



Nyhedsbrev august 2010



1. Ny gruppefritagelsesforordning for vertikale aftaler

Pr. 1. juni i år trådte den nye EU gruppefritagelsesforordning for vertikale aftaler i kraft. Overholder man forordningen, agerer man i overensstemmelse med konkurrencelovgivningen.

Hvad er en vertikal aftale?

En vertikal aftale er en aftale mellem virksomheder, der *ikke* befinder sig på samme omsætningstrin. Et eksempel på en vertikal aftale kan være en forhandleraftale.

Hvad sagde den gamle forordning?

Den tidligere forordning slog bl.a. fast, at en **eneforhandleraftale** var lovlig, såfremt leverandørens markedsandel på det marked, hvor varen skulle sælges, ikke oversteg 30 %. Endvidere fremgik det af vejledningen til forordningen, at **handelsagentkontrakter** i de fleste tilfælde faldt uden for konkurrenceloven og dermed var uproblematisk.

Den nye forordning får betydning for lagerførende agenter

Dette laves der ikke om på i den nye forordning. Dog slår Kommissionen fast, at agenter, der samtidig er distributører, højst sandsynligt vil blive omfattet af konkurrencereglerne. Synspunktet har også tidligere været fremme, men er nu præciseret af Kommissionen. Et eksempel kunne være en agenturvirksomhed, der sælger maskiner i fremmed regning og modtager provision herfor, samtidig med at vedkommende sælger reservedele i eget navn for den samme leverandør. Typisk vil man her tale om lagerførende handelsagenter. Disse agenter vil således ikke kunne pålægges et kontraktligt forbud mod *passivt* salg ind i et andet område. Endvidere vil et sådant passivt salg skulle udløse normal provision.

Du kan læse mere om eneforhandlerkontrakter og agentkontrakter i to vejledninger på Dansk Erhverv's hjemmeside under rubrikken "Rådgivning".

Andre ændringer af betydning

Der er ikke voldsomme ændringer i forhold til den gamle forordning, og det vil således også efter den nye forordning være muligt at indgå i eneforhandlingsaftaler og andre typer eksklusivaftaler.

Enkelte relevante nyskabelser er der dog blevet plads til:

1. Også køberens markedsandel skal være under 30 %

I forhold til den gamle forordning fokuseres der ikke længere alene på *leverandørens* markedsandel, men ligeledes på *køberens* markedsandel. Også køberens markedsandel må fremover ikke overstige en tærskel på 30 %, for at en eksklusivaftale umiddelbart kan erklæres som uproblematisk i forhold til konkurrenceloven.

Den nye betingelse kan have betydning for **detailhandlen** i de tilfælde, hvor eksempelvis en dominerende detailhandelskæde ønsker at opnå eneret til et givent produkt. Dette kan i modsætning til tidligere ikke umiddelbart lade sig gøre. Hvordan købers markedsandel skal beregnes, er på nuværende tidspunkt ikke fastlagt i praksis.

2. Bindende videresalgspriser

Det har i årevis været diskuteret, hvorvidt bindende videresalgspriser egentlig udgør et konkurrenceretligt problem. Ikke desto mindre er der fortsat et klart forbud mod bindende videresalgspriser.

En leverandør er dog berettiget til at fremkomme med vejledende priser, så længe der ikke findes indikationer på, at leverandøren forsøger at tvinge sin kunde til at overholde disse vejledende priser.

