

# Karteller

---

## – HUR MAN AGERAR MED KONKURRENTER

Varje företag måste utveckla sin egen kommersiella strategi och agera oberoende av sina konkurrenter, leverantörer, kunder och intressenter.

Avtal eller överenskommelse mellan konkurrenter som påverkar eller syftar till förhindrande av fri konkurrens är förbjudet. Det kan inkludera avtal som:

- › Bestämma priser eller andra avtalsvillkor (t.ex. garantier, betalningsvillkor etc.);
- › Begränsa andra marknadsaktörers frihet att konkurrera (t.ex. genom att begränsa marknadstillträde, utveckling eller investeringar)
- › Fördela kunder, marknader eller leverantörskällor.

Det spelar ingen roll vilken form avtalet har, och det behöver inte heller vara skriftligt. Även ett enkelt muntligt utbyte av information kan anses vara en kartell.

## – TÄNK PÅ ATT

- ✓ – Få information om marknader och/eller konkurrenter från oberoende offentliga källor
- ✓ – Diskutera allmän och offentlig information om marknaden och/eller konkurrenterna

## – UNDVIK ATT

- ✗ – Inträda i avtal, diskutera eller byta känslig kommersiell information ("känslig information") med konkurrenter på:
  - › Pris-, försäljnings- och köpvillkor inklusive rabatter
  - › Marginal, vinst och kostnad
  - › Marknadsandelar
  - › Försäljningsvolym
  - › Kunder (namn, solvens, betalningsvillkor)
  - › Uppgifter om anbudsfordringar
- ✗ – Komma överens med konkurrenter om prissättning eller andra kommersiella villkor för leverantörer eller kunder
- ✗ – Komma överens med en konkurrent att hjälpa eller eliminera en konkurrent
- ✗ – Komma överens med en konkurrent att inte göra affärer med vissa leverantörer eller kunder
- ✗ – Komma överens med en konkurrent att dela upp försäljning, produkter, territorier, kunder eller leverantörer