

Riktlinjer för öppen och fri konkurrens

Inledning

EU vilar på principen om fri konkurrens. Tanken är att om företag konkurrerar kommer de att lägga sin kraft på innovation och ökad effektivitet. Fri konkurrens maximerar alltså incitamentet att bedriva innovation och att erbjuda bättre tjänster till lägre priser vilket gynnar slutkunder.

Men om konkurrensen nu ska vara fri, varför inte bara släppa den fri istället för att skapa krångliga regler? Om inga regler fanns skulle marknadens spel kunna snedvrider konkurrensen – stora företag skulle kunna utnyttja sin marknadsmakt eller företag skulle kunna samverka om priser – och det skulle till slut kunna sätta konkurrensen ur spel. Med en snedvrider konkurrens riskerar en bransch att stagnera, korruptionen att öka och seriösa företag att slås ut. Reglerna finns alltså eftersom själva konkurrensmekanismen behöver skyddas.

Konkurrenslagen i korthet

Konkurrenslagen, nedan, KL (2008:579) innehåller, liksom EU:s konkurrensregler, bl.a. förbud mot samarbete mellan företag som begränsar konkurrensen. Detta kallas ibland för kartell. Exempel på förbjudna förfaranden är:

- **Prissamarbete**
Det är förbjudet för konkurrerande företag att samarbeta med varandra om priser och andra försäljningsvillkor både direkt och indirekt i till exempel en inköpsorganisation eller en branschförening.
- **Samarbete om begränsning**
Det är förbjudet med samarbete om begränsning av produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar, t.ex. att två tillverkare kommer överens om att inte sälja så många produkter på en viss marknad för att hålla priserna uppe
- **Marknadsuppdelning**
Konkurrenter får inte dela upp ett geografiskt försäljningsområde eller en kundkrets mellan sig. I allmänhet hindrar, begränsar eller snedvrider den sortens avtal konkurrensen och är därför förbjudna.
- **Diskriminering**
Diskriminering till följd av avtal, beslut eller samordnat förfarande är förbjudet om det leder till en konkurrensnackdel för en handelspart. Ett exempel är om en produktleverantör kommer överens med sin kund, t.ex. ett medlemsföretag, om att en annan kund till produktleverantören ska få sämre villkor vid leverans. Om icke dominerande företag kommer överens med kund om att du får bättre priser än andra så är det ok.

Branschorganisationer och konkurrensrätt

Branschorganisationer har en särställning inom konkurrensrätten. En branschorganisation utgör i sig ett samarbete mellan medlemsföretag, dvs. konkurrenter. Medlemsföretagen har, genom att gå med i branschorganisationen, gett den mandat att agera å deras vägnar. Medlemsföretagen kan därför göras ansvariga för det som branschorganisationen gör på deras uppdrag. Det enskilda medlemsföretaget behöver inte ha deltagit eller godkänt branschorganisationens agerande.

Konkurrensverket kan ålägga en branschorganisation eller ett medlemsföretag att upphöra med överträdelser av konkurrensreglerna. I värsta fall kan en domstol besluta att ett medlemsföretag, på grund av något som branschorganisationen gjort, ska betala konkurrensskadeavgift (ett slags böter). Konkurrensskadeavgiften kan uppgå till max tio procent av företagets årsomsättning.

Det finns därför ett extra stort ansvar för en branschorganisation att se till att konkurrensrätten följs av medarbetare i organisationen och av medlemsföretagen inom ramen för branschorganisationens verksamhet. Därför behöver varje medarbetare vid Installatörsföretagen samt medlemsföretagen känna till och följa gällande konkurrensrättsliga regler vid utförande av sitt arbete.

Genom att ha en aktiv strategi för regelefterlevnad på det konkurrensrättsliga området förbättras dessutom Installatörsföretagens och medlemmarnas anseende och attraktivitet.

Riktlinjer för Installatörsföretagen

En branschorganisation kan hjälpa medlemsföretag på många olika sätt och fyller en viktig funktion för att bidra till branschutveckling. Men när Installatörsföretagen lämnar service till medlemsföretag och tar fram olika typer av verktyg, såsom mallar, kalkylhjälp etc. finns en fara för en styrande effekt. Installatörsföretagen får inte styra medlemsföretagens agerande i konkurrenskänsliga frågor. Som styrning räknas även rekommendationer och egna slutsatser. Huvudprincipen är att medlemsföretagen själva ska fatta alla affärsmässiga beslut.

Eftersom branschorganisationer intar en speciell ställning i konkurrensrättsligt hänseende är det viktigt att organisationen har riktlinjer för hur reglerna ska följas.

