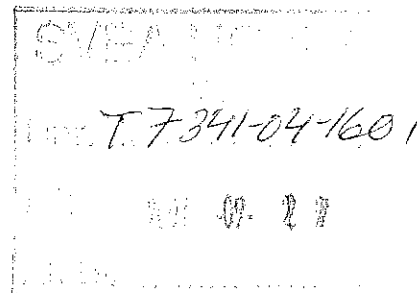


SKILJEDOM

meddelad i Stockholm den 28 juni 2004

Skiljemål nr 107/2002



PARTER

**Påkallande part och
gensvarande:**

Romella International AB, org.nr 556352-9105
Box 5113
102 47 STOCKHOLM

Ombud:

Advokaten Rickard Engström
biträdd av advokaten Henrik Hübbinette
Ramberg Advokater KB
Box 7531
103 93 STOCKHOLM

**Svarande part och
genkärande:**

Gant AB, org.nr 556276-7995
Engelbrektskatan 7
114 32 STOCKHOLM

Ombud:

Advokaten Peter Danowsky
biträdd av Daniel Wätz
Danowsky & Partners Advokatbyrå
Box 16097
103 22 STOCKHOLM

SKILJENÄMNDEN

F.d. hovrättslagmannen Bengt G. Nilsson, ordförande
Advokaten Ragnar Lundgren
Advokaten Claes Zettermarck

BAKGRUND

Romella International AB ("Romella") är ett familjeföretag med 14 anställda som startade sin verksamhet 1955. Bolagets verksamhet var inledningsvis inriktad på produktion av necessärer, kamkragar och duschmössor och var marknadsledande i Sverige avseende dessa produkter.

Under 1980-talet utökades Romellas sortiment till att omfatta hårvårdsprodukter, parfymer och andra doftprodukter. Romella fick bl.a. försäljningsrättigheten till hårvårdsprodukter under varumärket Vidal Sassoon och till Björn Axéns hårvårdsprodukter. Romella har också rätten till tillverkning, lagerhållning och marknadsföring av Björn Borg-dofterna.

År 1996 inledde företaget ett samarbete med Gant AB ("Gant") som avsåg produktion och marknadsföring av doftprodukter under varumärket GANT. Licensrättigheten till doftprodukter under varumärket GANT är en framgångsrik del av Romellas verksamhet. Under räkenskapsåret 2001/2002 utgjorde den 49% av Romellas totala omsättning.

Den verksamhet som Gant bedriver har sitt ursprung i en överenskommelse av år 1980, varigenom bolaget erhöll rätten att sälja den dåvarande amerikanska rättighetsinnehavarens GANT-produkter på licens i Skandinavien.

När samarbetet mellan Romella och Gant inleddes år 1996, hade Gant inga rättigheter till varumärket med avseende på doftprodukter och var därför tvunget att förhandla med den amerikanska rättighetsinnehavaren som inledningsvis ställde sig tveksam till Romella som samarbetspartner.

År 1999 förvärvade Gant de fullständiga rättigheterna till varumärket GANT från den amerikanska rättighetsinnehavaren. Samma år ingicks det licensavtal som tvisten gäller.

LICENSAVTALET

Det nyssnämnda licensavtalet, som är avfattat på engelska, ingicks den 31 december 1999 och innehåller bl.a. följande bestämmelser såvitt är av intresse för den föreliggande tvisten.

WHEREAS, Licensor is the owner throughout the world of the Gant trademark (the "Mark") and Licensee desires to obtain from Licensor and Licensor is willing to grant to Licensee a license to use the Mark in connection with the manufacture, sale, distribution and promotion of fragrances, after shave, eau de toilette, deodorant and all over body shampoo in bottles or other packages bearing the Mark, hereinafter referred to as (the "Products") within Australia and all countries in Europe including Turkey and Russia (the "Territory") subject to the terms contained in this Agreement.

1. Grant of License

- a) Licensor hereby grants to Licensee, and Licensee accepts, for the period and upon the terms and conditions set forth herein, an exclusive license to use the Mark [varumärket GANT] in the manufacture of, and the advertising, promotion, sale and distribution in the Territory of the Products. No license is herein granted for any name of trademark other than the Mark, or for any products other than the Products or to advertise, promote, sell or distribute the Products in any territory other than the Territory. The Licensee shall not export the Products to any destination outside the Territory or ship the Products to any third party that the Licensee has reasonable grounds to believe intends to ship the Products to any destination outside the Territory. Licensee may have the Mark affixed to Products being manufactured outside the Territory, provided Licensee takes reasonable precautions to prevent labels, tags and other indicia of the Mark ("Labels & Tags") from being used otherwise than in connection with the advertising, promotion, sale and distribution of the Products within the Territory.
- b) Subject to Section 2 and 8. Licensee shall use its best efforts to advertise, promote, sell and distribute the Products within the Territory.

3. Term

- a) The term of this Agreement shall commence on Dec. 31th, 1999, (the "Effective Date") and runs for an indefinite period. Each party may give notice of termination of the Agreement. Such termination will be effective the last calendar day of the fourth year following the notice. Thus, if notice of termination is given May 15, 2000, the Agreement will expire December 31, 2004. Each twelve month period – January 1 until and including December 31 – is hereinafter referred to as a "Contract Year".
- b) Notwithstanding paragraph a) above Licensor may also terminate the Agreement in accordance with Section 16.

4. Forecasts and Minimum Volumes

Not later than 60 days prior to the beginning of each Contract Year, the Licensee shall submit to the Licensor a written marketing plan and sales forecast for each country within the Territory. If the Licensor does not approve of the market plan and the sales forecast, the parties shall negotiate in order to agree upon a reasonable Net Sales forecast in each country the coming Contract Year. If no such agreement is reached before November 30, Licensor may determine a reasonable Net Sales forecast concerning the next Contract Year for each country based upon a fair and objective opinion of the market potential of such country. 75 per

cent of the forecasted Net Sales set out, agreed by the parties or determined by the Licensor as the case may be is hereinafter referred to as "Minimum Net Sales". If Licensee does not achieve at least Minimum Net Sales each Contract Year, Licensor may terminate the term of this Agreement as set out in Section 16.

5. Royalties and Sales

- a) As compensation to Licensor for the Licensee's use of the Mark in the manufacture of, and the advertising, promotion, sale and distribution in the Territory of, the Products, Licensee shall pay to Licensor percentage royalties equal to 12 per cent of its Net Sales except for the Nordic countries, Sweden, Norway, Denmark, Finland and Iceland where the royalties shall be 8 per cent of its Net Sales. The Products shall be considered sold when shipped. As used in this Agreement, "Net Sales" shall mean the invoice price charged by Licensee for the Products sold by Licensee less: sales or value added taxes separately stated on invoices. Sales of the Products to related persons that are under common control with Licensee, shall be deemed to be at a wholesale price equal to the price for the Products charged by Licensee to an unrelated third party in determining Net Sales of Licensee.

Outside the Nordic countries Sweden, Norway, Denmark, Finland and Iceland, the Licensor will spend approximatively 1/3 of received royalties for general marketing efforts with regard to the Products and other products using the Mark.

- b) Percentage Royalties shall be paid by Licensee to Licensor on or before each January 31, April 30, July 31 and October 31 with respect to the immediately preceding three-month period ending December 31, March 31, June 30 and September 30.

6. Licensee's Records

Licensee shall keep and maintain, at its regular place of business, complete books and records of all business transacted by Licensee in connection with the Products for each country in the Territory. Such books and records shall be maintained in accordance with generally accepted accounting principles. Licensor shall have the right to inspect and audit said books and records for the purpose of verifying the accuracy thereof and of the payments and reports required by this Agreement. Licensor shall maintain the confidentiality of Licensee's books and records and shall direct any of its representatives having access thereto, including its independent auditors, to maintain the confidentiality of such books and records but Licensor shall be entitled to use such books and records in any administrative or court proceeding to enforce its rights pursuant to this Agreement.

7. Financial Reporting

On or before each January 31, April 30, July 31 and October 31, Licensee shall deliver to Licensor a statement ("Royalty Report"), certified as true, correct and complete by the Managing Director of Licensee, reporting gross sales, Net Sales and number of units sold of each of the Products by country, and the Percentage Royalties due with respect to the imme-

diately preceding three-month period ending December 31, March 31, June 30 and September 30.

8. Maintaining the Image and Distinctiveness of the Mark

Licensee shall maintain the validity and distinctiveness of the Mark and the high standards of quality with which the Mark has been heretofore associated. To that end, Licensee shall establish and adhere to a written policy and merchandising plan ("Merchandising Plan") for the sale and distribution of the Products. The Merchandising Plan shall be presented by Licensee to Licensor for its approval at least sixty (60) days prior to the beginning of each Contract Year. The Merchandising Plan concerning the first Contract Year shall be presented by Licensee to Licensor not later than October 31, 1999. The Merchandising Plan shall be approved, deemed approved or objected to by Licensor in the same manner as set forth in Section 9 b) for the approval of samples of the Products. The Merchandising Plan shall require Licensee to (i) maintain quality and distribution standards and (ii) advertise, promote, sell and distribute the Products in a manner that will support the high prestige of the Mark and not reflect adversely upon the reputation of Licensor, other licensees of Licensor or Licensor's Sales Agents. All advertising and other promotional material shall be submitted to Licensor for its approval prior to Licensee's use thereof in its marketing efforts. Licensee commits to limit the sale and distribution of the Products to Customers, approved by Licensor that have a general reputation of dealing in products that appeal to a high taste level and that will merchandise the Products in compliance with such reputation. Licensee commits to discontinue the sale of the Products to approved accounts if they lower their merchandising standards or lose their aforementioned reputation.

9. Quality Control

- a) The style, quality, material, workmanship and image of the Products to be marketed under the Mark shall be subject to the discretionary approval of the Licensor, which approval shall be obtained in accordance with the procedure set forth in Section 9 b).
- b) Prior to advertising, promoting, offering for sale, selling or shipping any unit of the Products, Licensee will submit at Licensee's expense representative samples of the Products to Licensor for inspection. Licensor shall have thirty (30) days from receipt of each sample within which to complete its inspection ("Inspection Period"). Licensee agrees that no unit of the Products will be advertised, promoted, offered for sale, sold, shipped or otherwise distributed if the style, quality, material or workmanship thereof has been objected by Licensor within the Inspection Period. If Licensor does not object within the Inspection Period such Products shall be deemed to conform with the required standards of style, quality, material, workmanship and image of the Mark. After the approval of Licensor has been obtained or has been deemed to have been given as provided above, Licensee shall not depart therefrom in any material respect without again obtaining prior approval from Licensor as provide above.

Upon Licensor's request and at Licensee's expense, Licensee shall furnish to Licensor a reasonable number of units of the Products being marketed by Licensee hereunder in order to enable Licensor to determine whether the Products depart in any material respect from the samples previously approved or deemed to have been approved by Licensor pursuant to this Section 9 b).

= : = : = : = : =

10. Labeling, Artwork, Designs, Promotional Materials

- a) The form and content of all labels to be used by Licensee displaying the Mark shall (i) conform to good trademark practice, (ii) have such indications of registration as may be required or permitted by the laws of the Territory, and (iii) at Licensee's expense be made available to Licensor for inspection and approval, which approval shall not be unreasonably withheld. Such approval shall be obtained in the same manner as set forth in Section 9 b) for the approval of samples of the Products. If such approval has not been obtained or deemed to have been given as provided in Section 9 b), Licensee will not use any such label bearing the Mark. After the approval of Licensor has been obtained or deemed to have been given as provided in Section 9 b), Licensee shall not, and shall use its best efforts to cause its customers not to depart therefrom in any material respect without again obtaining prior approval from Licensor as provided in Section 9 b).
- b) All advertising, promotional and other printed materials bearing the Mark shall conform to good trademark practice and shall be in form and substance reasonably satisfactory to Licensor. Without limiting the generality of the foregoing, Licensee agrees that whenever the Mark appears on tags, tickets, pamphlets, folders, advertising or promotional materials being used by Licensee such Mark shall be in a form identical to that set forth in Exhibit A hereto. Licensee shall at Licensee's expense present Licensor samples of such tags, tickets, pamphlets, folders, advertising or promotional materials for Licensor's approval prior to Licensee's use of such material. Two copies of all advertising, promotional and other printed materials bearing the Mark to be used by Licensee, shall be delivered to Licensor at Licensee's expense. Furthermore Licensee shall retain such printed materials bearing the Mark at Licensee's expense for Licensor's perusal.
- c) Licensee shall not permit any of its advertising or promotional material to contain any trademark, service mark, name or other mark which would create the likelihood of confusion as to the ownership of the Mark.
- d) Licensee shall use reasonable efforts to monitor use of the Mark by its customers and to require such persons to advertise, display and promote the Mark in a manner consistent with the terms and conditions of this Agreement.
- e) Licensee shall use reasonable efforts to assure that all artwork and designs used in conjunction with the Products shall not be used in conjunction with other products not associated with the Mark, whether such use be previous, contemporaneous or subsequent to its use in con-

nection with the Products, without the written consent of Licensor, which consent may be granted or withheld in Licensor's sole discretion.

- f) Licensee shall each Contract Year expend a sum at least equal to the Minimum Promotional Investment, as hereinafter defined, within the Territory, to advertise and otherwise promote the sales of the Products. The Minimum Promotional Investment with respect to each Contract Year shall be at least four (4) per cent of the forecasted Net Sales figure set forth, agreed or determined (as the case may be) in accordance with Section 4. Licensee shall furnish Licensor with a copy of Licensee's Marketing Plan detailing the expenditures to be made by Licensee for such Contract Year.

16. Termination

- a) The term of this Agreement shall be subject to immediate termination by Licensor upon written notice to Licensee at any time following the happening of any or more of the following events:
- (i) if Licensee shall at any time default in the payment of any sums due hereunder.
 - (ii) If Licensee shall commit any wilful breach of any provision of this Agreement or shall intentionally make any false report hereunder.
 - (iii) If Licensee does not achieve Minimum Net Sales in accordance with Section 4, in any Contract Year.
 - (iv) If Licensee shall at any time fail to deliver any report or statement required herein, or shall deliver a report or statement required to be delivered under this Agreement, which report or statement is inaccurate in any material respect, or shall commit any other breach of this Agreement, and Licensee shall fail to remedy such failure, inaccuracy or breach within thirty (30) days after written notice to Licensee from Licensor of such failure, inaccuracy or breach, or if such failure, inaccuracy or breach cannot be remedied within thirty (30) days, if Licensee shall have failed to commence curing such failure, inaccuracy or breach within thirty (30) days after such written notice and shall not have diligently continued in good faith to remedy such failure, inaccuracy or breach, or despite such attempt to remedy such failure, inaccuracy or breach, if such failure, inaccuracy or breach shall remain unremedied ninety (90) days after such written notice to Licensee from Licensor.
 - (v) If Licensee ceases to sell the Products, or votes to wind up or go out of business in the Products.

==:==:==:==:==

- c) Upon the termination or expiration of the term of this Agreement, Licensee will permanently discontinue all use of the Mark and any confusingly similar mark or name on any product or service and will deliver to Licensor, or at Licensor's request will promptly destroy, all unused labels, tags, pamphlets, folders, brochures and other printed promotional and advertising materials displaying the Mark which are in Licensee's possession or under its control, and Licensor, at its request,

may observe such destruction provided, however, that Licensee may, for a period of one hundred eighty (180) days after any termination or expiration of the term of this Agreement (the "Disposal Period"), dispose of any then existing inventories of the Products bearing the Mark on a nonexclusive basis in accordance with the provisions of this Agreement. Such sales shall be made subject to the provisions of this Agreement including, but not limited to, those requiring an accounting for and the payment of the Percentage Royalties thereon. Such accounting and payment shall be due within thirty (30) days after the end of the Disposal Period. Notwithstanding the foregoing, at the sole option of Licensor, upon the termination or expiration of the term of this Agreement and upon written notice to Licensee from Licensor ("Purchase Option Notice") given within sixty (60) days after the termination or expiration of the term of this Agreement. Licensee shall sell to Licensor or Licensor's designee, at the lower of market value or Licensee's Cost, as defined in this Section 16 c), the whole or any part of Licensee's remaining inventory of the Products (either finished or in process and, if in process, whether or not yet labeled with the Mark), which the Licensee has not sold prior to Licensor's exercise of the aforesaid option ("Purchase Option"). For purposes of this Section 16 c), Licensee's Cost of the Products shall be equal to Licensee's manufacturing or acquisition cost thereof, excluding any selling, general and administrative costs. In the event that Licensor and Licensee are unable to agree on said Licensee's Costs or the market value of the inventory of the Products within thirty (30) days after the date of Licensee's receipt of the Purchase Option Notice, then all matters in dispute with respect to such determination may at the election of Licensor or Licensee be referred to arbitration as stated in Section 24.

17. Liability of Licensor and Licensee, Indemnification

- a) Licensor shall not have liability to Licensee, or to any other person, firm, corporation or other organization for any claims, costs, expenses, losses or liabilities of any kind or nature incurred by or asserted against Licensee by any other person, firm, corporation or other organization arising out of this Agreement, including without limitation,
 - (i) the production, use, sale or other disposition of the Products,
 - (ii) any labeling, packaging, advertising or promotional activities with respect to any of the foregoing, or
 - (iii) Licensee's unauthorized use of the Mark.

= : = : = : = : =

24. Arbitration

Any dispute, controversy or claim arising out of or in connection with this Agreement, or the breach, termination or invalidity thereof, shall be settled by arbitration in accordance with the rules of the Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce. The arbitral tribunal shall be composed of three (3) arbitrators. The place of arbitration, including the making of the award, shall be Stockholm, Sweden.

25. Construction and Jurisdiction

This Agreement constitutes a contract made under the laws of the Kingdom of Sweden, and shall for all purposes be construed, interpreted and governed in accordance with the laws of the Kingdom of Sweden.

Den fullständiga texten till avtalet bifogas skiljedomen som **Bilaga 1**.

TVISTEN

Under år 2002 upptog parterna förhandlingar angående ett förtida upphörande av licensavtalet. Genom ett brev daterat den 22 november 2002 sade Gant upp licensavtalet med omedelbar verkan. Som hävningsgrund åberopades punkterna 16 a) (i), (ii) och (iv) i avtalet. Gant hänvisade i uppsägningen till ett brev av den 15 oktober 2002 i vilket bolaget påpekat ett flertal kontraktsbrott, avseende marknadsföring, felaktig rapportering och bristande betalning av fakturor, samt till att rättelse inte skett. Dessutom åberopades att Romella vägrat lämna "sales forecast" för 2003 enligt avtalets punkt 4 samt underlåtenhet av Romella att lämna avtalsenlig royaltyrapport.

Parterna har olika uppfattning om tolkningen av licensavtalets bestämmelser angående royalty, om vad som förekom vid förhandlingarna om förtida upphörande av avtalet och om betydelsen av dessa förhandlingar samt om det berättigade i Gants uppsägning.

Romella sade i sin tur upp licensavtalet genom ett brev till Gant, daterat den 22 januari 2004, med hänvisning till att Gant enligt Romellas uppfattning utan grund sagt upp avtalet den 22 november 2002.

SKILJEFÖRFARANDET

Med anledning av meningsskiljaktigheterna mellan parterna påkallade Romella den 19 november 2002 skiljeförfarande med tillämpning av punkt 24 i licensavtalet.

Under förfarandets gång har Gant begärt avvisning av en av Romellas grunder för sin talan. Skiljenämnden har den 12 juni 2003 beslutat att ta ställning till avvisningsyrkandena först i samband med domen.

Skiljedomsinstitutet har genom beslut den 25 juni 2003, den 29 oktober 2003 och den 11 maj 2004 förlängt tiden för meddelande av skiljedom till den 30 juni 2004.

