

Del 1: Introduktion

*Der er mange, der gerne vil forsvare de virksomheder,
der allerede er etableret, men kun få, der er talsmand for dem,
der ikke er opstået endnu.*

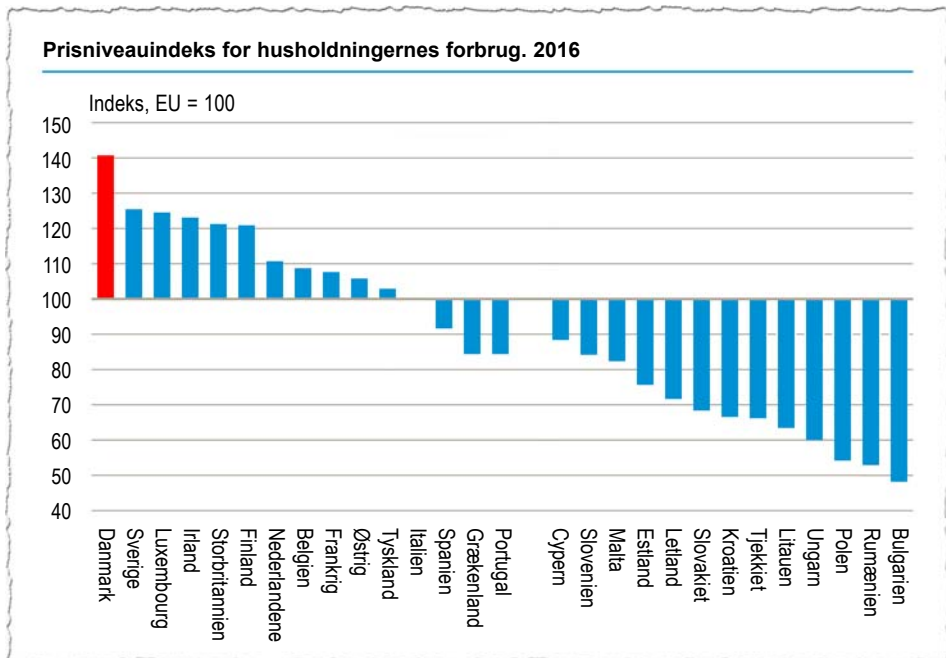
(Peter Nedergaard, Forbrugerrådet)

1. Priserne i Danmark

Statistikker og prisundersøgelser viser, at Danmark er et af verdens dyreste lande. I dette kapitel vises eksempler, og derefter aflives den udbredte myte om, at det kan forklares med afgifter og moms. Nej, det skyldes manglende effektiv konkurrence på det danske marked.

Danmarks Statistik

Danmarks Statistik offentliggør hvert år resultatet af en europæisk købekraftsundersøgelse, og hvert eneste år er Danmark det dyreste land i EU. Prisniveauet i Danmark har i årtier svinget omkring 37-42 % over gennemsnittet i EU.



Købekraftsundersøgelsen fra Danmarks Statistik, 20. december 2017

Danmark har stadig de højeste forbrugerpriser i EU

Danmark har de højeste priser i EU, når det gælder de varer og tjenester, som husholdningerne forbruger. I 2007 lå de danske forbrugerpriser 38 pct. over EU-gennemsnittet. De næsthøjeste forbrugerpriser findes i Irland med 25 pct. over EU-gennemsnittet. De laveste forbrugerpriser blandt de gamle EU-lande findes i Grækenland og Portugal, hvor priserne ligger 11-15 pct. under EU-gennemsnittet.

Købekraftsundersøgelsen fra Danmarks Statistik, 18. december 2008

Din biografbillet er dyrest i EU

Spaniere, tyskere, englændere, belgiere, italienere og en lang række andre EU-borgere går meget billigere i biografen end danskerne.

Hvis prisen på en biografbillet var steget i takt med inflationen, så ville det kun koste 200 kroner for en familie på fire at gå i biffen. I stedet koster det omkring 360 kroner med en billetpris på mellem 75 og 90 kroner. En engelsk familie skal til sammenligning kun betale 240 kroner, mens en spansk slipper med 200 kroner.

Avisen.dk, 27. maj 2011

iPad2 er dyrest i Danmark

Apples nye skud på stammen - iPad2 - er på gaden. Og i København er den mere end 1.000 kroner dyrere end i USA, hvor iPad'en er billigst.

Faktisk slår iPad2 i Danmark priserne i alle de 25 lande, hvor tabletcomputeren i dag er blevet sat til salg - ved at være den dyreste, skriver Reuters.

Politiken.dk, 26. marts 2011

Her skal du betale mest for din Big Mac



Big Mac-indekset blev udviklet af the Economist tilbage i 1986.

Danmark ligger på en tredjeplads i Big Mac-opgørelsen med en pris på 5,38 dollar for den kendte burger. Burgeren er dyrest i Schweiz og Norge, hvor man skal ryste op med henholdsvis 7,54 og 6,30 dollar. Ukraine kan byde på den billigste burger, da en Big Mac koster 1,20 dollar.

Berlingske.dk, 28. januar 2015

Danmark har stadig de dyreste fødevarer i EU

Med et prisniveau på 42 pct. over EU-gennemsnittet har Danmark fortsat de højeste fødevarerpriser i EU. Derefter kommer Sverige, Østrig, Finland, Irland og Luxembourg, som alle ligger mellem 18 og 25 pct. over EU-gennemsnittet. De laveste fødevarerpriser findes i Polen, som har et prisniveau 39 pct. under EU-gennemsnittet. Således er priserne i Danmark mere end dobbelt så høje som i Polen.

Danmarks Statistik, 24. juni 2016

Danskerne har verdens dyreste Netflix-abonnement

Danskerne betaler mest – men får mindst for pengene.

Det viser en sammenligning, som analysefirmaet Comparitech har foretaget af Netflix' bibliotek i 78 lande holdt op mod, hvad man betaler for sit abonnement hver måned. Også nordmænd og svenskere betaler dyrt for at se med i forhold til, hvad de har at vælge imellem. Danskerne betaler således næsten 90 procent mere for Netflix, end amerikanerne gør, målt ud fra udvalget.

Berlingske.dk, 28. november 2018

Spotify er dyrest i Danmark

Tidligere på ugen lagde den danske "web-pilfinger" Mathias Singers en infographic op på sin webside. Den gennemgår land for land, hvad det koster at abonnere på Spotify Premium, den reklamefri version af streamingtjenesten. Hans internationale prisindeks afslører, at ikke alle gebyrer er skabt lige. Mens den opgraderede Premium-service koster \$9.99 (ca. 54 kroner) i USA, koster den samme service i Danmark 99 kroner - altså næsten det dobbelte. Gebyret i Danmark er det højeste af dem alle.

Gaffa.dk, 15. maj 2014

Dobbelt op på prisen på nye briller i Danmark

Du sparer nemt et par tusinde kroner, hvis du tager til Tyskland eller Spanien og køber dine briller. Det viser en stikprøve, som Politiken har foretaget for tre par mærkebriller, inklusive standardglas, på tværs af de største optikerkæder i Danmark, Sverige, Tyskland og Spanien.

Politiken.dk, 12. juli 2013

Lego er dobbelt så dyrt i Danmark som i Storbritannien

De små byggeklodser, der sandsynligvis ender under træet mange steder i de danske hjem, kunne være købt til næsten halv pris, hvis de var handlet i England. Politiken har lavet en prisundersøgelse på koncernens webshop, og den viser, at danskere betaler 85 procent mere end briterne for de samme klodser – og 21 procent mere end tyskerne. Selv når man korrigerer priserne for momsforskelle og den valutariske udvikling, betaler danskerne en klar overpris, vurderer Nordeas cheføkonom Helge Pedersen.

Jydske Vestkysten, 12. december 2009

Bemærkninger til artiklerne

Artiklerne viser, at de særligt høje priser i Danmark gælder en bred vifte af varer, og der synes ikke at være nogen logisk forklaring. Hvorfor koster det mere for en dansker at have Netflix, der hovedsageligt viser amerikanske film og tv-serier? Hvorfor koster Lego mere i Danmark, klodsens eget land, end i Storbritannien?

Prisen på en Big Mac bruges som en ret pålidelig global målestok for et lands prisniveau, fordi den fremstilles på samme måde over hele verden. Jeg kan selv bekræfte, at den Big Mac Menu, jeg købte i Kiev i 2010 til mindre end det halve af prisen i Danmark, var lige så god som den danske.

Ofte (bort)forklares prisforskellene med de høje danske lønninger, afgifter og moms, men det er de for store til, og det afvises af konkrete undersøgelser jf. de artikler, der er gengivet nedenfor og på de næste sider, og som også illustrerer, at situationen har været den samme i adskillige år.

Hvad er så forklaringen? McDonald's forklarer selv, at prisen sættes ud fra det, markedet kan bære. Danskere er villige til at betale en højere pris for en Big Mac, og derfor er den dyrere. I praksis er det ikke muligt at importere burgere fra Kiev, så man er nødt til at betale det forlangte, hvis man vil spise Big Mac i Danmark, men hvorfor køber butikkerne ikke de andre fysiske varer, hvor de er billigere?

Svaret findes i artiklerne på de følgende sider: Konkurrencen i Danmark er sat ud af kraft ved hjælp af prisaftaler og en isolering af det danske marked.

Danske priser er rekordhøje

Danmark har de næsthøjeste priser. Kun de japanske forbrugere skal betale mere. Årsagen kan være ulovlige prisaftaler og for lidt fri konkurrence.

Danske forbrugere betaler de næsthøjeste priser i de rige industrilande. Kun i Japan er priserne højere. Danmark indtager overraskende nok også andenpladsen, når priserne er "renset" for moms og afgifter. En vigtig årsag til de høje danske priser er manglen på reel konkurrence om prisen på alt fra dagligvarer, cigaretter og medicin til bolig-byggeri. Det viser en analyse fra Arbejderbevægelsens Erhvervsråd, der har sammenlignet priserne i de vestlige industrilande i OECD.

De høje priser kan ifølge direktør Lars Andersen blandt andet skyldes de meget omtalte karteller og ulovlige prisaftaler i byggebranchen. Men også at Folketinget har et meget afslappet forhold til monopoler som Danisco, MD Foods, Skandinavisk Tobakskompagni, Novo eller Carlsberg.

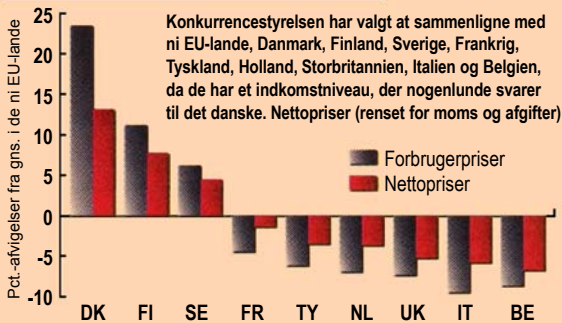
Monopoler fredet

"De giver os store eksportindtægter, og det har været argumentet for at holde hånden over dem. Men man kan i høj grad spørge sig selv, om forbrugerne skal betale. Samtidig er manglen på konkurrence skadelig for virksomhederne på lang sigt. Det gør dem svage," påpeger Lars Andersen.

Danske priser topper i Europa

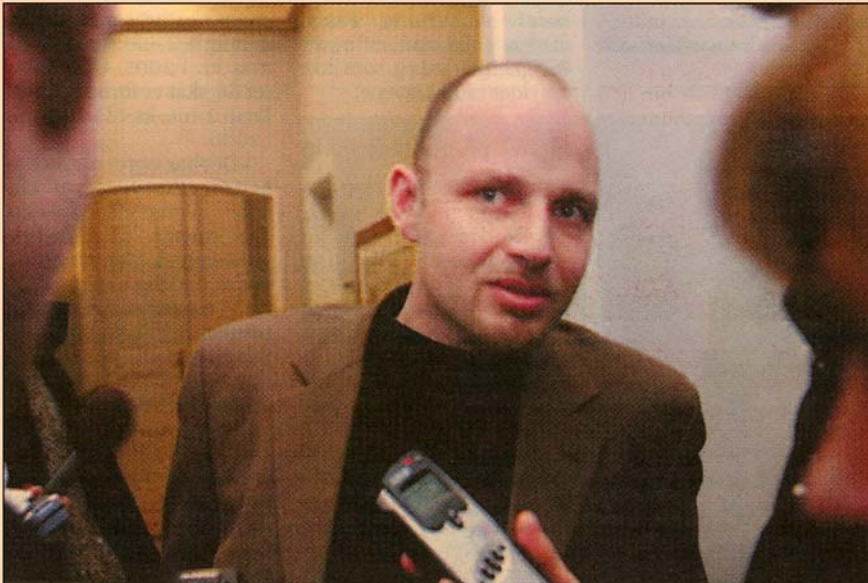
Danske priser i top

Forskelle i forbruger- og nettopriser i ni EU-lande (2004-05)



Kilde: Konkurrencestyrelsens Konkurrencebegørelse 2007

Konkurrencestyrelsen efterlyser mentalitetsændring i mange brancher og mere udenlandsk konkurrence til gavn for de danske forbrugere



»De høje forbrugerpriser er et reelt og stort problem. Hvis man virkelig skulle give danskerne en real-lønsfremgang, så ville det mest effektive være at få konkurrencesituationen til at fungere ordentligt,« siger Forbrugerrådets direktør Rasmus Kjeldahl.

Butikspriser 33 mia. for høje

Det koster danskerne mange penge, at konkurrencen mellem virksomhederne er for svag. Det viser en helt ny rapport fra Konkurrencestyrelsen, der vurderer, at den svage konkurrence koster Danmark 33 milliarder kroner.

Rapporten udpeger de store leverandører af varer som den store synder, når det gælder om at aflive konkurrencen. Knap hver anden vare sælges uden reel pris konkurrence, fordi leverandøren dikterer prisen. I mærkevarebutikker bestemmer butiksejeren kun prisen på fem procent af sine varer.

Politiken, 26. maj 2000

Musik, film og konsolspil

Undersøgelsen viser, at der er begrænset prisvariation på nyudgivet musik, film og spil. De danske priser er relativt høje. Danske forbrugere kunne således alene på cd'er spare mellem 160 og 260 mio. kr. i 2003, hvis de danske priser lå på samme niveau som i Sverige og Tyskland. Der tegner sig et lignende billede på filmmarkedet.

Udviklingen indenfor teknologi og mulighederne for at handle på internettet burde øge konkurrencen og give lavere priser. Men dette er kun sket i begrænset omfang.

Årsagen er bl.a., at de danske internetbutikker har valgt at lægge deres priser tæt op af priserne i de fysiske butikker. En anden forklaring er, at det ikke er lovligt at parallel-importere musik, film og spil fra lande uden for EØS.

Konkurrencestyrelsens Konkurrenceredegørelse 2005

Ulovlige pris aftaler koster forbrugerne dyrt

Skærpet jagt på ulovlige aftaler i dansk erhvervsliv er uden synlige resultater. Myndighederne lader fejlagtigt de store syndere slippe, mener professor.

“Aftaler om bindende videresalgspriser og egentlige karteller er som regel kendetegnet ved, at de meget sjældent er skrevet ned. Det er altid mundtlige aftaler, og de er meget svære at finde dokumentation for. Til sammenligning har Skat eksempelvis lettere ved at efterforske skattefusk, for der kan man ofte se spor i selvangivelser,” siger Peter Langkjær, der er kontorchef i Konkurrencestyrelsen.

Svag konkurrence betyder, at en typisk dansker betaler 10.000 kr. mere om året for forbrugsvarer end forbrugere i andre rige EU-lande. Det gælder, selv når der er taget højde for, at den danske moms er EU's højeste, og danske lønninger er i top. Der er i høj grad plads til forbedringer i den danske bekæmpelse af ulovlige aftaler.

Business.dk, 27. november 2010

Børnetøjs-firmaer presser prisen op

Syv ud af syv producenter af dansk børnetøj forsøger at bestemme, hvilke priser butikkerne skal tage for tøjet. Det viser en undersøgelse, som forbrugermagasinet Tænk offentliggør i deres nyeste udgivelse, der udkommer i morgen fredag.

En journalist fra magasinet udgav sig for at være en kommende butiksejer med planer om at åbne en børnetøjsbutik i Brønshøj, som de havde valgt at kalde "Det Lille Klædeskab". Med et fuldent alibi og et CVR-nummer i ryggen ringede den kvindelige journalist rundt til syv børnetøjsproducenter: Småfolk, Angulus, Cupcake, Holly's, Milibee, Miniature og Noa Noa. Alle var tilfældigt udvalgte producenter af dyrt mærkevarebørnetøj. Hun fortalte dem om planerne for den nye butik, og her var der ingen tegn på modvilje. Men da hun ytrede ønske om at åbne butikken med et åbningsudsalg med prisnedsættelser på 10-15 procent, fik pipen straks en anden lyd:

"Nej, nej, det er vi ikke interesserede i - slet ikke."

"Jeg synes ikke, det er en god måde at starte et samarbejde på," lød nogle af reaktionerne. Og sådan var tonen generelt hos alle syv leverandører.

Truer med at opsiges samarbejde

Flere af leverandørerne fortæller undervejs journalisten, at det er usolidarisk over for andre butikker, og der bliver endda indirekte truet med, at et eventuelt samarbejde vil blive afbrudt, hvis priserne ikke overholdes. Fra et af tøjfirmaerne lyder det bl.a.:

"Nu er jeg hudløst ærlig over for dig: På et tidspunkt ønsker vi ikke at forhandle med dig mere, fordi vi træder de 200 andre forhandlere, vi har, over tærerne. Og jeg er ikke den eneste leverandør, der vil sige det. Det vil de andre også."

DR.dk, 29. december 2011

Forbrugerrådet: For svært at fælde karteller

Forbrugerrådet mener, at det skal være lettere at føre bevis mod virksomheder, der indgår prisalliancer som danske børnetøjsproducenter har gjort.

Står det til Forbrugerrådet, skal det fremover være lettere at føre bevis mod butikker og forhandlere, der aftaler faste priser på varer til skade for den fri konkurrence og forbrugernes pengepung. "Det er helt åbenlyst, at myndighederne står ret magtesløse med de juridiske instrumenter, man har i dag, så der er behov for, at man får nogle stærkere instrumenter til at straffe de butikker og forhandlere, der laver prisalliancer," siger direktør i Forbrugerrådet, Rasmus Kjeldahl, til DR Nyheder.

Han forklarer videre, at i den konkrete sag om prisaftaler på børnetøj nægter leverandørerne, at de har gjort noget forkert, og derfor får Tænk's undersøgelse nok ingen konsekvenser: "Man kan sige, at direktørerne har gjort alt for at smutte udenom, når vi efterfølgende har konfronteret dem med historien."

DR.dk, 29. december 2011

Bemærkninger til artiklerne

Det er ikke småpenge, de danske forbrugere snydes for. Det er umuligt at sætte konkrete tal på, men Konkurrencestyrelsens undersøgelser tyder på, at det ligger i størrelsesordenen 40-60 milliarder kroner om året for os alle tilsammen - eller omkring 10.000 kroner om året for hver enkelt af os.

Der er ingen mystik om årsagen. Leverandørerne dikterer priserne i langt de fleste tilfælde. Forbrugermagasinet *Tænks* undersøgelse af producenter af børnetøj illustrerer fortrinligt, hvordan det foregår i praksis. Konkurrencestyrelsen giver en supplerende forklaring på de høje priser på film, musik og konsolspil, nemlig at det ikke er lovligt at parallelimportere disse varer fra lande uden for EØS, der er området bestående af EU-landene samt Norge, Island og Lichtenstein.

Artiklerne nedenfor viser, at problemet har været kendt og kritiseret i årtier, men intet er ændret. Priserne i Danmark er fortsat markant højere end priserne i de øvrige EU-lande. Hvorfor? Og hvordan kan der laves om på det?

Ja, det er de spørgsmål, der vil blive besvaret i *Den skjulte korruption*.

Minister vil bremse monopoler

Industriminister Jan Trøjborg (S) lægger nu op til, at dansk erhvervsliv skal holdes i kortere snor. Efter kritik fra OECD og formanden for Konkurrencerådet af den danske konkurrencelovgivning overvejer Jan Trøjborg at stramme loven, så Konkurrencerådet udstyres med mere magt til at skride ind med direkte forbud mod fusioner og andre konkurrencebegrænsende aftaler.

I en ny rapport konstaterer OECD, at priserne på en lang række varer er dyrere herhjemme end i andre EF-lande. OECD kritiserer i samme forbindelse den danske lovgivning for at være for svag til at forhindre hemmelige prisaftaler og monopoldannelser.

Jyllands-Posten, 5. marts 1993

Til kamp mod handelsbarriererne

Det er utroligt vigtigt, at vi hjælper de danske virksomheder, når de støder på handelsbarrierer. Men det er ikke tilstrækkeligt. Skal vi for alvor gøre op med handelsbarriererne i Europa, så kræver det, at problemet kommer langt højere op på den europæiske dagsorden. Og med det mål tog Danmark sidste år initiativ til den internationale konference "Barriers to Trade in Europe", som blev holdt i København i september fra en lang række europæiske virksomheder og organisationer.

På konferencen foreslog jeg, at der fremover bliver etableret "støvsugerbander" i hvert af de andre EU-lande, hvor man skal kunne henvende sig, når der opstår sager om handelshindringer.

Erhvervsminister Mimi Jakobsen (CD), 25. januar 1995

2. De høje prisers betydning

Betyder det noget? Er vi ikke så rige i Danmark, at det kan være lige meget? Også de spørgsmål besvarer jeg med artikler om forskellige samfundsforhold. De høje priser har betydning på mange områder.

Bemærkninger til artiklerne

Allerede før kontanthjælpsloftet og integrationsydelsen var mange så fattige, at de ikke havde råd til huslejen og derfor blev sat på gaden. De var henvist til at søge hjælp hos Kirkens Korshær og de andre hjælpeorganisationer, hvis de skulle have god mad i julen - og problemet er voksende. Man kan forestille sig, hvad det vil betyde for dem, hvis priserne i Danmark kommer ned på EU-gennemsnittet.

Grænsehandlen boomer, også selvom der igennem en årrække er sket et fald i handelen med tobak, øl, vin og spiritus, som politikerne ensidigt har fokuseret på. Nu gælder det helt almindelige dagligvarer, og det har betydning for både skatteindtægter og arbejdspladser. Dertil kommer nethandel i udlandet for milliarder, og det koster arbejdspladser i den danske detailhandel.

Danmark mister turistindtægter, fordi omkostningerne i Danmark er så høje, at mange udenlandske turister holder sig væk. De høje leveomkostninger presser virksomhederne til at flytte arbejdspladser til udlandet. I 2012 var det problem så stort, at topfolk i fagbevægelsen ville have det med i trepartsforhandlingerne.

De høje priser skader konkurrenceevnen for danske virksomheder, både fordi leveomkostningerne presser lønningerne, og fordi de danske virksomheder også betaler for meget for de varer, de selv skal bruge til produktionen. Sådan hænger det logisk sammen, og det afspejles også af de konkrete målinger.

