



# Konkurrera på rätt sätt!

Så fungerar konkurrenslagen

**INFORMATION** FRÅN KONKURRENSVERKET



# Kom ihåg!

- » Samarbeta INTE om priser.
- » Dela INTE upp marknaden.
- » Utbyt INTE strategiskt viktig information.

*Du och ditt företag har mycket att vinna på att känna till konkurrensreglerna!*

*Alla vinner på en fungerande konkurrens: konsumenterna, företagen och samhället i stort. För att säkerställa en fungerande konkurrens finns det regler i konkurrenslagen som alla företag oavsett storlek måste rätta sig efter. Det gäller att konkurrera på rätt sätt.*

*Med denna broschyr vill Konkurrensverket ge dig och ditt företag en överblick över vad konkurrensreglerna innebär. Syftet med broschyren är att underlätta för dig och ditt företag att följa lagen och på så sätt undvika att drabbas av böter och näringsförbud. Genom att känna till reglerna blir det även lättare att upptäcka om ditt företag drabbas av att andra företag bryter mot dem.*

*Konkurrensreglerna är komplicerade och i många situationer krävs specialistkompetens för att bedöma om något är tillåtet eller inte. Naturligtvis är det inte meningen att du och ditt företag ska behöva vara konkurrensrättsexperter. Men om ni känner till grundprinciperna är det lättare att avgöra när sådan specialistkompetens behövs.*

*Genom denna broschyr vill vi också informera dig om vad du kan göra om du tror att ditt företag eller något annat företag bryter mot konkurrensreglerna.*

# Varför måste mitt företag känna till konkurrensreglerna?

Konkurrenslagen gäller för alla företag, stora som små. I konkurrenslagen finns det två förbud som är viktiga att känna till:

- » Förbud mot att samarbeta på ett sätt som begränsar konkurrensen.
- » Förbud mot att missbruka en dominerande ställning.

Innan vi går in på vad dessa förbud innebär och vad som händer om man bryter mot dem, kan det vara bra att veta varför det finns konkurrensregler och varför de är bra att känna till.

## Varför finns konkurrensreglerna?

Konkurrens mellan företag handlar om att företagen tävlar med varandra om att vara bäst så att kunder och konsumenter väljer att köpa just deras vara eller tjänst. När företag konkurrerar pressas de att bli mer effektiva. Detta skapar förutsättningar för högre kvalitet på varor och tjänster och för nya produkter, samtidigt som priserna hålls nere.

Tanken är att alla företag ska tävla på marknaden utan att fuska och utan att drabbas av andras fusk. När företag fuskar genom att samarbeta på ett otillåtet sätt eller genom att missbruka sin marknadsmakt begränsas konkurrensen. Resultatet blir exempelvis höjda priser eller sämre utbud för konsumenterna. Det är därför viktigt med konkurrensregler som förbjuder sådana skadliga beteenden.

## Vad vinner du och ditt företag på att känna till konkurrensreglerna?

Konkurrenslagen gäller för alla företag oavsett storlek. Det är du och ditt företag som ansvarar för att följa konkurrensreglerna. Att bryta mot konkurrensreglerna kan bli kostsamt.

Även om det i regel är företag som ställs till ansvar för brott mot konkurrenslagen, är det enskilda individers agerande som leder till överträdelser. Det är därför viktigt att såväl företagsledare och chefer som andra anställda som t.ex. ingår avtal för företagets räkning, känner till och tar hänsyn till konkurrensreglerna i den dagliga verksamheten. Känner du och ditt företag till reglerna minskar risken för att ni hamnar i en situation där företaget bryter mot dem.

Du och ditt företag kan också drabbas negativt om andra företag bryter mot konkurrensreglerna. Känner du till reglerna kan du lättare upptäcka detta och agera genom att kontakta oss på Konkurrensverket.

Om du känner till vad reglerna handlar om blir det även lättare för dig och ditt företag att identifiera situationer när det kan vara bra att vända sig till en konkurrensrättsexpert.

# Vad händer om man inte följer konkurrenslagen?

Konkurrenslagen innehåller regler om sanktioner för företag och personer som inte följer reglerna. Att bryta mot konkurrensreglerna kan bli kostsamt!

## **Ditt företag kan drabbas av böter**

Företag som bryter mot konkurrensreglerna kan drabbas av böter, som i konkurrenslagen kallas konkurrensskadeavgift. Böterna kan uppgå till högst tio procent av företagets totala omsättning föregående år. Hur höga böterna blir beror bland annat på hur allvarigt konkurrensbrottet är och hur länge det har varat.

