 10% due against completion of commissioning and performance test of the plant, however, not later than 24 months from date of order. Remittance net 20 days."

Forklaringer

Til brug for Højesteret er der afgivet forklaringer af Mark S. Suhr, Arne Sloth Jensen og Steen Winkler.

Mark S. Suhr har forklaret bl.a., at han var teknisk direktør for South Minnesota Beet Sugar Cooperative (SMBSC) i 1996. I 1997 blev han driftsdirektør. Han forlod virksomheden i 2002 og arbejder i dag som rådgivende ingeniør.

Repræsentanten fra fabrikken tog til Europa for at undersøge de teknisk bedste løsninger for at få moderniseret fabrikken. De besøgte i den forbindelse Promill i Frankrig, og det var deres opfattelse, at Promill leverede den bedste tromletørrer, men de ønskede at vurdere Niros anlæg nærmere.

Pålideligheden af Niros anlæg var blevet væsentligt forbedret, men de var ikke sikre på, om det ville være rentabelt i USA. De havde efter miljøreglerne mulighed for at installere begge tørreanlæg. I sidste ende var det økonomien, der ville være afgørende for deres valg. Det var deres vurdering, at Promill ville give dem de bedste resultater på kort sigt. Ved en sammenligning af de to anlæg havde Niros en højere miljømæssig værdi, og det var de parat til at betale for. De ville acceptere, at der blev en længere tilbagebetalingsperiode på grund af energibesparelserne. De mente, at pengene ville være godt givet ud, fordi energipriserne ville stige hurtigere end de andre råvarer, de købte.

I hvert fald i november 1997 kendte han prisen på Promills tørrer, og han kendte prisen på en turbine til fremstilling af el og vidste, at virksomheden kunne bruge spildvarmen til at tørre roepulp med. Derudover vidste han, at den mængde el, de skulle bruge, ville ændre sig. Derved nåede han frem til, at Niros pris skulle være 9 mio. dollars, for at Niros anlæg skulle foretrækkes

frem for Promills. Energimæssigt var der en gevinst ved en damptørrer i stedet for en tromletørrer, fordi tromletørreren bruger mere energi. Det prisoverslag, de havde fået på en tromletørrer, var 5,9 mio. dollars, og det var i den traditionelle udformning uden en gasturbine. Lægger man prisen for en gasturbine oven i, ville prisen blive ca. 7,3 mio. dollars. Den pris, de tog udgangspunkt i for damptørreanlægget, var 9 mio. dollars, men dertil skulle lægges prisen på en fordampner og prisen for en ændring af det elektriske system.

Samtidig med prisen på 10,79 mio. dollars i Niros tilbud af 23. december 1997 så han et følgenotat, hvori det anførtes, at der kun var én pris fra en underleverandør for fremstilling af en trykbeholder og en varmeveksler. Han mente derfor, at prisen var udtryk for et budgettal, der kun kunne bevæge sig nedad. Han vidste også, at Niro ikke havde haft megen tid til at fastsætte prisen, fordi fabrikken havde presset på for at få et tal. Niro måtte således være parat til at forhandle om prisen.

Han kan huske, at han modtog et nyt tilbud af 16. marts 1998 fra Niro. Han ved ikke, hvorfor tilbuddet ikke indeholdt en pris, men han går ud fra, at der skete nogle valutakursjusteringer, og at Niro stadig forhandlede med underleverandører.

Han havde et møde den 18. marts 1998 med Visti Andersson, Niro, hvor tilbuddet blev drøftet. Han husker ikke, at der blev nævnt en pris på mødet, men han havde en fornemmelse af, at prisen ville falde.

Han kan huske at have modtaget Niros brev af 31. marts 1998. Han blev ikke påvirket af brevet. På det tidspunkt mente han ikke, at Arne Sloth Jensen var en mulig leverandør og konkurrent til Niro, hvis han eventuelt havde fået et tilbud fra Dakota Machine og Arne Sloth Jensen.

Han kan huske tilbuddet af 3. april 1998 fra Niro. Han mener, at prisen på 9,61 mio. dollars er resultatet af samtlige møder med Niro. Prisen skyldtes ændrede valutakurser, at de kunne stille en stor kran til rådighed og længere leveringstid. De delte forskellen mellem Niros pris og det, SMBSC var villig til at betale. De endte derfor på 9,31 mio. dollars.