Selve forordningen indeholder ikke noget nyt i relation til dette udgangspunkt, men i den meget fyldige vejledning, som EU-Kommissionen offentliggør sammen med forordningen, giver EU-Kommissionen udtryk for, at man anser bindende videresalgspriser som værende i overensstemmelse med konkurrencelovgivningen i følgende 3 situationer:

- a. Når producenten ønsker at introducere et nyt produkt, og der derfor er et behov for at styre distributørens prissætning i opstartsfasen
- b. Når der udsendes tilbudsaviser og når der køres andre kortvarige annoncekampagner i et tidsrum på mellem 2 til 6 uger.
- c. Når man som leverandør sælger tekniske produkter, der kræver et vist rådgivningsniveau ved salg til forbrugere. Ved salg til såvel internetbutikker samt fysiske butikker, kan leverandøren have en interesse i at understøtte de fysiske butikker, der leverer den nødvendige rådgivning til forbrugeren, og som er nødvendig for at forbrugeren overhovedet agter at købe produktet. I disse situationer finder EU-Kommissionen, at det er rimeligt, at internetbutikken ikke skal få mulighed for at "snylte" på den fysiske butiks rådgivende indsats og tilbyde varen billigere. Dette vil på sigt medføre, at ingen fysisk butik ønsker at føre teknisk komplicerede produkter, og det skal derfor være muligt for leverandøren at fastsætte bindende videresalgspriser for at dæmpe op for problematikken. Om dette kun må ske i en kortere periode, eller om det gælder generelt, giver retningslinjerne ingen oplysninger om, men EU-Kommissionen har efterfølgende overfor Dansk Erhverv oplyst, at denne situation ikke er underlagt tidsmæssige begrænsninger.

Dansk Erhverv har henvendt sig til Konkurrencestyrelsen for en nærmere afklaring af, hvordan retningslinjerne skal udmønte sig i dansk praksis, men der er indtil videre ikke kommet svar.

Retningslinjerne er ikke bindende for medlemsstaterne, men alene udtryk for EU-Kommissionens opfattelse af tingene. Dansk Erhverv kan derfor ikke anbefale anvendelsen af bindende videresalgspriser, før der foreligger en stillingtagen fra Konkurrencestyrelsen.



2. Seminar om agent og forhandleraftaler i Århus og København

På dette møde vil du få indblik i de væsentligste regler, der gælder for disse typer aftaler samt en gennemgang af relevant retspraksis og gode tips.

Møderne foregår:

Den 2. september 2010 i København

Den 6. september 2010 i Århus.

Læs mere på Dansk Erhvervs hjemmeside:

<http://www.danskerhverv.dk/Arrangementer/Sider/default.aspx>



3. IUCAB database "come into contact" – kommercielle kontakter

På den seneste IUCAB generalforsamling i Athen i maj måned blev det på ny bekræftet, at IUCAB ønsker at oprette en fælles kontaktdatabase på internettet. Tanken er, at det skal være nemt for agenturgivere at finde en agent i udlandet, såvel som det skal være nemmere for agenter at finde nye agenturer. Prototypen har allerede kørt i Tyskland i nogle år med stor succes. Man kan selv danne sig et indtryk af systemet, hvis man klikker ind på www.handelsvertreter.de

Driften af systemet finansieres ved at agenturgiverne betaler et gebyr ved benyttelsen af databasen. Indtil videre har Sverige, Østrig og Danmark tiltrådt en erklæring om, at vi vil benytte os af den kommende database. For så vidt angår Danmark, vil kun handelsagenter/distributører, der er medlem af Dansk Erhverv, kunne indlægge deres profil. Det samme gælder for de andre lande og indebærer dermed, at agenturgiverne har en vis sikkerhed for, at der er tale om seriøse agenturvirksomheder man får kontakt til.

Dansk Erhverv vil – når tiden er inde – overføre de kontaktdata vi har på vores agenter til databasen. Det vil sige firmanavn, adresse, evt. kontaktperson og branche. Det vil efterfølgende være op til den enkelte virksomhed, at vedligeholde sine stamdata i databasen.

MEDLEMMER DER IKKE ØNSKER AT FÅ OVERFØRT SINE KONTAKTDATA TIL IUCAB-DATABASEN BEDES MEDDELE DETTE TIL METTE APPELSØ, mea@danskerhverv.dk

Med venlig hilsen

Sven Petersen
Tlf.: 33 74 61 09

