

## Podcast Konkurrenten

### Kort om konkurrens: Otillåtna samarbeten

Textversion av Konkurrenten (publicerat 2 maj 2024), vill du hellre lyssna på avsnittet kan du ta del av det på vår webbplats [www.konkurrensverket.se/konkurrenten](http://www.konkurrensverket.se/konkurrenten).

*Marie Strömberg Lindvall:*

Hej och välkommen till Konkurrensverkets podcast Konkurrenten. Det här är ett avsnitt där vi pratar kort om konkurrens och vi vänder oss särskilt till dig som i första hand vill få en snabb inblick i konkurrensreglerna. I det här avsnittet ska vi ta upp frågan om otillåtna samarbeten. Jag heter Marie Strömberg Lindvall och vid min sida har jag Martin Bäckström som är jurist här på Konkurrensverket. Välkommen, Martin.

*Martin Bäckström:*

Tack, Marie.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Till att börja med, det finns tillåtna och det finns otillåtna samarbeten mellan företag. Kan du börja med att ge några exempel på när jag som företagare får samarbeta med andra företag.

*Martin Bäckström:*

Samarbete, det är någonting av det mest grundläggande för oss som människor och vilka är det som bedriver företag? Ja, det är människor också, och man behöver samarbeta många gånger för att kunna göra någonting bättre eller göra någonting mer. Så vilka typer av samarbeten är tillåtna? Jamen, det är egentligen de flesta samarbeten mellan företag, för du som företagare kanske behöver ett telefonabonnemang och då kanske du behöver samarbeta med en mobiloperatör och det är typiskt sett ett samarbete som är tillåtet så att du kan nå ut till dina kunder. Ett annat exempel kan vara om du har en liten firma och som hantverkare kanske det drar el och så får du en förfrågan om att de vill ha både el och något mer arbete gjort samtidigt. Ja, då behöver du teama ihop dig med någon annan



hantverkare och samarbeta med ett annat företag som kanske har en våtrums-certifiering eller liknande och ska sätta in några schysta spots i ett spa-bad eller liknande. Jamen, då kan man behöva samarbeta även där och då är det samarbeten som är positiva, för att det bidrar till att företagen kan erbjuda fler tjänster till fler personer. Så det är tillåtna samarbeten.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och så finns det också förbjudna samarbeten.

*Martin Bäckström:*

Det finns förbjudna samarbeten, det stämmer.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och de är inte tillåtna enligt konkurrensreglerna.

*Martin Bäckström:*

Nej, precis. Och då är det särskilt skadliga samarbeten för vår marknadsekonomi egentligen, kan man säga, för att man helt enkelt sätter grundläggande mekanismer ur spel och kort och gott kan man säga att man fuskar. Det är lite som Ben Johnson under OS 1988, att man dopar sig på olika sätt för att vinna och det är inte bra för varken idrotten eller samhällsekonomin i stort.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Så inte bra för samhällsekonomin i stort med de här fuskarna.

*Martin Bäckström:*

Mm.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Kan vi kalla det så, om jag ansluter mig till din terminologi där. En av de saker man ska vara försiktig med när man samarbetar är prissamarbeten. Eller hur, kan du utveckla?

*Martin Bäckström:*

Vi lever ju i en marknadsekonomi och då är priset så himla viktigt för det är en signal eller flera signaler. En signal om vad saker och ting kostar men till syvende och sist är det hur vi vill allokera resurser i samhället. För att om priset är högt på en vara, då finns det möjligheter för någon annan att komma in och konkurrera på den marknaden eller att det finns vinster att göra på den marknaden. Då ska det locka till sig drivna företag, vilka kan vara med att utveckla en marknad eller slåss om marknadsandelar. Men om man börjar samarbeta om pris då riskerar man att sätta de här mekanismerna ur spel, så det blir som att det blir, ska man säga, en artificiell marknad som man har, som inte är riktigt på riktigt och då blir också företagen kanske inte riktigt på riktigt och konkurrerar så hårt som de skulle kunna göra om man inte hade fuskat. Och sedan kostar det ju, säg att det är en marknad med några få aktörer och så går man ihop och samarbetar och tar ett



högre pris än vad de egentligen behöver utifrån sina kostnader. Jamen, då får vi som konsumenter betala mer än vad vi borde ha gjort och det är extra allvarligt i inflationstider som nu att priserna är artificiellt höga.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Men du, säg att jag är företagare, är det inte ganska praktiskt för mig som leverantör av en vara om jag är överens om ett lägsta pris med den som säljer mina produkter. Jag tänker att om jag ser till min egen verksamhet så kanske chansen ökar för oss båda att vi gör en bra affär.

