

Grænsehandel fra lænestolen

Forhandlere må ikke forbydes at sælge over internettet – heller ikke til andre lande

En producent må ikke forbyde sine forhandlere at sælge producentens varer over internettet. Det skrev jeg om i forrige klumme og skrev i den forbindelse også, at en producent dog kunne kræve en vis fysisk repræsentation af sine varer, men forbyde internetsalg må producenten ikke.

Konkurrencereglerne betragter således netsalg som såkaldt "passivt salg", hvilket er, at en kunde henvender sig uopfordret til en forhandler. Modsætningen er aktivt salg, hvor en forhandler direkte eller via reklamer kontakter kunden. En forhandler må ikke forbydes passivt salg og skal således altid have lov til at sælge på baggrund af uopfordrede henvendelser også fra andre lande (i hvert fald inden for EU). Dette er ikke nyt og har længe været gældende ved fysisk handel, men internethandel har selvsagt i praksis drastisk øget muligheden for handel i udlandet.

Sådan skulle det i hvert fald i teorien være, men EU Kommissionen er pt. ved at undersøge dette nærmere ud fra en formodning om, at konkurrencen ikke fungerer godt nok, og det er forventeligt at Kommissionen og andre konkurrencemyndigheder vil have fokus på dette fremadrettet.

Hvis det ikke allerede er sket, bør producenter og andre aktører, der sælger varer med henblik på videresalg, således sikre sig, at man ikke hverken direkte eller indirekte forbyder netsalg på tværs af grænserne. Udover at et eksplicit forbud mod dette er ulovligt, indebærer dette bl.a. også at:

- Producenten må ikke kræve, at forhandleren skal omdirigere hjemmesidebesøg fra et andet land til en forhandlerhjemmeside i det pågældende land. Producenten må dog godt kræve, at forhandleren på sin hjemmeside har links til andre forhandlere.
- Producenten må heller ikke kræve, at forhandleren kun må lade betaling i en webshop ske med et betalingskort fra forhandlerens hjemland.
- Forhandleren skal være fri til at have flere sprog på sin hjemmeside. Fx er det ulovligt, hvis en producent pålægger en dansk forhandler, at hans hjemmeside kun må være på dansk.
- Forhandlere, der udsender emails med reklamer, tilbud, nyheder, osv., som kunder kan tilmelde sig, må heller ikke forbydes, at udenlandske kunder kan tilmelde sig disse.
- Bannerreklamer målrettet et bestemt område anses derimod som aktivt salg. Begrænsning af aktivt salg til andre områder kan være lovligt, men er det ikke altid.

Afslutningsvis understreges, at konkurrenceretten bestemmer, at forhandleren skal *være fri* til at sælge over nettet. Reglerne *pålægger* ikke forhandleren netsalg. En forhandler kan således godt beslutte, at han ikke vil have en webshop, eller at han fra sin webshop kun sælger til sit hjemland. Dette er forhandlerens frie valg og må bare ikke følge af en aftale med producenten. Selvsagt må det heller ikke følge af en aftale med andre forhandlere – så foreligger der et kartel.



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.