

# Procedure

Der er stort set enighed om de faktiske forhold i denne sag. Opkrævningen af ambi var ulovlig. Det er ubestridt af sagsøgte. Virksomheder, der har betalt ambi, har et principielt krav på at få ambien tilbagebetalt. Det er også ubestridt af sagsøgte. Det principielle krav om tilbagebetaling af ambi gælder kun i det omfang, ambi ikke er overvæltet på senere omsætningsled, eller såfremt virksomhedens tab ikke er kompenseret i form af sparede arbejdsgiverafgifter eller udbetalt negativ ambi. Det har jeg ikke bestridt, og det er udgangspunktet i stævningen. Det er der altså heller ikke uenighed om. Endelig har sagsøgte tiltrådt, at der ikke kan konstateres prisstigninger vedrørende de af mig solgte produkter.

Hvorfor resterer der så ikke bare at gøre op, hvor meget jeg har betalt i ambi, hvor meget jeg har fået tilbage i negativ ambi, og hvor meget jeg har sparet i arbejdsgiverafgifter?

Når det nu er faktisk konstateret, at jeg ikke har overvæltet ambi på priserne, således som jeg redegjorde for i min ansøgning fra den 7. september 1994, kan det undre, at Told & Skat ikke betaler.

Skatteministeriet har valgt at se bort fra faktum og prøver i stedet på et teoretisk grundlag at analysere sig frem til et resultat, som modbeviser faktum. I mine øjne svarer det lidt til, at en fodboldfan argumenterer for, at FCK er Superligaens bedste fodboldhold, dagen efter at Brøndby vandt mesterskabet. Det forekommer lidt overflødigt. Men for mig står der mange penge på spil, og sagsøgte har senest sendt mig en landsretsdom, hvor det er kommet den ansøgende virksomhed til skade, at skatteministeriets indsigelser ikke er imødegået. Jeg vil derfor bruge en del tid på at forklare, hvorfor skatteministeriets teorier ikke stemmer med virkeligheden.

Min procedure er struktureret i fire afsnit på følgende måde:

1. Ambi og dens virkninger.
2. Konkurrencesituationens betydning.
3. Laserdiskens situation.
4. Sagsøgtes fire indvendinger.

## 1. Ambi og dens virkninger:

Det var ikke formålet med ambi at indføre nye eller højere afgifter. Før ambi var der forskellige arbejdsmarkedsafgifter, virksomhederne skulle betale. Loven om ambi medførte en omlægning af arbejdsmarkedsafgifterne, men totalt set var afgiftsbelastningen den samme, og totalt set førte ambi ikke til stigninger i varepriserne. Ambi påvirkede imidlertid virksomhederne og priserne forskelligt, fordi den blev beregnet på en ny måde. Nogle virksomheder kom til at betale mindre. Andre kom til at betale mere.

Loven om ambi havde to konkrete formål:

- 1) At omlægge arbejdsmarkedsbidraget, så det blev beregnet på grundlag af den værdiforøgelse, der skete i virksomheden. Hidtil var arbejdsmarkedsbidraget beregnet på grundlag af antallet af virksomhedens medarbejdere.
- 2) At styrke konkurrenceevnen og forbedre betalingsbalancen. Det skete gennem særlige regler for import og eksport. Import udgik af beregningsgrundlaget, hvilket medførte forhøjede afgifter for importvirksomhederne. Eksportvirksomhederne blev derimod kontant belønnet med udbetaling af såkaldt "negativ ambi".

For gennemsnitsvirksomheder med et gennemsnitligt antal medarbejdere uden import eller eksport medførte ambi ingen ændringer. De betalte det samme som før.

Importvirksomheder og virksomheder med få ansatte fik det sværere. De kom til at betale mere.

Eksportvirksomheder og virksomheder med mange ansatte fik det derimod lettere. De kom til at betale mindre.

Fra politikernes side og fra Told- og Skattestyrelsens side forventede man, at løntunge virksomheder og eksportvirksomheder kunne sætte priserne ned. Man forudså derimod, at importvirksomheder og virksomheder uden ansatte var *nødt til* at hæve priserne. Det fremgår bl. a. af Told- og Skattestyrelsens reglement om AMBI/LØNSUM-AFGIFT fra oktober 1990. Tilsvarende oplysninger fremgår af vejledninger om ambi, der blev udsendt til virksomhederne fra maj 1988 og fremefter.