*Martin Bäckström:*

Ja, det kan vara praktiskt men det är tyvärr otillåtet de flesta gångerna. Som tillverkare så får man inte styra sina återförsäljare, vilka priser återförsäljarna tar. Man får ha en rekommenderad prislista som är att det här tycker vi är ungefär lämpligt men sen är det den som är återförsäljaren som till syvende och sist sätter priset och det är fri prissättning. Och det beror bland annat på att vi vill ha en konkurrens mellan återförsäljarna och de kan ha olika produktportföljer och liknande och ha olika erbjudanden vilket gör att om någon tillverkare kommer och säger att ni ska ta minst det där priset på den varan, så riskerar återförsäljaren att behöva ta ett högre pris än vad de hade behövt gjort. För just den här återförsäljaren, den har kommit på den smarta idén att man utöver att sälja själva varan kan man också erbjuda kringliggande servicetjänster och det är det som man egentligen tjänar pengar på. Jamen, i ett sådant fall då betalar man för mycket för själva produkten och det kanske också leder till att man inte får incitament till att erbjuda de här kringtjänsterna, servicetjänsterna.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Men Martin, jag har en gång i världen varit småföretagare själv och jag vet att det är långa dagar och sena kvällar och pappersarbete, och administration det fick man göra på kvällar och helger. Och en av de sakerna som jag minns var allra svårast, det var att sätta pris på den tjänst jag levererade och här kan man tycka att det var praktiskt om jag kunde få lite hjälp av någon, tänkte jag på den tiden. Till exempel min branschorganisation, vad säger du om det?

*Martin Bäckström:*

Nejmån det, det ska inte branschorganisationer erbjuda för att det har visat sig att om en branschorganisation kommer ut och hjälper till och tar fram vad priserna ska sättas till, då riskerar priserna att bli artificiellt höga. Man håller upp priserna helt enkelt och det är samma sak där, att det är typiskt sett de som är dåliga egentligen, som inte kan effektivisera sin verksamhet eller göra någonting bättre, för att då kommer de kunna få sitt satta pris mer eller mindre, men de duktiga, de riskerar att skadas av det här dessutom plus att priserna blir artificiellt höga. Så att nej, en branschorganisation ska inte ge rekommenderade priser.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Det här med att prata pris då, att det här är någonting som jag ska vara försiktig med över huvud taget, eller hur.

*Martin Bäckström:*

Ja, det beror lite på vem man pratar med. Det är klart att man pratar pris i en förhandling med sin leverantör och det blir naturligt att ta upp prisfrågan att nejmän du måste komma ner lite för annars kommer inte jag kunna konkurrera på min marknad och sådär. Där är det naturligt att prata pris förstås, men man ska inte prata med sina konkurrenter och man ska typiskt sett inte heller prata om framtida priser liksom allmänt, för att det kan riskera också att få effekten att fler höjer sina priser samtidigt. Men det är samma sak också, gentemot dina kunder är det klart att du vill prata pris många gånger också, så att det finns i vissa relationer helt naturliga både möjligheter och tillfällen när man pratar pris. Men inte med konkurrenter och försök att inte prissignalera, som vi kallar det, det vill säga, signalera vilket pris som man kommer att ha i framtiden, men det gäller framförallt de större företagen.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Till syvende och sist som företagare ska jag inte komma överens om vare sig priser eller rabatter med andra företag, men om jag ändå gör det då? Vad kan hända då?

*Martin Bäckström:*

Då är det konkurrerande företag du tänker på.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Konkurrerande företag.

*Martin Bäckström:*

För man kan ju komma överens om rabatter med en grossist eller någon om du är hantverkare, som du köper dina rörböjare ifrån eller liknande. Nejmän, med konkurrenter ska du inte prata pris och effekten, vad kan den bli? Jomen, det kan vara att ni åker dit för att ni har varit med i en priskartell och vad är straffet för det? Det är böter på upptill tio procent av omsättningen. Det kan bli aktuellt med näringsförbud för nyckelpersoner i en sådan kartell. Det kan också bli aktuellt med skadestånd, det vill säga, någon som har skadats av ert artificiellt höga pris vill ha ersättning för detta och det ser vi i de så kallade lastbilskarteller på EU-nivå där lastbillstillverkarna har pratat ihop sig och det är de ledande och stora som vi ser på vägarna i Sverige och i Europa. De har pratat ihop sig om vilka priser de vill att underleverantörerna ska få och även hålla emot ny grönare teknik. Och där pågår det en massa domstolsprocesser runtom i Europa om skadestånd och det är efter att de har fått betala böter till EU-kommissionen.



