

5 spørgsmål en virksomhed bør stille sig selv

Kontinuerlig fokus på konkurrenceret er vigtig

Konkurrenceret kan til tider være en svært håndterbar størrelse. For nogenlunde at fokusere indsatsen i forhold til at sikre sig, at ens virksomhed overholder konkurrencereglerne kan man dog med jævnlige mellemrum stille sig selv i hvert fald følgende fem spørgsmål for at vurdere, hvordan virksomhedens konkurrenceretlige risikoeksponering og viden er:

1. Har vi samarbejde eller kontakt med konkurrenter?

At mødes med sine konkurrenter i et røgfyldt lokale og aftale, at priserne stiger næste måned er himmelråbende ulovligt – det ved næsten alle. Mange andre aftaler eller relationer med konkurrenter, herunder også blot informationsudveksling, kan imidlertid også være meget farlige. Groft sagt bør en virksomhed derfor forholde sig meget kritisk til enhver konkurrentrelation den har og vurdere om den giver anledning til konkurrenceretlige udfordringer.

2. Hvad med udenlandske konkurrenter?

Umiddelbart kan det være naturligt som dansk virksomhed at opfatte andre danske aktører som deciderede konkurrenter, mens det opleves som noget andet med udenlandske virksomheder, der producerer samme produkter. "Sparring" eller "samarbejde" om priser, markeder, osv. kan imidlertid være lige så problematiske (eller måske værre) når det er med udenlandske aktører. Ikke alle samarbejder er ulovlige, men det er vigtigt at forholde sig til sådanne også på tværs af grænser.

3. Er vi involveret i forhandlernes videresalgspriser?

Den kendte konkurrenceretlige slagsang, som formentlig hver en sælger kender, er, at man må have vejledende, men ikke bindende videresalgspriser. I en travl hverdag med konstante telefoner og emails – og især i tilfælde hvor Forhandler 1 beklager sig til sælgeren over Forhandlers 2 for lave priser – kan det dog være nemt at komme på den forkerte side af reglerne. For virksomheder, der er involveret i forhandlernes videresalgspriser, bør der meget hyppigt være fokus på, at sælgerne ikke anvender redskaber i værktøjskassen, der ikke må bruges.

4. Har vi en holdning til forhandleres online-salg?

Online-salg kan være et smertensbarn for producent-virksomheder, da bare en eller få forhandlere, der er aktive online, kan skabe et markant prispres på producentens produkter. Som meget klar hovedregel må producenten imidlertid ikke blande sig heri, og virksomheden bør være meget opmærksom på reglerne, hvis den er i dialog med forhandlerne om deres online-salg.

5. Kender vores medarbejdere reglerne?

Dette spørgsmål synes måske oplagt eller indeholdt i de øvrige, men det er vigtigt, at virksomheden aktivt klæder medarbejderne på til at undgå konkurrenceproblemer. Et sæt nedskrevne regler, der samlet støv i skuffen gør ofte ikke megen gavn. Jævnlig og kortfattede brush-up seancer om reglerne kan derimod være særdeles effektive. Dette både i forhold til mangeårige medarbejdere, men også nye medarbejdere, der ikke nødvendigvis har hørt om reglerne før.



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.