



JURIDISKA FAKULTETEN  
vid Lunds universitet

Johan Östberg

Informationsutbytesavtal  
och andra brott mot artikel 81

Examensarbete  
20 poäng

Handledare  
Ola Svensson

Ämnesområde  
Konkurrensrätt

Termin  
VT-03

## **Innehållsförteckning**

<b>Förkortningar</b>	4
<b>Inledning</b>	5
<b>Konkurrenslagstiftningen historik</b>	6
<b><u>1 Generella grunder</u></b>	8
<b>1.1 EU:s konkurrenspolitik och informationsutbyte</b>	8
<b>1.2 Karteller</b>	9
<b>1.3 Märkbart sätt</b>	9
<b>1.4 Strukturtest</b>	9
<b>1.5 ” Notice concerning agreements, decisions and concerted practices in the field of cooperation between enterprises”</b>	10
<b>1.6 Kommissionens 7:e rapport om konkurrenspolitiken</b>	11
<b>2 Informationsutbytesavtal</b>	11
<b>2.1 Särskilt om informationsutbyte mellan konkurrenter</b>	13
<b>2.2 Informationstyp</b>	13
2.2.1 UK Tractor	14
2.2.3 COBELPA	15
<b>2.3 Var går skiljelinjen mellan oskyldigt informationsutbyte och brott mot 81 (1)?</b>	15
2.3.1 Möjlighet till undantag enligt EU	16
2.3.2 Fusionskontrollförordningen 4064/89	17
<b>2.4 Kommissionens inställning enligt dess beslut</b>	17
2.4.1.Avtal om informationsutbyte	17
2.4.2. Marknadsstrukturer	17
2.4.3. Olika slags informationsutbyte	17
2.4.4. Informationens ursprung	18
2.4.5. Olika slags informationsutbyte	18
2.4.6. Informationsutbyte som bevis för samordnat förfarande	18
2.4.7. Böter	18
2.4.8. Undantag	19

<b><u>3 Prisfixering</u></b>	19
<b>3.1 Belasco</b>	20
<b><u>4 Handelsorganisationer</u></b>	20
<b>4.1 Generella regler för handelsorganisationer</b>	21
4.1.1 Det vanligaste syftet med handelsorganisationer	21
4.1.2 Regelverk för handelsorganisationer	22
4.1.2.1 VCH cementhandlare	23
4.1.2.2 Vimpoltu	24
<b>4.2 Tillåtna aktiviteter</b>	25
4.2.1 COBELPA	26
<b>4.3 Företagsorganisationer</b>	26
4.3.1 Förbjudna villkor	27
<b>4.4 X/Open, operationssystem för datorer</b>	27
<b><u>5 Priskoordinering</u></b>	28
<b>5.1 Informationsutbytesavtal inom handelsorganisationer</b>	29
<b>5.2 Informationsutbyte mellan distributörer</b>	30
5.2.1 Information om utbud och försäljning	30
<b><u>6 Horisontellt prissamarbete</u></b>	31
<b>6.1 Fatty Acids</b>	31
<b>6.2 Sugar Case</b>	33
<b><u>7 Prisfixeringsavtal</u></b>	33
<b>7.1 Icke konkurrensbegränsande avtal</b>	33
7.1.1 Verband Der Sachversicherer v Comm	34
7.1.2 ICI v Comm	34
<b>7.2 Skillnaden mellan samordnat förfarande, avtal mellan företag och beslut av företagsorganisationer enligt artikel 81.</b>	35
7.2.1 Belgian roofing felt	36
7.2.2 Polypropylene	36
<b>7.3 Beslut</b>	37
<b>7.4 Parallellt beteende</b>	38
<b>7.5 Fastställande av priser</b>	39
7.5.1 Påverkan av mellanstatlig handel	39
<b><u>8 Samordnat förfarande</u></b>	39

<b>8.1 Enichem</b>	40
<b>8.2 White Lead</b>	40
<b>8.3 Skäl för att kontrollera marknadskrafterna</b>	41
<b>8.4 Rättvis konkurrens</b>	41
8.4.1 S A Hercules N V	41
<b><u>9 Ett svenskt exempel</u></b>	43
<b>9.1 SPI svensk Petroleum Industri</b>	43
<b><u>10 Senare avgöranden</u></b>	44
<b>10.1 Angående böter m m</b>	44
<b><u>11 Sammanfattning och slutsatser</u></b>	46
<b>Källförteckning</b>	48
<b>Förkortningar</b>	
CFI	Court of First Instance
CMLR	Common Market Law Review
ECJ	European Court of Justice
ECR	European Court Report
EEG	Europeiska ekonomiska gemenskapen
EES	Europeiska ekonomiska samarbetsområdet
EFTA	European Free Trade Association
EU	Europeiska unionen
KKV	Konkurrensverket
OECD	Org. for Economic Co-operation and Development
OJ	Official Journal

## **Inledning**

Syftet med den här uppsatsen är att utreda olika sätt på vilket företag kan bryta mot artikel 81, tidigare 85. Fungerande konkurrens är en viktig del av EU. Bekämpningen av karteller och andra konkurrensvidriga samarbeten mellan företag är en viktig del av Konkurrensverkets och EU-Kommissionens verksamhet.

Grunden för konkurrens är att alla producenter skall verka oberoende på marknaden och inte koordinera sitt uppträdande med sina konkurrenter. Om konkurrenter beslutar att utbyta detaljerad information om sin prissättning, investeringsplaner eller forsknings- och utvecklingsprojekt blir det lättare för företagen att verka samordnat. Det kan visserligen sägas, i vissa fall, att utbyte av information i sig kan räcka för att eliminera normal rivalitet mellan konkurrenter. Problemet för konkurrensmyndigheterna är att urskilja det i utbytet som har neutral eller gynnsam effekt, i motsats till det som allvarligt hotar konkurrensbildningen. Gränsen

mellan dessa är oftast vag och svår att karaktärisera. Det är lättare att ur en teoretisk synvinkel påvisa vilka informationsutbytesavtal som skadar konkurrensen.

På senare tid har ett antal fall uppmärksammats i Sverige. Bland annat en kartell mellan oljebolag gällande bensinpriser och nyligen uppdagades ett samarbete i byggbranschen gällande asfältläggningsarbeten, där marknader delats upp mellan aktörerna vilket gjort upphandlingsförfarandet verkningslöst. Konkurrensverket har begärt ett rekordstort skadestånd, 1,6 miljarder kronor, från de inblandade parterna, bland andra Skanska, Vägverket produktion och PEAB.

Det finns ett antal olika förfaranden som utgör brott mot EU:s och Sveriges konkurrensregler. Informationsutbyte, handelsorganisationer, vilka i sig inte är förbjudna, samordnat förfarande och prisfixering är några av de mest vanliga försöken att kringgå konkurrensregelverket, utöver de rena kartellsamarbetena.

## Konkurrenslagstiftningen, historik<sup>1</sup>

Genom avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES), vilket trädde i kraft 1 januari 1994, närmade sig Sveriges EU. Avtalet ingicks mellan den europeiska ekonomiska gemenskapen (EEG), kol och stålgemenskapen och EG:s medlemsländer på ena sidan samt Sverige och fyra andra EFTA-länder på den andra. Efter det att Sverige, Finland och Österrike blev medlemmar i EU den 1 januari 1995 kvarstår Norge och Island.

EES-avtalet hade som ett av sina viktigaste mål förverkligandet av den s.k. inre marknaden med fri rörlighet för varor, tjänster, personer och kapital och med konkurrensreglerna som en grundläggande förutsättning. I svensk rätt inkorporerades EES-avtalet genom lagen (1992:1317) om ett europeiskt ekonomiskt samarbetsområde, EES-lagen. Den är numera upphävd genom Sveriges inträde i EU men kan delvis tillämpas i enlighet med övergångsbestämmelserna i lagen 1994:1500. Sveriges inträde i EU regleras framför allt i lagen (1994:1500) med anledning av Sveriges anslutning till Europeiska unionen. Konkurrensreglernas tillämpning regleras dock i en särskild lag. Lagen (1994:1845) om tillämpningen av Europeiska gemenskapens konkurrens- och statsstödsregler.

En av de grundläggande förutsättningarna för EU-samarbetet är att enhetliga konkurrensvillkor råder inom hela den gemensamma marknaden, och konkurrenspolitiken inom EU skall säkerställa att konkurrensen inte snedvrids på ett sådant sätt att den fria rörligheten för varor och tjänster över medlemsstaternas gränser hindras eller försvåras. Konkurrenspolitiken skall också säkerställa att det inte ställs upp nya protektionistiska hinder, oavsett om detta sker genom åtgärder av medlemsstaterna eller till följd av konkurrensbegränsningar från företagens sida. De mest grundläggande reglerna finns i artiklarna 81 och 82, tidigare 85 och 86.

### Artikel 81

**1. Följande är oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet i alla avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstaterna och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrیدا konkurrensen inom den gemensamma marknaden, särskilt sådana som innebär att.**

- a) **inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs,**
- b) **produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras,**
- c) **marknader eller inköpskällor delas upp,**

---

<sup>1</sup> Konkurrenslagen s 23ff

- d) olika villkor tillämpas för likvärdiga transaktioner med vissa handelspartner, varigenom dessa får en konkurrensnackdel,
- e) det ställs som villkor för att ingå avtal att den andra parten åtar sig ytterligare förpliktelser, som varken till sin natur eller enligt handelsbruk har något samband med föremålet för avtalet.

**2. Avtal eller beslut som är förbjudna enligt denna artikel är ogiltiga**

**3. Bestämmelser i punkt 1 får dock förklaras icke tillämpliga på**

- avtal eller grupper av avtal mellan företag,
  - beslut eller grupper av beslut av företagssammanslutningar,
  - samordnade förfaranden eller grupper av samordnade förfaranden,
- som bidrar till att förbättra produktionen eller distributionen av varor eller till att främja tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande, samtidigt som konsumenterna tillförsäkras en skälig andel av den vinst som därigenom uppnås och som inte
- a) ålägger de berörda företagen begränsningar som inte är nödvändiga för att uppnå dessa mål
  - b) ger dessa företag möjlighet att sätta konkurrensen ur spel för en väsentlig del av varorna i fråga

Artikel 82 behandlar dominerande ställning vilket jag endast kommer att beröra mycket ytligt. Den svenska konkurrenslagens 6-8 och 19 §§ har haft artiklarna 81 och 82 som förlaga.

En av Kommissionens uppgifter är att övervaka konkurrensreglerna. Konkurrensverket är självständigt i förhållande till Kommissionen, men skall samarbeta med den. Huvudregeln är att Kommissionen ansvarar för ärenden i fall där samhandeln mellan EU:s medlemsstater påverkas.

## **1 Generella grunder**<sup>2</sup>

För att kunna avgöra om det kan anses föreligga ett brott mot konkurrensreglerna måste man undersöka ett antal parametrar:

- typ av information som utbyts
- strukturen hos den relevanta marknaden
- skadan för konsumenter

Exempelvis i fallet Glass Manufacturer<sup>3</sup> påvisade Kommissionen fyra faktorer som visade på att avtalet begränsade konkurrensen:

- produktens natur och konsumtionens storskalighet
- den mer eller mindre homogena marknaden
- betydelsen och det lilla antalet företag som deltog i tillverkningen och samtidigt deltog i samarbetet samt storleken på "affärerna"
- den enda konkurrensmöjligheten låg i prissättning, rabatter och försäljningsvillkor

För att avgöra huruvida en speciell transaktion faller under artikel 81 måste man undersöka:

- om det finns ett avtal, beslut eller samordnat förfarande mellan , eller tillämpat av, företag
- om konkurrensen på den gemensamma marknaden genom detta hindras, begränsas eller snedvrids
- om den mellanstatliga handeln påverkas.

"det räcker om företagen i fråga har uttryckt sin gemensamma vilja att anta ett visst beteende på marknaden".<sup>4</sup>

### **1.1 EU:s konkurrenspolitik och informationsutbyte**

Utbyte av information mellan konkurrenter, när syftet eller effekten blir snedvridning av konkurrensen, behandlas normalt under artikel 81 som ett avtal eller ett samordnat förfarande. Kommissionen har vid två tillfällen gjort generella policyuttalanden om behandlingen av sådant utbyte: i "notice on cooperation between enterprises of 1968" och i den sjunde rapporten om konkurrenspolitiken. Informationsutbyte har även spelat en stor roll i ett antal fall. I de flesta har informationsutbytet varit en del av en större överträdelse. Utbytet har då ansetts vara ett förstärkande element till det konkurrenshämmande handlandet. I två fall har dock Kommissionen ansett att informationsutbytet varit den enda konkurrenshämmande faktorn; Fatty Acids och UK Tractor.

---

<sup>2</sup> Kommissionens 7:e rapport om konkurrenspolitiken

<sup>3</sup> OJ 1987 L 160/1

<sup>4</sup> Hercules v Comm 1991 II ECR 1711



## 1.2 Karteller

Traditionella karteller mellan konkurrenter vilka bestämmer priser, produktionslokalisering eller försäljning har sedan länge betraktats som konkurrenshämmande och emot allmänna intressen pga. att om de fungerar kommer priserna troligtvis bli högre än om fri konkurrens hade fått råda. Följaktligen kommer några konsumenter, vilka skulle ha betalat åtminstone så mycket som produktions- och distributionskostnaderna inklusive en normal vinstmarginal skulle uppgå till, tvingas köpa andra produkter vilka de inte vill ha lika mycket. Karteller är ofta ineffektiva eftersom även företag med dålig produktionsförmåga måste tillfredsställas inom kartellen för att undvika underprissättning. Dessa karteller fungerar bara om antalet medlemmar är litet eller har hjälp av statlig inblandning eftersom det lönar sig för medlemmarna att fuska och utöka sin produktion genom att sälja till ett lägre pris än det överenskomna till ett fåtal stora kunder som är pålitliga och inte avslöjar fusket. Misstanke om fusk medför att de andra sänker sina priser och slutligen faller kartellen samman.

