

Konkurrenceloven – hvad må du? (2. udgave)

Velkommen til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens podcast. Denne episode vil handle om konkurrencereglerne - nærmere bestemt aftaler mellem konkurrenter. Hvad må man som virksomhed, og frem for alt, hvad må man ikke?

Når to konkurrenter aftaler noget, som begrænser konkurrencen, så deltager de i et kartel. Og selvom det ved første øjekast måske ikke virker så alvorligt, så er de skadelige virkninger ofte store og sanktionerne er høje. Vi skal høre om de karteller, der er blevet afsløret gennem tiden, for de kan give os en klar idé om, hvor grænsen går. Vi skal også tale om muligheden for at undgå sanktioner, hvis man samarbejder med myndighederne om at afsløre et kartel. Til at hjælpe mig har jeg inviteret Katrine Lapp, som er kontorchef i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, her i studiet.

Velkommen til dig, Katrine.

- Tak.

Hvis jeg nu har en virksomhed og tilfældigvis møder min konkurrent i supermarkedet, må jeg så godt spørge hende, hvornår hun begynder sit sommerudsalg?

- Jeg synes, du skal tænke dig rigtig godt om. Det skal man sådan set altid, inden man snakker med sine konkurrenter om forretningsfølsomme oplysninger. Og det der med, hvornår man har tænkt sig at holde sommerudsalg – det kan sagtens være en forretningsfølsom oplysning, det afhænger af den konkrete situation.

Og det er så forklaringen på, at vi i denne her podcast alene vil tale om, hvad man må og ikke må med udgangspunkt i de konkrete sager, hvor der er blevet truffet en afgørelse, som vi alle kan lære noget af. Men måske jeg alligevel kan lokke dig til at komme med et generelt råd her til at begynde med?

- Jamen det bedste råd er, at man skal være varsom. Man skal være varsom, når man har relationer med sine konkurrenter, uanset om man snakker med dem, om man har tænkt sig at lave en mere formaliseret samarbejdsaftale med dem, eller om det måtte være noget helt tredje. Så skal man være opmærksom på, at der er noget, der hedder *konkurrencereglerne* og at de skal overholdes.

Når vi taler karteller, så er det en bestemt paragraf i Konkurrenceloven, vi har fat i. Hvad går den ud på, Katrine?

- Jamen det er Konkurrencelovens § 6 og i den står der, at det er forbudt at indgå aftaler, som begrænser konkurrencen. Og det er faktisk både de aftaler som har til formål at begrænse konkurrencen; altså hvor det er ret oplagt, at det er det, man har tænkt sig, men det er også aftaler, hvor det er *virkningerne*, der begrænser konkurrencen. Så det kan faktisk også godt være aftaler, hvor det egentlig ikke var sigtet med aftalen at begrænse konkurrencen, men *virkningerne* betød alligevel, at konkurrencen blev begrænset.

Det typiske kartel er vel ofte to virksomheder, som aftaler, at de ikke vil sælge en vare under en bestemt pris. Er det ikke rigtigt?

- Jo, det kan man godt sige. Det er sådan et klassisk priskartel, men der findes også andre typer karteller.

Hvad kunne det være?

- Jamen det kan fx være når to konkurrenter, eller flere, aftaler at dele markedet imellem sig. Så kan det også være, at de aftaler at begrænse deres produktion. Det kan også være, når de koordinerer deres bud i en budrunde. Og endelig så kan det også være, når de aftaler at gå sammen om at boykotte nogle andre.

Og det skal vi alt sammen høre mere om. Lad os begynde med de priskarteller, du nævnte. Har du et godt eksempel på sådan et fra den virkelige verden?

- Ja, vi har et lidt ældre eksempel, og sådan et lidt lokalt eksempel, men vi havde nogle sager om køreskoler, blandt andet en om fem nordjyske køreskoler, altså små enkeltmandsvirksomheder, som gik sammen om at sammensætte sådan en pakke for at tage et kørekort. Og det annoncerede de så i fællesskab med en fælles pris. Og det er sådan et helt klassisk priskartel, hvor de har aftalt; hvad skal prisen på vores ydelse være.

Det er jo en meget lille sag, og som du selv siger, så er den også lidt gammel, men kan en virksomhed egentlig ikke være for lille til, at man skal overholde de her regler om karteller?

