

Autoriteit
Consument & Markt



Concurrenten mogen samenwerken,
maar er zijn grenzen





- > Wat mag niet?
- > Uitzonderingen
- > Waar op letten?
- > Meer informatie

Inleiding

Samenwerken met concurrenten

U bent ondernemer en wilt samenwerken met een of meerdere concurrenten. Dat kan voordelen opleveren, zoals een beter product door gezamenlijke innovatie. Maar sommige vormen van samenwerking of afspraken zijn verboden, omdat ze de concurrentie belemmeren. Verboden afspraken die de concurrentie belemmeren noemen we een kartel. De ACM handhaaft de spelregels voor eerlijke concurrentie en bestrijdt kartels.

Waarom zijn kartels verboden?

In Nederland en Europa hebben we afgesproken dat bedrijven met elkaar concurreren. Ze moeten dan hun best doen om een zo goed mogelijk product aan te bieden voor een eerlijke prijs. Dit leidt tot innovatie, scherpere prijzen en producten die beter worden afgestemd op de klant. Maar bij kartelvorming spreken bedrijven juist af dat zij níet met elkaar concurreren. Kartels zijn slecht voor consumenten. Omdat ze leiden tot hogere prijzen, slechtere service en minder innovatie.

Daarnaast willen kartels voorkomen dat ze toch met andere bedrijven moeten concurreren. Ze proberen startende ondernemers tegen te houden of concurrenten buiten het kartel dwars te zitten. Zo benadelen kartels niet alleen consumenten, maar ook eerlijke concurrenten.

Wanneer is een afspraak verboden en wanneer niet?

In deze leidraad voor samenwerking tussen concurrenten leest u welke afspraken verboden zijn, welke uitzonderingen er zijn en waar u verder op moet letten als u wilt samenwerken met concurrenten.





Welke afspraken tussen concurrenten mogen niet?

In de Mededingingswet staat dat bedrijven geen afspraken mogen maken die de concurrentie belemmeren. We hebben 5 verboden afspraken uitgelicht. Klik op de knoppen in het menu of ga naar de volgende pagina's voor meer informatie.



✓ Wat mag niet?

Prijsafspraken

Marktverdeling

Aanbestedings-
afspraken

Inkoopkartels

Loonkartels

> Uitzonderingen

> Waar op letten?

> Meer informatie





✓ Wat mag niet?

Prijsafspraken

Marktverdeling

Aanbestedings-
afspraken

Inkoopkartels

Loonkartels

> Uitzonderingen

> Waar op letten?

