contrast



Toch niet voor mij, ik ben een KMO

Stel je voor…

Je werkt bij een KMO. Zoals iedere dag start je de werkdag met een overzicht van het belangrijkste economische nieuws. Eén nieuwsbericht springt onmiddellijk in het oog: een aantal Zeelandse garnaalbedrijven kregen erg hoge boetes wegens prijsafspraken en de uitwisseling van commercieel gevoelige informatie. Je fronst de wenkbrauwen. Het gaat immers uitsluitend over KMO's. Krantenkoppen waarin grote ondernemingen gelinkt worden aan een "kartel", een "misbruik van machtspositie" of andere "mededingingsrechtelijke inbreuken" heb je de laatste tijd vaker gezien. Ook de hoge boetes die ermee gepaard gaan verbazen je niet meer. Dat dergelijke hoge boetes aan de grote spelers worden opgelegd, vind je bovendien ook niet geheel onterecht. Als KMO ondervind je namelijk zelf aan de lijve hoe multinationals het leven van de KMO waarvoor je werkt, heel hard kunnen maken. Maar dat KMO's uit Zeeland langs de kassa moeten passeren…

Even verduidelijken…

In tegenstelling tot wat KMO's vaak denken, zijn zij allesbehalve immuun voor inbreuken op het mededingingsrecht en de gevolgen daarvan. Elke onderneming, groot of klein, moet het mededingingsrecht naleven. Zelfs al halen ze minder de voorpagina van de krant, boetes voor KMO's zijn allesbehalve de uitzondering op de regel. KMO's zijn mogelijk zelfs meer gevoelig voor inbreuken op het mededingingsrecht dan multinationals, omdat zij minder vaak een eigen juridische dienst hebben of "compliance officers".

Om KMO’s te begeleiden bij de naleving van het mededingingsrecht, publiceerde de Belgische Mededingingsautoriteit de brochure “Mededingingsregels: een gids voor KMO’s” .

De brochure legt de basisregels van het mededingingsrecht uit en zet de voornaamste “don’ts” op een rijtje.

De brochure gaat ook in op de mogelijke gevolgen van inbreuken op het mededingingsrecht, waaronder boetes aan ondernemingen (tot 10% van de jaarlijkse groepsomzet), boetes aan individuen (tot 10.000 euro in België, nog veel meer in de omringende landen), claims tot schadevergoeding vanwege klanten en de onafdwingbaarheid van verboden contractuele afspraken. Ook imagoschade, kosten verbonden aan juridische en economische adviseurs, en de inzet van managementtijd, kunnen daaraan worden toegevoegd.

De brochure geeft tenslotte praktische tips over de maatregelen die KMO’s kunnen nemen om inbreuken te vermijden en hoe zij een op maat gemaakt “competition compliance” programma kunnen opstellen.

Concreet…

Het risico op sancties in geval van niet-naleving van het mededingingsrecht is niet het privilege van grote multinationals. Ook KMO’s liggen in het vizier van de mededingingsautoriteiten. De kop in het zand steken heeft geen zin. Lees daarom de brochure van de Belgische Mededingingsautoriteit en:

- ga na wat de aandachtspunten voor jouw KMO zijn: welke spelregels zijn het meest relevant en waar bevinden zich de voornaamste risico’s?
- stel in functie van deze aandachtspunten een competition compliance programma op om inbreuken te voorkomen;
- zoek steeds gespecialiseerd advies bij onduidelijkheid.

Meer weten?

De gids voor KMO’s is te vinden op de website van de BMA.

Herlees ook onze In the Picture “Competition compliance programma's: beter voorkomen dan betalen”