

Eksklusivitet i forhandlerforhold

Konkurrenceretten opfattes ofte restriktiv, men helt så galt er det ikke altid

I et forhandlerforhold er der relativt vid adgang til at anvende eksklusivaftaler, såfremt både leverandøren (producenten) og forhandleren har markedsandele, der ikke overstiger 30 %.

Muligheden for at aftale eksklusivitet kommer til udtryk på flere måder, og hvis man som eksempel bruger skrivemaskiner - og forestiller sig, at der stadig er mange leverandører og forhandlere af dem! - er risikoen for, at nogle indfortolker referencer til bestemte virksomheder vist beskeden:

Eksklusivitet pålagt forhandleren

I et sådant samhandelsforhold – om skrivemaskiner eller alt muligt andet – kan for det første pålægges eksklusivitet på forhandleren. Det betyder, at parterne lovligt kan aftale, at forhandleren ikke må føre andre skrivemaskiner, men kun de, som han køber af leverandøren. En sådan aftale skal dog være tidsbegrænset til maksimalt 5 år. Aftalen må således ikke blot være fortløbende og med et nærmere aftalt opsigelsesvarsel, men der er ikke noget til hinder for, at parterne laver en ny 5-årig eksklusivaftale i forbindelse med udløbet af den første, hvis de i øvrigt kan blive enige på ny herom.

Som klart udgangspunkt må forbuddet mod at forhandle andre skrivemaskiner dog kun bestå, så længe parternes aftale løber. En aftalebestemmelse om, at forhandlerens forbud mod at forhandle andre skrivemaskiner fortsætter i fx et år efter samarbejdets ophør, er således typisk ulovligt.

Eksklusivitet pålagt leverandøren

Eksklusiviteten kan også pålægges leverandøren, så denne kun må sælge til én bestemt forhandler (og det også er lovligt at kombinere, så både leverandør og forhandler er pålagt eksklusivitet.)

Principielt kan det aftales, at leverandøren kun sælger til én forhandler i det hele taget, men mere sædvanligt er en aftale om, at forhandleren er *eneforhandler* i et bestemt land eller andet defineret område.

Den 5-årige tidsbegrænsning beskrevet ovenfor gælder ikke ved eksklusivitet pålagt leverandøren, og grundlæggende kan derfor fx godt aftales, at en forhandler udpeges som eneforhandler af skrivemaskinerne i en fortløbende periode og tidligst kan opsiges af leverandøren efter 10 år.

Det forhold, at en forhandler er udpeget som eneforhandler i fx Tyskland, er ensbetydende med, at leverandøren ikke må udpege eller i det hele taget sælge til andre forhandlere i Tyskland. Leverandøren kan ligeledes pålægge sine forhandlere i andre lande, at de ikke må sælge aktivt ind i Tyskland. Derimod må leverandøren ikke forbyde de andre forhandleres såkaldte passive salg til tyske kunder, hvilket er situationer, hvor tyske kunder selv kontakter forhandlere i andre lande med henblik på at købe skrivemaskiner fra dem.



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.