

HØJESTERETS DOM

afsagt torsdag den 24. september 2009

Sag 471/2006

(2. afdeling)

Teknisk Landsforbund som mandatar for A

(advokat Jørgen Rønnow Bruun)

mod

A/S Ikast Betonvarefabrik

(advokat Jakob Fastrup)

I tidligere instanser er afsagt dom af Retten i Roskilde den 18. februar 2005 og af Østre Landsrets 1. afdeling den 28. april 2006.

I pådømmelsen har deltaget fem dommere: Per Sørensen, Jytte Scharling, Poul Dahl Jensen, Vibeke Rønne og Henrik Waaben.

Påstande

Appellanten, Teknisk Landsforbund som mandatar for A, har nedlagt påstand om, at indstævnte, A/S Ikast Betonvarefabrik, skal betale 674.637 kr., subsidiært 612.761 kr., med tillæg af procesrente fra de enkelte beløbs forfaldstidspunkt, subsidiært fra sagens anlæg. Teknisk Landsforbund har mere subsidiært nedlagt en anerkendelsespåstand.

A/S Ikast Betonvarefabrik har påstået stadfæstelse, subsidiært betaling af et mindre beløb end påstået.

Twisten for Højesteret

As principale og subsidiære påstande er beregnet ved at sammenholde hendes løn med lønnen for henholdsvis B og C. Kravet er opgjort pr. 15. november 2007, da hun fratrådte sin stilling.

Ikast Betonvarefabrik har ikke for Højesteret bestridt, at den også hæfter for den del af et eventuelt krav, der vedrører tiden før overtagelsen af afløbsafdelingen fra Unicon A/S. Ikast

Betonvarefabrik har heller ikke indsigelser mod de beløbsmæssige opgørelser af kravet, herunder forrentningen. Endelig har Ikast Betonvarefabrik ikke bestridt, at det påhviler virksomheden at bevise, at ligebehandlingsprincippet ikke er blevet krænket, jf. ligelønslovens § 6, stk. 2.

Anbringender

A har for Højesteret gjort gældende, at vurderingen af, om Ikast Betonvarefabrik har krænket ligelønsprincippet, skal ske ved at sammenholde hendes løn med kollegerne Bs og Cs løn. De var – lige som hun – ansat som kundekonsulenter i afløbsafdelingen og udførte det samme arbejde som hende. Der var ingen forskel på deres uddannelsesmæssige baggrund. Hun havde længere anciennitet og større omsætning end B og C. De forhold, som Ikast Betonvarefabrik har henvist til som begrundelse for Bs og Cs højere lønninger, herunder at de skal have haft en særlig ekspertise fra deres tidligere arbejdsområder, har ingen betydning haft for dem i deres arbejde som kundekonsulenter, og de kan derfor ikke tillægges betydning for sagen.

Der er ikke fra Ikast Betonvarefabriks side fremlagt stillingsbeskrivelser for kundekonsulenterne i belægningsafdelingen, og der foreligger ikke oplysninger om, hvilket lønniveau de havde forud for tiltrædelsen hos Unicon. Der foreligger heller ikke oplysninger om deres uddannelsesmæssige og erhvervmæssige baggrund, deres kundekontakter eller andre oplysninger i relation til de kriterier, som Unicon skal have anvendt for løndannelsen og lønudviklingen. Medarbejdere i belægningsafdelingen bør derfor ikke inddrages ved sagens bedømmelse.

En efterbetalingsperiode, hvori der skal betales ligeløn, omfatter også perioder, hvor en mandlig sammenligningsperson har forladt virksomheden, jf. forarbejderne til den nugældende bestemmelse i ligelønslovens § 1, stk. 3 (Folketingstidende 1991-92, tillæg A, sp. 5569). Dette er også lagt til grund i voldgiftspraksis, ligesom det følger af EF-domstolens dom af 27. marts 1980 i sagen Macarthy's Ltd. mod Wendy Smith (sag 129/79), præmisserne 11 og 13.

A/S Ikast Betonvarefabrik har anført, at salgskonsulenterne i såvel afløbsafdelingen som belægningsafdelingen bør indgå i vurderingen. Vidneforklaringerne viser, at der ikke blev stillet større krav til de ansatte i afløbsafdelingen end til de ansatte i belægningsafdelingen, og at uddannelses- og træningsforløbet var det samme for kundekonsulenterne i de to afdelinger. Lønnen for samtlige kundekonsulenter er fastsat ved individuelle forhandlinger, hvor der generelt er taget udgangspunkt i de enkelte konsulenteres resultater, erfaringer og lignende. As

løn svarede stort set til gennemsnittet for alle kundekonsulenter, og flere mandlige konsulenter oppebar en lavere løn end hun. Opgørelsen af As krav viser, at hendes månedsløn i perioden fra januar 1999 til september 2001, da B fratrådte, steg med 2.048 kr., mens Bs månedsløn i samme periode kun steg med 1.210 kr. Tilsvarende var hendes lønstigning i perioden fra januar 1999 til maj 2003, da C fratrådte, 2.332 kr. månedligt, mens Cs løn – der ikke steg efter Ikast Betonvarefabriks overtagelse af Unicons afløbsafdeling – kun steg med 1.260 kr. månedligt.