- Altså, når vi snakker karteller, så er der faktisk ikke noget, der er for småt. Loven gælder for alle og virkningerne er jo i virkeligheden også de samme, det er jo bare et spørgsmål om skala. Men for de elever, der ville tage kørekort i Nordjylland, så betød det, at de ikke fik konkurrence om det produkt, de gerne ville have, og at prisen blev højere.

Og det betød simpelthen, at lige meget hvilken køreskole, de henvendte sig til, så fik de den samme pris?

- Præcis.

Men vi har vel haft andre sager om priskarteller, som også var lidt større, ikke?

- Det har vi helt sikkert. Der er jo priskarteller i forskellige varianter. Vi har fx lige haft en virksomhed, som har vedtaget en bøde for at koordinere prisen med sin konkurrent på et fragttillæg, og det er jo også et priskartel. Det er ikke den endelige pris, de koordinerer, men det er et vigtigt element i prisen, som de fastsætter prisen på.

Så de aftalte, at de ville lægge et bestemt ekstra beløb på deres regninger?

- Ja.

Hvad kunne andre forsøg på karteller fx være?

- Det kan være en koordinering af, hvilke rabatter man giver, det har vi også eksempler på. Altså prisstigninger, ligesom det her med fx et fragttillæg, det er jo også en prisstigning. Det kan også være aftaler om hvilke varer, man må sætte på tilbud, og hvilke varer man ikke må - at man ligesom holder nogle varekategorier uden for udsalg. Og så i det hele taget alle afskygninger af eksempler på, hvor man har forsøgt, sammen med sine konkurrenter, at holde priserne oppe.

Vi har også nogle sager, der er sådan lidt mere søgte, ikke?

- Jo altså, man kan sige, de kommer jo i forskellige varianter, og også med den teknologiske udvikling, så kan man sige, vi har også sager om digitale platforme. Vi havde fx en platform, der hedder Ageras. Der havde platformen i virkeligheden været med til at sikre, at konkurrenterne gik sammen og koordinerede deres priser. Og man kan sige platforme er helt sikkert noget, der betyder mere nu, end det gjorde for nogle år siden, når forbrugerne skal ud og købe produkter.

Ja, digitale platforme de findes jo i flere forskellige afskygninger, og det kan være de helt store som Facebook eller Hotels.com eller lignende, men det kan også være nogen i meget mindre format fx så møder vi jo platformene som hjemmesider, hvor forskellige virksomheder, kan sælge deres ydelser.

- Ja, og man kan sige, det vigtige er, at platformen er bare en salgskanal. Så på samme måde som hvis man sælger dem i en butik. Man sælger så bare sammen med sine konkurrenter, og det vil sige, man må stadig ikke koordinere, hvilken pris man sælger til.

Og for Ageras, der er der tale om sådan en platform her, som blandt andet tilbyder revisionsydelser til erhvervsdrivende. Og der ligger brugerne så deres ønsker ind, og så får de, altså hvis de søger *revisionsydelser*, tre forskellige tilbud fra tre forskellige revisorer, som er til stede på Ageras' platform. Hvad var det så Ageras gjorde galt her?

- Ja altså, man kan sige, det i det hele taget, at man går ind som forbruger og henter konkurrerende tilbud, det er jo rigtig godt for konkurrencen. Det betyder, at man er aktiv, og man sammenligner tilbuddene, men det Ageras gjorde, det var, at når de enkelte virksomheder så lagde bud ind på en opgave, så forholdt Ageras, eller deres algoritme, sig til, om det bud de lagde ind var *markedspris* eller ej. Så det vil sige, hvis man lagde et bud ind som var lavere ned det man ellers så, så gik Ageras ind med sådan en autobesked og sagde: *du er ved at lægge et bud, der er under markedsprisen, er du sikker på, at du vil det?* Og det er jo en måde at få konkurrenterne till at koordinere deres priser i opadgående retning.

Og hvad er det så, der gør denne her sag så interessant?

- For det første er den et eksempel på, at konkurrencereglerne følger med den teknologiske udvikling – når markedet ændrer sig, så gælder de stadig – der er ikke særlige regler, fordi det er på en platform. Og så er det også bare et eksempel på, at der er mange måder at lave et priskartel på og det her var jo så et eksempel på, at man faktisk fik skabt et priskartel via platformene. Så platforme skal, også selvom de ikke nødvendigvis også sælger konkurrerende produkter med dem, der sælger på platformen, så skal de faktisk også være opmærksomme på konkurrencereglerne, og at de ikke kommer til at facilitere et kartel.