Parterna har under handläggningens gång utväxlat ett stort antal skrifter och har åberopat en omfattande skriftlig bevisning. En avslutande muntlig förhandling var utsatt att äga rum den 9, 10, 17 och 18 oktober 2003. På begäran av båda parter beslutade skiljenämnden den 9 oktober att ställa in den planerade förhandlingen pga. tillkommande krav från Gants sida av ett omfattande slag. Efter den inställda förhandlingen fortsatte skriftväxlingen mellan parterna. I ett beslut den 22 januari 2004 förelade skiljenämnden Romella att ge in en avslutande skrift samt förklarade att nämnden med ingivandet av denna avslutande skrift betraktade skriftväxlingen som avslutad samt att skrifter, som kom nämn- den tillhanda efter den 27 februari 2004, skulle komma att lämnas utan av- seende, såvida inte den part som gav in skriften kunde visa giltig ursäkt för sitt förfarande.

Skiljenämnden har hållit muntliga förberedelser med parterna vid tre tillfällen och en avslutande muntlig förhandling under tiden den 29 mars – 5 april 2004. Vid förhandlingen hölls förhör med följande personer: Jack Rothschild, Arthur Engel, Peter Enström, Lennart Björk, Eva Boding, Bertil Fagerstedt, Christer Lindahl, Greame Riddick, Genevieve Lintin, Bengt Runars, Anders Arnborger, Jan Caillau, John Hayes, Lars Andersson, Elisabeth Falk, Robert Holm, Stig Lundgren, Karin Almstedt, Mats Fogelberg, Göran Lund- quist och Ann-Sofie Franck.

Vid slutförhandlingen framkom det ett flertal fel och oklarheter i de revi- sionsrapporter som avgetts av revisionsfirman Revisum. Sedan skiljenämnden förelagt parterna att gemensamt försöka utreda kvarstående frågor i anslutning till revisorernas rapporter, har skriftväxlingen mellan parterna fortsatt även efter slutförhandlingen till dess båda parter förklarat sig beredda att överlämna målet till nämndens avgörande.

PARTERNAS YRKANDEN

Romella yrkar att skiljenämnden

1. förpliktar Gant att till Romella betala 33.233.602 kr jämte ränta enligt 6 § räntelagen dels på ett belopp om 31.620.000 kr från och med delfåendet av käromålet, dels på ett belopp om 1.613.602 kr från dagen för skiljedomens meddelande till dess betalning sker;
2. förpliktar Gant att till Romella betala EUR 2.302.000 jämte ränta enligt 6 § räntelagen från den 14 november 2003 till dess full betalning sker utgörande ersättning för indirekt skada pga. krav från Romellas distributör Selective Beauty S.A.;
3. fastställer att Gant är skadeståndsskyldigt mot Romella i anledning av krav som riktats mot Romella från Romellas underleverantör Hardford Branded Private Labels AB;
4. fastställer att Gant, på samma grunder som åberopats i detta skiljeförfarande, är skadeståndsskyldigt mot Romella för nya krav mot Romella från Romellas återförsäljare, distributörer och underleverantörer i Europa, inklusive Ryssland och Turkiet, samt i Australien, Saudiarabien, Kuwait, Bahrain, Förenade Arabemiraten, Dubai och Libanon samt övriga länder vari sådana funnits i anledning av licensavtalet;
5. förpliktar Gant att ersätta Romella för dess kostnader för skiljeförfarandet och dess ombudskostnader och övriga omkostnader jämte ränta enligt 6 § räntelagen från dagen för doms meddelande.

Romellas yrkande ovan under 1. fördelar sig på följande belopp:

Vinstbortfall	33.600.000 kr
Avgår vinst under tiden 1 juli 2002 – 22 maj 2003	– 1.980.000 kr
Kostnad för destruktion	<u>1.613.602 kr</u>
	33.233.602 kr

Gant bestrider Romellas samtliga yrkanden men vitsordar ränteyrkandena som skäliga i och för sig. För det fall att skiljenämnden skulle finna att skadestånd

skall utgå för Romellas uteblivna vinst för en tänkt försäljning t.o.m. år 2006, vitsordar Gant i och för sig ett skadestånd om 5.015.210 kr från vilken summa skall avräknas Gants fordran på royalty.

Gant yrkar för egen del:

1. Förpliktande för Romella att till Gant betala royalty med sammanlagt 3.166.823 kr enligt följande:

1.1 För tiden t.o.m. den 30 juni 2002 900.877 kr. Royaltyfordran i denna del uppgår till 720.701 kr jämte mervärdesskatt, vilket gör 900.877 kr. Ränta enligt 6 § räntelagen yrkas enligt följande:

- a) På ett belopp om 25.209 kr avseende år 2000 yrkas ränta från den 31 juli 1999 till dess betalning sker.
- b) På ett belopp om 73.061 kr avseende år 2001 yrkas ränta från den 31 januari 2000 till dess betalning sker.
- c) På ett belopp om 315.185 kr avseende år 2001 yrkas ränta från 31 juli 2000 till dess betalning sker.
- d) På ett belopp om 36.969 kr avseende år 2002 yrkas ränta från den 31 januari 2001 till dess betalning sker.
- e) På ett belopp om 270.278 kr avseende år 2002 yrkas ränta från den 31 juli 2001 till dess betalning sker.

Delbeloppen avser royalty för oredovisad royaltygrundande försäljning för ifrågavarande halvårsperioder. Förfallotiderna är avtalade.

1.2 För perioden 1 juli 2002 – 22 november 2002 yrkas förpliktande för Romella att till Gant utge royalty om 579.219 kr jämte ränta enligt 6 § räntelagen från den 31 januari 2003 till dess betalning sker. Yrkandet avser Gants fordran på royalty för Romellas försäljning under ifrågavarande tidsperiod, utöver vad som tidigare betalats av Romella för tredje kvartalet 2002.

1.3 För försäljningen under Disposal Period yrkar Gant förpliktande för Romella att till Gant utge royalty om 1.686.727 kr jämte ränta enligt 6 § räntelagen från den 23 juni 2003 till dess betalning sker.

2. Förpliktande för Romella att till Gant utge skadestånd om 6.000.000 kr för skada på varumärket i Sverige jämte ränta enligt 6 § räntelagen för dagen för delgivning av genkärålet till dess betalning sker.
3. Förpliktande för Romella att ersätta Gant för dess kostnader för förfarandet samt för ombudskostnader och övriga omkostnader.

Romella bestrider Gants yrkanden men vitsordar i och för sig ett kapitalbelopp om 1.997.266 kr inklusive moms.

I fråga om Gants ränteyrkanden har Romella anfört följande (kommentarerna ansluter till motsvarande punkter i Gants yrkanden):

- 1.1 Ränta vitsordas på ett belopp om 4.400 kr från den 31 oktober 2002.
- 1.2 Ränta vitsordas på ett belopp om 523.564 kr från den 1 februari 2003.
- 1.3 Ränta vitsordas på ett belopp om 1.469.302 kr tidigast från den 1 juli 2003.

Ränteyrkandena för perioden t.o.m. den 30 juni 2003 vitsordas dock i och för sig.

GRUNDERNA FÖR ROMELLAS TALAN

1. Romellas förstahandgrund

Vid ett möte den 23 maj 2002 nåddes en bindande överenskommelse om att licensavtalet skulle upphöra redan den 31 december 2002. Överenskommelsen träffades genom att Romella accepterade ett förslag som Gant tidigare lagt fram om att avtalet skulle upphöra i förtid vid sagda datum och att Romella därför var berättigad till ersättning. Överenskommelsen innebar att Gant skulle kompensera Romella för Romellas förlust, vilket skulle ske genom att Romella fick ersättning med ett belopp som uppskattningsvis skulle motsvara den vinst som Romella skulle ha gjort på försäljning av Gant-doftor under återstoden av den egentliga avtalstiden, och som en följd av att avtalet skulle upphöra innan avtalstiden gått ut. Parterna var även överens om att Gant skulle ersätta Romella för berättigade krav, som Romellas återförsäljare, distributörer och underleverantörer skulle kunna framställa med anledning av att licensavtalet mellan Gant och Romella upphörde i förtid. Gant gav inte uttryck för att överenskommelsen

om att licensavtalet skulle upphöra i förtid var villkorad av att parterna senare enades om ersättningens storlek. Gant har inte kunnat förmås att ersätta Romella. I vart fall åberopar Romella att det är ostridigt att parterna redan då licensavtalet ingicks var överens om att en "fair deal" skulle träffas, om det blev aktuellt att avtala om ett förtida upphörande av avtalet.

2. Romellas andrahandsgrund

Under år 2002 informerades Romella om att Gant hade planer på att frånträda licensavtalet med Romella och i stället utse annan licenstagare i Romellas ställe. I maj och juni 2002 förklarade Gant att dessa planer tagit definitiv form och att Gant avsåg att utse Elizabeth Arden till ny licenstagare.

Genom att Gant förklarat att det inte vill stå fast vid avtalet, har Gant förlorat rätten att åberopa hävningsgrunderna i punkterna 16 a) (iii), såvitt avser minimiförsäljningsnivå för 2002, och 16 a) (iv), såvitt avser skyldigheten att avge "marketing plan and sale forecast" för 2003. I vart fall har Gants hävning varit obefogad. Till följd av den obefogade hävningen är Gant skyldigt att ersätta Romella den skada som vållats bolaget till följd av att avtalet pga. hävningen upphört tidigare än vad som hade varit fallet vid en avtalsenlig uppsägning med iakttagande av avtalad uppsägningstid om fyra år. Romella har accepterat att avtalet upphör i förtid, trots att Gants hävning varit obefogad, under förutsättning av att Romella erhåller skadestånd. Skadan motsvaras av yrkade belopp och den skada som orsakas Romella genom berättigade skadeståndskrav från dess återförsäljare, distributörer och underleverantörer. Romella åberopar som grund för sitt skadeståndsyrkande även det förhållandet att Romella den 22 januari 2004, pga. Gants avtalsbrott att obefogat häva avtalet den 22 november 2002, hävt avtalet.

GRUNDERNA FÖR GANTS BESTRIDANDE AV ROMELLAS FULLGÖRELSEYRKANDEN

Invändningar i sak

Parterna har inte kommit överens om att avtalet skulle upphöra i förtid per den 1 januari 2003. Om skiljenämnden mot Gants bestridande skulle finna att parterna avtalat om licensavtalets förtida upphörande, gör Gant gällande att avtalet inte är bindande. Efter den av Romella påstådda tidpunkten för ingåendet av det avtal om licensavtalets upphörande som Romella gör gällande i målet, har det visat sig att Romella har begått avtalsbrott, som berättigar Gant att häva licensavtalet, utan att det leder till någon ersättningskyldighet. Detta undanhöll Romella från Gant under förhandlingarnas gång. Ett villkor för en överenskommelse av det slag som Romella påstår måste vara att Romella inte begått något hävningsgrundande avtalsbrott gentemot Gant. Att åberopa en överenskommelse av annan innebörd skulle strida mot tro och heder. En väsentlig förutsättning för Gant vid ingåendet av avtalet måste under alla förhållanden anses ha brutit i och med att det visat sig att Romella har åsidosatt sina förpliktelser i royaltyhänseende. Det påstådda avtalet är därför ogiltigt eller bör lämnas utan avseende eller jämkas med tillämpning av 33 § eller 36 § avtalslagen. Även om skiljenämnden skulle finna att parterna giltigt avtalat om avtalets upphörande per den 1 januari 2003, har Gant i vart fall haft rätt att säga upp avtalet den 22 november 2002 pga. Romellas avtalsbrott. Gant har inte agerat så att rätten att åberopa någon av de i brevet angivna hävningsgrunderna gått förlorad. Gants hävning har varit befogad och i enlighet med avtalet. Romella saknar därför rätt till ersättning för påstådd skada. Av samma skäl saknar Romella även rätt till ersättning för kvarvarande Gantprodukter som enligt avtalet skall förstöras efter den 22 maj 2003. Romella har i januari 2003 utan giltigt skäl motsatt sig Gants avtalsenliga begäran om revision. Romella har trots erinran inte vidtagit rättelse. Gant hade under alla förhållanden kunnat häva avtalet i februari 2003 med anledning av att Romella för år 2002 inte uppfyllt sina förpliktelser avseende "Minimum Net Sales" enligt punkt 4 i avtalet. Även om Gants hävning skulle anses obefogad, begränsas Gants ersättningskyldighet därför till den skada som Romella åsamkats på grund av att avtalet hävts den 22 november 2002 i stället för i februari 2003. I vart fall

uppgår den uteblivna vinsten under den av Romella angivna perioden till avsevärt lägre belopp än det yrkade.

Skulle skiljenämnden mot Gants bestridande finna att parterna överenskommit om avtalets förtida upphörande per den 1 januari 2003, gör Gant inte gällande att bolaget haft rätt att häva avtalet den 22 november 2002 pga. Romellas kontraktsbrott.

Under alla omständigheter bestrids Romellas talan av följande skäl. Sedan Romella mottagit Gants hävningsförklaring, har Romella angivit att avtalet skall upphöra. Romella har sålunda avstått från att hävda att avtalet skall fortsätta att gälla och har inte heller självt hävt avtalet. På grund härav saknar Romella rätt att erhålla ersättning på grund av att Gant genom obefogad hävning kan ha orsakat Romella skada.

Att Romella i denna situation inte har rätt till skadestånd framgår också av punkt 17 i licensavtalet. Av denna avtalsbestämmelse följer att Gant inte är skyldigt att ersätta Romella för skada (i) "incurred by" eller (ii) "asserted against" Romella. Den skada som Romella må ha lidit till följd av avtalets upphörande är "incurred by" Romella.

Vad gäller Romellas yrkande, att skiljenämnden skall förbehålla Romella rätt att återkomma med ytterligare krav mot Gant, har Romella i första hand yrkat att skiljenämnden skall fastställa den ersättning, som skall utgå enligt en påstådd överenskommelse om licensavtalets förtida upphörande. Om skiljenämnden skulle finna att ett sådant avtal verkligen träffats, gör Gant gällande att det i vart fall inte innefattat att Gant skulle ersätta Romella för berättigade krav, som Romellas återförsäljare, distributörer och underleverantörer skulle kunna framställa mot Romella. Romella kan då inte samtidigt ha rätt till både en avtalad ersättning för avtalets förtida upphörande och skadestånd för att avtalet upphört.

Avtalet upphörde redan genom Gants befogade hävning den 22 november 2002. Romellas hävning den 22 januari 2004 saknar följaktligen verkan. Romella har tidigare godtagit att avtalet upphört genom Gants hävning, vilket bl.a. framgår av det sätt på vilket bolaget utfört sin talan i målet. Romellas godkännande av att avtalet upphört är en rättshandling som inte ensidigt kan återtas av Romella. Godkännandet har inte varit villkorat. Avtalet har därmed upphört, oavsett om Gants hävning varit befogad eller obefogad. Romellas hävning

av den 22 januari 2004 saknar följaktligen verkan. Gant hävde avtalet i november 2002. Romella har först i januari 2004 hävt licensavtalet under återopande av den påstått obefogade hävningen från Gants sida. Romellas hävningsförklaring är för sent framställd.

Under tiden från Gants hävning till Romellas hävning har Romella gjort sig skyldigt till allvarliga och upprepade avtalsbrott gentemot Gant. Romella kan under dessa förhållanden inte vara berättigad till yrkat skadestånd. Om avtalet ändå skulle anses ha upphört genom Romellas hävning – och om Romella skulle anses berättigad till skadestånd på denna grund – skall skadan inte beräknas retroaktivt, för tiden före hävningen.

Romellas yrkande om ersättning för produkter, som förstörts efter utgången av Disposal Period, avser kostnader som Romellas underleverantör Intergaze haft. Romella har inte återopat någon grund enligt vilken Romella skulle kunna göras ansvarigt för denna kostnad. Romella har i strid mot licensavtalet fortsatt att köpa in produkter under Disposal Period. Om det har funnits produkter kvar i lager vid utgången av denna period, beror det i så fall på Romellas eget avtalsstridiga förfarande och Romella är därför i vart fall inte berättigad till ersättning för destruktionskostnader. Dessutom återopas punkt 16 i licensavtalet till stöd för att Romella inte är berättigad till sådan ersättning.

Dessutom återopas att Romella brustit i royaltyredovisning på sätt närmare redovisas under rubriken Grunderna för Gants genkärsmål.

Gants avvisningsyrkande

Parterna har inte träffat något avtal av innebörd att skiljenämnden får komplettera parternas avtal, utöver vad som följer av tolkning av avtalet. Om nämnden skulle finna att frågan huruvida parterna träffat den av Romella påstådda överenskommelsen omfattas av skiljeavtalet, är skiljenämnden inte behörig att pröva Romellas begäran, eftersom denna innebär att nämnden skall komplettera den påstådda överenskommelsen genom att fastställa den ersättning som skall utgå.

Inte ens en tolkning, alternativt utfyllnad, av avtalet, såvitt avser ersättning till Romella för ett förtida upphörande, skulle innebära att ett sådant avtals samtliga villkor därmed blev bestämda. Förutom ersättningen skulle behöva klargöras vad som i övrigt skulle gälla beträffande lager, redovisning, informa-

tion m.m. Om skiljenämnden prövar den påstådda överenskommelsens innebörd borde prövningen rimligen behöva omfatta överenskommelsen i dess helhet.

VAD ROMELLA ANFÖRT ANGÅENDE SKILJENÄMNDENS BEHÖRIGHET

Romella bestrider Gants avvisningsyrkande. En överenskommelse om att ett licensavtal skall upphöra i förtid och att licenstagaren skall erhålla ersättning utgör en fråga som härrör ur licensavtalet. I sammanhanget bör beaktas att skiljeklausulen enligt sin ordalydelse omfattar också alla tvister som har samband med avtalet eller med avtalsbrott eller uppsägning av avtalet. Parterna har träffat en överenskommelse om att licensavtalet dem emellan, med avvikelse från den uppsägningstid som gäller enligt punkt 3 a) i avtalet, skulle upphöra den 31 december 2002 och att Romella skall få ekonomisk ersättning för detta. Överenskommelsen träffades således med iakttagande av licensavtalets bestämmelse om avtals- och uppsägningstid och har därför skett helt inom ramen för licensavtalet. Gant gav vid avtalets ingående inte uttryck för att överenskommelsen inte skulle omfattas av skiljeavtalet. Faktum är att parterna inte ens berörde frågan om skiljeavtalets omfattning i dessa diskussioner. Denna omständighet visar att parternas avsikt var att överenskommelsen ägde rum inom ramen för licensavtalets bestämmelser. Att parterna inte nådde en lösning avseende frågan om ersättningens storlek kan inte ses som en separat fråga som inte skulle omfattas av den i och för sig omfattande skiljeklausulen i licensavtalet. Överenskommelsen att Romella var berättigat till ersättning för det förtida upphörandet är en följd av och en direkt tillämpning av licensavtalets bestämmelser om avtals- och uppsägningstid. Överenskommelsen att Romella var berättigat till ersättning ligger fast, även om parterna inte ännu kunnat enas om storleken på ersättningen. Romella gör samtidigt gällande att Romella skulle haft rätt till en Disposal Period enligt licensavtalet med början den 1 januari 2003, för det fall Gant dessförinnan inte hade hävt licensavtalet. Diskussioner, som fördes i juni 2002 mellan Sanny Moskovits och Peter Enström om ersättningsmodellen, innefattade en konstruktion för en avveck-

lingsperiod om sex månader efter licensavtalets upphörande den 1 januari 2003. Förslaget, som kom från Gant, kan sägas ha stöd i licensavtalets bestämmelse 16 c) om Disposal Period. Sistnämnda omständighet visar att överenskommelsen om avtalets förtida upphörande har sin grund i avtalet och därmed också omfattas av skiljeavtalet. Dessutom åberopar Romella att en sådan "fair deal", som parterna tidigare enats om ifall licensavtalet skulle upphöra i förtid, träffades enligt Romellas förstahandsgrund. På grund av vad som anförts omfattas överenskommelsen av parternas skiljeavtal. Romella kan ännu inte veta omfattningen av hela den skada som Gants kontraktsbrott orsakat. Hittills har Romella mottagit krav från en underleverantör och en distributör. Det kan inte uteslutas att även återförsäljare kommer att framställa krav mot Romella. Romella vill därför inte att frågan om skadans hela omfattning skall slutligt avgöras av skiljenämnden.

