



**MAVERICK**

Competition | Regulation | Litigation

# **e-commerce en mededinging**

**Congresmiddag Fashion & IE**

**12 februari 2015**

**Martijn van de Hel**

# Agenda

1. Introductie mededingingsrecht
2. Verbod op concurrentiebeperkende afspraken (kartelverbod)
  - a. Horizontale overeenkomsten
  - b. Verticale overeenkomsten
3. Distributie, exclusiviteit en internetverkoop
4. Relevante ontwikkelingen
  - Vb. ACM gaat letten op terugbetaling na annulering bij webwinkels modebranche

# Inleiding

## Wat is mededingingsrecht?

- Mededinging = concurrentie
  - Verhoging levensstandaard
  - Verhoging concurrentievermogen NL/EU
  - Innovatie / lagere prijzen / R&D
- Doel mededingingsrecht is bereiken effectieve(re) concurrentie
- Belangrijkste pijler = kartelverbod
  - Ondernemingen moeten hun eigen marktgedrag bepalen
- Toezichthouders: ACM / Europese Commissie en (civiele) rechter

# Inleiding

## Welke risico's?

- Boetes
  - Maximaal 10% van de totale (concern)jaaronzet, hierbij wordt rekening gehouden met de duur en ernst van de overtreding
  - Persoonlijke boete voor opdrachtgevers / feitelijk leidinggevenden is maximaal €450.000, basis inkomen en vermogen (in NL)
- Schadeclaims (civiele acties)
- Nietigheid afspraken en clausules in contracten
- Publicitaire schade

# Inleiding

## Voorbeelden modebranche?

- Boete NMa 500.000 (gulden) voor Secon Groep vanwege prijsvoorschriften en doorleveringsverbod (2000)
- Negatief besluit NMa voor Vereniging Modint Ondernemersorganisatie voor mode en interieur vanwege hanteren maximumkortingen (2000)

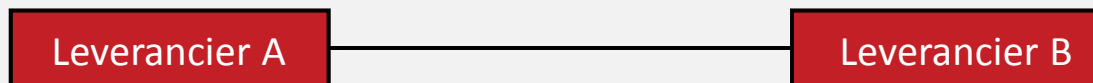
# Verbod op concurrentiebeperkende afspraken

# Verbod concurrentiebeperkende afspraken

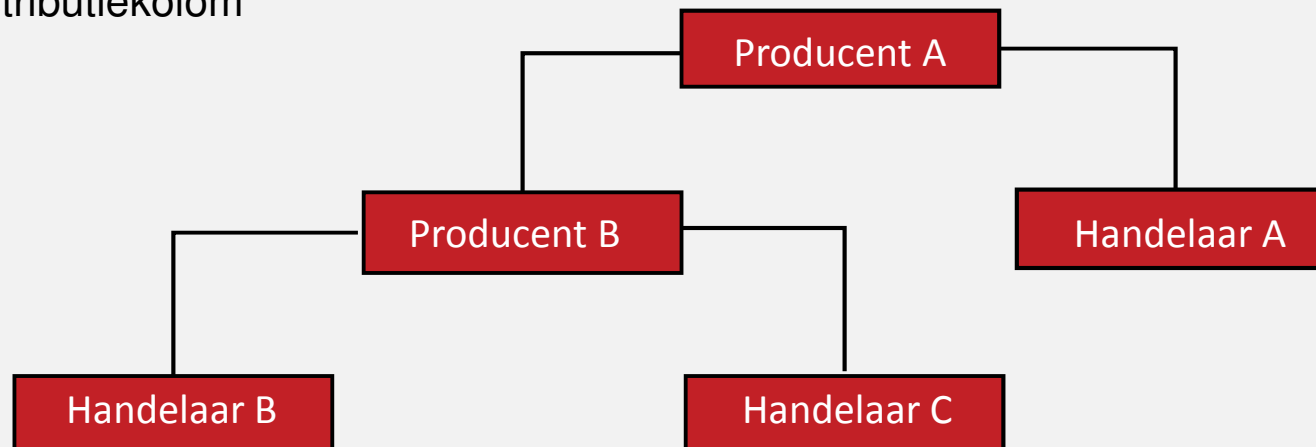
- Artikel 6 Mededingingswet en 101 VWEU
  - Reikwijdte:
    - Overeenkomsten, onderling afgestemde feitelijke gedragingen en besluiten van ondernemersverenigingen
    - Ertoe strekken of tot gevolg hebben dat de mededinging wordt vervalst
  - Sanctie: rechtswege nietig / boete
  - Uitzondering: pro-competitieve effecten wegen op tegen concurrentiebeperkende effecten

# Horizontale en verticale overeenkomsten

- Horizontale overeenkomsten zijn afspraken tussen concurrenten



- Verticale overeenkomsten zijn afspraken tussen ondernemingen verschillende fasen distributiekolom





# Horizontale overeenkomsten

## Horizontale afspraken

- (Hardcore) prijs- en marktverdelingsafspraken zijn verboden
- Legitieme samenwerking niet snel probleem
  - Non-concurrentiebedingen bij overname bedrijf(panden)
  - Shops-in-shops (inclusief exclusiviteit/non-concurrentie)
  - Branchebescherming/bestemmingsbepalingen
- Diverse samenwerkingsvormen risicovol, met name:
  - Informatie-uitwisseling (rechtstreeks of via via)
  - Advies branchevereniging (concurrentievoorwaarden)

