

Hvordan overholder man konkurrencereglerne?

En virksomheds konkurrenceretlige eksponering kan relativt nemt minimeres

Selvom 2019 hverken er helt eller halvt overstået, har året allerede budt på flere bemærkelsesværdige konkurrencesager.

Her i Danmark har Falck-sagen meget muligt slået rekord i konkurrenceretlig presseomtale, og mon ikke det også bliver til en avisspalte eller to yderligere i det videre sagsforløb. På EU-plan har Google modtaget sin tredje milliardbøde på under 2 år (alle tre sager har kørt i en del år, og der er ikke tale om nyopståede sager), og Google er nu oppe på et samlet svimlende bødebeløb på over 8 milliarder euro svarende til 60 milliarder kroner.

Både Falck- og Google-sagerne er ganske specielle og vedrører de særlige regler, der gælder for dominerende virksomheder, men er desuagtet en reminder til alle virksomheder, store som små, om, hvor indgribende betydning konkurrencereglerne kan have.

For nogen virksomheder kan konkurrenceret synes som en kompleks og uoverskuelig størrelse. Ikke desto mindre vil langt de fleste virksomheder kunne komme meget langt i forhold til at sikre overholdelse af konkurrencereglerne ved nogle relativt simple tiltag:

1. Undgå eller minimér kontakt med konkurrenter. Det konkurrenceretlige minefelt er relationer mellem konkurrenter. Hvis man ikke er påpasselig, kan man hurtigt, og uden at man tænker over det blive deltager i et ulovligt samarbejde, informationsudveksling el. lign. Der er naturligvis også mange legitime grunde til relationer med konkurrenter, men som minimum bør man som virksomhed nøje forholde sig til, om de kontakter, man har, rent faktisk er lovlige.
2. Lad være med at udøve bindende videresalgspriser. Producenter, distributører og alle andre, der ellers måtte have mulighed for det, skal lade være med at overtræde forbuddet mod bindende videresalgspriser.
3. Vær også meget påpasselig med andre videresalgsbegrænsninger. Som producent/distributør/etc. kan det også være tillokkende at forlange, at forhandlere ikke sælger på nettet, ikke sælger til bestemte kunder, ikke sælger til andre områder, osv. Som hovedregel er denne type begrænsninger ulovlige. Det er i en vis udstrækning lovligt at anvende visse begrænsninger, men disse skal man i givet fald få vurderet grundigt på forhånd.
4. Medarbejderkendskab. De færreste overtrædelser skyldes "ond vilje", men derimod manglende kendskab til reglerne. En basal introduktion i konkurrencereglerne for de relevante medarbejdere ville kunne have sparet mange virksomheder for konkurrencesager. Dette kan gøres gennem en kort nedskreven vejledning (hellere 3 end 50 sider) og meget gerne kombineret med ikke helt sjældne brush up kurser.



Advokat Thomas Klausen

Tlf: 50 20 50 10

Email: tk@thomasklausen.dk

Advokatfirmaet Thomas Klausen

Skolevangs Allé 70, 8240 Risskov

Dette materiale er ikke og kan ikke erstatte juridisk rådgivning. Advokatfirmaet Thomas Klausen er ikke ansvarlig for tab eller skader, som brug af materialet eventuelt forårsager.