Da ambi blev indført, var Laserdisken både importvirksomhed og en virksomhed uden ansatte (eller i hvert fald en virksomhed med

få ansatte). Det var altså myndighedernes opfattelse, at Laserdisken blev nødt til at hæve priserne. Man anerkendte slet ikke den mulighed, at virksomhederne betalte ekstra-regningen af egen lomme. Selv efter at sagsøgte har konstateret, at Laserdisken ikke har hævet priserne, således som man oprindeligt mente ville være *nødvendigt*, har sagsøgte villet erkende, at Laserdisken har lidt et tab. Først siger Told & Skat, at det er nødvendigt for Laserdisken at hæve priserne. Så konstaterer Told & Skat, at det ikke er sket. Så bestrider Told & Skat med nogle teoretiske betragtninger alligevel, at Laserdisken har lidt et tab. Det bør få advarselslamperne til at blinke.

## Fremgangsmåde, når en virksomhed søger ambi tilbagebetalt:

Når en virksomhed søger om at få indbetalt ambi tilbage, skal Told & Skat naturligtvis undersøge, om virksomheden har lidt et tab. Det er et anerkendt princip i erstatningsret (herunder tilbagebetalingsret), at en tilbagebetaling eller erstatning ikke skal føre til ugrundet berigelse.

For de fleste virksomheder var ambi omkostningsneutral. Kun importvirksomheder og virksomheder med få ansatte blev belastet med øgede omkostninger. Økonomerne i Skatteministeriet gik uden videre ud fra, at disse virksomheder hævede priserne. Når det var tilfældet, var det reelt disse virksomheders kunder, der betalte ambien, og en tilbagebetaling til virksomheden vil føre til ugrundet berigelse af virksomheden. I så fald afvises tilbagebetalingen.

Hvis det altså i virkeligheden er Laserdiskens kunder, der har betalt ambien, er det urimeligt at berige mig med en tilbagebetaling. Tilbagebetalingen har til hensigt at bringe mig i den position, jeg ville have været i, såfremt afgiften ikke var opkrævet. Jeg skal hverken stilles bedre eller ringere.

Man skal altså undersøge, om ambi er overvæltet på priserne. I princippet kan man gøre dette ved at sammenligne prisen før ambi og prisen efter ambi og se, om der er forskel. I praksis er det imidlertid ofte meget vanskeligt. Priserne ændres hele tiden. Stort set alle udgifter stiger og medfører reguleringer af priserne. Hvordan kan man afgøre, om en prisregulering skyldes ambi eller noget andet? Hvordan kan man afgøre, om ambi er indkalkuleret i et bestemt tilbud eller et bestemt salg? I praksis er det som regel umuligt at finde ud af med sikkerhed, om ambi er lagt til priserne eller ej.

Når retten skal træffe afgørelsen, kan en teoretisk økonomisk analyse være til hjælp. En analyse af en "normal" virksomheds

rationelle handlemåde giver ikke et sikkert resultat i enhver konkret sag, men det kan være en ledetråd for Retten.

Der er altså to måder at undersøge, om en virksomhed har overvæltet ambi på næste omsætningsled:

- 1) En konkret sammenligning af priserne.
- 2) En teoretisk analyse, *hvis* prissammenligning er umulig.

## **2. Konkurrencesituationens betydning:**

Det overraskede mig oprindeligt, at Told & Skat var så interesseret i oplysninger om konkurrencesituationen, mens det slet ikke blev til-lagt betydning, om jeg havde lagt ambi til priserne. Det burde trods alt være det, der var formålet med undersøgelsen.

Det er siden gået op for mig, at skattemyndighederne fra star-ten havde opgivet at foretage konkrete undersøgelser af de berørte virksomheders forhold. De gik direkte til en teoretisk analyse. Ikke en hvilken som helst analyse. Heller ikke en analyse, der var tilpasset Laserdiskens forhold. De holdt sig nøjagtigt til den analyse, der blev foretaget for og af Højesteret i sagerne mod Bose og Denkavit. Dommene dannede grundlaget for Told- og Skattestyrelsens efter-følgende vejledning til de lokale regioner. Derfor blev der lagt så megen vægt på Laserdiskens konkurrencesituation.

Det er derfor vigtigt at se på indholdet af Højesterets domme:

Spørgsmålet om overvæltning er genstand for fri bevisbedømmelse. Hverken Bose eller Denkavit havde nogen mulighed for at føre bevis for, at ambi ikke var indregnet i priserne. Skatteministeriet havde heller ikke nogen reel mulighed for at bevise det modsatte. Retten måtte derfor støtte sig til en økonomisk analyse for at finde ud af, hvad der var mest sandsynligt.