Nu skal vi tale om en anden kategori af karteller; nemlig dem, der bygger på aftaler om markedsdeling. Hvad går det ud på?

- Ja, det ligger jo egentlig i ordet. Det handler om, at to eller flere konkurrenter deler markedet mellem sig, og det kan være det geografiske marked, men det kan også være markedet i forhold til kundetyper eller noget andet.

Vi har jo et nyere eksempel fra Danmark lige på det her område. Jeg tænker på det her diskotekskartel, hvor nogle diskoteker havde aftalt at dele markedet imellem sig. Hvad gik det ud på?

- Det var egentlig et samarbejde mellem nogle diskoteker rundt omkring i Danmark. De havde et samarbejde omkring fælles indkøb og noget uddannelse og sådan noget, som ikke i sig selv var problematisk, men det de så også havde gjort, som en del af det her samarbejde, det var, at de havde aftalt, at de ikke måtte åbne nye diskoteker i hinandens byer. Og det var aftaler, som de havde haft igennem 15 år, så de havde ligesom bare holdt sig fra hinandens område.

Og det er altså ulovligt, men hvilken betydning har det haft for mig som forbruger?

- Det kan have haft rigtig meget betydning for dine byture. Ikke noget du nødvendigvis ligesom har kunne sætte fingeren på som forbruger, men for det første kan du have haft færre diskoteker at vælge mellem. Det er jo én ting. Så kan man sige, så er det måske nogle andre, der har åbnet, men det betyder stadig, at de diskoteker, der deltog i denne her aftale, de har ikke skulle konkurrere med hinanden om ligesom at lave det bedste event eller det bedste dansegulv og hyre den bedste DJ, og de har ikke skulle navigere i deres forretning ud fra bevidstheden om, at der kunne komme nogle andre og åbne i deres by. Det kan også have haft betydning for, om det var dyrere at gå på diskotek – det er jo det, konkurrence gør – det holder priserne i skak - og drinksudbuddet. Det kan have haft al mulig betydning, så det kan godt være, at du har oplevet det på din bytur.

Det er i så fald en del år siden. Det kan altså både være blevet dyrere og lidt mere kedeligt at gå i byen, end det havde været, hvis ikke kartellet havde eksisteret. Og så viser sagen også med tydelighed, at en virksomhed naturligvis ikke må aftale med sine konkurrenter, hvem der har førsteret til et bestemt område. Nu har vi så talt om priskarteller og karteller, hvor virksomhederne deler markederne imellem sig, men det stopper jo ikke her, for der er jo andre varianter. Vi har også andre typer af karteller, hvor konkurrencen begrænses ulovlig. Kan du give nogle eksempler på det?

- Ja, det kan fx være når konkurrenter går ind og sætter begrænsninger i produktionen, altså i fællesskab, eller i hvordan de må sælge deres produkter. Og det har det formål, at man gerne vil holde priserne høje, altså hvis man begrænser udbuddet eller også, at man vil undgå at priserne falder på nogle produkter.

Og her har vi faktisk igen et meget tydeligt eksempel. Det er ikke helt nyt heller, men det er virkelig et godt eksempel.

- Tilbage i 2010 havde vi en sag om kartoffelavlnerforeningen, og det var jo en brancheforening for kartoffelavlere, og de holdt sådan et stormøde for deres medlemmer, hvor de opfordrede til, at man i virkeligheden lod kartoflerne ligge i jorden. Og det havde jo til formål, at man gerne ville holde priserne oppe på kartoflerne - man ville simpelthen gerne begrænse udbuddet.

Altså man ville simpelthen sælge færre kartofler, og derfor ville de blive dyrere, dem der var til salg?

- Præcis. Og så kunne man måske gemme de andre til næste år eller til et tidspunkt, hvor man syntes, at priserne var mere fordelagtige.

Hvorfor må man ikke selv bestemme, som avler eller forhandler, hvor meget man må sælge?

- Jamen, det må man også gerne. Det er lige præcis det, der er budskabet. *Du* som erhvervsdrivende må bestemme lige præcis, hvad du gør i din forretning, og hvordan du sætter prisen, og hvor meget du producerer, men du må ikke aftale det med dine konkurrenter.

Så er vi nået til en helt fjerde type aftale mellem konkurrenter, som er ulovlige. Det drejer sig om ulovlig tilbudskoordinering. Hvad er det, der går galt her?