## 1.3 Märkbart sätt <sup>5</sup>

Ett avtal påverkar inte på ett ”märkbart sätt” om avtalsparterna och till dem anknutna företag tillsammans har en marknadsandel på den relevanta marknaden som inte överstiger 10 % och den totala omsättningen för envar avtalsparten, inklusive till avtalsparten anknutna företag, inte överstiger 200 miljoner kronor. Om den totala omsättningen för avtalsparterna är mindre än 10 miljoner kronor kan deras marknadsandel uppgå till 15% utan att de påverkar marknaden på ett märkbart sätt.

## 1.4 Strukturtest

ECJ har i vissa fall använt ett annat test än Kommissionen för att avgöra huruvida den mellanstatliga handeln har påverkats. I stället för att identifiera reella eller potentiella effekter föreslår domstolen att påverkan av den mellanstatliga handeln uppfylls av vilken förändring som helst i konkurrensstrukturen inom den gemensamma marknaden, t ex i Commercial Solvent.<sup>6</sup> Detta test är av större betydelse då artikel 82 behandlas, när ett företag är i dominerande ställning, vilket medför att marknadsstrukturen redan är ett bekymmer och frånfallet av en konkurrent under dessa omständigheter kan få allvarliga konsekvenser, t ex London Eur – Sabena.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> KKV allmänna råd KKVF 1993:2

<sup>6</sup> 74 ECR 223

<sup>7</sup> 89 2 CMLR 662 p33

För att avgöra om ett företag innehar en dominerande ställning enl. artikel 82 skall den relevanta marknaden omfatta alla utbytbara produkter som finns i ett givet geografiskt område i vilket konkurrensvillkoren är tillräckligt enhetliga för att möjliggöra den ekonomiska styrkan hos företaget i fråga.

### **1.5 Notice concerning agreements, decisions and concerted practices in the field of cooperation between enterprises”<sup>8</sup>**

Denna gav inte några konkreta förslag. Det står att, så vitt gäller informationsutbyte mellan konkurrenter, är det svårt att skilja mellan information vilken inte påverkar konkurrensen å ena sidan och utbyte som begränsar konkurrensen å den andra. Den fastslår dock två principer:

1. det kan inte tas för givet att artikel 81 är tillämplig. Detta innebär att det är fastställt att själva utbytet av information kan vara ett konkurrensbegränsande handlande. (Detta följer det spelteoretiska resonemanget att ett utbyte av information i sig kan möjliggöra ett förenklat samarbete.) Detta överensstämmer med resonemanget i Sugar Case-fallet. Här framhöll domstolen att avsiktligt parallellt uppträdande på marknaden inte är förbjudet enligt artikel 81 (1). Kravet att parterna uppträder oberoende av varandra på marknaden tar inte bort möjligheten för parterna att anpassa sig, på ett intelligent sätt, till nuvarande och förväntat uppträdande hos konkurrenterna. Däremot så förbjuds, uttryckligen, direkt eller indirekt kontakt mellan konkurrenter om syftet eller effekten är att antingen påverka marknadsuppträdandet hos en viss konkurrent eller avslöja för denna hur parterna beslutat uppträda på marknaden. Ett informationsutbyte kommer antagligen att leda till sådan kontakt.
2. Det klargjordes att en begränsning av konkurrensen kan uppstå på en oligopolistisk marknad för en homogen produktgrupp.

---

<sup>8</sup> OJ 68 C 75/3 corr by OJ 68 C 93/3

## 1.6 Kommissionens 7:e rapport om konkurrenspolitiken

Här ger Kommissionen lite mer vägledning till sin inställning till informationsutbyte. Den förklarar att skillnaden mellan bra och dåliga informationsutbytessystem endast kan göras på fall till fallbasis med vetskap om allt innehåll i det enskilda avtalet. ”Kommissionen ger dock riktlinjer för hur ett informationsutbytesavtal skall behandlas”

1. problemet uppstår oftast på oligopolistiska marknader. På en sådan marknad förstärker ökad marknadstransparens företagens inbördes beroende och minskar konkurrensbenägenheten.
2. det är skillnad mellan information som hålls mellan leverantörer enbart och information som delges även konsumenter. I det förra fallet, då transparensen förstärks endast till nytta för leverantörerna, berövas konsumenterna möjligheten att dra nytta av den återstående ”dolda” konkurrensen.

## 2 Informationsutbytesavtal

Det är lättare att begränsa eller snedvrída konkurrensen på en oligopolistisk marknad där produkterna är mer homogena. Ju större produktdifferentiering och ju mer diversifierad konkurrensstrukturen är desto svårare och dyrare blir det att fixera priser och förhindra fusk. Detta visar att informationsutbytesavtal skall ses ur sitt ekonomiska perspektiv samt övervakas noggrant på oligopolistiska marknader.

I fallet *Vegetable parchment*<sup>9</sup> uttryckte Kommissionen oro angående informationsutbytesavtal mellan oligopolistiska företag. Utbyte av statistik som är uppställd mer i detalj än officiell statistik. Kommissionen framhöll att företag som byter sådan information ”måste förvänta sig att Kommissionen kommer att undersöka förhållandet noggrant med hänsyn till det begränsade antalet konkurrenter...om utvecklingen på marknaden skulle ge anledning att misstänka att...samordnat förfarande förekommer”.

”Tendensen hos företag att följa konkurrenternas beteende är särskilt starkt på oligopolistiska marknader” Kommissionen ansåg att konkurrensen skulle minska eftersom ”ökad kunskap om marknadsförhållanden, vilket är målet med informationsutbyte, stärker banden mellan företag på så sätt att den möjliggör för dem att reagera mycket effektivt på varandras handlingar.”<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> OJ 1978 L 70/54

<sup>10</sup> Kommissionens 7:e rapport om konkurrenspolitiken

I enlighet med X/Open Group förefaller Kommissionen att se mer positivt på avtal som medför att konsumenten, så väl som de avtalande parterna, får nytta av avtalet. Härav följer att Kommissionen nästan uteslutande kommer att ”fördöma” ett avtal som endast gynnar de deltagande och/eller missgynnar konsumenterna.<sup>11</sup>

Konkurrenter kommer ofta överens om att utbyta information. Sådana avtal utgör stora problem för konkurrensmyndigheterna. De kan vara mycket förmånliga. Företag kan inte konkurrera i ett statistiskt vakuum. Ju mer information om marknadsförhållanden de innehar så som efterfrågan, kapacitet hos industrin och konkurrenternas investeringsplaner desto lättare är det för dem att göra rationella och effektiva beslut om produktions- och marknadsföringsstrategi. De tjänar på att utbyta information om redovisningsmodeller, lagerkontroll, bokföring eller standardavtalsskrivning och det kan hjälpa ett företag att uppskatta sin egen effektivitetsnivå genom att kunna jämföra sin egen omsättning av arbetskraft, råmaterial eller kredit med sina konkurrenter, genom att företagen då kan avgöra hur och var de skall reducera sina kostnader.

Information kan också utbytas om ny teknologi och forsknings- och utvecklingsresultat. Genom att sprida teknisk know-how kan informationsutbytesavtal medföra att flera företag kan uppträda på marknaden. Köparna gynnas också av ökande information eftersom ju mer de vet om tillgängliga produkter och pris desto lättare blir det för dem att göra ett riktigt val. Perfekt konkurrens är beroende av att konsumenterna har fullständig information om marknaden.<sup>12</sup>

Kommissionen har framhållit att den kommer att granska den relevanta marknaden mycket noga. Kommissionen anser att konkurrenshämmande effekter genom informationsutbyte kommer att bli särskilt märkbara på en marknad vars struktur redan kännetecknas av brist på konkurrens. Ju mer oligopolistisk marknaden är desto noggrannare kommer avtalet att granskas. Ursprunget till denna inställning står att finna i ett informationsutbytesavtal mellan tyska och franska ”non-ferrous semimanufacturers”.<sup>13</sup>

Enligt avtalet skulle företagen regelbundet utbyta information gällande; forskning och utveckling, produktion, marknadsföring och generell affärsstrategi. Utredningen lades ner eftersom företagen beslutade att avsluta samarbetet. Rapporten visar att Kommissionen ansåg att bolagen i fråga var delar av ett oligopol vad gällde ett antal produkter och sammanfattade med att ”kravet att utbyta information.. kunde ha lett till att parterna agerat på ett sätt vilket inte är i enlighet med artikel 81 (1)”.

---

<sup>11</sup> SOU 91:59 s150, 231

<sup>12</sup> Richard Whish ”Comp law...” 2 ed Butterworths & Co 1989

<sup>13</sup> Komm. 5 rapport om konkurrenspolitiken s 39

I fallet *Glass Manufacturer*<sup>14</sup> förbjöd Kommissionen en serie avtal, bland annat ett informationsutbytesavtal om priser och försäljningsvillkor hos ett antal företag, vilka ingått av ett antal glasbehållartillverkare som representerade en majoritet på den relevanta marknaden, Syftet var enligt parterna att undvika orättvisa handelsförhållanden. Kommissionen ansåg att villkoren föreföll hindra konkurrens inom den Gemensamma marknaden genom att utesluta, bland annat, möjligheten till prissänkningar.

För att artikel 81 (1) skall vara tillämplig är det inte nödvändigt att avtalet har formen av ett kontrakt med innehåll enligt civilrättsliga regler. Det räcker att en av parterna frivilligt tar på sig att begränsa sitt handlande med hänsyn till de/ den andra parten/parterna. Detta innebär att gentlemannamässiga överenskommelser kan likställas med ett avtal enligt artikel 81 (1). Både horisontella och vertikala avtal faller under artikel 81 (1). Artikel 81 gäller inte bara enskilda företag utan även organisationer. Termen ”beslut” har tolkats så att även icke bindande rekommendationer faller under artikel 81 (1) eftersom att följa dessa medför en påtaglig negativ effekt på konkurrensen.

## **2.1 Särskilt om informationsutbyte mellan konkurrenter<sup>15</sup>**

EG:s konkurrensrätts grundsten är att varje ekonomisk aktör oberoende skall bestämma det handlingsätt som han avser att agera efter på marknaden vilket medför möjlighet att anpassa sig till konkurrenternas nuvarande och framtida beteende.<sup>16</sup> Dock är det inte tillåtet att ekonomiska aktörer försöker försäkra sig om att affärsbeslut blir framgångsrika genom att eliminera osäkerhet om konkurrenters handlande genom kontakter med dessa.

Vilka omständigheter som är avgörande i informationsutbyte för om konkurrensen på marknaden störs är till exempel om informationen är aggregerad, omfattar ett stort antal företag eller innehåller, siffror för regioner/länder eller att informationen är tillgänglig på individuell företagsnivå vilket medför att enskilda företags kostnader, omsättning, vinster m m kan beräknas med viss noggrannhet.

## **2.2 Informationstyp**

Det kan vara gynnsamt för företag inom en bransch att utbyta information av övergripande slag, vilken möjliggör för dem att få en översiktlig bild av efterfrågan, produktion eller genomsnittskostnader för konkurrenter. Det innebär inte att de skall tillåtas informera varandra om exempelvis prissättningspolicy eller forsknings- och utvecklingsprojekt vilka normalt anses vara företagshemligheter. Den mer allvarligt negativa effekten av informationsutbyte minskar om köpare och

---

<sup>14</sup> OJ 74 L 160/1

<sup>15</sup> Konkurrenslagen s 193

<sup>16</sup> *Sugar Case 75 ECR 1663*

säljare har tillgång till samma information. En annan faktor som påverkar synen på informationsutbytesavtal är om informationen är för- eller eftermeddelad. Att meddela konkurrenter om kommande händelser kan oftast anses som mer konkurrenshämmande än att informera om redan genomförda handlingar.

### 2.2.1 UK Tractor<sup>17</sup>

Detta fall var det första där Kommissionen förbjöd ett avtal om informationsutbyte som inte gällde kostnader, priser eller grundade sig på andra konkurrensbegränsande avtal. Fallet gällde identifiering av återförsäljningsvolymerna och marknadsandelarna mellan de åtta största producenterna och importörerna av jordbrukstraktorer i Storbritannien. Kommissionen påbörjade sin utredning 1984 och upptäckte utbytet då de inspekterade kontoren hos företagen och the Agricultural Engineers Association Ltd. (AEA), den brittiska handelsorganisationen för tillverkare och importörer av jordbruksmaskiner. Informationsutbytet hade varit i kraft sedan 1975. Kommissionen antog ett förbud vilket fastställdes av CFI. Informationsutbytet omfattade i huvudsak följande tre faktorer:

1. Sammanställda försäljningssiffror för hela industrin uppdelat efter geografiska områden och tidsperioder.
2. Individuellt, för varje deltagande företag, sammanställd information med uppdelning över modelltyper, område och tid.
3. Information gällande de återförsäljare som ingick i de deltagande företagens organisation.