GRUNDERNA FÖR GANTS BESTRIDANDE AV ROMELLAS FASTSTÄLLELSEYRKANDE

Gant bestrider också Romellas yrkande, att skiljenämnden skall förbehålla Romella rätt att återkomma med ytterligare krav mot Gant. Gant anser att samtliga utestående frågor bör avgöras genom skiljedomen i målet.

Romella gör gällande att Gant skulle vara skyldigt att ersätta Romella för skada som Romella må åsamkas på grund av krav från tredje man. Denna skyldighet följer enligt Romella i första hand av en överenskommelse som parterna skall ha träffat, i andra hand av en påstått obefogad hävning av licensavtalet från Gants sida. Gant gör gällande att Gant inte har någon sådan skyldighet gentemot Romella, vare sig på grund av avtal eller på grund av hävningen av licensavtalet. Gant åberopar därutöver följande omständigheter. Parterna har inte träffat någon överenskommelse av innebörd att Gant skall utge ersättning till Romella för eventuell skada som Romella må åsamkas på grund av krav som riktas mot Romella från Romellas återförsäljare, distributörer och underleverantörer. Av punkt 17 i licensavtalet följer bl.a. att Gant inte är skyldigt att ersätta Romella för skada som Romella lider till följd av anspråk som riktas mot Romella från tredje man. Vid förhandlingarna under våren och sommaren 2003

uppgav företrädare för Romella att bolaget hade "*contracts with all distributors with break clauses*" och att Romella således inte kunde bli ersättningskyldigt gentemot tredje man för det fall att avtalet skulle upphöra i förtid.

Om skiljenämnden skulle finna (i) att parterna inte träffat någon överenskommelse av innebörd att licensavtalet skall upphöra i förtid och att Romella skall erhålla ersättning för detta samt (ii) att Gants hävning av avtalet varit befogad, så följer därav att Romella inte heller kan vara berättigad till ersättning på den här aktuella grunden.

Även om skiljenämnden skulle bifalla Romellas fullgörelsetalan, helt eller delvis, har parterna särskilt överenskommit att Gant inte är skyldigt att ersätta Romella för skada som Romella lider till följd av anspråk som riktas mot Romella från tredje man. Punkt 17 i avtalet är avsedd att äga tillämpning just på situationer som den nu aktuella. Detta innebär inte att Romella varit skyldigt att acceptera en eventuell obefogad hävning, även om det skulle leda till skada för Romella i form av skadeståndsskyldighet gentemot tredje man. Om hävningen varit obefogad har Romella haft möjlighet att hävda avtalet och fortsätta försäljningen av GANT-produkter. Romella har emellertid självmant valt att acceptera avtalets upphörande genom Gants hävning.

Att Gant aldrig skulle ha accepterat en överenskommelse som innebar en skyldighet att ersätta Romella för anspråk från tredje man, trots ovanstående avtalsreglering, är uppenbart.

Under parternas förhandlingar har Romella uttryckligen gjort gällande att Romella när som helst kunde avbryta avtalen med sina distributörer m.fl., utan att riskera någon skadeståndsskyldighet. Detta har gett Gant befogad anledning att anta att så varit fallet. Gant kan då inte bli skyldigt att ersätta Romella för sådan skada. Romella har eftergivit sin eventuella rätt till ersättning i denna del. Det skulle under alla förhållanden strida mot tro och heder samt vara oskäligt att ålägga Gant en skyldighet att under angivna förhållanden ersätta Romella för skadan. Romella måste också självt anses ha bidragit till densamma.

GRUNDERNA FÖR GANTS GENKÄROMÅL

Gants yrkande avseende royalty

Romella är skyldigt att utge royalty i enlighet med licensavtalets punkt 5 a) och 5 b). Gant hävdar att skyldigheten att utge royalty enligt licensavtalet avser de produkter som definieras som "Products" i avtalets ingress, dvs. "fragrances, after shave, eau de toilette, deodorant and all over body shampoo in bottles or other packages bearing the Mark" ("parfymmer"). Eventuella intäkter från reklammaterial, såsom t.ex. skyltar och parfymställ med Gants varumärke, har Romella däremot inte varit skyldigt att betala royalty på. Under avtalets gång har Romella lämnat royaltyrapporter och betalat royalty i enlighet med rapporterna. Gant har löpande granskat att royaltyberäkningen är korrekt, utifrån de rapporter som Romella redovisat. Gant har däremot inte granskat riktigheten av de uppgifter som lämnats i royaltyrapporterna. En sådan granskning förutsätter revision, eftersom Gant annars inte har tillgång till andra uppgifter om Romellas försäljning än de som Romella självt rapporterar.

Gant påkallade revision den 7 augusti 2002. Revisionen, som påbörjades den 28 augusti samma år, visade dels att Romella inte redovisat sina intäkter från försäljningen av parfymmer, dels att det fanns ytterligare avvikelser, utöver den felrapportering som Romella vidgått, och som syntes inte vara hänförliga till Romellas försäljning av testers, vials och minisprayer.

Vid revisionen visade det sig också att Romellas royaltyrapportering inte grundades på bokföringen i huvudboken utan på artikellistor, med manuella noteringar om borträknade poster. Artikellistorna benämns lista 1 (CLASSIC), lista 2 (G2) och lista 3 (INDIGO). Romella har emellertid fört ytterligare en lista över försäljning av GANT-produkter, lista 0 ("Diverse"), som inte redovisats till Gant. I huvudboken har Romella under kostnadsställe 20 redovisat försäljning av GANT-produkter. Romella har även under kostnadsställe 23 och 24 fört upp ytterligare försäljning av GANT-produkter som enligt Romella inte är royaltygrundande. Den närmare innebörden av Romellas redovisning har inte varit känd för Gant förrän efter revisionen.

Efter att Gant påkallat revision, meddelade Romella att royaltygrundande försäljning felredovisats med närmare 3,3 miljoner kr under de senaste fyra kvartalen. Felredovisningen avsåg försäljning som förts upp under artikellista 0

(och därför inte redovisats till Gant), trots att den var royaltygrundande och rätteligen skulle ha förts upp under någon av listorna 1, 2 eller 3. Det rör sig alltså om avsevärda belopp under lång tid. Eftersom försäljningen överhuvudtaget inte gjorts känd för Gant, saknade Gant möjlighet att bevaka sin rätt.

Vid genomgång av resultatet av revisionen framkom att Romella under artikellista 0, utöver vad som framgått av rättelsen, fört upp ytterligare royaltygrundande försäljning. Därtill har Romella underlåtit att till Gant redovisa försäljning av GANT-produkter, trots att den försäljningen förts upp under artikellistorna 1, 2 och 3. Revisionen gav också vid handen att det förekommer en differens mellan den försäljning som förts upp under artikellistorna 1, 2 och 3 och royaltygrundande försäljning enligt huvudboken (kostnadsställe 20).

Enligt avtalet skall Romella betala royalty på alla intäkter som bolaget haft från försäljning av de GANT-produkter som omfattas av avtalet. Romellas försäljning riktar sig till återförsäljare och det är alltså intäkterna från denna försäljning som Romella betalar royalty på, inte försäljning i senare led till detaljister eller deras försäljning till slutkunder. Enligt Romellas uppfattning är intäkter från försäljning av produkter, som i senare led på något sätt förbrukats av återförsäljare eller detaljister i marknadsföringen, inte royaltygrundande. Den uppfattning om royaltyberäkningen som Romella givit uttryck för är inte förenlig med avtalets lydelse. Den är inte heller förenlig med parternas intentioner eller branschpraxis. Om Romella skänker något i marknadsföringssyfte är det inte royaltygrundande. Om Romella säljer en produkt skall däremot royalty erläggas på intäkterna, oavsett om produkten i ett senare skede skänks till slutkunder eller på annat sätt används i marknadsföringssyfte.

Även oaktat ovanstående är det anmärkningsvärt att Romella inte redovisat all försäljning av GANT-produkter till Gant, utan undanhållit viss försäljning som Romella ensidigt bedömt inte är royaltygrundande. Genom detta agerande har Romella fråntagit Gant möjligheten att göra en egen bedömning av riktigheten av Romellas royaltyberäkning.

Promotionmaterial som t.ex. kepsar med GANT-logotype faller utanför avtalet (se produktdefinitionen i avtalets ingress). Romella har därför ingen rätt till försäljning av sådana produkter annat än enligt särskild överenskommelse med Gant. Enligt överenskommelse har Romella fått köpa sådana varor till kraftigt rabatterade priser, under förutsättning att varorna skulle skänkas bort

som en marknadsföringsåtgärd. Romella har frångått denna överenskommelse och varorna har i stället sålts med förtjänst.

Den 3 oktober 2002 tillställdes Romella fakturor avseende upplupen royalty på ovanstående intäkter jämte ränta. Romella skickade tillbaka fakturorna med påskrift att de inte skulle komma att betalas. Trots upprepade påminnelser har Romella inte reglerat sin skuld.

Romella har i sitt beräkningsunderlag gjort avdrag för ett antal "kreditfakturor". Till helt övervägande del är det överhuvudtaget inte fråga om några kreditfakturor. Två kreditfakturor, som förekommer i det av Romella åberopade underlaget, har beaktats i revisorernas rapport 2003. Övriga fakturor i underlaget är inte kreditfakturor, utan ursprungsfakturor, på vilka någon antecknat "Bortbokas". Vid revisorernas genomgång av överlämnade utdrag av huvudboken har det visat sig att de påstådda "kreditfakturorna" inte har behandlats som sådana i bokföringen. Om de har krediterats måste det följaktligen ha skett först under sommaren eller hösten 2003. Det finns enligt Gants mening inte anledning att minska royaltyunderlaget med anledning av handskrivna anteckningarna på originalfakturorna.

Gant har anfört följande beträffande grunderna för beräkningen av det fordrade beloppet.

Yrkandet om 900.877 kr (inkl. mervärdesskatt) avser tiden t.o.m. 30 juni 2002 och motsvar skillnaden mellan den royalty som Romella har betalat och den som skall utgå för ifrågavarande period enligt avtalet. Förfallotiderna är avtalade.

För perioden 1 juli 2002 – 22 november 2002 uppgår Romellas royaltygrundande försäljning till 8.538.724 kr, se **Bilaga 2**. På detta belopp har Romella att betala royalty om 12%, dvs. 1.024.647 kr. Romella har redan betalat royalty om 561.272 kr, avseende tredje kvartalet 2002. För fjärde kvartalet 2002 har Romella inte betalat någon royalty. Gants utestående royaltyfordran för perioden uppgår därmed till (1.024.647–561.272 =) 463.375 kr. På beloppet utgår ränta enligt 6 § räntelagen från den 31 januari 2003 till dess full betalning sker. Inkl. mervärdesskatt uppgår fordran till 579.219 kr.

Romellas royaltygrundande försäljning under Disposal Period uppgår till 16.192.089 kr. Gants royaltyyrkande är beräknat på följande sätt:

Försäljning till Norden:	14.841.728 kr	(8% royalty)
Försäljning till övriga länder:	1.350.362 kr	(12% royalty)
	= 1.349.382 kr	royalty
	x 1,25	(moms)
	= 1.686 727 kr	inkl. moms

Sammanlagt yrkar Gant förpliktande för Romella att till Gant utge royalty om 3.166.823 kr jämte ränta enligt ovan.

Gants yrkande beträffande skadestånd

Enligt punkt 16 c) i licensavtalet skall Romella, vid avtalets upphörande, omedelbart upphöra med sin användning av varumärket GANT. Det enda undantaget är att Romella under Disposal Period har rätt att "dispose of any then existing inventories of the products bearing the mark on a non-exclusive basis in accordance with the provisions of this agreement". Försäljning under Disposal Period, som inte faller under detta undantag, utgör avtalsbrott och innebär tillika varumärkesintrång.

I punkt 8 i licensavtalet anges att Romella skall "sell and distribute the products in a manner that will support the high prestige of the mark and not reflect adversely upon the reputation of the licensor". Dessutom anges att "Licensee commits to limit the sale and distribution of the products to customers, approved by the licensor that have a general reputation of dealing in products that appeal to a high taste level and that will merchandise the products in compliance with such reputation".

Romella har i betydande utsträckning köpt in nya produkter under Disposal Period och sålt dessa till kunder under samma period. Romella har således inte iakttagit förpliktelsen att upphöra med varumärkesanvändningen och endast sälja slut på sitt lager. Romellas inköp under perioden uppgår till sammanlagt 9.431.596 kr. Produkter för miljonbelopp har också sålts vidare för försäljning hos lågpriskedjor som Rusta. Dessa försäljningskanaler har erbjudits stora volymer av GANT-produkter till priser som understiger de priser som Romella tillämpat. Detsamma gäller beträffande taxfree-försäljningen. Romella har också på egen hand sålt GANT-produkter till konsumenter för en femtedel av ordinarie pris. Romellas försäljning till inköpskanaler som Rusta och andra lågpriskedjor har inte godkänts av Gant. Åtgärderna har inneburit stor

goodwill-skada för Gant, innefattande bl.a. att den exklusiva prägel för Gants varumärke urholkats, inte bara för parfymer, utan även för andra produkter. Skadan är inte begränsad till den svenska marknaden. För att underlätta uppskattningen av skadan, har Gant ändå valt att begränsa yrkandet till att avse ersättning för skada på varumärket i Sverige. Beräkningar som Gant låtit göra visar att skadan vid en försiktig beräkning kan antas uppgå till i vart fall 7.760.000 kr.

ROMELLAS BESTRIDANDE AV GENKÄROMÅLET OCH GANTS PÅSTÅENDE OM FELRAPPORTERING

Royaltyfrågan

Romella har inte medvetet rapporterat fel royalty till Gant. Felen beror helt och hållet på ett förbiseende vid datakodningen. Så snart Romella fick kännedom om att det fanns fel i rapporteringen, underrättades Gant om detta. Underrättelsen skedde innan Gant informerade Romella om beslutet angående revision. Gant har tidigare genomfört revision utan att den framkommit någon anmärkning mot Romellas redovisning. Skillnaden i försäljning enligt Romellas huvudbok och royaltyredovisningen avser doftprover och diverse marknadsföringsprodukter, dvs. sådant som inte skall säljas till konsument. Gant har tidigare aldrig invänt att en sådan försäljning skulle vara royaltygrundande. Gant har dessutom i ett fall uttryckligen bekräftat att försäljningen av "testers" inte skall vara royaltygrundande. Detta skedde genom att Lennart Björk vid förhandlingarna inför ett underlicensavtal, som träffades 1997, bekräftade att allt reklammaterial som levereras säljs "till cost" och ej ingår i "net sales". Begreppet "Products" i licensavtalet definieras i avtalets ingress. Där nämns ingenting om POSM, "vials" eller "testers". Enligt avsnitt 5 a) i avtalet skall royalty beräknas endast på Romellas försäljning av "the Products". Romellas uppfattning överensstämmer också med vad som är praxis i branschen. Romella vitsordar dock att Gant har en fordran på royalty, som skall gå i avräkning mot Romellas fordran, om Gant befinns skyldigt att utge skadestånd.

Beträffande Gants beräkningar har Romella i övrigt anfört följande.

-
- (i) De rapporter som avgetts av revisionsbyrån Revisum, vilken anlåtts av Gant för utredningen av skiljeförfarandet, har varit behäftade med allvarliga fel och brister. Revisorerna har bortsett från material som Romella har tillhandahållit och har underlåtit att ställa nödvändiga frågor om det material som Romella ställde till förfogande vid den första revisionen. Det hade varit fullt möjligt för revisorerna att göra nödvändiga jämförelser redan tidigare under processen. Ingenting hade hindrat dem att göra rätt redan vid den revision som ägde rum i augusti/september 2002. De datalistor, som Romella grundat sin royaltyrapportering på, har av Romella åberopats som bevisning i skiljeförfarandet. Enligt Romellas uppfattning hade det varit relativt okomplicerat att undersöka om posterna rapporterats till Gant eller inte. Romella gör därför gällande att Revisums rapport från den första revisionen bör lämnas utan avseende av skiljenämnden. De uppgifter som har lämnats av Revisum skriftligen och muntligen och som åberopats av Gant som bevisning i skiljeförfarandet bör i vart fall tillmätas mycket litet bevisvärde.
- (ii) Romella har inte sålt kepsar och t-shirts med någon vinst. Tvärtom har Romella sålt dessa varor med nettoförlust.
- (iii) Det är riktigt att vissa av de fakturor som Romella åberopat som kreditfakturor inte är formellt korrekta. Det totalbelopp om 1.281.503 kr som Romella har åberopat, har krediterats i Romellas bokslut per den 30 juni 2003. Därmed har "net sales" också minskats med det av Romella åberopade beloppet. Romella vitsordar ett belopp om 523.564 kr inklusive moms enligt Gants faktura nr 601276. Romella bestrider resterande belopp.
- (iv) Försäljningen av POSM fördelar sig över hela perioden. För det fall att skiljenämnden skulle finna att royalty skall erläggas även på försäljning av POSM, skall beräkningsgrunden vara 8% och inte 12%. Den större siffran 12% innefattar nämligen ett utlägg om 4% utöver grundroyaltyn, 8%, som ersättning från Romella för marknadsföringsåtgärder som Gant skulle utföra. Gant har emellertid underlåtit att fullgöra alla sina förpliktelser enligt avtalet såvitt avser marknadsföring. POSM har sålts av Romella till självkostnadspris enbart i syfte att underlätta försäljningen av de Gant-produkter som explicit definieras i avtalet och vilkas försäljning i sig är

royaltygrundande. Med självkostnadspris avser Romella inköpspriset för en vara med ett tillägg för fraktkostnader och hanteringskostnader. Det procentuella tillägg på inköpspriset som Romella har gjort motsvarar enbart sådana kostnader. Gant går på detta sätt inte miste om någon royalty. Gants marknadsföringsåtagande avser inte POSM, utan Romellas försäljning av i avtalet angivna GANT-produkter, dvs. de produkter som ger Romella en intäkt utöver självkostnaden. Det är från denna intäkt som Romella skall betala royalty till Gant. Därför skall tillägget om 4% inte utges.

På angivna grunder gör Romella dessutom gällande att det i vart fall skulle vara oskäligt enligt 36 § avtalslagen att beräkna royalty med 12% i stället för 8%.

- (v) På slutförhandlingens första dag uppgav Gant att Revisum funnit ytterligare försäljning som inte hade rapporterats till Romella, dvs. utöver vad som tidigare hade åberopats. Först under slutförhandlingens sista dag preciserade Gant de nya omständigheterna och påstod att ytterligare ett belopp om 293.486 kr inte hade rapporterats. Romella yrkar att skiljenämnden avvisar de nya omständigheter som åberopades av Gant. Gant hade haft möjlighet att åberopa de nya omständigheterna i god tid före den 27 februari 2004, dvs. vid den tidpunkt då parterna hade att slutligt bestämma sin talan. Något godtagbart skäl att åberopa uppgifterna först efter den tiden förligger inte för Romellas del. Om uppgifterna inte avvisas av nämnden, gör Romella gällande följande.
- (vi) Gant har i sitt beräkningsunderlag i sin helhet tagit med ett antal fakturor som avser leveranser till Premiair och My Travel. I dessa leveranser ingår emellertid ett marknadsstöd som Romella enligt en särskild överenskommelse med dessa kunder skall svara för. Marknadsstödet hade formen av en kampanj under viss tid med erbjudanden till konsumenterna "att köpa tre deosticks men betala för två". Eftersom det var inte möjligt att i förväg veta hur många konsumenter som skulle utnyttja erbjudandet i stället för att köpa deosticks styckvis, ställde de ifrågavarande företagen vid kampanjtidens slut ut fakturor på de deosticks som hade lämnats ut till konsumenterna gratis. Det sammanlagda beloppet av dessa fakturor skall sålunda inte ingå i "net sales". Gant har vid tidigare tillfälle godtagit

detta redovisningsätt. Det sammanlagda beloppet av dessa fakturor uppgår till 65.563 kr.