Installationen af kranen, der blev stillet til Niros rådighed, og som kunne løfte 300 ton ind på fabrikken, kostede 100.000 dollars, og fjernelsen af den igen kostede ligeledes 100.000 dollars. Derudover kostede driften af kranen omkring 10.000 dollars om dagen. Niro ville opnå en samlet besparelse på 300.000 dollars. Løsningen var samtidig fordelagtig for SMBSC, da de samme år skulle bruge kranen til andre formål på virksomheden.

Under turen til Europa erfarede man, at hvis SMBSC besluttede sig for en damptørrer, havde fabrikken brug for Arne Sloth Jensen, som ikke længere var tilknyttet Niro. Han havde fra flere forskellige kilder fået oplyst, at Arne Sloth Jensens navn var uløseligt knyttet til damptørring.

Han fik senere Arne Sloth Jensens telefonnummer og kontaktede ham. De havde et møde den 17.-18. januar 1998. De talte om Arne Sloth Jensens professionelle fortid og om, at SMBSC ville producere pulp af frosne sukkerroer. Samtidig talte de om, at sukkerkampagnen i USA er dobbelt så lang som i Europa. Endvidere drøftede de, om Arne Sloth Jensen kunne rådgive SMBSC, og om de kunne arbejde sammen, herunder om en eventuel sprogbarriere ville være til hinder for et samarbejde. De drøftede også, om Arne Sloth Jensen var villig til at binde sig for en længere periode. De underskrev ingen konsulentkontrakt, men de indgik en mundtlig aftale om, at Arne Sloth Jensen skulle tilknyttes projektet, hvis det blev til noget. Indtil der ville blive underskrevet en kontrakt med Niro, skulle Arne Sloth Jensen arbejde for SMBSC på timebasis. Han mener ikke, at Arne Sloth Jensen fik forevist Niros tilbud, og de drøftede overhovedet ikke Niros priser, men de drøftede de tekniske aspekter omkring det mulige projekt. Han kan ikke huske, at Arne Sloth Jensen på mødet oplyste ham om sin patentansøgning.

Han mødte endvidere Arne Sloth Jensen på et møde afholdt af IPRO i byen Miranda i Spanien i marts 1998. Mødets emne var damptørring og de tekniske problemer, der havde været omkring driften den foregående sæson. Alle virksomheder, der ejede damptørringsanlæg, deltog.

Derudover deltog Niro. Det var formentlig Niro og Visti Andersson, der stod bag invitationen.

På mødet diskuterede han de tekniske forhold omkring tørring af frosne sukkerroer med Arne Sloth Jensen. Under dette møde nævnte Arne Sloth Jensen sin patentansøgning og oplyste, at hans patent ikke ville krænke Niros patent. Han bad ikke Arne Sloth Jensen om at udarbejde et tilbud. Han gav heller ikke Arne Sloth Jensen vejledning om patentansøgningen, hvilket han i øvrigt ikke ville have været i stand til. Han var dog glad for, at der var kommet en ny leverandør på markedet, hvilket på længere sigt ville medføre lavere priser.

Han hjalp Dakota Machine med at komme i kontakt med Arne Sloth Jensen, da han dagligt havde kontakt med flere af virksomhedens medarbejdere. Dakota Machine var på det tidspunkt en stor leverandør af sukkerroe-udstyr. Han modtog aldrig et tilbud fra hverken Dakota Machine eller Arne Sloth Jensen. De diskuterede heller aldrig en eventuel pris for et damptørringsanlæg leveret af Arne Sloth Jensen. Han var kun interesseret i at afslutte forhandlingerne med Niro. Han kan ikke huske, at han forsøgte at presse Niros pris ned under henvisning til Arne Sloth Jensen, men han fortalte Niro, at Arne Sloth Jensen havde indgivet en patentansøgning, som Arne Sloth Jensen ikke mente ville krænke Niros patent. Han havde på det tidspunkt et alternativ til Niros anlæg, som ville kræve en mindre investering, men Niro havde en deadline den 1. maj, og tiden var ved at løbe ud.