Vid behandlingen av informationsutbytet tog Kommissionen bland annat hänsyn till marknadsstrukturen, d v s :

- hög koncentration: de åtta företagen som deltog i utbytet hade 88 % av traktormarknaden i Storbritannien. De fyra största hade 77 % av marknaden. De övriga 12 % innehades av ett stort antal mindre tillverkare. Den höga koncentrationen förstärktes av det faktum att inte alla småtillverkare var aktiva i alla regioner och/eller alla olika hästkraftssegment
- importen från övriga EU var mycket liten och från länder som inte var anslutna till EU i stort sett obefintlig
- inträde på marknaden var så gott som omöjligt eftersom man var tvungen att ha ett väl utbyggt nät av återförsäljare och serviceställen

Det var för visso möjligt för nya aktörer att gå med i samarbetet men de som valde att inte göra det hade då inte tillgång till samma information som de övriga

---

<sup>17</sup> OJ 92 L 68/19

och därigenom blev deras position på marknaden svagare än de övrigas. De som valde att gå med var tvungna att avslöja så mycket om sin verksamhet att de redan etablerade företagen kunde korrigera den egen verksamheten på så sätt att den nya medlemmen inte kunde klara sig. Detta gäller i första hand för mindre aktörer. Marknadens utseende och betydelsen av tillgång på information om den samma och konkurrenterna medförde att själva informationsutbytet var en barriär mot nyinträde på marknaden.

Medlemmarna argumenterade att informationen var historisk och inte hade effekt på den nuvarande situationen. Kommissionen fann ändå att det, eftersom marknaden var relativt ”cementerad”, var lätt att, med tillgång till den information som ingick i utbytet, förutsäga konkurrenternas framtida beteende på marknaden.

### 2.2.3 COBELPA<sup>18</sup>

Utbyte av information om en hel bransch på ett sätt där individuella företag ej kan urskiljas är i normalfallet tillåtet, men utbyte mellan namngivna företag av information vilken normalt hålls hemlig går över gränsen som skiljer ett lagligt informationsutbytesavtal från ett handlande vars syfte är att begränsa och snedvrinda konkurrensen. På liknande sätt kan antas att spontant meddelande av relevant prisinformation på konstgjord väg ändrar konkurrensförhållandena och skapar ett system av solidaritet och ömsesidigt inflytande mellan konkurrenter.

Den naturliga konkurrensen som är målet med Fördraget är inkompatibelt med en konstgjord marknadssituation i vilken onormalt informationsutbyte och marknadsstabilitet eliminerar vissa konkurrensrisker, särskilt där fördelarna av de konstgjorda förbättringarna av marknadsinformationen gynnar enbart säljarna och inte konsumenterna.

Avtal vars enda syfte är att utbyta erfarenheter eller åsikter genom marknadsundersökningar, gemensamma komparativa studier av företag eller branscher och gemensamma förberedelser av statistik och kalkyleringsmodeller är inte att anses som konkurrensvidriga.<sup>19</sup>

Informationsutbytesavtal är ofta en del av en större kartellisering inom en bransch.

## **2.3 Var går skiljelinjen mellan oskyldigt informationsutbyte och brott mot 81 (1)?**

Utbyte av prisinformation har Kommissionen varit hårdast mot, men även utbyte av information om ökad kapacitet har angripits eftersom detta kunde hindra en

---

<sup>18</sup> 77 CMLR II D28

<sup>19</sup> Notice on cooperate agreements OJ 68 C 75/3 corr by OJ 68 C 93/3

medlem i en handelsorganisation att få ett övertag gentemot konkurrenterna genom att utöka i tid inför en emotsedd höjning av efterfrågan.<sup>20</sup>

Kommissionen slog även ner på ett krav att meddela konkurrenterna sina investeringsplaner<sup>21</sup> Kommissionen motsätter sig också utbyte av information som uttryckligen identifierar utbud eller försäljningsvillkor hos individuella företag och vilken kan ha effekten att motverka funktionen hos ett distributionssystem särskilt om det underlättar en marknadsuppdelning.<sup>22</sup> T ex fallet Hasselblad.<sup>23</sup>

Konkurrensen mellan flera marknadsaktörer liksom tryck på befintliga företag från potentiella konkurrenter är grundläggande för ett effektivt resursutnyttjande. Ett svagt konkurrenstryck ger negativa effekter för samhällsekonomin genom att produktionsresurserna till följd av konkurrensbegränsningar inte styrs till de verksamheter som är effektivast. När konkurrensen inte fungerar uppstår effektivitetsförluster för hela samhället. Detta innebär att konsumenterna tvingas betala ett högre pris än vid fullständig konkurrens.<sup>24</sup>

Konkurrenstest; närmare prövning av avtals påverkan på konkurrensen på den relevanta marknaden:

- antalet säljare är inte för begränsat
- utbudna produkter är inte alltför differentierade
- företag handlar inte i samförstånd med varandra
- inga väsentliga hinder för nyetablering

### 2.3.1 Möjlighet till undantag enligt EU

Förutsätter att avtalet:

- bidrar till förbättrad produktion eller distribution
- främjar tekniskt eller ekonomiskt framåtskridande
- konsumenter och köpare tillförsäkras skälig andel av uppnådd vinst
- ett krav att konkurrensbegränsningen är nödvändig för att uppnå positiva effekter
- väsentlig del av varor och tjänster som samarbetet avser skall konkurrensutsättas

Det avgörande är inte själva koncentrationsökningen utan den reella minskningen av konkurrensen. En presumtion är att om företagets andel är under 25 % är det ej konkurrenshämmande.

---

<sup>20</sup> Re Cimbel OJ 1972 L 303/24

<sup>21</sup> Zinc Group OJ 1984 L 220/27

<sup>22</sup> Konkurrenslagen s 155

<sup>23</sup> 84 ECR 883

<sup>24</sup> prop 92/93:56 s5



### 2.3.2 Fusionskontrollförordningen 4064/89

För att företagskoncentrationen skall anses oförenlig med den gemensamma marknaden skall den skapa eller förstärka en dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller väsentlig del därav påtagligt hämmas.

## 2.4 **Kommissionens inställning enligt dess beslut**<sup>25</sup>

### 2.4.1. Avtal om informationsutbyte

För att bryta mot 81 (1) måste företagen ha avtalat om att utbyta information. Det räcker inte att de har möjlighet att få tag på informationen om varandras uppträdande exempelvis genom pressen eller via diskussion med kunder. Detta utgör inte det nödvändiga innehållet i ett avtal. I Wood Pulp fastslog ECJ att det faktum att massaproducenterna/tillverkarna meddelade prishöjningar till användare innan höjningen trädde i kraft inte i sig räckte för att anses som ett brott mot 81 (1)<sup>26</sup>. Å andra sidan kan utbyte av information vilken inte är avtalad falla under 81 (1) i de fall det begränsar eller skadar konkurrensen.<sup>27</sup> Kommissionen fastslog att det informationsutbyte som förekom var en integrerad del av parternas avsikt att skydda nationella marknader.

### 2.4.2. Marknadsstrukturer

Kommissionen förefaller ha ansett att utbyte av detaljerad information om återförsäljning och marknadsandelar uppställt i produkter, område och tidsperioder var ett *per se* brott 81 (1) på en oligopolistisk marknad.

### 2.4.3. Olika slags informationsutbyte

Kommissionen finner utbyte av särskilt känslig information som ett brott mot 81 (1) oavsett graden av koncentration på marknaden. Kommissionen fastslog i Re VNP & COBELPA<sup>28</sup> att det kunde vara tillåtet att utbyta generell statistisk information som kan ge en bild av sammanställd försäljning och utbud i en bransch utan att identifiera enskilda företag men att det strider mot 81 (1) att delge konkurrenter detaljerad information om sådant vilket normalt anses vara konfidentiellt, Re Italian Cast Glass.<sup>29</sup> Där antyddes även att ett brott mot 81 (1) skulle löpa större risk att beivras om informationsutbytet hölls dolt för kunderna.

---

<sup>25</sup> Richard Wish ed3 s419

<sup>26</sup> p 59-65

<sup>27</sup> IFTRA Free Trade Rules on Glass OJ 74 L 160/1

<sup>28</sup> OJ 77 L 240/10

<sup>29</sup> OJ 80 L 38/19

#### 2.4.4. Informationens ursprung

Det faktum att informationen kan ha varit tillgänglig från en annan källa medför inte att olagligheten hos ett avtal mellan konkurrenter om informationsutbyte faller bort.

#### 2.4.5. Olika slags informationsutbyte

Att utbyta information via handelsorganisationer har av Kommissionen ansetts likställt med ett vanligt kontraktsavtal. Exempelvis i *Re Italian Cast Glass* försågs ett trust-företag, FIDES vars uppgift var att bevaka funktionen hos ett kvoteringssystem, med information. Kommissionen bötfällde både producenterna och FIDES.

#### 2.4.6. Informationsutbyte som bevis för samordnat förfarande

I fallet *Wood Pulp* ansåg Kommissionen utbytet av information, direkt och indirekt via pressen, vara stödbevisning för samordnat förfarande med syfte/mål att fixera priser. ECJ ogiltigförklarade dock Kommissionens beslut och ansåg att systemet med prisannonsering kunde anses som ett rationellt svar på att köpare och säljare behöver information i förväg för att kunna begränsa sitt kommersiella risktagande. Det faktum att prisannonseringen gjordes nästan samtidigt kunde bero på den naturliga transparensen hos marknaden hellre än en konstgjord sådan skapad av massaproducenterna.

#### 2.4.7. Böter

Tidigare beslut från Kommissionen gällande informationsavtal innehöll inga böter även om parterna ansågs ha brutit mot 81 (1). Från och med *Fatty Acids*<sup>30</sup> har Kommissionen bötfällt företag. I *Fatty Acids* ålades firmorna att böta 50 000 ECU då de ingått ett informationsutbytesavtal som möjliggjorde identifiering av enskilda företag, dess två konkurrenter, kvartalsvis och därigenom tog bort ett viktigt osäkerhetsmoment vad gällde konkurrensbeteende. Detta medför att företag måste passa sig för att avslöja information till konkurrenter vilken kan anses konfidentiell eller känslig, särskilt på oligopolistiska marknader. Det innebär även att om och när konkurrenter träffas måste de akta sig för att avslöja sådan information. Det förefaller viktigt att noggrant föra protokoll i minsta detalj vid sådana möten.

---

<sup>30</sup> OJ 85 L 3/17

#### 2.4.8. Undantag

Individuella undantag enligt 81 (3) kan tillåtas i exceptionella fall. I t ex Energy Project<sup>31</sup> där 21 medlemsstater i OECD enades om ett program för att etablera samarbete mellan staterna vid händelse av störningar i oljeförsörjningen. Det var av stor vikt att företag deltog i programmet och det var ett krav att de utan uppmaning skulle tillhandahålla viktig och, i normala fall, hemlig information om en kris uppstod.

### **3 Prisfixering**

Prisfixering är ett mycket tydligt exempel på konkurrenshämmande beteende. Om företagen sins emellan bestämmer vad för pris de ska ta för en vara är ju detta, det mest synliga, konkurrensmedlet satt ur spel.

Exempel på brott:<sup>32</sup>

1. avtal om att avstå från att meddela rabatter (Wood Pulp)
2. avtal om att avstå från att göra destruktiva underprisförsäljningar, delta i dumpningsaktioner eller sälja under meddelade priser
3. avtal om att bestämma fasta rabatter som erbjuds kunder
4. avtal som bestämmer målpriser/prismål
5. avtal om kompenationssystem för att utjämna intäkter från försäljning från inhemsk och utländsk försäljning
6. avtal som uppställer ett fastställt prissystem
7. avtal som medför fasta vinstmarginaler och standardvillkor för betalning
8. avtal som hindrar eller begränsar rabatter
9. avtal om indexreglerade generella prishöjningar
10. avtal som fastställer inköpspris för råmaterial
11. avtal som förbjuder gåvor till kunder eller försäljning med förlust

---

<sup>31</sup> OJ 83 L 376/30

<sup>32</sup> Van Bael & Bellis s 357

### 3.1 Belasco<sup>33</sup>

I fallet Belasco fastslogs ett antal principer för vad som är att anses som brott mot artikel 81:

1. I samband med karteller är prifixering, även om den inte tillämpas i praktiken, ett brott mot artikel 81 (1) om syftet är att begränsa konkurrensen.
2. Att kartellen endast verkar i en medlemsstat är inte skäl nog för att utesluta möjligheten att den mellanstatliga handeln påverkas. Detta är inställningen om en marknad är mottaglig/öppen för import och företag som är medlemmar i kartellen skapar ett gemensamt försvar mot utländska konkurrenter för att behålla sina marknadsandelar.
4. Ett företag behöver ej vara medvetet om att det brutit mot konkurrenslagarna i Fördraget för att ett brott skall anses avsiktligt/upsåtligt. Det räcker att det inte kunde varit omedvetet om att uppträdandet i fråga hade som syfte att begränsa konkurrensen.