Bs løn skal ses på baggrund af, at han var ansat i et selskab, som blev købt af Unicon. Han havde en stor viden om rensningsanlæg og besad en specialviden om afløbsprodukter. Endvidere blev det ved ansættelsen af B lagt til grund, at han var ingeniør. Cs løn skal ses på baggrund af, at han havde været direktør i en virksomhed, som blev købt af Unicon. Han havde en meget stor viden om udskillerprodukter og havde gode kontakter. Endvidere havde han en konkurrenceklausul, som han blev kompenseret for via lønnen. B og C kan derfor ikke anvendes som sammenligningspersoner, idet de ikke udførte arbejde af samme art eller værdi for virksomheden som A. Hertil kommer, at hendes stillingsbeskrivelse – i modsætning til Bs og Cs – angiver, at hun kun i 50 % af tiden skulle udføre egentligt salgskonsulentarbejde.

Til støtte for den subsidiære påstand har Ikast Betonvarefabrik anført, at der under alle omstændigheder ikke er ført bevis for, at der i perioden efter virksomhedens overtagelse af ansættelsesforholdet i september 2001 er udøvet lønmæssig forskelsbehandling. Endvidere vil en konstateret lønmæssig forskelsbehandling fremadrettet kunne bringes til ophør ved, at den relevante sammenligningsperson sættes ned i løn eller som i denne sag fratræder sin stilling. B og C kan heller ikke anvendes som sammenligningspersoner, efter at de var fratrådt deres stilling.

Supplerende sagsfremstilling

Af en opgørelse over lønudviklingen for salgsmedarbejdere i Unicon i perioden 1997-2001 fremgår bl.a. følgende oplysninger (ekskl. pension):

Belægning			År 97	År 98	År 99	År 00	År 01
Stilling	Ansæt	Navn	Løn	Løn	Løn	Løn	Løn
Konsulent	15.02.90	H	25.047,00	25.794,00	26.394,00	26.900,00	27.500,00
				3,0%	2,3%	1,9%	2,2%
Konsulent	01.07.68	Q	26.726,00	26.424,00	27.024,00	27.500,00	28.000,00
				2,7%	2,3%	1,8%	1,8%
Konsulent	09.02.93	R *)	19.907,00	20.505,00	21.120,00	23.000,00	24.000,00
				3,0%	3,0%	8,9%	4,3%
Konsulent	01.01.98	S	21.000,00	21.236,00	21.536,00	25.000,00	26.000,00
				1,1%	1,4%	16,1%	4,0%
Konsulent	01.01.98	T	0,00	23.504,00	23.974,00	26.000,00	27.000,00
					2,0%	8,5%	3,8%
Konsulent	01.02.97	U	24.074,00	25.278,00	0,00	0,00	0,00
				5,0%			
Konsulent	01.01.00	V	0,00	0,00	23.500,00	25.000,00	26.000,00

*)Overført fra produktion

Afløb			År 97	År 98	År 99	År 00	År 01
Stilling	Ansæt	Navn	Løn	Løn	Løn	Løn	Løn
Konsulent	01.08.94	A ***)	21.759,00	23.704,00	24.504,00	25.600,00	25.600,00
				8,9%	3,4%	4,5%	0,0%
Konsulent	22.11.67	L	25.726,00	26.424,00	27.424,00	28.700,00	28.700,00
				2,7%	3,8%	4,7%	0,0%
Konsulent	17.02.97	C	30.185,00	30.833,00	31.333,00	32.000,00	32.000,00
				2,1%	1,6%	2,1%	0,0%
Konsulent	01.12.96	J	32.130,00	32.870,00	33.520,00	34.500,00	34.500,00
				2,3%	2,0%	2,9%	0,0%
Konsulent	18.04.95	B	30.278,00	30.880,00	31.480,00	32.000,00	32.000,00
				2,0%	1,9%	1,7%	0,0%

***) Overført fra ekspedition

	År 97	År 98	År 99	År 00	År 01
	Løn	Løn	Løn	Løn	Løn
Gennemsnitlig løn pr. måned - belægning (konsulenter)	23.150,80	23.790,17	23.924,67	25.566,67	26.416,67
		2,8%	0,6%	6,9%	3,3%
Gennemsnitlig løn pr. måned - afløb (konsulenter)	28.015,60	28.942,20	29.652,20	30.560,00	30.560,00
		3,3%	2,5%	3,1%	0,0%

Det er oplyst, at As månedsløn pr. 1. august 2002 og pr. 1. januar 2003 udgjorde 26.100 kr. ekskl. pension, og at Cs løn fra september 2000 til hans fratreden i maj 2003 forblev uændret.