Han gjorde det klart over for Niro inden de endelige forhandlinger, at han planlagde at involvere Arne Sloth Jensen i projektet. Han ville vide, om det ville give problemer i forhold til samarbejdet med Niro. Ud fra Visti Anderssons kropssprog fornemmede han, at Visti Anderson syntes, at det var godt, at Arne Sloth Jensen skulle involveres. Han nævnte flere gange, at fabrikken ikke ville vælge anlægget fra Niro, hvis Arne Sloth Jensen ikke kunne antages som konsulent. I stedet ville fabrikken have valgt anlægget fra Promill. Niro protesterede ikke mod Arne Sloth Jensens tilknytning.

I januar 1998 skrev de til Minnesotas miljømyndigheder. De havde endnu ikke bestemt sig for den endelige investering. Der var således alene tale om et orienterende brev til miljømyndighederne.

SMBSC forhandlede på det tidspunkt ikke aktivt med Promill, da de ikke havde ressourcer til at forhandle med to leverandører på en gang. Han var endvidere overbevist om, at han ville nå til en pris med Niro på 9,3 mio. dollars eller mindre, da han fornemmede, at Niros oprindelige tilbud var kunstigt højt. SMBSC modtog ikke et officielt tilbud fra Promill, men fik i november 1997 et tilbud fra Dakota Machine på en konventionel tørrer.

Arne Sloth Jensen har supplerende forklaret bl.a., at der ikke fra Niros side blev ydet konsulentbistand. Der blev givet gode råd, men det var ikke noget man tog penge for. Hvis der var store problemer, blev der indgået servicekontrakter. Indtil 1997 blev der indgået 4-5 servicekontrakter, mens der ikke blev indgået konsulentkontrakter.

Om SMBSC har han forklaret, at han ikke blev spurgt til råds om økonomien i Niros tilbud til SMBSC. De drøftede alene de tekniske forhold. Han så aldrig de tilbud, som SMBSC fik fra Niro, men han så ordrebekræftelsen, efter at aftalen var indgået.

Han omtalte sin patentansøgning af 9. januar 1998 for Mark Suhr i Miranda den 11.-12. marts 1998. Han oplyste, at ansøgningen ikke ville krænke Niros patent. Han bad ham om at behandle oplysningen fortroligt. De aftalte ikke noget specifikt i relation til patentansøgningen, men Mark R. Suhr kan have nævnt, at han kunne have brug for en samarbejdspartner.

Efter mødet blev han i marts 1998 telefonisk kontaktet af Dakota Machine, der inviterede ham til et møde. Han mødtes herefter med Dakota Machine den 15.-16. april 1998. Han havde ingen væsentlige drøftelser med Dakota Machine fra den første telefoniske kontakt indtil mødet i april. Formålet med mødet var at undersøge mulighederne for at lave et samarbejde. Mødet havde flere punkter på dagsordenen. Punkt 1 og 2 var gensidig information fra henholdsvis Dakota Machine

og ham. Punkt 3 var indgåelse af en hemmeligholdelsesaftale. Det 4. punkt på dagsordenen var drøftelse af patentet og de juridiske aspekter, mens punkt 5 var "dampføring". De nåede imidlertid aldrig gennem dagsordenen. Under mødet kom en person fra Dakota Machine ind og fortalte, at SMBSC havde oplyst, at SMBSC havde indgået aftale med Niro. Han kunne herefter mærke, at Dakota Machines interesse dalede kraftigt. De fik således ikke underskrevet en hemmeligholdelsesaftale, diskuteret patenter eller talt om dampføring. De aftalte dog, at de eventuelt skulle tale sammen om fremtidige projekter. Han har ikke efter mødet haft samarbejde med Dakota Machine. Dette var hans første forsøg på at undersøge mulighederne for at fremstille et dampføringsanlæg, men han vurderede, at det ikke var særligt seriøst. Hans patent var indgivet alene på baggrund af hans ideer, som ikke var afprøvet i praksis.