- Jamen det er det tilfælde, hvor to konkurrenter, eller flere, aftaler, enten på forhånd, hvem der skal vinde den givne opgave, eller også i hvert fald koordinerer deres bud indbyrdes.

Vi har haft flere sager om ulovlig tilbudskoordinering her de senere år og det er især i byggebranchen, at vi ser, at de ikke helt har overholdt reglerne. Hvad tænker du om det?

- Det er nok ikke så overraskende, at det er byggebranchen *også*. Byggebranchen er en stor branche, for det første, og så er det en branche, hvor der er rigtig mange udbud - altså både offentlige udbud, men også private licitationer, hvor man bliver budt ind til at afgive et tilbud på opgaver.

Vi har nogle ret store eksempler på karteller, vi har haft med at gøre her. Kan du fortælle, hvad det er for nogen?

- Ja, vi har haft et stort nedrivningskartel, hvor seks virksomheder fik bøder for i alt 18 millioner kroner. Vi har også haft de storkøbenhavnske byggekarteller. Der var der 25 virksomheder, der var involveret i det, og der blev givet bøder for i alt 31 millioner kroner. Og så har vi også haft et VVS-kartel med tre virksomheder, som fik bøder for 1,75 millioner krone.

Det seneste sagskompleks på det her område, det er det med nedrivningskartellene. Kan du sige lidt mere detaljeret om, hvad det egentligik ud på?

- Ja, men det var de her seks nedrivningsvirksomheder, som blev dømt for at have koordineret deres tilbud indbyrdes, og det gik i virkeligheden ud over rigtig mange forskellige entrepriser – både offentlige og private entrepriser. Vi kunne se, at på den offentlige side, der havde vi Københavns Universitet, som har været ramt af det, Statens museum for kunst, Eremitageslottet, Mønbroen og en masse togstationer. Så havde vi også semi-offentlige; vi havde Københavns lufthavne og på den private side, der var der en masse bygningsrenoveringer på Frederiksberg, på Esplanaden og på Vesterbro. Og det foregik i en periode på to og et halvt år.

Virksomhederne de hævdede blandt andet, at her var tale om såkaldte *lånepriiser*. det vil sige, at de havde lånt et tilbud af en konkurrent, som de så skrev af, stort set i hvert fald, og fidusen skulle så angivelig være, at jeg som virksomhed, kan undlade at bruge tid på at undersøge og beregne priser på en opgave, som jeg alligevel ikke er interesseret i at vinde. Jeg sørger så for at lægge et dårligere bud end min konkurrent har gjort, og samtidig så bliver jeg jo oplevet af bygherrerne som en seriøs og interesseret virksomhed, som de også kunne finde på at invitere næste gang til at byde. Virksomhederne i nedrivningskartellet de hævdede, at lånepriiser ikke var så slemt, fordi de alligevel ikke ændrede på, hvem der vandt opgaven. Hvad siger du til det?

- Det er jeg ikke enig i. Altså lånepriiser er også en måde at koordinere tilbud på, og det viser de her sager også. Det der sker er, at man får påvirket konkurrencen, og man får påvirket hvilken pris, der bliver budt ind med. Ordregiver, altså dem der modtager tilbuddene, de får et indtryk af, at der er masser af interesser om denne her opgave, og at der bliver konkurreret, men det er i virkeligheden til et forkert prisniveau. Så man kan også sige, hvis man havde fire bud, men tre af dem havde brugt lånepriiser, så ville man jo reelt ikke have haft nogen som helst konkurrence om opgaven.

Så det er faktisk et falsk billede, og jeg må *ikke* låne min konkurrents tilbud og lægge et højere bud ind?

- Nej, det vil være det samme som at koordinere tilbud med din konkurrent - og det viser landsrettens dom i sagen om nedrivningskartellet også.

Nu har vi talt karteller; om priser, om markedsdeling, om begrænsning af produktion og/eller salg, og så har vi også talt om det her tilbudskoordinering, men vi har også en helt femte type af karteller; nemlig udelukkelse af den konkurrent. Hvad går det ud på?

- Jamen, det er det vi også nogle gange omtaler som et *boykot*. Det handler om at konkurrenterne, de går sammen for at holde nogle andre ude af markedet.

Og det er altså også ulovligt. Jeg går ud fra at Boliga-sagen er god at tage ved lære af her?