Skatteministeriet tog udgangspunkt i et notat fra Finansmini-steriet, Skatteministeriet og Økonomiministeriet af 6. december 1993 med titlen: "*Overvæltning af Ambi i forbrugerpriserne*". Heri konkluderes, at ambi fuldt ud overvælttes til forbrugerne begrundet i, at det vil være en rationel handlemåde for virksomhederne. Notatet kommenteres af professor Bjarke Fog, der gør opmærksom på, at der er forskel på virksomhedernes situation alt efter, om de har mange medarbejdere eller om de importerer. De tre ministerier kommenterer i et supplerende notat af 3. februar 1994 følgende:

*"Om der måtte være enkelte virksomheder, der på grund af særlige omstændigheder ikke har overvæltet, må selvsagt afgøres ved en konkret vurdering af den pågældende virksomhed."* (Denkavit, side 23).

Problemet i nærværende retssag kan reelt begrænses til, at Told & Skat i Laserdiskens tilfælde afslog at vurdere de særlige omstændigheder, der førte til, at jeg ikke overvæltede ambi på priserne. Men lad os fortsætte den teoretiske behandling af emnet.

Bose og Denkavit påstod, at konkurrenceforholdene gjorde det umuligt for dem at hæve priserne. Begge var importører, og de fik derfor ikke den besparelse i arbejdsgiverafgifterne, som indenlandske producenter fik, og de var derfor tvunget til at betale ambi af egen lomme. Hvis de lagde ambi på priserne, ville prisforhøjelsen betyde, at de mistede markedsandele.

Det var den påstand, Højesteret skulle tage stilling til i de to sager. Bose fik medhold. Denkavit fik ikke. Årsagen var følgende:

Fremstilling af højttalere er meget arbejdskrævende. En stor del af prisen for en højttaler skyldes løn. De danske højttalerfabrikker, som Bose konkurrerede med, var løntunge. De fik derfor fordel ud af omlægningen, hvilket Bose som importør ikke fik. Højesteret accepterede derfor, at Bose ikke kunne lægge ambi på prisen uden at miste markedsandele. Boses konkurrence-situation var blevet forringet som følge af ambi.

Denkavit konkurrerede med danske producenter af foderstoffer. Imidlertid udgør lønomkostningerne til fremstilling af foderstoffer kun en uanselig del, idet råvarerne udgør den altovervejende del af prisen. Da også de danske producenter måtte importere råvarerne, var der reelt ikke tale om, at Denkavit stod ringere i konkurrencen. Denkavits konkurrencesituation blev ikke forringet som følge af ambi. Det passede derfor ikke, at Denkavit ikke havde samme muligheder som konkurrenterne for at overvælte ambi.

For Bose var det udslagsgivende, at virksomheden befandt sig i pris-konkurrence med løntunge danske virksomheder. Det forringede dens konkurrencesituation på en sådan måde, at det var rimeligt at antage, at ambi ikke var overvæltet. En beslutning om selv at betale ambi blev i den situation anset for at være rationel.

Told- og Skattestyrelsen udarbejdede herefter en vejledning til regionerne. I overensstemmelse med Højesteretsdommen blev der i vejledningen lagt vægt på, om virksomhedens konkurrencesituation blev forringet som følge af ambi. Det anses for tilfældet, hvis en importvirksomhed konkurrerer med løntunge danske virksomheder.

## **3. Laserdiskens situation:**

Jeg har tilbragt 5 år på ingeniørstudiet på universitetet i Aalborg. Noget af det vigtigste, der blev banket ind i hovedet på os igen og igen, var at kontrollere forudsætningerne, når vi skulle anvende en teori. Når en bestemt reaktion indtræder igen og igen i en nærmere defineret situation, accepterer man i naturvidenskaben, at sådan vil det nok altid være. Indtil andet bliver bevist, tror man på teorien. Den klassiske fejl er at anvende en teori uden at sikre sig, om de rigtige forudsætninger for at anvende teorien er til stede.

Sagsøgte begår en klassisk fejl i denne sag ved at anvende en teori, der kan anvendes på én bestemt situation, på en situation, der er fundamentalt forskellig.

Bose og Denkavit befandt sig på et marked med en bestemt størrelse, der er uafhængigt af de to virksomheders priser. Behovet for højttalere og foderstoffer er en konstant, og hverken Bose eller Denkavit har store muligheder for at ændre markedet med deres prispolitik. Folks behov for højttalere er rimeligt konstant, og det samme er kalvenes behov for foder. Prispolitikken kan reelt kun bruges til at ændre en andel af markedet, og for de to virksomheder handlede det om at vinde eller bevare markedsandele på et marked, der er angivet som et marked med hård konkurrence på prisen.

Laserdisken befandt sig på et marked og i en situation, der var så fjernt fra Boses og Denkavits, som man kan forestille sig. Markedet for filmværker på LaserDiscs eller VHS var ikke konstant. Det var tværtimod et marked, der dels var skabt af Laserdisken og dels var under udvikling. Laserdiskens omsætning voksede betydeligt fra år til år, uden at Laserdiskens markedsandel ændredes.

