

Få styr på konkurrenceret i 487 lette trin!

Konkurrenceret er kompliceret, men de fleste virksomheder kommer langt ved at iagttage tre ting.

Det bør både store og små virksomheder gøre.

Til tider kan man få det indtryk, at konkurrencereglerne er komplicerede og kun gælder for store virksomheder. Årelange sager med milliardbøder leder således naturligt tankerne i den retning.

At konkurrencereglerne kun håndhæves over for store virksomheder er forkert. Selvom små virksomheder ikke får "milliardbøder", kan bøderne være markante, og hertil kan lægges mulige erstatningskrav, andre omkostninger samt dårlig omtale i pressen, hos kunder osv.

At reglerne er komplicerede, er derimod ikke forkert. De fleste virksomheder – ikke mindst blandt små og mellemstore - kommer dog meget langt i forhold til at overholde reglerne og til at undgå fængsel og bøder, hvis følgende tre forhold iagttages:

Pas meget på med konkurrentkontakt og undgå for alt i verden kartelaktiviteter. To børn, der aftaler prisen for hver deres salg af gamle Anders And-blade, klarer nok frisag, men derudover bliver karteller altid straffet, og straffen kan være fængsel. Flere af bødemodtagerne i det ofte omtalte byggekartel er små håndværksvirksomheder, og i flere sager har f.eks. lokale

køreskolers prisaftaler ført til hårde sanktioner. Virksomheder af alle størrelser skal være meget påpasselige ved en hvilken som helst relation med konkurrenter og under alle omstændigheder undgå prisaftaler, markedsdeling, kundedeling, budkoordinering, aftaler om produktionsbegrænsning etc. Forbuddet omfatter også stiltiende aftaler og upassende informationsudveksling.

Brug ikke bindende videresalgspriser. I 2014 fik en virksomhed med få ansatte bøde for at diktere bindende videresalgspriser/minimumspriser, og i 2013 skete tilsvarende for en enkeltmandsvirksomhed. Mens det som udgangspunkt er i orden at anvende vejledende videresalgspriser, vil blot et enkelt tilfælde af binding nærmest pr. automatik medføre bøde. Det gælder også, hvis bindingen er indirekte som f.eks. bonus for overholdelse af den vejledende pris.

Pas på med begrænsning af videresalg i øvrigt. En virksomhed må som udgangspunkt heller ikke begrænse, hvilke områder eller kunder, virksomhedens forhandlere må videresælge til. Hertil er dog nogle væsentlige undtagelser, og der er da også færre bøder om dette. Anvendes sådanne begrænsninger, bør selv små virksomheder dog få klarlagt, at man er inden for lovens rammer.



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.