- Ja, det er sådan set et godt eksempel. Det er en sag hvor seks af de store ejendomsmæglerkæder, var gået sammen om at lave en boligside selv, den der hed *Boligsiden.dk* og så boykottede de den her nye aktør; Boliga.

Hvordan gjorde de det?

- Jamen, det gjorde de blandt andet ved, at de ikke stillede deres billeder til rådighed for Boliga og det kan man sige, det er jo en ret væsentlig del af det at lave en ejendomssammenligningshjemmeside, at man kan stille med de rigtige billeder så dem, der bruger siden kan se, hvad det er for en bolig, de er interesseret i.

Og det er altså billederne fra salgsoptillingerne?

- Ja.

Det var en aftale om ikke at dele billeder. Alligevel så lyder det på en måde ikke så alvorligt.

- Det var det sådan set – det var ret alvorligt – fordi vi havde at gøre med, for det første, en helt ny aktør, som kom ind og kunne noget nyt på det her marked, som jo er et kæmpestort marked for køb og salg af ejendom, og det er rigtig vigtigt, at der er mulighed for, at nye aktører kan komme ind og *desrupte* eller gøre tingene anderledes.

I sagen om Boliga, der blev dansk ejendomsmæglerforening også dømt for at have deltaget i boykotten af boligportalen og det er vel egentlig helt naturligt, at virksomheder de mødes i regi af deres brancheforeninger, og så siger de *ja* til at overholde en række fælles regler osv. Gælder der særlige regler for, hvad man så må i regi af sin brancheforening?

- Nej. Det kan man sige, det er fuldstændig de samme regler. Når man mødes i regi af sin brancheforening, så gælder Konkurrenceloven, ligesom når man mødes uden for brancheforeningen. Og det er faktisk noget, der har givet anledning til rigtig mange sager gennem tiden. Det kan også være andre foreninger end brancheforeninger; indkøbsforeninger osv. Og det bliver altså ikke lovligt, fordi man kalder det noget, der lyder lovligt.

Dansk ejendomsmæglerforening er blot én af flere fordi inden for de seneste 15 år, så har vi afgjort, at en hel del branche- eller indkøbsforeninger har overtrådt Konkurrenceloven på det her område og hertil så kommer enkelte overtrædelser, hvor brancheforeningerne har deltaget, men hvor det ikke er sket i regi af dem. Det lyder til at være ret mange sager, men hvad gør vi så som konkurrencemyndighed her?

- Vi har blandt andet udgivet en vejledning, som handler om informationsaktiviteter i brancheforeninger som stadig, selvom den er fra 2014, er en rigtig god vejledning. Vi vejleder også generelt brancheforeninger og virksomheder, når de kommer og spørger os, så det er jo det, vi kan gøre og så bare sige i det hele taget, at man skal være opmærksom, når man mødes i regi af en brancheforening, hvis ens konkurrenter også er der.

Og så skal jeg måske sige, at den vejledning kan man finde på vores hjemmeside: kfst.dk.

- Ja, det kan man.

Og så er vi nået dertil, hvor vi skal tale lidt mere generelt om reglerne. Vi har nu hørt om de typiske karteller, og vi har fået en idé om, hvor grænsen går – og du har allerede fortalt, at loven gælder for alle

virksomheder; store som små, og der er ikke nogen, der kan vide sig sikre. Vi har ført flere sager mod de helt små, men hvorfor bruger vi tid på dem? Der må da være større konkurrenceproblemer, som vi får mere ud af at tage fat i?

- Vi bruger langt de fleste af vores ressourcer på at håndtere de store problemer og de store sager, men man kan også sige, når vi ser sager, hvor der er en oplagt overtrædelse, der er nogle gode beviser, og som kan have en effekt for de forbrugere, som det har ramt og som samtidig kan være med til at vejlede om, hvad må man, og hvad må man ikke – så er det også en god idé at tage de sager op.

Men man kunne jo godt få tanken, at de simpelthen ikke er klar over, at de overtræder loven, de små virksomheder.

- Ja, det kan godt være, men det at man ikke kender til loven, det er ikke nogen undskyldning, og det er sådan set uanset om man er stor eller lille, og man skal jo selv som virksomhed sætte sin ind i reglerne, og det er ens eget ansvar. Man kan jo fx høre denne her podcast eller læse nogle af vores vejledninger.

De sager vi har talt om, er måske ikke helt enkle, men kan det være svært som sådan en lille virksomhed at vide, om man er på den rigtige eller på den forkerte side af loven her?

