

Patentförlikningar kan stå företag dyrt

Jag var i Oxford nyligen som talare på en mycket intressant konferens angående konkurrensrätt inom läkemedelsindustrin. Det kan konstateras att den hetaste frågan inom området är så kallad "reverse payments" mellan originaltillverkare och generikaföretag i samband med förlikningsdiskussioner i patenttvister. Sådana innebär att originaltillverkaren betalar generikaföretag för att hålla sig borta från marknaden. Kompensationen överskrider långt parternas förmodade rättegångskostnader.

EU:s konkurrensmyndighet har ännu inte fattat något beslut om var gränsen går i samband med patentförlikningar, men den att utreder ett antal fall, så klagoranden är att vänta. I avvaktan på dessa beslut är det viktigt att komma ihåg att konkurrensrätt berör många fler och vardagligare situationer. Det är till exempel inte tillåtet att diskutera prissättningsfrågor med konkurrenter eller att berätta för konkurrenter om företaget ska lämna anbud i en viss upphandling.

Att diskutera affärsstrategisk information med fel person kan stå företaget mycket dyrt och kan till och med leda till personligt ansvar för ledningen, om de har varit involverade på något sätt. Okunnighet skyddar inte mot reglerna. Kunskap om regelverket kan däremot ge företaget ett försprång för att kunna vända situationen till sin fördel när konkurrenten begär ett klavertramp. Så även om ditt företag inte har varit involverat i "reverse payments" så finns det nog många andra anledningar att se upp med konkurrensreglerna framöver.

*Elisabeth Eklund
(formerly Legnerfält)
Advokat/Senior Associate
Advokatfirman Delphi*



Elisabeth
Eklund