

## Når leverandøren hæver prisen

### ...er det kun meget sjældent i strid med konkurrencereglerne

Ingen kunder bryder sig om, at en leverandør forhøjer sine priser og selvsagt slet ikke, hvis man som kunde oplever, at leverandøren har drejet lidt hårdere på prisstignings-knappen, end der virker rimeligt. Et af hovedmålene i konkurrenceretten er at sikre, at priser ikke bliver for høje, og for mange er et naturligt spørgsmål derfor, om en leverandør ikke handler i strid med konkurrencereglerne i forbindelse med indførelse af generelle prisstigninger, som man som kunde oplever som for voldsomme.

I langt, langt de fleste tilfælde er der imidlertid intet konkurrencestridigt i, at en leverandør generelt hæver priserne, og det også selv om prisstigningen er markant. (Mere selektive prisstigninger rettet mod en eller få kunder kan være mere komplekse og er ikke temaet i denne klumme.) Konkurrenceretten blander sig som meget klart udgangspunkt ikke i en virksomheds prisniveau, og tanken er, at netop konkurrencen på markedet vil sikre, at priserne får det rigtige niveau. Er en leverandør i stand til at tage mere for sine produkter eller ydelser end andre, skyldes det antageligt, at vedkommende også leverer noget, som kunder er villige til at betale mere for.

Parternes kontrakter kan naturligvis regulere leverandørens mulighed for prisstigninger, men også konkurrenceretten gør, at leverandørens fri prissætning ikke er helt undtagelsesfri:

- For det første kan leverandører/virksomheder med høje markedsandele potentielt overtræde reglerne om misbrug af dominerende stilling, hvis deres prisniveau bliver for højt. Reglerne herom er komplekse og ikke overvældende klare, men uanset at der i Danmark ikke er mange sager herom, skal dominerende virksomheder have dette aspekt in mente.
- For det andet skal alle leverandører/virksomheder huske, at de skal sætte deres priser selv og ikke diskutere det med deres konkurrenter. En væsentlig del af at prissætte sine produkter er naturligvis typisk at forholde sig til markedets prisniveau i øvrigt, som man ofte til en vis grad kender gennem fx offentligt tilgængelige oplysninger eller kundesamtaler. Det er typisk helt uproblematisk, at man på sådanne måder har en vis indsigt i det marked, som man driver forretning i, men ens prissætning skal - baseret på den viden man (lovligt) har – ske selvstændigt. Hæver (ikke-dominerende) virksomhed 1 på egen hånd sine priser med 10 %, mens de konkurrerende virksomhed 2 og virksomhed 3 bliver enige om hver især at hæve priserne med 4 %, har virksomhed 1 intet gjort galt, men virksomhed 2 og virksomhed 3 har lavet et kartel, der kan medføre både bøde og fængsel.

Endelig er det for alle også værd at huske, at friheden til at forhøje sin egen pris ikke er lig frihed til at diktere kundernes videresalgspriser. En konsekvens af en kundens højere indkøbspris kan selvsagt ofte være, at kunden videresælger dyrere, men det skal være kundens egen beslutning.



**Advokat Thomas Klausen**

Tlf: 50 20 50 10

Email: [tk@thomasklausen.dk](mailto: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.*