

Hvilket job er bedst? – sælger eller indkøber?

I forhold til ét parameter er svaret i hvert fald klart

Er man indkøber, kan man i det store hele slippe for at skulle høre om konkurrenceret! Mens sælgerne til frokost kan berette om rædslerne ved at sidde igennem et flere timer langt foredrag om konkurrenceret, kan kollegerne fra indkøbsafdelingen som regel fornøje sig over at være gået fri.

Det skyldes, at langt de fleste af konkurrencerettens restriktioner påvirker sælgere snarere end indkøbere. Lidt forsimplet er tanken den, at var der fuld frihed, vil sælgere hæve salgspriserne, og det er skidt for kunder og ultimativt forbrugere. Indkøbere derimod vil gerne sænke deres indkøbspriser, og selvom det ikke nødvendigvis resulterer i bedre slutpriser for forbrugerne, er det en relativt oplagt mulighed, og typisk vil en virksomheds lavere indkøbspriser i hvert fald ikke medføre højere salgspriser eller andre negative konsekvenser for forbrugerne.

Konkurrenceret ville jo dog ikke være helt sig selv, hvis den ikke kunne genere tilværelsen bare lidt for indkøbere også, og derfor her nogle forhold om indkøb at have in mente – trods alt:

- Generelt er en virksomhed fri til at forhandle sig til så lav en indkøbspris som muligt – uanset hvor himmelråbende urimeligt sælgeren måtte synes, det er. For virksomheder med meget høje markedsandele, kan der være en lille undtagelse her.

- Det har, især i de seneste par år, imidlertid været diskuteret, om en indkøber må kræve at få "bedste pris" fra sin leverandør, således forstået, at hvis leverandøren sælger billigere til andre, skal indkøberen også have den lavere pris. Ikke mindst sager om hotelbooking-portaler har præget debatten, og uanset den næppe er helt afklaret, må det antages, at det for langt de fleste virksomheder ikke er i strid med konkurrencereglerne at stille et sådan krav. Især for virksomheder med høje markedsandele eller i situationer med særlige markedskarakteristika bør dog vurderes nøje, om kravet er problematisk.
- For indkøbere i to eller flere virksomheder, herunder konkurrerende virksomheder, er det ofte acceptabelt at foretage indkøb sammen for at opnå bedre indkøbspriser og -vilkår. Samarbejdet må dog ikke være et dække over et kartel for virksomhedernes salg, men forudsat at det ikke er tilfældet, er der ret frie rammer. Især hvis virksomhederne er konkurrenter og har samlede markedsandele på over 15 % på både indkøbs- og salgsmarkedet, er det dog relevant at vurdere effekten af samarbejdet nærmere.
- Informationsudveksling kan være nødvendigt og legitimt i indkøbssamarbejder. Generelt skal (også) indkøbere dog være forsigtige med informationsudveksling med konkurrenter.
- Forskellige virksomheders indkøbere skal ikke i fællesskab boykotte bestemte leverandører eller presse leverandører til at boykotte nogle af indkøbernes konkurrenter.



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.