- (vii) Romella fick aldrig någon betalning för ett antal fakturor som hade ställts ut på en kund vid namn VSD, avseende tiden 1 januari – 30 juni 2002, till följd av VSD:s konkurs. Det var sålunda fråga om en kundförlust och den har redovisats som en sådan i Romellas bokslut för perioden ifråga. Summan av de obetalda fakturorna skall av den anledningen inte heller räknas in i "net sales". De obetalda fakturorna uppgick till ett sammanlagt belopp om 188.439 kr.
- (viii) Sammanfattningsvis skall sålunda det av Gant fordrade beloppet på grund av vad som anförts under (vi) och (vii) ovan sättas ned med (65.563 + 188.439 =) 254.002 kr. Efter tillägg för en ytterligare en post om 8.504 kr, uppgår differensen till 262.507 kr, vilket belopp skall räknas av från det av Gant fordrade beloppet.

Skadeståndsfrågan

Romella bestrider att varumärket GANT åsamkats någon skada genom de av Gants påstådda åtgärderna från Romellas sida. Någon påverkan på konsumenternas vilja att köpa varor med varumärket har inte påvisats av Gant. Romella gör vidare gällande att Gant i vart fall självt orsakat eventuell skada. Det är normal branschpraxis att en varumärkesägare i situationer som den förevarande köper ut licenstagarens lager. Gant borde ha köpt ut Romellas lager till Romellas inköpspris samt betalat ersättning för utebliven vinst.

De varor som levererades till Romella för försäljning under Disposal Period fanns lagrade hos Romellas underleverantörer, bl.a. hos företaget Intergaze, för Romellas räkning. Av punkten 16 c) i licensavtalet framgår att det inte spelar någon roll om lagret befinner sig i Romellas lokaler eller i någon annans. Inte heller spelar det någon roll vem som äger varorna. Romella har i vart fall inte framställt några produkter efter den 22 november 2002. Romella har inte heller köpt in några Gant-produkter under Disposal Period. Avtalet förbjuder inte Romella att fylla på parfymvätska i de flaskor som skall säljas.

Romella bestrider att det varit fråga om prisdumpning. Mängdrabatter har getts till större kunder enbart i enlighet med vad som är praxis på marknaden. Romella har vidare behövt ge vissa rabatter till återförsäljarna, eftersom hela

lagret skulle säljas ut under en begränsad tid. Försäljningen till Rusta utgör inget avtalsbrott. Försäljningar av utgående varor genom Rusta har skett i enlighet med etablerad praxis i branschen. Till följd av att Gant inte köpt in Romellas lager, har Romella inte varit skyldigt att inhämta Gants tillstånd för utförsäljningen.

Skulle skiljenämnden finna att Romella har åsamkats skada, gör Romella gällande att den royaltysättning som Romella vitsordat för sin försäljning under Disposal Period väl överstiger den skada som Gant kan ha lidit. Gant kan inte samtidigt få skadestånd och ersättning för royalty.

GANTS SVAR PÅ VAD ROMELLA ANFÖRT TILL BESTRIDANDE AV GANTS PÅSTÅENDE OM FELRAPPORTERING I ROYALTY-FRÅGAN

Romellas yrkande om avvisning

Anledningen till att den i denna del aktuella differensen upptäcktes först i ett sent skede av skiljeförfarandet, var Romellas kommentarer till den granskning, som revisorerna genomförde under hösten 2003. Romellas påstående att vissa differenser som förekom vid granskningen var hänförliga till kreditfakturer har visat sig vara oriktig. Revisorerna tog dock vid den tidpunkten Romellas förklaringar för goda. Inför slutförhandlingen granskade revisorerna de aktuella posterna med utgångspunkt från vad Romella anfört i senare yttranden och fann då den ytterligare oredovisade royaltygrundande försäljningen.

Romellas invändningar i sak

Vad gäller fakturorna från Premiair och My Travel föreskrivs i punkten 5 i licensavtalet att Romella skall betala royalty på sin fakturerade försäljning av GANT-produkter. Anledningen till att denna ordning valts, är att Gant vid en granskning enkelt skall kunna fastställa royaltyunderlaget. Det är inte möjligt för Gant att verifiera påstående av det slag som Romella anfört.

De obetalade fakturorna till VSD utgör en kundförlust och enligt licensavtalet är det Romella som står risken för sådana förluster, eftersom royalty inte utgår på Romellas intäkter utan på "net sales".

FRÅGAN OM DET BERÄTTIGADE I GANTS UPPSÄGNING

Av Gant åberopade grunder för uppsägningen

- 1. Romella har under större delen av avtalstiden brutit mot licensavtalets bestämmelser om bl.a. varumärkesanvändning, produktutformning och marknadsföring*

Enligt licensavtalet är Romella skyldigt att utöva tillsyn över varumärkesanvändningen. Sedan hösten 2000 föreligger en GANT logo-manual som tydligt anger vilken logotype som skall användas av Romella. Trots detta har Romella vid flera tillfällen använt fel logotype i marknadsföringen och underlåtit att vidta rättelse efter erinran. Romella har åsidosatt sin förpliktelse att tillstålla Gant kopior av allt reklammaterial m.m. för godkännande innan det skickats ut till distributörer, vilket gjort det svårt för Gant att i tid vidta erforderliga ändringar. Det material som Gant erhållit har dessutom (bl.a. med avseende på logotype) skilt sig från det som faktiskt använts i marknadsföringen. Det är av stor betydelse för Gant att varumärket används enligt fastställda normer, vilket hela tiden varit väl känt för Romella. Agerandet strider mot punkt 10 b) och 10 d) i avtalet.

Under år 2001 skulle Gant och Romella enligt plan inleda ett större projekt med att ta fram en ny parfym i ny flaska. Parterna kom överens om att inhämta förslag från fyra olika design- och reklambyråer. Efter att förhandlingar förts med dessa byråer och förslag presenterats, berättade Romella plötsligt för Gant att Romella redan tagit fram ett eget alternativ – COOL GRAY – helt utan Gants vetskap och godkännande. Gant reagerade kraftfullt på att Romella på detta sätt gått bakom ryggen på Gant. Romella insisterade emellertid på att få gå vidare med sitt eget förslag. För att till slut påskynda en mycket långdragen process beslutade Gant att acceptera flaskan och färgen, men att lansera parfymen under ett nytt namn (SOHO). Romella har sedan lanserat den nya par-

fymen utan att först tillhandahålla Gant de slutliga produkterna för granskning. Gant har protesterat mot detta agerande som strider mot punkt 9 b) i avtalet.

Gant har under hela avtalstiden vid upprepade tillfällen framhållit för Romella att Gant-produkter alltid skall marknadsföras med modellbilder. Trots detta har Romella fortsatt att lansera produkter med enbart produktbilder. Så skedde bl.a. vid lanseringen av parfymen G2. Under hösten 2001 skulle Romella lansera parfymen CLASSIC i Italien. Romella avsåg att vid denna lansering använda en tidigare framtagen modellbild, men hade underlåtit att notera att rättigheterna avseende bilden inte gällde i Italien. Det slutade med att Gant fick rädda projektet genom att förhandla med rättighetsinnehavaren avseende en förlängning av bildrättigheterna samt även ta halva kostnaden för denna förlängning.

Parterna skulle också ta fram en ny modellbild för parfymen CLASSIC, att användas i andra länder än Italien. Efter att fotografering ägt rum och det nya materialet tagits fram, meddelade Romella plötsligt att det inte behövdes något material eftersom CLASSIC inte skulle ha något marknadsföringsstöd.

När sedan den nya parfymen SOHO lanserades vägrade Romella ånyo att använda den modellbild som Gant tagit fram. I stället lanserades parfymen med reklammaterial som Gant inte godkänt. Agerandet utgör en medveten överträdelse av avtalet och Romella har trots erinringar inte vidtagit rättelse.

Romellas avtalsbrott enligt ovan utgör hävningsgrund enligt avtalets punkt 16 a) (ii) och (iv).

2. Felaktigheter i royaltyrapporteringen

Romella har medgivit felrapporteringar avseende miljonbelopp. Romellas dröjsmål med betalning i strid med vad som framgår an punkt 5 b) i licensavtalet utgör i sig grund för hävning av avtalet. Den felrapportering, som Romella vidgått, är endast en del av de fel som förekommit. Gant uppmanade Romella att genast betala sin skuld, men valde att ge Romella en möjlighet till förklaringar och tillrättalägganden innan Gant gjorde bruk av sin hävningsrätt.

3. Underlåtenhet att lämna "market plan" och "sales forecast" för år 2003

Enligt punkt 4 i licensavtalet skall Romella senast 60 dagar från början av varje kontraktsår överlämna en skriven marknadsplan och en försäljningsprognos för

varje land inom det område för vilket avtalet gäller. Romella har underlåtit att uppfylla dessa bestämmelser under hösten 2002.

ROMELLAS INSTÄLLNING TILL DE AV GANT ÅBEROPADE HÄVNINGSGRUNDERNA

Allmänt

Romella dolde vid avtalets ingående den 23 maj 2002 inte medvetet något av de förhållanden som Gant påstår utgör avtalsbrott. De avtalsbrott som Gant senare gjort gällande avser förhållanden som varit kända eller borde ha varit kända för Gant. Avtalet av den 23 maj 2002 är därför giltigt, även om Romella skulle ha gjort sig skyldigt till de av Gant påstådda avtalsbrotten. Gants hävningsförklaring bör därför lämnas utan avseende, såvitt gäller frågan om Gants rätt till skadestånd. Hävningsförklaringen är dock alltjämt relevant när det gäller beräkningen av Disposal Period, eftersom det är ostridigt mellan parterna att Romella hade rätt att fram till den 22 maj 2003 sälja ut de Gant-produkter som fanns i lager vid tidpunkten för Gants hävningsförklaring. Romella bestrider vidare att Gant följde den avtalsenliga proceduren vid hävningen den 22 november 2002. Enligt punkt 16 a) (iv) i licensavtalet skulle Gant ha givit Romella 30 dagars frist att läka felet. Gant underlät emellertid att göra detta. Härigenom betogs Romella möjligheten att avhjälpa den påstådda bristen med avseende på "market plan and sales forecast".

Beträffande punkt 1

Romella bestrider att bolaget under större delen av avtalstiden brutit mot avtalets bestämmelser om bl.a. varumärkesanvändning, produktutformning och marknadsföring. Romella medger att fel CLASSIC-bild kom till användning på ett fåtal förpackningar vid en leverans till NK av produkten G2 inför julen 2000. Leveransen skedde av misstag och felet var så obetydligt att det inte berättigade Gant att häva avtalet. I vart fall har Gant gått miste om rätten att häva avtalet på denna grund, eftersom så lång tid förflutit. Romella har gett korrekta instruktioner till alla sina återförsäljare.

Beträffande punkt 2

Romella har med ett undantag redovisat korrekta försäljningssiffror enligt avtalet. Det enda fel som förekommit upptäcktes av Romella och meddelades omedelbart till Gant. Meddelandet skedde innan Gant begärt revision. Romella lämnade därefter korrigeringsrapport och betalade tillkommande royalty jämte dröjsmålsränta till Gant. Rättelse har sålunda skett. Romella har inte någon skyldighet att utge royalty för alla intäkter från sin försäljning. Försäljningsintäkter som avser dofrör, vials, testers och prover är inte royaltygrundande enligt avtalet. Parterna har varit ense härom och deras uppfattning härvidlag sammanfaller med branschpraxis.

Romella bestrider att bolaget brustit i redovisningsskyldighet. Romella motsatte sig i januari 2003 revision av flera skäl. Ett skäl är naturligtvis att parterna var överens om att avtalet skulle upphöra per den 1 januari 2003. Ett annat skäl är att avtalet var hävt med omedelbar verkan fr.o.m. den 22 november 2002. Ett tredje skäl var att det av Gant anvisade revisionsbolaget Revisum genom sin tidigare revision visat sig oförmögna att sätta sig in i och korrekt uppfatta Romellas redovisning i enlighet med parternas avtal. Ett fjärde skäl var att Romella i kontakter med Revisum fått beskedet om att Revisum inte ville ha någon kontakt med Romella, när Gant förbjudit dem att ha direktkontakt med Romella. Ett femte skäl är att Romella hade ett stort skadeståndskrav mot Gant som det pågick skiljeförfarande om. Det förhållandet att Romella motsatt sig revision utgör mot bakgrund av dessa omständigheter därför inte någon grund för hävning.

Beträffande punkt 3

I avtalets punkt 4 föreskrivs att "Marketing plan" och "Sales forecast" under löpande avtalstid skulle lämnas senast den 1 november varje år. Om Gant ej ville godkänna Romellas "Marketing plan" eller "Sales forecast", skulle parterna förhandla om en skälig budget. Om ingen överenskommelse var nådd före den 30 november, hade Gant rätt att på visst sätt självt fastställa kommande års budget för "Net sales". Härav följer att Gant saknade rätt att redan den 22 november 2002 enligt punkt 16 a) (iv) häva avtalet pga. utebliven "Marketing plan" och "Sales forecast" från Romella.

Gant har inte heller ägt rätt att häva avtalet i februari 2003 för att Romella inte uppfyllt sin förpliktelse rörande "Minimum Net Sales" i avtalets punkt 4. Eftersom avtalet hävdades av Gant redan den 22 november 2002 har Romella, *under alla förhållanden*, varit förhindrat att fritt sälja under hela den period som denna förpliktelse avser. Det är därför inte möjligt att ens tala om att Romella inte uppfyllt avtalad "Minimum Net Sales". Skyldigheten bortföll för övrigt redan i och med överenskommelsen om förtida upphörande samt dessutom genom Gants obefogade hävning den 22 november 2002.

Eftersom Gants agerande under år 2002 är orsaken till att Romella inte lyckats nå "Minimum Net Sales" för år 2002, innebär det att Gant har förlorat rätten att åberopa avtalets punkt 16 a) (iii) och 16 a) (iv) som grund för hävning.

Under alla förhållanden är avtalets hävningsvillkor oskäliga enligt 36 § avtalslagen med hänsyn till parternas överenskommelse om avtalets upphörande och Gants eget uppträdande. Dessa avtalsvillkor skall alltså lämnas utan avseende till den del de föreskriver rätt för Gant att genomföra revision under år 2003 och skyldigheten att uppnå "Minimum Net Sales" för år 2002. Licensavtalets punkt 16 a) (iv) är således inte tillämplig och Gant ägde inte rätt att häva avtalet pga. Romellas underlåtenhet att lämna försäljningsbudget för år 2003.

DOMSKÄL

Romellas talan

Romellas förstahandsgrund vilar på påståendet att parterna träffat en bindande överenskommelse om att licensavtalet skulle upphöra per den 31 december 2002. Enligt Romellas påstående skulle denna överenskommelse ha träffats vid ett möte den 23 maj 2002 genom att Romella då accepterade ett förslag som Gant tidigare lagt fram om att licensavtalet skulle upphöra i förtid vid den nämnda tidpunkten. Gant bestrider att någon sådan överenskommelse har träffats.

Skiljenämnden tar först upp frågan om nämnden överhuvudtaget är behörig att pröva den föreliggande tvisten.

Nämnden noterar till en början att skiljedoms klausulen i licensavtalets punkt 24 har en utformning som innefattar ett brett spektrum av tvister, som kan uppkomma i anslutning till avtalet. Sålunda omfattar klausulen enligt sin lydelse "*any dispute, controversy or claim arising out of or in connection with [the License Agreement], or the breach, termination or invalidity thereof...*". (Kurs. av skiljenämnden.)

Frågan om skiljedoms klausulen omfattar också den föreliggande tvisten enligt Romellas förstahandspåstående bör bedömas med utgångspunkt från de påståenden som Romella gjort i målet angående sambandet mellan licensavtalet och det separata avtalet samt med tillämpning av den s.k. påståendedoktrinen. Denna innebär att en tvist faller under skiljenämndens kompetens i den mån en part påstår att hans talan grundas på avtalet med skiljedoms klausulen. Det är således tvistens påstådda relation till huvudavtalet, inte den rätta lösningens anknytning, som blir avgörande. Undantag från denna princip bör göras enbart då en part påstår att hans talan grundas på detta avtal utan att det finns minsta sakliga anknytning därtill. (Heuman, Lars, Skiljemannarätt, s. 76.)

I målet åberopar Romella att parterna har träffat en överenskommelse om att licensavtalet dem emellan, med avvikelse från den uppsägningstid som gäller enligt punkt 3 i avtalet, skulle upphöra den 31 december 2002 och att Romella skulle få ekonomisk ersättning för detta. Romella har vidare anfört att överenskommelsen om att Romella var berättigat till ersättning för det förtida upphörandet var "en följd av en direkt tillämpning av licensavtalets bestämmelser för avtals- och uppsägningstid" och vidare att överenskommelsen om att Romella var berättigat till ersättning för det förtida upphörandet ligger fast "även om parterna ännu inte kunnat enas om storleken på ersättningen".

Romellas påstående innebär sålunda att bolaget gör gällande att det föreligger ett samband mellan licensavtalet och det särskilda avtalet, som gör att skiljenämnden är behörig att pröva Romellas talan. Med hänsyn till det vida sätt på vilket skiljedoms klausulen är utformad, är det inte uppenbart att allt fog saknas för Romellas påstående. Skiljenämnden finner därför att den är behörig att pröva om ett avtal av det slag som Romella påstår har ingåtts och i förekommande fall vad som är innebörden av överenskommelsen.

Romella har presenterat olika förklaringar, när det gäller innebörden av avtalet om att licensavtalet skulle upphöra. Romella gör å ena sidan gällande att

Gant skulle kompensera Romella för förluster pga. avtalets förtida upphörande genom att Gant utgav en ersättning som "uppskattningsvis" skulle motsvara den vinst, som Romella skulle ha gjort på försäljning av Gant-doftor under återstoden av den egentliga avtalstiden. Å andra sidan gör Romella också gällande att överenskommelsen gick ut på att Gant skulle uppfylla ett löfte om att Romella skulle få en "fair deal", om licensavtalet skulle upphöra i förtid, i enlighet med en utfästelse som gjordes från Gants sida redan vid förhandlingarna år 1997 om det ursprungliga avtalet angående rätt för Romella att använda varumärket GANT i Norden vid marknadsföringen av doftprodukter. Det viktigaste elementet i en överenskommelse om att licensavtalet skulle upphöra i förtid i ett fall som det förevarande måste självfallet utgöras av ett avtal om storleken av den ersättning, som licenshavaren skall betala till licenstagaren för att denne skall gå med på att avtalet upphör före den avtalade minsta tiden för licensavtalets giltighet. De påståenden som Romella gjort angående överenskommelsens innebörd i nämnda hänseende är inte av sådan art att de skulle kunna läggas till grund för bestämmandet av den ersättning som skall utgå. De vittnen som hörts angående sammanträdet den 23 maj 2002 ger inte stöd för att någon överenskommelse skulle ha träffats om att licensavtalet skulle upphöra i förtid. Att Romella i själva verket accepterade att licensavtalet skulle upphöra i förtid under den bestämda förutsättningen att Romella erhöll ersättning framgår av uppgiften att vardera parten utsåg en oberoende representant, Peter Enström resp. Sanny Moskovits, med uppgift att försöka nå en överenskommelse om villkoren. Av deras berättelser framgår med all önskvärd tydlighet att något avtal om ersättningens storlek eller villkoren i övrigt inte uppnåddes.

Skiljenämnden finner således att Romella misslyckats med att styrka sitt påstående om att parterna träffat en överenskommelse om att licensavtalet skulle upphöra i förtid.

Romellas andrahandsgrund går väsentligen ut på att Gant är skyldigt att ersätta den skada som Romella har åsamkats till följd av att Gants hävning varit obefogad. Skiljenämnden övergår därför till att behandla frågan om Gant haft giltiga skäl att säga upp licensavtalet den 22 november 2002 och om verkan av uppsägningen.