Allerede i 1996 vurderede Finansministeriet, at der kan skabes mindst 10.000 permanente arbejdspladser, hvis øget konkurrence kan presse prisen ned med blot en enkelt procent, så hvorfor gør politikerne ingenting? Det er min opfattelse, at de ikke er klar over, hvad der ligger bag. Derfor har jeg skrevet denne bog til dem.

Stadig flere sættes på gaden i København

Trods politiske løfter om det modsatte bliver stadig flere mennesker sat på gaden i hovedstaden. Hver anden ryger ud på grund af sanktioner i deres kontanthjælp. Socialborgmester opfordrer beskæftigelsesminister Mette Frederiksen til at ændre reglerne.

Nye tal fra Københavns Kommune viser, at første halvår 2011 blev 439 mennesker smidt ud af deres lejlighed. Og hvis den udvikling fortsætter året ud, vil 10 procent flere københavnere været sat ud af deres bolig sammenlignet med sidste år. I forvejen er antallet siden 2007 næsten fordoblet.

Tre gange så mange fattige på 11 år

Antallet af langvarigt fattige danskere er tredoblet på bare 11 år – det betyder, at der i dag lever 42.000 langvarigt fattige i Danmark.

Det kan man læse i den netop offentliggjorte rapport fra regeringens ekspertudvalg om fattigdom. Det skriger på behovet for, at regering og Folketing tager konkrete og markante skridt til at bekæmpe den voksende fattigdom i Danmark.

Udsatte.dk, 7. juni 2013

Rekordmange familier søger julehjælp

De otte hjælpeorganisationer i Danmark, der giver julehjælp til udsatte familier, oplever et boom i ansøgninger fra familier, der ikke kan få enderne til at mødes, når der skal gaver under træet og andesteg på bordet. Kirkens Korshær har fået 50 procent flere ansøgere end sidste år.

Politiken.dk, 13. december 2013

Grænsehandlen boomer

Danskernes handel uden for Danmark forventes nemlig at runde 12 milliarder kroner i 2012. Det er en stigning på næsten en milliard i forhold til 2011.

Hos Dansk Erhverv vurderer man, at grænsehandlen koster den danske detailhandel cirka 7500 arbejdspladser, og at den danske statskasse mister mindst 3,5 milliarder kroner om året i tabte indtægter fra moms, afgifter og indkomstskatter som følge af grænsehandlen.

180grader.dk, 4. april 2012

Dansk nethandel for milliarder havner i udlandet

Forbrugernes netkøb i udlandet er fordoblet på to år og overstiger nu den samlede grænsehandel. Danske butikker går glip af milliarder, fordi forbrugernes nethandel i udlandet boomer, skriver Jyllands-Posten. Sidste år købte danskerne varer og ydelser i udenlandske netbutikker for 17 milliarder kroner.

Det hastigt voksende netkøb uden for Danmarks grænser kan koste arbejdspladser, og udviklingen lægger pres på de danske netbutikker og den øvrige detailhandel.

TV2.dk, 4. marts 2014

Høje priser skræmmer udenlandske turister væk

Danmark er det dyreste land i Europa at holde ferie i.

"Man skal vist ikke have meget forstand på turisme og forbrugeradfærd for at se, at det er en ret kraftigt sammenhæng mellem de to budskaber" siger formand for TS Preben Christensen. "De to nye undersøgelser er jo desværre bare to i rækken, der fortæller om sammenhængen mellem Danmarks høje priser og de faldende udenlandske overnatninger i Danmark. Danmark er for dyrt at holde ferie i."

Rejsestart.dk, 6. juni 2011

Topøkonomer: Danmark er for dyrt at leve i

Danmark er Europas dyreste land at leve i, og de høje priser får virksomhederne til at flytte arbejdspladser til udlandet. Topfolk i fagbevægelsen kræver nu, at de høje leveomkostninger tages med som en del af de kommende trepartsdrøftelser.

DR.dk, 13. februar 2012

Danmark er det dyreste land i EU

Nye tal fra Danmarks Statistik viser, at prisniveauet for danskerne ligger 42 pct. over gennemsnittet i EU. De høje priser i Danmark er ikke godt for konkurrenceevnen.

"Vi får mindre for pengene. Det betyder mindre velstand til danskerne og dårligere konkurrenceevne for virksomhederne, der er nødt til at betale højere lønninger og betale mere for deres eget forbrug," skriver Las Olsen, privatøkonom i Danske Bank.

Børsen.dk, 19. december 2011

Danmarks konkurrenceevne tager nyt dyk

VK-regeringens nye konkurrenceevneredegørelse 2010, som præsenteres fredag, viser, at Danmark taber yderligere terræn over for udlandet.

Dansk erhvervslivs evne til at konkurrere med udenlandske virksomheder har fået en ny mavepuster. Dagbladet Børsen er kommet i besiddelse af VK-regeringens nye konkurrenceevneredegørelse 2010, som topministrene vil præsentere fredag ved mødet i Vækstforum, og indholdet vil sende kuldegysninger gennem medlemmerne. Tallene viser nemlig, at Danmark taber yderligere terræn over for udlandet i forhold til sidste år.

Information.dk, 9. september 2010

Vejen til Konkurrence

Der er for lidt konkurrence mellem danske virksomheder. Det betyder, at forbrugere må betale mere, og at der bliver skabt færre nye job. Finansministeriet og vismænd har advaret mod den manglende konkurrence. Rapporten understreger alvoren: Manglen på konkurrence i erhvervslivet truer den økonomiske vækst.

Den økonomiske vækst er truet af manglende konkurrence i erhvervslivet, vurderer OECD i en ny rapport, der kommer på gaden i marts. I stedet må bl.a. de danske forbrugere betale dyrt for en lang række varer og serviceydelser, fordi der ikke er reel konkurrence.

Rapporten fra OECD er den tredje inden for trekvart år, der peger på den manglende konkurrence i Danmark. Finansministeriet og Det Økonomiske Råd har gjort det samme, uden at det endnu har ført til konkret handling.

“Der er mange, der gerne vil forsvare de virksomheder, der allerede er etableret, men kun få, der er talsmand for dem, der ikke er opstået endnu. Den manglende konkurrence koster forbrugere dyrt og hindrer nye arbejdspladser,” siger afdelingschef i Forbrugerrådet, Peter Nedergaard.

Mere konkurrence, flere arbejdspladser

Mere konkurrence vil skabe flere job, viser tal fra Finansministeriet. Hver gang priserne falder med 1 procent skabes der mindst 10.000 nye job, fastslår ministeriet.

Der kan skabes op imod 15.000 permanente arbejdspladser, hvis konkurrencen mellem de danske virksomheder bliver skærpet, viser nye beregninger fra Finansministeriet. Hvis priserne presses ned med blot en enkelt procent gennem øget konkurrence, skaber det 10.000-15.000 varige job, fastslår ministeriet.

De økonomiske vismænd har tidligere regnet sig frem til, at et tilsvarende prisfald skaffer omkring 10.000 blivende job. Dengang blev vismændene bebrejdet, at deres udregninger var for løst funderede, men de bakkes nu op af Finansministeriets tal, der altså er endnu mere optimistiske.

“Utilstrækkelig konkurrence medfører, at samfundsøkonomien påføres unødige omkostninger i form af højere priser, lavere produktion og beskæftigelse. Lavere priser ville forbedre Danmarks konkurrenceevne over for udlandet, og eksporten af danske varer og tjenester ville stige,” hedder det i Finansministeriets interne beregninger.

“Et prisfald på en procent er et regneeksempel, for ingen kan sætte et nøjagtigt tal på, hvor meget priserne vil falde, hvis konkurrencen bliver skarpere. I nogle sektorer mener vi faktisk, at der er plads til større prisfald end den ene procent. Og vi har i hvert fald bevist, at det skader hele samfundsøkonomien, at der er problemer med den fri konkurrence,” siger professor Torben M. Andersen fra Det Økonomiske Råds formandskab.

De høje moms- og afgiftssatser er slet ikke nok til at forklare de højere priser herhjemme, påpeger Finansministeriet og vismændene.

Det er konkurrencen, der ikke er hård nok.

3. Handel

Set i et historisk perspektiv er det gået utroligt hurtigt for mennesket at gå fra en tilværelse, der var så primitiv, at vi næppe kan forestille os det, til det liv i luksus, de fleste i den vestlige verden lever. Nøglen til den fantastiske velstandsforøgelse er handel. I dette kapitel gennemgås de grundlæggende begreber, principper og teorier.

Markedet

Uden handel skulle vi sørge for vores egne madvarer og klæder. Vi skulle gå på jagt for at skaffe kød til mad og skind til vores klæder, og vi skulle dyrke jorden for at få brød. Engang tog jagten på daglige fornødenheder al vores tid.

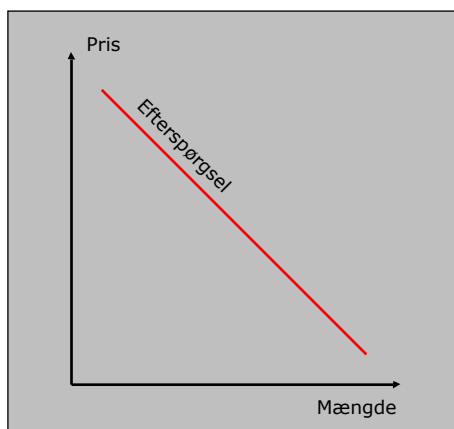
Selv primitive byttehandler illustrerer værdien af at handle. Jægere kan nøjes med at gå på jagt og bytte med landmanden, som kan nøjes med at dyrke jorden. Hvis jeg har brød, og du har pålæg, kan vi bytte os til en dejlig frokost. Med et marked og et fælles betalingsmiddel er det ikke engang nødvendigt at finde én at bytte med. Hvis jeg har brød, behøver jeg ikke at lede efter et menneske med pålæg, og som mangler det brød, jeg har i overskud. Jeg kan gå på markedet og få penge for mit brød, og for de penge kan jeg købe pålæg, eller hvad jeg ellers behøver. Landmanden og jægeren bringer hver især deres varer på markedet, men på det moderne marked er det ikke nødvendigt at møde hinanden.

Prisdannelsen

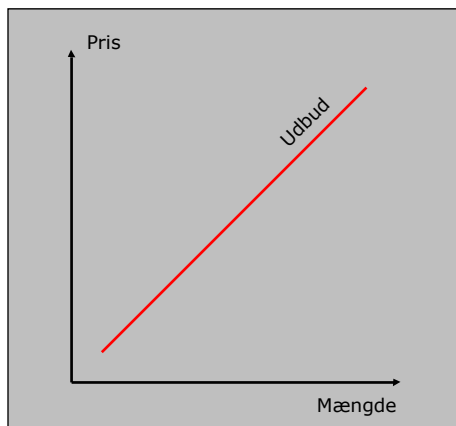
Hvad skal varen koste? To mennesker er ikke nødvendigvis villige til at betale det samme for den samme vare. Hvad vil du give for en liter mælk? Direktørfamilien i whiskybæltet vil ikke tøve med at betale 100 kr. for en liter mælk, hvis det er prisen, for børnene har brug for mælk. 100 kr. for en liter mælk er også billigere end den årgangsvin, de gemmer i kælderen til de voksne, og børnene har bedre af at drikke mælk, så selvom prisen på en liter mælk skulle være 100 kr., vil der være nogle, som vil købe mælk.

Hvis der kun er én vare og én sælger, kan sælgeren spørge alle, hvor meget de vil give, og sælge til den højstbydende. Men det er sjældent tilfældet.

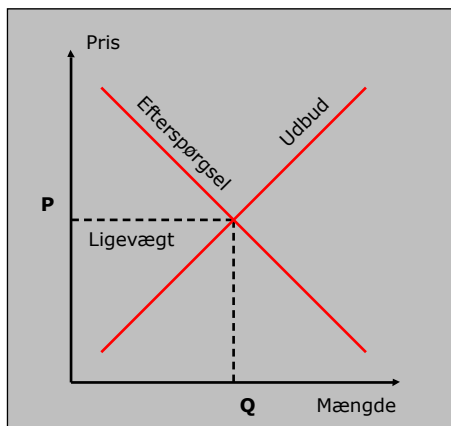
Generelt er det sådan, at jo billigere en vare er, jo flere mennesker vil købe. Jo dyrere en vare er, jo færre vil købe. Efterspørgslen er omvendt proportional med prisen. Det kan illustreres grafisk med en kurve, der viser: Høj pris, lille mængde. Lav pris, stor mængde.



Efterspørgselskurve



Udbudskurve



Markedsligevægt

Producenterne søger som regel en høj pris for deres varer. Hvis prisen på mælk er lav, er der ikke ret mange, som vil producere mælk. Hvis prisen stiger, vil flere få lyst til at producere mælk. Udbuddet er ligefremt proportional med prisen. Det kan illustreres grafisk med kurven, der viser: Lav pris, lille mængde. Høj pris, stor mængde.

På et åbent marked for en bestemt vare har alle købere principielt adgang til alle sælgere. Der er fuldkommen konkurrence mellem alle sælgerne, og det fører til, at prisen på varen bliver den samme over hele markedet. Hvis en liter mælk koster 10 kr. i ét supermarked, men 8 kr. i et andet supermarked, vil forbrugerne søge hen, hvor mælken er billigst. Det betyder, at det dyre supermarked vil sætte prisen ned for at være med på markedet, og det ender med, at prisen på mælk er stort set den samme overalt.

Hvis prisen på mælk er for høj i forhold til mængden af mælk, der udbydes, vil det ikke være muligt at sælge al mælken. I stedet for at hælde usolgt mælk i kloakken er det sandsynligt, at sælgerne vil sætte prisen ned, indtil det passer med, at de får solgt det hele. I en sådan situation er der markedsligevægt.

Hvis prisen på mælk derimod er for lav i forhold til mængden af mælk, der udbydes, vil der være flere købere, der efterspørger mælk. De vil byde prisen op, indtil prisen passer med, at der bliver solgt lige præcis den mælk, der produceres. Det vil igen ende med markedsligevægt.

Grafisk er markedsligevægt der, hvor efterspørgselskurven krydser udbudskurven. Præcis til den pris bliver der produceret den mængde varer, der kan sælges til den pågældende pris. Det er idealsituationen, og P vil være varens pris.

Der findes købere, som er villige til at betale mere end P . De sparer det ekstra beløb, som de var villige til at betale, mens de, der ikke vil betale P , undlader at købe. Producenter, der ikke kan producere til prisen P , bør måske finde på noget andet at lave, men de, der producerer varen billigere end P , tjener forskellen.

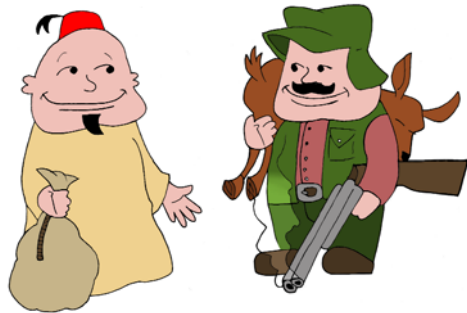
Handel og velstand

Enhver handel, der indgås frivilligt mellem to ligeværdige parter, øger velstanden for dem begge. Det kræver næppe lange teoretiske redegørelser at forklare det, der foregår dagligt i min butik, nemlig hver eneste gang jeg sælger en film. Hvis jeg har en film, men hellere vil have 79 kr., mens kunden har 79 kr. og hellere vil have filmen, er betingelserne til stede for en god handel. Hvis vi handler, får vi begge noget, vi hellere vil have. Vi har begge gavn af handelen.

Handel og produktion

Handel er en forudsætning for, at man kan tilrettelægge produktionen, så det samlede udbytte optimeres. Handel er en forudsætning for etableringen af en effektiv arbejdsdeling, der er en fordel for alle involverede parter.

Hvis A er en dygtig jæger, men en dårlig landmand, mens B er en dygtig landmand, men en dårlig jæger, er det en fordel for begge, at A jager, mens B dyrker jorden, og de bagefter handler.



Handel mellem industrialiserede lande og udviklingslande

Samhandel er også en fordel for begge parter, selvom den ene part er overlegen på alle områder, f.eks. i forholdet mellem industrialiserede lande og udviklingslande. Uanset om man er dygtig eller ej, vil der være noget, man er mere dygtig til end andre ting. Det gælder også, hvis man ikke er særlig effektiv.

Lad os for eksemplets skyld sige, at A kan fremstille en stol på 2 timer, mens B skal bruge 3 timer til at fremstille en lignende stol. A kan fremstille et bord på 4 timer, mens B skal bruge 8 timer. Selvom A er bedst til begge dele, måske fordi A råder over tekniske hjælpemidler, får de mest ud af det, hvis de bruger tiden på det, de er relativt bedst til og bagefter handler med hinanden. De har begge brug for både borde og stole, og de kan godt fremstille det nødvendige til sig selv.

På 100 timer kan A fremstille 16 borde og 18 stole, idet A skal bruge 64 timer på de 16 borde og 36 timer på de 18 stole.

På 100 timer kan B fremstille 8 borde og 12 stole, idet B skal bruge 64 timer på de 8 borde og 36 timer på de 12 stole.

Tilsammen fremstiller de således på 100 timer i alt 24 borde og 30 stole.

Hvis A udelukkende fremstiller borde, som A er mest god til, kan A på 100 timer fremstille 25 borde. Hvis B udelukkende fremstiller stole, som B er mindst ringe til, kan B fremstille over 33 stole. Med den arbejdsfordeling fremstiller de i alt 25 borde og over 33 stole. Det er bedre, end hvis de hver især fremstiller til sig selv. Hvis de kan finde et fair bytteforhold, har de begge fordel af at handle.

Adam Smith og den usynlige hånd

Adam Smith var skotsk samfundsfilosof og økonom. Han er ophavsmand til den klassiske økonomiske teori, der er beskrevet i hans andet hovedværk, *The Wealth of Nations* (Nationernes velstand, 1776). Han var fortaler for fri konkurrence og imod privilegier og monopoler for enkelte personer og virksomheder. Han viste, at det som hovedregel er befordrende for velstandsudviklingen at lade tingene justere af den frie konkurrence. Han analyserede som den første arbejdsdelingen og fremhævede den som en afgørende faktor i en økonomisk vækstproces.

Han forklarede, hvordan markederne fungerer i en fri konkurrenceøkonomi, hvordan priserne dannes, og hvordan produktionsfaktorerne ledes til anvendelse, hvor afkastet er størst. En fri erhvervsadgang vil give råderum for en opfindsomhed og en arbejdsdeling, der er afgørende for væksten i velstanden. Han viste, at hvis alles frihed bliver respekteret, vil markedsprocesserne bevirke, at der bliver produceret og udbudt netop de varer, som folk vil købe, og på lang sigt til priser, der svarer til produktionsomkostningerne. Han fortalte, at det er som om, at det styres af "en usynlig hånd", hvis man lader folk agere på deres ønske om at få et udbytte af deres indsats og lade alle konkurrere mod alle.

En bager vil f.eks. bage brød, ikke af godhed over for byens borgere, men for selv at tjene penge. Andre bagere vil konkurrere med ham, og den konkurrence vil få det resultat, at de dygtigste bagere vil fremstille det billigste brød, og de vil underbyde hinanden, indtil prisen er tæt på produktionsprisen. Selvom hver især handler for egen vindings skyld, har alle gavn af det.

Under en rejse til Australien mødte jeg en aboriginer. Han fremstillede smukt udformede boomeranger og solgte dem til de forbipasserende (billedet). Det kunne også være til en rejsende sælger, der kender butikker, der handler med brugskunst. Han ville måske købe boomerangerne for at sælge dem videre. Det er som om, en usynlig hånd - det frie marked - sørger for, at boomerangerne når derhen, hvor de efterspørges. Til glæde for kunstneren, sælgeren, kunstbutikkerne og forbrugerne.



4. Konkurrence

Handel og konkurrence fører til øget velstand. De to ting går for det meste hånd i hånd, men er ikke det samme. I dette kapitel ser jeg på konkurrencens betydning og på konsekvensen af snyd og indgriben.

Prisdannelsen

På universitetet fik vi følgende opgave i driftsøkonomi: Vi skulle forestille os, at vi ville ind på markedet med en maskine, som vi fremstillede, og vi skulle finde frem til en salgspris. Vi fik oplyst dens funktioner, og at det kostede 17.000 kr. at fremstille den. Så gik vi i gang med at drøfte, hvor meget vi skulle tjene. Var det rimeligt at lægge 25 % til prisen eller 30 % eller måske 35 %?

Da vi fik at vide, at det var et virkeligt eksempel, og at maskinen blev solgt for 48.000 kr., blev vi forargede. Var det ikke ret grådigt at sælge varen til næsten det tredobbelte af fremstillingsprisen?

Vores vejleder forklarede, at vi manglede den mest relevante information, og den havde vi ikke engang spurgt efter. Vi havde lagt vægt på, hvad det koster at fremstille maskinen, men det betyder ikke noget for prisdannelsen. Derimod var det væsentligt, at der på markedet i forvejen var en maskine, som kunne stort set det samme som vores maskine. Prisen var 67.000 kr. Køberen af vores maskine ville altså spare 19.000 kr. i forhold til alternativet. Derfor var vores maskine et godt køb for vores kunde, og det var dagens lektion for de unge ingeniører.

Da vi i forrige kapitel fastsatte prisen for mælk, kom vi heller ikke ind på, hvad det koster landmanden at fremstille mælken. Det må blot konstateres, at hvis han kan fremstille mælk billigere end markedsprisen, kan han tjene penge på at fremstille mælk. Hvis han ikke kan det, er det måske bedre at lave noget andet.

I næste eksempel tager tre forskellige landmænd på markedet for at sælge deres kartofler til forskellige priser. Hvis kvaliteten ellers er den samme, vil kunderne først købe kartoflerne hos ham, der sælger for 4 kr./kg. Han får succes, og først når han har udsolgt, vil kunderne købe hos de andre.



Den effektive kartoffelavler vil indse, at han ikke behøver at sælge så billigt, og ham med de dyre kartofler vil sætte prisen ned, for ellers risikerer han slet ikke at sælge noget. Ligesom i eksemplet med mælk vil der indtræffe en balance, hvor kartoflerne sælges til en pris, der passer til den mængde, markedet efterspørger.

De dygtigste af dem, altså dem, der producerer billigst, tjener de fleste penge, og hvis de dårligste ikke kan producere billigt nok, er det måske bedre for dem at forlade markedet. For alle kartoffelavlere er der god fornuft i at gå hjem og se på, om de kan fremstille kartoflerne mere effektivt og derved tjene mere.

Konkurrence og innovation

Ønsket om at tjene mere ansporer kartoffelavlerne til at være innovative og finde på bedre fremstillingsmetoder. Den forbedrede effektivitet får det resultat, at der produceres flere kartofler. Så skal der altså også sælges flere kartofler, og for at det kan lade sig gøre, er de nødt til at sætte prisen ned. Der indtræffer derfor snart en ny ligevægt ved en større mængde til en lavere pris.