## 4 Handelsorganisationer

En handelsorganisation är en organisation som avspeglar, uppmuntrar och gynnar en viss bransch/industri eller ekonomisk sektors intressen. Den vanligaste formen är en handelsorganisation bestående av företag, vanligen konkurrenter, som slutit sig samman för att dela erfarenheter och idéer vilka kan bidra till en generell/allmän förbättring av branschen/industrin. Handelsorganisationer är uttryckligen underställda gemenskapens konkurrensregler. I artikel 81 nämns beslut av en organisation av företag i dominerande ställning. Då en handelsorganisation normalt har till uppgift att tillvarata en hel bransch/industris intressen borde den vara öppen för alla och envar som vill. Medlemsregler och uteslutning måste grundas på rimliga och objektiva krav. Tillträdesregler som har ansetts olagliga, då de medför att en icke-medlem försätts i en konkurrensmässigt sämre position, är t ex medlemskap begränsat till nationalitet, regler om tillverkning i en viss medlemsstat samt regler där tillträde är beroende av att en majoritet av medlemmarna godkänner den sökande.<sup>34</sup>

Handlingar som förbättrar branschen/industrin som helhet kan utföras av en handelsorganisation. Det grundläggande kravet för att något handlingsprogram som utförs av en handelsorganisation skall vara lagligt är att de positiva effekterna fördelas mellan alla medlemmar, stora som små. Handlingar som gynnar en viss industri, förutsatt att de inte kan anses som en del i en konkurrensbegränsande

---

<sup>33</sup> 89 ECR 2181

<sup>34</sup> Bellamy & Child s 702

plan, utgör inget problem. Tillåtna handlingar är t ex publicering och utgivande av affärsjournaler, forskning och utveckling av nya produkter, utbildning och träning, planer för att öka fabrikssäkerheten, gemensam annonsering och program för kvalitetskontroll.<sup>35</sup>

#### **4.1 Generella regler för handelsorganisationer<sup>36</sup>**

Att handelsorganisationer har en betydelse för affärlivet i EU framkommer av att det i artikel 81 står ”beslut av organisationer av företag” som har tillräcklig effekt på den mellanstatliga handeln och konkurrensen inom den gemensamma marknaden.

1976 Restrictive Trade Practise Act section 43 (1)

Definition av handelsorganisation:

”...en samling personer (juridiska eller inte) vilken bildats med syfte att främja affärsintressen hos dess medlemmar eller personer vilka representeras av dess medlemmar.”

Artikel 81 är tillämplig på alla slags organisationer som har någon form av ekonomiskt eller kommersiellt syfte och organisationen behöver inte vara en juridisk person eller ha en formell konstitution för att nås av förbuden i artikel 81. Om organisationen inte är en juridisk person kommer förbuden i artikel 81 få effekt på medlemmarna även om ett Kommissionsbeslut täcker organisationen också. Om organisationen är en juridisk person kommer beslutet riktas både mot organisationen och också medlemmarna. Det finns ett antal handelsorganisationer vilka är undantagna trots att de faller in under definitionen t ex arbetstagarorganisationer och kommerskollegium.

En handelsorganisation som faller in under konkurrenslagarna begränsar, oftast, sina medlemmar till sådana som har gemensamma intressen i något led inom tillverknings- eller serviceindustrin snarare än ett bredare spektrum. Dessutom verkar den oftare på nationell basis än på regional men kan inom organisationen ha sektioner eller olika kategorier av medlemskap.

##### 4.1.1 Det vanligaste syftet med handelsorganisationer

1. Representera medlemmarnas åsikter gentemot regeringar och myndigheter vad gäller aktuella intressefrågor speciellt i samband med lagstiftning (nationell eller inom gemenskapen) och på samma sätt återge regeringarnas eller myndigheternas inställning till medlemmarna, hur de bör sköta sina affärer antingen i speciella frågor t ex miljöskydd eller mer generellt genom införlivande av handlingsregler.

---

<sup>35</sup> aa s 703

<sup>36</sup> DG Goyder s 412

2. Förse olika slags service till medlemmarna så som relevant information om branschen, dess resultat samt juridisk och ekonomisk vägledning generellt.
3. Handha branschens PR gentemot kunder och allmänheten med hjälp av press, TV och andra media.

De flesta handelsorganisationer medför inget ingripande från myndigheterna. Deras regelverk är noggrant skrivet för att begränsa det handlande som kan medföra förenkling av avtal mellan medlemmarna vilka skulle bryta mot konkurrenslagarna.

Försiktighetsmått tas för att hindra varje misstanke om att, oavsett organisationens regelverk, organisationen i praktiken utgör ett skydd för koordinering av affärshandlingar mellan konkurrenter. I de flesta fall där Kommissionen har ingripit har handelsorganisationen i fråga inte varit något annat än en kartell i "fårakläder". Med undantag för mässor och utställningar kommer Kommissionens undersökning av en handelsorganisation att resultera i "icke-ingripande besked" eller förbud för visst handlande enligt artikel 81.

#### 4.1.2 Regelverk för handelsorganisationer

Handelsorganisationer har vanligtvis ett skriftligt regelverk med ganska förutsebara regler. Även om regelverken varierar innehåller de åtminstone föreskrifter om:

- *Organisationens syfte och definition* av de intressen den representerar vare sig de är endast tillverkare av en viss vara eller flera slags led inom en bransch t ex tillverkare, grossister och återförsäljare. Om det finns ytterligare syften kommer även dessa att omnämnas, t ex utbyte av tekniska data och skapande av utbildning och träning.

- *Krav för att bli medlem*. Dessa åsyftar inte bara vilken typ av bransch, utan även minimikrav för inträde så som antalet anställda, lokaler, lokalisering och ekonomisk status. Vanligtvis är en handelsorganisation öppen för alla som uppfyller kraven.

- *Medlemmarnas rättigheter*. T ex rätten att nominera till val av styrelseledamöter i organisationen.

- *Handlingsregler för styrelsen och den makt den tilldelas av medlemmarna*. En viktig punkt här är huruvida styrelsen har mandat att meddela beslut som är bindande för medlemmarna eller om den bara kan ge icke-bindande rekommendationer.

- *Uteslutningsregler.* Vanligen förbehåller sig en organisation rätten att utesluta en medlem som har handlat mot organisationens intressen.

I branscher med liten produktdifferentiering och oligopolistisk marknadsstruktur kan handelsorganisationer lockas att eliminera så många som möjligt av de osäkerhetsfaktorer i konkurrenssituationen som finns, speciellt vad gäller prissättning. Denna lockelse finns även om organisationen endast har en intressegrupp t ex alla tillverkare, grossister eller återförsäljare. Om informationen kan meddelas medlemmarna hur den enskilde medlemmen bestämmer sina kostnader, sätter priser, landar sina order, uppnår vinstnivåer samt omsättning kommer detta att underlätta de andra medlemmarnas planering och minska osäkerheter som annars skulle finnas.

Osäkerheten hos en medlem är inte endast det faktiska handlandet hos konkurrenterna utan även reaktionen hos dessa vid varje förändring medlemmen tänker göra. Denna information är mycket svår att få tillgång till. Det sätt på vilket denna information kommer att förmedlas är av stor betydelse för hur konkurrensen mellan medlemmarna kommer att påverkas.

Vad som har framkommit genom beslut av Kommissionen och domstolen är att de organisationer som har störst potential för anti-konkurrenshandlande är inte de med enbart en intressegrupp. Potentialen är mycket större om organisationen består av ett antal personer eller företag vilka har olika uppdrag inom samma bransch.

#### 4.1.2.1 VCH cementhandlare<sup>37</sup>

En slags kontroll vilken, utan att direkt fixera priser, hade en stor effekt på prisnivåerna i och med den ökade insikt den gav cementhandlarna. Handelsorganisationen skapades så tidigt som 1928 och dess konstitution innehöll ett generellt beslut som i sitt övergripande utförande motsvarade legislativ kontroll över den holländska cementindustrin. Dess effekt var inte bara att ge bindande verkan för styrelsens beslut utan även att i detalj kontrollera medlemmarnas alla handlingar och genom övervakning försäkra sig om att alla medlemmar följde organisationens detaljerade regler. Medlemmarna var tvungna att meddela organisationen alla förändringar i ledning, utformning eller syfte i deras enstaka affärer. Deras redovisning var föremål för noggrann kontroll och de var tvungna att endast sälja till andra medlemmar samt förhindra bunkring av cement hos tredje part. Uteslutning var en lösning om en medlem försummade att följa någon av organisationens regler.

---

<sup>37</sup> 72 ECR 977

Risken för konkurrensbegränsningar är mycket högre om medlemmarna har olika roller inom en bransch eller en organisation av organisationer som förser medlemmarna med ett informationsunderlag vilket så gott som fullständigt definierar osäkerheter och individuella förhållanden mellan konkurrenter. Detta kan exemplifieras med fall i Holland och Belgien där handelsorganisationer inneburit kollektiva exklusiva återförsäljaravtal eller en sluten organisation där en stor del av marknaden är isolerad från nyetablering genom regler vilka är både stela och komplicerade. Å andra sidan kan handelsorganisationer, vilka tillåter även konsumenter medlemskap, medföra att konsumenterna får möjlighet att övervaka eventuella konkurrensbegränsande beteenden hos producenterna.<sup>38</sup>

#### 4.1.2.2 Vimpoltu<sup>39</sup>

Här rörde det sig om en holländsk handelsorganisation och traktorimport. Det fanns inga begränsningar. Medlemmarna köpte traktorer men alla medlemmar var tvungna att följa handelsorganisationens beslut. Alla traktorer i Holland var importerade och efterfrågan var dalande, fastän priserna fortsatte att vara högre i Holland än i de flesta andra medlemsstaterna. På grund av detta var handelsorganisationen angelägen om att förhandla med återförsäljarorganisationen och förmå den att besluta om att den maximala rabatten som skulle ges till köpare var 25 %. Det beslutades att om en återförsäljare bröt mot detta skulle han bötfällas. Importörerna var tvungna att byta prislistor med varandra så att ingen skulle kunna fuska genom att importera till lägre pris än någon annan och man antog även standardvillkorsregler. Konkurrensreglerna ansågs överträdna och det faktum att konsumenterna inte fick någon fördel av handlandet innebar att inget undantag enligt artikel 81 (3) kunde beviljas.

Systemet med maxrabatter och standardvillkor gällande leverans och betalning medför hinder för:

- importörer att få nya kunder genom att erbjuda högre rabatter eller bättre leverans- och betalningsvillkor.
- Återförsäljaren att erbjuda de rabatter samt leverans- och betalningsvillkor vilka kunde uppnås om ingen maxgräns var fastslagen och obegränsad konkurrens tilläts på  
marknaden och härigenom hindras överföra dessa större rabatter till sina kunder.

Enligt artikel 3 i för. 17/62 kan Kommissionen efter ansökan eller på eget initiativ där den finner ett brott mot artikel 81 (1) genom ett beslut kräva att företagen eller organisationen av företag i fråga upphör med den dagliga verksamheten.

---

<sup>38</sup> DG Goyder EC Competition law 2 ed s 412

<sup>39</sup> 83 3 CMLR 619



## 4.2 Tillåtna aktiviteter<sup>40</sup>

Handelsorganisationer är inte, som tidigare klargjorts, förbjudna i sig. De förekommer i stor utsträckning och ofta till nytta för medlemmarna och konsumenterna. Nedan följer ett antal aktiviteter som är tillåtna

- publicering och utgivande av handelsjournaler
- forskning och utveckling av nya projekt
- Utbildning och träning
- Program för att öka fabrikssäkerhet
- Gemensam annonsering
- Program relaterade till kvalitetskontroll.

Om en handelsorganisation försöker tvinga medlemmar att använda särskilda försäljningsvillkor är detta att anses som otillåtet. Handelsorganisationer föreskriver ibland avtal med regler om ett visst uppförande för medlemmarna. Skiljelinjen mellan normal konkurrens och otillåten sådan är svår att bestämma varför Kommissionen kommer att anse sådana regler hindrande, snedvridande och begränsande för konkurrensen.

Informationsutbyte genomförs ofta via handelsorganisationer vars uppgift är att inhämta och sammanställa relevant information och sedan delge medlemmarna densamma. I princip skall inte sättet på vilket informationen utbyts spela någon roll med avseende på konkurrenslagstiftningen. Den viktigaste frågan är huruvida utbytet försämrar konkurrensen eller ökar effektiviteten och inte på vilket sätt utbytet har genomförts.

Koordinering mellan självständiga företag kan uppnås genom en handelsorganisation och detta framkommer i artikel 81 (1) genom föreskrivande av beslut som fattas av handelsorganisationer vilka kan förhindra konkurrens. Detta innebär att handelsorganisationen kan bli ansvarig för medlemmarnas handlande som medför antikonkurrenseffekter och organisationen kan själv bli bötfälld.<sup>41</sup> Det kan även vara lättare för Kommissionen att fastslå att ett beslut av en handelsorganisation är konkurrenshämmande än att visa på ett samordnat förfarande. Ett samordnat förfarande inbegriper en avsiktlig koordinering av marknadsuppträdande medan ett beslut kan ha konkurrenshämmande effekter utan att det finns något avsiktligt horisontellt avtal eller överenskommelse.

Inom en handelsorganisation innebär termen beslut vanligtvis en resolution av det beslutande organet, t ex en styrelse eller någon form av råd med beslutskraften delegerad av medlemmarna enligt konstitutionen, för att införa restriktioner eller krav på medlemmarna vilka begränsar deras handlingsfrihet. Dessa förpliktelser

---

<sup>40</sup> Van Bael & Bellis kap 7

<sup>41</sup> AROW v BNIC OJ 1982 L 379/1

och restriktioner kan inbegripa en lista över vilka personer medlemmarna får göra affärer med och kan även begränsa affärsvillkoren medlemmarna får tillämpa.

Handlingar som är lagliga då de utförs av konkurrenter i samarbete är tillåtna för handels-organisationer.