I modsætning til Bose og Denkavit befandt Laserdisken sig ikke i en konkurrencesituation. Laserdisken var alene på markedet og havde ingen konkurrenter, der udbød de samme varer til en anden pris. Indførelsen af ambi ændrede ikke på dette.

I modsætning til Bose og Denkavit har Laserdisken på intet tidspunkt gjort gældende, at konkurrencesituationen var årsag til, at ambi ikke blev lagt på priserne. Forskellene kan opsummeres sådan:

- 1) Laserdisken befandt sig på et umættet marked.  
Markedet for højttalere og foderstoffer var mættet.
- 2) Laserdisken havde ingen konkurrenter.  
Bose og Denkavit var i hård priskonkurrence med andre.
- 3) Jeg mener ikke, at ambi havde indflydelse på konkurrencen.  
Bose og Denkavit påstod, at ambi påvirkede konkurrencen.

Når forskellene er så fundamentale, kan samme teori naturligvis ikke anvendes. Man bør som udgangspunkt i det mindste bemærke, at jeg aldrig har påstået, at konkurrencesituationen var til hinder for, at jeg lagde ambi på priserne. Jeg havde ganske konkrete grunde til ikke at lade ambi påvirke salgspriserne.

## Hvorfor hævede jeg ikke priserne, da ambi blev indført?

Loven om ambi blev foreslået så sent som i december 1987 og vedtaget med virkning fra 1. januar 1988. I begyndelsen af december udsendte jeg et samlet priskatalog til mine kunder. Da ambi få uger senere var vedtaget, kunne jeg godt se, at ambi ville koste mig penge. Mine udgifter til arbejdsmarkedsbidrag og lignende havde hidtil været mindre end 500 kr. pr. kvartal, men da ambi blev beregnet af omsætningen, og da importen ikke kunne tælles med, var det klart, at jeg ville lide et tab. Ambi blev omtalt som arbejdsmarkedsbidrag, men loven var også en del af eksport-pakken, der skulle forbedre den danske handelsbalance, og jeg mærkede umiddelbart på min egen krop, at jeg som importør blev diskrimineret. Jeg følte, at jeg ville kalde tingene ved deres rette navn, og jeg bogførte ambi i regnskabet under titlen "Importafgift".

Men hvorfor lagde jeg ikke ambi til priserne? Det skyldes den måde, jeg drev virksomhed på - nemlig med postordresalg. Jeg solgte til hele Danmark, Norge, Sverige, Finland og Grønland. Jeg havde startet forretningen hjemme i dagligstuen, men efter et par år var pladsen blevet trang, og det var praktisk at have en forretning at opbevare varerne i. Forretningen var ikke baseret på salg fra butikken, og selv efter at jeg havde åbnet i Prinsensgade, som ikke er en forretningsgade, og som ligger udenfor butikscentrene i Aalborg, udgjorde postordresalget stadig over 90 % af omsætningen. Mine kunder blev orienteret igennem mine tryksager. Uanset, at jeg var fuldstændig klar over, at ambi førte til en omkostningsstigning, ville det dog være væsentligt dyrere for mig at sende en meddelelse om en prisforhøjelse ud til kunderne. Beslutningen om ikke at ændre priserne var altså en forretningsmæssig rationel beslutning.

## Hvorfor hævede jeg ikke priserne senere?

Det var også en rationel beslutning ikke at hæve priserne året efter, selvom jeg alligevel skulle skrive et nyt katalog. Jeg bemærker, at sagsøgte i seneste processkrift har tiltrådt, at der i ambi-perioden

ikke kunne konstateres prisstigninger på mine produkter. Det er et ubestridt faktum, at jeg ikke satte priserne op.

Der var to gode og rationelle grunde til at fastholde priserne, og jeg diskuterede dem med min revisor. Den vigtigste grund for mig var et ønske om prisstabilitet. Jeg drev postordrevirksomhed. Jeg var alene på markedet med et produkt. Postordrevirksomheder, der er alene om at tilbyde en bestemt vare, anses gerne for at være lidt suspekter. Det var min opfattelse af postordrevirksomheder, og jeg ønskede ikke, at kunderne skulle få den opfattelse af mig. Tillid var altafgørende i mine bestræbelser på at opbygge et nyt marked, og prisstabilitet var et afgørende kodeord. Jeg havde fået folk til at samle på film. De skulle helst fortsætte, og de skulle helst få deres kammerater med også. Jeg havde oprindeligt valgt en salgspris, som jeg anså for at være psykologisk rigtig. Som eneudbyder kan man se på den teoretiske efterspørgselskurve og vælge den pris, der giver den salgsmængde, der fører til den bedste indtjening. Jeg havde valgt de rigtige priser, og det var derefter vigtigt for mig, at kunderne fik tillid til mig.