Det var Adam Smiths hypotese, at varerne på sigt vil blive solgt til priser, der svarer til produktionspriserne. Det sker, fordi den, der producerer billigst, sænker priserne for at opnå en større andel af markedet. De andre er nødt til at følge med ned i pris, og hvis der er fuldkommen konkurrence, vil de i princippet blive ved, indtil markedsprisen svarer til produktionsprisen. Så kan de ikke sælge billigere uden at begynde at tabe penge, og der vil slutbalancen indtræffe.

Kartoffelavlernes forbedringer svarer grafisk til, at udbudskurven sænkes. Den vil krydse efterspørgselskurven til højre og længere nede ved en lavere pris og en større mængde. For samfundet som helhed fører det til velstandsforøgelse.

Monopoler og samordnet praksis

Hvad nu, hvis kartoffelavlerne aftaler at sætte prisen til 7 kr./kg? Da vil de alle tjene godt på kartoflerne, selvom de ikke sælger så mange. De kan sætte prisen til den kombination af pris og mængde, de tjener mest på. Så er der ingen grund til at være effektiv, for den solgte mængde bestemmes af salgsprisen. Mængden vil være lille, og prisen vil være høj. For samfundet vil det være dårligt.



Grus i maskineriet

Vi er ikke lige! Ikke som individer og ikke som nationer. Vi er ikke født med de samme talenter, og nogle steder er der olie i jorden eller vand i floderne, så folk netop dér har adgang til energi, der kan bruges til landets produktion, mens andre må købe eller bytte sig til energi eller råstoffer. Nogle steder er klimaet sådan, at det er let at dyrke flotte, velsmagende appelsiner, mens der andre steder hverken er sol eller regn i de rigtige mængder eller de rigtige temperaturer.

Der kan være mange årsager til, at man i nogle lande er bedre til at producere bestemte varer. Uanset årsager kan økonomerne vise, at det er en fordel at bruge kræfterne på det, man er bedst til - eller i hvert fald relativt bedst til, hvis man er dårlig til det hele - og derefter handle. I en verden med mange aktører og mange varer er det dog for kompliceret at aftale at dele produktionen af forskellige varer. I stedet må man sikre, at markedet fungerer.

Historien har vist, at markedet ikke altid fungerer. For den enkelte nation kan det være mere tillokkende at hjælpe egne betrængte industrier med privilegier på bekostning af nabolandene end at respektere de langsigtede fordele ved fair play. Når ens nationale industri står på spil, vil man som regering ofte prøve at hjælpe den, selvom det betyder, at man dermed bevarer en produktion, der er ineffektiv i det større perspektiv. I årene efter 2. verdenskrig var protektionisme udbredt.

Der er flere metoder, man som nation kan bruge til at påvirke den internationale konkurrence. Forbud, told, afgifter og offentlig støtte er de almindelige metoder.

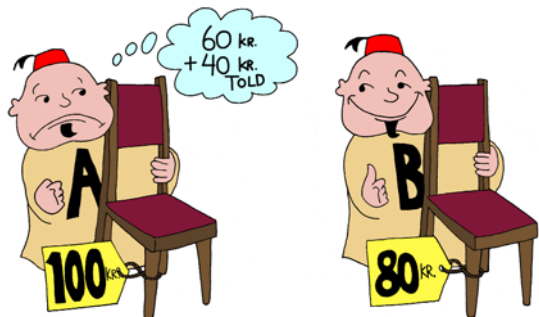
Forbud

Forbud er det stærkeste indgreb. Hvis B har svært ved at klare sig på markedet for borde og stole, vil han føle sig godt hjulpet, hvis hans regering forbyder import af A's borde og stole. Folk har brug for borde og stole, så de er nødt til at købe B's dyre produkter.



Told

Regeringen kan også lægge told på de varer, der importeres fra A. Så bliver A's varer så dyre på B's marked, at folk her vil købe B's stole og borde. Det vil ikke være synligt for folk, at de egentlig er dyrere, men det vil forbedre B's konkurrencesituation.



Afgifter

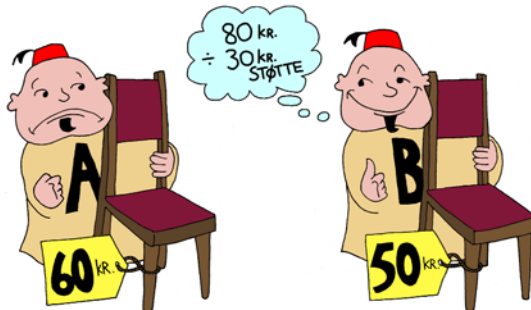
Told opkræves, når varerne krydser grænsen, mens afgifter er knyttet til forbruget og er uafhængige af, om varerne er importeret eller indenlandsk produceret, så det er ikke oplagt at bruge afgifter til at hjælpe sin betrængte nationale industri.

Medlemskabet af EU forbyder utvetydigt told EU-medlemsstaterne imellem, men hvis man vil snyde, kan man prøve at omgå forbuddet med en afgiftspolitik, der lægger afgifter på varer, der overvejende importeres. På den måde beskyttes tilsvarende nationale produkter, der måske blot er en lille smule anderledes, med lavere afgifter eller slet ingen afgifter. Der er vist eksempler på dette på side 45.

Offentlig støtte

En regering kan også se i øjnene, at den nationale industri ikke er særlig effektiv, men med offentlig støtte kan den holdes i live.

Hvis B får et beløb pr. stol og et beløb pr. bord i støtte, kan det hjælpe B til at sælge sine varer i konkurrence med A.



Det større perspektiv

Fælles for de politiske tiltag er, at de hæmmer de dygtige i at udfolde sig, og hvis alle lande svarer igen på naboernes protektionisme ved at gøre tilsvarende, bliver det bare værre og værre. Hvis man går et skridt tilbage for at få et overblik over situationen, kan man godt se, at det ikke fører til flere varer til lavere priser.

I sportens verden er der forståelse for, at ikke alle er lige dygtige. Hvis man har talent og øver sig, kan man opnå fine resultater og blive belønnet for dem. Ingen finder det forkert, at vinderen af finalen får den store præmiecheck, mens der er mindre til taberne af første runde. Hvis man klarer sig dårligt, er der ingen lette løsninger: Gå hjem på træningsbanen, øv dig og bliv bedre!

Det er baggrunden for, at indslaget *Caroline 'Number 1' Wozniacki* i satireserien *Live fra Bremen* (2010) er sjovt, for "Caroline"s plan for at slå Serena Williams er bl.a. at fjerne strengene fra hendes ketcher og binde hendes snørebånd sammen. Iben Hjejle siger: "Det virker som om, du bruger mere energi på at spolere din modstanders chancer end på at spille tennis," dvs. præcis som de svage virksomheder vil løse deres konkurrenceproblemer.



danskjultekorruption.dk/video3

5. Det Europæiske Fællesskab

The European Economic Community bygger på Adam Smiths idéer om, at en velfungerende markedsøkonomi øger velstanden. Det var et formål at gøre op med fortidens protektionisme og handelsbarrierer og i stedet etablere et fælles marked uden indre grænser.

Rom-traktaten

Traktaten om oprettelse af det Europæiske Økonomiske Fællesskab blev indgået i Rom den 25. marts 1957 mellem Frankrig, Vesttyskland, Italien, Luxembourg, Belgien og Nederlandene. Tiden efter 2. verdenskrig var præget af protektionisme og risikoen for nye krige. Den franske udenrigsminister Robert Schuman søgte at forebygge en ny krig mod Tyskland, så han samlede seks lande i et samarbejde om et fælles marked for kul og stål. Erfaringerne fra Kul- og Stålfællesskabet var så gode, at de besluttede at udvide samarbejdet til andre økonomiske områder.

Verdenshistorien er fuld af handelsaftaler, der intet var værd, fordi parterne selv afgjorde, om de overholdt aftalerne. Uenigheder løste man ved krig, hvis det kom så vidt. Det særlige ved Kul- og Stålfællesskabet - og EF og EU - er, at samarbejdet er juridisk bindende. Medlemmerne har overdraget visse beføjelser til overstatslige institutioner. Der er f.eks. en fælles domstol til at afgøre tvister.

Fællesskabet blev en succes, og mange andre europæiske nationer ønskede at være med. De seks blev til ni den 1. januar 1973, hvor Danmark, Storbritannien og Irland sluttede sig til Fællesskabet. Senere fulgte Grækenland (1981), Spanien og Portugal (1986), Østrig, Finland og Sverige (1995), Estland, Letland, Litauen, Cypern, Malta, Slovakiet, Slovenien, Tjekkiet, Ungarn og Polen (2004), Bulgarien og Rumænien (2007) og senest Kroatien (2013), der blev medlem nr. 28.

Jeg var for ung til at forstå, hvad det gik ud på, da Danmark blev medlem i 1973, men da vi i 1986 stemte om Fælles Akt, dvs. det indre marked, havde jeg været et universitetsforløb igennem og var godt rustet til at møde verden. Jeg havde en virksomhed, der var presset af rygterne om, at mit samarbejde med en engelsk distributør var forbudt. Jeg var derfor mere end almindeligt interesseret.

Jeg nøjedes ikke med at læse Kommissionens oplysningsmateriale. Jeg læste også de juridiske lærebøger og supplerede med endeløse timer på biblioteket, hvor jeg studerede EU-Domstolens domssamling, den bedste kilde til forståelse af den praktiske betydning af EØF-traktaten eller EF-traktaten, som den kom til at hedde i 1992. Det var mageløs læsning.

Jeg fik stor respekt for det europæiske projekt. Traktatens forfædre så ud til at have tænkt på alt, og jeg blev begejstret. Desværre er det europæiske projekt i dag i problemer. Det har sin egen forklaring, som jeg vil behandle senere, men i dette kapitel vil jeg redegøre for nogle af de fantastiske tanker i den oprindelige traktat. I 2009 blev EF-traktaten afløst af EU-traktaten, og vi fik Den Europæiske Union.

Hans Majestæt belgiernes konge, præsidenten for forbundsrepublikken Tyskland, præsidenten for den franske republik, præsidenten for den italienske republik, hendes kongelige højhed storhertuginde af Luxembourg, hendes majestæt dronningen af Nederlandene,

som har det forsæt gennem fælles handling at sikre økonomiske og sociale fremskridt for deres lande ved at fjerne de skranker, der deler Europa,

som erkender, at fjernelsen af bestående hindringer kræver fælles indsats med henblik på at sikre en vedvarende ekspansion, ligevægt i samhandelen og redelig konkurrence,

som ønsker gennem en fælles handelspolitik at bidrage til gradvis ophævelse af restriktionerne i den internationale samhandel,

har vedtaget at oprette et Europæisk Økonomisk Fællesskab.

Udvalgte formål fra EF-traktatens præambel

Fællesskabets grundlæggende formål

Da Brian Mikkelsen (KF) som kulturminister i 2002 ville ændre ophavsretsloven for at gøre Laserdiskens import af DVD-film fra USA ulovlig, blev han mødt med indsigelser støttet på EU-retten. Dertil svarede han i Folketinget: "I EU-retten er der jo mange forskellige målsætninger og modstridende hensigter. Det ene er den helt frie konkurrence, men der er også målsætninger om at beskytte kulturen, nationale interesser osv., og det har spillet ind her."

Sådan noget sludder kan man kun sige, hvis man ikke ved, hvad man taler om, eller hvis man vil omgå EU-retten. Ifølge Brian Mikkelsen er det ene formål lige så godt som det andet, og han lagde vægt på at beskytte nationale interesser, hvorved han mente medlemmerne af FDV, der kæmpede for et forbud mod parallelimport. Den problematik gennemgås udførligt i del 4: *Da frihandel blev afskaffet*.

Der er noget bizart ved denne higen efter konkurrencebeskyttelse, for man ved godt, at det på længere sigt gør virksomhederne svage. Det svarer til sketchen, hvor Caroline Wozniacki klipper strengene af Serena Williams' ketcher og så går hjem og smider sig på sofaen, for med den fordel kan hun sikkert vinde uden at yde sit bedste. Det bliver hun bare ikke en bedre tennisspiller af, og tanken er så latterlig, at den hører hjemme i et satireprogram. Alligevel opfører industrien sig på næsten samme måde, og mange politikere hopper i med begge ben.

I den virkelige verden handler det i høj grad om at holde fast ved sin position, når man nu engang er kommet til at sidde på flæsket. I den situation er det meget mere tilløkkende at søge særlige privilegier end at tage konkurrencen op imod de nye, unge virksomheder med de friske idéer. EU-Domstolen er kommet på overarbejde, for virksomhederne og medlemsstaterne er i den grad innovative, når det handler om at omgå Fællesskabets grundlæggende formål om fair og ufordrejet konkurrence og handel uden snærende restriktioner.

Et område uden indre grænser

Den grundlæggende EU-ret er ikke særligt kompliceret, hvis man er opmærksom på ulemperne ved handelsrestriktioner og konkurrencebegrænsninger. Målet er at etablere et område uden indre grænser med markedsökonomi, og i forhold til den tredje verden vil man forsøge at fremme den internationale handel. Konkurrence er godt og skal fremmes. Handel er godt, og handelshindringer skal fjernes.

Hvis alle respekterede dette, ville det blive en kort traktat. Når det bliver en lille smule kompliceret, er det på grund af den fantasi, der særligt blomstrer, når det drejer sig om at sikre særlige privilegier til sine egne nationale industrier.

Oprettelsen af et marked uden indre grænser medfører i sagens natur, at der må være en fælles handelspolitik med en fælles toldgrænse i forhold til omverdenen, for hvis medlemsstaterne havde forskellige toldsatser, ville virksomhederne i EF naturligvis indføre varer fra tredjelande i den stat, hvor toldsatserne var lavest, og derefter flytte varerne over de toldfrie indre grænser. Det er altså en konsekvens af beslutningen om at fjerne de indre grænser, at der opstår en fælles toldgrænse udadtil. Siden da er told og andre restriktioner i forhold til tredjelændene nedbragt via handelsaftaler indgået på vegne af Fællesskabet.

EF-traktatens rangorden

Traktaten er opbygget med en klar rangorden, så det er muligt at løse problemet, hvis man står med to bestemmelser, der tilsyneladende peger i hver sin retning. Den med den højeste rang vinder. Så hvis man står med et direktiv, der forbyder konkurrence, er der to muligheder. Enten tæller direktivet ikke, fordi det ikke kan gå imod traktatens formål og politikker, eller også er direktivet misforstået.

Da der ikke findes en målsætning om at beskytte nationale interesser, var Brian Mikkelsen på vildspor. EF-traktatens rangorden er følgende:

1. EF-traktatens principper, dvs. Fællesskabets overordnede mål.
2. EF-traktatens politikker, dvs. traktatens bestemmelser og regler.
3. Sekundær fællesskabsret, dvs. direktiver, forordninger og beslutninger.

EF-traktatens principper

Øverst i hierarkiet er Fællesskabets mål. De er udtrykt i afsnittet "Principperne", traktatens første afsnit. Artikel 1 fortæller, at de kontraherende parter opretter et Europæisk Fællesskab, mens artikel 2 og 3 fortæller, hvad man vil opnå. Jeg har endvidere medtaget artikel 5, der placerer ansvaret for traktatens gennemførelse hos de enkelte medlemsstater, som altså forpligtes af traktaten.

Det fremgår klart, at man ønsker en høj konkurrenceevne og et fælles marked uden indre grænser med en åben markedsökonomi med fri konkurrence.

Traktatens hovedafsnit vedrører politikkerne, dvs. de regler, der skal sikre, at målene nås. Det gælder f.eks. reglerne for told, afgifter, kvantitative restriktioner (dvs. importforbud og forbud med tilsvarende virkning) og konkurrencereglerne.

Første del: Principperne

Artikel 1

Ved denne Traktat opretter De høje kontraherende Parter indbyrdes et EUROPÆISK ØKONOMISK FÆLLESSKAB.

Artikel 2

Fællesskabet har til opgave gennem oprettelsen af et fællesmarked og gennem gradvis tilnærmelse af Medlemsstaternes økonomiske politik at fremme en harmonisk udvikling af den økonomiske virksomhed i Fællesskabet som helhed, en varig og afbalanceret ekspansion, en øget stabilitet, en hurtigere højnelse af levestandarden og snævrere forbindelser mellem de Stater, som det forener.

Artikel 3

Med de i foranstående artikel nævnte mål for øje skal Fællesskabets virke under de betingelser og i det tempo, som er foreskrevet i denne Traktat, indebære:

- a) ophævelse, Medlemsstaterne imellem, af told og kvantitative restriktioner ved varers ind- og udførsel, såvel som af alle andre foranstaltninger med tilsvarende virkning,
- b) indførelse af en fælles toldtarif og af en fælles handelspolitik over for tredjeland,
- c) fjernelse af hindringerne for den frie bevægelighed for personer, tjenesteydelser og kapital mellem Medlemsstaterne,
- f) gennemførelse af en ordning, der sikrer, at konkurrencen inden for fællesmarkedet ikke fordrejes,
- h) indbyrdes tilnærmelse af de nationale lovgivninger i det omfang, dette er nødvendigt for fællesmarkedets funktion,
- k) associering af de oversøiske lande og territorier med henblik på at forøge samhandelen og på i fællesskab at fremme den økonomiske og sociale udvikling.

- - -

Artikel 5

Medlemsstaterne træffer alle almindelige eller særlige foranstaltninger, som er egnede til at sikre opfyldelsen af de forpligtelser, som følger af denne Traktat, eller af retsakter foretaget af Fællesskabets institutioner. De letter Fællesskabet gennemførelsen af dets opgaver.

De afholder sig fra at træffe foranstaltninger, der er egnede til at bringe virkeliggørelsen af denne Traktats målsætning i fare.

Told

Forbuddet mod told medlemsstaterne imellem giver ikke anledning til tvivl, og det er uproblematisk.

Afgifter

Forbrugsbegrænsende afgifter lægges på forskellige varer med det angivne formål at motivere forbrugerne til at undlade at købe de pågældende varer.

EU blander sig ikke i medlemmernes afgiftspolitik, så længe den ikke omgår forbuddet mod told. Det kan man gøre på forskellige måder. Omdrejningspunktet i en tvist herom er ofte spørgsmålet om, hvad der menes med "lignende indenlandske varer" i EF-traktatens artikel 95.

Der er mange eksempler på forsøg på at begunstige sit eget lands produktion, og Danmark er ingen undtagelse. Dansk spiritusproduktion udgjordes tidligere af akvavit, mens f.eks. spiritusproduktion i Skotland udgøres af whisky. Det var til Danmarks fordel at udforme afgiftsreglerne, så importeret spiritus, der i praksis aldrig var akvavit, blev beskattet hårdest. Den gik ikke. Danmark blev dømt ved EU-Domstolen for at overtræde EF-traktatens artikel 95 om interne afgifter.



I Danmark er der en omfattende frugtavl, men kun en ubetydelig produktion af druer. Da den danske produktion af frugt blev begunstiget via en lempelig beskatning af frugtvin, mens druevin blev beskattet hårdere, blev Danmark dømt igen. Man må gerne begrænse forbruget af alkohol via afgifter på vin og spiritus, men ikke så det diskriminerer importerede varer og beskytter "lignende" indenlandske varer, der ud fra et brugermæssigt synspunkt har samme funktion. Kriterierne skal være objektive.

Artikel 95

Ingen Medlemsstat må direkte eller indirekte pålægge varer fra andre Medlemsstater interne afgifter af nogen art, som er højere end de afgifter, der direkte eller indirekte pålægges lignende indenlandske varer.

Endvidere må ingen Medlemsstat pålægge varer fra andre Medlemsstater interne afgifter, som indirekte vil kunne beskytte andre produkter.

Kvantitative restriktioner

Dette begreb dækker over lovmæssige forbud. Handelsrestriktioner er et populært pressionsmiddel i konflikter, f.eks. har det i USA i årtier været forbudt at handle med Cuba. Handelsrestriktioner er ikke tilladt inden for EU. Hvis der opstår en uenighed mellem Danmark og Spanien, kan Danmark ikke forbyde importen af spanske appelsiner for at lægge pres på Spanien. Danmark kan heller ikke lægge pres på Spanien ved at forbyde danske svineavlere at sælge bacon til Spanien.

De relevante bestemmelser i traktaten er forbuddet mod indførselsrestriktioner i artikel 30 og de mange undtagelser i artikel 36. Det er som regel undtagelserne, der er strid om. Der er to kriterier, og de skal begge være opfyldt.

1. Forbuddet skal være begrundet i et anerkendelsesværdigt hensyn, dvs. et af de hensyn, der er nævnt i artikel 36.
2. Forbuddet må hverken udgøre et middel til vilkårlig forskelsbehandling eller en skjult begrænsning af samhandelen mellem medlemsstaterne.

Typisk kunne det være et forbud mod salg af en vare eller en varetype, f.eks. hash. Hvis salget af en vare forbydes i Danmark, vil det påvirke danske virksomheders lyst til at indføre varen fra de øvrige medlemsstater. Selvom selve importen ikke er forbudt, har et forbud mod salg en tilsvarende virkning som et importforbud.

Spørgsmålet er så, om et forbud mod salg af hash er omfattet af undtagelserne i artikel 36. Den første betingelse er opfyldt, fordi forbuddet er begrundet i hensynet til beskyttelse af menneskers liv og sundhed.

Det er gerne den anden betingelse, der er strid om. Hvis loven anvendes på samme måde for indenlandsk producerede varer som på importerede varer, er der ikke noget problem. Et generelt forbud mod salg af hash er derfor i orden.

Artikel 30

Kvantitative indførselsrestriktioner såvel som alle foranstaltninger med tilsvarende virkning er med forbehold af nedennævnte bestemmelser forbudt mellem Medlemsstaterne.

Artikel 36

Bestemmelserne i artiklerne 30-34 er ikke til hinder for sådanne forbud eller restriktioner vedrørende indførsel, udførsel eller transit, som er begrundet i hensynet til den offentlige sædelighed, den offentlige orden, den offentlige sikkerhed, beskyttelse af menneskers og dyrs liv og sundhed, beskyttelse af planter, beskyttelse af nationale skatte af kunstnerisk, historisk eller arkæologisk værdi, eller beskyttelse af industriel og kommerciel ejendomsret. Disse forbud eller restriktioner må dog hverken udgøre et middel til vilkårlig forskelsbehandling eller en skjult begrænsning af samhandelen mellem Medlemsstaterne.

Konkurrencereglerne

Som noget særligt er konkurrencereglerne rettet mod virksomhederne - ikke mod medlemsstaterne. Der er to sæt regler med principielt samme forbud mod illoyal adfærd. Artikel 85 vedrører flere virksomheder, der aftaler sig til fordele, mens artikel 86 vedrører en enkelt virksomhed, der har en dominerende stilling.

Artikel 85

Alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem Medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet og er forbudt, navnlig sådanne, som består i:

- a) direkte eller indirekte fastsættelse af købs- eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser,
- b) begrænsning af eller kontrol med produktion, afsætning, teknisk udvikling eller investeringer,
- c) opdeling af markeder eller forsyningskilder,
- d) anvendelse af ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen,
- e) at det stilles som vilkår for indgåelse af en aftale, at medkontrahenten godkender tillægsydelser, som efter deres natur eller ifølge handelssædvane ikke har forbindelse med aftalens genstand.