Under sagens behandling ved Retten i Roskilde er der afgivet forklaringer af blandt andre A, D, E, F, G, H og J. Af retsbogen fremgår bl.a.:

”Sagsøgeren forklarede behørigt forberedt, at hun er 42 år. Hun er uddannet teknisk assistent og har tidligere været ansat i et rådgivende ingeniørfirma. Fra 1993-1995 uddannede hun sig som merkonom, bl.a. indenfor markedsføring og strategi. I april 1991 blev hun ansat som ekspeditionsmedarbejder hos Unicon A/S. Hun var ansat i selskabets afløbsafdeling og senere var hun også ansat i belægningsafdelingen. Hun modtog telefoniske henvendelser og modtog ordrer fra kunder. Hun havde også administrative funktioner. Den 30. november 1992 fratrådte hun sin stilling, da produktionen i Risskov blev nedlagt. Hun arbejdede herefter i Århus Mørtelkompagni. I august 1994 blev hun på ny ansat som ekspeditionsmedarbejder i Unicon A/S. Hun overtog Ks stilling, da K skulle have orlov i et år. Den 1. november 1995 tiltrådte hun stillingen som kundeconsulent. Hun arbejdede med salg af afløb og belægningsprodukter. Hun udarbejdede tilbud vedrørende disse produkter og foretog opfølgning af kundecontakterne. Den stillingsbeskrivelse, der er underskrevet af hende den 6. januar 2000 indeholder i hovedsagen en beskrivelse af de funktioner, som hun varetog i stillingen. I begyndelsen havde hun også Nordjylland som sit område. Der skete en naturlig opdeling af de geografiske områder, da afløbs- og belægningsafdelingen blev adskilt. Hendes mandlige kollegaer varetog stort set identiske opgaver. Sagsøgeren bistod dog også B vedrørende edb-arbejdet. De produkter, der sælges i afløbsafdelingen omfatter betonrør, brønde og fedt- og olieudskillere. Belægningsprodukter omfatter fliser, trappesten og belægningssten. Det kræver mere teknisk viden at forestå salget af afløbsprodukterne, end den viden der er nødvendig for at varetage salget af produkterne fra belægningsafdelingen. Sagsøgeren samarbejdede med sine kollegaer. De koordinerede priserne og hver især kunne de have en kunde fra en kollegas geografiske område. De kunne trække på D, der fungerede som back-up. Sagsøgeren havde et samarbejde med salgsassistent K, der udførte noget arbejde for sagsøgeren. Der var ikke så meget samarbejde med salgsingeniørerne, der primært udførte beregninger på udskillerprodukter. Man kan ikke sammenligne salgsingeniørernes opgaver med kundeconsulenternes. Man talte ikke om sin løn med andre ansatte. I begyndelsen af 2001 blev hun bekendt med den løn, som de andre kundeconsulenter fik og deres arbejdsvilkår, da B fortalte, at hun ikke fik så meget i løn som andre kundeconsulenter. Hun snakkede meget med B om dette. B tilbød hende en kopi af sin lønseddel. Under lønforhandlinger i 2001 med D blev hun tilbudt en lønstigning. Sagsøgeren bad om en større lønstigning. Sagsøgeren spurgte om grunden til at hendes løn var lavere end den løn, som hendes kollegaer fik. D kunne ikke give en forklaring på dette. Senere fik hun besked om, at den generelle lønstigning ikke ville blive gennemført for hende og nogle andre ansatte. Sagsøgeren er ikke bekendt med lønnen for de ansatte i belægningsafdelingen. Kundesegmentet er ikke helt det samme i afløbs- og belægningsafdelingen. Der er også en geografisk områdeopdeling i belægningsafdelingen. Salgsingeniørerne i afløbsafdelingen arbejdede ikke indenfor geografisk opdeltede områder. Sagsøgeren har ikke modtaget provisionsløn. Nogle af sagsøgerens lønstigninger blev gennemført ved forhandling og andre lønstigninger var automatisk regulerede. I afløbsafdelingen solgte L mest, og sagsøgeren solgte næstmest. I Århus Amt er der store landsdækkende entreprenørfirmaer, og det amt vil altid være et godt område. Det er sværere at forestå salget i Nordjyllands Amt. Der var også en fabriksbetonafdeling i Unicon A/S. Sagsøgeren var ikke klar over lønforholdene for de ansatte i denne afdeling. Den 17. september 2001 blev afløbsafdelingen i Unicon A/S solgt til A/S Ikast