## **Enskilda personer kan få näringsförbud**

Personer som har en ledande ställning i ett företag som döms för deltagande i en kartell, kan dömas till näringsförbud i tre till tio år. Exempel på personer som kan drabbas av näringsförbud är verkställande direktör, vice verkställande direktör, styrelseledamöter och andra personer som haft en ledande roll i den verksamhet som deltagit i kartellen. Näringsförbud innebär att personen i fråga inte får ha en ledande position i något företag. Personen får inte heller vara kvar som anställd i det aktuella företaget.

## Ditt företag kan få betala skadestånd

De som drabbas ekonomiskt av ett företags överträdelse av konkurrenslagen, andra företag, kunder eller konsumenter, kan kräva skadestånd av företaget. Skadeståndskrav behandlas i en civilrättslig process mellan de inblandade parterna. Konkurrensverket är inte inblandat i sådana processer.

## Andra negativa effekter

Utöver de sanktioner som nämns ovan kan företag som bryter mot konkurrenslagen drabbas på andra sätt, till exempel genom negativ publicitet i media. Förtroendet för företaget kan förstöras mycket snabbt om det visar sig att företaget har brutit mot konkurrensreglerna. Om detta leder till att kunderna överger företaget kan det bli mycket kostsamt. Ett företag som har brutit mot konkurrensreglerna riskerar också att bli uteslutet från framtida offentliga upphandlingar.





*Vissa samarbeten är alltid förbjudna, oavsett företagens storlek. Detta gäller exempelvis karteller och andra samarbeten om priser och marknadsuppdelning.*





# Förbud mot konkurrensbegränsande samarbeten

Ditt företag har säkert mycket kontakter med kunder, leverantörer och andra företag. Kanske samarbetar ni ibland. Då kan det vara bra att känna till vilka regler som finns om samarbete.

Utgångspunkten i konkurrenslagen är att varje företag självständigt ska bestämma över sitt agerande på marknaden. Samtidigt innebär affärsverksamhet ett samspel med andra företag, t.ex. kunder och leverantörer. Att ha vissa kontakter med sina konkurrenter kan också vara naturligt. Att samarbeta är inte förbjudet, många samarbeten är till och med bra för konkurrensen. Därför är det ibland svårt att dra en generell skiljelinje mellan tillåtna och otillåtna samarbeten. En grundprincip som är bra att ha i åtanke är att risken att ett samarbete bryter mot konkurrenslagen är större när ditt företag samarbetar med en konkurrent än när det är fråga om ett samarbete med ett företag som inte är en konkurrent.

Förbudet i konkurrenslagen gäller mot konkurrensbegränsande avtal och samarbeten. Ett avtal måste inte vara skriftligt eller juridiskt bindande. Det måste inte ens vara fråga om ett avtal i vanlig mening. Det räcker att minst två företag på något sätt har kontakt med varandra och därefter samordnar sitt beteende på marknaden.

För att ett samarbete ska vara förbjudet krävs att det har märkbara negativa effekter på konkurrensen. Ett samarbete kan under vissa förutsättningar vara tillåtet trots att det anses begränsa konkurrensen. De positiva effekterna av samarbetet måste då uppväga de negativa och även komma konsumenterna till del. För mer information om märkbarhet och förutsättningar för undantag hänvisas till [www.konkurrensverket.se](http://www.konkurrensverket.se)

Här följer några situationer som du ska vara särskilt uppmärksam på:



### **Höga böter för asfaltkartell**

*Nio företag i asfaltbranschen bildade en kartell och kom överens om hur de skulle lägga anbud i olika upphandlingar. Bolagen dömdes av domstol till att betala totalt närmare 500 miljoner kronor i böter.*

## Karteller och andra samarbeten som alltid är förbjudna

Vissa typer av samarbeten mellan konkurrenter orsakar stora konkurrensproblem och är alltid förbjudna, oavsett hur stora eller små de inblandade företagen är. Särskilt allvarligt är det när konkurrenter kommer överens om att fastställa priser, begränsa produktionen eller dela upp marknader. Sådana samarbeten sker ofta i hemlighet och brukar kallas karteller. Karteller är den allvarligaste formen av konkurrensbrott som orsakar mycket stora skador och kostnader för samhället, främst i form av högre priser för kunder och konsumenter.

## Prisstyrning och prisrekommendationer

Det är oftast förbjudet för en tillverkare eller annan leverantör av en produkt att bestämma vilka fasta eller lägsta priser en återförsäljare får ta ut av sina kunder. Däremot är det i regel inte förbjudet för leverantören att bestämma att återförsäljaren inte får gå över ett visst högsta pris. Även prisrekommendationer är i princip tillåtna, så länge de inte innebär att återförsäljaren faktiskt förväntas följa de rekommenderade priserna.