De aftaler eller vedtagelser, som er forbudt i medfør af denne artikel, har ingen retsvirkning.

Artikel 86

En eller flere virksomheders misbrug af en dominerende stilling på fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf er uforenelig med fællesmarkedet og forbudt i den udstrækning, samhandelen mellem Medlemsstater herved kan påvirkes.

Misbrug kan især bestå i:

- a) direkte eller indirekte påtvingelse af urimelige købs- eller salgspriser eller af andre urimelige forretningsbetingelser,
- b) begrænsning af produktion, afsætning eller teknisk udvikling til skade for forbrugerne,
- c) anvendelse af ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen,
- d) at det stilles om vilkår for indgåelse af en aftale, at medkontrahenten godkender tillægsydelser, som efter deres natur eller ifølge handelssædvane ikke har forbindelse med aftalens genstand.

Fællesskabets hovedhjørnesten

Konkurrencereglerne har central betydning for EU. Kommissionen er udstyret med særlige beføjelser til at skride ind over for overtrædelser og er bemyndiget til at udstede bøder til virksomheder, der forsynder sig. Der er et Generaldirektorat for konkurrence og en Kommissær for konkurrence. Den tunge post er for tiden beklædt af den tidligere leder af Det Radikale Venstre, den forhenværende økonomi- og indenrigsminister, Margrethe Vestager.

Konkurrencereglerne er EU's hovedhjørnesten, og det er afgørende for Fællesskabet, at konkurrencen fungerer. Det har Kommissionen ansvaret for, og de udvidede beføjelser er ikke begrænset til at uddele bøder, når reglerne er overtrådt, Kommissionen kan også foretage razziaer mod virksomheder i opklaringsarbejdet. Kommissionen er så at sige Fællesskabets politimyndighed, og i EF's oplysningsmateriale er det endda anvist, hvordan man som borger kan gøre opmærksom på overtrædelser.

Artikel 85 og 86 kan egentlig godt læses sådan, at forbuddene forudsætter, at samhandelen mellem medlemsstaterne påvirkes. EU-Domstolen og Kommission fortolker dem alligevel sådan, at de gælder i en enkelt medlemsstat og endda også i tredjelande, blot aftalerne påvirker borgerne i EU. Det er sket, at Kommissionen har ophævet aftaler mellem to virksomheder, der begge lå uden for EU.



Det er EF-Kommissionens opgave at påse, at virksomhederne overholder de love, der gælder for et markedsøkonomisk samfundssystem, og den har altid bestræbt sig på at bekæmpe enhver form for konkurrencebegrænsende adfærd. Konkurrencebegrænsninger lægger ikke blot hindringer i vejen for skabelsen af et enhedsmarked i EF, men hæmmer også den tekniske og økonomiske udvikling, der er en forudsætning for, at europæiske virksomheder kan klare sig i konkurrencen med tredjelande.

Kommissionen kan få kendskab til en konkurrencebegrænsende adfærd gennem klager fra fysiske eller juridiske personer, der kan godtgøre en berettiget interesse.

Disse klager kan komme fra *tredjemand*, når der er tale om *aftaler*, der indebærer konkurrencebegrænsninger og skader denne tredjemands interesser, eller fra *virksomheder*, der er *ofre for misbrug af en dominerende stilling* (f.eks. hvis den eneste leverandør af et bestemt produkt nægter at levere til dem). Enhver, der kan godtgøre at blive eller ville blive påført skade som følge af en konkurrencebegrænsende adfærd anses for at have en »berettiget interesse« i at bringe den pågældende adfærd til Kommissionens kendskab og anmode denne om at skride ind for at bringe den til ophør, jf. artikel 3 i forordning nr. 17.

6. Fællesskabsretten i funktion

Tankerne var nye, ambitionerne var store, og reglerne var klare, men hvordan fungerer det i praksis, når virksomheder og medlemsstater forsøger at snyde? I dette kapitel behandles Den Europæiske Unions Domstol, EU-Domstolen, der indtil 2009 blev kaldt EF-Domstolen, dens plads i systemet og Fællesskabets betydning for borgerne.

Ansvar

Det er medlemsstaternes ansvar at leve op til traktatens forpligtelser. Det er ikke i sig selv usædvanligt, men det er en afgørende forskel fra tidligere traktater, at medlemsstaterne kan drages til ansvar på anden måde end ved krig.

EU-Domstolen har fortolket EF-traktatens artikel 5 (side 44) så bogstaveligt, at medlemsstaterne simpelthen pådrager sig et erstatningsansvar over for borgere og virksomheder, der lider tab som følge af, at medlemsstaten ikke har opfyldt sine forpligtelser. Det burde få medlemmerne til at tage deres ansvar alvorligt!

Kommissionens og medlemsstaternes kontrol

EF-traktatens artikel 169 bemyndiger Kommissionen at indbringe en medlemsstat for EU-Domstolen, hvis den mener, at medlemsstaten ikke har overholdt sine forpligtelser, og artikel 170 bemyndiger medlemsstaterne at indbringe hinanden for EU-Domstolen. Hvis en stat dømmes ved EU-Domstolen, er den forpligtet til at gennemføre de nødvendige foranstaltninger, og det gør den som regel også.

Det er alligevel især Kommissionen, der er Fællesskabets politi, der ud over at overvåge virksomhederne også holder øje med, om medlemsstaterne lever op til forpligtelserne. Eksemplerne på de ulovlige danske afgifter på whisky og druevin er retssager, som Kommissionen har anlagt mod Danmark.

Kommissionen udgøres af en række kommissærer, der ganske vist udpeges af medlemsstaterne, men som i deres funktion arbejder for Fællesskabet - ikke for deres egne nationale stater.

Borgernes supplerende kontrol

EF-traktaten adskiller sig fra andre internationale traktater ved, at den indeholder bestemmelser, som EU's borgere umiddelbart kan støtte ret på. Allerede i 1963 fastslog EU-Domstolen, "at Fællesskabet udgør et nyt folkeretligt system, til hvis fordel staterne har indskrænket deres suveræne rettigheder, og hvis retssubjekter ikke blot er medlemsstaterne, men også disses statsborgere."

Fællesskabsretten giver EU's borgere rettigheder, som bliver en del af deres såkaldte juridiske formue. Deres ønske om at beskytte disse rettigheder supplerer effektivt Kommissionens og medlemsstaternes kontrol, udtalte EU-Domstolen, da den i en principiel dom afviste argumentet om, at EU-borgerne ikke har påtaleret, selvom kun Kommissionens og medlemsstaternes beføjelser er nævnt i traktaten.

EF-traktatens direkte virkning

EF-traktatens direkte virkning for private var dermed fastslået. Det var sag 26/62, dom af 5. februar 1963. Sagen handlede om, at Van Gend & Loos, et hollandsk distributionsselskab, anfægtede en toldforhøjelse, der blev indført efter Fællesskabets oprettelse. Sagen mod skattemyndighederne endte hos den nederlandske forfatningsdomstol, som forelagde sagen for EU-Domstolen.

De berørte stater, Nederlandene og Belgien, henviste til artiklerne 169 og 170 og fortolkede dem således, at borgerne var udelukket fra at støtte ret på traktaten. EU-Domstolen var uenig, og med den principielle dom etableredes EU-borgernes rettigheder. Van Gend & Loos kunne derefter for den nationale domstol påberåbe sig et forbud i traktatens artikel 12 mod at forhøje toldsatserne.

EU-Domstolen havde intet problem med at lade EU-borgerne have rettigheder. Den så det som en fordel for Fællesskabet på den måde at inddrage borgerne i den kontrol, som ellers er overladt til Kommissionen og medlemsstaterne.

den omstændighed, at traktaten i de nævnte bestemmelser giver Kommissionen og medlemsstaterne mulighed for at indstævne en stat, som ikke har opfyldt sine forpligtelser, for Domstolen, indebærer ikke, at det skulle være umuligt for private i givet fald at gøre disse forpligtelser gældende for den nationale dommer, lige så lidt som den omstændighed, at traktaten giver Kommissionen midler til at sikre overholdelsen af de forpligtelser, der er pålagt de traktatundervgivne, udelukker muligheden for i sager mellem private for den nationale dommer at påberåbe sig krænkelsen af disse forpligtelser;

hvis garantierne mod medlemsstaternes overtrædelse af artikel 12 alene begrænses til procedurerne i artiklerne 169 og 170, vil dette udelukke enhver umiddelbar beskyttelse af deres statsborgeres individuelle rettigheder;

der er en risiko for, at anvendelsen af disse artikler bliver virkningsløse, såfremt den skal afhænge af gennemførelsen af en national beslutning, som tilsidesætter traktatens forskrifter;

agtpågivenheden hos de private, som er interesserede i at beskytte deres rettigheder, medfører en effektiv kontrol, der supplerer den kontrol, som det i artiklerne 169 og 170 overlades til Kommissionen og medlemsstaterne at drage omsorg for.

EU-Domstolen om borgernes rettigheder (sag 26/62), 5. februar 1963

EU's borgere har ikke adgang til at anlægge sager direkte ved EU-Domstolen. De kan imidlertid under en sag ved de nationale domstole støtte sig på rettigheder, der tilkommer dem som følge af EU-retten. Via et særligt samarbejde mellem de nationale domstole og EU-Domstolen kan borgerne få afprøvet deres rettigheder ved EU-Domstolen, der er alene om at have kompetence til at fortolke EU-retten. De nationale dommere er også EU-dommere og skal håndhæve de af borgernes rettigheder, der følger af traktaten. Fremgangsmåden er dog lidt speciel.

Præjudicielle forelæggelser for EU-Domstolen

Der er klar adskillelse mellem en national domstols opgaver og EU-Domstolens. Det er den nationale domstol, der behandler og afgør nationale tvister, herunder en sag, som en borger har anlagt mod staten for traktatbrud. Den afgør også sager mellem private, mens EU-Domstolen slet ikke behandler civile retssager.

Det er imidlertid alene EU-Domstolen, der kan fortolke traktaten og retsakter, der er udstedt af Fællesskabets institutioner, f.eks. direktiver og forordninger. Det er derfor nødvendigt med et samarbejde, når EU-retlige spørgsmål rejses i en civil sag ved en national domstol. Hvis spørgsmålet har betydning for afgørelsen, vil den nationale domstol stille et "præjudicielt" spørgsmål til EU-Domstolen. Det vil sige, at den nationale domstol vil beskrive situationen og bede EU-Domstolen om at fortolke situationen i forhold til en traktatbestemmelse eller et direktiv.

En ret stor del af EU-Domstolens domme er svar på præjudicielle spørgsmål. EU-Domstolen svarer på præjudicielle spørgsmål i form af en dom, hvorefter den nationale domstol fortsætter sagsbehandlingen mellem sagens parter, og når den afsiger dom, er den forpligtet til at respektere EU-Domstolens fortolkning.

Fremgangsmåden kan synes omstændelig, men den er nødvendig for at sikre, at EU-retten fortolkes på samme måde i hele EU. Hvis de nationale domstole får frihed til at fortolke EU-retten, kan man ikke være sikker på, at EU-retten får den samme virkning overalt i EU. I praksis er de nationale domstole tilbøjelige til at holde med deres egen stat, f.eks. kan man forestille sig, at en dansk dommer er tilbøjelig til at mene, at der er forskel på frugtvin og druevin (til frugtvinns fordel), mens en fransk dommer er mere tilbøjelig til at mene det modsatte.

Når EU-Domstolen har fortolket en traktatbestemmelse, respekteres dette over hele EU. Derfor får EU-Domstolen ikke forelagt de samme spørgsmål flere gange.

Artikel 177

Domstolen har kompetence til at afgøre præjudicielle spørgsmål:

- a) om fortolkningen af denne Traktat,
- b) om gyldigheden og fortolkningen af retsakter fra Fællesskabets institutioner,
- c) om fortolkningen af vedtægter for organer, der oprettes af Rådet, når bestemmelse herom findes i de pågældende vedtægter.

Såfremt et sådant spørgsmål rejses ved en ret i en af Medlemsstaterne, kan denne ret, hvis den skønner, at en afgørelse af dette spørgsmål er nødvendig, før den afsiger sin dom, anmode Domstolen om at afgøre spørgsmålet.

Såfremt et sådant spørgsmål rejses under en retssag ved en national ret, hvis afgørelser ifølge de nationale retsregler ikke kan appelleres, er retten pligtig at indbringe sagen for Domstolen.

EU-rettens forrang

En liden tue kan vælte et stort læs. Det var Flaminio Costa et godt eksempel på. Han var aktionær i et elselskab i Italien, da elselskabet i 1962 blev nationaliseret. Han mente, at det var i strid med EF-traktaten. I protest undlod han at betale en elregning på 1925 lire, et ganske uanseligt beløb. Det nye statslige selskab, ENEL, indledte rutinemæssigt en inkassosag mod Costa.

På grund af det beskedne beløb kunne sagen ikke appelleres, så da Costa over for den lokale fredsdommer henviste til EF-traktaten, var dommeren forpligtet til at forelægge sagen for EU-Domstolen til præjudiciel afgørelse.

Den italienske regering protesterede med henvisning til, at national lov skulle anvendes, hvilket også var det resultat, den italienske forfatningsdomstol var nået frem til. EU-Domstolen fastslog i sagen for første gang EU-rettens forrang.

Det var på én gang revolutionerende og forudsigeligt. Man kan jo spørge sig selv, om et fælles regelsæt ikke er værdiløst, hvis en part ensidigt kan bestemme, at de fælles regler ikke skal respekteres?

Indsigelse støttet på dommerens forpligtelse til at anvende den nationale lov

Den italienske regering fremfører, at fredsdommerens anmodning »overhovedet ikke kan antages til realitetsbehandling«, idet en national retsinstans er forpligtet til at anvende national lovgivning og derfor ikke kan anvende artikel 177;

til forskel fra de almindelige internationale traktater har EØF-traktaten indført en særlig retsorden, der er integreret i medlemsstaternes retssystemer fra det tidspunkt, da traktaten trådte i kraft, og som skal anvendes af deres retsinstanser;

medlemsstaterne har ved at oprette et Fællesskab på ubegrænset tid, der har egne institutioner, retsevne, partshabilitet, beføjelse til at optræde på internationalt plan og navnlig egentlige beføjelser, der er en følge af en kompetencebegrænsning eller en overførsel af beføjelser fra medlemsstaterne til Fællesskabet, faktisk begrænset deres suverænitæt, selv om det er sket inden for afgrænsede områder, og har således skabt et regelsæt, som finder anvendelse på deres statsborgere og på dem selv;

af denne integration i hver medlemsstats retssystem af bestemmelser, som hidrører fra fællesskabsretskilden, og mere generelt af traktatens ordlyd og ånd følger det logisk, at medlemsstaterne ikke kan gøre en senere ensidig foranstaltning gældende imod en retsorden, som de har accepteret på gensidig basis; en sådan foranstaltning vil således ikke kunne gøres gældende imod denne retsorden;

hvis fællesskabsretten som følge af senere national lovgivning havde forskellig gyldighed fra stat til stat, ville det bringe virkeliggørelsen af de i traktatens artikel 5, stk. 2, omhandlede mål i fare og ville indebære en efter artikel 7 forbudt forskelsbehandling;

de forpligtelser, man har påtaget sig i traktaten om oprettelsen af Fællesskabet, ville ikke være ubetingede, men kun eventuelle, hvis de kunne ændres eller ophæves ved senere lovgivning fra signatarstaternes side;

EU-Domstolen om fællesskabsrettens forrang (sag 6/64), 15. juli 1964

EU-rettens forrang understreger EF-traktatens bindende karakter og forskellen på Det Europæiske Fællesskab og historiens tidligere traktater. EU-rettens forrang har været flittigt debatteret gennem årene, men med EU-Domstolens dom i 1978 er EU-rettens forrang ikke desto mindre slået fast med syvtommersøm.

Den nationale dommer, der inden for sin kompetence har til opgave at anvende fællesskabsrettens bestemmelser, har pligt til at sikre disse reglers fulde virkning, idet han i påkommende tilfælde af egen drift skal undlade at anvende en modstridende - selv nyere - bestemmelse i den nationale lovgivning, uden at han behøver at anmode om eller afvente en forudgående ophævelse af denne bestemmelse ad lovgivningsvejen eller ved ethvert andet forfatningsmæssigt middel.

EU-Domstolen om modstrid med nationale ret (sag 106/77), 9. marts 1978

Retssikkerhedsprincippet

Retssikkerhedsprincippet har afgørende betydning for de rettigheder, der tilfalder EU's borgere som følge af Fællesskabet. Princippet er ikke nedfældet i traktaten, men det er med årene inkorporeret i EU-Domstolens praksis og har på den måde fået samme styrke som en traktatbestemmelse.

Retssikkerhedsprincippet bør gælde i ethvert retssamfund. Det betyder "blot", at EU-retten skal være klar for alle dens retssubjekter. Ingen skal være i tvivl om, hvad der forventes af dem. Det stiller store krav til medlemsstaterne, når EU-love gennemføres i national lov, f.eks. når EU's direktiver implementeres.

Det handler både om, at EU-retten ikke kan være effektiv, hvis ikke den er klar, og at man skal kunne leve som lovlydig borger uden risiko for at blive straffet for at gøre noget ulovligt, som man ikke havde mulighed for at kende til på forhånd.

Det kræves i medfør af dette retssikkerhedsprincip særligt, at fællesskabslovgivningen giver de berørte mulighed for at få et nøjagtigt kendskab til omfanget af de forpligtelser, der herved pålægges dem (dom af 1.10.1998, sag C-209/96, Det Forenede Kongerige mod Kommissionen, Sml. I, s. 5655, præmis 35, af 20.5.2003, sag C-108/01, Consorzio del Prosciutto di Parma og Salumificio S. Rita, Sml. I, s. 5121, præmis 89, og af 21.2.2006, sag C-255/02, Halifax m.fl., Sml. I, s. 1609, præmis 72). Borgerne skal nemlig ikke være i tvivl om deres rettigheder og pligter og skal kunne handle derefter (dom af 13.2.1996, sag C-143/93, van Es Douane Agenten, Sml. I, s. 431, præmis 27, og af 26.10.2006, sag C-248/04, Koninklijke Coöperatie Cosun, Sml. I, s. 10211, præmis 79). Det er bydende nødvendigt, at retssikkerhedsprincippet gælder med særlig styrke, når der er tale om bestemmelser med retsvirkninger af økonomisk art (dom af 16.3.2006, sag C-94/05, Emsland-Stärke, Sml. I, s. 2619, præmis 43, og Koninklijke Coöperatie Cosun-dommen, præmis 79).

EU-Domstolen om retssikkerhedsprincippet (sag C-158/06), 21. juni 2007

Eksempel 1: Arbejdsmarkedsbidraget (ambi)

Arbejdsmarkedsbidraget (ambi) var en klassisk ulovlig afgift, men det løste et problem for Danmark. Loven om ambi blev vedtaget den 17. december 1987 og trådte i kraft den 1. januar 1988. Problemet var, at der ikke havde været overskud på betalingsbalancen i årtier. Op igennem 70'erne og 80'erne levede både private og det offentlige over evne med et stort lånefinansieret forbrug. Udlandsgælden var vokset til 272 mia. kr., og lønstigningerne i Danmark lå i den høje ende, så der var ikke udsigt til en snarlig forbedring af konkurrenceevnen.

Formelt var ambi en "omlægning" af nogle arbejdsgiverbetalte afgifter, men reelt drejede det sig om at tage penge fra importvirksomhederne og give dem til eksportvirksomhederne i håbet om, at det ville rette op på betalingsbalancen. Der var to måder at beregne ambi på, men den kontroversielle metode, som de fleste skulle bruge, var den såkaldte moms metode, hvorefter der skulle betales 2,5 % af virksomhedens indenlandske salg minus virksomhedens indenlandske køb.

Det lignede til forveksling en forhøjelse af momsen, der var på 22 %, og det virkede også sådan for virksomheder, der hverken importerede eller eksporterede. Det illustreres af et eksempel, hvor en vare købes for 100 kr. og sælges for 130 kr.

Virksomheder, der opererede på hjemmemarkedet

Varens købspris:	100,00 kr.	Varens salgspris:	130,00 kr.
Købsmoms:	22,00 kr.	Salgsmoms:	28,60 kr.
Pris inkl. moms:	122,00 kr.	Pris inkl. moms:	158,60 kr.
Afregnet moms:	28,60 kr.	- 22,00 kr.	= 6,60 kr.
Afregnet ambi:	3,25 kr.	- 2,50 kr.	= 0,75 kr.

For sådanne virksomheder havde ambi samme effekt som en momsforhøjelse på 2,5 %, men sådan virkede ambi ikke for importører og eksportører.

Virksomheder, der importerede

Varens købspris:	100,00 kr.	Varens salgspris:	130,00 kr.
Importmoms:	22,00 kr.	Salgsmoms:	28,60 kr.
Pris inkl. moms:	122,00 kr.	Pris inkl. moms:	158,60 kr.
Afregnet moms:	28,60 kr.	- 22,00 kr.	= 6,60 kr.
Afregnet ambi:	3,25 kr.	- 0,00 kr.	= 3,25 kr.

Importører kunne ikke fratække købsprisen i beregningsgrundlaget, fordi varen var importeret, så for dem var ambi ikke alene en momsforhøjelse, men også en importafgift på 2,5 %. Importørerne måtte tage tabet selv eller leve med, at deres konkurrencesituation blev forringet af en højere salgspris på varerne.

Virksomheder, der eksporterede

Varens købspris:	100,00 kr.	Varens salgspris:	130,00 kr.
Købsmoms:	22,00 kr.	Salgsmoms:	0,00 kr.
Pris inkl. moms:	122,00 kr.	Eksportpris:	130,00 kr.
Afregnet moms:	0,00 kr. - 22,00 kr.	=	-22,00 kr.
Afregnet ambi:	0,00 kr. - 2,50 kr.	=	-2,50 kr.

Man skulle ikke opkræve moms, når man eksporterede, og den købsmoms, der var betalt, blev refunderet. Eksport indgik slet ikke i beregningsgrundlaget for ambi, så beløbet blev negativt, og den negative ambi blev udbetalt til eksportørerne.

Det blev ganske vist kaldt arbejdsmarkedsbidrag, men reelt var det told eller afgift på import på 2,5 % og et tilsvarende tilskud til eksport. Det var præcis den form for protektionisme, man ville undgå, da man oprettede Fællesskabet.