Betonvarefabrik. Sagsøgeren og hendes kollegaer blev indkaldt til et salgsmøde i Ringe, hvor de fik meddelelse om salget. Det kom som et lyn fra en klar himmel. Det var ikke alle medarbejdere i afløbsafdelingen, der fulgte med til Ikast Betonvarefabrik. M, N, N og B blev ikke ansat i Ikast Betonvarefabrik. Sagsøgeren, L, C, J, K og O blev ansat i Ikast Betonvarefabrik. Sagsøgers stilling hos Ikast Betonvarefabrik indebar administrative opgaver i mindre omfang end hendes opgaver hos Unicon. Der blev forsøgt udarbejdet en ansættelseskontrakt for sagsøgeren, men kontrakten blev dog aldrig endeligt udarbejdet. Sagsøgeren modtog ingen melding om, hvorledes lønpolitikken var hos Ikast Betonvarefabrik. Der er et automatisk lønreguleringssystem, og der er ingen lønforhandlinger. D, der var sagsøgers nærmeste foresatte, blev ikke ansat i Ikast Betonvarefabrik. Der var ingen organisationsplan hos Ikast Betonvarefabrik. Sagsøgerens og Ps salgsområder var identiske. De fordelte kunderne efter indbyrdes enighed. P solgte dog også tagsten til forhandlere. Sagsøgeren sælger afløbsprodukter og læser licitationsmateriale og beregner tilbud. Hun holder øje med, hvem der får de arbejder, der har været udbudt i licitation, og giver meddelelse til vedkommende kundekonsulent, der så kan give den pågældende virksomhed tilbud på produkterne fra Ikast Betonvarefabrik. P varetager ikke nogen overordnede funktioner for sagsøgeren. Det er sagsøgers opfattelse, at hun refererer til salgschef X. Hun har ikke modtaget oplysninger om, at man får løntillæg for en koordinerende rolle. Afløbsprodukterne er mere teknisk prægede, idet man skal vide noget om den rigtige dybde i jorden, hvorledes produkterne skal lægges og dimensioneringen af produkterne. Belægningsprodukterne er mere simple produkter. Sagsøgeren har arbejdet både i belægnings- og afløbsafdelingen, og da hun skiftede til udelukkende at arbejde i afløbsafdelingen, var hun ikke på særlige kurser. Hun har selv søgt sin viden om produkterne. Sagsøgeren har kun viden om Bs løn. Under lønforhandlingerne i 2001 sagde D, at han var yderst tilfreds med hendes indsats. De aftalte, at han skulle prøve at vende tilbage med et tilbud om en højere lønstigning end 3,5 %. 80 % af kunderne køber både produkter fra afløbsafdelingen og belægningsafdelingen. Sagsøgeren har modtaget referatet fra sælgermødet den 25. januar 2002 i Ikast Betonvarefabrik. Hun opfatter referatet til kun at angå tagsten og byggemarkedskæder. Hun kan ikke huske, om hun har sendt ugerapporter til P.

Som vidne mødte D der, behørigt forberedt, forklarede, at han har været ansat i Unicon A/S fra 1998 - 2002. I to år var han chef for sagsøgeren. Han er nu salgs- og marketingdirektør i byggebranchen. Han er uddannet HDR og HDA. Han er også uddannet speditør og kloakmester. Den beskrivelse af ansvar og beføjelser for kundekonsulenter vedrørende projektsalg, der er godkendt den 24. oktober 2001, gjaldt både for ansatte i afløbs- og belægningsafdelingen. Beskrivelsen vedrørende forhandlersalg gjaldt ikke for afløbsafdelingens ansatte. Der blev ikke stillet større krav til den ansatte i afløbsafdelingen end til den ansatte i belægningsafdelingen. Kravene var stort set identiske i begge afdelinger. Der var ikke noget, der var sværere i den ene af afdelingerne frem for den anden afdeling. Medarbejderne skulle sætte sig ind i de tekniske ting. Det kræver erfaring at have med kunder at gøre. Det varer 1-2 år for at en konsulent bliver god til at have med kunderne at gøre. Lønudviklingen for salgsmedarbejderne i afløbs- og belægningsafdelingerne var historisk betinget og betinget af indsats, alder og anciennitet som kundekonsulent. B havde et firma, som blev købt ind i Unicon A/S og han havde stor viden om rensningsanlæg. B var ingeniør og det var helt klart en årsag til, at han havde det pågældende lønniveau. Det er helt sikkert, at ingeniøruddannelsen havde betydning for hans arbejde med salg af afløbsprodukter. J havde været underdirektør i en virksomhed, da han kom til Unicon A/S. Han besad viden og kvalifikationer omkring markedet og var særdeles god i kontakten til kunderne. Han fik derfor løn på det pågældende niveau. Han var eftertragtet som ansat. C havde været direktør i en virksomhed, som blev købt af Unicon A/S. Han havde en meget stor viden om udskillerprodukter og havde

