

Eksport og konkurrencereglerne

Der er en række konkurrenceretlige faldgruber, man skal undgå ved salg af varer til udlandet

I forhold til overholdelse af konkurrencereglerne vil en dansk virksomhed naturligt ofte have sin primære fokus på virksomhedens danske aktiviteter. Det giver generelt god mening for det er ofte her, virksomheden har en stor del af sin omsætning og sikkert også den højeste markedsandel.

Det er dog vigtigt at huske, at konkurrencereglerne ikke stopper ved grænsen, og selvom man er en lille aktør i andre lande, kan man sagtens blive eksponeret for disses konkurrencemyndigheder. Ikke mindst i lyset af at bødeniveauerne i andre lande ofte er langt højere end i Danmark, er det vigtigt i hvert fald at undgå de værste faldgruber:

For vidtgående områdebegrænsninger: For virksomheder, der afsætter eksportvarer gennem udenlandske forhandlere, kan det synes naturligt at instruere den hollandske forhandler om, at denne kun må sælge til hollandske kunder, den franske forhandler må kun sælge til franske kunder, osv. Problemet er bare, at dette udgør en grov overtrædelse af konkurrencereglerne. Der kan være (men er ikke altid) en vis adgang til at begrænse en forhandlers adgang til at kontakte kunder uden for sit område, men en forhandler skal altid have lov til at imødekomme uopfordrede ordrer fra kunder, også når disse ikke er hjemmehørende i forhandlerens tildelte område.

Videresalgspriser: Nærmest alle ved, at man ikke må anvende bindende videresalgspriser i Danmark. Det er dog værd at huske, at dette stort set er et

globalt fænomen, der uanset hvor lille markedsandel, man har på et eksportmarked, kan medføre straf. I forbindelse med eksport kan det være særligt interessant især for en ny forhandler at få *vejledning* om, hvad en udsalgspris kan være, og dette er typisk uproblematisk, men længere end det må man hellere ikke gå.

Distributionssamarbejde med lokal konkurrent: Når en dansk virksomhed skal indtræde på et nyt marked, kan det være nærliggende at samarbejde med en tilsvarende virksomhed, der er hjemmehørende i landet. Det kan fx være, at den lokale virksomhed skal forestå distribution og forhandling af den danske virksomheds produkter. Såfremt de to virksomheder fremstiller de samme slags produkter, er de imidlertid konkurrenter. Det betyder ikke nødvendigvis, at samarbejdet uden videre er ulovligt, men parterne skal sørge for at få dette vurderet nøje og forholde sig grundigt til, hvordan samarbejdet foregår. Gør man ikke dette kan aftaler omkring fx prissætning og informationsudveksling hurtigt medføre, at der bliver etableret et kartel.

Kontakt med danske konkurrenter om eksport: Endelig er det også værd at huske, at ens danske konkurrenter ikke bliver til "kolleger", blot fordi man taler eksport. Agter man at indgå aftale om eksportsamarbejde, skal dette vurderes nøje, og derudover er drøftelser om fx "Hvad er jeres priser i Italien?" eller "Vi overvejer at hæve prisen til det franske marked næste år?" også ulovlige.



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.