Der var næppe nogen, der var i tvivl om, hvad der foregik. Jeg ynder at kalde tingene ved rette navn, så jeg skrev "Importafgift" i protest i regnskabet for 1988, men det rettede min revisor. Han trøstede mig med, at afgiften ikke ville vare ved. Han fortalte, at Kommissionen allerede var gået ind i sagen, og en dag ville ambi blive standset af EU-Domstolen. Det var kun et spørgsmål om tid, for regeringen udnyttede "blot" retssystemets træghed. Dansk Denkvit ApS, der importerede foderstoffer, og P. Poulsen Trading ApS, der importerede højtalere, anlagde sag mod regeringen ved Østre Landsret, og Kommissionen anlagde traktatbrudssag mod Danmark ved EU-Domstolen. For regeringen blev ambi den ønskede succes, idet der i 1990 var overskud på betalingsbalancen for første gang siden 1963.

Det kontroversielle "arbejdsmarkedsbidrag" blev ophævet igen ved udgangen af 1991, men da havde det virket i 4 år og nærmest udrettet mirakler for Danmarks betalingsbalance. Der var flyttet så mange penge fra de ramte importerhverv til de begunstigede eksportører, at der med enkelte undtagelser har været overskud på betalingsbalancen siden da. Da ambi blev ophævet, blev momsen samtidig hævet til 25 % - måske for at styrke en illusion om, at ambi var en momslignende afgift.

Dansk Denkvit ApS og P. Poulsen Trading ApS fik medhold ved EU-Domstolen i sag C-200/90 ved dom af 31. marts 1992. En afgift med de karakteristika, der kendetegner ambi, blev dømt til at være i strid med Rådets sjette momsdirektiv, og derefter var der ikke grund til at undersøge de øvrige bestemmelser i traktaten. Kommissionen fastholdt alligevel retssagen mod Danmark, der endte med at blive dømt for traktatbrud i sag C-234/91 ved dom af 1. december 1993.

Kontorchef Børge Aagaard, Told- og Skattestyrelsen, gjorde status i *Tidsskrift for Skatter og Afgifter*, 16. marts 1998: Der blev i perioden 1988-1991 opkrævet ca. 50 mia. kr. efter momsmetoden. I samme periode blev der udbetalt ca. 23 mia. kr. i negativ ambi. I forhold til de i 1987 gældende regler har virksomhederne sparet arbejdsgiverafgifter i størrelsesordenen 50 mia. kr.

Eksempel 2: Imerco-sagen

I 1978 fyldte den danske isenkræmmerkæde Imerco 50 år og fejrede det med et fajancestel, *Slotsstellet*. Det var til 12 personer med kaffe-, te- og flødekande. Det var af høj kvalitet og blev solgt eksklusivt i Imercos egne butikker. Det var i hvert fald planen.

Fajancestellene blev fremstillet i England, men på grund af de strenge kvalitetskrav var der omkring 1.000 frasorterede stel af 2. sortering, som Imerco ikke kunne sælge. Disse frasorterede stel fik den britiske producent tilladelse til at sælge i Storbritannien dog med pålæg om, at de under ingen omstændigheder måtte eksporteres til Danmark eller andre skandinaviske lande.

Dansk Supermarked købte en del af disse stel via en mellemhandler og solgte dem i sine supermarkeder i Danmark. Imerco gik til fogedretten i Århus og fik nedlagt forbud mod salget. Forbuddet blev stadfæstet i justifikations sagen ved Sø- og Handelsretten, men Dansk Supermarked ankede til Højesteret og henviste til EF-traktatens konkurrenceregler og forbud mod kvantitative restriktioner.

Højesteret forelagde derefter et præjudicielt spørgsmål for EU-Domstolen om fortolkningen af EF-traktatens bestemmelser. Højesteret beskrev situationen for EU-Domstolen og stillede følgende spørgsmål:

“Udelukker bestemmelser i EØF-traktaten eller retsakter udstedt i medfør heraf anvendelse af de danske love om ophavsret, varemærker og markedsføring i sagen?”

En retssag, hvor øjeblikkelig indgriben er relevant, indledes ofte med nedlæggelse af forbud. Det er let at få nedlagt forbud. Den egentlige sagsbehandling sker først i den efterfølgende justifikations sag. Her har man i de fleste tilfælde to chancer, for hvis man bliver dømt i første instans og er utilfreds med det, kan man anke. Hvis sagen rejser spørgsmål om fortolkningen af EU-retten, er retten i ankesagen forpligtet til at forelægge sagen for EU-Domstolen jf. EF-traktatens artikel 177.



Artikel 36 tillader ikke, at der på grundlag af ophavsret lægges hindringer i vejen for markedsføringen af varer, som er bragt i omsætning med ophavsmandens samtykke. Det fremgår ganske klart af Domstolens praksis, at hverken retten til et varemærke, til et patent, eller eneretten vedrørende lydbærere, kan gøres gældende for at forbyde markedsføringen i en medlemsstat af varer, der med rettighedshaverens samtykke er bragt i omsætning i en anden medlemsstat. Denne retspraksis, som sonderer mellem rettighedens beståen og dens udøvelse, beror i det væsentlige på princippet om, at en lovlig afsætning af et beskyttet produkt medfører en udtømmning af retten til at udøve den industrielle og kommercielle ejendomsret i relation til de varer, der er bragt i omsætning inden for fællesmarkedet. En vare, der lovligt er bragt på markedet i en medlemsstat, anses for at være bragt i omsætning i hver medlemsstat.

Denne løsning, der er foreskrevet af fællesskabsretten, skal ligeledes anvendes på ophavsret, for så vidt som ophavsmanden udnytter sit værk ved fremstilling og afsætning af en vare, i hvilken værket er realiseret. En national rets dom, der forbyder afsætningen af varer, som lovligt er bragt på markedet i en anden medlemsstat, ville således udgøre en foranstaltning med tilsvarende virkning som en kvantitativ restriktion.

Den omstændighed, at Imerco kun har tilladt omsætningen af de frasorterede varer med en territorial begrænsning, ændrer ikke det anførte resultat. Produkterne var netop bragt i omsætning i Det forenede Kongerige med Imerco's samtykke; denne afsætning i Det forenede Kongerige medfører udtømmning af retten for så vidt angår de varer, der er bragt på markedet. Da Fællesskabet udgør et økonomisk enhedsområde, er en territorial begrænsning af ophavsmandens samtykke ikke mulig inden for Fællesskabet, ligesom den heller ikke er mulig inden for en medlemsstat.

Kommissionens gennemgang af artikel 36 i Imerco-sagen

Det er ikke altid let at afgøre, om det er loven, der er problemet (artikel 30 og 36), eller om problemet er virksomhedernes adfærd (artikel 85 og 86). I praksis er det ofte en kombination af loven og anvendelsen af loven.

I Imerco-sagen redegjorde Kommissionen for artikel 36 og afviste allerede på den baggrund at forbyde salget af stillene i Danmark, så det var unødvendigt at undersøge konkurrencereglerne. Det er værd at bemærke, at EU-Domstolen ikke konkret tog stilling til konflikten mellem Imerco og Dansk Supermarked, men i realiteten blev sagen ikke desto mindre afgjort af EU-Domstolens svar.

EØF-traktatens artikler 30 og 36 skal fortolkes således, at domstolene i en medlemsstat ikke under henvisning til en ophavsret eller en varemærkeret kan forbyde, at en vare, der er omfattet af en af disse rettigheder, bringes i omsætning på denne stats område, når varen lovligt er bragt i omsætning på en anden medlemsstats område af indehaveren af disse rettigheder eller med dennes samtykke.

EU-Domstolens konklusion i Imerco-sagen (sag 58/80), 22. januar 1981

Eksempel 3: Bøde til Tretorn

Konkurrencereglernes styrke og Kommissionens beføjelser illustreres af sagen mod Tretorn, som sammen med forhandlerne fik store bøder for at begrænse konkurrencen med tennisbolde i EU.

Tretorn og forhandlerne indbragte afgørelsen for Retten i første instans, men forgæves. Kommissionen fik medhold (sag T-49/95, dom af 11. december 1996).



Kommissionen pålægger Tretorn og firmaets forhandlere bøder for indførelse af et forbud mod eksport af tennisbolde i EU.

Kommissionen har pålagt Tretorn en bøde på 600.000 ECU og pålagt firmaets forhandlere, nemlig Formula Sport International (Det Forenede Kongerige), Fabra (Italien), Zürcher (Schweiz) og Van Megen (Nederlandene), bøder på 10.000 ECU. I beslutningen herom fastslog Kommissionen, at de pågældende firmaer havde overtrådt EF-traktatens artikel 85, stk. 1.

En kontrolundersøgelse foretaget af Kommissionen hos Tretorn afslørede, at Tretorn og firmaets forhandlere fra 1987 til 1989 i fællesskab havde forsøgt at lægge hindringer i vejen for handelen med Tretorn-tennisbolde mellem medlemsstaterne. Der var til denne ende blevet taget flere forskellige mekanismer i brug: eksportforbud, systematisk indberetning af tilfælde af parallelimport, stop for leveringer til bestemte markeder for at hindre parallelimport.

Det generelle eksportforbud og de hindringer, der blev lagt i vejen for parallelimporten af Tretorns produkter, skal ikke ses som resultatet af ensidig handling fra Tretorns side, men som en integrerende - om end uskrevet - del af Tretorns forhandlings- og salgsaftaler, eller som i hvert fald resultatet af en samordnet praksis mellem Tretorn og firmaets forhandlere.

Det generelle eksportforbud og hindringerne havde direkte til formål og til følge at begrænse konkurrencen, påvirke handelen mellem medlemsstaterne og opdele det fælles marked. Dette er i direkte strid med en af traktatens fundamentale målsætninger, nemlig integreringen af det fælles marked. Den udviste adfærd gjorde det også muligt for Tretorn og forhandlerne at anvende en differentieret prispolitik.

Ved fastsættelsen af bødernes størrelse anlagde Kommissionen det synspunkt, at overtrædelsen underminerede en af traktatens fundamentale målsætninger, nemlig integreringen af det fælles marked, og at EU-retten var meget klar på dette punkt. Der var efter Kommissionens opfattelse tale om en alvorlig overtrædelse af EU-lovgivningen.

Ved fastsættelsen af bøderne til forhandlerne tog Kommissionen bl.a. hensyn til, at deres medansvar for den konkurrencebegrænsende praksis var mindre, da man måtte gå ud fra, at selv om de rent faktisk forfulgte egne interesser, var de ligeledes under pres fra Tretorn.

7. Det indre marked

Fællesskabet havde stor økonomisk succes. På få år fordobledes den almindelige borgers velstand, men der var plads til forbedringer, idet forskellige regler i medlemsstaterne blokerede for samhandelen. Og så var EU's konkurrenceevne stadig dårligere end USA's og Japans.

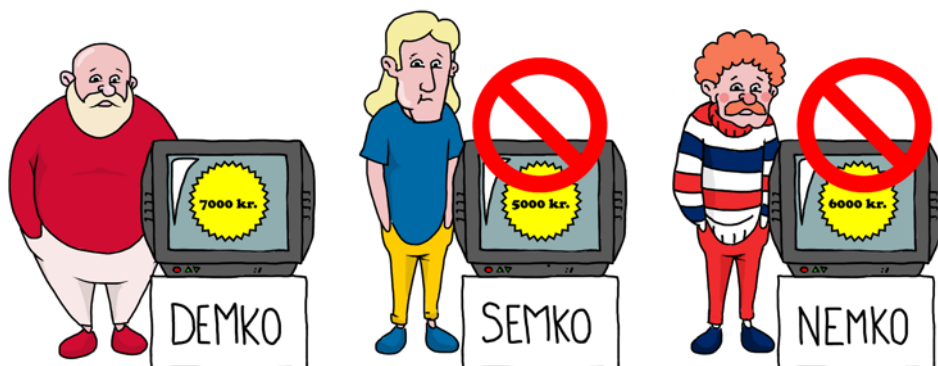
Behovet for harmonisering

I alle medlemsstaterne er der mange fornuftige regler og forbud, så der er mange undtagelser i EF-traktatens forbud mod kvantitative restriktioner. Vi vil ikke have gift i vores børns legetøj, og når vi køber nyt fjernsyn, skal det være fremstillet sådan, at det ikke uden videre bryder i brand.

I 80'erne var det i Danmark forbudt at sælge elektrisk materiel, medmindre det var bygget efter bestemte forskrifter, der blev kontrolleret af Danmarks Elektriske Materiel Kontrol, kaldet DEMKO. Når produktet var godkendt, fik producenten lov at påsætte eller trykke det kendte D-mærke på apparatet, og så kunne kunden se, at apparatet var sikkert at bruge, fordi det opfyldte de danske bestemmelser.

Svenskerne ønskede heller ikke, at elektrisk materiel skulle sætte svenske huse i brand, så de havde også et sæt forskrifter. De blev kontrolleret af Svenska Elektriska Materielkontrollanstalten, SEMKO. I Sverige var S-mærket obligatorisk. I Norge var der Norges Elektriske Materielkontroll, NEMKO, og N-mærket, osv.

Hver gang en fabrikant fandt på et nyt produkt, skulle det opfylde forskellige krav i hvert land, før det kunne sælges der. Det var besværligt for fabrikanten at fremstille og teste varianter af samme model til hvert land, og reglerne blokerede effektivt for handel på tværs af landegrænserne i Fællesskabet med disse varer. De svenske modeller var kun tilladt i Sverige og måtte ikke sælges i Danmark og vice versa. Den situation kunne udnyttes af fabrikanterne til at afskærme enkelte markeder, så de kunne tage højere priser i de rige lande, f.eks. i Danmark, mens samme model med en anden godkendelse blev solgt billigere andre steder i EU. Det var de forskellige regler i medlemsstaterne, der stod i vejen for samhandel og konkurrence, og dermed opstod behovet for en harmonisering af reglerne.



Den Europæiske Fælles Akt

Et egentligt fælles marked var ikke realiseret på grund af medlemsstaternes forskellige love og regler, og teknologisk var Europa saktet bagud i forhold til USA og Japan. Den europæiske stagnation kaldtes populært for "eurosclerose", og den skulle kureres gennem friere vilkår for eksport og import inden for EU. Der var en bemærkelsesværdig tiltro til markedsmekanismerne på det tidspunkt.

Det var nødvendigt, at medlemsstaternes lovgivninger på mange områder blev indbyrdes tilnærmet. Det havde den oprindelige traktat ikke taget højde for, og det var nødvendigt med smidigere regler for at få det til at fungere. Med stadig flere medlemmer var det ikke hensigtsmæssigt, at én enkelt medlemsstat stædigt kunne blokere for en fælles beslutning. Spillereglerne for gennemførelsen af det indre marked blev udformet i Den Europæiske Fælles Akt, kaldet EF-pakken, fra 1986. Målet var at gennemføre det indre marked inden udgangen af 1992.

Det skete via et stort antal *harmoniseringsdirektiver*. Over 1400 i løbet af få år. Formålet med hver af dem var at etablere et fælles regelsæt inden for direktivets område, så virksomhederne kan arbejde på hjemmemarkedsvilkår i hele EU. Hvis der er harmoniseret på et område, er det nok at kende de nationale regler, for så er der tilsvarende regler i de andre medlemsstater, og det vil være meget lettere for virksomhederne at operere på tværs af grænserne. Direktiverne blev vedtaget med *kvalificeret flertal*, dvs. med større majoritet end almindeligt flertal.

Direktiver er EU-retsakter, der er rettet mod medlemsstaterne, som derefter er forpligtet til at gennemføre (implementere) de fælles regler i de nationale love. Medlemsstaterne kan selv bestemme, hvordan de gennemføres, blot målet nås.

Essensen i det indre marked er en fjernelse af alle handelsmæssige hindringer i EU. Der kan skelnes mellem tre typer handelshindringer:

- fysiske (eksempelvis grænsekontrol)
- tekniske (forskellige standarder og godkendelsesprocedurer i EU-landene)
- afgiftsmæssige (forskellige afgiftssatser på varer)

Ved at fjerne disse handelshindringer for varer, tjenesteydelser, kapital og arbejdskraft skærpes konkurrencen mellem virksomhederne i EU. Virksomhederne får ens konkurrencevilkår. Priserne vil falde til glæde for forbrugeren.

Hvis *tekniske handelshindringer* er tilladt, skal en dansk fabrikant af pumper måske lave 15 varianter af det samme produkt, da de enkelte lande stiller forskellige tekniske krav. Hvis de tekniske handelshindringer er væk, kan fa-

brikken nøjes med én variant og dermed øge seriestørrelsen, således enhedsomkostningerne falder (stordriftsfordele). Endelig vil den skærpede konkurrence over grænserne sikre, at kun de mest effektive virksomheder overlever. Generelt vil der altså komme en produktivitetsstigning inden for EU som kan gøre EU mere konkurrencedygtig - som samlet blok - overfor USA og Japan. EU's manglende konkurrenceevne i forhold til USA og Japan var et væsentligt argument for at etablere Det indre Marked.

I forbindelse med debatten om det indre marked blev der i den såkaldte Cecchini-rapport argumenteret for, at alene som følge af det indre marked vil BNP stige med 4,5 %. Og dette skulle give en beskæftigelsesfremgang på ca. 2 mio. jobs. I samme rapport anføres det, at priserne på produkterne i EU vil nærme sig hinanden.

“Erfaringer fra Fællesskabet og andre steder i verden har vist, at konkurrence er et effektivt middel til at sikre, at producenterne forbliver dynamiske, koncentrerer sig om innovationer, lytter til markedet, reducerer omkostningerne og udbyder kvalitetsvarer og kvalitetstjenester til den lavest mulige pris.”

Citat fra Kommissionens beretning.

“Blandt de politiske beslutningstagere i hele verden er der nu almindelig anerkendelse af den sammenhæng, der består mellem økonomisk effektivitet og konkurrence, og også forbrugerne er blevet stadigt mere bevidste om fordelene ved, at markedsmekanismerne fungerer, som de skal.”

Citat fra Kommissionens beretning.

Konkurrencerådets KonkurrenceNyt, nr. 13/1992

Økonomisk litteratur

Den mest udbredte grundbog i økonomi er Kåre Clemmensens og Per Henriksens *Økonomi - Teori, praksis og perspektiv*, der udkom første gang i 1998, og som siden er revideret flere gange. Afsnittet om det indre marked på forrige side er fra den første udgave i 1998. Der undervises efter bogen på Danmarks gymnasier.

Bogen er relevant i forhold til de påstande, Kulturministeriet fandt på i 2002 i forsøget på at få Folketinget til at begrænse konkurrencen (kapitel 40). Skal man tro forfatterne til lærebogen var det et formål med det indre marked at gøre EU mere konkurrencedygtig over for USA og Japan. Det var et mål at sikre, at kun de mest effektive virksomheder overlever. Heraf følger i sagens natur, at ineffektive virksomheder risikerer at blive udkonkurreret.

Ifølge den såkaldte Cecchini-rapport forventedes det, at alene som følge af det indre marked ville BNP (bruttonationalproduktet) stige med 4,5 %, og det skulle give en beskæftigelsesfremgang på ca. 2 mio. jobs. I Cecchini-rapporten var det tillige forventet, at priserne på produkterne i EU ville nærme sig hinanden.

D-mærket, S-mærket og alle de andre mærker blev erstattet af et fælleseuropæisk CE-mærke, der ikke alene gælder i EU's medlemsstater, men også i Norge, Island, Lichtenstein, Schweiz og Tyrkiet. Fælleseuropæiske standarder gør det billigere for fabrikkerne, som kan producere mere effektivt, og den frie samhandel sikrer, at fordelene kommer alle europæiske forbrugere til gode.

Den internationale konkurrencepolitik kunne følges i Konkurrencerådets *KonkurrenceNyt*. Det var alle konkurrencemyndigheders holdning, at konkurrence er godt, jf. citaterne fra Kommissionens beretning ovenfor. Det gjaldt også OECD (organisationen for Økonomisk Samarbejde og Udvikling), der ikke blot bestod af EF's medlemmer, men også tredjelande som Australien, Japan, USA og Canada. *KonkurrenceNyt*, nr. 21/1991, refererede fra et møde i OECD i juni 1991 således: “Den stigende internationalisering af markederne øger behovet for internationalt samarbejde om konkurrencepolitik. For det er vigtigt, at de gavnlige virkninger af liberaliseringen af handelen - bl.a. billigere og bedre varer - realiseres.”

Parallelimport

Det indre marked sætter de nationale monopoler under pres, og det udfordrer de internationale industrier, som helst vil opdele markederne, så de kan styre udbud af varer og priser i hvert område for sig. Parallelimportørerne bryder den kontrol, og for monopolerne forstyrrer det "deres" marked. Parallelimportørernes indsats betegnes ofte manipulerende som "piratimport" for at stille dem i et dårligt lys, men reelt er parallelimportører uundværlige i forhold til gennemførelsen af det indre markeds mål om mere effektivt at opfylde forbrugernes behov.

Fra konkurrencemyndighedernes side blev der ikke set ned på parallelimport. Det blev tværtimod kaldt et samfundstab, hvis denne salgsform forblev uprøvet! På tærsklen til gennemførelsen af det indre marked var der store forventninger til fremtiden, men i dag ved vi, at EU ikke fik den forventede produktivitetstigning, og EU's borgere fik hverken flere eller billigere varer.

Hvad gik galt?

Det handler denne bog om. Selvom de introducerende kapitler måske ikke har tilført Folketingets cand.scient.pol.er nævneværdig ny viden, er det nødvendigt at få de grundlæggende begreber og formål med Fællesskabet på plads. Derefter er det muligt at forstå, hvorfor det udviklede sig så meget anderledes, for det er ikke tilfældigt. Og det er heldigvis endnu ikke umuligt at komme tilbage på rette spor.

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 parallelimport, som det mere rigtigt hedder, en acceptabel og konkurrencemæssig naturlig fremgangsmåde.

Erhvervsfriheden må ikke begrænses, og alle muligheder for at effektivisere produktion, køb og distribution skal ifølge konkurrenceloven være åbne og stå deres prøve i konkurrencen. Hvis en ny metode - fx parallelimport - inden for en branche slår an, er det fordi den mere effektivt opfylder forbrugernes behov. Og det ville være et samfundstab, hvis en sådan salgsform forblev uprøvet.

Inden for EF skal varerne frit kunne handles over grænserne, og EF's konkurrencemyndighed accepterer ikke, at private virksomheder eller offentlige myndigheder forsøger at hindre dette. Derfor er fænomenet parallelimport 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.

8. Laserdisken

Det lå ikke i kortene, at jeg skulle blive forretningsmand, og sådan opfatter jeg heller ikke mig selv. Jeg ser mig som kulturformidler af en kunstart, hvor der hverken er respekt for ophavsmændene eller for værkernes kunstneriske kvaliteter. I dette kapitel fortæller jeg om de begivenheder, der førte til, at jeg etablerede min egen virksomhed.

Det magiske billede

Det var et magisk øjeblik. Jeg vidste det ikke på det tidspunkt, men det blev et vendepunkt i mit liv, da vi stod i det dæmpede røde lys i mørkekammeret, og jeg første gang så et billede materialisere sig på fotopapiret i baljen med fremkalder. Det var første kursus i fotolære på Sydvestjyllands Efterskole i Bramming i 1976.