Handlingar som förbättrar industrin i dess helhet är troligtvis lagliga om de gynnar alla medlemmar oavsett storlek.<sup>42</sup>

#### 4.2.1 COBELPA<sup>43</sup>

Kommissionen ser inga hinder mot att nationella branschorganisationer utbyter statistisk information om produktion och omsättning förutsatt att enskilda företag inte kan urskiljas. Däremot är det förbjudet att:

- utarbeta och besluta om prisöverenskommelser
- fastställa cirkaprislistor
- dela upp marknader mellan företagen
- utarbeta och besluta om produktionsbegränsningar.<sup>44</sup>

### 4.3 Företagsorganisationer

Även om handelsorganisationer av olika slag är den vanligaste formen av företagsorganisationer begränsar inte ordet organisation till någon viss typ av organisation. Det innefattar även jordbruksmarknadskooprationer, organiserade icke-juridiska personer, ideella organisationer, organisationer av organisationer och organisationer utanför Gemenskapen. Även statliga myndigheter med vissa uppgifter och med medlemmar enligt regeringsbeslut, kan vara organisationer i denna bemärkelse om de representerar handelsintressen hos andra medlemmar och beslutar eller sluter avtal till följd av dessa intressen.

Eftersom nästan alla former av informationsutbyte snedvrider konkurrensen i någon mån,

t o m genom att bara öka transparensen på marknaden, kommer bedömningen av individuella avtal göras från fall till fall, genom att ta hänsyn till omständigheterna i varje fall.<sup>45</sup>

Kommissionens ståndpunkt formas av tre vida faktorer:

- typ av information
- den relevanta marknadens struktur

---

<sup>42</sup> Kap 7 Van & Bellis

<sup>43</sup> 77 CMLR II D28

<sup>44</sup> Konkurrenslagen s 202

<sup>45</sup> Bellamy & Child s 709

- skadan för köparna <sup>46</sup>

#### 4.3.1 Förbjudna villkor

- begränsat antal medlemmar av viss nationalitet
- krav att medlemmar skall ha anläggningar i en speciell medlemsstat
- krav att majoriteten av medlemmarna godkänner ny medlem

#### **4.4 X/Open, operationssystem för datorer** <sup>47</sup>

Informationsutbytesavtal mellan medlemmarna och AT&T

För att göra avtalet mer produktivt innehåller det ett utbyte av information mellan medlemmarna. Medlemmarna har meddelat att den tekniska informationen kommer att gälla Unix-området och all marknadsinformation kommer att behandla den europeiska mjukvaruindustrin och dess anspråk, både hos fristående försäljare och slutanvändare. Vad gäller marknadsinformationen kan den komma att inkludera analyser av den nuvarande strukturen hos den relevanta marknaden för Unix operativsystem. Denna analys kan komma att inbegripa kategorisering av den relevanta marknaden med hänsyn till den typen av operativsystem eller hårdvara. Analysen kan också täcka prognoser med hänsyn till framtida marknadsstrukturer uttytt ur sammanställd information från mjukvaruförsäljare, återförsäljare och slutanvändare.<sup>48</sup>

Icke medlemmar kan inte, i motsats till medlemmarna, påverka resultatet av gruppens arbete och får inte tillgång till know-how eller tekniska överenskommelser. Dessutom kan inte icke-medlemmarna implementera nya standarder innan de gjorts allmänt tillgängliga. I en bransch där tidig vetskap om framsteg är en betydande faktor kan medlemskap i gruppen medföra en avsevärd konkurrens fördel. Med tanke på den betydelse som kommer att tillerkännas en ny standard kan det försprång som gruppens medlemmar får direkt påverka marknadsinträdet för icke medlemmar. Skillnaden jämfört med ett forsknings- och utvecklingssamarbete är att där kan konkurrenterna själva utveckla nya konkurrerande produkter medan de här blir tvungna att vänta på att den nya standarden blir allmänt tillgänglig vilket gör icke medlemmar beroende av definitionernas publicering.<sup>49</sup>

---

<sup>46</sup> Kommissionens 7:e rapport om konkurrenspolitiken

<sup>47</sup> 87 OJ L 35/36

<sup>48</sup> p.17

<sup>49</sup> p.32

Om gruppen var öppen för alla företag som var villiga att ansluta sig till dess regler skulle inget företag hindras från att konkurrera med gruppens medlemmar på en likvärdig nivå.<sup>50</sup>

Konkurrerande företag med en omsättning understigande US\$ 500 M kommer antagligen ej beviljas medlemskap. Detta gäller även om en majoritet av medlemmarna anser att ett ansökande företag ej bör beviljas medlemskap.<sup>51</sup>

Informationsutbytesavtalet begränsar inte medlemmarnas frihet att bestämma sitt marknadsuppträdande självständigt. Ur sammanhanget kan inte utläsas att informations-utbytesavtalet kommer att gå längre än avtalet och inte heller att det kommer att leda till samordnat förfarande. Med hänsyn till den information om avtalet som finns kan det inte sägas att informationsutbytesklausulerna har som syfte eller verkan att begränsa konkurrensen enligt artikel 81 (1). Detta gäller även icke-meddelandeavtalet och skiljedomsavtalet.<sup>52</sup>

Mellanstatlig handel: medlemmarna har för avsikt att marknadsföra produkterna i alla medlemsstaterna. Avtalet kan därför direkt påverka rörligheten hos varor tillverkade av medlemmarna och indirekt påverka rörligheten hos varor tillverkade av icke-medlemmar och konkurrerande varor från andra medlemmar. Den mellanstatliga handeln kan därför påverkas till en viss grad.<sup>53</sup>

Avtalet medför inte, på något sätt, att konsumenter får del av fördelar som avtalet medför. I stället innebär det faktum att de flesta "VIABLE"-företagen, när de levererar till ett högprisområde, måste anpassa sina priser till de priser som den nationella eller regionala prisledaren håller, vilket resulterar i nackdelar för glassbehållarkonsumenter i landet eller regionen i fråga. Klausulerna som behandlar priser, rabatter och handelsvillkor tar bort den enda form av konkurrens som kunde ha funnits i sektorn. Ett avtal som detta vars enda förmånstagare är producenterna medger inga fördelar för konsumenterna.

## **5 Priskoordinering**<sup>54</sup>

Koordinering av priser kan även åstadkommas genom informationsutbytesavtal om priser eller liknande. Sådana avtal eller uppträdanden kommer troligtvis strida mot artikel 81 (1). Å andra sidan kan kanalisering av statistisk information genom en handelsorganisation vara fullt tillåten. Generellt kan sägas att det som avgör är om informationen i normala fall skulle anses som

---

<sup>50</sup> p.33

<sup>51</sup> p.37

<sup>52</sup> p.38-39

<sup>53</sup> p.40

<sup>54</sup> Van Bael & Bellis S 188 4-029

konfidentiell/företagshemlighet.

Kommissionen har sagt att ”Det strider mot artikel 81 (1)... om en producent meddelar sina konkurrenter de viktigaste delarna av sin prispolicy så som prislister, rabatter och handelsvillkor, storleken och datum för ändring av dessa samt de speciella fördelar han ger vissa kunder.”.<sup>55</sup>

## 5.1 Informationsutbytesavtal inom handelsorganisationer

Avtal genom vilka konkurrenter utbyter information kan vara särskilt användbara för att planera affärsstrategier. Det vanligaste bekymret som uppkommer till följd av informationsutbytesavtal är att de leder till marknadskoordinering mellan avtalsparterna. Brott mot 81 (1) kan uppkomma vid utbyte av information gällande kostnads- och produktionsdata, försäljnings- och affärsstrategier samt priser. I Sugar Case<sup>56</sup> fastslog ECJ att självständighetskravet utesluter all direkt och indirekt påverkan av marknadsuppträdande av nuvarande eller potentiella konkurrenter. Fastän domslutet gavs med hänvisning till samordnat förfarande följer Kommissionens beslut, vad gäller informationsutbytesavtal, samma linje.

Inhämtande och analys av informationen i en bransch görs av praktiska skäl ofta av en handelsorganisation, statistikbyrå eller någon annan slags central organisation vilken handlar på uppdrag av de deltagande företagen.

Kommissionen indikerade tidigt att informationsutbytesavtal skulle förbjudas men i ”Notice concerning agreements, decisions and concerted practices in the field of cooperation between enterprises”<sup>57</sup> sades att gemensamt statistikutbyte kunde utövas lagligt av handelsorganisationer. Senare beslut har klargjort Kommissionens inställning gällande informationsutbyte mellan konkurrenter. Legaliteten hos informationsutbyte undersöks endast från fall till fall och med hänsyn till alla specifika omständigheter. Av detta följer att det är omöjligt att förutse med säkerhet huruvida ett avtal kommer att godkännas. Trots allt ger Kommissionens beslut, undersökningar och offentliga uttalanden en möjlighet att med viss säkerhet förutsäga Kommissionens beslut.

Man måste skilja mellan avtal som enbart innefattar utbyte av statistisk information och avtal genom vilka enskilda företag utbyter information vilken normalt anses konfidentiell så som produktions- och försäljningssiffror, pris, rabattvillkor, kreditvillkor, och generella försäljnings-, frakt- och betalningsvillkor. De förra kommer antagligen inte stöta på något motstånd från Kommissionen medan de

---

<sup>55</sup> OJ 74 L 160/1

<sup>56</sup> 75 ECR 1663 p173-174

<sup>57</sup> OJ 1968 C 75/3

senare nästan säkert kommer att anses strida mot artikel 81 (1) och begränsa konkurrensförhållandena eller snedvrیدا konkurrensen.<sup>58</sup>

Kommissionen anser att den inte har några ”större betänkligheter” mot att två eller flera handelsorganisationer, vilka representerar samma ekonomiska intressen i olika länder utbyter statistisk information om produktion eller försäljning så länge det inte går att identifiera ett enskilt företag. Samma princip gäller fall där informationen som förmedlas går utöver offentlig statistik genom mer detaljerad analys (exv. produkt-, land- eller periodvis) men, Kommissionen har uttryckligen reserverat sig genom att tilldela sig rätten att ”undersöka sådana fall där uppdelningen av siffror/information kan möjliggöra för en enskild part i ett informationsutbytesavtal att identifiera en konkurrents beteende/uppträdande”.<sup>59</sup>

I fallet Hasselblad gav Kommissionen företaget rätt att begära information om priser och försäljningsvillkor från sina återförsäljare. Dock framkom ett brott mot artikel 81 (1) eftersom den hemliga informationen användes för marknadsuppdelning då företaget gav ut informationen till alla sina distributörer. Här av följer att åtminstone Kommissionen intresserar sig för att bestämma om marknaden i fråga ”tyst” har delats upp eller om samordning av pris förekommit.

**Klausul 6 (Hasselblad):**

**Alla Hasselblads produkter som levereras till säljaren i enlighet med avtalet skall användas av säljaren i franchiselokalerna för försäljning (eller försäljning för professionell användning) och skall inte (förutom det nyss nämnda) under några omständigheter:**

- a. levereras av eller med godkännande från säljaren till någon annan person, firma eller företag som handlar med eller är specialiserade på försäljning av kameror och fotoutrustning i UK eller någon annanstans eller.**
- b. Säljas från annan adress än franchiselokalen utan skriftligt godkännande från företaget (Hasselblad).**

## **5.2 Informationsutbyte mellan distributörer**

En distributör kan be en annan om prisinformation förutsatt att han inte lämnar informationen vidare till andra distributörer. IFTRA Glass OJ 74 L 28/19<sup>60</sup>

### **5.2.1 Information om utbud och försäljning**

Det är tillåtet för en handelsorganisation att inhämta statistisk information för att förmedla en sammanställning av utbudet och försäljningen hos den relevanta

---

<sup>58</sup> s 380

<sup>59</sup> Kommissionens 7:e rapport om konkurrenspolitiken

<sup>60</sup> Bellamy & Child kap 4-031

branschen om det ej är möjligt att identifiera enskilda företag.<sup>61</sup> Det föreligger inte heller något hinder mot att information om produktion eller försäljning för ett enskilt företag görs offentlig genom en handelsorganisation, så länge som informationen är tillräckligt gammal och inte längre har någon betydelse för framtida handlande. Dock är ett enskilt utbyte mellan konkurrenter av information som normalt är hemlig t ex leveranser per produkt eller kund samt delgivande av fakturor ett brott mot artikel 81 (1) speciellt om det finns tecken på konkurrenshämmande uppträdande.

Dotterbolag eller två bolag som kontrolleras helt av ett tredje faller ej under artikel 81 (1)

## **6 Horisontellt prissamarbete.**<sup>62</sup>

Besluten eller avtalen behöver inte vara bindande på så sätt att företagen måste hålla ett visst pris för att falla under förbudet.

Även rekommendationer, cirkaprislistor, kan vara förbjudna. Rekommendationen behöver inte leda till enhetligt uppträdande. Det räcker att konstatera att rekommendationen skulle ha märkbar effekt på konkurrensen om den följdes. VCH v EG-dst

Vertikala cirkaprislistor är godkända så länge inte avtalet eller det samordnade förfarandet mellan leverantörerna och återförsäljarna eller mellan återförsäljarna innebär att cirkapriserna måste följas.

Tecken på detta är:

1. leverantören övervakar återförsäljarnas prispolitik
2. hög prispölsamhet i återförsäljarledet
3. leverantören missgynnar återförsäljare som avviker från listpriserna

### **6.1 Fatty Acids**<sup>63</sup>

Fyra producenter, sedermera tre, av olein och stearin.

