

At lytte til andre...

...er ikke altid godt

Enhver virksomhed bør sørge for, at alle relevante medarbejdere er bekendt med de centrale forbud indenfor konkurrenceretten. I den forbindelse er det væsentligt at gøre medarbejderne opmærksom på, at der også foreligger risiko, når man ikke selv er den "udfarende", men mest af alt blot lytter til andre. I det følgende er tre eksempler på dette.

Karteller

Situationen findes for det første ved karteller. Et eksempel kunne være, at tre medarbejdere fra de konkurrerende virksomheder A, B og C legitimt mødes ved et relevant efteruddannelsesforløb, hvor man mødes en gang om måneden. Medarbejderen fra Virksomhed A lader ikke sit liv diktere af konkurrenceret, så under frokosten taler han om fremtidige priser. Det er medarbejderen fra Virksomhed B med på, og også ved de kommende månedlige frokoster tales ivrigt om prissætning.

Medarbejderen fra Virksomhed C ønsker ikke at tale priser, men møder trofast op til efteruddannelsen og sidder sammen med de to andre ved frokosten og tier så stille, når der tales priser. Desuagtet risikerer medarbejderen fra Virksomhed C – og også selve Virksomhed C - at blive straffet i stor stil. Bemærkelsesværdigt er det i øvrigt, at hvis fx medarbejderen fra Virksomhed A fik kolde fødder og gik til konkurrencemyndighederne, kunne både Virksomhed A og medarbejderen, der havde startet det hele, gå fri, mens de øvrige blev dømt.

”Mægling” mellem forhandlere

En anden type situation opstår, hvor en medarbejder fra en produktionsvirksomhed føler sig nødsaget til at ”mægle” mellem to af sine forhandlere. Startskuddet kan være, at Forhandler 1 er utilfreds med Forhandler 2, fordi Forhandler 2 sælger producentens varer billigt til frustration for Forhandler 1. Forhandler 1 beklager sig over dette til produktionsvirksomhedens medarbejder og fortæller, at hvis problemet ikke løses, vil Forhandler 1 ikke vil være forhandler mere.

Især hvis Forhandler 1 er en vigtig samarbejdspartner, kan det synes oplagt for producent-medarbejderen at kontakte Forhandler 2. Dette vil imidlertid udgøre en overtrædelse af forbuddet mod bindende videresalgsspriser og kan resultere i stor bødestraf. I denne situation er der ikke andet at gøre end at forklare Forhandler 1, at der ikke er noget at gøre ved det, og at Forhandler 2 må prissætte som han vil – at kontakte Forhandler 2 herom er ulovligt.

Kontrakter

En tredje situation kan opstå, når virksomheder indgår kontrakter med hinanden. Det er her værd at huske, at blot fordi parterne kan blive enige om fx langvarig eksklusivitet eller områdebegrænsninger, er det ikke nødvendigvis lovligt. Har Virksomhed X et stærkt ønske om et bestemt aftalepunkt, og er Virksomhed Y indifferent overfor denne, kan det desuagtet være nødvendigt for Virksomhed Y at sige fra. Hvis ikke risikerer Virksomhed Y (ligesom Virksomhed X) måske strafansvar, uanset om bestemmelsen alene var til gavn for og ønsket af Virksomhed X.



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.