# Verticale overeenkomsten

# Verticale overeenkomsten

- Verschillende vormen o.a.
  - Agentuur
  - Franchise
  - Distributie / levering / afname zoals
    - Selectieve/exclusieve distributie (offline/online)
    - Exclusieve afname/levering

Specifiek regelgevend kader – Groepsvrijstelling/Richtsnoeren

## Verticale Groepsvrijstelling

- Biedt *safe haven* voor distributieovereenkomsten
- Marktaandeel leverancier en distributeur < 30%
  - Overeenkomst in principe toegestaan
  - Zwarte lijst → groepsvrijstelling niet van toepassing op contract
  - Grijs lijst → alleen consequenties voor bepaling
- Marktaandeel leverancier en distributeur > 30%
  - Geen veilige zone
  - Individuele toetsing kartelverbod → mogelijke beperking, merkbaarheid en/of rechtvaardigingsgrond

# Verticale Groepsvrijstelling

## Zwarte lijst - RPM

- Verticale prijsbinding (Resale Price Maintenance / RPM)
  - Vaste of minimumprijs is niet vrijgesteld
  - Geen verticale prijsbinding via directe of indirecte maatregelen
  - Uitzondering bij efficiëntieverbeteringen: introductie nieuw merk / betreding nieuwe markt / kortlopende prijsverlaging

*N.B. Vooralsnog geen belangstelling ACM RPM / wel verhoogde activiteit buitenlandse autoriteiten en Europese Commissie*

# Verticale Groepsvrijstelling

## Zwarte lijst - geen gebiedsbeperking

- Absolute gebieds- of klantbeperking niet vrijgesteld
  - Distributeur moet zelf bepalen aan wie en waar producten worden verkocht
- Wel toegestaan exclusief gebied of klantenkring toe te wijzen
  - Beperking actieve verkoop (niet passieve verkoop, inclusief internetverkoop)
- Ook toegestaan selectieve distributeurs aan te wijzen op grond van kwalitatieve en/of kwantitatieve criteria

# Verticale Groepsvrijstelling

## Grijze lijst - non concurrentie

- Non-concurrentiebeding/exclusieve afname > 5 jaar niet vrijgesteld, behalve i.c.m. huur
  - (Stilzwijgende) verlenging = onbepaalde tijd (dus niet vrijgesteld)
- Post non-concurrentiebeding niet vrijgesteld tenzij
  - 1 jaar (met uitzondering van knowhow die niet tot het publieke domein behoort)
  - onmisbaar voor bescherming knowhow
  - alleen voor concurrerende goederen
  - beperkt tot vestiging afnemer (veelal bij franchise/retail)



# Verticale Groepsvrijstelling

## Internetverkoop (i)

- Internetverkoop mag in beginsel niet worden beperkt, bv door afspraken over:
  - Het weren (of automatisch doorverwijzen) van klanten uit bepaalde regio's
  - Het afbreken van transacties als uit creditcardgegevens blijkt dat een klant uit andere regio of land komt
  - Een beperking ten aanzien van het aantal internetverkopen
  - Een hogere inkoopprijs voor producten die online worden verkocht
    - **N.B. onderscheid inkoopprijs wel mogelijk bij pure offline/online distributeurs mits eigen beleid leverancier**

# Verticale Groepsvrijstelling

## Internetverkoop (ii)

- De volgende beperkingen zijn wel vrijgesteld
  - Eis één fysiek verkooppunt of showroom
  - Eis verkoop (minimum) offline
  - Verbod specifieke verkoopinspanningen in excl. gebieden of richting excl. klanten
  - Kwaliteitseisen aan website (vormgeving, helpdesk en thuis-service)
  - Tijdelijke beperking internetverkoop bij nieuw product (max. 2 jaar)
  - Toekenning vaste vergoeding voor offline verkoop

# Relevante ontwikkelingen

## Laatste ontwikkelingen (EU)

- Verhoogde interesse/activiteit buitenlandse toezichhouders beperkingen e-commerce en verticale prijsbinding
- Verplichting in Duitsland voor ASICS en Adidas verkoop door selectieve distributeurs via platforms derden toe te staan (zoals Amazon en E-bay) (2014)
- Speech Commissie over o.a. online distributie:  
*'I will need to intervene if I had good evidence that a company in your industries is erecting barriers against e-commerce to protect its traditional, brick-and-mortar operations'*

## Laatste ontwikkelingen (NL)

- Online consument nadrukkelijk op de agenda voor 2014-2015
- Verwacht begin 2015: *Position Paper* van ACM inzake verticale beperkingen met het oog op recente ontwikkelingen EU (alsmede online sales)
- ACM gaat letten op terugbetaling na annulering bij webwinkels modebranche (nov. 2014) - consumentenbescherming

## Vragen?

Email: [martijn.vandehel@maverick-law.com](mailto:martijn.vandehel@maverick-law.com)

Tel: 06 21 21 08 53



[www.maverick-law.com](http://www.maverick-law.com)

Volg ons op  @MaverickLawyers