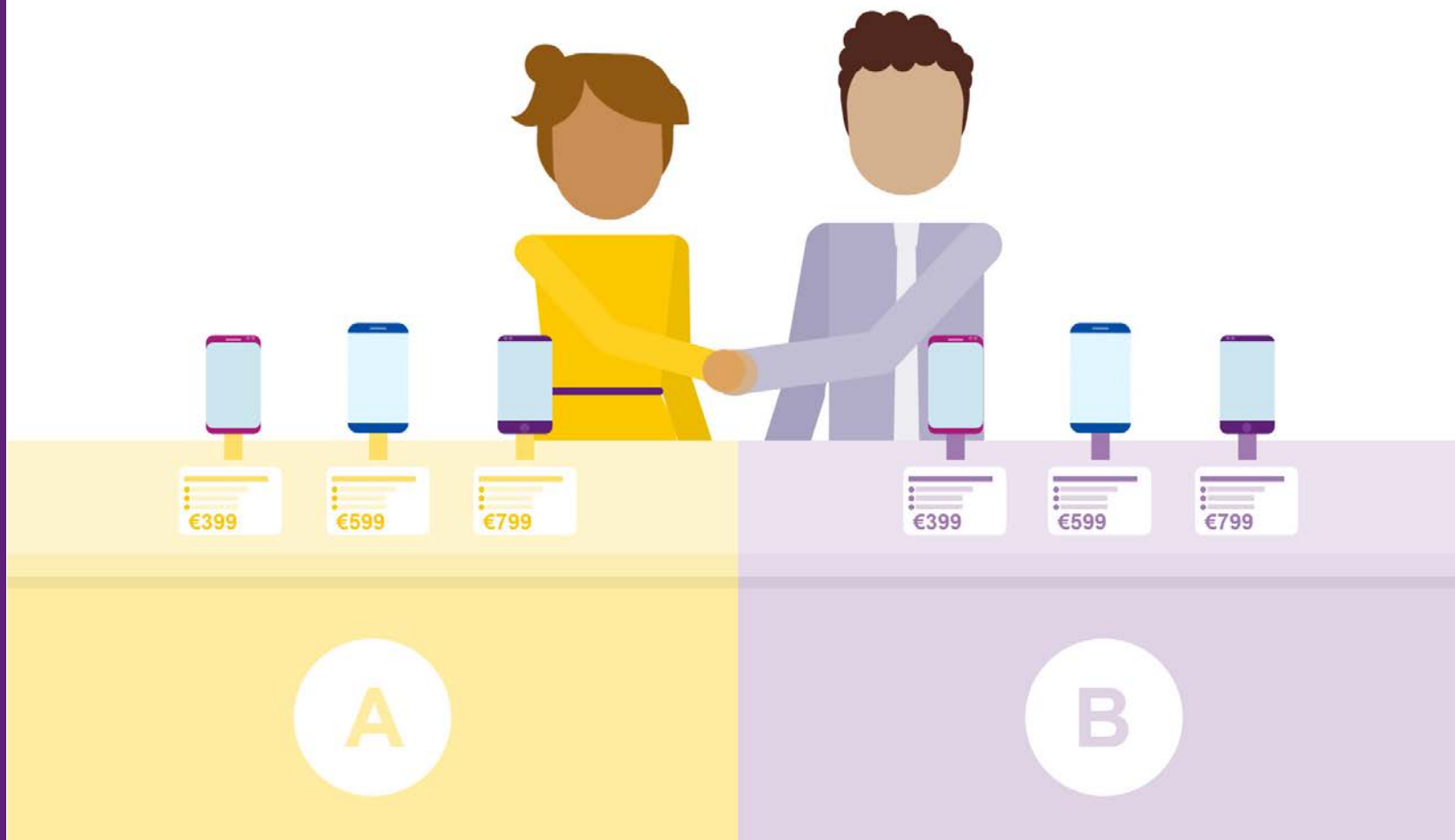
> Meer informatie

Prijsafspraken

Concurrenten mogen onderling geen afspraken maken over de prijs die zij vragen voor hun producten of diensten. Op die manier kunnen bedrijven hun prijzen verhogen. Let op! Alleen al praten met concurrenten over toekomstige prijzen en verwachte prijstrends is verboden.

Voorbeelden van verboden prijsafspraken met concurrenten:

- Afspraken om samen prijzen met een vast bedrag of percentage te verhogen.
- Afspraken om toeslagen door te berekenen aan de klant.
- Afspraken om geen korting te geven.
- Afspraken om een minimumprijs te hanteren.





✓ Wat mag niet?

Prijsafspraken

Marktverdeling

Aanbestedings-
afspraken

Inkoopkartels

Loonkartels

> Uitzonderingen

> Waar op letten?

> Meer informatie

Marktverdeling

Concurrenten mogen geen afspraken maken om markten onderling te verdelen. Op die manier voorkomen bedrijven namelijk dat ze met elkaar moeten concurreren om klanten. Hieronder vallen bijvoorbeeld afspraken over het verdelen van klanten, geografische gebieden of opdrachten.

Voorbeelden van verboden marktafdelingsafspraken met concurrenten:

- Afspraken om niet te leveren aan elkaars klanten.
- Afspraken om niet in elkaars gebied te leveren.
- Afspraken zoals “Ik verkoop product A en jij verkoopt product B”.
- Afspraken om alleen op afwisselende tijden aanbiedingen te doen zodat men nooit tegelijk korting geeft.



A

B



✓ Wat mag niet?

Prijsafspraken

Marktverdeling

**Aanbestedings-
afspraken**

Inkoopkartels

Loonkartels

> Uitzonderingen

> Waar op letten?

> Meer informatie

Aanbestedingsafspraken

Concurrenten mogen bij aanbestedingen geen afspraken maken over elkaars prijzen of andere gunningscriteria. Anders hoeven zij niet meer hun best te doen een goede offerte te schrijven. Hieronder valt elke situatie waarin bedrijven met elkaar concurreren om een bepaalde opdracht. Let op! Alleen al praten met concurrenten over je offerte is verboden.

Voorbeelden van verboden aanbestedingsafspraken met concurrenten:

- Afspraken om opdrachten onderling te verdelen.
- Afspraken om niet aan bepaalde aanbestedingen mee te doen of bepaalde voorwaarden niet te accepteren.
- Afspraken om gezamenlijk opdrachten uit te voeren terwijl dit niet nodig is.
- Afspraken over de hoogte van prijzen bij aanbestedingen.