gode kontakter. L havde mange gode kontakter og havde været i en menneskealder hos Unicon A/S. De bedste kundekontakter havde L, derpå fulgte J, A, C og B. Vidnet førte lønforhandlinger i 2001 med sagsøgeren. Vidnet kom med et lønoplæg og sagsøgeren sagde, at det ikke var godt nok. Det var dog i toppen af det, som man kunne tilbyde. Der kunne ikke gives mere sagde vidnet, og sagsøgte sagde, at hun ville gå til sin fagforening. Vidnet synes at en stigning på 3,5% var en god stigning, og det var den anden højeste, der blev tilbudt for de ansatte i afløbsafdelingen. Ingeniører er gode til at tale med entreprenører. Sagsøgeren har en ligeså god baggrund for at foretage salg som B. J havde produktteknisk viden om entreprenørkunderne. Han kom fra en virksomhed, som solgte samme produkter som Unicon A/S. Unicon A/S købte viden hos J og C og kunne ikke sætte dem ned i løn. C havde ikke specifik viden om afløbsprodukter. L var primært i hele perioden beskæftiget med afløbsprodukter. Den største omsætning for produkterne blev opnået ved salg på Sjælland, dernæst i Århus-området og derpå i Js område. Indenfor det område, hvor sagsøgeren foretog salg, var hun den anden bedste sælger. Der er dog flere om at skabe omsætning i et område. Baggrunden for at der ikke skulle ske lønstigninger i 2001 i afløbsafdelingen var, at omkostningerne skulle holdes nede. Overskuddet var ikke godt nok.

Som vidne mødte E, der behørigt forberedt forklarede, at han er direktør i A/S Ikast Betonvarefabrik, og at han også er medejer af selskabet. Han har været beskæftiget i virksomheden i 20 år. Han har at gøre med produktionen, salget og administrationen. Han varetager også opgaver vedrørende medarbejdere og lønfastsættelser. Han omgås en del af de ansatte til hverdag. Han er rimelig hurtig til at opfatte, om de ansatte bestiller noget. A var ansat i en virksomhed, som A/S Ikast Betonvarefabrik overtog, og hendes løn blev fastsat ud fra det lønniveau, som hun havde haft i den overtagne virksomhed. A har ikke klaget over sin løn i A/S Ikast Betonvarefabrik. Der er foretaget regulering af hendes løn 2 eller 3 gange. Vidnet har ikke været orienteret om hendes utilfredshed med sin løn hos Unicon A/S. J var tidligere ansat hos Unicon, og han blev ansat hos Ikast Betonvarefabrik, da man overtog Unicon. J var tidligere underdirektør hos Vejle Terrasso- og Betonvarefabrik. Han havde en speciel baggrund med stor erfaring og mange kundekontakter. Han fik dog en for høj løn i forhold til sin indsats og i forhold til sine kollegaer, og derfor blev han opsagt. A har løbende henvendt sig til vidnet om arbejdsmæssige opgaver, og den sidste henvendelse vedrørte en pris, der skulle beregnes til en kunde. Kundekonsulenterne kan kontakte X og Xs foresatte. Såfremt der er tale om større opgaver bliver P spurgt til råds. P er koordinator vedrørende prispolitikken. Lønreguleringen for de ansatte foretages bl.a. på baggrund af de generelle lønstigninger på arbejdsmarkedet.

Vidnet F forklarede, behørigt forberedt, at han er økonomichef hos A/S Ikast Betonvarefabrik, hvor han blev ansat i 1988. Han blev udnævnt til økonomichef i 1992. Han er uddannet revisor, merkonom og HD. I 1999 købte Ikast Betonvarefabrik 2 virksomheder, i 2000 overtog man 1 virksomhed og i marts 2001 købte selskabet endnu en virksomhed. I september 2001 overtog man afløbsafdelingen hos Unicon A/S. Den 1. januar 2002 fusionerede alle driftsselskaber i Ikast Betonvarefabrik. Der blev etableret en ny organisation. I juli 2002 købte man belægningsafdelingen hos Unicon. ... C, der blev ansat i Ikast Betonvarefabrik i forbindelse med overtagelsen af afløbsafdelingen hos Unicon havde helt specielle kompetencer for så vidt angår udskillelsesprodukter. Han var dog ikke ansat i Ikast Betonvarefabrik i lang tid.