## Att samarbeta i upphandlingar

Som huvudregel är det inte tillåtet för konkurrenter att samarbeta i upphandlingar. Det är alltid förbjudet för konkurrenter att koordinera sina anbud och göra upp om vem som ska vinna en upphandling.

Om ditt företag inte kan lämna anbud på egen hand kan det däremot vara tillåtet att samarbeta med ett annat företag för att kunna delta i upphandlingen.

I vissa situationer kan det vara svårt att avgöra om det är tillåtet att samarbeta i upphandlingar. Konkurrensverket har därför tagit fram en vägledning som hjälper dig och ditt företag. Du hittar vägledningen på: [www.konkurrensverket.se/vagledning-samarbeten](http://www.konkurrensverket.se/vagledning-samarbeten)

## Branschorganisationer

Branschorganisationer kan vara ett bra stöd för dig och ditt företag. Eftersom medlemmarna ofta är konkurrerande företag är det viktigt att du känner till vad din branschorganisation och du som medlem får göra och inte.

Det är förbjudet för företagen inom en branschorganisation att samarbeta kring priser eller marknadsuppdelning. Branschorganisationen får över huvud taget inte begränsa medlemmarnas möjligheter att själva bestämma över sitt agerande på marknaden.

I vissa situationer kan det vara svårt att avgöra vad som är tillåtet och inte i fråga om samarbete mellan företag inom ramen för en branschorganisation. Konkurrensverket har därför tagit fram en vägledning som hjälper dig och ditt företag. Du hittar vägledningen på: [www.konkurrensverket.se/vagledning-samarbeten](http://www.konkurrensverket.se/vagledning-samarbeten)

## Samarbeten som kan vara tillåtna

Många samarbeten kan vara bra för konkurrensen. Särskilt för små och medelstora företag kan samarbete vara ett bra sätt att minska kostnader, dela på olika risker, samla know-how eller lansera innovationer snabbare. Samarbeten som leder till kostnadsbesparingar eller andra effektiviseringar för de inblandade företagen kan i sin tur leda till prissänkningar eller andra fördelar för konsumenterna.

Även samarbeten som inte avser sådant som har betydelse för konkurrensen är tillåtna. Det kan t.ex. vara fråga om samarbeten kring utbildning, miljöfrågor eller lobbying.



## Exempel på vad du inte får göra tillsammans med konkurrenter:

- » Samarbeta INTE om inköps- eller försäljningspriser
- » Dela INTE upp marknader eller inköpskällor
- » Begränsa INTE produktionen, marknader eller investeringar
- » Utbyt INTE information om priser eller annan känslig, strategisk information



# Förbud mot missbruk av en dominerande ställning

Hur ser det ut på din marknad? Finns det något företag som har en särskilt stark ställning? Då är det bra att känna till att det finns regler som styr hur företag som har en så kallad dominerande ställning får agera.

## När har ett företag en dominerande ställning?

Ett företag har en dominerande ställning om det har en sådan marknadsstyrka att det kan agera utan att ta någon eller endast begränsad hänsyn till sina konkurrenter, kunder och leverantörer. Man brukar säga att en marknadsandel över 40 procent är ett tecken på dominans. Ju högre marknadsandel ett företag har, desto större är sannolikheten att företaget är dominerande. Även andra omständigheter är relevanta, t.ex. konkurrenternas marknadsandelar och vilka inträdeshinder som finns på marknaden.

Det är inte i sig förbjudet att ha en dominerande ställning. Däremot är det förbjudet att missbruka denna så att konkurrensen och konsumenterna skadas.



*Ett dominerande företag har ett särskilt ansvar att inte skada konkurrensen.*

## Vad är ett missbruk av en dominerande ställning?

Ett dominerande företag har ett särskilt ansvar att inte skada konkurrensen. Samma typ av agerande kan därför utgöra missbruk när det tillämpas av ett dominerande företag, men vara tillåtet och kanske till och med bra för konkurrensen när det tillämpas av ett företag som inte är dominerande. Missbruk handlar ofta om att det dominerande företaget utnyttjar sin marknadsstyrka för att sätta konkurrensen ur spel, vilket i sin tur kan skada konsumenterna. Om det dominerande företaget däremot kan visa att det har godtagbara skäl för sitt agerande, eller att det finns övervägande positiva effekter, är det inte fråga om ett otillåtet missbruk.

Här kan du se några exempel på vad som kan vara missbruk.

