

## Se upp i gryningen!

**I** min förra krönika skrev jag om vad man bör tänka på när konkurrensmyndigheterna är ute på så kallade gryningsräder. Det känns därför aktuellt att återkomma till vad företag särskilt bör tänka på för att undvika att ens råka ut för misstanken om överträdelse av konkurrensreglerna och påföljande besök från myndigheterna.

Kort kan sägas att det är otillåtet för konkurrenter att delta i karteller, det vill säga att samarbeta om priser eller rabatter, att dela upp marknader geografiskt eller utifrån kundkategorier och att minska utbudet av produkter.

Företag som har en så kallad dominerande ställning (typiskt sett en marknadsandel om minst 40 procent) måste vara försiktiga även hur de agerar på egen hand eftersom det finns särskilda regler som förbjuder vissa ageranden som karaktäriseras som missbruk av dominerande ställning.

Inom läkemedelsbranschen är det inte ovanligt att ett företag har en dominerande ställning i vart fall för någon av sina storsäljande produkter. Att vara dominerande är i sig inte otillåtet – bara att missbruka denna ställning. Med missbruk av dominerande ställning avses bland annat långvariga exklusivitetsavtal, trohetskapande rabatter och prisdumpning.

EU-kommissionen har i sommar sänt så kallat statement of objections avseende patentförlikningar till ett antal företag vilket är första steget innan ett företag kan komma att bötfällas, om det anses skyldigt till kartellbrott. Det är fråga om både påstått otillåtna kartellageranden och missbruk av dominerande ställning vid patentförlikningar. Exakt var gränsen går för när det är tillåtet och inte med olika överenskommelser i samband med patent-

förlikningar är inte helt klart ännu men däremot kan sägas att alla läkemedelsföretag till vidare helt klart bör se upp i dessa situationer och analysera dem noga.

Samma sak gäller när läkemedelsföretag planerar att samarbeta i offentliga upphandlingar. Det kan mycket väl vara lagligt beroende på omständigheterna men att komma överens med konkurrenter att inte lämna anbud eller att komma överens om priser eller rabatter är rena kartellageranden som stått företag i bland annat asfaltsbranschen dyrt.

Så som i många andra situationer gäller det att ha en känsla för vad som känns som om det skulle kunna vara otillåtet och analysera situationen noga innan företaget vidtar några konkreta åtgärder. Annars kan det bli en mycket dyr nota.

Elisabeth  
Eklund



*Elisabeth Eklund,  
advokat/partner,  
Advokatfirman Delphi*