

De vigtigste medarbejdere

Tre typer medarbejdere er særligt væsentlige i forhold til konkurrencereglerne.

I en virksomhed kan såvel direktørens som yngste medarbejders handlinger få virksomheden i konkurrenceretligt uføre. Principielt er det derfor fornuftigt, at alle i en virksomhed er grundigt bekendt med konkurrencereglerne. Det er ikke altid realistisk, og i så fald er der især tre grupper af medarbejdere, for hvem det primært bør sikres, at de har fuldt styr på konkurrencereglerne:

Medarbejdere med konkurrentkontakt

Den konkurrenceretlige højrisiko-zone består i kontakt med konkurrenter. Der findes selvfølgelig lovlige grunde til at have kontakt med konkurrenter, men bestemt også det modsatte, og det er nemmere at træde ved siden af, end mange tror.

Fokusområde nummer ét er således, at enhver medarbejder, der har kontakt med konkurrenter, som minimum skal have et basiskendskab til konkurrencereglerne.

Det betyder først og fremmest, at medarbejdere, der måtte være involveret i eventuelle direkte samarbejdsrelationer med konkurrerende virksomheder, skal være ordentligt klædt på i forhold til reglerne. Det samme bør imidlertid også medarbejdere, der deltager i brancheforeninger, på messer eller sågar konferencer etc., hvor der træffes konkurrenter.

Sælgerne

Den medarbejdergruppe, der er suverænt mest eksponeret for konkurrencereglerne, er virksomhedens sælgere.

Som allerede nævnt ovenfor bør alle træde varsomt ved konkurrent-kontakt, men det gælder især for sælgere, der for alt i verden skal afholde sig fra at tale om fx priser med sælgere i konkurrerende virksomheder.

Derudover er det også sælgerne, der skal håndtere balancegangen bestående i, at man gerne må have vejledende, men ikke bindende videresalgsspriser. Hvis oven i dette kommer ambitiøse vækstsmål fra ledelsens side og sure opkald fra Kunde A om, at Kunde B dumper videresalgsspriserne, er det ikke nemt at være sælger, og derfor skal disse have et godt kendskab til, hvad man må og ikke må.

Ledelsen

Endelig er det også vigtigt, at ledelsen er bekendt med konkurrencereglerne, og baggrunden herfor kan principielt deles op i to.

For det første er det vigtigt, at ledelsen selv overholder reglerne og ikke rammer ind i nogen af de allerede nævnte faldgruber i forhold til konkurrentkontakt mv.

Endvidere beskæftiger ledelsen sig naturligt med virksomhedens vigtigste og største projekter, og alt andet lige vil konkurrencerets-eksponeringen være større ved disse. For det andet vil ledelsens kendskab til konkurrenceretten også være det rette fundament for skabelse af en virksomhedskultur, hvor der er fokus på og respekt for reglerne.



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.