...

Vidnet G forklarede behørigt forberedt, at han i december 1998 blev ansat som produktionschef hos Unicon A/S. Han er nu direktør for selskabets danske aktiviteter. I 1998 var A ansat i betonproduktafdelingen, der i 1999 blev opdelt i afløbsafdelingen og belægningsafdelingen. Unicon A/S er ejet af F.L. Smidth Koncernen. Der var omkring 1.500 medarbejdere, da vidnet blev ansat i selskabet. I dag er der 750 ansatte, og virksomheden sælger udelukkende flydende beton. Kundekonsulenterne skulle overvåge markedssegmentet, som lå inden for den pågældendes arbejdsområde. Konsulenterne skulle fremsende tilbud til kunder og følge op på kunderne. Der var et internt uddannelses- eller træningsforløb i Unicon A/S for de kundekonsulenter, der blev rekrutteret fra andre områder. Det varer 1-2 år, før en kundekonsulent er rigtig inde i tingene. Uddannelses- og træningsforløbet var det samme både for kundekonsulenter, der var ansat i afløbsafdelingen og for de konsulenter, der var ansat i belægningsafdelingen. For begge produktområder er fastsat normkrav. Kundekonsulenterne udførte ikke egentlig beregningsarbejde. Beregningerne blev foretaget af forskellige andre ansatte, bl.a. ingeniører. Dannelsen af kundenetværk var en væsentlig opgave for kundekonsulenterne. I afløbsafdelingen hjalp salgsassistenterne kundekonsulenterne. Salgsingeniørerne havde opgaver med hensyn til beregninger af komplicerede forhold. Kundekonsulenterne var aflønnet med en fast månedsløn samt benefits i form af bil og telefon samt pensionstillæg. Lønfastsættelsen i Unicon A/S sker på et relativt formelt grundlag. Den overordnede ramme udstikkes af F.L. Smidth. Der er ikke lønforhandlinger i traditionel forstand, men der gennemføres en dialog mellem medarbejderen og medarbejderens foresatte. Det er sket, at en medarbejder har kunnet påpege særlige forhold vedrørende sine opgaver og på den måde har kunnet forhandle en større lønstigning end den, der var lagt op til. Lønstigningen med 9 % for A fra 1997-1998 er sket for at bringe As løn i niveau med kollegaernes løn. L havde det pågældende lønniveau, fordi han havde en meget høj anciennitet. Han havde oparbejdet et stort og solidt kundenetværk. Han var en nøglefigur for Unicon A/S ved salget af afløbsprodukter. Han har været i branchen fra 1965 eller 1967. Unicon A/S overtog en virksomhed, hvor C var chef. Han havde en konkurrenceklausul, som man via lønnen kompenserede for. J havde været underdirektør hos Vejle Terrasso- og Betonvarefabrik. Han havde en kompetence og viden samt et kundenetværk, som man måtte betale for via lønnen. B er uddannet ingeniør og havde været rådgivende ingeniør for Åbybro Kommune. Unicon A/S overtog en virksomhed, hvor B var ansat. Han havde en specialviden inden for afløbsprodukter. Årsagen til at der ikke blev givet lønstigninger i 2001 for nogle af de ansatte skal søges i, at man var i gang med at frasælge afløbsafdelingen. Baggrunden var også, at det rent økonomisk ikke gik så godt. Kundekonsulenternes løn blev fastsat på baggrund af deres alder, erfaring og kundenetværk. A havde ikke samme erfaring som L og J. Vidnet vil vurdere, at det anførte om "ca. 50 % af tiden" i As stillingsbeskrivelse vedrørende personligt salg betyder, at halvdelen af arbejdet udgjorde kundekonsulentarbejde og den anden halvdel udgjorde salgsassistentarbejde. Kundekonsulenterne fik en fast løn, da det ikke var entydigt, at de enkelte konsulenter skaffede kunder og bibeholdt kunder. Det skete som et resultat af et samarbejde. Kundekonsulenterne, der var ansat i fabriksbetonafdelingen, havde samme lønspredning som konsulenterne i afløbs- og belægningsafdelingerne. B havde ikke forinden sin ansættelse hos Unicon A/S et netværk af betydning for afløbsafdelingen. C havde etableret et netværk, der kunne anvendes.