Efter att ha fastställt sina respektive genomsnittliga marknadsandelar de tre föregående åren, beslutade producenterna att utbyta information av sådant slag som vanligen anses som affärshemligheter gällande totalförsäljning av de ovan nämnda produkterna i Europa uppdelat i kvartal och härigenom förse alla parter

---

<sup>61</sup> COBELPA, Vegetable Parchment

<sup>62</sup> Konkurrenslagen s 155

<sup>63</sup> OJ 1985 L 3/17

med medel att övervaka sina större konkurrenters handlande och även anpassa sitt eget enligt dessa. Avtalet bröts i slutet av 1962 på uppmaning av Kommissionen efter en utredning. Parterna var alla viktiga, välkända grupper eller företag med en mångfald intressen i hela gemenskapen och övriga världen. Fettsyror används i ett antal olika industrier t ex tvål och rengöringsmedel, kosmetika, toalettartiklar, färg, industriella smörjmedel och behandlad mat. De används även i tillverkning av plast och gummi samt vid behandling av papper och textilier.

I samband med att en av parterna skulle köpa upp en av de andra och såg en risk att de skulle tappa marknadsandelar, träffades Unichema de två övriga vid ett branschmöte i Berlin 27/9 –79 och de avtalade då muntligen att:

1. det totala årliga tonnage av olein och stearin som sålts till tredje part i kontinentaleuropa 1976-78 skulle meddelas
2. fr o m 1980 och framåt skulle denna information utbytas kvartalsvis
3. utbytet skulle utföras av icke-försäljare och siffrorna skulle inte avslöjas för försäljningsavdelningarna.

Att avtalet existerade, med innehåll enligt ovan, medgavs av de övriga två parterna vid en inspektion.

Verkställande direktören hos Oleofina bekräftade att han meddelade sina försäljningssiffror till de andra och mottog motsvarande från dessa.

Unichemas representant, som föreslagit avtalet, förklarade för Kommissionen att syftet, vilket även antytts för de andra parterna, var att de skulle ha större möjlighet att observera möjliga större förändringar i sina relevanta positioner på grund av någon ensidig kapacitetsminskning hos Unichema till följd av Unilever-Emery-köpet.

Det framhölls av honom att varje kapacitetsminskning inte skulle ses som ett tecken på att Unichema skulle dra sig ur fettsyremarknaden. Detta framfördes även till de andra parterna.

Henkel sade att avtalet ingicks på grund av gemensamma tvivel om branschorganisationens siffror var korrekta och att avtalet egentligen skulle vara en dubbelkoll av dessa.



## 6.2 Sugar Case<sup>64</sup>

En viktig distinktion görs mellan avtal som härstammar från rent statistisk information och de vilka använder normalt konfidentiell information, t ex produktions- och försäljningssiffror, priser, försäljningsvillkor och liknande. De flesta av Kommissionens beslut har gällt utbyte av prisinformation men även andra områden har behandlats. (Polypropylene)<sup>65</sup> Framför allt motsätter sig Kommissionen utbyte av information där det går att identifiera eller urskilja enskilda företag.

Förhållandet på marknaden är ofta avgörande för att komma fram till de konkurrenshämmande effekterna vid informationsutbytesavtal. Ju svagare konkurrens-situationen är på den relevanta marknaden desto större är risken att avtalet stoppas.

Enligt Kommissionen är prissättning en av konkurrensens hörnstenar. Bevarande av priskonkurrens är en utomordentligt viktig del i EU:s konkurrenspolitik och alla avtal som begränsar friheten att fritt prissätta är generellt förbjudna. Prisfixering är ett klassiskt exempel på ett brott mot antitrustbestämmelserna.<sup>66</sup>

## 7 Prisfixeringsavtal

Ett av de mest flagranta prisfixeringsbrotten är ett avtal mellan konkurrenter genom vilket de bestämmer försäljnings- eller återförsäljningspriset. Utöver detta finns ett antal fall som kanske inte direkt kan anses som prisfixering men likväl fördöms med stöd av 81 (1):

- avtal om att avstå från att annonsera rabatter
- avtal att avstå från destruktiv underprisförsäljning, avstå från att delta i dumpning eller sälja under publicerade priser ( IFTRA OJ 75 L 228/3 )
- avtal som bestämmer vilka rabatter som skall ges kunderna (German cer tiles OJ 71 L 10/15)
- avtal om att fastställa prismål (Cementhandelaren 72 ECR 977)

### 7.1 Icke konkurrensbegränsande avtal<sup>67</sup>

Avtal vars enda syfte är att:

- utbyta åsikter eller erfarenheter
- gemensamt utföra marknadsundersökningar
- gemensamt utföra komparativa studier av företag eller branscher

---

<sup>64</sup> 75 ECR 1663 s336-337

<sup>65</sup> OJ 86 L 230/1

<sup>66</sup> Kommissionens 14:e rapport om konkurrenspolitiken

<sup>67</sup> Notice on ...OJ 68 C 75/3 corr by OJ 68 C 93/3

- gemensamt förbereda statistik- och kalkyleringsmodeller.

Avtal vars enda syfte är gemensamt anskaffande av information som de olika företagen behöver för att avgöra sitt framtida uppträdande på marknaden på ett fritt och självständigt sätt eller användandet av ett gemensamt rådgivningsorgan, har inte som syfte eller effekt att begränsa konkurrensen. Men om handlingsfriheten för företagen begränsas eller deras uppträdande på marknaden koordineras antingen uttryckligen eller genom samordnat förfarande kan detta begränsa konkurrensen. Detta är speciellt fallet då det ges konkreta rekommendationer eller där slutsatser ges en sådan utformning att de förmår åtminstone några av de deltagande företagen att uppträda identiskt på marknaden.

#### 7.1.1 Verband Der Sachversicherer v Comm <sup>68</sup>

Som Kommissionen vid upprepade tillfällen framhållit är det onödigt att betänka de reella effekterna av ett avtal om det är uppenbart att dess syfte är att förhindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen. Detsamma gäller ett beslut av en organisation av företag t ex en handelsorganisation.

För att kunna avgöra om ett avtal har en avgjort antikonkurrens-effekt ser Kommissionen både på konstruktionen av avtalsvillkoren och om en begränsning av konkurrensen blir den naturliga och troliga konsekvensen av dess införande.

Både Kommissionen och domstolen anser att brott mot 81 (1) föreligger även om ett avtal aldrig har implementerats och de beslutade priserna aldrig använts.

#### 7.1.2 ICI v Comm <sup>69</sup>

Kommissionen anförde att för att ett samordnat förfarande skall föreligga räcker det inte att företag på en oligopolistisk marknad medvetet tillämpar ett parallellt uppträdande. Deras uppträdande måste vara ett resultat av en gemensam plan och vara en gemensam vilja att agera i enlighet med denna plan.

ICI menade att vid varje prishöjning var det ett företag som höjde priset och därefter följde de andra efter. Kommissionens resonemang att varje fall av likartat uppträdande på en oligopolistisk marknad innebär en stark presumtion för att ett samordnat förfarande föreligger är ett missförstånd av hur en oligopolistisk marknad fungerar. Kommissionen uttalade att även om parallellt uppträdande i sig inte räckte för samordning och å andra sidan parterna inte nödvändigtvis behövde

---

<sup>68</sup> 87 ECR 405

<sup>69</sup> 72 ECR 619

ha satt upp en gemensam plan med målet att anta ett givet beteende räckte det att de låtit de andra på förhand veta vilken inställning de tänkte inta, så att de andra kunde agera med denna vetskap i förvissning om att konkurrenterna skulle agera på ett likartat sätt.

## **7.2 Skillnaden mellan samordnat förfarande, avtal mellan företag och beslut av företagsorganisationer enligt artikel 81.**

Avsikten är att under förbudet i artikeln föra in en form av koordination mellan företag vilka, utan att ha nått fram till ett renodlat avtal, avsiktligt byter konkurrens mot samarbete. Till sin natur har samordnat förfarande följaktligen inte alla kriterier som ett kontrakt/avtal men kan inter alia uppkomma ur en koordinering vilket blir uppenbart genom deltagarnas uppträdande. ICI ansåg att de likartade prisökningarna inte påverkade den mellanstatliga handeln eftersom oavsett de märkbara prisskillnaderna mellan staterna föredrar konsumenterna att köpa i sitt eget land. Dock förefaller det genom vad som redan sagts att det samordnade förfarandet, genom att försöka behålla marknaden segmenterad, antagligen påverkar de omständigheter under vilka handel med produkterna i fråga görs mellan medlemsstaterna. De deltagande parterna eftersträvade vid varje prishöjning att reducera riskerna för en ändring av konkurrensförhållandena till ett minimum.

Det faktum att höjningarna var samtidiga och lika till sin storlek har särskilt bevarat status quo och försäkrat att företagen ej skulle förlora kunder och härigenom hjälpt till att behålla de traditionella marknaderna, vad gäller dessa varor, fast i förhållande till eventuell frihet för rörlighet på den gemensamma marknaden.

Artikel 81 skall förhindra allt samarbete mellan självständiga företag som förhindrar, snedvrider eller begränsar konkurrensen. Det är inte nödvändigt att ett egentligt avtal föreligger eftersom detta skulle göra det lätt att kringgå bestämmelserna. Artikeln gäller även all form av samarbete vilken kan skapas genom handelsorganisationer eller informella avtal. Det är inte särskilt viktigt att kunna precisera vad som menas med ett avtal enligt artikel 81 eftersom konceptet av samordnat förfarande är så brett att det är applicerbart på de flesta informella avtal vilka rent semantiskt kan verka tveksamma. Fastän avtal och samordnat förfarande är faktiskt särskilda finns det inget skäl till att definiera den exakta punkten där avtal slutar och samordnat förfarande börjar. Kommissionen säger oftast bara att samarbete mellan företag uppnår en viss grad, till avtal eller åtminstone till samordnat förfarande utan att bry sig om att definiera vilket. Skälet till detta är att det rent juridiskt inte spelar någon roll vilket som föreligger: Det viktiga är huruvida ”avtalet” är ”collusive” el non-collusive.<sup>70</sup> En handelsorganisations regelverk kan anses vara likställt med ett avtal i artikel 81:s

---

<sup>70</sup> Polypropylene OJ 1986 L 230/1

mening. Även ett avtal som ingåtts av en handelsorganisation kan uppfattas som ett avtal ingånget av en av medlemmarna.

#### 7.2.1 Belgian roofing felt <sup>71</sup>

Kommissionen dömde sju medlemmar av en handelsorganisation för prisfixering och skydd av marknader. Två företag, vilka inte var medlemmar av organisationen, ansågs också ha brutit mot artikel 81, trots deras resonemang att det inte förelåg något avtal mellan dem och de sju medlemmarna mer än att de antytt att de skulle följa medlemmarnas handlande. De skyllde på att de fruktade hämndaktioner varför deras handlande inte var ett uttryck för deras egentliga vilja. Kommissionen motsatte sig denna undanflykt och sade att deras inställning och reservationerna som de lagt fram medförde att de ingått ett avtal enligt artikel 81.

#### 7.2.2 Polypropylene <sup>72</sup>

Kommissionen undersökte här en komplex kartell inom den petrokemiska sektorn med 15 företag inblandade under många år. Den framhöll att de detaljerade villkoren enligt vilka kartellen agerade var en del av ett enkelt, övergripande avtal. Detta avtal var muntligt och inte legalt bindande och det innehöll inga sanktioner för dess efterföljande. Genom att fastslå att det var ett enda avtal kunde Kommissionen påvisa att alla företagen var skyldiga till brott mot artikel 81 även om vissa företag inte deltagit i alla möten och inte varit delaktiga, i alla delar, i beslutsfattandet. Det var tillräckligt att de var delaktiga i det övergripande avtalet för att anses skyldiga.

Syfte med mötena

1. fastställa prisnivåer vilka producenterna skulle sträva efter att uppnå under en viss period genom samordnade prisinitiativ ibland under flera månader och bestående av flera separata, stegvisa höjningar.
2. beslut/avtal om en tabell eller lista på prismål för varje relevant valuta, inte bara för varje lokal EU-marknad utan även för andra europeiska länder
3. avtal och rekommendationer för åtgärder som skulle tas av producenter med målet att säkra införandet av varje planerat prisinitiativ så som tidpunkten för föreslagna höjningar, meddelande av dessa till kunder, begränsning av produktion eller försäljning, kontroll av lager eller fördelning av leveranser till utomeuropeiska marknader och andra åtgärder med målet att säkra ett gynnsamt klimat för prisökningar

---

<sup>71</sup> OJ 1986 L 32/15

<sup>72</sup> OJ 1986 L 230/1

4. en sammanställning av de vanliga prisnivåerna i EU eller på en viss nationell marknad, graden av implementering av ett visst prisinitiativ och förutsättningar för framtida prishöjningar
5. varje producent rapporterade det tonnage vilket var kontrakterat för försäljning till eller under det överenskomna målpriset
6. förhandlingar ledande till avtal om årlig bas för försäljningsmål eller kvoter för varje producent med hänsyn till det beräknade totala marknadsbehovet samt förväntade och tidigare resultat hos varje producent
7. övervakning av uppnådda marknadsandelar för varje producent gentemot målvolymen på månatlig och årsbasis samt för de perioder där inga detaljerade årliga kvotavtal slutits, övervakning av uppnådd försäljning gentemot tidigare referensperioder
8. beslut om möjliga sätt att närma sig det fåtal producenter vilka inte deltog på mötena med syfte att få vetskap om deras uppfattning eller få dem att samarbeta i vissa frågor gällande prisinitiativ
9. särskilt vid lokala möten diskutera prisskillnader och få fram förklaringar av producenter vilka av de andra ansetts sälja till underpris.

En viktig slutsats som kan dras av detta är att varje kontakt mellan företag är riskabel. Bevis på att kontakt förekommit räcker för att väcka Kommissionens misstänksamhet och om någon som helst sorts överenskommelse gjorts mellan konkurrenter, oavsett motvillighet eller rädsla för repressalier, kan ett brott mot artikel 81 föreligga.