Av Gant åberopade grunder för uppsägningen

1. *Romella har under större delen av avtalstiden brutit mot licensavtalets bestämmelser om bl.a. varumärkesanvändning, produktutformning och marknadsföring*

Gant har påtalat ett flertal avvikelser från licensavtalet beträffande bl.a. användningen av Gants logotyp och bristen på modellbilder vid presentationen av varusortimentet. Flertalet av dessa avvikelser har varit av mindre allvarligt slag eller har berott på ursäktliga misstag från Romellas sida. De ligger dessutom delvis långt tillbaka i tiden. Överträdelserna kan därför enligt skiljenämndens mening inte bedömas som sådana väsentliga avtalsbrott som har berättigat Gant att säga upp avtalet.

Gant har emellertid också åberopat Romellas handlande i samband med lanseringen av en helt ny parfym under år 2001. Beträffande händelserna i samband med denna lansering har framkommit följande, främst genom vittnesmålen av Eva Boding och Arthur Engel: Under år 2002 skulle Gant och Romella enligt planerna lansera en ny parfymserie. Det var avsikten att ta fram en helt ny flaska för ändamålet och att lanseringen skulle ske med hjälp av nya modellbilder. Parterna kom överens om att dela kostnaden fastän det egentligen var Romella som ensam skulle svara för denna. Sådana bilder togs fram och godkändes. Parterna enades också om att begära in förslag från fyra olika reklambyråer, av vilka de i första omgången skulle ge klartecken för fortsatt arbete åt två, för att slutligen bestämma sig för en, vars konceptbeskrivning skulle läggas till grund för lanseringen. Under det att förhandlingarna pågick presenterade Romella plötsligt ett helt eget koncept – en parfym under namnet COOL GREY i samma flaska som hade använts för den tidigare parfymserien. Detta koncept hade Romella tagit fram på egen hand utan Gants vetskap och i strid med parternas överenskommelse om hur lanseringen skulle gå till. Under protest accepterade Gant att Romella arbetade vidare med flaskan, som enligt Romella skulle ha en dekor i annan färg än den som tidigare hade använts, och med utformningen av förpackningen. När Gant senare begärde att få se prototyper på den nya produkten, fick Gant till sin överraskning veta att Romella lagt en order och att produktionen redan var igång. Gant fick på det sättet inte tillfälle att godkänna vare sig parfymen eller flaskan. Lanseringen skedde också utan att de godkända bilderna kom till användning.

Jack Rothschild har berättat att Romella för sin del ville spara in vad han bedömde som en onödig kostnad för nya verktyg för flasktillverkningen och att Gant enligt hans mening i efterhand godkände lanseringen som kom att ske under namnet SOHO.

Romellas handlande utgör ett medvetet och klart brott mot bestämmelserna i punkterna 9 a) och 10 a) i licensavtalet enligt vilka Romella är skyldigt att för inspektion och godkännande tillhandahålla Gant representativa prover på produkterna, innan någon produkt görs till föremål för annonsering, säljfrämjande åtgärder, utbudande till försäljning eller uttransport. Detsamma gäller beträffande etiketter o. likn. som visar det licensierade varumärket. Avtalsbrottet har varit av väsentlig betydelse för Gant mot bakgrund av att varumärket är den tillgång som hela Gants verksamhet bygger på och att Gant med hänsyn härtill hade goda skäl att övervaka hur varumärket användes, i all synnerhet som det var fråga om lanseringen av en helt ny parfymserie.

Beträffande Romellas invändning att Gant godkänt lanseringen av den nya parfymen under benämningen SOHO i den gamla flaskan har Eva Boding förklarat att Gant, då bolaget av Romella ställdes inför fullbordat faktum genom att produktionen var i full gång, stod inför valet att antingen avbryta lanseringen med betydande värdeförstöring för Romella eller att godta Romellas handlande samt att Gant i det läget valde det senare alternativet. Att Gant på detta sätt i något som liknar en tvångssituation valde att inte stoppa lanseringen helt och hållet, kan enligt skiljenämndens mening inte läka det klara brott mot avtalets bestämmelser som Romella gjort sig skyldigt till i ett för Gant väsentligt avseende. Romella måste därför bära konsekvenserna av sitt handlande. Avtalsbrottet utgör skäl för omedelbar uppsägning enligt punkt 16 a) (ii) i licensavtalet. Nämnden finner således att Gants uppsägning redan av det nu behandlade skälet var berättigad.

2. Felaktigheter i royaltyrapporteringen

En stor del av de meningsskiljaktigheter som föreligger mellan parterna hänför sig till frågan om Romella varit skyldigt att betala royalty på försäljningen av testers, vials och minisprayer. Skiljenämnden väljer emellertid att i detta sammanhang enbart ta upp frågan om betydelsen av den felrapportering, omfattande en försäljning om ca 3,3 Mkr, som Romella i och för sig vidgått. Romellas

inställning beträffande denna felrapportering är att den berott på ett misstag och att Romella själv rättat felet och betalat den felande royaltysumman samt att rättelsen skett redan innan Gant begärde revision, varför felet inte kan läggas till grund för en uppsägning.

Som förklaring till felet har Jack Rothschild uppgett: Felet uppstod pga. att ett större parti "duopak" – förpackningar som innehöll två olika Gant-produkter i en och samma förpackning – felkodades vid databehandlingen och därigenom av misstag kom att föras upp på artikellista 0, dvs. den lista som innehöll artiklar som enligt Romellas uppfattning inte var royaltybärande. Royaltyrapporteringen tillgick så att han själv gick igenom datautskriften av artikellistorna och manuellt tog bort försäljningen av artiklar på listorna 1, 2 och 3 som enligt hans mening inte föranledde royaltybetalning. Från början granskade han också utskriften av artikellista 0 och gjorde korrigeringar för försäljning av produkter som hamnat på denna lista, trots att de var royaltybärande. Senare, när kodningen enligt hans mening fungerade bättre, slutade han med att ta fram utskriften av lista 0, eftersom den skulle innehålla enbart produkter som inte föranledde royaltybetalning. På så sätt undgick det honom att leveranserna av "duopak" förblev orapporterade. Felet uppmärksammades sommaren 2002 under den tid då Peter Enström och Sanny Moskovits förhandlade om villkoren för ett förtida upphörande av licensavtalet och Jack Rothschild tog sig an problemet omedelbart efter det att han återkommit från sin sommaresemester och framförde till Gant via Peter Enström att ett fel förekommit.

Peter Enström har hörts beträffande vad som förekom mellan parterna i detta hänseende. Dessutom har Sanny Moskovits, som på grund av sjukdom varit förhindrad att höras som vittne, avgett ett skriftligt vittnesintyg. Deras vittnesmål ger en delvis annan bild av vad som förekom. Under förhandlingarna om storleken av den ersättning som Gant skulle utge påpekade Sanny Moskovits att den ersättning som Romella begärde föreföll hög, inte minst med hänsyn till att de närmast föregående månadernas försäljning var låg. Några dagar efter ett möte mellan honom och Peter Enström den 22 juli 2002 ringde Peter Enström till Sanny Moskovits och berättade att det eventuellt fanns ett fel i royaltyrapporteringen för andra kvartalet 2002. Felrapporteringen skulle i så fall vara i stoleksordningen 1 Mkr. Han framförde beskedet om den eventuella felrapporteringen till Lennart Björk och Arthur Engel. Den 15 augusti 2002 hölls

ett möte med Peter Enström, Arthur Engel och Sanny Moskovits. Peter Enström sade vid mötet att han fortfarande inte visste om det överhuvudtaget förekommit någon felredovisning eller hur stor den i så fall var. Fyra dagar senare, den 19 augusti, meddelade Romella att bristen var i storleksordningen 3,3 Mkr och avsåg fyra kvartal, inte ett som tidigare påståtts. Utredningen visar att Gant dessförinnan, den 7 augusti, hade påkallat revision.

Skiljenämnden har visserligen ingen anledning att ifrågasätta Jack Rothschilds uppgifter om anledningen till felrapporteringen. Nämnden påpekar dock till en början att felet är betydande och sträcker sig över fyra kvartal. Det motsvarar uppskattningsvis omkring 25% av Romellas försäljning under de fyra kvartal som redovisningen omfattar. De datalistor med manuella anteckningar som Romella företett visar att det åtminstone tidigare fordrades en avsevärd mängd manuella korrigeringar, som också innefattade försäljningar som hamnat på lista 0, trots att de skulle royaltybeläggas. Med hänsyn till det oredovisade beloppets storlek och vad som sålunda framkommit angående tidigare brister i kodningssystemet finner skiljenämnden att det framstår som anmärkningsvärt att felet kunnat upprepas under fyra på varandra följande kvartal utan att upptäckas. Skiljenämnden finner det också anmärkningsvärt att felets verkliga omfattning rapporterades till Romella först ca en månad efter det att misstanken om felaktigheter först uppkom och då dagarna innan den av Gant begärda revisionen skulle påbörjas. Felet har enligt skiljenämndens uppfattning ytterst sin grund i att Romellas royaltyrapportering varit bristfälligt organiserad. Lars Andersson har berättat att det inte gick att stämma av rapporteringen mot den bokförda omsättningen, i vart fall inte utan betydande revisionsinsatser. Jack Rothschild har varit väl medveten om bristerna i kodningssystemet och behovet av manuella korrigeringar men har trots detta upphört med att granska utskrifter av lista 0. Mot bakgrund av det sagda finner skiljenämnden att förutsättningarna för tillämpning av punkten 16 a) (ii) var uppfyllda även i detta hänseende.

3. Underlåtenhet att lämna "market plan" och "sales forecast" för år 2003

Som skiljenämnden funnit kan det inte anses utrett att parterna träffat en överenskommelse om att licensavtalet skulle upphöra att gälla per den 31 december 2002. Eftersom någon sådan uppgörelse inte kan anses träffad, har nämnden att

utgå ifrån att licensavtalet var i kraft och att följaktligen punkt 4 i avtalet i och för sig alltså var tillämplig. Enligt denna bestämmelse inträdde skyldigheten att lämna "market plan" och "sales forecast" (i fortsättningen kallade försäljningsbudget) redan den 1 november 2002 eller sålunda före det att Gant sade upp licensavtalet. Romella hade sålunda redan försuttit fristen för att ge in försäljningsbudget för 2003 till Gant, då Romella mottog Gants uppsägningsbrev, som är dagtecknat den 22 november 2002.

Romella invänder till en början att Gant – om ingen överenskommelse angående försäljningsbudgeten träffats före den 30 november – hade rätt att självt fastställa det kommande årets försäljningsbudget. I anslutning till detta påpekande anför Romella att Gant, som en följd av bestämmelsens utformning, saknade rätt att häva avtalet redan den 22 november enligt punkt 16 a) (iv). I den mån Romella vill göra gällande att Gants påstådda bristande uppsägningsrätt följer redan av bestämmelsens konstruktion, bygger argumentet på en missuppfattning om innebörden av punkt 4 i licensavtalet, eftersom Gants rätt att självt fastställa en försäljningsbudget, i det fall att Gant inte vill godta Romellas förslag till Minimum net sales för det kommande året, inte befriar Romella från skyldigheten att upprätta en försäljningsbudget. Omnämmandet av punkt 16 a) (iv) skulle emellertid också kunna förstås enbart som syftande på Romellas invändning, att Gant vid uppsägningen inte iakttagit den i nämnda bestämmelsen föreskrivna 30-dagarsfristen för rättelse. Den frågan behandlar nämnden i det följande.

Romella anför också att licensavtalets hävningsvillkor är oskäliga enligt 36 § avtalslagen med hänsyn till bl.a. Gants eget uppträdande. Det för Romella föga betungande avtalsvillkoret om skyldighet att upprätta försäljningsbudget för 2003 och den därpå grundade uppsägningsrätten kan enligt skiljenämndens uppfattning inte anses ha blivit oskäligt på grund av senare inträffade händelser eller omständigheterna i övrigt enbart därför att Gant gett till känna sin önskan att byta licenstagare. Att en allt för hög minimiförsäljning för år 2003 skulle kunna bli oskälig mot Romella med hänsyn till att Gants uppträdande kan tänkas ha påverkat Romellas avsättningsmöjligheter är en annan sak, men den frågan kom aldrig att aktualiseras.

Vad Romella i övrigt anfört angående "Minimum Net Sales" för år 2002 och om rätt för Gant att begära revision saknar betydelse. Dessa omständigheter

omnämns visserligen i ett varningsbrev som Gant avsånde den 15 oktober 2002, men Gant åberopar dem inte i *skiljeförfarandet* som skäl för sin rätt att säga upp licensavtalet.

Slutligen anför Romella också att Gant inte enligt punkt 16 a) (iv) har givit Romella 30 dagars frist att läka felen och att Romella därför betagits möjligheten att bota bristen med avseende på skyldigheten att upprätta försäljningsbudget för 2003. Vad Romella anført i detta hänseende är visserligen riktigt, eftersom bristen på marknadsföringsbudget nämns först i hävningsbrevet den 22 november 2002. Vid bedömningen av om Gant haft rätt att åberopa Romellas vägran att upprätta försäljningsbudget som grund för uppsägningen måste emellertid också beaktas att Romella i praktiken accepterade att avtalet upphörde den 22 november 2002 och att tiden fram till den 22 maj 2003 var att betrakta som en avvecklingsperiod under vilken Romella enbart hade rätt att sälja produkter som fanns i lager. Mot bakgrund härav framstår inte Romellas vägran som ett för Gant så väsentligt avtalsbrott att Gant enligt allmänna avtalsrättsliga principer ägt rätt att åberopa detta förhållande som grund för uppsägning.

Sammanfattningsvis finner således skiljenämnden att Gant varit berättigat att häva pga. Romellas brott mot bestämmelserna i punkterna 9 a) och 10 a) i licensavtalet och felaktigheter i royaltyrapporteringen. Avtalsbrotten har berättigat Gant att häva avtalet med omedelbar verkan enligt punkten 16 a) (ii).

Gants yrkanden

Kraven på ytterligare royaltybetalningar

Testers, vials och minisprayer

En väsentlig del av Gants yrkande på ytterligare royaltybetalningar avser försäljning av testers, vials och minisprayer. Romellas invändningar mot dessa krav kan sammanfattas i fyra punkter. Romella anför:

1. Det följer redan av det sätt på vilket "Products" definierats i licensavtalets ingress att försäljningen av testers, vials och minisprayer inte skall räknas som royaltygrundande.

2. Parterna kom redan vid avtalsförhandlingarna 1997 överens om att försäljningen av testers, vials och minisprayer inte skulle räknas in i underlaget för royaltyberäkningen.
3. Parternas överenskommelse och innebörden av licensavtalet i det nu berörda hänseendet måste bedömas mot bakgrund av branschpraxis, som klart ger vid handen att försäljning av testers, vials och minisprayer inte är royaltygrundande.
4. Gant har vid tidigare revisioner och genom tillhandhållet marknadsföringsmaterial haft möjlighet att konstatera att Romella undantagit försäljningen av testers, vials och minisprayer från royaltyunderlaget men har inte haft något att invända mot redovisningen. Härigenom får Gant anses ha godtagit Romellas inställning.

Utredningen beträffande denna fråga består av vissa minnesanteckningar och annat skriftligt material som upprättats i samband med avtalsförhandlingarna 1997 samt förhör med Jack Rothschild, Arthur Engel, Lennart Björk och Bertil Fagerstedt, som alla hörts om 1997 års avtalsförhandlingar, samt med Greame Riddish, Genivieve Lintin, Bengt Runars, Anders Arnborger och Jan Cailliau, som yttrat sig angående branschpraxis, och med John Hayes och Ann-Sofie Franck angående deras iakttagelser vid det av Romella åberopade tidigare revisionstillfället.

Skiljenämnden behandlar Romellas invändningar i tur och ordning.

1. Definitionen av begreppet "Products" i licensavtalets ingress är bestämmande för vad som skall räknas in i royaltyunderlaget. Definitionen är enligt skiljenämndens mening relativt klar till sin ordalydelse. Den omfattar de särskilt uppräknade produkterna så snart dessa förekommer i förpackningar av vad slag det vara må, som är försedda med varumärket GANT. Det är inte avgörande, som Romella gör gällande, att testers, vials och minisprayer ej nämns i uppräknningen, eftersom definitionen enligt sin ordalydelse täcker också sådana förpackningar. Det avgörande är om varumärket förekommer på flaskor och andra förpackningar.
2. Den är ostridigt att den ifrågavarande definitionen oförändrad fördes över från 1997 års avtal till licensavtalet av 1999, såvitt bekant utan någon egentlig diskussion. Vad som förekom vid förhandlingarna inför 1997 års avtal bör därför vara vägledande också för tolkningen av det omstridda licens-

avtalet. 1997 års avtal var ett standardavtal som användes av GANT-varumärkets dåvarande huvudlicensinnehavare, Pyramid Sportsware.

Lennart Björk har berättat följande beträffande de förhandlingar som föregick 1997 års avtal: Pyramid Sportsware ("Pyramid") var till en början tveksamma inför tanken att ge Romella en licens att använda varumärket GANT för parfymen men gick slutligen med på att på försök ge Romella en licens som var begränsad till de nordiska länderna. Eftersom det var fråga om ett amerikanskt standardavtal, var man från Pyramids sida ytterst ovillig att göra några ändringar i kontraktstexten. Det var "helt omöjligt att göra ändringar". Pyramid och den dåvarande innehavaren av varumärket, Phillips-van Heusen Corp., höll hårt på principen att alla produkter som såldes under varumärket skulle inräknas i royaltyunderlaget, antingen det rörde sig om kläder eller andra produkter, och att alla licenstagare skulle behandlas lika. För Pyramid och Phillips-van Heusen Corp. var det viktigt att ha klara gränser så att royaltyunderlaget lätt kunde kontrolleras. Frågan om varuprover kom ofta upp under licensavtalsförhandlingar och Björk ställde sig genomgående avvisande till propåer om att göra undantag. Ett avsteg från Pyramids principer hade fordrat ett särskilt tillägg i licensavtalet. Ett sådant tillägg hade aldrig accepterats av amerikanerna. Mot denna bakgrund är det otänkbart att han skulle ha gått med på ett undantag, men frågan diskuterades överhuvudtaget inte under förhandlingarna med Romella. Däremot är det riktigt att man diskuterade vissa frågor rörande reklammaterial, såsom skyltar och reklamställ, men sådant material faller utanför definitionen av "Products" i avtalet.

Jack Rothschild har för sin del förklarat sig vara säker på att frågan diskuterades vid förhandlingarna och att Lennart Björk då uttryckligen accepterade Romellas tolkning av begreppet "Products", som gick ut på att endast produkter som var avsedda för försäljning till konsument skulle räknas in i begreppet. Han skulle aldrig ha gått in på avtalet, om han inte fått in ett undantag för promotionprodukter. Romella fick sig tillsänt ett avtalsförslag i oktober 1996. Förslaget granskades för Romellas del av en arbetsgrupp, som bestod av honom själv, Bertil Fagerstedt och Christer Lindahl, vilken vid denna tid anlätades av Romella som konsult.

Jack Rothschilds uppgifter om vad som förekom vid förhandlingarna vinner stöd av vittnesmålen från Bertil Fagerstedt och Christer Lindahl, som båda deltog vid diskussionerna med Lennart Björk. Båda har bestämt förklarat att frågan diskuterades och att Björk accepterade att säljfrämjande material inte skulle räknas in i royaltyunderlaget. Enligt deras minnesbild gjordes det under förhandlingarna helt klart från Romellas sida att detta undantag omfattade "point of sales material" (POSM) och det nämndes uttryckligen att däri inräknades t.ex. vials, testers och minisprayer. Christer Lindahl har tillagt att Romellas representanter talade om att "så går det till i parfymbranschen" och Lennart Björk accepterade detta utan någon egentlig diskussion. Något undantag togs dock inte in i avtalet, eftersom de amerikanska bolag som vid den tiden innehade varumärkesrättigheterna inte skulle ha gått med på detta. Undantaget skulle avse varor som såldes till "cost" varmed avsågs inköpskostnaden med ett tillägg för "handling", fraktkostnader o. likn.