A

B



✓ Wat mag niet?

Prijsafspraken

Marktverdeling

Aanbestedings-
afspraken

Inkoopkartels

Loonkartels

> Uitzonderingen

> Waar op letten?

> Meer informatie

Inkoopkartels

Concurrenten mogen niet in het geheim afspreken welke prijs zij bereid zijn te betalen aan een leverancier. Let op! Alleen al praten met concurrenten over de inkoopprijs die je bereid bent te betalen is verboden.

Als concurrenten een inkoopkartel vormen door stiekem afspraken te maken over de inkoop van producten, ontstaat er een machtsblok waar de leverancier de dupe van kan worden.





✓ Wat mag niet?

Prijsafspraken

Marktverdeling

Aanbestedings-
afspraken

Inkoopkartels

Loonkartels

> Uitzonderingen

> Waar op letten?

> Meer informatie

Loonkartels

Bedrijven moeten ook op arbeidsvoorwaarden concurreren. Daarom mogen zij geen afspraken maken over bijvoorbeeld de hoogte van salarissen, toeslagen of bonussen. Daarnaast mogen bedrijven onderling niet afspreken dat ze elkaars personeel niet overnemen. En tot slot mogen concurrenten niet afspreken welke prijs zij zullen betalen voor de inhuur van zzp'ers. Let op! Alleen al praten met concurrenten over toekomstige arbeidsvoorwaarden is verboden.

In een cao mogen werkgevers en werknemers daarentegen wel afspraken maken ter verbetering van arbeidsvoorwaarden, zoals salaris en pensioen.



A

B



> Wat mag niet?

✓ Uitzonderingen

Klein in omzet &
marktaandeel

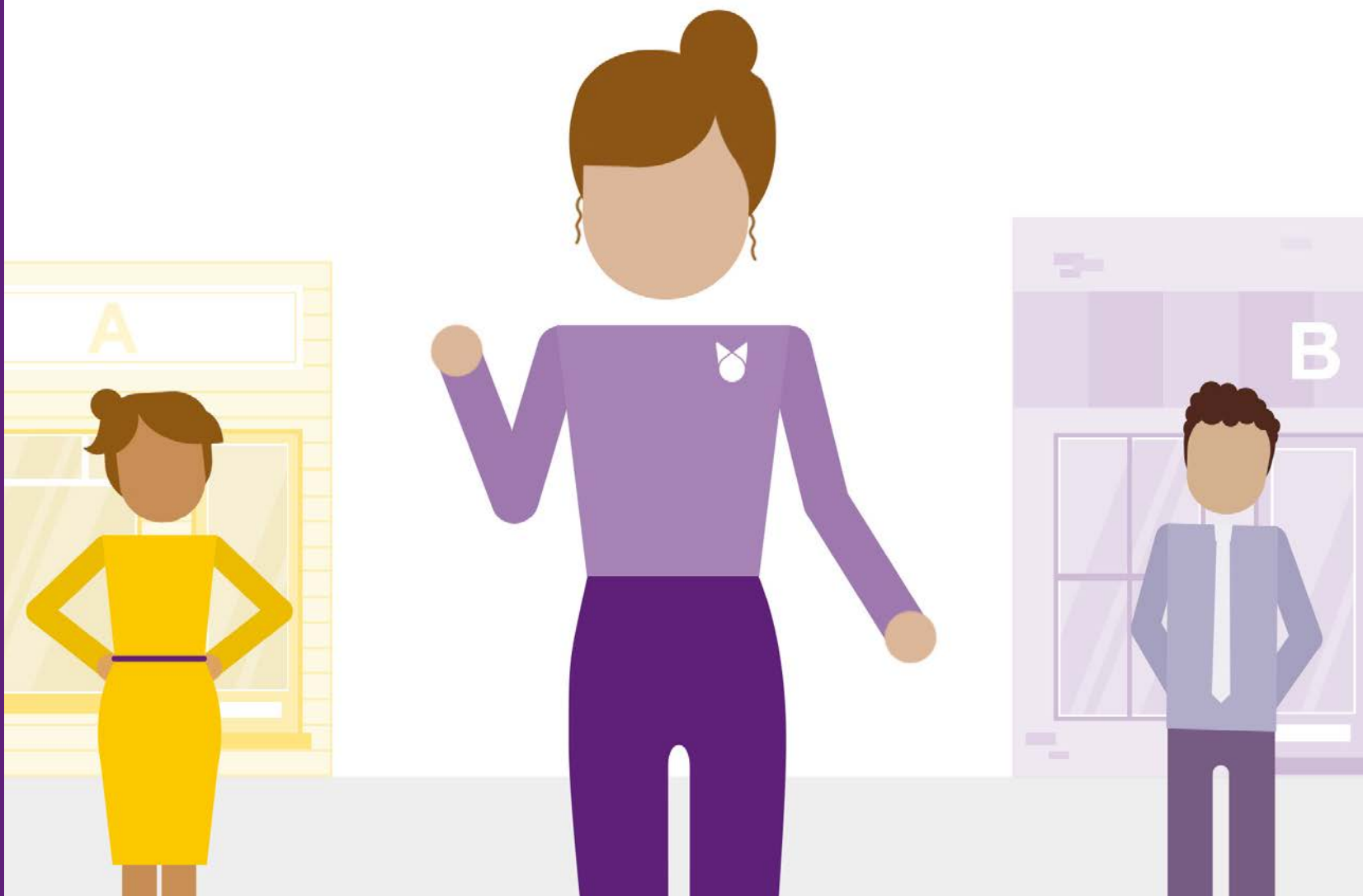
Economische voordelen
wegen op tegen nadelen