Den anden gode grund vedrørte direkte ambi. Jeg var sur over, at EF-kommissionen tillod en afgift, der i mine øjne var klart i strid med EF-retten. Selvom det hed arbejdsmarkedsbidrag, var det dog udformet således, at det diskriminerede import og ansporede til eksport. Jeg bemærkede det overfor min revisor, der fortalte mig om EF-kommissionens advarsel og de retssager, som Bose og Denkavit havde anlagt. Vi blev enige om, at det kun var en spørgsmål om systemets sagsbehandlingstid, før afgiften blev fjernet igen. Jeg skal ikke kunne sige, om det var held, at vi konkluderede på samme måde som EF-domstolen, men det er et faktum, at vi drøftede det og var enige om at gå ud fra, at ambi var midlertidig.

Jeg mener ikke, at det var held. Jeg mener, at enhver borger burde kunne forudse, at ambien ville blive dømt ulovlig. I det danske retssystem formodes borgerne at kende loven. Ukendskab til loven er ingen gyldig undskyldning. Sagsøgte kan umuligt have ret i en bemærkning om, at det må have formodningen imod sig, at en borger forstår loven rigtigt. Hele systemet er bygget op omkring en formodning om, at borgerne *er i stand til* at forstå loven. Jeg forstår ikke, at Skatteministeriet kan udtale sådan. I den konkrete sag var det rimeligt oplagt, at der var problemer med afgiften. En afgift på indførsel - uanset hvordan den er pakket ind - er et meget gammelt middel til at forbedre et lands betalingsbalance. Det har altid hindret den internationale samhandel, og det var et direkte mål med oprettelsen af Det Europæiske Fællesskab at afskaffe den slags



afgifter. Især efter at EF-kommissionen, der ikke er helt uvant med EF-retten, havde advaret regeringen mod afgiften, var det rimeligt at formode, at afgiften ville forsvinde igen. Det bør ikke komme mig til skade, at jeg og min revisor vurderede EF-retten korrekt. EF-domstolen bemærkede i dommen, at *"den danske regering ikke har godtgjort, at Fællesskabsretten med rimelighed kan udlægges således, at en sådan afgift var tilladt. Bestemmelsens forbud mod omsætningsafgifter fremgår klart af dens ordlyd."* Det er helt urimeligt, at sagsøgte betvivler, at jeg og min revisor forstår en lov, der *"fremgår klart af dens ordlyd"*.

## Laserdiskens løsning:

Vi troede, at vi havde fundet en løsning, der ophævede de negative virkninger af, at import ikke taltes med. Vi drøftede de fordele, der lå i at eksportere, og utvivlsomt i fuld overensstemmelse med lovens formål satte jeg en offensiv ind på eksportsiden. Jeg annoncerede jævnligt i Grønlandsposten og i grønlandske magasiner. Min revisor gjorde mig opmærksom på, at jeg kunne få likviditetsfordele ved at udskille eksportdelen som en selvstændig virksomhed, og det gjorde jeg for årene 1990 og 1991.

Løsningen gik altså ud på at holde ambi ude af beregningerne og iøvrigt prøve at få fordele, der kunne opveje ulemperne. Det kunne let blive noget rod, hvis jeg skulle neutralisere virkningen af ambi med priserne. De indenlandske priser skulle så sættes op, og eksportpriserne skulle sættes ned, og det hele skulle rettes tilbage igen, når ambien senere blev ophævet igen. Beslutningen om at holde ambi ude af priserne var ganske rationel i den situation, virksomheden var i. Intet forhindrede mig i at overvælde ambi på priserne, hvis jeg ville. Jeg fandt imidlertid, at det var en bedre løsning ikke at gøre det.

Løsningen virkede delvist. Jeg fik betydelige fordele i form af udbetalt negativ ambi, men de endelige beregninger viser, at det ikke helt var nok til at holde mig skadesløs. En medvirkende årsag er sikkert, at Laserdisken også var lønlet. Dvs. at værdistigningen i Laserdisken var stor i forhold til antallet af medarbejdere. Få medarbejdere klarede en stor omsætning med en stor dækningsgrad. Sammenlagt led Laserdisken et tab, der konkret kan opgøres til 61.123 kr.

