



dominerende udbydere - men betydeligt over priserne i de største europæiske lande. Det høje danske prisniveau afspejler sig i selskabernes indtjening, som har været meget høj gennem en længere årrække.

Adgangsbarrierer til markedet

Det danske marked for gipsplader er præget af en række faktorer, der gør, at det kan være svært for nye at komme ind på markedet. For det første distributionsformen, hvor der er etableret faste samhandelsforhold baseret på gunstige bonusordninger mv. mellem producenterne og de største grossister på markedet. De to selskaber har et tæt samarbejde med de største indkøbsforeninger på byggevaremarkedet, som står for mere end 85 pct. af omsætningen. Dette betyder, at udefra kommende konkurrenter har vanskeligt ved at trænge ind på markedet. For det andet er gipsplader et relativt tungt produkt, og det er derfor begrænset, hvor langt det kan transporteres, hvis der skal kunne holdes et konkurrencedygtigt prisniveau.

Skal indberette rabat- og bonusaftaler

Danogips A/S skal indberette rabat- og bonusaftaler til Konkurrencerådet efter konkurrencelovens § 7

Konkurrencerådet har besluttet, at disse aftaler med en række indkøbsforeninger i fuld udstrækning skal være offentligt tilgængelige efter de almindelige regler herom.

Selskabet havde ønsket, at aftalerne skulle hemmeligholdes efter konkurrencelovens §10, stk. 2, da en offentliggørelse ville have skadelige virkninger.

Konkurrencerådet fandt ikke sådanne skadelige virkninger, men lagde vægt på, at konkurrenter - både danske og udenlandske - ville blive stillet over for samme indberetningskrav i det øjeblik de pågældende virksomheder opnår en noget større betydning på markedet end nu.

Ikke pirater

"Pirat-import" er en acceptabel og konkurrencemæssig naturlig fremgangsmåde

"Pirat-import" er en ofte benyttet betegnelse for en import, som foregår udenom de gængse kanaler. Denne form for import har i den seneste tid været i pressens søgelys; bl.a. har der været skrevet om en forretningsmand, som har importeret parfume-mærkevarer direkte fra producenten, og som ved at undgå de gængse salgskanaler har kunnet sælge varerne på det danske marked til priser, som ligger langt under det "normale".

Betegnelsen "pirat-import" kunne få en til at tro, at der er tale om en lovstridig virksomhed, men det er ikke tilfældet. Tværtimod er parallel-import, som det mere rigtigt hedder, en acceptabel og konkurrencemæssig naturlig fremgangsmåde.

Erhvervsfriheden må ikke begrænses, og alle muligheder for at effektivisere pro-

duktion, køb og distribution skal ifølge konkurrenceloven være åbne og stå deres prøve i konkurrencen. Hvis en ny metode - fx parallel-import - inden for en branche slår an, er det fordi den mere effektivt opfylder forbrugernes behov. Og det ville være et samfundstab, hvis en sådan salgform forblev uprøvet.

Inden for EF skal varerne frit kunne handles over grænserne, og EFs konkurrencemyndighed accepterer ikke, at private virksomheder eller offentlige myndigheder forsøger at hindre dette. Derfor er fænomenet parallel-import kommet for at blive. Men selve betegnelsen vil miste sin betydning med det indre marked, hvor vi ikke eksporterer eller importerer - men frit handler med hinanden.

Grafisk produktion:
Johnsen+Johnsen a/s

Eftertryk er tilladt
ISSN 0905-3891

Redaktion:
Finn Juul Porsborg

Grafisk tilrettelæggelse:
HEEGAARD & BJERAGER

Redaktion afsluttet den
2. august 1991

KonkurrenceNyt er gratis
Ring og bestil abonnement

Konkurrencerådet
er en styrelse i
Industriministeriets
koncern

Udgivet af
Konkurrencerådet
Nørregade 49
1165 København K
Telefon: 33 93 90 00