> Waar op letten?

> Meer informatie

Uitzonderingen

In enkele gevallen mogen bedrijven wel mededingingsbeperkende afspraken maken. Er zijn uitzonderingen op het kartelverbod. Bijvoorbeeld als onderlinge samenwerking economische voordelen oplevert voor de klant. Maar let op: daar zijn strikte voorwaarden aan verbonden. Klik op de knoppen in het menu of ga naar de volgende pagina's om te lezen wat die voorwaarden precies zijn.





> Wat mag niet?

> Uitzonderingen

Klein in omzet & marktaandeel

Economische voordelen
wegen op tegen nadelen

> Waar op letten?

> Meer informatie

Klein in omzet & marktaandeel

Het kartelverbod geldt niet voor afspraken tussen een beperkt aantal kleine bedrijven of als de bedrijven een klein gezamenlijk marktaandeel hebben. Er zijn 2 verschillende uitzonderingen met verschillende voorwaarden. De afspraak is toegestaan als aan de voorwaarden voor een uitzondering is voldaan.

Uitzondering voor kleine bedrijven:

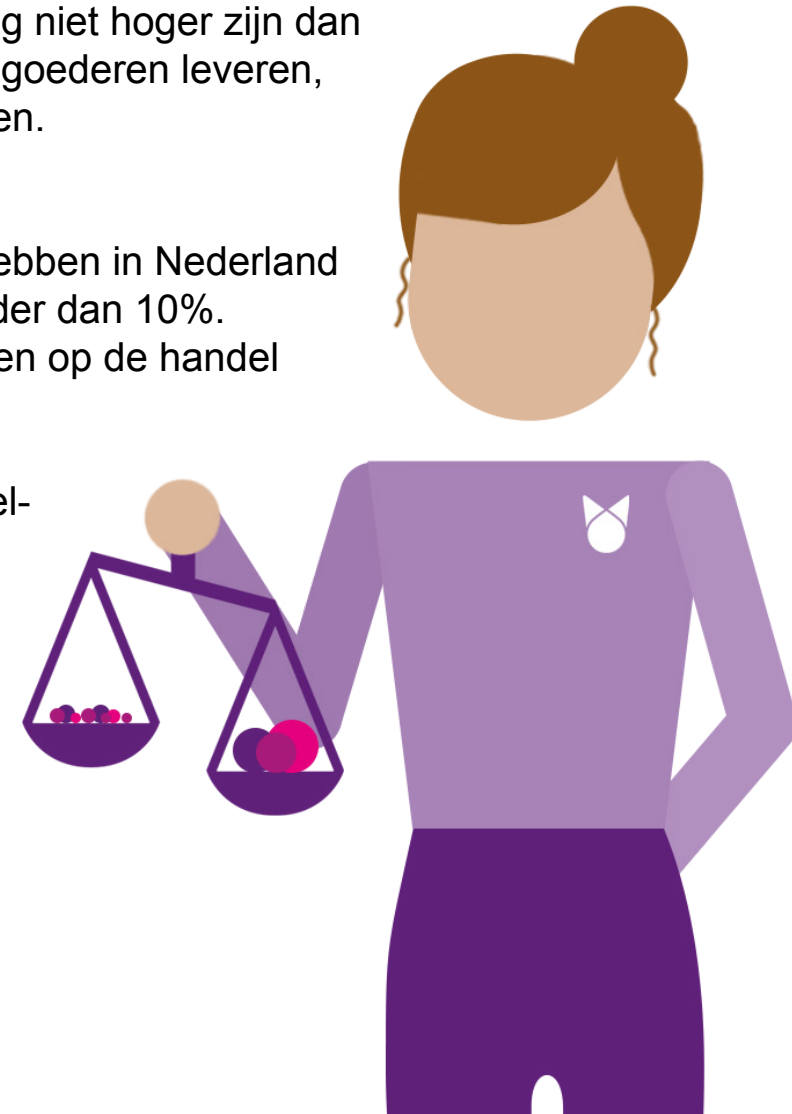
- Er mogen maximaal 8 bedrijven betrokken zijn bij de afspraak.
- **En** de totale omzet van de bedrijven mag niet hoger zijn dan 5,5 miljoen euro als de bedrijven vooral goederen leveren, of 1,1 miljoen euro in alle andere gevallen.