Jeg blev ikke så længe på efterskolen, men fik i stedet arbejde som piccolo på Aalborg Stiftstidende, hvor jeg havde omdelt aviser, siden jeg var 12 år gammel. Da jeg begyndte at få løn i mit første rigtige job, var der ikke tvivl om, hvad den skulle bruges til, for magien fra mørkekammeret stod stadig frisk i erindringen. På efterskolen havde jeg lånt min fars fotografiapparat, en gammel bryllupsgave med pop-ud objektiv og reflektorvifte til en blitz med blå pære, der bogstaveligt talt eksploderede, når den blev fyret af. Det lignede noget fra teknisk museum, og mine ambitioner rakte videre.

Jeg læste fotoforretningernes brochurer omhyggeligt og valgte et Canon spejlrefleksfotografiapparat med originalt objektiv. Jeg lærte, at det var objektivet, der bestemte billedets kvalitet, så jeg købte det bedste, men sparede på mageligheden og levede gerne med selv at indstille lukkertid, blænde og afstand. Vi boede i et stort hus, og i kælderen var der et lille køkken med håndvask på gangen, og det fik jeg lov til at indrette som mørkekammer. Kanonfotografen var klar!

Jeg var ikke drevet af ambitioner om at blive en stor kunstner. Det vigtigste i mit liv er min familie, og den var stor allerede dengang. Jeg har en storesøster, en lillesøster og tre yngre brødre. Jeg så dem vokse op, og jeg var klar over, at de hele tiden forandrede sig. De foretrukne motiver var mine mindre søskende, og ambitionen var blot at forevige den tid, der var lige nu, f. eks. da min 4-årige lillebror lærte at cykle.

Det var en dårlig uge, hvis jeg ikke skød mindst én rulle film af, men da jeg rullede filmene selv og kun fremkaldte de gode billeder, var det ikke så dyrt. Det var af økonomiske hensyn - ikke af kunstneriske - at jeg arbejdede i sort/hvid. Da jeg begyndte at tjene flere penge, ville jeg have farverne med. Jeg købte en stor skærm, der fyldte hele væggen, og så skiftede jeg til dias, som hele familien kunne se sammen.



En filminstruktør i svøb

Jeg elskede at se billeder på den store skærm. Billedet kunne ikke blive stort nok, det skulle opluge mig og lade mig blive en del af dets verden. Det var krævende at fotografere med dias, for kompositionen skulle være i orden fra begyndelsen. Man kan ikke bare rette til i mørkekammeret.

Mine små søskende var sjove legekammerater. Ofte skyndte jeg mig hjem fra skole for at spille Ludo med Niels Ole, der 5 år gammel havde en fantastisk humor. Det var håbet om at bevare de øjeblikke, der inspirerede mig til at tage skridtet til levende billeder, og det var et stort skridt, fordi det var så kostbart. Det kan være svært at forstå, hvis man er vokset op i den digitale tidsalder, hvor man kan tage digitale billeder, der ingenting koster, hvor man kan skyde løs og slette bagefter. Et klik med fotografiapparatet til dias kostede 3 kr. inkl. fremkaldelse og ramme, og min timeløn var 12 kr. En rulle film til levende billeder varede tre minutter, hvis man brugte den langsomme hastighed (18 billeder/sekund), og hvis man var heldig, kunne man købe tre sådanne ruller film uden lyd for 100 kr.

Jeg købte markedets billigste og mest primitive småfilmsoptager, og med den produktionspris skulle den bruges med omtanke. Inspirationen til den første film kom, da DR i efterårsferien 1978 viste tv-serien *Draculas ring*, der bl.a. var filmet i Aalborg, hvor vi boede. Det var sjældent, vi så velkendte gader på tv, så serien samlede hele familien foran tv-skærmen, men den uhyggelige Dracula skræmte Niels Ole. Min første filmoptagelse havde derfor tillige det pædagogiske formål at vise lillebror, at det alt sammen var snyd. Jeg skrev et manuskript, og der blev prøvet til den store guldmedalje, for det var for dyrt at tage scenerne om. Ud af to filmruller lykkedes det at lave en 5 minutter lang film. Den blev klippet med saks og lim. Jeg havde ingen viewer, der forstørrede billedet, så redigeringen skete ganske primitivt ved at holde filmstrimlen op imod lyset fra en arkitektlampe.

Det var fantastisk spændende. Ambitionsniveauet steg, og jeg byttede kameraet til en større model, der kunne tage enkeltbilleder, og den funktion brugte jeg til at lave en animationsfilm med kredits som intro. Jeg købte en fremviser med lyd og en mikrofon, og jeg fik et magnetspor påført filmstrimlen. Det var et eventyr i sig selv at lave lydsiden. Filmen blev vist gennem en glasdør for at undgå støj fra projektoren, og så gjaldt det om at holde tungen lige i munden på den anden side af døren, for lydoptagelsen fandt sted "live".



denskjultekorruption.dk/video4

15 minutes of fame

Det var et kæmpe arbejde, men det var sjovt, og vi følte, at *Jagten på Dracula* (1978) var en succes, så vi lavede en 2'er, *Dracula i sneen* (1979). På det tidspunkt gik jeg på Aalborg Katedralskole. Da skolen fejrede fødselsdag med elevernes arrangementer, lavede jeg en biograf i musiklokalet og fik min musikh lærer til at akkompagnere live på piano til den endnu stumme *Dracula*-film nr. 2, og sådan fik den film sin egen originale lydside.

De to film vandt sammen tredjepremien i *Foto & Smalfilms* konkurrence trods emnet *En festlig dag*. De blev derefter vist i DR's børneprogram *Klokken fem*, og det var mine 15 minutters berømmelse. På det højdepunkt sluttede min karriere som filminstruktør, inden den rigtigt var begyndt.

Tegneserier og tegnefilm

Jeg har elsket tegneserier, siden jeg 12 år gammel blev udsat for ugebladet *Fart & Tempo*, der bragte de fransk-belgiske tegneserier til Danmark (*Tintin*, *Asterix* og *Lucky Luke* osv.). Der blev set ned på tegneserier, der blev betragtet som værdiløse eller ligefrem skadelige, og det opponerede jeg imod.

Jeg fandt sammen med ligesindede venner, og vi startede Aalborg Tegneserielub for at ændre på dette, og vi mødtes til filmaftener, hvor vi morede os over hinandens tegnefilm på Super 8.

Min interesse for film voksede støt og roligt, og efter studentereksamen tog jeg et friår for at bruge mere tid på film og tegneserier. Alligevel havnede jeg lidt tilfældigt i et vikariat på Rebild Efterskole, hvor jeg underviste i matematik og naturvidenskab for 9. og 10. klasse. En spændende begivenhed var en månedlig aften, hvor skolen havde inviteret en foredragsholder til at fortælle om et emne.

Det var en lejlighed til at dele min glæde ved de klassiske gamle tegnefilm, og jeg tilbød at lave et foredrag om tegnefilmens historie illustreret med dias og filmklip på Super 8. Og det fik jeg lov til.

Foto & Smalfilm, nr. 9/1979

Dracula

Tredjepremiefilmene er i virkeligheden to film - nemlig »Jagten på Dracula« og »Dracula i sneen«. Disse film er lavet af den unge Hans Kr. Pedersen fra Aalborg, og de er sprængfyldte af naiv fortælleglæde og fascination over *Dracula* figurens muligheder. Rollerne spilles af børn i jeg vil tro 7-8 års alderen, bortset fra *Dracula*, der ser ud til at være 13-14 år.

Hvad er det så, der gør *Dracula*-filmene seværdige, og hvad er det, der placerer dem under emnet »En festlig dag«.

Ja, seværdigheden kommer bl.a. af, at de er filmiske. Her er ikke tale om affilmet virkelighed, men om virkelig film, om en billedfortælling, der fungerer på trods af virkeligheden, kan man sige. Hans Kristian Pedersen har med simple virkemidler lavet en række effektive billeder, der lader *Dracula* træde lyslevende frem bag os. Små børn bliver efter disse film bange for at bevæge sig udenørs efter mørkets frembrud. Vi andre gennemskuer fiktionen, men glæder os til gengæld over den frimodighed og ligefremhed, hvormed selv de sværeste fortælleproblemer er løst.

Eksempelvis kaster *Dracula* en lille pige ud fra en altan. Jeg kan levende forestille mig, hvor store anstrengelser, der kan gøres for at lave en vellignende dukke. I dette tilfælde er pigens tøj blot udstoppet med forhåndenværende materialer, for det her er og skal ikke være andet end fiktion.

Der er faktisk noget festligt og uhøjtideligt ved denne måde at lave film på. Man kan simpelthen se, at smalfilmeren og hans skuespillere har haft en festlig dag, da de lavede optagelserne om den frygtelige og uberegnelige **Dracula**.

Tredje-præmien er en Bauer T 171 projektor til en værdi af 1.995 kroner.

Mit liv som filmsamler

Jeg har utvivlsomt et samlergen af betydelig størrelse. Som 8-årig brugte jeg alle mine 25-ører på at købe tyggegummi med dyrebilleder, og jeg blev ved, til jeg havde alle 100 billeder.

Dyrebillederne efterfulgtes af billedkort med fodboldspillere, så kapsler, mønter og frimærker.

Det var egentlig meningsløst, for de kunne ikke bruges til noget, men det var anderledes med bøger og tegneserier. Dem kunne jeg læse igen og igen, og jeg ville gerne dele min glæde med andre, så jeg lavede et udlånsbibliotek med mine egne børnebøger for de andre børn på gaden. Det giver mig en glæde bare at vide, at jeg har bøgerne, tegneserierne eller filmene i min egen reol og kan tage dem frem og nyde dem når som helst. Det er måske en smule ekstremt - og utvivlsomt udnyttet af marketingsfolk - at hvis der står nr. 4 på ryggen, vil jeg frygtelig gerne have fat i nr. 1, 2 og 3 også.

I 70'erne var det eksklusivt at samle på film. Hvis man var familiefar, var det ikke usædvanligt at eje en smalfilmsprojektor og en håndfuld tegnefilm, men der var ikke mange, der seriøst samlede på film. Det var meget dyrt. Der var én, som tog det lige så seriøst som mig. Det var Jakob Stegelmann, der drev en specialforretning for film på Super 8, Panoptikon, på Dag Hammarskjölds Allé i København, og han udgav også et fanzine, *Filmsamleren*, med anmeldelser og kvalitetsbedømmelser af de nye smalfilmsudgivelser.

Næppe havde jeg færdiggjort *Jagten på Dracula*, før jeg fandt ud af, at det var hurtigere at købe uddrag af spillefilm hos fotohandleren end at lave film selv. Jeg holdt meget af det gamle Hollywood og ikke mindst Walt Disneys banebrydende værker, og jeg begyndte at samle alt, hvad jeg kunne få fat i fra de gamle tegnefilmklassikere, selvom det blot var 7-8 minutters uddrag.

Jeg lavede Aalborg Tegneserielubs medlemsblad og arrangerede filmaftener, og jeg fandt frem til Panoptikon, hvorfra vi lejede film, og *Filmsamleren*, som var Skandinavien's ældste filmsamlertidsskrift. Ikke uden en vis stolthed blev jeg en

del af *Filmsamlerens* eksklusive stab og fik lov til at skrive om de Walt Disney tegnefilm, jeg var så begejstret for.



Redaktører: Jakob Stegelmann og Stig Nielsen
Medarbejdere ved dette nummer: Nicolas Barbano, Erwin Neutzsky-Wulff, Walther Knudsen, Hans Kristian Pedersen, Inger Jørgensen.

Vildt at blive krediteret i Filmsamleren!



Parallelimportøren Jakob Stegelmann

Jakob Stegelmann havde egen import fra USA, England, Frankrig og Italien og kunne tilbyde et enormt udvalg af alle slags film. Panoptikon var et slaraffenland i forhold til fotohandlernes udvalg af tegnefilm og danske komedier.

Panoptikon var også billigere. En 60 meter spole, der varede 7 minutter og akkurat kunne rumme en klassisk kort Walt Disney tegnefilm, kostede 300-350 kr. hos fotohandlerne, men i Panoptikon kostede den kun 220 kr.

Jakob Stegelmann var en torn i øjet på den autoriserede distributør André Poulsen, der via A.P. Film og A. Poulsen Trading ApS leverede til fotohandlerne. André Poulsen henvendte sig personligt til Jakob Stegelmann i et forsøg på at få ham til at indse, at Panoptikons parallelimport krænkede André Poulsens rettigheder.

Da Jakob Stegelmann ikke adlød, forsøgte André Poulsen at få selskaberne i udlandet til at nægte at levere til Panoptikon. Det udviklede sig til en pinlig affære for André Poulsen, der trods en officiel ene-forhandling ikke kunne standse Jakob Stegelmanns parallelimport.

Smalfilm udmærkede sig også ved, at det var mobilt og kunne ses af mange på én gang. Mit første foredrag holdt jeg på Rebild Efterskole, og det udviklede sig til en tradition, hvor jeg år efter år vendte tilbage og viste film for nye elever.

Da Anders And fyldte 50 år, blev jeg bedt om at skrive om andens historie til Aalborg Stiftstidende. Det førte til, at jeg blev inviteret med som foredragsholder, da Folkeuniversitetet og den lokale alternative kunstneriske biograf arrangerede en forelæsningsrække om film. Jeg havde håbet at kombinere mit foredrag med *Fantasia* (1940), men det var ikke muligt, så jeg måtte nøjes med *The Secret of NIMH* (Fru Brisbys hemmelighed, 1982). Jeg benyttede enhver lejlighed til at vise de gamle klassiske tegnefilm, og det hændte, at jeg blev inviteret af en skole, et bibliotek eller en tegneseriefestival.

Det ebbede dog ud, da videokassetten begyndte at indtage danskernes hjem, og man kunne få næsten alle film på video. Min sidste optræden var på animationsfestivalen *Animani 96* i Filmhuset med blandt andre Jakob Stegelmann og stop-motion-mesteren Ray Harryhausen.



Panoptikons hovedkatalog fra 1980 var filmsamlernes bibel, og det var forbilledet for mit LaserDisc-katalog i 1986.



Mit sidste foredrag om tegnefilmens historie under Animani 96 i Filmhuset.

Den uegnede videokassette

Smalfilmen forsvandt så at sige fra den ene dag til den anden. Der gik ingen tid, før videobåndoptageren havde fundet vej ind i de fleste hjem, og hvem gad så mosle med filmruller, lærred og højttalere til en astronomisk minutpris?

Jeg tog springet, da Jakob Stegelmann lancerede *Så er der tegnefilm* i DR. Jeg undersøgte lejeprisen for et farvefjernsyn og en videobåndoptager hos D.E.R. og beregnede gennemsnitsprisen pr. tegnefilm på 3 timers videokassetter. Det var nærmest ingenting i forhold til smalfilm, og så fik jeg endda farvefjernsynet med og alle de fordele, der var ved at have en videobåndoptager i stuen.

Min Super 8 samling bestod af de korte tegnefilm og sammendrag fra Walt Disneys lange tegnefilm, men jeg ejede ikke én eneste spillefilm i fuld længde. Smalfilm var for dyrt til, at hele spillefilm var realistisk, men sådan var det ikke med videokassetter. Snart var *Casablanca* (1942), *Stagecoach* (Diligencen, 1939) og *City Lights* (Byens lys, 1931) via DR indlemmet i min personlige filmsamling.

Begejstringen var kortvarig. Det var et gigantspring at gå fra rigtig film på et stort lærred til en tv-skærm på 26". Når jeg kom hjem fra AUC, så jeg ofte klippet fra *Pinocchio* (1940), hvor Pinocchio opsluges af hvalen Monstro, eller det fra *Sleeping Beauty* (Tornerose, 1959), hvor prinsen kæmper sig igennem tjørnehækken til Tjajkovskijs musik, på projektoren, der var koblet til stereoanlægget. Så satte jeg mig tæt foran mit brede lærred og lod mig opsluge af den fantastiske kombination af lyd og billede, som kun smalfilm kunne levere.

Panoptikon lukkede. Jeg fulgte udviklingen via Super 8 leverandører fra USA og Vesttyskland, og i deres materiale læste jeg om forskellige pladespillere under udvikling til afspilning af film. RCA havde i mange år udviklet et analogt system, The Capacitance Electronic Disc (CED), hvor lyd og billede aflæses af en særlig nål på meget fine riller i en plade af PVC. Teknologien var gammel, og da der var fysisk berøring under aflæsningen, var der risiko for slid ved brug.

Et andet system var under udvikling af Philips, og det var revolutionerende og helt fantastisk. Informationerne lå som bitte små huller i et lag af reflekterende aluminium, og de aflæstes af en fin stråle af laserlys. Det betød, at pladen kunne afspilles igen og igen uden at blive slidt. Det var uhyre tiltalende for en samler.

En anden og lige så vigtig forskel var billedkvaliteten, der var ca. 70 % bedre end VHS-videokassetterne, og lyden var i stereo. Og man kunne købe indspillede film til rimelige priser. Da systemet kom på markedet i Vesttyskland, fik jeg hjælp af en ven til at skaffe mig en afspiller fra Flensborg, og jeg købte film fra HMV i London. Det var i sommeren 1983.



1983: Min første videopladespiller.

Mødet med Philips

Jeg samlede ikke decideret på LP-plader, men jeg havde nogle plader, og jeg hørte jævnligt musik. Jeg holdt af at tage hovedtelefoner på og lade mig henføre af musikken, men den evindelige gnitren fra nålestøjen drev mig til vanvid. Jeg brugte specialbørste og rensede pladerne med destilleret vand, men der var altid en eller anden form for overfladestøj, som irriterede mig.

I kølvandet på videopladen, som Philips kaldte LaserVision, fulgte snart den digitale Compact Disc, som Philips havde udviklet i samarbejde med Sony. Det lød som en brandgod idé, og jeg kunne ikke vente med at høre det selv. Chancen bød sig, da AC Radio i foråret 1984 demonstrerede systemet i samarbejde med Philips. Ikke alene fik jeg lejlighed til at høre en CD-plade i funktion, jeg fik også lejlighed til at tale med Philips' konsulent Ole Wernberg om LaserVision, for jeg gik og ventede længselsfuldt på, at dette system blev lanceret i Danmark.

Som medium for indspillede film var LaserVision meget mere velegnet end VHS. Lyden var bedre og var fra starten i stereo. Billedet stod knivskarpt set i forhold til videobånd og DR's udsendelser, og der var ikke billedudfald. Aflæsningen med laser betød, at pladerne ikke blev slidt ved afspilning, og teknikken havde nogle interessante muligheder. I 1982 udgav BBC *David Attenborough presents the BBC Videobook of British Garden Birds* med Ceefax tekst-tv. Det er bogstaveligt talt et audiovisuelt leksikon. Tekst-tv er indkodet på pladen, så man kan vælge at få undertekster på skærmen, eller man kan læse om de mange fugle.

Pladen er indspillet i CAV (Constant Angular Velocity), dvs. at hver pladeomdrejning svarer til ét billede på skærmen. Vil man se et still-billede på VHS, ser det ganske rædderligt ud og ødelægger båndet, men der er ingen forringelse på LaserVision, der blot aflæser samme billede igen og igen. Hvert billede har sit eget unikke billednummer, der kan refereres til og søges på. Fuglene kan studeres billed-for-billed eller i perfekt slowmotion. Stereolyden på pladen er splittet op i to uafhængige monolydspor, så brugeren selv vælger, om han vil høre fuglenes sang alene, eller om han også vil høre David Attenboroughs kommentarer.

Pladen illustrerer LaserVision-systemets fantastiske muligheder. F.eks. ville en fællesnordisk udgivelse være mulig med undertekster på hvert sprog via tekst-tv. Men Ole Wernberg var totalt afvisende. Det kunne aldrig blive en god forretning at markedsføre dette system i Danmark, sagde han. Han ville personligt gøre sit til, at LaserVision aldrig blev lanceret her i landet, for det var der ikke nok penge i. Han faldt yderligere i min agtelse, da han påstod, at det var teknisk umuligt at gøre, hvad BBC havde gjort på fuglepladen. Den aften blev kimen til Laserdisken lagt. Det skulle være løgn! Jeg ville sikre, at danske filmsamlere ikke blev snydt for LaserVision.



TV-importøren

Compact Disc'en var en åbenbaring. Alene stilheden mellem numrene gjorde så stort indtryk på mig, at jeg drømte om det om natten. Jeg var ikke et sekund i tvivl om, at CD ville slå igennem, selvom der var megen debat om digitaliseringens mulige ødelæggende virkning for musikoplevelsen.

Det var LaserVision, jeg brændte for, men det var CD-pladerne, jeg så som en potentiel indtægtskilde i den virksomhed, jeg havde i tankerne. Det påtrængende spørgsmål var, hvordan jeg fik fat i varerne.

TV-importøren fra Hjallerup var kendt for sine billige fjernsyn, hvilket angiveligt skyldtes, at han importerede selv. Jeg havde brug for en importør, så jeg drog til Hjallerup for at høre, om han ville hjælpe med at skaffe videopladespillere.

Jeg havde ikke ventet at finde en så stor og velassorteret radioforretning. Den blev drevet af ægteparret Jørgen og Gitte Christensen. Jørgen havde en varevogn, og et par gange om måneden kørte han en tur til Vesttyskland og Holland, og så fyldte han varevognen op med videoer og fjernsyn fra de to landes grossister.

Under dette første møde ventede jeg tålmodigt, når der var kunder i butikken, men i de ledige stunder fortalte jeg Jørgen om LaserVision og min drøm om at forhandle det i Danmark. Han var lydhør og interesseret, men han advarede:

- Hvis du vil være parallelimportør, skal du have brede skuldre.

- Jeg skal da ikke være parallelimportør. Der er jo ikke andre, der handler med LaserVision, så det er forkert at kalde mig parallelimportør, sagde jeg.

- Det er lige meget. Du kan ikke forestille dig, hvad du vil komme ud for, men hvis du har mod på det, vil jeg gerne hjælpe dig.

Han havde mange kontakter. Han ville finde ud af, hvor han kunne få varerne billigst, og så ville han tage dem med hjem til mig. Han ville lægge 5 % på til sig selv for ulejligheden. Jeg ved ikke, om jeg var kommet i gang uden hans hjælp, men han gav mig i hvert fald en flyvende start. Jeg var meget taknemlig, men det undrede mig også lidt, for jeg var den eneste, han hjalp på den måde.

En del af forklaringen kunne være, at han nød at drille de store. Historien var, at B&O havde afvist at levere til ham, og så drillede han B&O ved at købe deres fjernsyn i Vesttyskland eller Holland i stedet. Han var en gæv jyde. Når døren blev smækket i for næsen af ham, blev han bare mere stædig. Jeg vil ikke forklejne hans hjælpsomhed, men måske var der en snert af drilleri over for Philips og Sony, der taltale ham ved at hjælpe mig med mit projekt.

Sony lavede exceptionelle fjernsyn med deres Trinitron billedrør, og dem ville jeg gerne forhandle. Jeg ville også forhandle Philips' CD-pladespillere. Jeg havde hos Sony og Philips forsøgt at blive forhandler, men de var hurtige til at vise mig døren. Der var grænser for, hvem disse giganter ville handle med!