- Jeg vil selvfølgelig ikke afvise, at der er tilfælde, hvor det godt kan være svært at vide, om man er på den rigtige side af strengen eller ej, men i langt de fleste af de her kartelsager, som vi har snakket om, der er det faktisk ikke så svært at se, om det man har gjort, er lovligt eller ej.

Og hvis man er i tvivl, så skal man lade være?

- Hvis man er i tvivl, så skal man lade være. Man kan søge rådgivning inden, og man skal i hvert fald, som vi også snakkede om indledningsvist, lige stoppe op og tænke sig ekstra godt om. Så kan man også snakke med sin brancheforening. De har nogle dygtige jurister siddende, som også kan vejlede om det her, og så kan man jo også altid komme til os.

En lidt anden ting: det at deltage i et kartel det er jo ulovligt, det er slået fast nu, men kan man ikke bare kalde det noget andet fx en joint venture, en samarbejdsaftale eller et eller andet i den dur?

- Det er faktisk fuldstændig ligegyldigt, om man kalder det et kartel, eller om man kalder det noget andet – det er indholdet af samarbejdet, der er det væsentlige – og vi har eksempler på, at man har kaldt det for *association*, eller man har kaldt det for en *ERFA-gruppe* eller et stormøde, et årsmøde og man kan gøre det via digitale platforme, eller man kan skrive det ind i sine vedtægter og intet af det gør det lovligt.

Og netop det, at der skal være sådan en aftale, du siger fx *skrive det ind i sine vedtægter*, hvad vil det sige? Skal der ligge et dokument med underskrifter, hvor alt er skrevet ned i de mindste detaljer, som om det nærmest er en kontrakt eller hvad?

- Nej, det skal der ikke. Det konkurrenceretlige aftalebegreb er et meget, meget bredt begreb og langt de fleste af sådan nogle kartelaftaler, som dem vi har snakket om, de foregår jo også i det skjulte. Det er de faktisk ofte karakteriseret ved, men det kan altså være det der med, at man bare lige har snakket ude i baren til et eller anden brancheforeningsmøde, eller at man har skrevet det ind i sit aftalegrundlag – det er lige meget en aftale uanset, hvordan man gør det.

Vi ved jo fra vores kontrolbesøg, at de altså jævnligt opstår på de mest mærkelige måder, og hvor de måske bare er skrevet ned på en serviet ind imellem. Vi laver de her kontrolbesøg en del gange i løbet af året og et kontrolbesøg det er det her, hvor vi som konkurrencemyndighed møder uanmeldt op hos en virksomhed og så tager vi beviserne med hjem. Hvad finder vi typisk på de der kontrolbesøg?

- Jamen, vi tager jo ligesom alle virksomhedens dokumenter, og så søger vi i det bagefter, men det vi oftest bruger i vores sager, det vil være: selvfølgelig aftaledokumenter, hvis der er sådan nogle, men også mails, altså særlige interne mails og SMS'er. Det er det vi bruger allermest. Så en gang imellem kan vi også finde håndskrevne noter – det bliver sjældnere og sjældnere, men det eksisterer selvfølgelig stadig.

Og noget så simpelt som en SMS, det kan faktisk være et afgørende bevis. Det så vi fx i sagen om to mediecentre, som delte deres kunder mellem sig. Virksomhederne de forklarede efterfølgende at størstedelen af kommunikationen, den foregik via telefonsamtaler, men at bestemte kunder dog blev håndteret pr. SMS. En af de SMS-tråde vi har fundet, den lyder således (og hvor jeg så i stedet for at sige navnet på kunden, så siger jeg *Virksomhed A*):

"Hej. Jeg er ved at lave et tilbud til Virksomhed A. Håber ikke det er én, du har. Ring lige til mig, hvis det er én du har."

Og så svarer den anden part:

"Hej. Jeg holder fri – jeg er faktisk i sommerhus i Jylland, her er nu ikke så ringe endda. Virksomhed A har vi allerede som kunde, og det har kørt gennem de sidste fem år."

Og så svarer den første her i samtalen:

"Haha super, jeg laver ikke en pris til ham. God ferie."

"Tak, jeg ringer til dig på mandag."

"Super", svarer den sidste så igen.

Denne her SMS-tråd den lyder jo ikke helt godt, men deres samtale er jo heller ikke det, jeg forstår med sådan en traditionel aftale egentlig.