Uitzondering voor klein marktaandeel:

- De bedrijven die de afspraken maken hebben in Nederland een gezamenlijk marktaandeel van minder dan 10%.
- **En** de afspraak mag geen invloed hebben op de handel tussen landen in de Europese Unie.

In de Mededingingswet wordt dit de bagatel-vrijstelling genoemd.

Let op: u loopt sneller tegen de grenzen aan dan u wellicht denkt. Laat u goed informeren.





> Wat mag niet?

✓ Uitzonderingen

Klein in omzet &
marktaandeel

**Economische voordelen
wegen op tegen nadelen**

> Waar op letten?

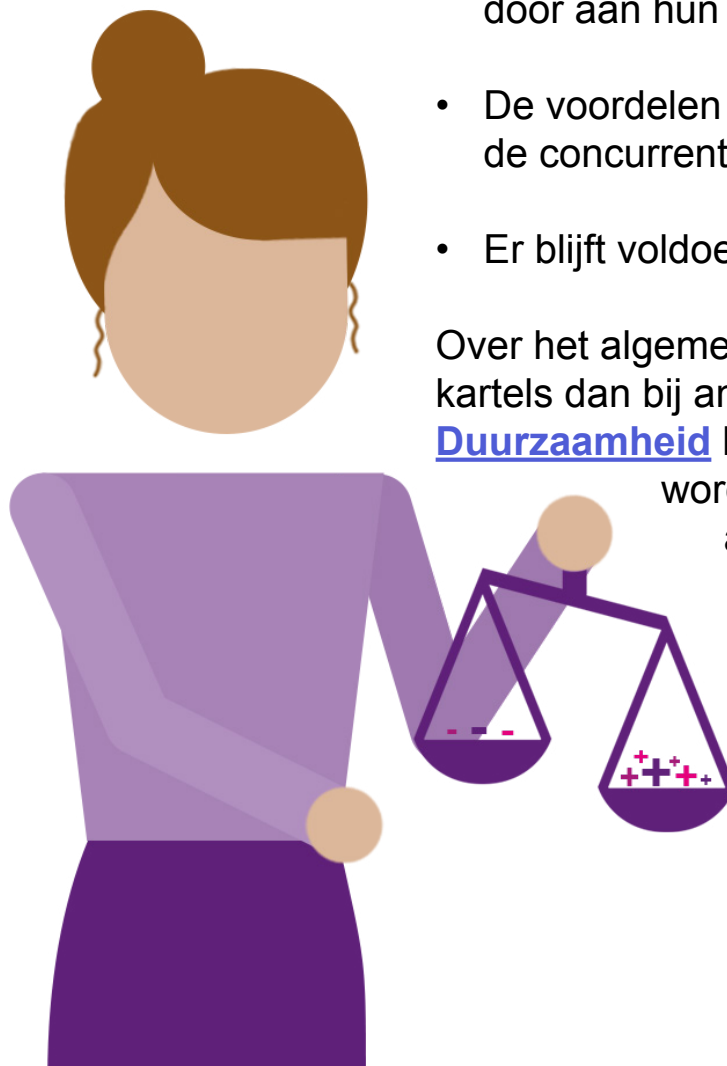
> Meer informatie

Economische voordelen wegen op tegen de nadelen

Het kartelverbod geldt niet voor afspraken tussen bedrijven waarvan de economische voordelen opwegen tegen de nadelen voor concurrentie. Dit is een zware toets. Er gelden vier voorwaarden:

- Door de afspraken kan efficiënter gewerkt worden, waardoor de welvaart toeneemt.
- De bedrijven geven een eerlijk deel van deze voordelen door aan hun klanten.
- De voordelen kunnen alleen bereikt kunnen worden door de concurrentie te beperken.
- Er blijft voldoende concurrentie over in de markt.