Generaladvokaten framlade här att fallet tog fram ett fundamentalt problem i konkurrensrätten, nämligen i vilken grad företag som i normala fall är konkurrenter, kan samarbeta för att försvara sina gemensamma intressen.

### **7.3 Beslut**

Då en organisations handlingar medför en överträdelse av artikel 81 (1) kommer liten möda läggas på att analysera de vidtagna handlingarna. Begreppet beslut innefattar organisationens regelverk (även avtal), beslut som är bindande för medlemmarna, rekommendationer samt även allt som faktiskt avspeglar organisationens vilja att koordinera medlemmarnas uppträdande i enlighet med dess stadgar. Avtal som implementeras inom organisationens ramar kan definieras antingen som organisationsbeslut eller avtal mellan medlemmar.

ECJ har definierat samordnat förfarande i Dyestuffs<sup>73</sup> som:

---

<sup>73</sup> 1972 ECR 619

En form av koordinering mellan företag vilken utan att ha uppfyllt kriterierna för ett ingått avtal, med vetskap byter ut konkurrensrisker mot verkligt samarbete.

För att ett samordnat förfarande skall anses föreligga sade Kommissionen i Hasselblad att det räcker att ett självständigt företag med vetskap och av egen fri vilja anpassar sitt handlande i linje med andra företags önskemål.

#### **7.4 Parallellt beteende**<sup>74</sup>

Om, i praktiken, parallellt uppträdande är kontrollerat och det är bevisat att parterna varit i kontakt med varandra kommer samordnat förfarande att lätt konstateras.

Att samordnat förfarande föreligger kan nullifieras om det finns en alternativ förklaring men utbyte av kommersiellt konfidentiell information eller annan nära kontakt, räcker oftast för att bevisa samordnat förfarande. Relevanta datums närhet till varandra och frånvaron av konkurrerande handel är relevant vilket även tidigare avtal mellan parterna är. På samma sätt kan sägas att där det är fastställt att parterna deltagit i möten där prissättning diskuterats behöver inte parallellt uppträdande påvisas, inte heller att prissättningen verkligen tillämpats.<sup>75</sup>

1. För att avgöra om artikel 81 (1) är tillämplig måste man först betänka avtalets mål.
2. Att bevilja någon exklusiv försäljningsrätt har inte som mål i sig att begränsa konkurrensen, åtminstone då exklusiviteten är nödvändig för ett företag att komma in på en ny marknad.
3. Om avtalets mål inte medför konkurrensbegränsning måste man se till avtalets effekter på konkurrensen med hänsyn till hela det ekonomiska sammanhanget i vilket det kommer att tillämpas.
4. Vid bedömningen av avtalets effekt måste man se till hur konkurrenssituationen skulle sett ut utan avtalet.
5. Effekten på konkurrensen måste vara av en viss storlek/grad.
6. Relevanta faktorer för att avgöra om avtalet på ett påtagligt sätt påverkar konkurrensen är framför allt:
  - parternas marknadsandelar på den relevanta marknaden
  - om det är ett enskilt avtal eller en del av ett nätverk av liknande avtal
  - om avtalet utesluter möjligheterna till parallellimport

---

<sup>74</sup> Bellamy & Child 2-046

<sup>75</sup> Erichem 1991 ECR 1623 p 112

## 7.5 Fastställande av priser<sup>76</sup>

Eftersom priset är det viktigaste verktyget för konkurrens förbjuder artikel 81 (1) uttryckligen avtal som ”direkt eller indirekt fastställer inköps- eller försäljningspris eller något annat försäljningsvillkor”. Ett avtal om fastställande av priser är i sig själv en begränsning av konkurrensen enligt artikel 81 (1).

En överträdelse av artikel 81 (1) är t ex ett uttryckligt avtal mellan leverantörer att bestämma priset, men även ett samordnat förfarande för att begränsa priskonkurrensen; informell samordning av datum, prishöjningars storlek eller utbyte av prisinformation. På liknande sätt täcker förbudet i artikel 81 (1) inte bara pris i en begränsad betydelse utan även prisavdrag, rabatter, marginaler, och kreditvillkor. Exempel på andra avtal som direkt eller indirekt begränsar priskonkurrensen är avtal vilka:

- innehåller bestämmelser om att inte underkasta sig kvoteringar utan samråd
- inte avvika från offentliggjorda priser
- inte kvoterar andra än överenskomna priser
- inte ge annan än kostnadsrelaterad rabatt
- inte sälja till underpris

Ett avtal om listpriser begränsar konkurrensen även om parterna fritt kan ge avdrag och rabatter. Detsamma gäller baspriser som används som grund för att beräkna priser.

### 7.5.1 Påverkan av mellanstatlig handel<sup>77</sup>

Att påvisa effekt på den mellanstatliga handeln enligt artikel 81 (1) är enligt Kommissionen och ECJ lätt, vad gäller karteller. Det är oberoende av om parterna är etablerade i en medlemsstat, flera medlemsstater eller utanför Gemenskapen. Vidare har Kommissionen och ECJ i flera fall funnit att handel mellan medlemsstater påverkas även om avtalet i fråga endast tillämpas inom en medlemsstat. (Belasco)

## **8 Samordnat förfarande**

Samordnat förfarande är en slags koordinering mellan företag, vilken, utan att ha fört fram till att ett avtal slutits, avsiktligt byter risken med konkurrens mot praktiskt samarbete vilket medför konkurrensförhållanden vilka inte motsvarar de normala förhållanden på marknaden med hänsyn till produkterna, storleken och antalet företag på marknaden. Sådan koordinering är ett samordnat förfarande särskilt om det möjliggör för deltagarna att bestämma marknadspositioner till

---

<sup>76</sup> Bellamy & Child 4-002

<sup>77</sup> Van Bael & Bellis Comp law of the EEC s 357

nackdel för den fria rörligheten för produkter på den gemensamma marknaden och konsumenternas frihet att välja leverantör.<sup>78</sup>

Ett samordnat förfarande är en mer informell form av hemligt samförstånd än avtal eller beslut av en handelsorganisation. Syftet med att inkludera samordnat förfarande i artikel 81 (1) är att undvika möjligheten att företag slingrar sig ur dess tillämpningsområde genom att samarbeta informellt i stället för genom ett reellt avtal. I Dyestuffs<sup>79</sup> definierade domstolen samordnat förfarande som en slags koordinering mellan företag vilken, utan att ha uppnått avtalsnivå, medvetet byter ut konkurrens i praktiken mot konkurrensrisk.

Nödvändiga kriterier för samordnat förfarande:

1. det måste föreligga någon form av koordinering av praktiskt samarbete, vilken ersätter det självständiga handlandet
2. denna koordinering skall åstadkommas genom direkt eller indirekt kontakt
3. målet måste vara att, i förväg, undanröja all osäkerhet vad gäller konkurrenters framtida handlande

### **8.1 Enichem<sup>80</sup>**

Sökanden hävdar att skillnaden mellan begreppen avtal och samordnat förfarande är relevant inte bara vad gäller typen av ansvar utan även vikten av ansvar vilken följer av ett brott mot artikel 81 (1) eftersom det vid samordnat förfarande inte behövs bevis för samröre mellan parterna. Kommissionen avvisade denna uppfattning.

Orsaken till att Kommissionen inte behöver särskilja avtal och samordnat förfarande är att de olika avtal som ingicks och de samordnade förfaranden som tillämpades utgjorde delar av en plan vilken parterna antog genom att delta i avtal och samordnade förfaranden.

### **8.2 White Lead<sup>81</sup>**

Tre producenter har månadsvis utbytt information angående export, framställt land för land. Detta godkändes ej trots att branschen var i kris.

Kommissionen: parterna har genom att månadsvis utbyta information om leveranser reducerat eller tagit bort risker som skulle finnas om de ej var medvetna om varandras policy och leveransmängd. Informationen som erhållits är

---

<sup>78</sup> Sugar Case 75 ECR 1663

<sup>79</sup> ICI 72 ECR 619 p 64

<sup>80</sup> 1991 II ECR 1623 p 297-

<sup>81</sup> OJ 79 L 21/16



mycket exakt. Den möjliggör identifiering, i god tid, av annan parts intentioner t ex om den planerar att börja leverera till en marknad där den bara levererat sporadiskt tidigare eller utöka kvoten, vilket på en minskande marknad förr eller senare medför prissänkningar och därigenom ökar risken för generell priskollaps vilket är exakt vad som undviks genom samarbetet.

### 8.3 Skäl för att kontrollera marknadskrafterna<sup>82</sup>

Konkurrensen på den gemensamma marknaden skall gynna utvidgad integrering av marknaden. Detta är ett övergripande mål som, av vissa, anses viktigare än effektivitet. Artikel 81 och 82 är tänkta att stödja reglerna om fri rörlighet genom att förhindra företag från att byta skyddet från staten mot avtal om att hålla sig borta från andra företags marknader. Därför kommer allt som liknar exportförbud troligtvis hindras genom konkurrensreglerna.

### 8.4 Rättvis konkurrens<sup>83</sup>

Vissa européer vill att konkurrensen även skall medföra rättvisa i ekonomin. Rättvis ekonomi nämns i Fördragets preambel som någonting önskvärt. Betydelsen är dock inte klar. Skall små företag hjälpas i konkurrensen med stora företag, även om de är mindre effektiva producenter av de varor konsumenterna vill köpa och därför måste ta ut ett högre pris? Om ett företag har investerat i reklam för ett märke, är det då rätt att andra företag skall kunna dra nytta av detta utan att betala?

En annan tankegång, vilken finns både i den tyska konstitutionen och nämns i preambeln, är att varje medborgare skall ha möjlighet att etablera sig på en marknad som en del av sin politiska frihet. Visserligen kanske de misslyckas och går i konkurs men man skall ändå ha möjlighet att försöka.

#### 8.5.1 S A Hercules N V<sup>84</sup>

Avtal som upphört men fortsätter följas i praktiken

Deltagande i möten gällande prifixering och försäljningsvolymsmål under vilka information byts mellan konkurrenter om vilka priser de tänker ta ut, vinstgränser, försäljnings-volymrestriktioner de bedömer nödvändiga eller deras försäljnings-siffror utgör ett samordnat förfarande eftersom de deltagande företagen inte kan

---

<sup>82</sup> Valentine Korah kap 5

<sup>83</sup> aa

<sup>84</sup> 91 II ECR 1711

undgå att ta hänsyn till den information som avslöjats när de skall bestämma sitt eget handlande på marknaden. (p4)

Ett företag måste anses ha deltagit i ett avtal eller samordnat förfarande, med möjlighet att påverka den mellanstatliga handeln och därigenom brutit mot förbudet i artikel 81 (1), om detta kunde ha blivit resultatet av alla de deltagande företagens handlande oavsett effekterna av det företags egna deltagande. p(6)

I fallet hade producenterna genom att delta i en gemensam plan, för att reglera priser och tillgång på polypropylenmarknaden, varit delaktiga i ett övergripande ramavtal vilket tog sitt uttryck i en rad mer detaljerade underavtal som utarbetades allt eftersom. (p235)

I det tidigare beslutet konstateras att i och med den detaljerade utformningen av den generella planen slöts uttryckliga avtal på många områden, t ex individuella prisinitiativ och årliga kvotplaner. I några fall kom inte producenterna helt överens om en uttrycklig plan, exempelvis vad gällde kvoterna 1981 och 1982. Dock har deras antagande av surrogatåtgärder inklusive informationsutbyte och övervakning av den månatliga försäljningen, jämfört med tidigare uppnådda referensperioder, inte bara inneburit ett uttryckligt avtal för att upprätta och utföra sådana åtgärder utan även visat på ett underförstått avtal för att upprätthålla, så långt som möjligt, producenternas respektive positioner på marknaden. (p.237)

Slutsatsen att det fanns ett kontinuerligt löpande avtal ändrades inte av det faktum att några producenter inte var närvarande vid samtliga möten. Alla initiativ som antogs tog flera månader att planera och införa. En producents inblandning påverkades mycket lite av om den var närvarande vid mötet eller inte. (p.245)

De flesta producenterna hävdade, under den administrativa förhandlingen, att deras uppträdande vad gällde det påstådda prisinitiativet inte var ett resultat av något avtal i artikel 81:s mening. De hävdade även att det inte kunde utgöra grund för ett samordnat förfarande. Det senare resonemanget om samordnat förfarande krävde, enligt producenterna, någon slags öppet handlande på marknaden vilket de sade aldrig funnits: inga prislistor eller prismål hade meddelats kunderna. Dessa argument avvisades. Om det var nödvändigt i fallet att förlita sig på bevis på samordnat förfarande så var kravet på att någon handling utförts av producenterna för att förverkliga sina gemensamma mål uppfyllt. De olika prisinitiativen fanns fastställda i handlingarna. Det var även obestritt att de enskilda producenterna handlat parallellt med varandra för att införa dem. Producenternas handlande, individuellt och kollektivt, var uppenbart i de dokumenterade bevisen: mötesprotokoll, interna promemorior, instruktioner och cirkulär till försäljningskontor samt brev till kunder. Det var ointressant om prislistorna offentliggjorts eller inte. Prisinstruktionerna i sig var inte bara bevis för att producenterna handlat för att uppnå det gemensamma målet utan de förstärkte även, genom sitt innehåll och tidpunkt, bevisen för samarbete. (p.253)

Kommissionens ståndpunkt är att det inte är nödvändigt för att ett brott mot artikel 81 (1) skall föreligga, att företagen skall ha förverkligat det de diskuterat. Brottet är ett faktum så snart viljan att byta ut konkurrensrisker mot samarbete har visat sig genom just samarbete, utan att det nödvändigtvis efter detta har lett till ett konkret, påvisbart, handlande på marknaden.

