Toezicht ACM op verticale afspraken

Visiekaart

Vanuit welke visie houdt ACM toezicht op afspraken tussen ondernemers en hun leverancier of afnemer (verticale afspraken)?

Vragenkaart

Welke vragen kan ik als ondernemer stellen om in te schatten of een verticale afspraak bij ACM prioriteit krijgt?

Inhoudsopgave

- Inleiding
- Toelichting
- Visiekaart verticale afspraken
- Vragenkaart verticale afspraken

Inleiding

Als ondernemer maak je voortdurend afspraken met andere ondernemers, zoals met leveranciers of afnemers. Dit noemen we verticale afspraken. Deze afspraken gaan over de voorwaarden waartegen een product wordt gekocht, verkocht of doorverkocht. Een voorbeeld hiervan is een afspraak dat een afnemer alleen producten van één leverancier mag afnemen. Dit is een zogeheten ‘exclusieve-afnameovereenkomst’. Een ander voorbeeld is ‘verticale prijsbinding’. Hiervan is sprake wanneer een producent een vaste (minimum)verkoopprijs overeenkomt met de distributeurs van zijn product.

Sommige van deze verticale afspraken kunnen (op termijn) schadelijk zijn voor de consument. Deze wil ACM graag nader onderzoeken. Als ACM ‘prioriteit’ geeft aan een verticale afspraak betekent dit dat zij nader onderzoek gaat doen naar de verwachte schade voor de consument. Deze kaarten bieden ondernemers inzicht in hoe ACM toezicht houdt op verticale afspraken.

Deze kaarten zijn gemaakt door De Argumentenfabriek in samenwerking met ACM.

in opdracht van:

Autoriteit Consument & Markt

gemaakt door:

De ArgumentenFabriek

© 2015

Toelichting

De Visiekaart laat zien vanuit welke visie ACM toezicht houdt op verticale afspraken. Met ‘toezicht houden’ bedoelen we op deze kaart het prioriteren van afspraken die ACM nader wil onderzoeken. Informatie over hoe ACM mogelijke problemen signaleert en hoe zij uiteindelijk kan optreden (bijvoorbeeld met een verbod of boete) is te lezen op de **website** van ACM.

Op de Vragenkaart staan vragen waarmee je als ondernemer zelf kunt inschatten of een verticale afspraak schadelijk is voor de consument en hiermee bij ACM prioriteit krijgt. Er zijn verticale afspraken die ACM in elk geval niet nader onderzoekt, omdat deze zijn uitgezonderd in de **Europese Groepsvrijstelling**. Als dit niet het geval is, kun je als ondernemer met de Vragenkaart een eerste inschatting maken of een verticale afspraak schadelijk is voor de consument en hiermee bij ACM prioriteit krijgt. Hiervoor is het belangrijk een goed beeld te hebben van het product waarop de afspraak van toepassing is, en van andere ondernemingen die het product of vergelijkbare producten produceren en verkopen.

ACM wil met deze kaart duidelijkheid scheppen over haar toezicht. Meer informatie hierover is te lezen in het **document** *Het toezicht van ACM op verticale overeenkomsten: Inzicht in strategie & prioritering*.

ACM ontvangt graag **tips en signalen** over verticale afspraken die ze nader kan onderzoeken.

Visiekaart verticale afspraken



Vanuit welke visie houdt ACM toezicht op afspraken tussen ondernemers en hun leverancier of afnemer (verticale afspraken)?

Visiekaart verticale afspraken

Vanuit welke visie houdt ACM toezicht op afspraken tussen ondernemers en hun leverancier of afnemer (verticale afspraken)?

Wetgeving

ACM houdt toezicht op de naleving van de Nederlandse en Europese mededingingswetgeving

- Verticale afspraken die de concurrentie beperken zijn verboden onder de mededingingswetgeving.
- Op sommige verticale afspraken is de wetgeving niet van toepassing (groepsvrijstelling).
- Ondernemers zijn er zelf verantwoordelijk voor dat ze handelen in overeenstemming met de wet.
- ACM heeft binnen de wet ruimte om prioriteiten te stellen in haar toezicht.

Strategie

Prioritering

Visiekaart verticale afspraken

Vanuit welke visie houdt ACM toezicht op afspraken tussen ondernemers en hun leverancier of afnemer (verticale afspraken)?

Wetgeving

Strategie

ACM stelt in haar strategie de bescherming van de consumentenwelvaart centraal

- Verticale afspraken kunnen zowel voordelen als nadelen hebben voor de consument.
- ACM heeft als uitgangspunt dat zij optreedt als de afspraak per saldo schadelijk is voor de consument.
- Wanneer ACM optreedt, zoekt zij naar een blijvende oplossing voor het probleem voor de consument.