Over het algemeen is hier eerder sprake van bij inkoopkartels dan bij andere kartels. In de [Beslisboom Duurzaamheid](#) legt de ACM uit hoe deze uitzondering wordt toegepast op concurrentiebeperkende afspraken over duurzaamheid.





> Wat mag niet?

> Uitzonderingen

✓ Waar op letten?

Informatie delen

Keurmerken en
Erkenningen

> Meer informatie

Let op!

Soms bevinden afspraken of vormen van contact tussen concurrenten zich in een grijs gebied. Daarom moet u als ondernemer op een paar dingen letten, zoals het delen van informatie met concurrenten. Binnen brancheorganisaties moet ook goed worden gelet op het gebruik van keurmerken en erkenningen. Klik op de knoppen in het menu of ga naar de volgende pagina's voor meer informatie.





- > Wat mag niet?
- > Uitzonderingen
- ✓ Waar op letten?

Informatie delen

Keurmerken en
Erkenningen

- > Meer informatie

Delen van commercieel gevoelige informatie

Het uitwisselen van informatie met concurrenten kan vaak geen kwaad. Maar als die informatie commercieel gevoelig is, kan dat er voor zorgen dat bedrijven bijvoorbeeld niet meer zelfstandig hun marktgedrag bepalen. Dat beperkt de concurrentie. Bedrijven moeten daarom goed opletten welke informatie ze onderling delen. Maar wanneer is informatie nou commercieel gevoelig?



- Als de informatie gaat over zaken waarop de bedrijven met elkaar concurreren. Denk bijvoorbeeld aan de prijs voor hun product of dienst.
- Als de informatie actueel is, over toekomstig marktgedrag gaat of frequent wordt gedeeld. Hoe actueler de informatie, of hoe vaker deze wordt gedeeld, hoe gevoeliger de informatie.
- Als de informatie gedetailleerd is en terug kan worden herleid naar individuele bedrijven. Hoe gedetailleerder, hoe gevoeliger de informatie.
- Als de informatie niet beschikbaar is voor andere bedrijven of consumenten.
- Als er weinig andere bedrijven actief zijn op de markt.



> Wat mag niet?

> Uitzonderingen

✓ Waar op letten?

Informatie delen

Keurmerken en
Erkenningen

> Meer informatie

Keurmerken en erkenningsregelingen van brancheorganisaties

Erkeningsregelingen en keurmerken kunnen de kwaliteit van producten verbeteren. Bij erkenningsregelingen wordt getoetst of een bedrijf voldoet aan bepaalde kwaliteitscriteria. Maar deze regelingen mogen niet leiden tot onterechte uitsluiting van andere bedrijven en moeten daarom aan een aantal voorwaarden voldoen. Erkeningsregelingen en keurmerken moeten:

- Toegankelijk zijn voor alle bedrijven die voldoen aan de voorwaarden.
- Objectieve eisen stellen die bijdragen aan het doel van de regeling.
- Duidelijk zijn over de eisen die worden gesteld.
- Transparant zijn over de te volgen procedure.
- Onafhankelijke besluitvorming voor toelating of erkenning hebben.





- > Wat mag niet?
- > Uitzonderingen
- > Waar op letten?
- ✓ Meer informatie

Meer informatie

Dit document is een beknopte samenvatting van de Leidraad samenwerking tussen concurrenten. Klik op de link hieronder om de volledige leidraad te openen:

- [Volledige leidraad samenwerking tussen concurrenten](#)

Naast regels voor samenwerking tussen concurrenten zijn er ook regels voor samenwerking tussen leveranciers en afnemers. Klik op de link hieronder om de Leidraad samenwerking tussen leveranciers en afnemers te openen:

- [Leidraad samenwerking tussen leveranciers en afnemers](#)

Heeft u misschien verboden afspraken gemaakt? Of kent u andere bedrijven die zich hier mogelijk schuldig aan maken? U kunt dit in vertrouwen bij ons melden.

- [Meld uw kartel \(anoniem\) bij de ACM](#)