Skiljenämnden gör följande bedömning i denna del.

Enligt samstämmiga uppgifter var Pyramid ytterst ovilligt att medge några undantag för säljfrämjande material. Med hänsyn till möjligheten att Phillips-van Heusen Corp. skulle kunna ta initiativ till en revision hos Romella, skulle Gant i egenskap av huvudlicenstagare ha tagit en betydande risk genom att medge en underlicenstagare som Romella rätt att i strid mot avtalet undanta säljfrämjande produkter från royaltyunderlaget. Konsekvensen skulle kunna bli att licensavtalet med Gant sades upp. Sannolikheten talar emot att Lennart Björk skulle ha gått med på ett sådant undantag och bevisbördan vilar därför förhållandevis tungt på den part som påstår att ett avtal med annan innebörd träffades. Mer än sex år har förflutit sedan avtalsförhandlingarna ägde rum och det påstås att parterna enades om undantaget utan någon mera omfattande diskussion. Bevisvärdet av vittnesuppgifterna måste på grund härav bedömas med försiktighet. Under så lång tid hinner minnesbilderna av vad som sades både blekna och utfyllas pga. eftertionalisering. Större vikt måste i stället fästas vid det skriftliga material som finns bevarat. Detta består av dels en promemoria med kommentarer till avtalsförslaget, som upprättades av Romella inför avtalsförhandlingarna, dels av anteckningar som Bertil Fagerstedt gjorde

under förhandlingarna. I promemorian har följande anteckning gjorts i anslutning till punkt 4.a) i avtalsförslaget, den bestämmelse som behandlar licenstagarens skyldighet att betala royalty beräknad på "Net Sales": "Allt reklammaterial som levereras säljs till cost och ingår ej i net sales". Fagerstedts korta anteckning lyder: "4.a) är OK".

Det skriftliga materialet är tvetydigt och svårtolkat. Det ger närmast stöd för Lennart Björks minnesbild att diskussionen rörde *reklammaterial*. Reklammaterial skulle till viss del levereras av Gant och anteckningarna måste bedömas mot bakgrund därav. Om diskussionerna rörde reklammaterial, som skyltar och skyltställ, skulle detta kunna förklara att Romellas kommentar godtogs av Lennart Björk utan närmare diskussioner. Romellas kommentar var ju i så fall inte kontroversiell, eftersom Gant delade uppfattningen att sådant material inte omfattades av begreppet "Products" så som detta definierats i kontraktsförslaget. Sammanfattningsvis finner skiljenämnden på grund av det sagda att Romella inte förmått styrka sitt påstående att parterna var eniga om att avtalet skulle förstås på det sätt som Romella gör gällande. Även om ordet "reklammaterial" ges en så vid tolkning som Romella hävdar, medger det skriftliga materialet ändå inte en längre gående slutsats än att parterna var eniga om ett undantag som omfattade promotionmaterial, som Romella sålde vidare till "cost", och utredning som Gant åberopat talar för att Romella sålt testers och minisprayer med höga påslag, upp till 40% och däröver.

3. Också när det gäller branschpraxis går uppgifterna isär. De sakkunniga vittnena Greame Riddick, Genevieve Lintin, Bengt Runars och Anders Arnborger har alla med varierande styrka gett stöd åt Romellas uppfattning om branschpraxis i parfymbranschen. Jan Cailliau, som har en avsevärd erfarenhet av licensavtal från framstående befattningar hos några av världens ledande företag som sysslar med licensiering av "branded luxury-goods" inom såväl parfymbranschen som andra branscher, har å andra sidan förklarat att det inte går att tala om någon fast praxis inom parfymbranschen, när det gäller säljfrämjande produkter. Allt beror på vad som står i licensavtalet. Begreppet "point of sales material" är i regel definierat i kontraktet. Eventuella undantag från skyldigheten att utge royalty omfattar normalt bara produkter som ges bort gratis av licenstagaren. I den mån

undantag förekommer för promotionmaterial brukar licensavtalet ange en viss gräns för hur mycket som licenstagaren får använda i säljfrämjande syfte.

Skiljenämnden delar uppfattningen att frågan om royalty skall utgå för säljfrämjande produkter i första hand måste bedömas med utgångspunkt från vad som föreskrivs i licensavtalet. Ett licensavtal innebär att licenshavaren mot ersättning avstår från rättigheter som följer av varumärkesinnehavet och det finns anledning till försiktighet när det gäller att tolka en sådan upplåtelse extensivt. Skiljenämnden har inte anledning att ifrågasätta de sakkunnigas uttalanden om att undantag för promotionprodukter är vanliga eller rent av regel i parfymbranschen. De har emellertid inte satt sina uttalanden i relation till avtal med en viss utformning med undantag för Bengt Runars, som instämt i uppfattningen att kontrakten brukar innehålla ett undantag för POSM. Att bestämmelser om undantag för promotionprodukter är vanliga i licensavtal inom parfymbranschen, leder inte automatiskt till slutsatsen att det föreligger en så stadgad praxis att sådant undantag bör tolkas in i alla licensavtal inom parfymbranschen, även mot deras lydelse.

4. Romella har åberopat diverse produktkataloger, där Romella tagit upp testers, vials och minisprayer under rubriken POSM och anført att Gant i enlighet med licensavtalets bestämmelser granskat och godkänt katalogernas utformning. Skiljenämnden anser dock inte att det är möjligt att av denna granskning av reklamaterialet dra några slutsatser beträffande parternas överenskommelse om vad som skall räknas in i royaltyunderlaget. Inte heller är det befogat att av reklamaterialet dra den slutsatsen att Gant godkänt att Romella fick sälja allt som i katalogerna förekommer under rubriken POSM royaltyfritt.

I fråga om betydelsen av tidigare revisioner för frågan om Gant därigenom skall anses ha godkänt Romellas royaltyredovisning, har Jack Rothschild särskilt framhållet att Gant haft tillgång till Romellas datalistor med utskrift av listorna 1, 2 och 3 samt lista 0 och Jack Rothschilds handskrivna noteringar till underlag för royaltyrapporterna.

Vittnesförhör har hållits med John Hayes, som utförde den enda revision som föregick den av Gant begärda i augusti 2002, och med Ann-Sofie

Franck som åtföljde honom vid tillfället. Av utredningen framgår att Jack Rotschild inte var närvarande vid tillfället och att de mottogs av Karin Almstedt, som tillhandahöll dem visst bokföringsmaterial men inte var helt insatt i royaltyredovisningen, som sköttes på egen hand av Jack Rothschild. De gav ganska snart upp försöken att genomföra en revision, eftersom de fann att materialet var svårgenomträngligt och inte medgav några säkra slutsatser. Vad de berättat vinner stöd av vad Lars Andersson och Elisabeth Falk uppgett om sina iakttagelser vid den revision som de företog. Romella har företett exempel på de omnämnda datalistorna. De är försedda med anteckningar av Jack Rothshild av typen röda ringar om vissa poster och anmärkningar som "Ej" för poster som enligt Romellas uppfattning ej skulle räknas med i royaltyunderlaget. Med hänsyn till vad som framkommit finner skiljenämnden att vad som förekom vid John Hayes revision inte kan anses innebära att Gant godkänt Romellas royaltyredovisning.

Sammanfattningsois finner således skiljenämnden att Romella är skyldigt att betala royalty också för försäljningen av testers, vials och minisprayer.

Romellas yrkande om avvísning av nya omständigheter som framlagts sent under förfarandet

Den 22 januari 2004 förelade skiljenämnden Romella att senast den 27 februari 2004 ge in ett svar på en avslutande skrift från Gant av den 15 januari samma år. I föreläggandet anförde skiljenämnden – mot bakgrund av den långdragna skriftväxling som förevarit i ärendet – att nämnden med Romellas nyssnämnda svar betraktade skriftväxlingen som avslutad samt att skrifter som kom nämnden tillhanda efter den 27 januari 2004 och som innehöll nya grunder eller begäran om ny bevisning, skulle komma att lämnas utan avseende, såvida inte den part som gav in skriften kunde visa giltig ursäkt för sitt förfarande. Som Romella anført angav Gant under slutförhandlingen att Revisum funnit ytterligare försäljning, som inte hade rapporterats av Romella. Denna ytterligare försäljning preciserades närmare till beloppet först mot slutet av förhandlingen. Fråga gäller därför, med hänsyn till skiljenämndens föreläggande den 22 januari 2004, om Gant haft giltig ursäkt för sitt förfarande.

Lars Andersson och Elisabeth Falk har på ett övertygande sätt beskrivit vilka svårigheter som mött dem under revisionsarbetet. Skiljenämnden har tagit

del av de beräkningar som revisorerna gjort för att kontrollera riktigheten av Romellas redovisning och har granskat en del av det av Romella tillhandahållna underlaget i form av datalistor med anteckningar som gjorts för hand. Nämnden delar uppfattningen att revisionsarbetet varit förenat med betydande svårigheter. Enligt nämndens uppfattning har det av kostnadsskäl varit befogat att, åtminstone inledningsvis, begränsa revisionens omfattning. Med hänsyn härtill kan det inte läggas Gant till last att revisorerna i ett tidigare skede av revisionsarbetet godtagit Romellas uppgifter om bl.a. kreditfakturer. Skiljenämnden finner därför att Gant bör anses ha haft giltig ursäkt för att framföra de nu behandlade omständigheterna efter utgången av den tid som angavs i det s.k. stupstocksföreläggandet. Nämnden finner inte heller att det föreligger tillräckliga skäl att till någon del lämna revisionsrapporterna helt utan avseende.

De tvistiga fakturorna från Premiair och My Travel

Med hänsyn till vad Romellas anfört om bakgrunden till dessa fakturer anser skiljenämnden att de är att jämställa med godtagbara kreditfakturer. Förfarandet innebär i praktiken att "the invoice price" bestäms först i efterhand. Nämnden anser att det funnits godtagbara skäl för att verifiera de krediterade beloppen på det sätt som skett. Det omtvistade beloppet av dessa fakturer, rätteligen 65.567 kr, bör därför avräknas från Romellas "Net Sales". Av fakturabeloppen belöper 24.069 kr på 2001 och återstoden på 2002.

Kundförlusterna på försäljningen till VSD

I punkten 5 a) i licensavtalet föreskrivs att royalty skall beräknas på Romellas "Net Sales". I samma bestämmelse sägs att "Products shall be considered sold when shipped". "Net Sales" definieras som fakturapriset, exkl. moms. Av det sagda framgår, som Gant anfört, att Romella bär risken för eventuella kundförluster.

Romellas yrkande om att royaltysatsen bör sättas ned till 8%

Romellas yrkande grundas på att Gant inte fullgjort sina åtaganden i fråga om marknadsföringsåtgärder. Påståendet har bestritts av Gant och är obestyrkt. Skiljenämnden finner att royalty skall utgå enligt bestämmelserna i avtalet.

De tvistiga krediteringarna

Underlaget för dessa krediteringar utgörs av enbart handskrivna anteckningar på originalfakturorna. Av punkten 6 i licensavtalet framgår att Romella som underlag för royaltyberäkningen skall upprätta bokföringshandlingar i enlighet med god bokföringssed. God bokföringssed fordrar att särskilda kreditfakturer upprättas, utvisande bl.a. kundens namn och anledningen till krediteringen. Föreskriften har tillkommit för att allmänt underlätta kontrollen av bokföringen. Av samma skäl har det varit av betydelse för Gant att bestämmelsen iakttagits av Romella. Av anförda skäl anser skiljenämnden att Romella inte får tillgodoräkna sig dessa krediteringar vid royaltyberäkningen, även om beloppen må ha avräknats i Romellas bokslut för ifrågavarande räkenskapsår.

Gants krav på skadestånd

Gant anför som grund för sitt yrkande om skadestånd att Romella gjort sig skyldigt till brott mot punkterna 16 c) och 8 i licensavtalet och att Romellas åtgärder i detta hänseende inneburit goodwill-skada för Gant, innefattande bl.a. att den exklusiva prägeln hos Gants varumärke urholkats, inte bara för parfym utan också för andra produkter.

Gant åberopar följande åtgärder från Romella sida:

- (i) Romella har i betydande utsträckning köpt in nya produkter under Disposal Period och sålt dessa till kunder. Romella har således inte iakttagit förpliktelsen att upphöra med varumärkesanvändningen och att endast sälja slut på sitt lager.
- (ii) Produkter för miljonbelopp har sålts vidare till lågpriskedjor som Rusta.
- (iii) Sådana avsättningskanaler har erbjudits stora volymer av GANT-produkter till priser som understiger de priser som Romella annars tillämpat. Romella har också på egen hand sålt GANT-produkter till underpris.

Romella bestrider att företaget har köpt in några GANT-produkter under Disposal Period. Närmare hörd härom har Jack Rothschild uppgett: De varor, som levererades till Romella under Disposal Period, fanns lagrade hos Romellas underleverantörer. Romella underrättade underleverantörerna från tid till annan om de volymer som Romella räknade med att behöva. Underleverantörer-

na beställde insatsvaror med ledning av dessa uppgifter och Romella kunde efterhand avropa de varor som bolaget behövde. Romella hade förpliktat sig i förhållande till underleverantörerna att köpa in varor i en utsträckning som motsvarade de uppskattade volymerna. Romella betalade mot faktura de varor som avropades efterhand som avrop skedde.

Gant har åberopat fakturor, utställda av underleverantören Hardford Branded Private Labels under tiden 22 april – 22 maj 2003 – den sista månaden av Disposal Period – till ett sammanlagt belopp av över 5,7 Mkr.

Romella bestrider inte att bolaget under Disposal Period sålt GANT-produkter till Rusta. Romella bestrider inte heller att Rusta är att betrakta som en lågpriskedja och att försäljning i begränsad utsträckning skett direkt till konsumenter men invänder att försäljning genom de nämnda kanalerna skett i enlighet med etablerad branschpraxis.

Gants påstående om prisdumpning bestrids av Romella under påstående att det varit fråga om sedvanliga mängdrabatter i enlighet med vad som är praxis i branschen.

Skiljenämnden gör följande bedömning såvitt gäller försäljningen under Disposal Period.

(i) Påståendet att Romella inte enbart sålt slut på sitt lager

Enligt punkten 16 c) i licensavtalet får försäljningen under Disposal Period endast avse "then existing inventories of the Products bearing the Mark on a nonexclusive basis". Vad som skall avses med "then existing inventories" bör enligt skiljenämndens mening bestämmas med utgångspunkt från vad som enligt god bokföringssed kunnat tas upp i bolagets bokföring som inneliggande lager. En förutsättning härför är att inköp som ingår i lagret har betalats eller på annat sätt har kostnadsförts i företagets räkenskaper. Som Romella anfört spelar det däremot ingen roll om lagret befunnit sig i Romellas lokaler eller på någon annan plats. För denna tolkning talar främst att syftet med en bestämmelse av detta slag är att förhindra att redan nedlagda kostnader för inköp av varor, som licenstagaren har haft, i ett slag blir värdelösa för licenstagaren genom en hävning av kontraktet.

Av Romellas egna uppgifter om hur fakturering och betalning skett och av företedda fakturor framgår inte att de insatsvaror eller färdigförpackade pro-

dukter som fanns hos Romellas underleverantörer hade betalats av Romella eller eljest kostnadsförts där. Romellas påstående att bolaget var betalnings-skyldigt för de varor som underleverantörerna hade köpt in på grund av Romellas uppskattning av kommande försäljningsvolymmer har inte styrkts genom någon utredning i målet.

Skiljenämnden finner därför att Romella under Disposal Period gjort sig skyldigt till brott emot punkten 16 c) i licensavtalet genom att sälja produkter som inte vid periodens början ingick i Romellas lager.

(ii) Påståendet om försäljning till lågpriskedjor m.fl.

I punkten 16 c) i licensavtalet föreskrivs att all utförsäljning under Disposal Period skall ske på samma villkor och med samma begränsningar som enligt avtalet gäller för annan försäljning ("[s]uch sales shall be made subject to the provisions of this Agreement..."). Detta innebär att bestämmelserna i punkten 8 i licensavtalet gäller även för sådan försäljning. Enligt dessa skall licenstagaren begränsa försäljning och distribution av sådana produkter som omfattas av avtalet "to Customers, approved by the Licensor that have a general reputation of dealing in products that appeal to a high taste level and that will merchandise the Products in compliance with such reputation". Rusta har inte godkänts av Grant och det är uppenbart att Rusta inte uppfyller de krav som ställs i den citerade bestämmelsen. Romellas förfarande utgör ett klart avtalsbrott, oberoende av i vilken utsträckning det förekommer i branschen att utförsäljning sker genom lågprisföretag. Detsamma gäller beträffande de andra utförsäljningar genom icke godkända kanaler som Gant åberopat. Skiljenämnden finner därför att Romella gjort sig skyldigt till brott mot licensavtalet även i det nu behandlade avseendet.

(iv) Påståendena om prisdumpning

De av Gant åberopade revisorerna har upprättat en sammanställning, vilken Gant åberopar som bevisning. Sammanställningen innehåller en prisjämförelse avseende Romellas försäljning under perioderna oktober–november 2002 resp. mars–maj 2003. Sammanställningen visar att Romella under den senare perioden tillämpade priser som innebar rabatter på upp till 46%. Prisskillnaderna varierade dock starkt mellan olika produkter. På hela det undersökta sorti-

mentet låg genomsnittsrabatten på drygt 20%. Som exempel kan nämnas att priset på produkten GA 120, som under tiden mars–maj 2003 svarade för en försäljning av drygt 1,4 Mkr, låg 36% under det som tillämpades under jämförelseperioden 2002 och att prisskillnaden på produkten GA 420 uppgick till 42%. Försäljningen av GA 420 uppgick under jämförelseperioden 2003 till nästan 0,5 Mkr. Även om volymerna på försäljningen under perioden mars–maj 2003 uppvisar enstaka mycket stora poster, talar storleken på rabatterna likväl med styrka emot Romellas påstående att det enbart var fråga om sedvanliga mängdrabatter. Skiljenämnden finner på grund av det sagda styrkt att Romella i vart fall under den senare delen av Disposal Period tillämpat en så onormal prissättning att beteckningen prisdumpning är motiverad.

Skiljenämnden bedömer att de nu angivna kontraktsbrotten haft en negativ inverkan på varumärkets värde. Nämnden övergår därför till frågan om uppskattningen av den skada som Gant har åsamkats genom de konstaterade åtgärderna från Romellas sida.

Gant har åberopat utlåtande av och sakkunnigförhör med varumärkesstrategen Mats Fogelberg, Audumbla Pilots, medan Romella å sin sida har stött sig på ett sakkunnigförhör med Göran Lundquist, som tidigare har varit ansvarig för varumärket "Absolut Vodka" hos The Absolut Company AB inom V&S Vin & Sprit koncernen.

Mats Fogelberg har kartlagt hur de av Gant åberopade åtgärderna från Romellas sida kan tänkas ha påverkat varumärket och har med utgångspunkt från denna kartläggning uppskattat den skada som Gant tillfogats. Han har vid sin uppskattning utgått ifrån att Gant under tiden 2003–2006 ökar sina marknadsinvesteringar med sammanlagt 5,7 Mkr i syfte att motverka den skada som varumärket har åsamkats. Med denna utgångspunkt har han uppskattat Gants skada enligt "Royaltymetoden/Diskonterat kassaflöde", dvs. han har beräknat minskningen av royaltyinkomster för Gant omräknad till nuvärde. Han har därvid utgått ifrån att den negativa påverkan på varumärket sträcker sig fram t.o.m. år 2006. Som diskonteringsränta har han använt en räntesats om 11%. Han har utgått ifrån att skadan procentuellt sett är störst beträffande parfymförsäljningen men att varumärkesskadan för övriga produktkategorier i absoluta tal blir mera kännbar.