Han blev senere i 1998 engageret af SMBSC, hvilket tog en del af hans tid. Han fungerede i samme periode endvidere som konsulent for en række sukkerfabrikker i Europa. I 1998 blev der ikke lavet salgsarbejde vedrørende hans eget anlæg. I 1999 udarbejdede han en brochure til brug under en konference i Florida i februar måned 1999. Han var på dette tidspunkt ikke klar til at levere et anlæg. Konferencen afholdtes kun hvert andet år. Han deltog således alene i konferencen for at bringe til almindelig kendskab, at "der var noget på vej". Han vidste, at der ville gå lang tid, før nogen ville bestille et anlæg. I 1999 foretog han ikke noget opsøgende salgsarbejde for sit dampføringsanlæg, men han besvarede de få henvendelser, han fik. Han afgav først et tilbud i 2001 til et hollandsk selskab. Tilbuddet blev ikke til noget. Han ansatte i maj 2000 en ingeniør til at lave tegninger til et dampføringsanlæg. Ingeniøren blev senere afskediget. I løbet af år 2000 var han således begyndt at lave de nødvendige produktions-tegninger til et anlæg.

Han bruger generelt den almindelige viden, han har til rådighed som ingeniør. Når han skal løse et teknisk problem, sonderer han kun mellem sin almindelige ingeniørmæssige viden og de erfaringer, han har fra Niro, såfremt erfaringerne fra Niro er særligt beskyttet. Han opfatter sin viden fra Niro som beskyttet, hvis han havde fået oplyst, at hans viden var hemmelig, hvis han anvender en af Niros tegninger, eller hvis han benytter viden, der relaterer sig til et patent, som Niro er indehaver af. I sit arbejde anvender han således kun sin almindelige ingeniørmæssige viden, det som fremgår af hans artikler, og hvad han ellers kan se på anlægget.

Steen Winkler har supplerende forklaret bl.a., at Niro havde indgået 55 service- og konsulent-aftaler fra 1995 til 1999, men han kan ikke sige, hvor mange af hver. Konsulent-aftalerne kunne blandt andet være en udvikling af et system til styring af sluserne. Niro havde endvidere leveret nye sidecykloner og foretaget andre "problem-afhjælpninger".

Niro så ikke Promill som den store trussel i forhold til leveringen af anlægget til SMBSC på grund af SMBSC's miljøproblemer. Promill blev således ikke nævnt i forhandlingerne med SMBSC efter november 1997.

Tilbuddet af 10. marts 1998 adskiller sig fra tilbuddet af 23. december 1997 på mindre punkter. Den væsentligste forskel er krananvendelsen. Parterne var enige om, at det ville tage en dag at flytte delene til tørringsanlægget ind på virksomheden. Han mener, at krananvendelsen skal prissættes lavere end til 300.000 dollars. Han ville være blevet orienteret, hvis SMBSC havde oplyst Visti Andersson om, at prisen på 10,79 mio. dollars var helt forkert. Man modtog ikke fra SMBSC kommentarer til prisen i decembertilbuddet. I marts 1998 følte de sig sikre på at få orden i hus, da de havde drøftet meget specifikke detaljer, så som jordbundsforhold.

Forskellen mellem tilbuddet af 3. april 1998 og tilbuddet af 10. marts 1998 er, at der er sket en præcisering. Tilbuddet indeholder yderligere instrumentering, og der er givet en yderligere garanti. Tilbuddet er således ringere for Niro både for så vidt angår prisen på anlægget og ekstraydelserne. Årsagen til prisnedslaget var alene rygter om, at Dakota Machine og Arne Sloth Jensen havde tilsendt SMBSC et konkurrerende tilbud. De vidste, at Arne Sloth Jensen og Dakota Machine kunne matche et tilbud fra Niro. De besluttede derfor at sænke prisen. De havde ikke modtaget et krav fra SMBSC om en reduktion af prisen. Det nye tilbud ville alene give dem en gross margin på 8 %, hvilket langt fra var tilfredsstillende.

