

”Må kun forhandles i fysisk butik!”

Internethandel kan være uønsket af mange producenter, men det kan medføre bøde, hvis man begrænser sine forhandlers mulighed for netsalg.

Hvis man skal købe et par sko, er det rart at have prøvet dem først, en parfume købes helst, når man kender duften, og før der investeres i en højttaler, vil man gerne have hørt den spille. Alle de forudgående undersøgelser kan gøres i en fysisk butik, men mange kunder tænker - eller ved måske allerede - at købet kan gøres billigere online og forlader butikken for i stedet at købe på nettet enten hos en billigere forhandler, der har både fysisk og net-salg, eller hos en decideret netbutik.

Det er selvsagt – for at sige det på jysk – træls for butiksindehaveren, der har stået for fremvisning, men også en udfordring for vareproducenten, der oplever utilfredse forhandlere, der måske ikke mere vil føre varen eller i hvert fald vil have en lavere indkøbspris. Det naturlige spørgsmål, producenten kan stille sig selv, er derfor, om han kan forbyde, at hans varer sælges over nettet.

Det klare svar på det spørgsmål er ”nej”. At forbyde, at varer sælges over nettet, er en overtrædelse af konkurrencereglerne, og gør en producent det desuagtet, må han påregne at blive pålagt en solid bøde.

En producent har dog nogen ret til at sikre, at hans varer har en vis fysisk repræsentation, men i fald man stiller krav herom over for sine forhandlere, skal man holde tungen lige i munden:

- Grundlæggende er en producent fri til at bestemme, hvem han vil udnævne som forhandler, og producenten kan som udgangspunkt godt vælge alene at udpege forhandlere, der (også) har en fysisk tilstedeværelse. Producenten må imidlertid ikke diktere, at hans forhandlere ikke må sælge på nettet.
- Producenten må heller ikke kræve, at en bestemt (minimums)andel af forhandlerens salg skal ske fysisk. At en defineret mængde (ikke angivet som procentdel, men som et antal enheder) skal sælges fysisk, kan producenten som udgangspunkt imidlertid godt forlange.
- Producenten må ikke gøre sine priser og/eller rabatter til forhandleren afhængig af, hvor meget eller lidt der sælges ud af den fysiske butik, og hvor meget der sælges via nettet. At aftale at forhandleren får 20 % af listepriisen på varer solgt i fysisk butik og 10 % af varer solgt over nettet, er således også forbudt. Producenten må dog gerne fx give forhandleren et fastlagt ikke-variabelt tilskud til driften af den fysiske butik.

Et særligt aspekt af internethandel er også, at det alt andet lige er betydeligt mere velegnet end fysisk handel til salg på tværs af landegrænser. Udgangspunktet er, at en producent ikke kan forbyde sine forhandlere netsalg til andre lande. Dette, som pt. er genstand for en generel undersøgelse af EU-konkurrencemyndighederne, behandles i næste klumme.



Advokat Thomas Klausen

Tlf: 50 20 50 10

Email: tk@thomasklausen.dk

Advokatfirmaet Thomas Klausen

Skolevangs Allé 70, 8240 Risskov

Dette materiale er ikke og kan ikke erstatte juridisk rådgivning. Advokatfirmaet Thomas Klausen er ikke ansvarlig for tab eller skader, som brug af materialet eventuelt forårsager.