Med utgångspunkt från dessa antaganden har han uppskattat den totala skadan enligt följande:

Extraordinära marknadsföringskostnader	5,7 Mkr
Skadan på GANT-varumärket, parfymer	0,26 Mkr
Skadan på varumärket, andra produkter	<u>1,80 Mkr</u>
Sammanlagd skada	7,76 Mkr

Göran Lundquist har genomgående uttalat sig mycket kritiskt om kvaliteten på Mats Fogelbergs utredning. Han har bl.a. anfört att slutsatserna enligt hans mening är illa underbyggda och starkt överdrivna. De bygger enligt honom på teoretiska resonemang av typen, som han uttryckte saken, "vattnets betydelse för sjöfarten". Det är fråga om resonemang som inte har "förankring i konsumenternas medvetande" och som inte bygger på några mätningar i konsumentledet. Han har särskilt framhållit att försäljning till en liten, begränsad krets knappast kan ha någon påverkan på varumärket och att tillfälliga utförsäljningar av märkesvaror till nedsatta priser vid taxfree-försäljning är mycket vanliga och att sådan försäljning har ringa eller ingen påverkan på varumärkenas värde. Han har även framhållit att tillfälliga utförsäljningar till lägre priser generellt sett har mycket begränsad betydelse. För att en verklig varumärkeskada skall uppstå på ett starkt varumärke som GANT fordras det att utförsäljning till lägre pris sker under en längre tid, t.ex. fem år. Det är enligt honom praktiskt taget omöjligt att uppskatta skadan i ett fall som det förevarande.

Skiljenämnden delar uppfattningen att omfattningen av skadan i ett fall som det förevarande inte kan bevisas med hjälp av objektiva beräkningar, inte ens om försök görs att mäta påverkan i konsumentledet. Skadan måste därför uppskattas till ett skäligt belopp med hjälp av en analog tillämpning av bestämmelsen i 35 kap. 5 § rättegångsbalken.

Därvid bör främst följande faktorer beaktas:

- Varumärket utgör grunden för Gants affärsverksamhet och bolaget betalade år 1999 71 milj. dollar för den fulla rätten till varumärket. Gant har därefter vidtagit betydande och kostsamma marknadsföringsåtgärder för att stärka varumärket. Det har inte visats att det förekommit händelser, bortsett från de nu aktuella, som varit ägnade att i någon betydande grad påverka värdet

av varumärket negativt. Skiljenämnden har därför att utgå ifrån att varumärket för Gants del representerar ett betydande ekonomiskt värde.

- Romellas påstående att Gant medverkat till skadan genom att i strid mot branschpraxis vägra att köpa in resterande lager saknar grund. Av punkt 16 c) i licensavtalet framgår nämligen att Gant hade rätt, men ingen skyldighet, att överta Romellas inneliggande lager.

Det föreligger samtidigt vissa omständigheter som är ägnade att begränsa de negativa verkningarna av Romellas handlande.

- Den av Gant åberopade försäljningen direkt till konsumenter, varmed avses försäljning till ett antal av Jack Rothshilds bekanta och vänner, måste bedömas vara utan betydelse för varumärkets värde.
- Som Göran Lundquist framhållit är försäljning av märkesvaror till nedsatta priser vanligt förekommande i taxfree-försäljning och sådan rabatterad försäljning kan antas ha ringa eller ingen påverkan på ett varumärke.
- Skadan måste uppskattas mot bakgrund av att varumärket GANT inte kan förväntas bli använt för parfymförsäljning förrän Elizabeth Arden påbörjar sin försäljning under 2005 eller 2006. Betydande extra marknadsföringsåtgärder kan då under alla förhållanden beräknas bli nödvändiga.
- Det är vanskligt att uppskatta i vad mån Romellas åtgärder vad gäller parfymprodukter spiller över på varumärkets goodwill som kännetecknen på Gants huvudaffär, dvs. försäljningen av kläder.
- Störst negativ påverkan på varumärket måste enligt skiljenämndens mening tillmätas försäljningen genom Rusta. En av Gant åberopad broschyr med reklam för GANT-produkter till starkt reducerat pris distribuerades som bilaga till Svenska Dagbladet och nådde därigenom ett stort antal av den presumtiva kundkretsen för Gants produkter. Å andra sidan bör skadeverkningar i någon mån ha begränsats av att utförsäljningen inte avsåg parfym eller jämförbara känsliga prestigeprodukter utan endast After shave balsam och duschcrème eller motsvarande produkter.

Vid en sammanvägning av de ovannämnda faktorerna och övriga omständigheter av betydelse finner skiljenämnden att skadan för Gants del skäligen kan uppskattas till 800.000 kr.

Sammanfattning av skiljenämndens slutsatser

Eftersom Romella inte förmått visa att parterna träffat ett sådant avtal som Romella påstått och då skiljenämnden funnit att Gants uppsägning varit befogad, kan Romellas talan inte till någon del vinna bifall.

Romella skall utge ersättning till Gant för uteblivna royaltybetalningar med fordrat belopp med avdrag för den royalty som belöper på de tvistiga fakturorna från Premiair och My Travel jämte ett skadestånd om 800.000 kr.

De påstådda förfallodagarna för Gants royaltyfordringar är i enlighet med vad parterna avtalat i licensavtalet.

Kostnadsfrågor

Romella yrkar ersättning för rättegångskostnader med tillhoppa 1.979.702 kr, varav 1.646.800 kr avser ombudsarvode, 6.022 kr ersättning för utlägg och 326.880 kr ersättning till de sakkunniga vittnena Peter Enström, Robert Holm, Stig Lundgren och Göran Lundquist.

Gant yrkar ersättning med tillhoppa 3.014.297 kr, varav 2.100.000 kr avser ombudsarvode, 8.085 kr ersättning för utlägg och 45.900 kr ersättning till det sakkunniga vittnet Mats Fogelberg. Av det sammanlagda beloppet avser 860.312 kr ersättning till Revisum, varav 602.850 kr för Revisums andra granskning och 257.462 kr för Revisums kompletterande utredning m.m. Gant yrkar inte ersättning för den första granskningen som gjordes under avtalstiden.

Gant har ingen invändning mot de av Romella yrkade beloppen i och för sig.

Romella

- bestrider skäligheten av det yrkade beloppet för Revisums andra granskning,
- bestrider betalningsskyldighet för det yrkade beloppet avseende Revisums kompletterande granskning med undantag för yrkandet avseende förberedelse för och inställelse vid den avslutande muntliga förhandlingen,
- vitsordar som skäligt i och för sig ett belopp om 300.000 kr för ersättning till Revisum,

- anför att det oavsett utgången i målet är oskäligt att ålägga Romella att ersätta Gant med ca 860.000 kr för Revisums arbete,
- yrkar att Gant, oavsett utgången i målet, förpliktas att ersätta Romella för rättegångskostnader med 182.000 kr avseende ombudsarvode för förberedelse av den inställda förhandlingen i oktober 2003,
- överlämnar åt skiljenämnden att bedöma skäligheten av Gants yrkande om ersättning för ombudskostnader.

Gant invänder beträffande Romellas inställning att Revisums andra granskning och det efterföljande arbetet helt var föranledda av tvisten. Gant bestrider också yrkandet att Gant, oavsett utgången i målet, skall svara för kostnaderna för den inställda förhandlingen och anför att Gant inte genom vårdslöshet eller försumelse har förorsakat kostnaden och att det inte heller föreligger någon annan anledning att ålägga Gant att svara för denna kostnad.

Romellas invändningar mot Gants yrkande avseende ersättning till Revisum bygger i huvudsak på följande omständigheter:

1. Revisums kostnadsräkningar framstår som alltför höga mot bakgrund av den tid som Revisum förefaller att ha ägnat åt utredningsarbetet.
2. Revisums utredningar har varit bristfälliga i ett flertal avseende och den slutliga utredningen visar att Romella haft fog för sin uppfattning. Romella har under hela processen påpekat felaktigheter och brister i Revisums rapporter, men Revisum har inte fäst tillräckligt avseende vid vad Romella anför och revisorerna var, bl.a. som en följd därav, bristfälligt förberedda vid slutförhandlingen.
3. Gant bör svara för utredningar som gjorts efter den 27 februari 2004, då parterna slutligt skulle ha fastställt sin talan.
4. Det har i vart fall inte varit befogat att lägga ned så mycket arbete på utredningen som Revisum har gjort.

Skiljenämnden gör följande bedömningar beträffande kostnadsfrågorna.

Gant har gett in kopior av specificerade kostnadsräkningar från Revisum, utvisande omfattningen av det arbete som varje medarbetare lagt ned på ärendet. Skiljenämnden finner inte skäl att ifrågasätta omfattningen av det arbete som Revisum lagt ned.

Det är visserligen riktigt att Revisums rapporter varit behäftade med fel av inte obetydlig storlek, som behövt rättas till efter slutförhandlingen. Med hänsyn till vad nämnden har anfört ovan under rubriken "Romellas yrkande om avvísning av nya omständigheter som framlagts sent under förfarandet" om de svårigheter som har mött Revisum under revisionsarbetet, anser skiljenämnden inte att revisionsbyrån brustit i omsorg och aktsamhet. Av samma skäl finner nämnden inte heller anledning att göra undantag för arbete som lagts ned efter den 27 februari 2004 eller att göra den bedömningen att Revisum i övrigt lagt ned mer arbete än som varit befogat.

Målet har medfört ett omfattande och tidsödande utredningsarbete avseende det underliggande siffermaterialet. Även om detta arbete huvudsakligen har utförts av Revisum, bör det likväl ha medfört avsevärt merarbete även för Gants ombud. Mot bakgrund härav anser skiljenämnden att Gants yrkande om ersättning för ombudskostnader inte framstår som oskäligt.

Förhandlingen i oktober 2003 ställdes in pga. att Gant kort före förhandlingens början framställde ett nytt skadeståndsykande, avseende skada på varumärkets good-will till följd av Romellas åtgärder under Disposal Period. Det nya yrkandet föranleddes av iakttagelser som revisorerna gjorde vid granskningen av räkenskapsmaterial, som Romella tillhandahållit på ett sent stadium av processen och först efter det att Gant hotat med att begära editionsföreläggande. Med hänsyn härtill anser skiljenämnden att Gant inte förorsakat den inställda förhandlingen genom vårdslöshet eller försummelse eller att det i övrigt föreligger skäl att behandla denna kostnad på annat sätt än övriga kostnader för förfarandet.

Sammanfattningsvis finner nämnden således inte skäl att sätta ned posterna i Gants kostnadsräkning.

Romellas talan har inte till någon del vunnit bifall. Romella skall därför stå sina egna kostnader till den del de skäligen kan bedömas belöpa på Romellas egen talan. Vad Gant förlorat i fråga om kraven på ytterligare ersättning för royalty är av jämförelsevis ringa betydelse. Gant bör till följd härav tillerkännas full ersättning för de av Gants kostnader som kan bedömas hänförliga till Gants talan i den delen av målet.

Gants talan om skadestånd har endast rönt en begränsad framgång. Skiljenämnden anser att rättegångskostnaderna i den delen skall fördelas med ut-

gångspunkt från förhållande mellan det yrkade beloppet, såsom detta slutligen bestämts av Gant, och utgången i målet i den delen. Vid den bedömningen bör Gant åläggas att ersätta Romella för den del av rättegångskostnaderna som skäligen kan bedömas föranledda av Gants talan i den delen med ett jämkat belopp.

Vid en sammanvägning av de nu anförda synpunkterna finner skiljenämnden att Gant bör tillerkännas ersättning med två tredjedelar av yrkat belopp eller, i runda tal, 2 Mkr.

Kostnaderna för skiljeförfarandet har fastställts av Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitut på följande sätt:

	Arvode, EUR	Kostnader, EUR	Moms
Bengt G. Nilsson	53.576,-	232,-	EUR 13.452,- SEK 123.214,-
Ragnar Lundgren	32.146,-		EUR 8.037,- SEK 73.615,-
Claes Zettermarck	32.146,-		EUR 8.037,- SEK 73.615,-
		Adm.avg. EUR	Moms
Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitut		17.015,-	EUR 4.254,- SEK 38.965,-

DOMSLUT

Romellas talan ogillas.

Romella åläggs att genast till Gant erlägga 3.961.578 kr (tremiljonerniohundrasextioentusenfemhundrasjuttioåttakronor) jämte ränta därå enligt 6 § räntelagen från följande dagar:


- a) På ett belopp om 25.209 kr från den 31 juli 1999 till dess betalning sker.
- b) På ett belopp om 73.061 kr från den 31 januari 2000 till dess betalning sker.
- c) På ett belopp om 315.185 kr från den 31 juli 2000 till dess betalning sker.
- d) På ett belopp om 36.969 kr från den 31 januari 2001 till dess betalning sker.
- e) På ett belopp om 270.278 kr från den 31 juli 2001 till dess betalning sker.
- f) På ett belopp om 572.652 kr från den 31 januari 2003 till dess betalning sker.

- g) På ett belopp om 1.686.727 från den 23 juni 2003 till dess betalning sker.
- h) På ett belopp om 800.000 kr från den 4 oktober 2003 till dess betalning sker.

Romella förpliktas att utge ersättning till Gant för rättegångskostnader med två miljoner (2.000.000) kr jämte ränta därå enligt 6 § räntelagen från dagen för denna skiljedom till dess betalning sker.

Parterna förpliktas att solidariskt utge ersättning för skiljemännens arvoden och kostnader med EUR 168.895 enligt den ovan redovisade fördelningen. Av denna kostnad skall Romella svara för två tredjedelar och Gant för en tredjedel.


Bengt G. Nilsson


Ragnar Lundgren


Claes Zettermarck

Skiljedom
den 28 juni 2004

Skiljemål nr 107/2002

Romella International AB

./.

Gant AB

Bilagor

Bilaga 1

LICENSE AGREEMENT

LICENSE AGREEMENT ("Agreement"), dated as of the 31 st day of December, 1999 between Gant AB, registration No 556276-7995, a Swedish corporation, Engelbrektskatan 7, SE-114 32 Stockholm, Sweden ("Licensor"), and Romella International AB, registration No 556352-9105, a Swedish corporation, Box 5313, SE-102 47 Stockholm, Sweden ("Licensee").

WHEREAS, Licensor is the owner throughout the world of the Gant trademark (the "Mark") and Licensee desires to obtain from Licensor and Licensor is willing to grant to Licensee a license to use the Mark in connection with the manufacture, sale, distribution and promotion of fragrances, after shave, eau de toilette, deodorant and all over body shampoo in bottles or other packages bearing the Mark, hereinafter referred to as (the "Products") within Australia and all countries in Europe including Turkey and Russia (the "Territory") subject to the terms contained in this Agreement.

NOW, THEREFORE, it is agreed as follows:

1. Grant of License

- a) Licensor hereby grants to Licensee, and Licensee accepts, for the period and upon the terms and conditions set forth herein, an exclusive license to use the Mark in the manufacture of, and the advertising, promotion, sale and distribution in the Territory of the Products. No license is herein granted for any name or trademark other than the Mark, or for any products other than the Products or to advertise, promote, sell or distribute the Products in any territory other than the Territory. The Licensee shall not export the Products to any destination outside the Territory or

ep

ship the Products to any third party that the Licensee has reasonable grounds to believe intends to ship the Products to any destination outside the Territory. Licensee may have the Mark affixed to Products being manufactured outside the Territory, provided Licensee takes reasonable precautions to prevent labels, tags and other indicia of the Mark ("Labels & Tags") from being used otherwise than in connection with the advertising, promotion, sale and distribution of the Products within the Territory.

- b) Subject to Section 2 and 8, Licensee shall use its best efforts to advertise, promote, sell and distribute the Products within the Territory.

2. The Mark

- a) The Mark is registered as a trademark for the Products in the Territory. Licensee agrees that (i) Licensor is the sole and exclusive owner of the Mark in the Territory; (ii) Licensee's rights to use the Mark in the Territory shall be governed exclusively by this Agreement; and (iii) all use of the Mark by Licensee shall inure solely to the benefit of Licensor, except as provided herein. Licensee agrees and acknowledges that Licensor as the sole and exclusive owner of the Mark, shall have the exclusive right to apply for registration and to extend existing registrations of the Mark for use on the Products or for other goods. If Licensor so requests, Licensee shall without charge co-operate with Licensor in the preparation, filing and prosecution of applications for registration or extensions of existing registrations, or other documentation relative to the Mark.
- b) Licensee will not register, or cause to be registered, the Mark, or any trademark, name or other mark confusingly similar thereto, with any federal, provincial, municipal or other governmental authority of any jurisdiction whether within or without the Territory. Licensee may not use or associate the Mark on the Products, on the packaging and labeling therefor or otherwise use the Mark in any manner that would be misleading or cause confusion as to the ownership of the Mark. Licensor may not create or composite any trademark with the Mark or otherwise

use the Mark in connection with any other trademark, name, service mark or other mark, except with Licensor's prior written consent, which Licensor may withhold or withdraw at its discretion.

- c) Licensee will not adopt or use the Mark as any part of its corporate name or any trade name used by it, except with the prior written consent of Licensor, which Licensor may withhold or withdraw at its discretion.

3. Term

- a) The term of this Agreement shall commence on Dec 31st, 1999, (the "Effective Date") and runs for an indefinite period. Each party may give notice of termination of the Agreement. Such termination will be effective the last calendar day of the fourth year following the notice. Thus, if notice of termination is given May 15, 2000, the Agreement will expire December 31, 2004. Each twelve month period - January 1 until and including December 31 - is hereinafter referred to as a "Contract Year".
- b) Notwithstanding paragraph a) above Licensor may also terminate the Agreement in accordance with Section 16.

4. Forecasts and Minimum Volumes

Not later than 60 days prior to the beginning of each Contract Year, the Licensee shall submit to the Licensor a written marketing plan and sale forecast for each country within the Territory. If the Licensor does not approve of the market plan and the sales forecast, the parties shall negotiate in order to agree upon a reasonable Net Sales forecast in each country the coming Contract Year. If no such agreement is reached before November 30, Licensor may determine a reasonable Net Sales forecast concerning the next Contract Year for each country based upon a fair and objective opinion of the market potential of such country. 75 per cent of the forecasted Net Sales set out, agreed by the parties or determined by the Licensor

nk

as the case may be is hereinafter referred to as "Minimum Net Sales". If Licensee does not achieve at least Minimum Net Sales each Contract Year, Licensor may terminate the term of this Agreement as set out in Section 16.

5. Royalties and Sales

- a) As compensation to Licensor for the Licensee's use of the Mark in the manufacture of, and the advertising, promotion, sale and distribution in the Territory of, the Products, Licensee shall pay to Licensor percentage royalties equal to 12 per cent of its Net Sales except for the Nordic countries, Sweden, Norway, Denmark, Finland and Iceland where the royalties shall be 8 per cent of its Net Sales. The Products shall be considered sold when shipped. As used in this Agreement, "Net Sales" shall mean the invoice price charged by Licensee for the Products sold by Licensee less: sales or value-added taxes separately stated on invoices. Sales of the Products to related persons that are under common control with Licensee, shall be deemed to be at a wholesale price equal to the price for the Products charged by Licensee to an unrelated third party in determining Net Sales of Licensee.

Outside the Nordic countries Sweden, Norway, Denmark, Finland and Iceland, the Licensor will spend approximatively 1/3 of received royalties for general marketing efforts with regard to the Products and other products using the Mark.

- b) Percentage Royalties shall be paid by Licensee to Licensor on or before each January 31, April 30, July 31 and October 31 with respect to the immediately preceding three-month period ending December 31, March 31, June 30 and September 30.

6. Licensee's Records

Licensee shall keep and maintain, at its regular place of business, complete books and records of all business transacted by Licensee in connection with the Products for each country in the Territory. Such books and records shall be maintained in


accordance with generally accepted accounting principles. Licensor shall have the right to inspect and audit said books and records for the purpose of verifying the accuracy thereof and of the payments and reports required by this Agreement. Licensor shall maintain the confidentiality of Licensee's books and records and shall direct any of its representatives having access thereto, including its independent auditors, to maintain the confidentiality of such books and records but Licensor shall be entitled to use such books and records in any administrative or court proceeding to enforce its rights pursuant to this Agreement.