Niro skrev brevet af 31. marts 1998 til SMBSC, fordi der var mulighed for, at Arne Sloth Jensen havde givet SMBSC en forkert opfattelse af, hvem der var indehaver af de enkelte patenter. Arne Sloth Jensen kunne endvidere have fundet en måde at omgå Niros patent på. Der blev sendt et lignende brev til Dakota Machine den 3. april 1998. Brevet kan opfattes som et warning letter. De sendte brevet på grund af den store usikkerhed, der var om, hvorvidt Arne Sloth Jensen ville producere et anlæg, der ville krænke Niros patent. Dette ville de gøre Dakota Machine opmærksom på. De overvejede ikke at sende et lignende brev til Arne Sloth Jensen.

Højesterets begrundelse og resultat

Niro A/S var i 1997 i besiddelse af en særlig know how om damptørringsteknologi. Til beskyttelse af denne know how havde Niro udtaget patenter. Den særlige know how var i betydelig grad et resultat af Arne Sloth Jensens arbejde, som derfor også over årene gav ham personligt en omfattende sagkundskab vedrørende damptørringsteknologi. Offentligheden fik et væsentligt indblik i teknologien gennem patenterne og Arne Sloth Jensens artikler og foredrag rettet mod sukkerroeindustrien, som også fik kendskab dertil gennem de solgte damptørringsanlæg.

Arne Sloth Jensen blev den 30. juni 1997 opsagt fra sin stilling hos Niro med henvisning til "indskrænkning af damptørreaktiviteter og skrinlæggelse af nyudvikling". Han blev samtidig pr. 1. juli 1997 fritstillet til at søge andet arbejde og fik lønnen for hele opsigelsesperioden og fratrædelsesgodtgørelse udbetalt den 31. juli 1997.

Det må lægges til grund, at Arne Sloth Jensens specialiserede konsulentbistand til sukkervirksomheder, herunder til virksomheder, der havde købt damptørringsanlæg af Niro, blev indledt i forståelse med Niros administrerende direktør Arne Skjold Petersen. Det må endvidere lægges til grund, at Arne Sloth Jensen allerede i efteråret 1997 på branchemødet i Anklam, hvori også Niro deltog, præsenterede sin konsulentvirksomhed, uden at det gav anledning til indsigelser fra Niros side.

På denne baggrund kan Arne Sloth Jensens konsulentbistand, herunder til optimeringer og ombygninger af sukkervirksomhedernes damptørringsanlæg, ikke anses for at være i strid med markedsføringsloven.

Niros erstatningskrav mod Arne Sloth Jensen for mistet fortjeneste på kontrakten med den amerikanske sukkerfabrik Southern Minnesota Beet Sugar Cooperative (SMBSC) er begrundet med, at Niro reducerede den oprindeligt tilbudte pris på 10.790.000 USD til 9.610.000 USD udelukkende på grund af flygt for, at ordren ellers ville blive givet til Arne Sloth Jensen som følge af hans salgsaktiviteter over for SMBSC og drøftelser med Dakota Machine Inc. om produktion af damptørringsanlæg baseret på hans patent. Efter bevisførelsen finder Højesteret det imidlertid ikke godtgjort, at den kontakt, der var mellem Arne Sloth Jensen og SMBSC og Dakota Machine, var årsag til prisreduktionen. Der er derfor ikke grundlag for at pålægge Arne Sloth Jensen at betale erstatning for mistet fortjeneste på kontrakten med SMBSC.

Højesteret finder det endvidere ikke godtgjort, at Arne Sloth Jensens og EnerDry ApS' øvrige aktiviteter har indebåret en markedsforstyrrelse, der har påført Niro et tab, som kan kræves erstattet.

Højesteret tager herefter appellanternes frifindelsepåstand til følge.

Ved afgørelsen om sagsomkostninger er der bl.a. taget hensyn til, at appellanterne har betalt retsafgift med ca. 28.000 kr. og godtgørelse til et amerikansk vidne med ca. 34.000 kr., og at der er foretaget syn og skøn og afhøringer til brug for Højesteret.

Thi kendes for ret:

Arne Sloth Jensen og EnerDry ApS frifindes.

I sagsomkostninger for Sø- og Handelsretten og Højesteret skal Niro A/S inden 14 dage efter denne højesteretsdoms afsigelse betale i alt 500.000 kr. til Arne Sloth Jensen og EnerDry ApS. Sagsomkostningsbeløbet forrentes efter rentelovens § 8a.