Jeg kunne heller ikke få lov at købe CD-plader hos de førende distributører, GDC og Polygram. Igen trådte Jørgen Christensen hjælpsomt til. Han oprettede en konto hos GDC og Polygram, og så kunne jeg købe plader igennem ham.

Kassekredit

Det var let at få en kassekredit. Jeg havde fra barnsben haft en opsparingskonto i Sparekassen Nordjylland, og i gymnasiet tog jeg et statsgaranteret studielån for at komme på sprogskole i England en sommer, så Sparekassen kendte mig godt. Jeg aftalte et møde med bankrådgiver Frede Clausen, og så fortalte jeg om mine planer om at markedsføre LaserVision i Danmark, og han bevilgede et lån.

Flere år senere spurgte jeg Frede Clausen, hvad der fik ham til at yde mig et lån på mit glatte ansigt, for jeg havde hørt, at det var svært at låne penge.

- Du fortalte så begejstret om LaserVision, og hvis du også gjorde det til dine kunder, ville du sikkert sælge en masse. Jeg var ikke i tvivl om, at vi ville komme til at tjene mange penge på dig, sagde han med et smil.

Så gik jeg i gang

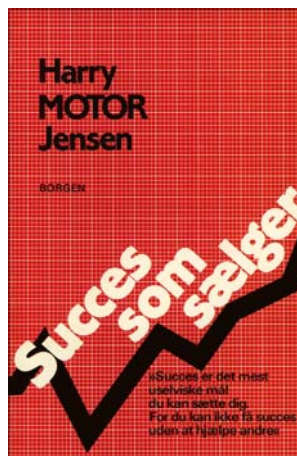
Med det på plads gik jeg den 27. juni 1984 til Told- og Skattecenter Aalborg for at få virksomheden momsregistreret. Det blev den med SE-nummer 10 19 42 45. Derefter købte jeg en Commodore 64 med diskettestation og skrivehjulsprinter samt en telefon med telefonsvarer og båndoptager, og så var jeg i gang.

Jeg vidste intet om at drive forretning. Faktisk anså jeg sælgere for at være lidt suspekter. I Aalborg Tegneserieklub var det dårlig stil at sælge bladene for mere, end man selv havde givet for dem. Jeg var splittet mellem at være noget, jeg ikke brød mig om, forretningsmand, og ønsket om at få succes som sælger.

Indtil jeg mødte Harry Motor og Bruno Christensen! Harry Motor er født som Harry Jensen, men han blev så kendt for sine skrivelier i FDM's brevkasse og for sin succesfulde lancering af Volvo i Australien, at han tog det usædvanlige navn til sig. Pensioneret fra Volvo turnerede han i hele verden med foredrag om at få succes som sælger. Han blev min mentor og ven. Hans slogan for sin første bog om sælgere var: "Succes er det mest uselviske mål du kan sætte dig. For du kan ikke få succes uden at hjælpe andre."

Harry Motors filosofi gik ud på, at hvis du hjælper andre, vil de helt af sig selv blive opfyldt af et ønske om at hjælpe dig til gengæld. Han var sælger med høj moral, og sådanne sælgere har verden brug for. Hans budskaber gik rent ind hos mig.

Bruno Christensen var også en inspiration. Han er ekspert i detailhandel, og to ting fra hans foredrag gjorde særligt indtryk. Glem aldrig din SPAEP (Sæl På Andet End Pris), lærte han os, og han citerede den dovne tegneseriekat Garfield: "Tænk, hvad man kunne udrette, hvis man ikke kendte sine begrænsninger." Da lovede jeg mig selv, at jeg ikke ville sætte nogen begrænsninger for mig selv eller for min virksomhed.



Min ufærdige uddannelse

Ret tidligt i mit liv vidste jeg, at jeg ville være ingeniør. Det var ikke en rationel beslutning, men en drøm, der opstod, da jeg læste drengebøgerne om detektiven Jan. Han havde en ven, som var ingeniør, og denne ven rejste rundt i verden i sin egen båd. Jeg ville også ud og opleve verden, så jeg ville også være ingeniør.

Matematik og naturvidenskab faldt mig let, så da Aalborg Universitets Center blev etableret i min egen by med en ingeniøruddannelse, lå det lige for at gå fra gymnasiet til AUC. Jeg drømte også om at bygge mit eget hus, for det skulle være perfekt i skønhed, indretning og komfort, så jeg valgte bygningslinjen. Det viste sig at være en fejl i forhold til den drøm, for det rigtige havde i så fald været at tage en uddannelse som arkitekt, men det fandt jeg først ud af senere.

Jeg færdiggjorde aldrig uddannelsen, og det bekymrede mig mindre, end det bekymrede mine venner. Jeg så sådan på det, at jeg havde studeret 4½ år på AUC. Jeg havde lært en masse, jeg havde fået redskaber i min rygsæk, og jeg følte mig klar til at møde verden. Jeg manglede et par projekter for at kunne bevise mine færdigheder, men var det vigtigt? Det diskuterede vi meget i vennekredsen.

Selvfølgelig havde jeg gerne taget eksamen også, men jeg havde dyrket min filminteresse ved siden af studierne, og det havde ført til, at jeg efter 6. semester etablerede virksomhed. Den udviklede sig, og da vi skulle starte på 9. semester, stod jeg med en gylden mulighed for at skabe noget, der ville gøre en forskel. Der var intet, der tydede på, at jeg kom til at arbejde som ingeniør i nær fremtid, og da jeg var min egen chef, var et eksamensbevis ikke nødvendigt.

“Du vil blive taget meget mere alvorligt, hvis du kan skrive civilingeniør på dit visitkort,” sagde mine venner. “Folk vil da ikke købe flere film af mig, fordi jeg er civilingeniør,” svarede jeg og regnede med, at jeg ville blive bedømt for mine evner og resultater - ikke for min titel. Først da retssagerne mod FDV begyndte, gik det op for mig, at mine venner havde en pointe. Når man står i retten, er det næsten lige meget, hvad man siger, eller hvad loven siger, eller om man i det hele taget har ret eller uret. Der handler det ofte udelukkende om, hvem man er.

Uddannelse er vigtigt. Det er vigtigt at erhverve færdigheder, men det er svært at forudse præcis, hvilke færdigheder man får brug for. Det er ikke det afgørende, bare man får proppet nogle redskaber ned i sin rygsæk til livets rejse.

Jeg lærte især to ting i min tid på AUC: 1) at løse en opgave og 2) at arbejde sammen med andre om at løse en opgave. I forhold til de to ting er det mindre vigtigt, at jeg også lærte at dimensionere et ventilationsanlæg.

Også på ingeniørlinjen er der kurser, der uventet viser sig at være brugbare. Da der pludselig stod driftsøkonomi på skemaet, var det lige, hvad jeg havde brug for i forbindelse med overvejelserne om at etablere min egen virksomhed. På AUC er alle kurser principielt åbne, og det benyttede jeg mig af ved at hægte mig på et nyttigt kursus i erhvervsret med en overordnet gennemgang af immaterialretten. Kurset afholdtes af en lokal advokat og erhvervsmand, Preben Bang Henriksen.

9. Konsumptionsprincippet

Jeg er nødt til at introducere et enkelt juridisk begreb, konsumptionsprincippet, for mange økonomiske problemer skyldes manipulation af dette grundlæggende princip med det særegne navn. Jeg stødte på det under mine fremstød for at gøre LaserVision kendt i Danmark. Jeg læste erhvervsret, så det lå lige for at undersøge tingene selv.

Musikposten

Da jeg efter 6. semester etablerede virksomhed, regnede jeg ikke med, at den ville påvirke studierne på civilingeniørlinjen. Jeg reklamerede med, at virksomheden havde døgntelefon, hvilket vil sige, at man døgnet rundt kunne ringe og indtale sit navn og adresse, hvorefter jeg ville sende mit katalog til den potentielle kunde.

På min Commodore 64 registrerede jeg alle CD-udgivelserne på floppydiske. Jeg skrev omhyggeligt udgivelserne alfabetisk ind i et tekstbehandlingsprogram, og de enkelte sider blev nydeligt udskrevet på den fine skrivtehjulssprinter, der var min dyreste investering. I oktober 1984 udkom Musikpostens første katalog med en oversigt over alle CD-plader på det danske marked, og meget taktisk havde jeg også skrevet en præsentation af LaserVision-systemet i CD-kataloget.

Jeg kaldte virksomheden for Musikposten for at markere, at jeg handlede med musik, og at det var pr. postordre. Jeg begyndte at opbygge et varelager, og snart havde jeg byens største samling CD-plader. Det rygtedes, og kunderne begyndte at dukke op på privatadressen på Duebrødrevej for at se udvalget igennem.

Jeg boede hos mine forældre med mine mange søskende, og de var ikke glade for de fremmede, der ikke var lige gode til at tage hensyn. De jokkede gerne ind i dagligstuen i store beskidte støvler, og de kunne finde på at ryge i vores ellers røgfrie stuer. Det var ikke holdbart. Jeg var nødt til at åbne en rigtig butik.

Jeg planlagde både salg og udlejning. Jeg ville give det klassiske publikum en mulighed for at høre flere versioner af Beethovens 9. symfoni, før den foretrukne indspilning blev valgt. CD-pladens robusthed gjorde den velegnet til udlejning, og jeg ville bruge udlejning til at fremme salget af den lidt mere ukendte musik. Den drøm bristede, allerede inden jeg fandt en butik. Lidt for smarte forretningsfolk var begyndt at udleje CD-plader - ikke for at fremme salget, men for at sælge kassettebånd til privatkopiering: Lej en CD-plade og køb et kassettebånd! Folketinget greb ind. Ved lov nr. 274 af 6. juni 1985 blev 2. pkt. i ophavsretslovens § 23, stk. 1, ændret og blev til: "Dog kan eksemplarer af musikværker ikke uden ophavsmandens samtykke spredes til almenheden gennem udlejning."

§ 23. Når et litterært eller musikalsk værk er udgivet, kan udgivne eksemplarer spredes videre eller fremvises offentligt. Dog kan eksemplarer af musikværker ikke uden ophavsmandens samtykke spredes til almenheden gennem udlejning.

Ophavsretslovens nye § 23, stk. 1

As requested I enclose copies of our latest LaserVision Album Catalogues and give below details of our wholesalers:

Messrs. S. Gold & Sons,
Gold House,
69, Flempton Road,
Layton,
London E10 7 NL.
TELEPHONE: 01-359-3600

Lightning Records & Video,
841 Harrow Road,
London NW10 5NH.
TELEPHONE: 01-696-5255

I trust this information will be of assistance to you and wish you luck in your venture.

Philips Electronics LaserVision Division til Musikposten, 7. november 1984

LaserVision take-off

At åbne en butik betød både en betydelig investering og en betydelig forpligtelse. Min vilje til at sætte afhæng af drømmen om at markedsføre LaserVision. Philips i England var hjælpsom. Det var intet problem at få lov til at forhandle pladerne, men det var også vigtigt, at LaserVision ikke var en døgnflue. Der var kamp om videomarkedet dengang. Philips' VCR båndoptager med spolerne over hinanden var på vej ud. U-matic havde vundet indpas på uddannelsesinstitutionerne, fordi det var stabilt og robust, mens Sony Betamax gav det bedste billede og var først med HiFi-lyd. Alligevel blev VHS det dominerende videosystem.

RCA lancerede også deres CED-system i England, hvor det konkurrerede med LaserVision. Sonys nederlag havde vist, at det ikke nødvendigvis var det bedste system, der vandt, og der gik rygter om, at Philips var på vej ud af LaserVision-markedet igen. Det bekymrede mig, så jeg skrev til Philips igen og fik et fint svar.

In the U.K. we are negotiating to hand all the origination of new titles to the programme owners and the two main distributors who are hoping to announce their first package of top quality titles in August/September.

Our direct involvement was always a short term activity until the system established itself sufficiently to encourage the programme owners to promote the LaserVision system. We are very happy to hand this activity back to the experts.

The latest catalogue is enclosed. I think that new developments within the system make it very unlikely that it will fail now.

Philips Electronics LaserVision Division til Musikposten, 4. juli 1985

Jeg blev beroliget af Philips' forklaring. De første LaserVision-titler var ganske vist udgivet af Philips, som havde købt rettighederne til en blandet landhandel af titler, men det var kun for at støtte markedsføringen. Philips mente, at LaserVision nu kunne stå på egne ben, og filmselskaberne ville fremover stå for udgivelsen af titler. Det skete via et samarbejde med Lightning Distribution, som forhandlede udgivelserne med de enkelte filmselskaber. Enten købte Lightning rettighederne og udgav selv filmene, eller også fungerede Lightning som distributør af titler, der blev udgivet af de enkelte filmselskaber. Warner var det første Hollywoodselskab, som udgav videoplader i et sådant samarbejde med Lightning.

Jeg blev Lightnings forhandler i Danmark, og hver måned fik jeg en sludder med LaserVision manager Vaughan Leverton om de kommende titler. Cool!

Jeg var nu nået så langt med projektet, at jeg meddelte studiekammeraterne på AUC, at de ikke skulle regne med mig til projektarbejdet efter sommerferien.


RECORDS & TAPES VIDEO FILMS
HOME COMPUTER SOFTWARE
LASERVISION DISCS COMP
TELEPHONES MUSIC VIDE
ACCESSORIES BOOK
COMPACT DISCS HO
COMPUTER HARDWARE



COMPUTER HARDWARE & SOFTWARE
CESSORIES COMPUTER HARDWARE
RECORDS & TAPES VIDEO FILMS
HOME COMPUTER SOFTWARE
LASERVISION DISCS
S RECORDS & TAPES
WARE MUSIC VIDEOS

841 HARROW ROAD, HARLESDEN, LONDON
NW10 5NH TELEPHONE: 01-969 5255 TELEX: 927813 LARREC

ORDER DESK 01-969-8344
FAX 01-968-5432



WARNER HOME VIDEO



CLINT EASTWOOD
PALE RIDER



MEL GIBSON
MAD MAX
BEYOND THUNDERDOME
with TINA TURNER



STEVEN SPIELBERG Presents
THE GOONIES
A RICHARD DONNER FILM


NOW ON LASERDISC!


Start the summer in style with these three blockbusters from Warner Home Video, now being made available through Lightning Distribution in Laserdisc format.

First of the new titles to be released, on 6th June, will be Clint Eastwood's "Pale Rider", in which the town of Carmel's favourite local government official makes a dramatic return to the western genre. Following "Pale Rider", "Mad Max III - Beyond Thunderdome" will be issued on June 13th. The latest and greatest in the phenomenally successful Mad Max series again stars Mel Gibson as Max, with a strong supporting cast headed by Tina Turner.

Lightnings pressemeddelelse, sommeren 1985

LaserVision præsentationsvideo

Ingen almindelige mennesker i Danmark vidste, hvad LaserVision var for noget, men næsten alle mennesker havde en videobåndoptager. Jeg planlagde at lave en præsentationsvideo af LaserVision, hvor jeg demonstrerede de revolutionerende features, og efter den tekniske præsentation ville jeg vise klip fra nogle af de film, man kunne få på LaserVision. Et argument imod LaserVision var det samme som imod Compact Disc til at begynde med: "Man kan jo ikke få ret mange plader til systemet." Jeg ville udlåne en videokassette med et par minutters uddrag fra hver film. Der var mange blockbusters blandt de første udgivelser, så det var ikke svært at lave et show på en times tid, og det skulle filmsamlerne sidde og savle over.

Spørgsmålet var, om jeg måtte kopiere fra pladerne til det formål. Kurset med Preben Bang Henriksen besvarede ikke spørgsmålet, så jeg kontaktede Danmarks førende specialist på området, advokat Johan Schlüter. Jeg havde selv forsøgt at opbygge en filmsamling ved at leje film og overspille dem, men kvaliteten var for ringe til, at jeg ville spille min tid på at se film på den måde. Jeg var medlem af Videorent, som kunne skaffe hvad som helst, men det så til gengæld rædselsfuldt ud. Kvaliteten blev bedre, da der kom styr på markedet.

I videobranchens store, flotte hæfte med omtaler af alle de danske udgivelser så jeg, at Johan Schlüter selv havde skrevet forordet. Han så ud til at have styr på alt det her med videofilm, så jeg søgte råd hos ham.

- Du skal sørge for at have rettighedshavernes tilladelse, sagde han. - Og hvem er så det, spurgte jeg. - Hvem er det helt præcist, jeg skal spørge?

Det kunne han ikke svare på. Faktisk var han en skuffelse, for han kunne ikke svare på ret meget. Jeg besluttede at skrive til de enkelte filmselskaber i England.

I am delighted that you wish to take on the launching of the system single-handed in Denmark. I wish you every success. Regarding the use of excerpts from Embassy Home Entertainment's films, you have my permission to use them but on the following basis only: They should be used with discretion and for promotional purposes only, under no circumstances should these excerpts be used on a video tape which is then sold to the consumer.

Embassy Home Entertainment til Musikposten, 28. marts 1985

Unfortunately, we have to advise you that we do not have the rights to distribute outside of the United Kingdom and in the circumstances, therefore, we can only suggest you contact Philips Video direct at PO Box 298, City House, 420-430 London Road, Croydon CR9 3QR, to obtain further details on the distribution within Denmark.

Rank Video Library til Musikposten, 17. april 1985



Musikpostens åbningsreception, 1. oktober 1985

Svarene spændte fra de begejstrede til de forsigtige, der ikke turde udtale sig om retighederne i Danmark. EF var da 27 år gammel, og både England og Danmark havde været med i 12 år, men videorettighederne var stadig opdelt i territorier!

Idéen var god, da jeg kun havde postordre, men det vigtigste - billedkvaliteten - kunne ikke overføres til VHS alligevel. Det var endnu bedre at demonstrere det fine billede "live", og det kunne jeg gøre i en butik, så jeg droppede idéen.

Jeg vidste også, at 40 plader i hånden er bedre end en liste med 800 titler, så jeg hængte pladerne op i vinduet og plastrede hele væggen til med omslag, og det tog brodden ud af fordommene om, at man ikke kunne få ret mange film.

Ole Andersen var redaktør af Aalborg Stiftstidendes søndagsavis, og han var så glad for videofilm, at han havde sin egen faste spalte til anmeldelser. Jeg lånte ham en LaserVision-afspiller, og han var vildt begejstret. Hver uge anmeldte han mindst én ny LaserVision-film. Det skabte kontroverser med videobranchen, især da han skrev om *Rambo: First Blood 2* (1985) lige efter, at den gik i biografen. Så gik rygterne om, at FDV ville lukke min butik. En videoforhandler klagede til FDV og prøvede at forklare Ole Andersen, at det var ulovlige film, fordi FDV ikke havde tilladt dem. Han fik dette kølige svar: "Sig mig, har du aldrig hørt om EF?"

VIDEO ved OLE ANDERSEN



Rambo i en af de kniber, han klarer sig ud af.

First blood 2

»Rambo«
LASERDISKEN
Næppe er succes-filmen om vietnamhelten Rambo taget af biografernes repertoire, førend den foreligger som videoplade. Det er en film for alle yndere af voldsomme krigsscener. Og for en gangs skyld er det bedøvende ligegyldigt, at der ikke er danske undertekster for videoplade-film. De grynt, Sylvester Stallone udstøder, er internationalt forståelige.

Da filmen havde premiere i Aalborg i oktober 1985, skrev Stiftstidendes anmelder »Lange«:

»Teknisk er det en flot film, der laver ustyrligt gode billeder med sine helikoptere, sine himle, jungler, vandfald, eksplosioner - sine ultranærbilleder af olielignende svulmende muskler, af

hærdet stål, sorte munder, stærkt blankt læder. Symbolerne falder over hinanden og alt samles i Stallones stærkede klippefjæs, hans dybe, døde, formørkede blik«.

Videoplade. 93 minutter. 350 kr.

Musikposten er blevet til Laserdisken

Special-forretningen for videoplader og compactdisks i Prinsensgade 38 i Aalborg har taget navneforandring fra Musikposten til Laserdisken. Det skyldes, at det første navn bevirkede, at folk kom ind for at købe musikinstrumenter, og at navnet mindede lidt for meget om en postordreforretning.

Aalborg Stiftstidende, 2. februar 1986



Forårsudstillingerne i Aalborghallen, 1986-1995

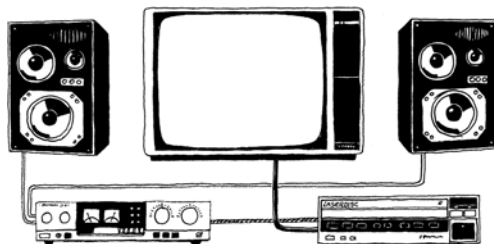
Udstillinger

Det gjaldt om at vise systemet frem, så folk ved selvsyn kunne konstatere, hvor flot det så ud, ikke mindst i forhold til VHS. Jeg deltog på udstillinger, især den årlige udstilling i Aalborghallen, der blev besøgt af op imod 50.000 mennesker.

Det første år viste jeg en film på ét fjernsyn fra en videokassette og den samme film på et andet fjernsyn fra en videoplade, så man kunne sammenligne. Det gav ballade med de tv-forhandlere, der også udstillede. De beskyldte mig for at snyde med videosignalet fra videokassetten for at få videopladen til at se bedre ud.

Pioneer kom ind på det europæiske marked efter en succesfuld introduktion i USA og Japan af LaserDisc-systemet, som de kaldte det, og det løftede markedet. Musikposten var ikke et velegnet navn til en butik, så jeg skiftede til Laserdisken, der indikerer, at det handler om en disk, der aflæses af en laser.

For mig drejede det sig om at dele min glæde ved film med andre mennesker. Min mission var at give folk filmoplevelser, de ikke ville få uden mig. Også den tekniske kvalitet har betydning for filmoplevelsen, og på lydsiden var LaserDisc i topklasse. Første skridt i udnyttelsen af den gode lyd var at lære folk at forbinde deres afspiller med stereoanlægget. Ikke alene kan man se stereofilm, selvom fjernsynet kun er mono, man slipper også for at bruge fjernsynets højttalere, der i almindelighed ikke er på højde med separate højttalere. Man får under alle omstændigheder et større lydbillede ved at flytte højttalerne lidt væk fra skærmen.



Brug stereoanlægget, når du ser film!

LaserDisc-markedet var en niche, men dog en niche, der tiltrak seriøse filmfans, også inden for industrien. Systemet blev støttet af filminstruktørerne, og allerede fra 1985 begyndte filmene at udkomme på LaserDisc i deres rigtige format med Woody Allens *Manhattan* (1979) som den første. Woody Allen var som de fleste andre filminstruktører utilfreds med den beskæring af billedet, der normalt blev gjort, når filmene blev vist i tv. Betydningen af dette overgreb uddybes i kapitel 22.

