

Konkurrenceklausuler ved salg af virksomheder

Ved virksomhedsoverdragelser kan typisk aftales konkurrenceklausuler, men kun inden for visse rammer.

I forbindelse med salg af en virksomhed er det ganske normalt, at sælgeren forpligter sig over for køberen til i en vis periode ikke at konkurrere med den overtagne virksomhed. Dette er som udgangspunkt helt konkurrenceretligt legitimt, og det selv hvis sælger og køber er konkurrenter, der til daglig absolut ikke må aftale nogle former for konkurrencebegrænsninger.

Der er dog rammer, som man skal holde sig inden for, og hvor galt det ellers kan gå illustreres af en sag, der i øjeblikket vandrer igennem det svenske retssystem. Mere om den nedenfor.

For at illustrere reglerne kan antages en situation, hvor en dansk virksomhed sælger sit franske datterselskab (der kun er aktivt i Frankrig) til en tysk virksomhed.

- Parterne må aftale, at den danske sælger ikke må konkurrere i Frankrig i en periode efter overdragelsen. Derimod må geografien ikke udstrækkes, og det må således ikke aftales, at den danske sælger også skal undlade at konkurrere i fx Tyskland.
- På samme måde skal konkurrenceklausulen produktmæssigt være afgrænset i overensstemmelse med det franske datterselskabs

aktiviteter. Er datterselskabet kun aktivt inden for salg af cykler, må konkurrenceklausulen ikke dække salg af knallerter, og sælger skal have lov til at sælge knallerter (også) i Frankrig, uanset køber også gør det.

- Konkurrenceklausulen må være 3 år, hvis overdragelsen omfatter både goodwill og know-how, og 2 år hvis der kun foreligger goodwill. Overdrages der derimod fx kun maskiner eller bygninger, vil der slet ikke være grundlag for en konkurrenceklausul.
- Det er kun sælger, der må pålægges begrænsninger. Således må det fx ikke aftales, at den tyske køber og dennes nyerhvervede franske datterselskab i en periode skal afstå fra at konkurrere i Danmark eller et hvilket som helst andet sted.

Ovenstående er ikke absolutte regler, hvilket betyder, at det konkret fx kan være acceptabelt at aftale mere vidtgående begrænsninger end nævnt ovenfor. I så fald bør parterne dog særdeles nøje overveje, om der er tilstrækkeligt gode grunde til at fravige udgangspunkterne.

Her er ovennævnte svenske sag illustrativ. Den vedrører to situationer, hvor en sælgervirksomhed i en transaktion pålagdes en 5-årig konkurrenceklausul. Konkurrencemyndigheden mente, at klausulen var for vidtgående, og at man konkret kun kunne have aftalt en konkurrenceklausul på 2 år. For de 3 yderligere år pålagdes bøder på i alt over 40 millioner svenske kroner. Myndigheden har konkret ikke fået medhold ved første domstolsinstans, men sagen verserer nu ved næste instans, og forløbet understreger under alle omstændigheder stort behov for påpasselighed.



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.