- Nej, det kan man sige, men denne her SMS-korrespondance viser jo omvendt rigtig, rigtig godt, at parterne har en forståelse med hinanden om, at de ikke tager hinandens kunder, og det er jo det, vi skal kunne dokumentere. Vi skal vise, at der er sådan en aftale, og det synes jeg er understøttet ret fint med det her eksempel, men der masser af beviser på sagen som lignede osv. Så det er sådan en sammenstøbning af det samlede bevismateriale, der kan dokumentere, at der er sådan en aftale.

Hvad var så konsekvensen for de to virksomheder, at den aftale?

- Jamen det kostede den ene virksomhed, MediecenterDanmark, de fik en bøde på 2,25 millioner kroner og den anden virksomhed de gik så faktisk fri for straf, fordi de opfyldte betingelserne for at få et såkaldt tiltalefrafald. Det betyder, at de gik til os, altså til konkurrencemyndighederne, og bistod med at opklare overtrædelsen.

Og netop muligheden for at slippe for sanktioner, den vender vi tilbage til lige om lidt. 2,25 millioner kroner i bøde det lyder umiddelbart som en ret stor bøde. Hvor store bøder kan man få for at deltage i et kartel?

- Man kan få meget, meget høje bøder for at deltage i et kartel. Man kan få helt op til 10% af den globale koncernomsætning, så det er nogle høje bøder, vi snakker. Man kan også sige, det er jo også økonomisk kriminalitet, og noget man i øvrigt får ret høje bøder for, så det matcher sådan set meget godt. Man kan også som ledende medarbejder få ret store bøder.

Personligt?

- Ja, personligt – op til flere hundrede tusinde kroner og i helt særlige tilfælde, der kan man faktisk også få fængselsstraf som ledende medarbejder.

Det lyder alvorligt. Er der nogensinde nogen, der er kommet i fængsel for at have deltaget i et kartel her i Danmark?

- Ikke endnu. Muligheden har eksisteret siden 2013, men som sagt er det heller ikke i alle konkurrencesager, at man kan få fængselsstraf, så den rigtige sag har ikke været der endnu.

Hvad med udlandet?

- Jamen, der har vi set fængselsstraffe fx i Storbritannien og i USA.

Så er der jo også bøderne herhjemme – de kan da godt gøre avs, sådan som jeg hørte dig sige det før. Hvor store har de været i de sager, vi har set indtil nu?

- Den største bøde for at deltage i et kartel, det er en bøde på 10 millioner kroner til et af byggefirmaerne i sagen om de storkøbenhavnske byggekarteller, så det er den største kartelbøde, der er givet. Og det lyder jo højt, det kan jeg egentlig godt forstå, men det er faktisk ikke særlig højt, når vi sammenligner os med EU og de andre lande, som vi normalt sammenligner os med.

Jeg kan forstå, at vi taler om alvorlige økonomiske overtrædelser, men hvad er årsagen til, at det er så alvorligt, at to virksomheder taler sammen om noget, de ikke må?

- Jamen effekterne af sådan en konkurrencelovsovertrædelse, de kan være enorme. Økonomer har faktisk beregnet, at den negative effekt på et kartel kan være mellem 10 og 50%. Det vil altså sige, hvis der er et kartel på markedet, så kan det betyde, at slutpriserne til forbrugerne er mellem 10 og 50% højere end, hvad de ellers har været. Og det kan jo være kæmpe beløb vi snakker.

Og så er der jo faktisk også nogle andre negative sider af det her.

- Ja, altså én ting er priserne, og det er selvfølgelig en vigtig del af det, men kartelaftaler betyder også at kvaliteten bliver forringet, der vil være mindre innovation, altså hvis man holder nye aktører ude af markedet fx, og der kan være færre produkter at vælge mellem for slutkunderne. Så det skader faktisk os alle sammen enten direkte eller mere indirekte.

Her til sidst, så skal vi lige runde den her mulighed jeg nævnte før om at slippe for sanktioner, som vi talte om tidligere, for det er jo sådan, at man har mulighed for at gå helt fri, hvis man skulle være kommet på den forkerte side af loven og har deltaget i et kartel. Hvordan kan man det?