*Marie Strömberg Lindvall:*

Så det här med kartellsamarbete, det kan alltså handla om flera saker än priser. Du nämnde teknik här men det kan alltså vara otillåtna samarbeten som rör annat än pengar?

*Martin Bäckström:*

Ja, precis. Det kan vara dels att man gör upp om vilka volymer som man kommer producera och erbjuda en marknad. Det kan vara att man delar upp en marknad geografiskt, att du tar alla kunder i ena kommunen och jag tar alla kunder i grannkommunen. Så det kan vara en sådan kunddelning och olika typer av marknadsdelningar också, men det kan också vara att man samarbetar i en offentlig upphandling med en konkurrent, trots att vi var och en, var för sig kan lämna anbud i den här upphandlingen så väljer vi att snacka ihop oss innan så vi "squeezar" kommunen på lite extra pengar. Jamen, då kan det också vara en typ av kartellsamarbete.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Men alla otillåtna samarbeten är väl inte karteller?

*Martin Bäckström:*

Nej, det stämmer. Det finns andra typer av otillåtna samarbeten enligt konkurrensreglerna men det är karteller som är de värsta. Så det är väl mer tricket för dem som lyssnar, att ha koll på dem så kommer ni komma långt. Och det är samma sak där som vi började med att det finns många samarbeten som är helt naturliga, det skiftar i en gråskala egentligen från karteller å ena sidan som är jätteotillåtna och till de helt naturligt tillåtna och så finns det såklart gränsfall i mitten.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Du nämnde det tidigare men jag tycker att du kan dra det en gång till. Om vi säger att jag ingår i en kartell och den avslöjas, vad händer då? Du nämnde det, dra det igen. Det är bra att repetera.

*Martin Bäckström:*

Ja, men precis repetition är kunskapens moder. Vad händer om kartellen avslöjas och vi på Konkurrensverket är er på spåren? Jo, det som kan hända är att ni får betala upp till tio procent av er årsomsättning i böter och att man som central person på företaget och i kartellen kan få näringsförbud men att man också senare kan få betala skadestånd till dem som har skadats av det här vid sidan av böterna. Så det kan kosta.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Det kan kosta.

*Martin Bäckström:*

Mm.



*Marie Strömberg Lindvall:*

Vi säger då att nu har jag det här och så inser jag att jag befinner mig i en kartell och då tänker jag att jag inte vill vara med i den här kartellen längre. Vad gör jag då?

*Martin Bäckström:*

Man brukar säga att golare har inga polare men det stämmer inte riktigt utan i sådana här sammanhang så finns det en polare och det är vi på Konkurrensverket. För den som är först och avslöjar kartellen slipper böter och det kallas eftergift på vårt byråkratiska språk att man får en eftergift, men i praktiken innebär det att man är en typ av kronvittne hos oss och att man avslöjar allting och samarbetar med oss och då har man rätt att få sina böter nedsatta till noll helt enkelt, att man får eftergift och det var så lastbilskartellen avslöjades. Så att det är en av de största lastbillstillverkarna som inte fick betala några böter för att de avslöjade den här kartellen till EU-kommissionen.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Om vi ska sammanfatta det här med otillåtna samarbeten i ett medskick, vad skulle du säga då?

*Martin Bäckström:*

Samarbeta inte om pris med konkurrenter och om ni gör det, se till att komma först till oss på Konkurrensverket och berätta om samarbetet för då kan ni, om ni har tur slippa böter.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Bra, det får bli slutordet för din del Martin. Så då säger jag att vi sätter punkt för den här korta och övergripande beskrivningen av otillåtna samarbeten och en gång till Martin, tack för att du var med och bidrog.

*Martin Bäckström:*

Tack Marie.

*Marie Strömberg Lindvall:*

Och om du som lyssnar vill veta mer om konkurrensreglerna så finns ytterligare några avsnitt av Konkurrenten där vi på det här övergripande sättet pratar om konkurrensfrågor. Där tar vi bland annat upp frågor om förvärv och samarbete i upphandling och offentlig säljverksamhet. Mer information finns också på vår webbplats och där kan du bland annat läsa mer om just otillåtna samarbeten. Du hittar en länk i den här poddens avsnittsbeskrivning och med det säger jag, Marie Strömberg Lindvall, hej och tack för att du lyssnade.