#### **4. Sagsøgtes fire indvendinger:**

1)

Den oprindelige undskyldning for at afvise mit ambi-krav er henvisningen til Højesterets bemærkninger i sagerne mod Bose og Denkavit. Under den administrative undersøgelse afviste Told & Skat direkte at undersøge, om jeg havde hævet priserne. "*Vi henholder os til Højesterets afgørelse*", var svaret, da jeg bad om en undersøgelse. Højesteret havde afgjort, at ambi "*i almindelighed ville blive overvæltet fuldt ud på næste omsætningsled.*" Højesteret havde i Bose-sagen vurderet, at noget andet kunne være tilfældet, hvis virksomhedens konkurrencesituation blev forringet som følge af ambi. I stedet for at undersøge Laserdiskens situation og tage stilling til mine argumenter, undersøgte Told & Skat udelukkende konkurrenceforholdene og vurderede derefter ansøgningen, som om mine argumenter var de samme som Boses og Denkavits, og som om markedsforholdene var de samme. Told & Skat konkluderede herefter, at Laserdisken havde overvæltet ambi.

Jeg var skuffet over, at Told & Skat dengang nægtede at foretage en reel undersøgelse af Laserdiskens situation. Når jeg søgte om at få ambi tilbage, følte jeg, at det var rimeligt, at min ansøgning blev undersøgt, og at mine argumenter blev besvaret. Min ansøgning blev afvist på baggrund af, hvad *andre* forretninger havde sagt og gjort i situationer, der slet ikke kunne sammenlignes med min.

I svarskriftet af 20. juni 1996 gjorde sagsøgte i overensstemmelse med den første afvisning gældende, at jeg havde opnået dækning for merudgiften til ambi i mine priser. Følgende står i svarskriftet: "*Medmindre de øvrige foreliggende oplysninger, herunder om virksomhedens priser og regnskaber, fører til andet resultat, anses virksomheden for at have overvæltet ambi på senere omsætningsled.*"

I forbindelse med denne retssag har sagsøgte fået udleveret salgskataloger og et anseligt antal fakturamapper. Regnskaberne er fremlagt i sagen. Efter en grundig undersøgelse af mine kataloger, regnskaber og fakturaer, tiltrådte sagsøgte omsider i processkriftet af 13. november 1997, at der ikke er konstateret prisstigninger vedrørende de af sagsøger solgte produkter for perioden 1987 til 1991.

Sagen burde slutte med den faktuelle konstatering af, at ambi ikke er overvæltet på priserne. Den teoretiske analyse, som oven i købet bygger på forkerte forudsætninger, er herefter irrelevant. Når sagsøgte har erkendt, at jeg ikke har fået dækning for merudgiften til ambi i mine priser, burde sagsøgte erkende sin tilbagebetalingspligt.

2)

Sagsøgtes hovedargument faldt, da kataloger, prislister og fakturaer bekræftede, at jeg ikke har lagt ambi på priserne. De indvendinger, sagsøgte siden er kommet med, vil jeg karakterisere som udflugter.

Sagsøgte har siden gjort gældende, at merudgiften til ambi modsvares af besparede arbejdsgiverafgifter og udbetalt negativ ambi. Jeg tiltræder gerne, at det sikkert er tilfældet i mange sager. I den konkrete sag er det imidlertid ikke relevant at se, hvad der sker i "mange tilfælde". Vi har konkrete tal for den ambi, jeg har betalt, den ambi jeg har modtaget og de arbejdsgiverafgifter, jeg har sparet. Regnskabet kan opstilles således:

Betalt ambi	201.288 kr
- negativ ambi	-111.237 kr
- sparet am-bidrag	-28.928 kr
<b>Ialt netto</b>	<b>61.123 kr</b>

Dertil kommer renter. En nøjagtig rentesberegning er foretaget pr. den 16. april 1996, jfr. stævningens side 3 og rentesberegningen i bilag 6 til 129.981 kr.

Retten skal ikke tage stilling til, hvordan situationen ser ud for en "normal" virksomhed. Retten skal tage stilling til min situation.

3)

Sagsøgtes tredje argument for ikke at tilbagebetale ambi går ud på, at jeg har opnået dækning for ambi-udgiften ved meromsætning som følge af en konkurrencefordel i forhold til konkurrenter, der indregnede ambi i deres priser.

Når sagsøgte fremkommer med påstanden, skyldes det igen, at sagsøgte slet ikke forholder sig til min ansøgning og min situation. Sagsøgte argumenterer som om, at sagen handler om Bose eller Denkavit eller en virksomhed i samme situation. Muligvis havde Denkavit opnået en konkurrencemæssig fordel, hvis firmaet i modsætning til konkurrenterne ikke havde lagt ambi på priserne. Denkavit befandt sig angiveligt i et marked med mange konkurrenter, hvor der var hård konkurrence på prisen.