## **9 Ett svenskt exempel**

### **9.1 SPI, Svensk Petroleum Industri** <sup>85</sup>

Detta fall visar på när KKV tar över behandlingen av ett ärende i stället för Kommissionen eftersom det här enbart gällde den svenska marknaden och inte påverkade den inre marknaden i EU.

KKV avslog ansökan om icke-ingripandebesked på grund av att företagen redovisade varje individuellt företags leveranser månad för månad av produkterna motorbensin, diesel- och eldningsolja samt flygbränsle. KKV ansåg att utbyte av dylik statistik riskerade att medföra negativa konkurrens effekter på berörda marknader vilka samtliga hade oligopolistisk karaktär.

Enligt förarbetena till Konkurrenslagen, prop. 92/93:56 s.21, skall vägledning hämtas från EU:s rättspraxis. Hänsyn skall då tas till om:

1. Informationen är aggregerad och omfattar ett stort antal individuella företag och totala siffror för regioner/länder eller om informationen görs på individuell företagsbasis.
2. Information rörande relevanta produkter uppdelad på individuella sorter och klasser eller aggregerad vilket medför att framräkning av individuell statistik blir svårare.
3. I vilken utsträckning statistiken är tillgänglig för allmänheten och särskilt för slutanvändare och konsumenter. Ju mer spridd, desto mindre är sannolikheten att det kan utgöra grund för konkurrensbegränsande samordning.
4. Tidsskalan och om informationen är löpande aktuell eller historisk. Ju mer aktuellt underlaget till den spridda informationen är desto värdefullare är den som hjälp för att eliminera osäkerheten rörande konkurrenternas reaktioner vid planering av prispolicy.

---

<sup>85</sup> KKV Dnr 1041/93

## **10 Senare avgöranden**

### **10.1 Angående böter m m**

Den 21 november 2001 ålade Kommissionen åtta företag böter på sammanlagt 855,22 miljoner euro för att de ingått i vitaminkarteller aktiva mellan september 1989 och februari 1999.<sup>86</sup> Mario Monti uttalade sig och sade ”Detta är de mest skadliga karteller som Kommissionen någonsin har undersökt bara på grund av själva antalet vitaminer som de omfattat och som finns i en mängd produkter från ceralier, kex och drycker till djurfoder, läkemedel och kosmetika”. Han sade även att ”Företagens hemliga samförstånd gjorde det möjligt för dem att ta ut högre konsumentpriser än om konkurrensen hade fått fritt spelrum. Detta var till skada för konsumenterna och gav företagen tillfälle att tillskansa sig olagliga vinster. Det är särskilt allvarligt att detta olagliga beteende omfattade viktiga näringsämnen, som är avgörande för normal tillväxt och överlevnad”.

13 europeiska och utomeuropeiska företag deltog i karteller som syftade till att sätta konkurrensen ur spel på marknaderna för vitaminerna A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, biotin (H), folsyra (M), betakaroten och karotenoider. Ett slående drag var den centrala roll som Hoffman La-Roche och BASF, de två största vitaminproducenterna, i praktiskt taget varje kartell. Kartellerna fungerade genom informationsutbyte av ”mål- och minipriser”, bibehållande av marknadsandelar och kompensationsarrangemang och omfattade framför allt:

1. upprättande av formell struktur och hierarki med olika ledningsnivåer, ofta med överlappande medlemskap på allra högsta nivå för att garantera att kartellerna skulle fungera,
2. utbyte av uppgifter om försäljning, volymer och priser vid regelbundna möten varje kvartal eller månad
3. i fråga om de största kartellerna: utarbetande, godkännande, genomförande och övervakning av en årlig ”budget”, vilket följdes av en justering av de faktiska försäljningsvolymerna för att respektera de kvoter som deltagarna tilldelats.

Den främste aktören och den som hade störst fördel av dessa ordningar var Hoffman La-Roche, världens största vitaminproducent, med omkring 50 % av hela marknaden. Kartellerna omfattade alla företags vitaminprodukter. Att vissa personer i den högsta ledningen deltog bekräftar att arrangemangen var en del av en strategisk plan som utarbetades på högsta nivå för att kontrollera

---

<sup>86</sup>

[http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p\\_action.gettxt=gt&doc=IP/01/1625|0|RAPID&lg=SW](http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=IP/01/1625|0|RAPID&lg=SW)

världsmarknaden med vitaminer genom olagliga medel.

En särskilt ovanlig händelse vid bötfällningen var att Kommissionen för första gången befriade ett företag från böter för deras delaktighet i kartellerna gällande vitamin A och E enligt villkoren i Kommissionens meddelande om nedsättning av böter. Företaget, Aventis SA (Frankrike), ålades dock böter för passivt deltagande i överträdelsen av vitamin D3 eftersom man där inte lämnade några upplysningar till Kommissionen.

”Det faktum att Kommissionen för första gången helt har befriat ett företag från böter illustrerar dess vilja att bevilja företag som aktivt samarbetar på ett tidigt stadium en unik möjlighet att komma ur knipan. De företag som inte tar vara på denna möjlighet måste vara medvetna om följderna”, sade Mario Monti.

Även Hoffman La-Roche och BASF samarbetade med Kommissionen i ett tidigt skede av undersökningen och lämnade avgörande upplysningar om alla de vitaminkarteller som de deltagit i. Kommissionen beviljade de båda företagen en nedsättning av böterna med 50 %.

Alla andra företag som har ålagts böter har samarbetat med Kommissionen under undersökningen och deras böter har satts ned i enlighet med hur mycket de har samarbetat. Huvudaktörerna förklarade sig även skyldiga till liknande konkurrenshämmande beteende i USA och betalade höga böter, bland annat Hoffman La-Roche 500 miljoner dollar, BASF 225 miljoner dollar och Takeda (Japan) 72 miljoner dollar.

Ytterligare ett flagrant fall av konkurrenshämmande beteende är fallet med den belgiska bryggerinäringen.<sup>87</sup> Kommissionen bötfällde här ett antal företag över 91 miljoner euro för deltagande i två karteller på den belgiska marknaden mellan 1993 och 1998. Överträdelsen inkluderade marknadsuppdelning, prifixering och informationsutbyte. Mario Monti uttalade sig bland annat angående det ovanliga i den personliga inblandningen av Interbrews, Alken Maes och Danones högsta ledning vid tidpunkten för överträdelserna. Dessutom var det faktum att Danone gjort sig skyldiga till liknande överträdelser tidigare ytterligt allvarligt.<sup>88</sup>

---

<sup>87</sup>

[http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p\\_action.gettxt=gt&doc=IP/00/1092|0|RAPID&lg=EN](http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=IP/00/1092|0|RAPID&lg=EN)

<sup>88</sup> OJ L 160/1 och OJ L 212/13

## **11 Sammanfattning och slutsatser**

Det europeiska samarbetet har från sin början haft fri konkurrens som en hörnpelare. Möjligheten att skapa en gemensam marknad med fri rörlighet för varor, tjänster, personer och kapital är ett viktigt fundament i utvecklingen mot dagens och morgondagens Europa.

Det är svårt att dela upp de olika fallen av illegalt samarbete. Oftast ingår en eller flera av de upptagna brotten som en del av ett kartellsamarbete eller inom en handelsorganisation. Företagen har svårt att samarbeta med konkurrenterna utan att det går så långt att ett brott begås. I den allt mer hårdnande konkurrensen världen över är det förståeligt att man tar till alla möjliga medel för att skaffa sig fördelar gentemot andra.

Ett av de svåraste områdena att påvisa överträdelser är de oligopolistiska marknaderna där varorna är i det närmaste identiska och marknadspriserna varierar mer på grund av världsmarknadspriser än konjunkturen i det enskilda landet, exempelvis bensin. I Sverige pågår en process mot ett antal bensinbolag där man konstaterat att det har förekommit samarbete. Detta torde inte koma som en överraskning för någon eftersom bensinbolagen har haft i det närmaste identiska priser sedan oljekrisen på 70-talet.

Det har inte varit så självklart att överträdelser av konkurrensreglerna bestraffats och än mindre uppdragats. Från början utdömdes inte ens böter när företag fälldes för brott mot konkurrensreglerna. Dock har det sedan ett antal år tillbaka blivit mer och mer vanligt att brott mot konkurrensreglerna beivras. Frågan är om möjligheten att undgå att bötfällas om man samarbetar med Kommissionen är ett skäl till att fler och fler avtal om informationsutbyte, prisfixering och samordnat förfarande upptäcks.

Misstankar om konkurrenshämmande samarbeten förefaller finnas mer eller mindre i varje bransch. Det krävs inte ens ett formellt avtal mellan parterna, utan enbart det faktum att det har konstaterats att ett antal företag har träffats och att deras uppträdande på marknaden efter detta är att anses som konkurrenshämmande är tillräckligt för att de ska kunna dömas till dryga böter. Personligen tycker jag att bötesbeloppen är korrekta även om de är höga. Att snedvrída konkurrensen på marknaden ska vara ett brott som ska kosta mycket mer än det smakar!

Bötesbeloppet får dock inte vara så högt att det riskerar att stjälpa hela företaget. Arbetarna/konsumenterna ska inte drabbas av att företaget bedrivit konkurrenshämmande samarbete. Däremot tycker jag att möjligheten att undkomma böter genom att samarbeta med Kommissionen, eller KKV om det skulle gälla bara i Sverige, är fel.

Ofta har företagen reda på att de har hamnat under luppen hos Kommissionen och då, i stället för att försöka smussla undan dokument eller liknande som

antagligen kommer att återfinnas hos någon annan deltagare i samarbetet ändå, väljer man att erbjuda Kommissionen sina tjänster. Det påminner alltför mycket om det amerikanska systemet med "plea-bargain". Gå fri genom att sätta dit någon som är mer insyltad än du själv.

Om man har deltagit i ett illegalt samarbete som man, i de flesta fall, har tjänat mycket pengar på samtidigt som konsumenterna tvingats betala för höga priser tycker inte jag att man ska kunna klara sig från sitt straff. Möjligtvis att det ska vara möjligt att få en mindre reduktion av bötesbeloppet men inte i så stor skala som nu.

Något som borde glädja alla EU-motståndare är att alla böter, med avdrag för kostnader i hantering av målet, går tillbaka in i EU:s budget och i förlängningen till medborgarna!

## **Källförteckning**

### **Litteratur**

Bellamy & Child "Common market law of competition" Sweet & Maxwell 1993

K. Carlsson, L. Schuer, E. Söderkvist "Konkurrenslagen" 2. upplagan Fritzes  
1995

D. G. Goyder "EC competition law" 2 ed Oxford European Community law series  
ISBN 0 19 825728-7

Valentine Korah "EC competition law and practises" 5 ed Sweet & Maxwell  
ISBN 0 42153290-4

Van Bael and J.F. Bellis, "Competition Law of the EEC", 2nd Edition, CCH  
Editions Limited, 1990 ISBN 0 86 326 229 X 1990

Richard Wish "Competition law" 2 ed. Butterworths & Co 1989

Kommissionens 14:e rapport om konkurrenspolitiken

Kommissionens 7:e rapport om konkurrenspolitiken

Kommissionens 5:e rapport om konkurrenspolitiken

Notice concerning agreements, decisions and concerted practices in the field of  
cooperation between enterprises OJ 68 C 75/3 corr by OJ 68 C 93/3

### **Hemsidor**

[http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p\\_action.gettxt=gt&doc=IP/01/1625|0|RAPID&lg=SW](http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=IP/01/1625|0|RAPID&lg=SW)

[http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p\\_action.gettxt=gt&doc=IP/00/1092|0|RAPID&lg=EN](http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=IP/00/1092|0|RAPID&lg=EN)



## Rättsfall

German cer tiles	OJ 1971 L 10/15
Re Cimbel	OJ 1972 L 303/24
IFTRA Free Trade Rules on Glass	OJ 1974 L 160/1
Cobelpa/UNP	OJ 1977 L 242/10
Vegetable parchment	OJ 1978 L 70/54
White lead	OJ 1979 L 21/16
Re Italian Cast Glass	OJ 1980 L 38/19
AROW v BNIC	OJ 1982 L 379/1
Energy Project	OJ 1983 L 376/30
Zinc Group	OJ 1984 L 220/27
Fatty Acids	OJ 1985 L 3/17
Belgian roofing felt	OJ 1986 L 32/15
Polypropylene	OJ 1986 L 230/1
X/Open	OJ 1987 L 35/36
Glass Manufacturer	OJ 1987 L 160/1
Gällande glas i Beneluxländerna	OJ 1984 L 212/13
Dyestuffs	1972 ECR 619
ICI v Comm	1972 ECR 619
VCH cementhandlare	1972 ECR 977
Commercial Solvent	1974 ECR 223
Sugar Case	1975 ECR 1663
Hasselblad	1984 ECR 883
Verband Der Sachversicherer v Comm	1987 ECR 405
Belasco	1989 ECR 2117
Enichem	1991 II ECR 1623
S A Hercules N V v Comm	1991 II ECR 1711
Cobelpa	1977 CMLR II D28
Vimpoltu	1983 3 CMLR 619
London Eur – Sabena	1989 2 CMLR 662
SPI svensk Petroleum Industri	KKV Dnr 1041/93