

prisniveau, som køberen skal overholde ved videre-
salg af en vare – er omfattet af forbuddet mod konkurren-
cebegrænsende aftaler i § 6, jf. FT 1996/97, tillæg
A, s. 3659. Af bemærkningerne til det udtrykkelige
forbud i § 7 mod vertikale prisaftaler fremgår ligele-
des, at forbuddet mod konkurrecebegrænsende afta-
ler omfatter enhver tilkendegivelse af, at et efterføl-
gende omsætningsled skal overholde mindstepriser
eller – avancer, hvad enten tilkendegivelsen sker
skriftligt, herunder i prislister, ved stempeling eller på-
tegning på varens emballage, i annoncer og reklamer,
eller mundtligt, herunder tilkendegivelser gennem
sælgers repræsentant eller ved varens levering. Såvel
tilkendegivelser, der generelt retter sig mod efterføl-
gende omsætningsled, som tilkendegivelser over for
enkeltvirksomheder, er omfattet, jf. FT 1996/97, til-
læg A, s. 3661.

I dom af 23. oktober 2003 i straffesagen vedr. Levi
Strauss International fandt Østre Landsret det ikke be-
vist, at der forelå en overtrædelse af konkurrencelo-
ven i form af fastsættelse af bindende videresalgspriser.
Dommen bygger på en vurdering af beviserne i
den konkrete sag. Visse af Østre Landsrets præmisser
for afgørelsen kan imidlertid fortolkes på en måde, der
giver anledning til betydelig usikkerhed om række-
vidden af forbuddet mod bindende videresalgspriser.

Således fandt Østre Landsret, at det i forhold til en
konkret forhandler i et vist omfang var sandsynlig-
gjort, at forhandleren blev truet med forringede leve-
ringer og degradering af forhandlerstatus, hvis han
ikke fulgte de vejledende salgspriser, men at det imid-
lertid ikke kunne anses for tilstrækkelig godtgjort, at
sælgerens adfærd tillige var udtryk for ledelsens øns-
ker. Landsretten fandt det således ikke godtgjort, at
der i forhold til en konkret forhandler forelå en over-
trædelse af § 6, stk. 1. I forlængelse heraf bemærkede
Landsretten: »...selv hvis dette måtte have været tilfæl-
det, kan trusler mod en enkelt forhandler efter lands-
rettens opfattelse ikke i sig selv anses for at være til-
strækkeligt til at udgøre en overtrædelse af konkurren-
celovens § 6, stk. 1«. Endelig udtalte retten, at en for-
handlers forklaring om, at han godt var klar over, at
det kunne hjælpe ham til at få rabatter, hvis han fulgte
de vejledende salgspriser, ikke »kan tages til udtryk
for, at tiltalte (leverandøren) over for ham havde til-
kendegivet, at manglende overholdelse af de vejle-
dende salgspriser ville medføre leveringsvanskelighe-
der eller forringelse af kundestatus.«

Forslaget sigter mod at undgå, at der opstår retsu-
ikkerhed om rækkevidden af forbuddet mod binden-
de videresalgspriser.

Det almindelige udgangspunkt er, at en virksomhed
er ansvarlig for dens ansattes handlinger og kan gøres
strafferetligt ansvarlig for foranstaltninger iværksat af
dens ansatte, herunder fremsættelse af trusler eller ad-
varsler, over for forhandlerne, også selvom foranstalt-
ningerne er sket uden ledelsens viden og derfor ikke er
godkendt af ledelsen. Som hidtil vil det efter en kon-
kret vurdering kunne indgå som en formildende om-
stændighed ved fastsættelsen af en bøde, hvis en virk-
somhed gennem et såkaldt compliance programme
har gjort – og til stadighed gør – en aktiv indsats for at
få alle relevante medarbejdere til at følge lovgivnin-
gen, og at en overtrædelse derfor er sket på trods af le-
delsens tilskyndelse til det modsatte (jf. FT 2001/02,
tillæg A, s. 4453).

Endvidere gælder, at enhver form for vertikal aftale
eller samordnet praksis, hvor der over for en eller flere
handelsparter fastsættes bindende videresalgspriser,
er omfattet af forbuddet i § 6, uanset om fastsættelsen
af de bindende priser sker direkte i aftalebestemmel-
serne, eller leverandøren på anden måde søger at få en
eller flere handelspartnere til ikke at fravige vejleden-
de salgspriser.

Bestemmelsen dækker ikke alene tilfælde, hvor en
leverandør søger at sikre, at handelspartnere ikke fra-
viger vejledende salgspriser, men også hvor leveran-
døren søger at sikre, at en eller flere handelspartnere
ikke anvender lavere priser end de maksimalpriser,
som leverandøren har meldt ud, at handelspartnerne
skal respektere ved videresalg.

Med formuleringen »på anden måde« søges det ty-
deliggjort, at forbuddet i § 6 bl.a. omfatter den situati-
on, hvor en leverandør yder særlige rabatter eller anden
form for præmiering mod, at den vejledende pris
overholdes. Hvis en leverandør således forbeholder
rabatter m.v. til forhandlere, der tilpasser eller har til-
passet deres priser til den af leverandøren udmeldte
vejledende pris, og forhandlerne dermed i hvert fald
stiltiende har accepteret leverandørens adfærd, fore-
ligger der en konkurrecebegrænsende prisafale.

Der kan således foreligge en prisbinding, hvis leve-
randøren fastsætter forhandlerens avance eller den
maksimale rabat, som forhandleren må yde i forhold
til et bestemt prisniveau. Et andet eksempel kan være,
hvor en leverandør gør ydelsen af rabatter eller anden
form for præmiering eller refusion af en forhandlers
udgifter til salgsfremmende foranstaltninger betinget
af, at forhandleren overholder et bestemt prisniveau.
Som anført i Kommissionens meddelelse om ret-
ningslinjer for vertikale begrænsninger (EF-Tidende
2000, nr. C 291, s.1) kan en aftale om indirekte pris-
binding også foreligge, hvor en leverandør over for en