7. Financial Reporting

On or before each January 31, April 30, July 31 and October 31, Licensee shall deliver to Licensor a statement ("Royalty Report"), certified as true, correct and complete by the Managing Director of Licensee, reporting gross sales, Net Sales and number of units sold of each of the Products by country, and the Percentage Royalties due with respect to the immediately preceding three-month period ending December 31, March 31, June 30 and September 30.

8. Maintaining the Image and Distinctiveness of the Mark

Licensee shall maintain the validity and distinctiveness of the Mark and the high standards of quality with which the Mark has been heretofore associated. To that end, Licensee shall establish and adhere to a written policy and merchandising plan ("Merchandising Plan") for the sale and distribution of the Products. The Merchandising Plan shall be presented by Licensee to Licensor for its approval at least sixty (60) days prior to the beginning of each Contract Year. The Merchandising Plan concerning the first Contract Year shall be presented by Licensee to Licensor not later than October 31, 1999. The Merchandising Plan shall be approved, deemed approved or objected to by Licensor in the same manner as set forth in Section 9 b) for the approval of samples of the Products. The Merchandising Plan shall require Licensee to (i) maintain quality and distribution standards and (ii) advertise, promote, sell and distribute the Products in a manner



that will support the high prestige of the Mark and not reflect adversely upon the reputation of Licensor, other licensees of Licensor or Licensor's Sales Agents. All advertising and other promotional material shall be submitted to Licensor for its approval prior to Licensee's use thereof in its marketing efforts. Licensee commits to limit the sale and distribution of the Products to Customers, approved by Licensor that have a general reputation of dealing in products that appeal to a high taste level and that will merchandise the Products in compliance with such reputation. Licensee commits to discontinue the sale of the Products to approved accounts if they lower their merchandising standards or lose their aforementioned reputation.

9. Quality Control

- a) The style, quality, material, workmanship and image of the Products to be marketed under the Mark shall be subject to the discretionary approval of the Licensor, which approval shall be obtained in accordance with the procedure set forth in Section 9 b).
- b) Prior to advertising, promoting, offering for sale, selling or shipping any unit of the Products, Licensee will submit at Licensee's expense representative samples of the Products to Licensor for inspection. Licensor shall have thirty (30) days from receipt of each sample within which to complete its inspection ("Inspection Period"). Licensee agrees that no unit of the Products will be advertised, promoted, offered for sale, sold, shipped or otherwise distributed if the style, quality, material or workmanship thereof has been objected by Licensor within the Inspection Period. If Licensor does not object within the Inspection Period such Products shall be deemed to conform with the required standards of style, quality, material, workmanship and image of the Mark. After the approval of Licensor has been obtained or has been deemed to have been given as provided above, Licensee shall not depart therefrom in any material respect without again obtaining prior approval from Licensor as provided above.

Upon Licensor's request and at Licensee's expense, Licensee shall furnish to Licensor a reasonable number of units of the Products being marketed by Licensee hereunder in order to enable Licensor to determine whether the Products depart in any material respect from the samples previously approved or deemed to have been approved by Licensor pursuant to this Section 9 b).

- c) Licensee agrees, upon reasonable notice, to permit representatives of Licensor to inspect any facilities used in the production, marketing, distribution, merchandising and/or sale of the Products by Licensee (whether within or outside the Territory), it being understood that such inspections are to be undertaken in a manner that will not unreasonably interfere with the normal business operations of the locations being inspected.
- d) Licensee agrees to comply with all applicable laws and regulations as well as any orders or rulings of any governmental agency, authority or court having jurisdiction over the design, manufacture, labeling, advertising, sale or use of the Products. Licensee shall notify Licensor of any law, regulation or ruling of any governmental authority that would invalidate all or any part of this Agreement, or would require registration or approval of this Agreement of any governmental authority.

10. Labeling, Artwork, Designs, Promotional Materials

- a) The form and content of all labels to be used by Licensee displaying the Mark shall (i) conform to good trademark practice, (ii) have such indications of registration as may be required or permitted by the laws of the Territory, and (iii) at Licensee's expense be made available to Licensor for inspection and approval, which approval shall not be unreasonably withheld. Such approval shall be obtained in the same manner as set forth in Section 9 b) for the approval of samples of the Products. If such approval has not been obtained or deemed to have been given as provided in Section 9 b), Licensee will not use any such label bearing the Mark. After the approval of Licensor has been obtained or deemed to have been given as provided in Section 9 b), Licensee shall not, and shall use its best efforts to cause its

customers not to depart therefrom in any material respect without again obtaining prior approval from Licensor as provided in Section 9 b).

- b) All advertising, promotional and other printed materials bearing the Mark shall conform to good trademark practice and shall be in form and substance reasonably satisfactory to Licensor. Without limiting the generality of the foregoing, Licensee agrees that whenever the Mark appears on tags, tickets, pamphlets, folders, advertising or promotional materials being used by Licensee such Mark shall be in a form identical to that set forth in Exhibit A hereto. Licensee shall at Licensee's expense present Licensor samples of such tags, tickets, pamphlets, folders, advertising or promotional materials for Licensor's approval prior to Licensee's use of such material. Two copies of all advertising, promotional and other printed materials bearing the Mark to be used by Licensee, shall be delivered to Licensor at Licensee's expense. Furthermore Licensee shall retain such printed materials bearing the Mark at Licensee's expense for Licensor's perusal.
- c) Licensee shall not permit any of its advertising or promotional material to contain any trademark, service mark, name or other mark which would create the likelihood of confusion as to the ownership of the Mark.
- d) Licensee shall use reasonable efforts to monitor use of the Mark by its customers and to require such persons to advertise, display and promote the Mark in a manner consistent with the terms and conditions of this Agreement.
- e) Licensee shall use reasonable efforts to assure that all artwork and designs used in conjunction with the Products shall not be used in conjunction with other products not associated with the Mark, whether such use be previous, contemporaneous or subsequent to its use in connection with the Products, without the written consent of Licensor, which consent may be granted or withheld in Licensor's sole discretion.
- f) Licensee shall each Contract Year expend a sum at least equal to the Minimum Promotional Investment, as hereinafter defined, within the Territory, to advertise

and otherwise promote the sales of the Products. The Minimum Promotional Investment with respect to each Contract Year shall be at least four (4) per cent of the forecasted Net Sales figure set forth, agreed or determined (as the case may be) in accordance with Section 4. Licensee shall furnish Licensor with a copy of Licensee's Marketing Plan detailing the expenditures to be made by Licensee for such Contract Year.

11. Purchases by Gant Stores

The Licensor operates through affiliates or through franchisees Gant Stores, which markets to consumers selected categories of goods using the Mark. The Licensee acknowledges that the presence of one or several Gant Stores within the Territory is of significant importance with regard to the goodwill of the Mark. The Licensee shall procure that any Gant Store operated by Licensor or any of its affiliates shall have a discount of at least twenty (20) per cent calculated on the generally applicable wholesale price for the Products in such country within the Territory where the relevant Gant Store operates.

12. Mark Maintenance and infringement

Licensee shall notify Licensor, as soon as practicable, of any infringement of the Mark, which comes to the attention of Licensee. Licensor, in its sole and exclusive discretion may commence or prosecute and defend any action or proceeding which it deems necessary or appropriate to protect the Mark for use in manufacture, advertising, promotion, sale, and/or distribution of the Products in the Territory, either in its own name, or in the name of Licensee. If Licensor should deem it desirable to protect its right in the Mark, it may require Licensee to join in any such action or proceeding at Licensor's expense. In any infringement action, proceeding or claim brought or defended by Licensor, Licensee shall co-operate with Licensor and make available to Licensor any relevant books, records, papers and information. Licensee shall make its employees available for depositions or testimony in any such infringement action, proceeding or claim, whenever

MR

requested to do so by Licensor. All damages recovered in any action or proceeding commenced or defended by Licensor shall belong solely and exclusively to Licensor.

13. Hypothecation and Assignment

- a) Except as provided in this Section 13, Licensee shall not, directly or indirectly, hypothecate, pledge, encumber, grant a lien on or a security interest in, assign, delegate, sublicense or transfer by operation of law or otherwise ("Assignment"), any of its rights, obligations or interest under this Agreement, without the prior written approval of Licensor which Licensor may withhold at its discretion. For purposes of this Section 11, an Assignment shall include, but not be limited to, the direct or indirect sale and transfer of the ownership of fifty (50) per cent or more of the capital stock or other equity ownership interests of Licensee to any person or group of persons and shall also include Assignment pursuant to mergers, consolidations or other forms of legal reorganizations or to a transferee of all or substantially all of the assets and business of Licensee.
- b) Licensee shall be entitled to appoint one Distributor for each country in the Territory responsible for promoting, selling or distributing the Products within that country. Such appointment will be made solely upon the risk of the Licensee and the Licensee shall procure that such Distributor when promoting selling or distributing the Products fully complies with the restrictions and obligations of the Licensee under this Agreement.

Licensee shall procure that such Distributor grant such Gant Stores operated by Licensor or any of its affiliates the discount set out in Section 11.

14. Competition

42

Licensee and its owners shall not, directly or indirectly, market or promote the sale of any products competitive with the Products within the Territory. Licensee may, however, continue to market articles using the trademarks Björn Borg, Charles Worthing and Björn Axén. The Licensor is aware of and accepts that distributors appointed by the Licensee may market products competitive with the Products.

15. Validity of the Mark

- a) Licensee hereby recognizes and acknowledges that Licensor is the sole and absolute owner of the Mark by common law and by virtue of the statutory rights obtained by Licensor's use and registration of the Mark. Licensee agrees that all use of the Mark by Licensee shall at all time inure solely to the benefit of Licensor and Licensor, except as provided herein.
- b) Licensee further agrees that it will not at any time dispute or contest:
 - (i) the validity of the Mark and/or any registrations thereof whether now existing or hereafter obtained,
 - (ii) the exclusive ownership by Licensor of the Mark and/or of any registrations thereof whether now existing or hereafter obtained,
 - (iii) the exclusive ownership by Licensor of the present and future goodwill of the business pertaining to the Mark, and
 - (iv) the Licensor's right to grant the Licensee the rights and privileges conferred by this Agreement.

16. Termination

Handwritten initials

- a) The term of this Agreement shall be subject to immediate termination by Licensor upon written notice to Licensee at any time following the happening of any or more of the following events:
- (i) if Licensee shall at any time default in the payment of any sums due hereunder,
 - (ii) if Licensee shall commit any wilful breach of any provision of this Agreement or shall intentionally make any false report hereunder,
 - (iii) if Licensee does not achieve Minimum Net Sales in accordance with Section 4, in any Contract Year.
 - (iv) if Licensee shall at any time fail to deliver any report or statement required herein, or shall deliver a report or statement required to be delivered under this Agreement, which report or statement is inaccurate in any material respect, or shall commit any other breach of this Agreement, and Licensee shall fail to remedy such failure, inaccuracy or breach within thirty (30) days after written notice to Licensee from Licensor of such failure inaccuracy or breach, or if such failure, inaccuracy or breach cannot be remedied within thirty (30) days, if Licensee shall have failed to commence curing such failure, inaccuracy or breach within thirty (30) days after such written notice and shall not have diligently continued in good faith to remedy such failure, inaccuracy or breach, or despite such attempt to remedy such failure, inaccuracy or breach, if such failure, inaccuracy or breach shall remain unremedied ninety (90) days after such written notice to Licensee from Licensor,
 - (v) if Licensee ceases to sell the Products, or votes to wind up or go out of business in the Products.

- b) In the event Licensee files a petition in bankruptcy, or is adjudicated a bankrupt, or if a petition in bankruptcy is filed against it and is not dismissed within ninety (90) days from the date of filing, or if Licensee becomes insolvent or makes an assignment for the benefit of its creditors, or files a petition or otherwise seeks relief under or pursuant to any bankruptcy, liquidation, insolvency or reorganization statute or proceedings, or if a custodian, receiver or trustee is appointed for it or a substantial portion of its business or assets, Licensor may, notwithstanding any other provisions of this Agreement, at its sole election, immediately terminate the term of this Agreement by written notice to Licensee.
- c) Upon the termination or expiration of the term of this Agreement, Licensee will permanently discontinue all use of the Mark and any confusingly similar mark or name on any product or service and will deliver to Licensor, or at Licensor's request will promptly destroy, all unused labels, tags, pamphlets, folders, brochures and other printed promotional and advertising materials displaying the Mark which are in Licensee's possession or under its control, and Licensor, at its request, may observe such destruction provided, however, that Licensee may, for a period of one hundred eighty (180) days after any termination or expiration of the term of this Agreement (the "Disposal Period"), dispose of any then existing inventories of the Products bearing the Mark on a nonexclusive basis in accordance with the provisions of this Agreement. Such sales shall be made subject to the provisions of this Agreement including, but not limited to, those requiring an accounting for and the payment of the Percentage Royalties thereon. Such accounting and payment shall be due within thirty (30) days after the end of the Disposal Period. Notwithstanding the foregoing, at the sole option of Licensor, upon the termination or expiration of the term of this Agreement and upon written notice to Licensee from Licensor ("Purchase Option Notice") given within sixty (60) days after the termination or expiration of the term of this Agreement. Licensee shall sell to Licensor or Licensor's designee, at the lower of market value or Licensee's Cost, as defined in this Section 16 c), the whole or any part of Licensee's remaining inventory of the Products (either finished or in process and, if in process, whether or not yet labeled with the Mark), which the Licensee has not sold prior to Licensor's

exercise of the aforesaid option ("Purchase Option"). For purposes of this Section 16 c), Licensee's Cost of the Products shall be equal to Licensee's manufacturing or acquisition cost thereof, excluding any selling, general and administrative costs. In the event that Licensor and Licensee are unable to agree on said Licensee's Costs or the market value of the inventory of the Products within thirty (30) days after the date of Licensee's receipt of the Purchase Option Notice, then all matters in dispute with respect to such determination may at the election of Licensor or Licensee be referred to arbitration as stated in Section 24.

17. Liability of Licensor and Licensee, Indemnification

- a) Licensor shall not have liability to Licensee, or to any other person, firm, corporation or other organization for any claims, costs, expenses, losses or liabilities of any kind or nature incurred by or asserted against Licensee by any other person, firm, corporation or other organization arising out of this Agreement, including without limitation,
- (i) the production, use, sale or other disposition of the Products,
 - (ii) any labeling, packaging, advertising or promotional activities with respect to any of the foregoing, or
 - (iii) Licensee's unauthorized use of the Mark.
- b) Licensee shall defend, indemnify and hold Licensor harmless from and against any and all claims, costs, expenses (including reasonable attorneys' fees), losses or liabilities of any kind incurred by or asserted against Licensor arising out of or in connection with the design, manufacture, advertising, distribution, sale or use of the Products, or in connection with Licensee's use of the Mark other than as authorized in this Agreement. In connection with any such claim of indemnity, Licensor shall provide Licensee with prompt notice of such claim and allow Licensee ten (10) business days to assume the defence of the claim at its own expense, with counsel

acceptable to Licensor, which acceptance shall not be unreasonably withheld. Licensor shall have the opportunity, in such event, to participate in any such litigation with counsel of its own choosing and at its own expense. Licensee may not settle any such litigation without the consent of Licensor, which consent shall not be unreasonably withheld.

18. Agency

It is understood and agreed that the parties hereto are independent contractors and are engaged in the operation of their own respective businesses and neither of the parties hereto shall be considered the agent of the other party. Neither party has the authority to enter into any contracts, including but not limited to contracts for the purchase of raw materials or finished goods, or to assume any obligations for the other party.

19. Waiver

Any failure by a party to enforce, at any time, any of the terms or conditions of this Agreement shall not be considered a waiver of that party's right thereafter to enforce such terms and conditions. No provisions of this Agreement shall be deemed waived unless such waiver is in writing signed by the party making such waiver. No waiver by a party of any provision of this Agreement, or of any breach or default, shall constitute a continuing waiver of such provision or a waiver of any other provision of this Agreement, or of any breach thereof, or default hereunder.

20. Captions

The captions and section numbers appearing in this Agreement are inserted for convenience only, and shall not be used to define, interpret or construe the meaning of this Agreement.

21. Enforcement

In the event any provision of this Agreement shall for any reason be held to be invalid, illegal or unenforceable in any respect, such invalidity, illegality or unenforceability shall not affect any other term or provision hereof.

22. Entire Agreement

This Agreement, which replaces any earlier agreement between the parties concerning any country within the Territory sets forth the entire agreement of the parties concerning the subject matter hereof. There are no other agreements or understandings, written or oral, between the parties concerning the subject matter hereof. No modification or amendment of this Agreement may be made except in writing signed by all of the parties hereto.

23. Notices

All notices hereunder to Licensor must be in writing and shall be personally delivered to

Licensor: Gant AB, Engelbrektsgatan 7,
SE-114 32 STOCKHOLM, SWEDEN
Attention: President
Tel. +46 8 506 760 00
Fax. +46 8 506 760 01

All notices hereunder to Licensee must be in writing and shall be personally delivered, delivered by courier, sent by certified mail or by telecopier to

Licensee: Romella International AB, Box 5313,
SE-102 47 STOCKHOLM, SWEDEN
Attention: Managing Director

Tel. +46 08 663 04 25

Fax. +46 08 667 29 61

All notices sent by certified mail shall have a return receipt requested. Such notices shall be deemed given seven (7) business days after being deposited in the mail, postage prepaid and properly addressed. All notices personally delivered or sent by telecopier shall be deemed given when received.

24. Arbitration

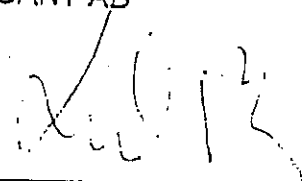
Any dispute, controversy or claim arising out of or in connection with this Agreement, or the breach, termination or invalidity thereof, shall be settled by arbitration in accordance with the rules of the Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce. The arbitral tribunal shall be composed of three (3) arbitrators. The place of arbitration, including the making of the award, shall be Stockholm, Sweden.

25. Construction and Jurisdiction

This Agreement constitutes a contract made under the laws of the Kingdom of Sweden, and shall for all purposes be construed, interpreted and governed in accordance with the laws of the Kingdom of Sweden.

IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have caused this Agreement to be executed by their duly authorized representatives as of the day and year first above written.

GANT AB



Lennart Björk

ROMELLA INTERNATIONAL AB



Johan Karlsson



Korrigerig royaltyunderlag efter instruktioner från Danowsky & Partners Advokatbyrå

Period/år	Royaltyunderlag erl Gant's faktura nr 400707	Justering	Royaltyunderlag efter justering	Royalty 8% (990101-001231) och 12% (010101--020628)	Royalty justering enligt	Royaltyyrkande efter alla justeringar
990101-990630	208 778	-103 245	105 533	8 443	-8 443	0
990701-991231	595 774	-417 177	178 597	14 288	-14 288	0
000101-000630	670 121	-231 639	438 482	35 079	-9 870	25 209
000701-001231	959 947	-46 691	913 257	73 061		73 061
Summa 9901-0012	2 434 620	-798 751	1 635 869	130 869		98 269
010101-010630	2 626 539		2 626 539	315 185		315 185
010701-011231	308 079		308 079	36 969		36 969
020101-020628	2 252 313		2 252 313	270 278		270 278
Summa 0101-020628	5 186 931		5 186 931	622 432	*	622 432
Totalt	7 621 551	-798 751	6 822 800	753 301	-32 600	720 701

* Beloppet 32 600 kr består av 12 000 kr+7 200 kr+13 400 kr.

Perioden 2002-07-01--2002-11-22

	Sammanlagd yrkad royalty efter justeringar	Total
Royaltygrundande försäljning enligt pärm nr 3 flik 7	8 653 480	900 877
Avgår justering fashionpartners	-114 756	579 219
Justerad royaltygrundande försäljning	8 538 724	1 686 727
Royalty 12%	1 024 647	3 166 823
Avgår av Romella erlagd royalty	-561 272	
Royaltyyrkande efter justering	463 375	
Moms 25%	115 844	
Totalt	579 219	