Som vidne mødte H, der behørigt forberedt forklarede, at han er handelsuddannet, og at han blev ansat i Unicon A/S i 1990 som salgskonsulent i belægningsafdelingen. Han havde tidligere været ansat i trælast- og byggebranchen. Han blev ansat hos A/S Ikast Betonvarefabrik i forbindelse med virksomhedens overtagelse af en del af Unicon A/S... Han har arbejdet både i afløbs- og belægningsafdelingen hos Unicon A/S. Det er lige så vanskeligt at sælge afløbsprodukter som det er at sælge belægningsprodukter. Som kun-

dekonsulent skal man kende sine produkter. Man skal opbygge et netværk af kunder, og man skal kende disse kunder. Det vil typisk tage 2 år at opbygge et kundenetværk.

...

Som vidne mødte J, der behørigt forberedt forklarede, at han nu er ansat som salgschef hos Grindsted Betonvarefabrik. Han blev ansat i Unicon A/S i 1996, og han blev i forbindelse med opkøbet af en del af selskabet ansat hos A/S Ikast Betonvarefabrik. Forud for sin ansættelse hos Unicon A/S havde han været ansat i 16 år hos Vejle Terrasso- og Betonvarefabrik. Fra 1988-1996 var han underdirektør i denne virksomhed. Hos Unicon A/S blev han ansat i en nyoprettet stilling som projektchef. Der var lønforhandlinger i forbindelse med hans ansættelse. Vidnet havde dengang flere andre ansættelsestilbud på hånden, og Unicon A/S var villig til at betale den løn, som vidnet forlangte. Lønnen blev reguleret ved årlige lønforhandlinger. Ved overgangen til ansættelsen hos A/S Ikast Betonvarefabrik blev der ikke gennemført lønforhandlinger. I Unicon A/S var han ansat i en stabsfunktion. I det første års tid havde han ikke ret meget med salget at gøre. Han foretog indirekte produktionsomkostningsanalyser. Senere blev det aftalt, at han skulle arbejde som konsulent, da han savnede kundekontakten. Han kendte kunderne i forvejen og skulle ikke oplæres. Han var også kundekonsulent hos Ikast Betonvarefabrik. A var vidnets kollega.

...

[A] forklarede supplerende, at hun som kundekonsulent hos Unicon A/S ikke har varetaget funktioner, der kunne sidestilles med de funktioner, der varetages af ekspeditionsmedarbejdere. Hendes grundløn i dag udgør omkring 27.000 kr.”

Højesterets begrundelse og resultat

Tre dommere – Jytte Scharling, Vibeke Rønne og Henrik Waaben – udtaler:

Lønfastsættelsen for kundekonsulenterne i Unicon A/S og efterfølgende i A/S Ikast Betonvarefabrik skete efter individuelle lønforhandlinger. Der foreligger ikke skriftlige retningslinjer eller lignende, som belyser de principper, som lønfastsættelsen byggede på, herunder i forbindelse med medarbejderes overgang fra én stilling til en anden. Der foreligger heller ikke skriftligt materiale, som belyser, hvordan lønnen for de enkelte kundekonsulenter er blevet fastsat. Vi finder, at disse omstændigheder skærper de krav, der må stilles til Ikast Betonvarefabriks bevis for, at ligebehandlingsprincippet ikke er blevet krænket.

Ikast Betonvarefabrik er ikke fremkommet med nærmere oplysninger vedrørende belægningsafdelingens kundekonsulenter, herunder om deres uddannelsesmæssige baggrund, kvalifikationer og resultater. Allerede derfor finder vi, at kundekonsulenterne i denne afdeling ikke kan inddrages ved vurderingen af, om ligebehandlingsprincippet er blevet tilsidesat i forhold til A.

A var eneste kvindelige kundekonsulent i afløbsafdelingen, og hun fik i hele perioden en væsentligt lavere løn end sine mandlige kolleger.

Efter bevisførelsen lægger vi til grund, at B kom til i Unicon i 1995 i forbindelse med Unicons overtagelse af den virksomhed, hvor han indtil da havde været ansat. Han havde specialviden vedrørende rensningsanlæg, og Unicon ønskede at komme ind på dette marked. Vi lægger desuden til grund, at C – ligeledes i forbindelse med en virksomhedsovertagelse – blev ansat i 1997. Hans specialviden vedrørte udskillerprodukter, og han havde et netværk, som Unicon kunne anvende. Efter bevisførelsen lægger vi endvidere til grund, at B og C fra 1999 arbejdede som kundekonsulenter i afløbsafdelingen, hvor de udførte samme arbejde som A.

