

Notat om regulering/ændring af prissætning som følge af markant inflation mv.

Mange hoteller, restauranter og andre turismevirksomheder oplever pt. betydelige prisstigninger på udgifter til særlig varme og el, men også råvarer og andre varer stiger i øjeblikket markant i pris.

I det følgende redegøres kort for de juridiske muligheder for at lægge disse ekstra omkostninger over på priserne.

Allerede indgåede aftaler

Er der indgået aftaler, hvor effektueringen af aftalen ligger fremme i tiden, f.eks. aftaler om møder, kurser, konferencer eller selskaber, og indgår der heri en aftalt pris (hvad der typisk vil gøre), så er udgangspunktet, at denne pris er bindende og ikke ensidigt kan ændres. Man vil altså ikke kunne ændre en aftalt pris uden, at der opnås enighed herom mellem parterne. Hvis man gør det alligevel vil modparten kunne træde ud af aftalen også selvom en evt. afbestillingsfrist er sprunget.

Kan man tage forbehold for prisstigninger?

Det ses ofte, at der tages et generelt forbehold for prisændringer. Sådanne generelle prisforbehold, som ofte fremgår af de generelle betingelser, vil aftaleretligt blive tilsidesat som urimelige, i alt fald i forbrugerforhold, og formentlig også i B2B-aftaler, da de ikke har den fornødne klarhed, og da de ikke, hvis de alene fremgår af de generelle betingelser, har den fornødne synlighed.

Ønsker man at tage et forbehold for prisændringer, skal det være meget klart, hvornår sådanne ændringer kan indtræde, og hvad der kan udløse dem, og forbeholdet skal være fremhævet og tydeligt for kunden i forbindelse med indgåelsen af aftalen, dvs. at det ikke må være "gemt" i generelle betingelser. Derudover vil det være et krav, at kunden på forhånd varsles, hvis der faktisk sker en prisstigning, og i alt fald forbrugerkunder skal have muligheden for at opsige/annullere aftalen som følge af prisstigningen.

For så vidt angår B2B-kunder vil der være de samme krav til klarhed og varsling, men formentligt vil man kunne fastholde en business-kunde på aftalen trods prisstigningen.

Kan man fastsætte særlige pristillæg, f.eks. et energitillæg?

For så vidt angår allerede indgåede aftaler gælder det ovenfor anførte, dvs. her kan man ikke indføre nye tillæg efter aftalens indgåelse.

På nye aftaler/ved nye prisfastsættelser er det muligt at tilføje prisen et tillæg. Hvis der fastsættes pristillæg skal der oplyses herom på forhånd og på samme tydelige måde, som der i øvrigt oplyses om prisen.

Kunden skal derudover, jf. § 6, stk. 2, nr. 6 i markedsføringsloven tydeligt oplyses om den samlede pris inkl. alle tillæg. Denne prisangivelse skal være lige så tydelig, som prisen ekskl. tillæg.

Det er således ikke tilstrækkeligt, at kunden først oplyses om tillægget herunder den samlede pris, inkl. tillægget, når kunden f.eks. ankommer til hotellet, dette skal også være oplyst på forhånd. Denne pris skal være klart og tydeligt oplyst allerede ved købet.

I en konkret sag har Forbrugerombudsmanden tilsidesat et hotels "miljøtillæg" fordi tillægget ikke var tilstrækkeligt fremhævet OG fordi udtrykket "miljøtillæg" var egnet til at vildlede forbrugerne til at tro, at der var tale om et offentligretligt gebyr, som hotellet/dealsitet var forpligtet til at opkræve i henhold til offentligretlig lovgivning, og ikke blot et gebyr fastsat af hotellet/dealsitet selv. Endvidere blev der lagt vægt på, at tillægget var egnet til at vildlede forbrugerne til at tro, at tillægget var begrundet i særlige miljømæssige hensyn, hvilket ikke var tilfældet.

Udover ovennævnte afgørelse er der stort set ikke praksis på området. Det er dog HORESTA's opfattelse, at der ikke kan drages en direkte parallel fra den ovennævnte afgørelse til den nuværende situation, hvor flere virksomheder ønsker at opkræve eller allerede opkræver et energitillæg, idet vi pt. befinder os i en helt særlig situation med markant forhøjede energipriser for mange virksomheder. Det vil således være klart for kunderne, hvad det er et "energitillæg" tilsigter at dække.

Hvis man fastsætter f.eks. et energitillæg skal man altså kunne begrunde og forklare tillægget, og man skal også kunne begrunde og dokumentere at der er grundlag for at opkræve lige præcis dette særlige tillæg. Dvs., at man skal kunne dokumentere, at man f.eks. har haft stærkt øgede energiudgifter.

Hvis man i stedet blot inkorporerer øgede omkostninger i prisen – fremfor at fastsætte tillæg – undgår man de særlige krav, der er til at fastsætte tillæg.

Kan man hæve priserne under henvisning til Force Majeure?

HORESTA har hørt nogle give udtryk for, at de nuværende prisstigninger, særligt stigningerne på energi, må anses for at være en force majeure-situation (bl.a. henset til Ukraine-krigen), og at man som følge heraf også må kunne ændre priserne på allerede indgåede aftaler eller annullere allerede indgåede aftaler.

Det klare svar her er, at der IKKE er tale om en force majeure-situation. Force Majeure forudsætter, at der er tale om enkeltstående begivenheder, som parterne ikke kunne forudse eller tage højde for OG som fører til, at den aftalte ydelse ikke kan leveres. Prisstigningerne vi ser nu skyldes flere forhold, ikke blot krigen i Ukraine, og alle de forskellige faktorer er forhold,

som desværre ikke er uforudseelige eller anormale, og prisstigningerne indebærer heller ikke, at levering af ydelsen ikke er mulig.

Kan man annullere allerede indgåede aftaler fordi der pga. prisstigninger ikke længere er en fortjeneste at hente?

Hvis man ensidigt annullerer en aftale mellem 2 parter uden at det sker med hjemmel i aftalen eller efter enighed, skal man være opmærksom på, at man kan pådrage sig et erstatningsansvar i forhold til modparten. Hvis man f.eks. aflyser en konference fordi den givne pris ikke længere er rentabel, så risikerer man, hvis aftaleparten finder et andet sted at holde konferencen, at skulle betale den prisdifference, der måtte være.

Vær opmærksom på konkurrencelovgivningen

I henhold til konkurrencelovgivningen er det ikke tilladt for virksomheder at indgå aftaler, - eller samordne praksis - på en sådan måde at det direkte eller indirekte har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen. Dette gælder f.eks. aftaler om koordinering af priser, og vil også omfatte den situation, at flere virksomheder indbyrdes aftaler/koordinerer at der skal opkræves et energitillæg eller andre tillæg. Enhver form for aftale eller koordination af priser og /eller tillæg til priser skal således undgås.

Fr.Berg., september 2022 - KFP