Men sagen handler ikke om Denkavit. Den handler om Laserdisken. Laserdisken havde ingen konkurrenter. Laserdisken befandt sig ikke på et marked, hvor der var priskrig. Laserdisken var alene og stille og roligt i færd med at opbygge et marked for salg af videobånd og videoplader og tilhørende videopladespillere. Sagsøgte har tiltrådt, at Laserdisken var alene om at sælge videoplader og

videopladespillere i perioden. Markedsandelen var 100 %, og der var ingen konkurrenter at tage markedsandele fra. Det samme var tilfældet med salg af videokassetter, da ambi blev indført.

En teoretisk mulighed for konkurrence kunne bestå mellem Laserdiskens salgskassetter og videobranchens udlejning, således som jeg svarede Told- og Skattestyrelsen, men sagsøgte har selv i processkriftet af 13. november 1997 afvist, at der var et reelt konkurrenceforhold mellem Laserdiskens produkter og den øvrige videobranches udlejning. De konkurrenter, som Laserdisken skulle vinde markedsandele fra ved at undlade at lægge ambi til priserne, findes simpelthen ikke.

### Forholdet til danske udgivere af salgskassetter:

Jeg ved ikke, om sagsøgte vil påstå, at jeg stod bedre i konkurrencen i forhold til de danske udgivere af videokassetter, men det er under alle omstændigheder forkert. De danske udgivere kom først på banen i løbet af ambi-perioden, og i resten af ambi-perioden samarbejdede vi. Det danske udbud var lille, og kvaliteten var ringe, og der var slet ikke tale om de samme film. Det gavnede markedet som helhed, at vi begge markedsførte idéen om, at man kunne købe en film, men det havde intet med ambi at gøre. De danske udgivelser blev også solgt af mig i Laserdisken. Jeg betalte det samme som de andre videoforretninger. Jeg solgte filmene til de samme vejledende priser som de andre videoforretninger. Først i 1992 - efter ambi-periodens udløb - begyndte de danske selskaber at udgive de samme titler, som Laserdisken importerede. Laserdisken har siden 1992 konkurreret med de danske producenter, men dette konkurrenceforhold bestod ikke i ambi-perioden.

### Ambis betydning for prisen på en salgskassette:

Jeg er ikke klar over, om sagsøgte og Retten helt er klar over, hvordan filmbranchen virker. Filmbranchen er en særlig branche, der adskiller sig fra andre brancher på den måde, at produktets fremstillingspris ikke har den ringeste indflydelse på produktets salgspris. Råvarernes pris havde overordentlig stor indflydelse på salgsprisen for foderstoffer, og fremstillingsprisen har stor betydning for salgsprisen for en højttaler. Der var ikke tvivl om, at en afgift så beskeden som ambi påvirkede prisen. Men enhver diskussion om ambis betydning for salgsprisen for et filmværk er helt akademisk. Sådan virker filmbranchen ikke.

I mandags var jeg i biografen for at se verdens dyreste film, "Titanic", der har kostet over 200 mill. \$ at fremstille. Det kostede mig 55 kr. I januar kunne man i biografen se Lars von Triers anden del af tv-serien "Riget". Den har næppe koster mere end 2 mill. \$ at fremstille. Kostede det måske så 55 øre at se "Riget". Nej, det kostede 70 kr. Hvorfor denne forskel. Fordi det koster 70 kr at se en hel-aftensfilm undtagen mandag, hvor der er billigdag, og prisen er 55 kr. Om en film har været dyr eller billig at fremstille. Salgsprisen er den samme.

Det samme gælder udgaverne på video. En ny film koster normalt 198-199 kr. Salgsprisen er uafhængig af, hvad filmen har kostet at producere, og salgsprisen er uafhængig af, hvad videokassetten har kostet at fremstille. Sagsøgte har indhentet oplysninger om fremstillingspriserne for kassetten i processkriftet af 31. oktober 1997. De totalte fremstillingsomkostninger inkl. produktion af cover, filmboks og teksning m.v. udgør mindre end 20 % af salgsprisen. Wow. Er der virkelig så meget fortjeneste på en videokassette. Kan den sælges for fem gange fremstillingsprisen?

Nej, sagsøgte glemmer filmbranchens særlige vilkår. Fremstillingsprisen for videokassetten er fuldstændig uden betydning for salgsprisen. Filmselskaberne finder den pris, der får kunden til at bruge flest mulig penge. I forbindelse med prisen for en videokassette er det ikke selve kassetten, kunden betaler for, men den film, der er indspillet på kassetten.

Omkostningerne, hvadenten det er ambi eller ej, har ingen indflydelse på salgsprisen. Om videokassetten kostede det dobbelte at fremstille, salgsprisen ville være det samme. Folk er parate til at betale lige under 200 kr for en aktuel film, men ikke over 200 kr. En afgift som ambi har ingen betydning for salgsprisen.

