

Dette er vigtigt, når du sælger til private husholdninger og samtidigt har professionelle hvidevarer i dit sortiment

I butikker og netbutikker sker det ofte, at hvidevarer til husholdningsbrug og hvidevarer til professionel brug sælges og markedsføres lige ved siden af hinanden. Det giver nye udfordringer for både forbrugere og forhandlere.

Professionelle hvidevarer

Professionelle hvidevarer er udviklet til særligt krævende anvendelse med høje krav til f.eks. robusthed, kapacitet og hygiejne.

De særlige "øko-programmer", som der er krav om til husholdningsprodukter, findes typisk ikke på produkter til professionel anvendelse. De særlige krav betyder også, at hvidevarer til professionel anvendelse har markant højere driftsomkostninger end husholdningshvidevarer.

Derfor bør professionelle hvidevarer som udgangspunkt ikke sælges til private husholdninger.



Hvilke produkttyper skal energimærkes?

Det er lovpligtigt som forhandler at energimærke alle hvidevaretyper til husholdningsbrug, mens det pt. udelukkende er **køleapparater anvendt til direkte salg og lagerkøle-/fryseprodukter til professionel anvendelse**, der er underlagt lovgivning om energimærkning.

Køleapparater anvendt til direkte salg må dog først vise energimærket efter den 21. marts 2021.

Hvis en erhvervskunde minder om en privat husholdning

Vær dog opmærksom på, at også en lang række virksomheder bør vejledes til at købe husholdningshvidevarer, hvis deres behov og anvendelse svarer til en husholdnings. Det kan f.eks. være mindre institutioner og kontorer.

Som udgangspunkt er målgruppen for hvidevarer til professionel anvendelse de virksomheder, der anvender hvidevarerne direkte som et led i deres erhverv, som f.eks. industrikøkkener eller vaskerier.

Hvad er leverandørernes pligt?

Det er leverandørens pligt **tydeligt** at angive, hvilket anvendelsesformål de enkelte produktmodeller er beregnet til.

Det kan du som forhandler sikre

Du kan som forhandler gøre det enkelt for dine kunder at skelne imellem professionelle produkter og husholdningsprodukter.

Energistyrelsen har derfor følgende syv gode råd:

- Kend produktets tilsigtede formål og målgruppe, inden du markedsfører og sælger et produkt online eller i butikken. Er du i tvivl, så kontakt leverandøren
- Optimer søgemaskinen i din netbutik, så dine kunder skal foretage et aktivt tilvalg for at søge professionelle produkter frem
- Indstil søgemaskinen i din netbutik, så professionelle produkter og husholdningsprodukter ikke vises i samme søgning uafhængigt af valgte søgekriterier.
- Undgå generelt at præsentere professionelle og husholdningsprodukter lige ved siden af hinanden i butikken eller i netbutikken
- Tilføj en standard tekst ud for professionelle produkter som f.eks. "*Professionelt produkt – ikke egnet til almen brug i husholdninger*"
- Instruer dit salgspersonale til aktivt at orientere jeres kunder om, at professionelle produkter er tilsigtet professionel eller erhvervsmæssig anvendelse, og produkterne ikke egner sig til brug i husholdninger
- Sælg kun professionelle produkter til erhvervskunder med gyldigt CVR-nummer

Find mere information og vejledning

Se yderligere eksempel og definition i spørgsmål 13 på [ENS.dk](https://ens.dk)

Kontakt os gerne

Du er velkommen til at kontakte Energistyrelsen via e-mail: ecodesign@ens.dk eller på tlf.: 33 92 77 04.