Prioritering

Visiekaart verticale afspraken

Vanuit welke visie houdt ACM toezicht op afspraken tussen ondernemers en hun leverancier of afnemer (verticale afspraken)?

Wetgeving

Strategie

Prioritering

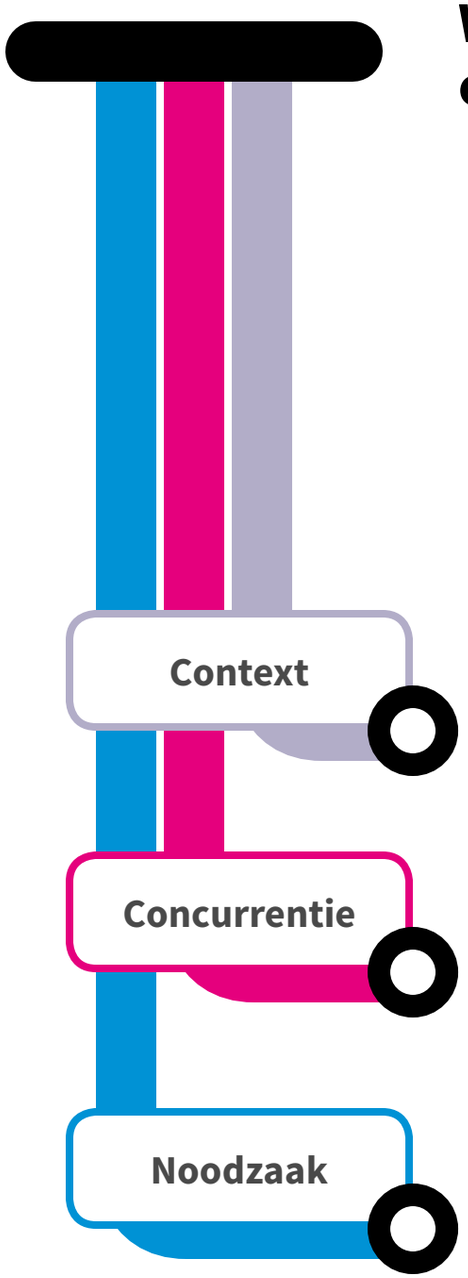
ACM prioriteert afspraken die schadelijk kunnen zijn voor de consument

- ACM maakt per casus een eerste inschatting van de verwachte schade voor de consument.
- ACM prioriteert op basis van deze eerste inschatting welke afspraken ze nader gaat onderzoeken.

ACM neemt in haar prioritering ook andere criteria mee

- ACM kijkt bijvoorbeeld naar afspraken waarmee zij door haar optreden de wettelijke norm kan verhelderen.
- ACM prioriteert alleen verticale afspraken waarbij zij doeltreffend en doelmatig kan optreden.

Vragenkaart verticale afspraken



Welke vragen kan ik als ondernemer stellen om in te schatten of een verticale afspraak bij ACM prioriteit krijgt?

Vragenkaart verticale afspraken

Welke vragen kan ik als ondernemer stellen om in te schatten of een verticale afspraak bij ACM prioriteit krijgt?

Context

Zijn er veel ondernemingen met dezelfde of vergelijkbare afspraak?

- Als meer ondernemingen dezelfde of een vergelijkbare afspraak hebben gemaakt, is de kans op prioriteit groter.

Is de afspraak afgedwongen, bijvoorbeeld door detailhandelaren?