## Leveransvägran

Som utgångspunkt får även ett dominerande företag välja vem man vill ingå avtal med. Om ett dominerande företag vägrar att leverera en vara eller tjänst som är nödvändig för att kunden som efterfrågar den ska kunna konkurrera effektivt, kan det däremot vara otillåtet.

## Villkor om exklusivitet

Bestämmelser om att en kund ska köpa hela eller stora delar av sitt behov från det dominerande företaget kan försvåra för andra företag att konkurrera effektivt. Detsamma gäller villkor om att en leverantör bara ska leverera till det dominerande företaget. Sådana bestämmelser kan därför vara otillåtna.



## Underprissättning

Låga priser är som utgångspunkt bra för konsumenterna. Om ett dominerande företag sätter så låga priser att de inte täcker företagets kostnader, kan det leda till att konkurrenter stängs ute från marknaden. Detta kan i sin tur leda till högre priser. Sådan underprissättning kan därför vara otillåten.

## Lojalitetsskapande rabatter

Även rabatter är som utgångspunkt bra för konsumenterna. Om ett dominerande företag tillämpar lojalitetsskapande rabatter som binder upp kunderna, kan det vara svårt för andra företag att konkurrera effektivt på marknaden. Sådana rabatter kan därför vara otillåtna.



### **Exempel på missbruk**

*Ett dominerande företag som tillhandahöll pantmaskiner till stora detaljhandelskedjor tillämpade bland annat lojalitetsrabatter gentemot kedjorna. Detta försvårade för andra tillverkare att få ut sina pantmaskiner på marknaden. Företaget bedömdes ha missbrukat sin dominerande ställning och fick betala höga böter.*



# Vad gör Konkurrensverket?

Konkurrensverket utreder misstankar om brott mot konkurrenslagen. Utredningarna kan inledas av ett tips eller ett klagomål från någon utomstående, t.ex. en kund eller en konkurrent till ett företag som misstänks ha brutit mot konkurrensreglerna, men Konkurrensverket utreder även misstankar på eget initiativ. Under en utrednings gång får Konkurrensverket begära in sådana uppgifter och handlingar från företagen som behövs i utredningen. Myndigheten får även kalla personer till förhör.

## Vad är en gryningsråd?

Vid misstankar om att ett företag brutit mot konkurrenslagen kan Konkurrensverket göra oanmälda undersökningar på plats hos det misstänkta företaget. En sådan undersökning kallas ofta gryningsråd. Syftet med en gryningsråd är att säkra bevis hos företaget. Konkurrensverkets personal får söka igenom lokalerna och ta med sig kopior på handlingar som innehåller bevis och annan relevant information. Myndigheten får även kopiera digitalt lagrat material, t.ex. hårddiskar och usb-minnen.



# När ska du kontakta Konkurrensverket?

## Tipsa oss!

Du och ditt företag vet vad som händer på marknaden. Om du misstänker att ett företag bryter mot konkurrenslagen kan du alltid vända dig till oss.

Konkurrensverket har en särskild enhet som tar emot tips och klagomål. Det går bra att vara anonym när du kontaktar oss. Kontaktuppgifter hittar du på nästa sida.

## Är ditt företag med i en kartell?

Ett företag som är med i en kartell kan slippa böter genom att kontakta Konkurrensverket och anmäla kartellen, det kallas eftergift. Bara ett företag kan få eftergift, nämligen det företag som är först med att anmäla kartellen till Konkurrensverket eller som är först med att lämna över så mycket information att det kan fastställas att kartellen har ägt rum. Personer kan också få eftergift från näringsförbud.

Företag som är med i en kartell men som inte är först med att kontakta Konkurrensverket kan få lägre böter genom att samarbeta med Konkurrensverket och bidra till att klargöra att en överträdelse av konkurrenslagen har ägt rum. Det kallas nedsättning.

Konkurrensverket har en särskild eftergiftsgrupp som tar emot företag som vill anmäla sin medverkan i en kartell. Kontaktuppgifter hittar du på nästa sida.

## **Tipsfunktionen**

tfn: 08-700 16 00

e-post: [konkurrensverket@kkv.se](mailto:konkurrensverket@kkv.se)



## **Eftergiftsgruppen**

tfn: 08-700 15 99 (vardagar kl. 8.00–17.00)

e-post: [eftergift\\_kkv@kkv.se](mailto:eftergift_kkv@kkv.se)



**KONKURRENSVERKET**

Swedish Competition Authority

**Adress** 103 85 Stockholm

**Telefon** 08-700 16 00

**Fax** 08-24 55 43

konkurrensverket@kkv.se

[www.konkurrensverket.se](http://www.konkurrensverket.se)

januari 2015