

Vejledende videresalgspriser og verdens kedeligste e-mails

Pas på med at vejlede på en bindende måde!

Et af de klassiske forbud inden for konkurrenceretten er forbuddet mod bindende videresalgspriser. Forbuddet indebærer, at en sælger ikke må diktere en forhandler, til hvilken pris forhandleren skal videresælge en vare. Derimod må man (som meget klart udgangspunkt) gerne anvende *vejledende* videresalgspriser, men man skal dog passe på med håndteringen heraf.

Hvornår er en videresalgspris bindende?

I sin klareste form er en bindende videresalgspris et diktat om, at forhandlerens pris skal være et bestemt fast beløb. En aftale om, at forhandleren skal sælge til sin indkøbspris tillagt en bestemt procentsats, er reelt det samme. I disse tilfælde har forhandleren ingen frihed overhovedet.

At forhandleren er fri til at sætte sin pris, men blot skal overholde en vis minimumspris er også ulovligt, og det er det også, hvis der sættes en grænse for, hvor meget rabat forhandleren må give.

Også i de tilfælde, hvor forhandleren rent faktisk kan fastsætte sin videresalgspris selv, kan forbuddet være overtrådt. Dette eksempelvis hvis overholdelse af et bestemt priseniveau udløser en bonus, eller hvis en for lav pris medfører bonusreduktion eller anden sanktion.

Pas på med kommunikationen

Vejledende videresalgspriser kan i praksis anvendes lovligt. Men selv her skal man desuagtet passe på, at ens kommunikation ikke fører til en overtrædelse eller får det til at fremstå sådan.

For det første skal man lade være med at bede en forhandler forklare, hvorfor forhandleren prissætter lavt. Uanset at det blot er et spørgsmål, vil den type kommunikation meget hurtigt blive tolket som en indirekte form for binding.

For det andet skal i korrespondance med forhandleren understreges, at de prisudmeldinger er vejledende. Ofte ønsker forhandleren vejledning om prissætning, og især i e-mails kan et hurtigt svar på en sådan forespørgsel være "Den skal sælges til 299", "Udsalgsprisen er 299" el. lign. Det kan være evident for de to, at forhandleren bestemmer selv, men kommer sådanne e-mails for en dag, vil det ikke mindst for en konkurrencemyndighed ligne, at der anvendes prisbinding. Er e-mailen på det tidspunkt tilmed flere år gammel, kan det være svært at huske og forklare baggrunden præcis.

Derfor bør man altid understrege, også i sådanne hurtige e-mails, at udmeldinger om forhandlerens pris alene er "vejledende", "et forslag" el. lign. Det kan virke virkeligt kedeligt og akavet, men ikke lige så akavet som en bøde på den triste side af 1 million kr.



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.