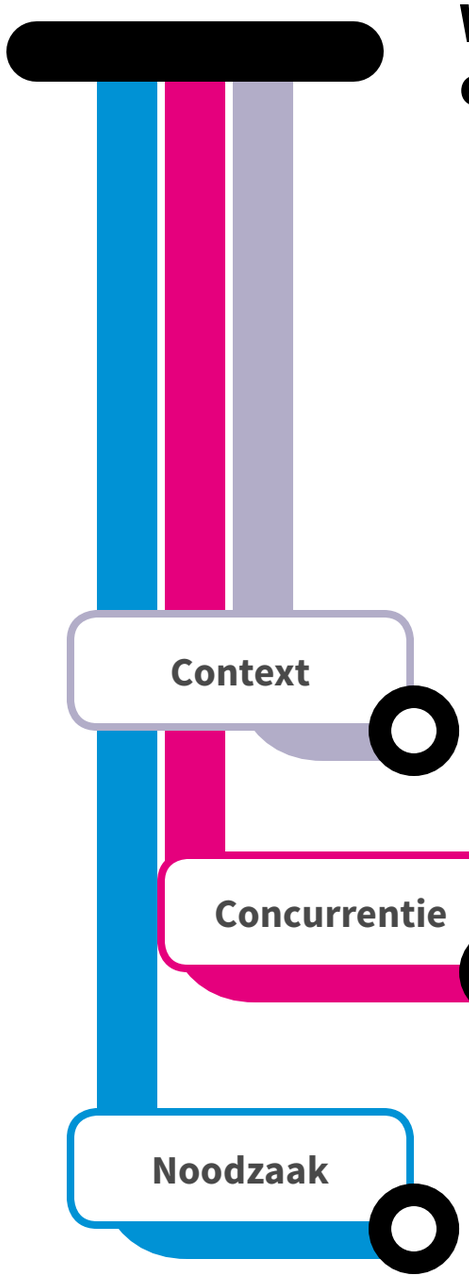
- Als de afspraak onder druk van detailhandelaren tot stand is gekomen, is de kans op prioriteit groter.

Concurrentie

Noodzaak

Vragenkaart verticale afspraken

Welke vragen kan ik als ondernemer stellen om in te schatten of een verticale afspraak bij ACM prioriteit krijgt?

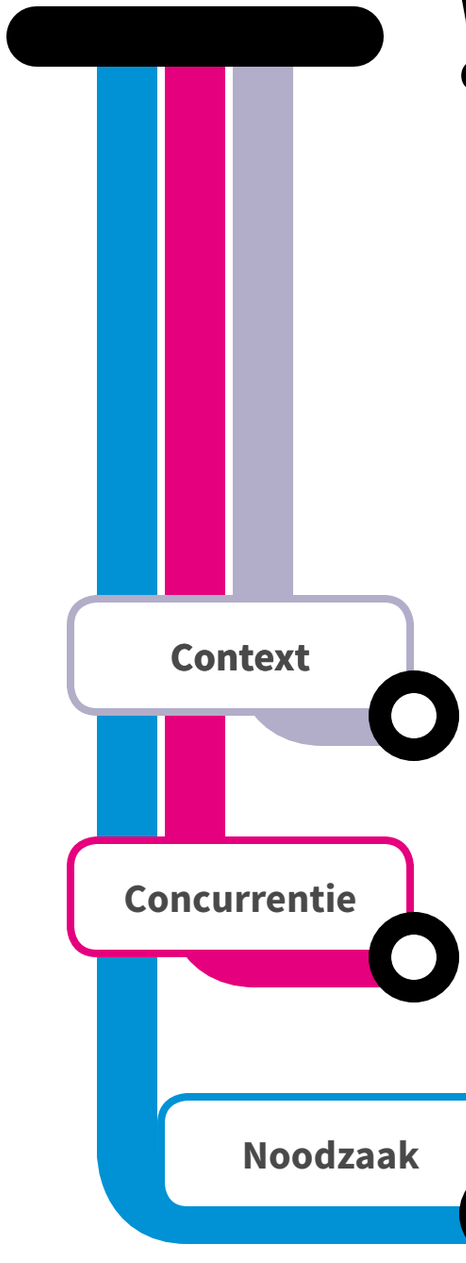


Is er voldoende concurrentie om te zorgen dat de consument geen nadeel heeft van de afspraken?

- Als er minder concurrentie is, is de kans op prioriteit groter.
- Er is minder concurrentie als bijvoorbeeld …
  - … er minder producenten van soortgelijke producten op de markt zijn.
  - … de bij de afspraak betrokken spelers een groter deel van de markt in handen hebben.
  - … er voor de consument minder alternatieven voor het product zijn.
  - … klanten niet makkelijk kunnen overstappen naar een andere aanbieder.
  - … nieuwe producenten niet makkelijk tot de markt kunnen toetreden.
  - … er weinig innovatie is op de markt.

Vragenkaart verticale afspraken

Welke vragen kan ik als ondernemer stellen om in te schatten of een verticale afspraak bij ACM prioriteit krijgt?



Is de afspraak nodig om een positief effect voor de consument te kunnen realiseren?

- Als de afspraak nodig is om positieve effecten te kunnen realiseren, is de kans op prioriteit kleiner.
- De afspraak is nodig als bijvoorbeeld hierdoor …
  - … ondernemers makkelijker kunnen toetreden tot nieuwe markten.
  - … ondernemers niet belemmerd worden investeringen te doen die voordelig zijn voor de consument, zoals service.
  - … de door de consument gewaardeerde kwaliteit en herkenbaarheid van producten behouden blijft.