- Jamen det er sådan, at man kan søge om det som vi kalder leniency eller sanktionslettelse, og det betyder, at hvis man opfylder nogle betingelser, så kan man faktisk gå helt fri for straf. Og den første betingelse, man skal opfylde, det er, at man skal komme med nogle oplysninger, som er med til at afsløre kartellet, og så skal man også samarbejde igennem hele sagens forløb om opklaringen af denne her overtrædelse.

Og der er så også noget med en graduering – altså hvis man er den første virksomhed, der kommer og siger det, så kan man gå helt fri, den næste kan så få lempelser osv.?

- Præcis. Så det kan faktisk godt betale sig at komme, også senere, også selvom der allerede er en, der er kommet, så kan man faktisk godt nå at få noget ud af det, hvis man ligesom bidrager med noget yderligere viden.

Der er også en række andre betingelser, som man alt sammen kan læse nærmere om inde på vores hjemmeside, og det er også her man kan finde oplysninger om, hvem man skal kontakte, hvis man gerne vil søge om leniency. Men det er jo ikke sådan, at man bare søger, og så går man automatisk bare helt fri, vel?

- Nej, det er det ikke. Som sagt, så skal man samarbejde gennem hele forløbet, og det er faktisk først til allersidst, at virksomheden får endeligt at vide, om de er sluppet for sanktioner.

Bliver muligheden for leniency benyttet?

- Ja, det gør den. Det er en mulighed, der har været i Danmark siden 2007, og blandt andet de her karteller, vi har snakket om i dag, altså de storkøbenhavnske byggekarteller, nedrivningskartellerne og denne her sag om mediebyureauerne, det er faktisk sager som kom fra sådan en leniencyansøgning.

Det er ikke kun en mulighed der findes i Danmark. Nogle af de helt store internationale karteller er også blevet afsløret ved, at en af deltagerne er gået til myndighederne. Det gælder fx afgørelserne fra EU's konkurrencemyndigheder om det store lastbilskartel og om ølkartellet i Indien og luftfragtkartellet. Og her var der virkelig store beløb på spil. Lastbilkartellets samlede bøder løb op på 22 milliarder kroner, hvilket jo er rekord for bøder givet i sager hos EU's konkurrencemyndigheder. Hvad nu hvis man har fået kendskab til et kartel, men man ikke selv deltager i det?

- Så er det gode råd, at du kontakter os, og du fortæller os, hvad du ved. Vi har forskellige indgange; altså du kan ringe til os helt almindeligt, men vi har også sådan nogle tip-funktioner, hvor du kan anmelde noget anonymt.

Og det ligger også på vores hjemmeside?

- Det ligger alt sammen på vores hjemmeside.

Åbner vi så bare en sag?

- Det kan jeg så ikke love, at vi gør. For det er sådan at vi prioriterer vores ressourcer i forhold til den effekt, det giver. Så vi er nødt til at prioritere, hvilke sager vi tager op, og hvilke sager vi ikke tager op, fordi beviserne skal jo være der, og de skal være egnede til at føre en sag. Men de skal jo komme et sted fra, og det her med at få tip er et rigtig godt sted at starte for os.

Nu har vi hørt en masse om karteller, altså ulovlige aftaler mellem to virksomheder, som er konkurrenter, men der findes jo også andre aftaler mellem virksomheder, som er ulovlige.

- Ja, det gør der. Man snakker også om det her med vertikale aftaler, som vi kalder dem - altså virksomheder i forskellige omsætningsled. Det vil sige de aftaler, man fx indgår med sin leverandør. Der kan også være nogle begrænsninger i de aftaler, som er en overtrædelse af konkurrenceloven. Det kan fx være sådan noget som bindende videresalgspriser, altså at leverandøren sige, hvad skal produkterne koste ude i butikkerne - det kan også være en overtrædelse af konkurrenceloven, og det kan man alt sammen finde mere informationer om på vores hjemmeside og i vores vejledninger.

Tak til dig Katrine for at gøre os klogere på, hvad man må og ikke må, når man er i kontakt med sine konkurrenter. Og tak til dig, der har lyttet med. Hvis du er interesseret i at vide mere om konkurrenceretten, så vil jeg anbefale dig også at lytte til den podcast, vi har lavet, der hedder *Kontrolundersøgelser i praksis*, hvor kontorchef Stefan Kobbernagel giver os et indblik i, hvad der egentlig sker, når konkurrencemyndighederne uanmeldt træder ind ad døren.

Og det var slut på denne her podcast. Der ligger som sagt en række podcasts om interessante emner på Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens hjemmeside: kfst.dk.