



Afspraken tussen leveranciers en afnemers vaker onder de loep

Waar de Nederlandse kartelwaakhond de afgelopen jaren welhaast zijn schouders leek op te halen, als een leverancier zich weer eens bemoeide met de wederverkooprijzen van groothandelaar of winkelier, lijkt die coulante opstelling nu definitief voorbij.

De Autoriteit Consument en Markt ('ACM') heeft recentelijk aangegeven in te zetten op het opsporen en voorkomen van zogenaamde 'verticale prijsbinding', ofwel de praktijk waarbij een afnemer zijn wederverkooprijzen niet vrijelijk bepaalt. ACM loopt door deze koerswijziging niet langer uit de pas bij de Europese Commissie en de nationale mededingingsautoriteiten in de landen om ons heen. Invallen, onderzoeken naar en boetes voor deze praktijken zijn buiten Nederland de gewoonste zaak van de wereld.

ACM lijkt er op gebrand om te scoren en ACM heeft - bij wijze van 'educatieve waarschuwing' - zeer recentelijk een ['leidraad inzake afspraken tussen leveranciers en afnemers'](#) gelanceerd. De leidraad bevat juridisch inhoudelijk overigens geen enkel nieuws. De ACM benadrukt wel dat ten aanzien van bepaalde gedragingen strijdigheid met het kartelverbod al snel een gegeven is; op de door de ACM beschuldigde onderneming(en) rust in dat geval de zeer zware bewijslast om aan te tonen dat de gedraging per saldo te rechtvaardigen valt. Lukt dat niet, dan is een boete welhaast een feit.

Een eerste startschot voor haar 'verticale campagne' gaf ACM reeds in December 2018. ACM deed invallen bij producenten en winkeliers (online en offline) van bepaalde consumentengoederen wegens verdenking van bemoeienis met, of afstemming van consumentenprijzen. Nieuwe invallen en onderzoeken liggen voor de hand. Winkeliers, die niet langer gediend zijn van bemoeienissen met hun consumentenprijzen, zullen zich door het optreden van ACM gesterkt voelen en gemakkelijker bij ACM bewijs aandragen van mogelijke overtredingen. E-mails, contracten, vertraagde leveringen, plotselinge leveringsweigering, pesterijen, telefonische aansporingen of dreigementen kunnen allemaal strekken tot zulk bewijs. Onze inschatting is dat ACM het nog druk gaat krijgen.

Over de hoogte van de door ACM op te leggen boetes voor dergelijke verticale praktijken is nog niet veel bekend, maar naar verwachting zullen de boetes fors zijn. Het juridische kader biedt ACM daar in elk geval ruimschoots de mogelijkheid toe. Producenten lopen als aanstichter van het kwaad doorgaans het grootste boete-risico. Winkeliers echter, die zich akkoord verklaren met de prijsinstructies van de producent, lopen evenzo een boete-risico. Winkeliers, die zich inlaten met prijsbinding vanuit de wens en wetenschap dat hun concurrenten dezelfde prijzen zullen hanteren, lopen een groot boete-risico - hen kan een ernstiger verwijt worden gemaakt: kartelvorming tussen winkeliers (via de producent).

Hoe te reageren op deze koerswijziging van ACM?

Het is zaak dat leveranciers en afnemers hun in- en verkooppraktijken in Nederland nog eens grondig doorlichten en zich, afhankelijk van hun rol in de distributieketen, afvragen of:

1. hun distributie, leverantie- of afnamecontracten eigenlijk wel deugen;
2. adviesprijzen daadwerkelijk adviesprijzen zijn of niet toch tot vaste- of minimumprijzen verworden;

3. zij niet per ongeluk werden meegetrokken in het prijsbeleid van de producent;
4. zij zelf niet de aanstichter zijn van verboden praktijken; en
5. zij zich expliciet genoeg hebben gedistantieerd van opgedrongen praktijken.

Internetverkoppen leiden bij uitstek tot prijstransparantie en zijn daarom het vaakst een bron van discussie tussen producenten en afnemers-winkeliers. Bijzondere aandacht zal daarom moeten worden besteed aan zaken als:

6. Worden internetverkoppen bemoeilijkt (of verboden) en is prijstransparantie of prijserosie daartoe wellicht de aanleiding?
7. Worden verschillende (inkoop)prijzen gehanteerd naar gelang er online of offline wordt verkocht?
8. Wordt er geklaagd over (lage) prijzen en prijsaanduidingen op websites?

Als er mogelijke verboden praktijken worden vastgesteld dan rijst direct de vraag of, en hoe, een en ander kan worden opgelost. Is nader onderzoek geboden? Is een overtreding te repareren? Is het mogelijk om te biecht te gaan bij ACM in ruil voor clementie of boetereductie?

Dit zijn allemaal vragen waar onze mededingingspraktijk de antwoorden op kan geven. Neem vrijblijvend contact met ons op.

Contactpersoon:



Misha Iutje Beerenbroek

Advocaat mededingingsrecht

T: +31 6 29 08 38 82

E: misha.iutje.beerenbroek@hvglaw.nl

HVG Law

Over HVG Law

HVG Law LLP (HVG Law) is een toonaangevend advocaten- en notarissenkantoor met hoogwaardige juridische dienstverlening. Onze advocaten en (kandidaat-)notarissen zijn actief op alle rechtsgebieden die voor het bedrijfsleven, aandeelhouders en overheden relevant zijn. Met vestigingen in Amsterdam, Den Haag, Eindhoven, Rotterdam, Utrecht, New York en San Jose (desks bij Donahue & Partners LLP) zijn wij in staat u passende oplossingen te bieden voor al uw juridische vraagstukken. In Nederland heeft HVG Law LLP een strategische alliantie met Ernst & Young Belastingadviseurs LLP en maakt onderdeel uit van het global EY Law netwerk.

hvglaw.nl

HVG Law LLP is een limited liability partnership opgericht naar het recht van Engeland en Wales en geregistreerd bij Companies House onder registratienummer OC335658 en is geregistreerd bij het Nederlandse handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 24433164.

© 2019 HVG Law LLP

Alle rechten voorbehouden.

Deze publicatie is met grote zorgvuldigheid samengesteld. Voor mogelijke onjuistheid en/of onvolledigheid van de hierin verstrekte informatie aanvaardt HVG Law geen aansprakelijkheid, evenmin kunnen aan de inhoud van deze publicatie rechten worden ontleend.