Vi finder, at de nævnte forhold sagligt og uden at bringe lønfastsættelsen i strid med ligebehandlingsprincippet i § 1 i ligelønsloven kunne begrunde, at B og C fik en højere løn end A. En forudsætning herfor måtte imidlertid være, at Bs og Cs særlige baggrund og viden i praksis havde betydning for deres arbejde som kundekonsulenter. Vi finder det ikke bevist, at dette har været tilfældet.

Vi finder det heller ikke bevist, at lønforskellen mellem A på den ene side og B og C på den anden side beroede på en generel, kønsneutral lønpolitik i virksomheden om ikke at sænke lønniveauet for medarbejdere, som overgår fra én stilling til en anden.

Efter det oplyste havde C en konkurrenceklausul. Der foreligger ikke oplysninger om klausulens indhold samt om og i hvilket omfang, der er taget hensyn hertil ved fastsættelsen af Cs løn. Under henvisning hertil kan heller ikke dette forhold tillægges betydning ved vurderingen af, om ligelønsprincippet er iagttaget.

På denne baggrund og efter oplysningerne om kundekonsulenternes anciennitet og præstationsniveau, og da der efter vores opfattelse ikke er oplyst andre omstændigheder, der sagligt kan begrunde lønforskellen, finder vi, at Ikast Betonvarefabrik ikke har bevist, at ligebehandlingsprincippet i ligelønslovens § 1 ikke er blevet krænket ved aflønningen af A. Vi finder endvidere, at Ikast Betonvarefabrik ikke har bevist, at denne krænkelse ikke også har fundet sted i tiden efter, at B og C havde forladt henholdsvis Unicon og Ikast Betonvarefabrik.

A har herefter i medfør af ligelønslovens § 2 krav på forskellen mellem hendes og Bs løn.

Ikast Betonvarefabrik har ikke anført beløbsmæssige indsigelser mod As opgørelse af kravet, herunder forrentningen.

Herefter stemmer vi for at tage As principale påstand til følge.

Dommerne Per Sørensen og Poul Dahl Jensen udtaler:

B og C var overgået til ansættelse i Unicon i forbindelse med, at dette selskab havde overtaget de virksomheder, som de var ansat i. Efter bevisførelsen lægger vi til grund, at Bs og Cs høje begyndelsesløn afspejlede Unicons ønske om at fastholde dem som medarbejdere. Vi lægger endvidere til grund, at Bs begyndelsesløn navnlig var begrundet i, at han tidligere havde arbejdet som kommuneingeniør og havde en stor viden om rensningsanlæg og afløbsprodukter, og at Cs begyndelsesløn navnlig var begrundet i, at han som direktør i den overtagne virksomhed havde et stort kontaktnet. I 1999 overgik de begge til at være kundekonsulenter i afløbsafdelingen, og i den forbindelse bevarede de deres hidtidige løn. As løn blev ikke sat op, så den kom til at svare til de to kollegers løn, men i de følgende år fik hun lønstigninger, der reducerede lønforskellen. B fratrådte i 2001 i forbindelse med, at Unicon frasolgte afløbsafdelingen til Ikast Betonvarefabrik, mens C fulgte med over i Ikast Betonvarefabrik, hvor han – uden at stige i løn – var ansat frem til sin fratræden i 2003.

Vi finder på den baggrund, at lønforskellen mellem A og B i årene 1999-2001 og mellem A og C i årene 1999-2003 var sagligt begrundet og ikke havde noget med deres køn at gøre. At lønforskellen ikke var kønsrelateret støttes yderligere af, at L, der var kundekonsulent i samme afdeling med en høj anciennitet, og som efter forklaringerne havde de bedste kunde-kontakter og var den bedste sælger, også fik en lavere løn end B og C.

Som følge af det anførte finder vi, at Ikast Betonvarefabrik har ført det fornødne bevis for, at lønforskellen mellem A og hendes to mandlige kolleger B og C har været sagligt begrundet i forhold, der ikke er kønsrelateret, og at ligebehandlingsprincippet derfor ikke er krænket.

Vi stemmer herefter for at stadfæste landsrettens dom.

Afgørelsen træffes efter stemmeflertallet.

Sagsomkostningerne er fastsat til dækning af advokatudgift med 150.000 kr. og retsafgift med 79.010 kr., i alt 229.010 kr.

Thi kendes for ret:

A/S Ikast Betonvarefabrik skal betale 674.637 kr. til A med procesrente fra de enkelte beløbs forfaldstidspunkt.

I sagsomkostninger for byret, landsret og Højesteret skal A/S Ikast Betonvarefabrik betale 229.010 kr. til Teknisk Landsforbund som mandatar for A.

De idømte beløb skal betales inden 14 dage efter denne højesteretsdoms afsigelse. Sagsomkostningsbeløbet forrentes efter rentelovens § 8 a.