Argumentet har intet med den virkelige verden at gøre. Det er en formodning, som stiller virksomheden i en umulig situation. Hvis virksomheden har lagt ambi på priserne, afvises tilbagebetalingen. Hvis den *ikke* har lagt ambi på priserne, afvises tilbagebetaling også. Jeg ser det som en formodning i strid med EF-domstolens afgørelse i bl. a. San Giorgio-dommen af 9. november 1983.

Men der er fri bevisførelse. Sagsøgte skal være velkommen til at bevise påstanden. Jeg ser frem til at få præciseret, hvem jeg skulle have vundet markedsandele fra, og om det i givet fald skyldes, at disse påståede konkurrenter har lagt ambi til priserne. Selv har jeg ingen idé om, at jeg skulle have taget markedsandele fra nogen.

4)

Sagsøgtes fjerde og sidste argument går ud på, at jeg faktisk har overvæltet ambi på priserne. Når der ikke kan konstateres prisstigninger, er det angiveligt fordi, jeg samtidig besluttede at nedsætte priserne med henblik på at vinde markedsandele.

I realiteten forholdt det sig ikke således. Som tidligere nævnt havde jeg valgt salgspriserne ud fra en vurdering af, at det var den rigtige pris for den pågældende type film. Det var en psykologisk rigtig pris, som jeg senere gjorde meget for at bevare af hensyn til pristabilitet og troværdighed.

Men selv på et teoretisk niveau holder argumentet ikke. Sagsøgte begår igen den fejl at lade som om, at Laserdisken befinder sig på et marked med mange udbydere, og at prisen er et redskab til at vinde markedsandele.

Laserdisken var alene på markedet, men jeg afviser ikke en sammenhæng mellem pris og salgsmængde. Som det er skitseret på bilag 23 kan man påvirke efterspørgslen ved at nedsætte priserne. Lad os for diskussionens skyld antage, at jeg efter at have udsendt mine prislister, ønskede at sælge endnu mere og derfor nedsatte priserne. Så blev ambi indført, og jeg besluttede at overvælde ambi på priserne.

Hvad er resultatet? At salgspriserne forbliver de samme, fordi jeg har overvæltet ambi. Hvad betyder det i forhold til mit mersalg? At det udebliver. Jeg får et mindre salg, end hvis jeg havde gennemført prisenedsættelsen. Overvæltningen af ambi er altså årsag til, at jeg får et mindre salg, end jeg ellers ville have fået. Ambi er derfor årsag til, at jeg lider et tab.

Faktuelt er det forkert, at jeg på en gang nedsatte priserne og overvæltede ambi, men selvom det skulle være rigtigt, ændrer det ikke ved det faktum, at ambi medførte et tab.

Til sidst vil jeg opsummere sagsøgtes fire begrundelser for ikke at betale ambien tilbage:

1) Jeg har overvæltet ambi på priserne.

Herom bemærker jeg:

1b) Sagsøgte har tiltrådt, at priserne ikke er steget.

2) Jeg er fuldt ud tilgodeset af sparede arbejdsgiverafgifter og udbetalt negativ ambi.

Herom bemærker jeg:

2b) En konkret opgørelse viser, at jeg mangler 61.123 kr.

- 3) Jeg har ikke overvæltet ambi på priserne, men fået en konkurrencemæssig fordel i forhold til konkurrenter, der har overvæltet ambi.

Herom bemærker jeg:

- 3b) De omtalte konkurrenter eksisterer ikke.

- 4) Selvom priserne ikke er steget, har jeg overvæltet ambi på priserne, fordi jeg samtidig besluttede at sænke priserne.

Herom bemærker jeg:

- 4b) En overvæltning af ambi i den situation forhindrede mig i at få en meromsætning, hvilket skal erstattes.

Når alle teorierne pakkes ned, og vi forholder os til de faktiske kendsgerninger er realiteten den: Uden loven om ambi ville jeg have haft 61.123 kr mere på lommen.

Hvis jeg skal stilles som om, at ambi aldrig var blevet indført, er der ingen anden mulighed end at udbetale mig 61.123 kr med tillæg af rente fra den dag, jeg betalte afgiften, og til den dag, hvor afgiften tilbagebetales. Jeg har omhyggeligt beregnet det totale tab incl. rente frem til den 16. april 1996 til ialt 129.981 kr. Der refter blot, at Retten afsiger dom for og beregner renten fra den 16. april 1996 til dags dato.

Hvis Told & Skat fra starten havde forholdt sig til realiteterne i stedet for teorierne, havde vi ikke haft nogen konflikt.

Tak.