

Juridiske udfordringer i 2001

Jan Trzaskowski og Martin von Haller Grønbæk
advokatfirmaet vonhaller

I denne artikel gives et bud på, hvilke juridiske problemstillinger, der vil præge den elektroniske dagsorden i år 2001. Det nye år vil byde på en række juridiske problemstillinger inden for både B2C og B2B handlen. [Artikel i Bizreport]

Hvad der skete i år 2000

I år 2000 overlevede vi Y2K problemet uden de store retssager. Desuden fik vi en større lovpakke om fjernsalg (herunder e-handel), persondatabelhandling og elektronisk signatur, og der blev vedtaget et EU direktiv om elektronisk handel. År 2000 blev også året, hvor Forbrugerombudsmanden konstaterede, at virksomhederne på Internettet generelt set ikke overholder markedsføringslovgivningen og reglerne om fjernsalg. Dette skulle der dog gerne dæmmes op for med e-handelsfondens mærkningsordning, der gik i luften kort tid efter offentliggørelsen af Forbrugerombudsmandens rapport. Endelig blev der i år 2000 for alvor taget fat i diskussionen af ophavsretslovens regler om digital til digital kopiering.

B2C handlen bliver mere international

B2C handlen, som hidtil har været den mest synlige e-handel, vil blive mere international. Der skal efter e-handelsdirektivet være indført et indre marked for elektronisk markedsføring senest i januar 2002. Det betyder, at virksomhederne som udgangspunkt kun skal overholde lovgivningen i etableringslandet. På trods af e-handelsdirektivet er der stadig barrierer for det indre e-handelsmarked.

Der er fx stadig være behov for en yderligere harmonisering af de europæiske regler om markedsføring og fjernsalg. Det er vigtigt, at forbrugerne i EU beskyttes af en fælles standard for god skik og ensartede regler om fjernsalg, herunder frister for udnyttelse af fortrydelsesret og reklamationsret. Desuden kan det være en barriere for den elektroniske handel, at producenter og leverandører fra den gamle økonomi i høj grad kan hindre detailsalg af virksomhedens produkter på Internettet. Derfor kan der være behov for justeringer i konkurrenceretten.

E-handelsdirektivet vil givet hjælpe e-handlen den internationale e-handel i gang, men denne udvikling vil hæmmes, hvis der ikke er gang i den nationale e-handel. I Danmark vil e-handelsfondens mærkningsordning givet hjælpe med at skabe større tillid til elektronisk handel, og dermed få sat mere fart i den danske e-handel, og derved vil Danmark kunne få bedre muligheder for at

erobre det europæiske e-handelsmarked, når den grænseoverskridende e-handel for alvor kommer i gang.

B2B kommer for alvor igang

I Danmark og i resten af Europa vil e-handelsscenen være præget af store satsninger på B2B portaler. Disse portaler vil åbne for en række nye juridiske problemstillinger. B2B portalerne er for tiden præget af begrænset konkurrence, hvilket afspejles i portalernes tilslutningvilkår. For at sikre B2B portalernes fremtid, vil der være behov for at skabe mere afbalancerede vilkår, der også tilgodeser brugernes interesser. Hvis ikke brugerne kan anvende B2B portalerne på rimelige vilkår, begrænses incitamentet til at udnytte mulighederne i B2B portalerne.

Der vil bl.a. være behov for at vurdere i hvilket omfang markedsdata må anvendes af portalen. Desuden må portalerne i stedet for at fraskrive sig ansvar, aktivt påtage sig et ansvar for fx driftssikkerhed og kvaliteten i den information, der leveres af portalen. Endvidere bør B2B portalerne ikke have eksklusivitetsklausuler, der binder kunderne til kun at bruge en portal. Desuden vil mange B2B portaler kunne få så stor markedsandele, at konkurrencereglerne bør iagttages. Både reglerne om misbrug af dominerende stilling og reglerne om konkurrencebegrænsende aftaler vil kunne blive relevante.

Sammenfatning

Hvis man sammenfattende ser med juridiske briller på den kommende tids e-handel, vil der også i år 2001 være en række juridiske problemstillinger, som e-handelsvirksomhederne må forholde sig til. På B2C markedet er der et stort behov for, at lovgivningen overholdes for at sikre tilliden til den elektroniske handel. Endvidere vil en række e-handelskoncepter skulle geares juridisk til at kunne indtage det europæiske marked. På B2B delen vil arbejdet være præget af at få skabt denne rette juridiske balance i B2B portalerne, således at potentialet i de elektroniske B2B portaler vil kunne realiseres.