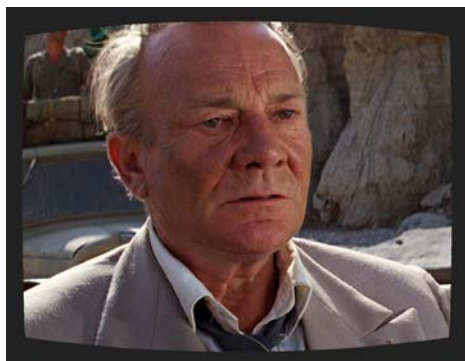
LaserDisc gav i det mindste mulighed for at gøre de originale værker tilgængelige. Jeg benyttede udstillingerne og katalogerne til at demonstrere forskellen på letterbox-formatet, der med sorte bjælker på skærmen slet ikke er et filmformat, men blot en metode til at vise hele billedet, og pan&scan, hvor en stor del af billedet skæres væk. Forbrugeren var ret uvidende om dette. Den umiddelbare reaktion var som regel, at der måtte mangle noget, når der var sort på skærmen. På udstillingerne spillede jeg begge versioner ved siden af hinanden, og ofte kom en samtale til at forløbe således:

- Hvorfor mangler der noget?
- Hvilket billede tænker du på?
- Billedet til venstre er kun halvt!
- Mener du virkelig det? På hvilket billede kan du da se pigen?

Så gav jeg den besøgende fred og ro til at se nøjere efter. Mange mennesker følte sig snydt af film i letterbox-formatet, men jeg viste, at det forholder sig omvendt; at det er pan&scan-versionen, der mangler noget. Eksemplet er fra *Indiana Jones and the Last Crusade* (1989). Til venstre er letterbox-formatet, der viser billedet i sin fulde bredde, og til højre er pan&scan-versionen, der fylder tv-skærmen ud.



Mit første LaserDisc-katalog



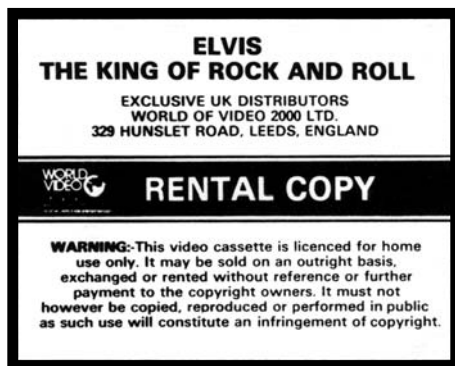
Sommeren 1986: På studietur i London

Det hændte, at jeg købte film hjem til andre videoforhandlere, og sådan kom jeg til at kende Per Jensen, der var bestyrer af en videoforretning i Århus, indtil han rykkede teltpælene op og slog sig ned i London. Herfra inviterede han mig på en studietur. Jeg havde ikke været i London siden 1980, og det var før, der var nogen videobranche. Et besøg i London var også en lejlighed til at besøge Lightning.

Det var en øjenåbner. Vi besøgte flere videoforretninger, som tilsyneladende lå på hvert andet gadehjørne med et stort og meget varieret udvalg af film. Og så kunne man ikke alene leje videokassetterne, man kunne også købe dem til priser helt ned til £9,99. Per Jensen fortalte, at videobranchen var fri - i modsætning til den danske. Havde man butik, kunne man få en konto hos en grossist, og hvis man ikke havde butik, kunne man klare det med lidt frækhed og gode talegaver. Per havde konto hos både Lightning og S. Gold & Sons, den anden af de to store distributører. Han tog mig med til Gold, hvor vi gik rundt i en gigantisk lagerhal fuld af videoer. Vi fyldte blot indkøbsvognen og betalte ved kassen ved udgangen.

Udlejning var også den dominerende distributionsform i England. Videoforhandlerne købte kassetterne hos grossisterne med henblik på at udleje dem til forbrugerne. Udlejning til forbrugerne var det utvetydige formål med kassetterne, der blev leveret med en mærkat på omslaget: "Manufacturer's Recommended Rental Price". Der var intet skel mellem salgskassetter og udlejningskassetter andet end prisen. Hvis en film var billig nok, ville forbrugerne ofte købe filmen, og hvis man var rig nok, var man velkommen til at købe en "udlejningskassette". Nye udgivelser havde en høj pris, da målgruppen var butikkerne, som udlejede dem, og efter 6-9 måneder blev prisen sat ned til et niveau, der gjorde filmene attraktive at købe for almindelige forbrugere.

Jeg købte en videokassette med Elvis til lavpris, men ikke desto mindre havde producenten på kassetten gjort det klart, at jeg var velkommen til at udleje den.



Mærkatet på selve videokassetten

Det var et problem i markedsføringen af LaserDisc, at jeg ikke udlejede plader. Det var almindeligt at leje film, men kun hardcore filmsamlere kunne finde på at købe en film. Holdningen var som regel: Hvem vil se en film mere end én gang?

Min oprindelige idé om at udleje for at fremme salget blev aktuel igen, og jeg drøftede den med Lightnings Laser-Vision manager. Han syntes, det var en glimrende idé, men Per Jensen foreslog at vente lidt: "Der er måske et problem!"

Kulturministeriets redegørelse

Per Jensen fortalte mig om en videoudlejer i København, som udlejede film, han importerede fra England. Det havde givet ham problemer. Der var nedlagt forbud, og han var havnet i en retssag. Per Jensen mente ligesom mig, at EF-reglerne var klare, og hans advokat, der fulgte sagen, var også sikker på, at videoforhandleren ville vinde. Men måske var det bedst at vente, til retssagen var afgjort?

Jeg holdt kontakt til Per Jensen og spurgte ham jævnligt om status i retssagen. Var der kommet en afgørelse? Nej, det var der ikke, og det ene øjeblik mente han, at videoforhandleren ville vinde sagen, og det næste var han i tvivl. Efteråret gik, og vinteren gik, og hen på foråret blev jeg utålmodig. Hvor svært kunne det være? Justitsministeriet har vel styr på landets love, tænkte jeg, så jeg skrev simpelthen til det og spurgte, om jeg måtte sælge og udleje videoplader, jeg købte i England. Jeg fik at vide, at det hørte under Kulturministeriet, så jeg ville få svar derfra.

Månederne gik, og jeg hørte intet. Jeg ringede til Kulturministeriet for at høre, om det havde fået mit brev. Jo, og jeg ville også få et svar - snart. Men intet skete. Hen over sommeren ringede jeg jævnligt til Kulturministeriet, og det blev mere og mere mystisk. På et tidspunkt fik jeg at vide, at der var skrevet et svar til mig, men så var det blevet standset. Nu var de gået i gang med at skrive et nyt.

Hvem havde standset det første svar? Hvorfor var det blevet standset? Jeg ville blot aflive rygterne om, at min forretning var ulovlig, og vide, om der var noget i vejen for, at jeg udlejede videofilm i Danmark på samme måde som i England. Hvor svært kunne det være? Omsider fik jeg et svar, og som min gamle lærer ville have sagt: "Megen skrig, kun lidt ild." Hvordan kunne det tage så lang tid?

Kulturministeriets svar var dybt utroværdigt. Ifølge Kulturministeriet var bøger og gramfonplader det eneste, man måtte handle med i Danmark uden særlig tilladelse! Hvis det var sådan, var der ikke noget at sige til, at ophavsretsloven var kommet i EF's søgelys, tænkte jeg, da jeg læste brevet.


Eneretten til eksemplarspredning efter § 2 er i lovens § 23 undergivet forskellige begrænsninger. Efter § 23, stk. 1, kan udgivne eksemplarer af et litterært eller musikalsk værk frit spredes videre, når værket er udgivet. Bestemmelsen i § 23 omfatter kun litterære eller musikalske værker, ikke filmværker. Filmværker er herefter undergivet den fulde eneret til eksemplarspredning efter lovens § 2. Dette medfører blandt andet, at det i Danmark ikke er tilladt uden samtykke fra rettighedshaveren til almenheden at udleje et beskyttet videogram, herunder en videoplade, eller udbyde det til salg uanset hvor og hvordan videogrammet måtte være erhvervet.

For så vidt angår foreneligheden mellem ophavsretsloven og EF-reglerne om de frie varebevægelser kan ministeriet oplyse, at spørgsmålet i øjeblikket er genstand for overvejelser under en verserende sag ved EF-Domstolen om en dansk videoudlejers udlejning af en i Storbritannien indkøbt videofilm.

INTRODUCTION

YOUR UP TO DATE GUIDE TO
PRE-RECORDED VIDEO TAPES
AVAILABLE FROM:

RECORDS & TAPES VIDEO FILMS
HOME COMPUTER SOFTWARE
LASERVISION DISCS COMP
TELEPHONES MUSIC VIDE
ACCESSORIES BOOK
COMPACT DISCS HOM
COMPUTER HARDWARE



COMPUTER HARDWARE & SOFTWARE
ACCESSORIES COMPUTER HARDWARE
RECORDS & TAPES VIDEO FILMS
HOME COMPUTER SOFTWARE
LASERVISION DISCS
S RECORDS & TAPES
WARE MUSIC VIDEOS

841 HARROW ROAD, HARLESDEN, LONDON NW10 5NH TELEPHONE 01-969 5255 TELEX 927813 LARREC

ORDER DESK 01 969 8344
FAX 01 968 5432

Lightning Video, a division of Lightning Distribution Ltd., are wholesale distributors for all major catalogues of video software. We offer a comprehensive service, including special offers, display material, accessories and advice on rental and product together with an efficient, accurate computer ordering and extension system. All product supplied is free of restrictions and can be offered for subsequent rental and sale.

Lightnings katalog med bestemmelsen om udlejning og salg

Mine egne undersøgelser

Jeg lagde mærke til, at Kulturministeriet henviste til den retssag, Per Jensen havde fortalt om. Brevet var underskrevet af Louis Hersom, så jeg ringede til ham for at få mere at vide. Han kendte til sagen og fortalte, at Kulturministeriet netop havde skrevet et indlæg til EU-Domstolen i den forbindelse, og han var heller ikke i tvivl om, hvordan sagen ville ende: "Videoudlejeren vil tabe med et brag."

For en sikkerheds skyld bad jeg Lightnings LaserVision manager give mig lov til at videresælge pladerne. Det var et absurd spørgsmål, og han spurgte tilbage, om meddelelsen i Lightnings katalog ikke var klar nok: "All product supplied is free of restrictions and can be offered for subsequent rental and sale."

Den 1. september 1988 startede jeg på HD på AUC. Undervisningsmaterialet til faget erhvervsret bestod af en lovsamling med bl.a. den aktuelle ophavsretslov og lærebogen *Dansk Privatret*, der indeholdt et udførligt kapitel om immaterialret. Til min lettelse bekræftede lærebogen, hvad jeg havde læst i *Karnovs Lovsamling* året før. Begge henviste til ophavsretslovens §§ 23 og 25 - ikke kun til § 23.

I §§ 23 og 25 findes regler, der i almindelighed sikrer ejeren af et eksemplar af værket ret til at sprede det pågældende eksemplar videre eller fremvise det offentligt, når værket er udgivet, eller for kunstværkers vedkommende et eksemplar er overdraget til andre. Disse regler er nødvendige, hvis man vil sikre, at ejeren kan råde over sit eksemplar, idet dette ellers ikke ville være tilladt i henhold til de almindelige regler i § 2.

Utroligt nok havde Kulturministeriet glemt § 25, for den løste problemet: "Når værket er blevet udgivet, må de udgivne eksemplarer spredes videre." Det er ikke til at misforstå.

Hvis et kunstværk kun eksisterer i ét eksemplar og ikke udgives, f.eks. et maleri, en skulptur eller et smykke, og kunstneren sælger det eller giver det væk, må det også spredes videre og vises offentligt. Så hvis man køber en kjole hos en modedesigner, må man også have den på til et offentligt selskab uden at spørge om lov først.

Bestemmelsen i § 25 er udtryk for almindelig sund fornuft. Det er sært, at Kulturministeriet overså den!

På biblioteket læste jeg i *Karnovs Lovsamling*. Der var §§ 23, stk. 1, og 25, stk. 1, beskrevet som udtryk for det såkaldte "konsumptionsprincip". Der var henvist til M. Koktvedgaard.

Jeg læste ikke det omtalte tidsskrift, men senere købte jeg Mogens Koktvedgaards *Lærebog i immaterialret*, 2. udgave, 1991. Her er også henvist til konsumptionsreglerne i ophavsretslovens §§ 23 og 25 - ikke kun til § 23.

Ifølge Mogens Koktvedgaard opleves konsumptionsprincippet som en selvfølge. Hvem vil spørge forfatteren om lov til at videresælge en bog, man har købt?

§ 25. Når ophavsmanden har overdraget et eller flere eksemplarer af et kunstværk til andre, eller værket er blevet udgivet, må de overdragne eller udgivne eksemplarer spredes videre, og værket må vises offentligt på anden måde end i fjernsyn eller ved visning af film. Værket må dog medtages ved indspilning og visning af film eller fjernsynsprogram, når gengivelsen af det er af underordnet betydning for filmens eller fjernsynsprogrammets indhold.

Ophavsretslovens § 25, stk. 1

§§ 23, stk. 1, og 25, stk. 1, er udtryk for det såkaldte konsumptionsprincip, se herom **M Koktvedgaard** i Tidsskrift utgivet af Juridiska Föreningen i Finland, hæfte 4, 70 227-43.

Karnovs Lovsamling, note 61, 1987

Exemplarejeren har ejendomsretten til det fysiske eksemplar, ophavsmanden har ophavsretten til værket, hvoraf eksemplaret er et af de »synlige afpræg«. Herved kan der opstå vanskelige retskonflikter, og det er netop disse konflikter, der er søgt løst gennem konsumptionsreglerne i §§ 23 og 25. Konsumptionsregler vedrører altid kun *eksemplarer*, ikke værker, og deres indhold er i sin typiske skikkelse, at ophavsretten opædes (konsumeres) gennem det lovlige eksemplarsalg. Når dette er sket, er ophavsretten opført for så vidt angår de solgte eksemplarer, og køberen har da fri adgang til videresalg, udlån, visning etc., men aldrig til eksemplarfremstilling eller offentlig fremførelse. Konsumptionsreglerne vedrører således kun sprednings- og visningsretten.

Den ophavsretlige konsumtion er et vigtigt princip, der normalt opleves som en selvfølge. Ingen ville vel drømme om at spørge forfatteren, hvis man ønsker at videresælge en bog, man har købt.

Mogens Koktvedgaard om konsumtion i Lærebog i immaterialret, 1991

Fra Jakob Stegelmann havde jeg hørt om André Poulsens forgæves forsøg på at standse hans parallelimport, og sådan var det sikkert ikke gået, hvis parallelimport var ulovligt.

Jeg brugte adskillige eftermiddage på hovedbibliotekets læsesal i selskab med *Karnovs Lovsamling*. Ifølge § 1, stk. 1, er et filmværk et “kunstnerisk værk” og altså omfattet af loven.

Jeg var ikke blevet overbevist om, at mit salg af film, endsige udlejning, var ulovligt. Tværtimod! Loven stod ikke i vejen for planerne om at udleje.

§ 1. Den, som frembringer et litterært eller kunstnerisk værk, har ophavsret til værket, hvad enten dette fremtræder som en i skrift eller tale udtrykt skønlitterær eller beskrivende fremstilling, som musikværk eller sceneværk, som filmværk, som værk af billedkunst, bygningskunst eller brugskunst, eller det er kommet til udtryk på anden måde.

Stk. 2. Kort samt tegninger og andre i grafisk eller plastisk form udførte værker af beskrivende art henregnes til litterære værker.

Ophavsretslovens § 1

Laserdiskens udlejningsprogram

Jeg var ikke imponeret over Kulturministeriet. I løbet af 5 måneder havde det ikke opdaget, at konsumptionsprincippet ikke alene består af § 23, men også af § 25. Et opslag i ophavsretsloven eller en almindelig lærebog ville have afsløret dette, men jeg kunne ikke udelukke, at udlejning ville give mig problemer.

I forbindelse med Rambo-episoden havde en mand fra FDV ringet til mig. Da jeg bedyrede, at jeg udelukkende solgte videopladerne, ikke udlejede dem, havde han nærmest slukøret sagt: “Jamen, så kan vi ikke gøre noget.”

Alligevel kunne FDV måske finde på at reagere, hvis jeg begyndte at udleje? Jeg måtte hellere sikre mig juridisk bistand. Min erhvervsrådgiver i Sparekassen anbefalede advokat Anders Hjulmand, og jeg husker levende, da jeg stakåndet af spænding første gang mødte op på hans kontor med planerne om at påbegynde udlejning af videoplader.

- Har du noget at gøre med Foreningen af Danske Videogramdistributører?
- Nej, det har jeg ikke.
- Vil du hjælpe mig, hvis foreningen angriber mig?
- Ja, det vil jeg gerne, men du må hellere fortælle, hvad det drejer sig om.

Jeg havde skrevet en rapport om videobranchen og om mine undersøgelser af ophavsretsloven, og den gav jeg til ham. Hvis mit salg eller udlejning blev angrebet, ville jeg smide § 25 på bordet. Ville han repræsentere mig på det grundlag?

Det ville han gerne, så i oktober 1987 begyndte jeg at udleje videoplader som en salgsfremmende foranstaltning: “Se filmen, før du køber den” var mit koncept. Jeg udvalgte bestemte film til et udlejningsprogram, hvor kunderne først kunne leje filmen, og hvis de besluttede at købe den, blev udlejningsprisen refunderet, og de fik udleveret en ny plade. Nye og brugte plader blev ikke blandet sammen. Det fungerede fint, og ingen blandede sig i min udlejning i mere end fire år.

10. Resumé: Lykkelige Danmark?

Det må konstateres, at der ikke er kommet det forventede ud af det indre marked. Væksten og produktivitetstigningen er udeblevet, og priserne på produkterne i EU er ikke kommet tættere på hinanden. Priserne er heller ikke kommet tættere på produktionspriserne, som Adam Smith forventede, at det ville ske på et frit og åbent marked.

De høje priser og deres betydning

Der er sagt store ord om Danmark og danskerne: “Danmark er et af de rigeste lande i verden.” og “Danskerne er det lykkeligste folk i verden.”

Jeg skal være den sidste til at sætte spørgsmålstegn ved dette. Jeg har aldrig prøvet at sulte, og jeg kan ikke påstå, at jeg mangler noget materielt. Jeg kan ikke komme i tanke om nogen, jeg gerne vil bytte tilværelse med. Jeg er glad for mit liv, og jeg er glad for at bo i Danmark.

Danmark er et trygt land. Jeg frygter ikke at blive ramt af en bombe, jeg kan gå trygt hjem igennem parken om natten, børnene kan selv gå vejen til skolen, og de helt små kan efterlades i barnevognen foran caféen for en tid. Det er så længe siden, at der har været krig i Danmark, at det er svært at forholde sig til det. Jeg og de fleste andre lever et trygt og godt og lykkeligt liv i Danmark.

Det er bare ikke hele historien om Danmark. Der er en anden side og en grund til, at jeg har revet flere år ud af kalenderen for at skrive denne bog. Jeg tilhører en privilegeret elite. Selv i velfærdsstaten Danmark er der mange, der har det svært. Mange har så alvorlige problemer med at få hverdagen til at hænge sammen, at det er berettiget at kalde dem fattige. Det hører også med til billedet af Danmark, at der trods et rekordhøjt forbrug af såkaldte lykkepiller og anden antidepressiv medicin begås mange selvmord.

Og udviklingen går i den forkerte retning. Samtidig med, at de rigeste bliver endnu rigere, bliver de fattige endnu fattigere. Det kunne man godt bekymre sig lidt om. Eller endnu bedre: Det kunne man godt gøre noget ved!

Første skridt på vejen mod ændringer er at erkende problemerne. I de to første kapitler er de hovedproblemer, jeg vil løse eller i det mindste forklare, illustreret:

1. Priserne i Danmark er de højeste i EU.
2. De høje priser skaber alle mulige slags problemer for mange danskere.

Det er udgangspunktet, at vejen mod et lykkeligere samfund for dem, der har det værst, går via løsningen af ét grundlæggende problem: De høje forbrugerpriser. Det kan ikke siges mere præcist, end Forbrugerrådets direktør, Rasmus Kjeldahl, gjorde (side 25): “De høje forbrugerpriser er et reelt og stort problem. Hvis man virkelig skulle give danskerne en reallønsfremgang, så ville det mest effektive være at få konkurrencesituationen til at fungere ordentligt.”

Handel og konkurrence

Jeg påstår, at problemet med konkurrencesituationen og de høje priser kan løses, hvis politikerne sætter sig ind i, hvad der sker i den virkelige verden, og hvis de konfronterer veletablerede dogmer. Det er imidlertid ganske store hvis'er, og det første kræver en grundlæggende forståelse for den samfundsmæssige betydning af handel og konkurrence. Derfor de små introduktioner i kapitel 3 og 4.

Mange politikere forstår det ganske vist, men de glemmer det, når de stemmer for embedsmændenes lovforslag i Folketinget. Et stort "hvis" er konfrontationen med veletablerede dogmer, især dogmerne om, at vi kan have tillid til dommere og embedsmænd i Danmark. Det emne vil blive særligt belyst i resten af bogen.

EU og det indre marked

I 1986 var jeg begejstret for det europæiske projekt. Jeg tror, at en fælles domstol, der løser uenighederne, er bedre end de krige, der prægede Europas historie før EU. Opgøret med den udbredte protektionisme førte til stor vækst i Europa, men trods Fællesskabets enorme betydning er kendskabet til EU bekymrende ringe i befolkningen og blandt folketingsmedlemmerne på Christiansborg. Derfor har jeg gennemgået de grundlæggende regler og formål i kapitlerne 5-7.

Jeg må alligevel erkende, at det europæiske projekt er slået fejl, og det gør jeg på baggrund af en sammenligning af mål og resultater. Den økonomiske vækst er jo ikke steget, tværtimod. Se på side 13, hvordan det er gået.

Det var ventet, at øget handel på tværs af EU ville få priserne til at nærme sig hinanden, men se på side 21, hvordan det er gået. Den økonomiske teori stillede i udsigt, at priserne til forbrugerne ville nærme sig produktionspriserne, men det modsatte er sket. Derimod har overpriserne gjort enkelte producenter hovedrige, se blot hvad Kjeld Kirk Kristiansen har fået ud af at sælge de dyre Lego-klodser.

Den gode nyhed er, at det ikke behøver at være sådan. Der findes forklaringer, og der findes løsninger. Jeg er imidlertid ikke blandt dem, der lytter til i økonomiske spørgsmål, og derfor er jeg nødt til at fortælle hele historien, selvom den er lang og til tider indviklet. Reelle ændringer kræver, at et vist antal politikere sætter sig så godt ind i virkeligheden, at de forstår, hvordan tingene hænger sammen.

Formue steget med 55 milliarder

Lego-koncernen er gået fra den ene økonomiske succes til den anden de seneste år, og det begynder nu for alvor at afspejle sig på den stenrige ejer Kjeld Kirk Kristiansens bankbog. Ifølge den årlige Forbes-liste over klodens rigeste milliardærer har han nemlig øget sin formue med otte milliarder dollars (55 milliarder kroner) siden sidste år. Hermed er hans private formue på i alt 21,1 milliarder dollars.