Installatörsföretagen har tagit fram riktlinjer för vad som är godtagbart och vad som inte är godtagbart att säga och göra för Installatörsföretagens medarbetare vid möten med flera medlemsföretag (**bilaga 1**) och i det dagliga arbetet i Installatörsföretagen (**bilaga 2**). Vidare har Installatörsföretagen beslutat om vem som ansvarar för dessa frågor inom organisationen, hur uppföljning av frågorna ska ske och andra organisatoriska rutiner (**bilaga 3**).

Bilaga 1 – Riktlinjer för möten med flera medlemsföretag

Bilaga 2 – Riktlinjer för det dagliga arbetet

Bilaga 3 – Organisation och uppföljning av riktlinjerna

Bilaga 1 Riktlinjer för möten med flera medlemsföretag

Följande riktlinjer ska följas när Installatörsföretagens medarbetare träffar fler än ett medlemsföretag i möten.

Aktivitet	Ansvarig
Mötesansvarig hos Installatörsföretagen ska finnas	Mötesansvarig hos Installatörsföretagen
Möten ska antecknas i kalender.	Mötesansvarig hos Installatörsföretagen
Möten ska ha en förberedd agenda. Om någon punkt på dagordningen kan ha konkurrensrättsliga aspekter ska mötesansvarig innan mötet kontakta Installatörsföretagens chefsjurist för att diskutera detta.	Mötesansvarig hos Installatörsföretagen
Innehållet i dessa riktlinjer ska gås igenom med mötesdeltagarna åtminstone en gång per år och när nya mötesdeltagare tillkommer (bilagan får distribueras) Vid behov ska även innehållet i huvuddokumentet gås igenom med mötesdeltagarna (huvuddokumentet får distribueras).	Mötesansvarig hos Installatörsföretagen
Från alla mer formella möten som t.ex. lokala styrelsemöten, arbetsgrupper, referensgrupper där Installatörsföretagen träffar fler än ett medlemsföretag ska finnas minnesanteckningar eller protokoll. Möten som inte har "diskussionssyfte" (som t.ex. kurser och seminarietillfällen) är undantagna från detta krav.	Mötesansvarig hos Installatörsföretagen
<p>Följande frågor får inte diskuteras, gäller även i informella sammanhang:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Priser inklusive rabatter, påslag, marginaler • Affärsstrategier (t.ex. ett medlemsföretag som ska börja satsa på visst kundsegment) • Uppdelning av geografiska marknader, kunder eller produkter • Bojkotter eller leveransvägran • Annan kommersiellt känslig information, t.ex. produktionsvolym, produktionskapacitet eller marknadsandelar. 	<p>Mötesansvarig hos Installatörsföretagen och samtliga mötesdeltagare.</p> <p>Alla Installatörsföretagens medarbetare har ett ansvar att avsluta diskussioner samt att leda bort diskussioner från dessa ämnen.</p>

Bilaga 2 – Riktlinjer för det dagliga arbetet

Här finns listat ett antal aktiviteter som kan vara känsliga ur konkurrenssynpunkt och som Installatörsföretagens medarbetare gör eller kan tänkas vilja göra för att hjälpa medlemsföretag. Här anges vad som är ok och vad som inte är ok. Listan är inte uttömmande.

Rådgivning till medlemsföretag

Ett av huvudsyftena med Installatörsföretagens verksamhet är att ge rådgivning till medlemsföretagen. Även vid enskild rådgivning är det viktigt att medarbetare följer konkurrensrätten i olika situationer. Tänk särskilt på följande.

- **Känslig information får inte spridas**
Vid rådgivning får rådgivaren ofta tillgång till kommersiellt känslig information om enskilda medlemsföretag. Rådgivaren kan t.ex. få veta att ett visst medlemsföretag planerar att lägga ned verksamheten i ett visst distrikt, att ett medlemsföretag är på obestånd eller vilka prisstrategier ett medlemsföretag har. Vid samtal om känslig information med medlemmar får inte kollegor och andra utomstående höra vad som sägs. Dokument som innehåller känslig information får inte spridas eller hanteras öppet, t.ex. inte öppnas på resor om andra människor är nära, får inte hanteras öppet på arbetsplatsen om det finns risk att kollegor eller andra människor kan läsa. Dokument med känslig information ska också slängas i "sekretesslådan" eller förstöras. Särskilt viktigt är det att tänka på att känslig information från ett medlemsföretag inte når andra medlemsföretag.
- **Rådgivningen får inte riskera att leda till styrning av medlemsföretagens agerande i prisrelaterade frågor**
Medarbetare hos Installatörsföretagen får inte lämna råd till ett enskilt företag som har som syfte eller effekt att konkurrensen begränsas. Vi får alltså inte lämna råd som på något sätt kan uppfattas som pristyrande. Vi får alltså inte ge rekommendationer om priser, påslag, rabatter etc. Det innebär också att vi inte får uttala oss om vilka priser som " normalt " gäller, t.ex. svara på frågor om vilket påslag som är normalt.
- **Rådgivningen får inte heller riskera att styra medlemmens företag så att sund konkurrens hämmas på annat sätt**
Exempelvis är uppdelning av geografiska marknader, kunder eller produkter inte tillåtet. Installatörsföretagen får inte lämna råd som leder till att två medlemsföretag delar marknaden geografiskt.
- **Brott mot konkurrensreglerna**
Om rådgivaren under sin rådgivning får misstankar om att ett medlemsföretag bryter mot konkurrensreglerna ska denna omedelbart kontakta Installatörsföretagens chefsjurist.

