

## Mit område - Dit område

**At undlade at sælge til en mulig kunde grundet dennes geografiske placering kan i nogle tilfælde være lovligt.**

**I andre tilfælde kan det medføre fængselsstraf!**

At en virksomhed ikke ønsker at sælge uden for et bestemt område kan være helt legitimt. En gartner i Jylland er ikke forpligtet til at køre til Lolland, og en virksomhed kun med salg og service i Danmark kan naturligvis takke nej til at foretage salg i lande, hvor virksomheden ikke kender lokale regler osv.

Virksomheden må ikke begrænse *sine kunders videresalg*, men virksomhedens beslutning om for sit eget vedkommende kun at fokusere på et eller flere bestemte områder er lovlig, når denne er truffet af virksomheden selv ud fra en vurdering af egne forhold.

Drastisk anderledes forholder det sig, hvis undladelsen af at sælge til en kunde skyldes en aftale eller fælles forståelse med en konkurrent. Dette kan straffes med bøde og fængsel uanset om aftalen eller forståelsen gælder på lokalt plan (du sælger i din by – jeg sælger i min), nationalt (du holder dig på Sjælland – jeg bliver i Jylland) eller på tværs af landegrænser (du bleibst in Deutschland, und ich komme nicht da!).

Ovenstående situationer er i og for sig – af hver sin grund – overskuelige at forholde sig til, mens det er mere kompliceret ved forhandleraftaler, hvor det meget hyppigt ses, at forhandleren udpeges til at sælge i et bestemt område. Det er i sig selv fint nok, men hvis forhandleren forbydes at sælge uden for området, er det ulovligt, og tilsvarende er det, hvis andre ikke må sælge ind i forhandlerens

område. Det kan lyde selvmodsigende, men den primære grund hertil er, at konkurrencereglerne kræver, at adgang til såkaldt "passivt salg" ikke må afskæres.

Ved passivt salg forstås, at man uopfordret bliver kontaktet af en kunde, og reglerne indebærer, at er man udpeget som forhandler i Danmark og bliver kontaktet af en kunde fra fx Sverige, må man ikke af producenten være forhindret i at sælge til den svenske kunde.

Bestemmer forhandleraftalen, at man i sådanne tilfælde skal henvise kunden til producenten eller til den svenske forhandler, er det ulovligt. I den forbindelse er det også væsentligt, at internetsalg (og herunder det at have en hjemmeside på et udenlandsk sprog) som udgangspunkt er passivt salg.

Modsætningen til passivt salg er aktivt salg, hvor det er forhandleren, der etablerer kontakt til kunden snarere end omvendt. Aktivt salg må som udgangspunkt forbydes ind i andre eneforhandleres områder eller områder forbeholdt producenten selv. Derimod er et generelt forbud mod aktivt salg "uden for eget område" typisk for vidtgående.



**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.*