

Fra: Morten Flou [<mailto:morten-flou@hotmail.com>]
Sendt: 16. februar 2016 17:12
Til: Morten Bødskov <Morten.Bodskov@ft.dk>
Emne: RE: SV: SV: Information om Parallelimport/varemærkeret

Kære Morten

Begge mine spørgsmål omhandler reglerne for Parallelimport under reglerne i varemærkeloven (Konsumptionsprincippet - §6).

Inden for den generelle IT-industri er det normalt at producenterne påfører en vare et serienummer. Dette er normalt regionsopdelt. Det være sig eksempelvis Asien, Amerika & EU. Her er så sagens kerne. Det er jf. reglerne for parallelimport ikke lovligt at importere et produkt til EØS eller eksportere det ud af EØS, hvis det ikke første gang er markedsført i EØS samarbejdet. Altså registreret med et EØS-serienummer (EU-serienummer)

Dette skulle være klart. Der hvor min undren opstår er;

Når reglerne foreskriver, at en given virksomhed, for at importere/eksportere et givent produkt til EØS skal kende til serienummerets tilhørsforhold (Asien, Amerika eller EU) - hvordan kan det så være muligt for producenten at hemmeligholde denne information? Der eksisterer simpelthen ikke offentligt tilgængelige databaser hos producenterne (ej heller betalingsløsninger). Producenterne kan derfor frit vælge hvilke forespørgsler på serienumre de ønsker at svare. Det finder jeg konkurrenceforvridende og jeg kan ikke forstå hvis dette har været hensigten med lovgivningen ved indførelse.

I nævnte case omhandlende High End IT-udstyr sidder ca. 10 virksomheder på stort set hele markedet. Hvis det ikke er muligt at checke om et givent serienummer er lovligt at importere fjerner det reelt konkurrencen for producenten, som selv og via et selvbestemt forhandlernetværk kan fastsætte priser i Europa. Det resultere i et kunstigt højt prisniveau, som ikke opvejer at producenten har øgede reklameomkostninger etc. i Europa. Selve produktet er tilmed produceret i Østen og blot tildelt et Europæisk serienummer.

Det egentlige spørgsmål 1 går altså på: Er det korrekt at en producent må holde oplysninger tilbage, som er nødvendige for at overholde gældende lovgivning?

Dernæst til en præcisering af spørgsmål 2, som omhandler et givnet produkts status på markedet - nyt kontra brugt.

Som jeg beskriver nedenfor er jeg engageret i en branche som handler med Refurbished High End IT-udstyr over hele verden. Det er en industri, som har fungeret i mange år og har en stor værdi for mange virksomheder eftersom vi hjælper til at holde million-udstyr i live i en længere periode. Det er hermed også en Grøn industri da vi modkæmper brug/smid væk kulturen.

Det er selvfølgelig i producenternes interesse at kunderne udskifter deres IT-udstyr med jævne mellemrum - derfor har mange produkter i denne industri en relativt kort levetid. Hermed mener jeg i hvor lang tid et givent produkt bliver produceret/serviceret - det generelle estimat er henholdsvis ca. 3 år og 5 år.

Når disse Servere (som eksempel) går i stykker er det meget vigtigt at reservedele når frem inden for meget kort tid (1-3 dage) - i visse tilfælde endda timer. Det er IT, der passer på enorme mængder data - meget vigtig data. Første pointe er derfor - hvis en forhandler først skal checke et serienummer ved producenten, vente op til 14 dage på svar - så er handlen væk og tilbage står kun producenten til at hjælpe.

Dernæst til en anden pointe - i mange tilfælde kan udstyr holdes i live i rigtig mange år. Der handles stadig med udstyr der gik ud af produktion i 1997 - det forstår man ikke helt i en industri med så meget fart på. Men det er nu realiteterne. Der findes ikke altid mere end 1 - 3 - 5 måske 10 enheder på verdensplan til at løse en given situation. Det er derfor meget vigtigt at have verden som sin markedsplads. Det underminerer reglerne for parallelimport hvis det kan passe at disse opretholdes selv om producenten har sagt nej til at producere produktet længere og til at servicere produktet længere.

Derfor vil jeg meget gerne høre: Gælder reglerne også produkter, som ikke længere produceres/serviceres af producenten?

Jeg håber at problemstillingen er forståelig. Som jeg har skrevet finder jeg det kringlet at få nedskrevet. Og jeg står selvfølgelig stadig til rådighed for yderligere dialog.

Jeg vil meget gerne supplere med endnu en undren til samme sag:

Det er kun EØS samarbejdet, der har vedtaget og efterlever de omtalte regelsæt. Det vil sige at sammenlignelige virksomheder i Amerika og Asien (ja hele verden) har frit spil til at importere/eksportere alle typer af serienumre. Det har virksomheder i EØS ikke.

Er det ikke tankevækkende at man fra dansk side via sådanne regelsæt begrænser en branche i så betydeligt et omfang, som det er tilfældet her? Jeg kan personligt ikke se andre vindere end producenterne.

Jeg har forsøgt at præcisere problemstillingerne og min undren. Jeg ser meget frem til at høre mere. Du/I er selvfølgelig meget velkommen til at fange mig på tlf. +45 60354882 for yderligere omkring emnet. I kan fange mig fra morgen til aften.

De bedste hilsner
Morten Flou