Kalkylhjälpmedel och kalkylutbildning

Det är tillåtet för oss på Installatörsföretagen att ta fram kalkylhjälpmedel till medlemsföretagen. Installatörsföretagen måste dock beakta konkurrensrättsliga regler vid framtagandet av dessa verktyg och nedan anges vad som är tillåtet och vad som inte är tillåtet:

Tillåtet

- Kalkylhjälp som exempelvis gemensamt utarbetade av kalkylunderlag eller kalkyleringsmodeller som beaktar för de enskilda företagen opåverkbara kostnader som är gemensamma för dem, t.ex. mervärdesskatt, och som inte innehåller några specifika värden som kan variera mellan företagen, t.ex. påslag i procent för vissa delmoment. Det

är också tillåtet att "fylla i" procentsatser alternativt belopp på poster som följer av lag eller kollektivavtal (t.ex. skatt, arbetsgivaravgifter).

- Kalkylstöd eller kalkylmodeller som är en systematisk beskrivning av hur en kostnads- eller priskalkylering kan genomföras.
- En mall med kostnadsposter, t.ex. vilka fasta kostnadsslag ett företag normalt har. Dessa mallar har då till funktion att utgöra underlag för en företagsekonomiskt riktig prisberäkning.

Inte tillåtet

- Kalkylunderlag som innehåller siffror, procentsatser eller exempel för poster som företagen kan påverka själva (t.ex. pris, vinstpåslag, rabatter, materialkostnader och lokalhyra).
- Ett kalkylhjälpmedel får inte innehålla förslag på pris på arbetsmoment.

Det är tillåtet att hålla utbildning i kalkylering. Samma princip gäller vid utbildning som vid framtagande av kalkylhjälpmedel, dvs. inga värden som företagen själva kan påverka ska diskuteras under utbildningen. Om exempel på värden behöver ges, bör "overkliga" värden användas. Det är också bra att variera exempelvärdena.

Interna projekt

Installatörsföretagen ska i alla interna projekt som startas analysera om arbetet i projektet kan innebära att konkurrensrättsliga aspekter behöver beaktas. Vid funderingar kring detta ska Installatörsföretagens chefsjurist engageras i projektet.

Mallar

Mallar för t.ex. anbud, avtal, ekonomi får inte innehålla prisstyrande information eller andra styrande affärsvillkor. I övrigt gäller samma riktlinjer som för kalkylverktyg.

Insamling av information från medlemsföretag och andra källor

Installatörsföretagen samlar i olika sammanhang in statistik om medlemsföretag. Så länge statistiken är aggregerad (i hopslagen så att enskilda objekt inte kan urskiljas) och mer än ett år gammal är det som huvudregel inga problem att samla in och sprida den. Detsamma gäller information som är allmänt tillgänglig på annat sätt.

Men om statistik från enskilda företag ska samlas in för att tillgodose behov hos Installatörsföretagen är det viktigt att den informationen hålls hemlig. En enskild person (en medarbetare hos Installatörsföretagen eller ännu hellre en konsult) ska i sådana fall vara ansvarig för informationen och åläggas att inte lämna den vidare (t.ex. via sekretessavtal). Denna person ska omvandla informationen till aggregerad information som sedan kan spridas vidare.

Ren lönestatistik är undantagen från dessa krav.

Bilaga 3 Organisation och uppföljning av riktlinjerna

Här finns rutiner om organisation och uppföljning för dessa riktlinjer.

Ansvar för riktlinjerna

Installatörsföretagens chefsjurist ansvarar för arbetet med implementering och uppföljning av riktlinjerna. Eventuella frågor om riktlinjerna besvaras av Installatörsföretagens chefsjurist.

Implementering

Följande gäller:

- Resp. avdelningschef informerar medarbetare i resp. avdelning, om det behövs med stöd av extern jurist
- Företagsrådgivare ansvarar för att informera medlemsföretagen om riktlinjerna
- I samband med nyanställning tillser chef att den nyanställda informeras om riktlinjerna.
- I samband med introduktionskurs för nya medlemsföretag ska den som ansvarar för introduktionskursen informera nya medlemsföretag om riktlinjerna.

Uppföljning

Om någon medarbetare på Installatörsföretagen misstänker att medlemsföretag eller Installatörsföretagen bryter mot konkurrensregler ska Installatörsföretagens chefsjurist omedelbart kontaktas.

Rev 2018-01-19