Nederlandse Mededingingsautoriteit

BESLUIT

Besluit van de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit als bedoeld in artikel 37, eerste lid, van de Mededingingswet.

Nummer 7316/93
Betreft zaak: 7316/Euretco - Intres

I. MELDING

1. Op 8 december 2011 heeft de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit een melding ontvangen van een voorgenomen concentratie in de zin van artikel 34 van de Mededingingswet. Hierin is medegedeeld dat Euretco Holding B.V., onderdeel van Avedon Capital Partners, voornemens is uitsluitende zeggenschap te verkrijgen, in de zin van artikel 27, eerste lid, onder b, van de Mededingingswet, over Intres B.V.

2. Van de melding is mededeling gedaan in Staatscourant 22839 van 13 december 2011. Naar aanleiding van de mededeling in de Staatscourant zijn zienswijzen van derden naar voren gebracht. Deze zienswijzen worden, voor zover er overwegingen aan zijn ontleend die dragend zijn voor dit besluit, in het navolgende nader uiteengezet. Ambtshalve zijn vragen gesteld aan verschillende marktpartijen.

II. PARTIJEN

3. Euretco Holding B.V. (hierna: Euretco) is een besloten vennootschap naar Nederlands recht. Zij is onderdeel van Avedon Capital Partners[1].

4. Euretco is een *retail service* organisatie (hierna: RSO)[2] die actief is op het gebied van het verlenen van ondersteunende diensten aan zelfstandige detailhandelaren. Euretco levert diensten aan circa 1.300 detailhandelaren die winkels exploiteren in de branches mode, wonen en sport. Daarnaast is Euretco actief op het gebied van *franchising* (Sport 2000, Runnersworld, Decorette, Vivante, Topform, Lampenier, Duimeland), *private labels*[3] en *converting*[4]. Daarnaast is Euretco via

---

[1] Avedon Capital Partners maakte tot voor kort deel uit van de NIBC Groep en heette toen nog NIBC Capital, maar is inmiddels verzelfstandigd en is in dat kader van naam gewijzigd.

[2] Vroeger ook wel inkooporganisatie genoemd.

[3] In het geval van *private labels* produceren fabrikanten producten in opdracht en voor rekening en risico van een detail- of groothandel die de producten vervolgens onder eigen merknaam verkoopt. De detail- of groothandelaar bepaalt voor deze *private label* producten waar en hoe deze worden verkocht en neemt de marketing voor zijn rekening. In casu treedt Euretco op als groothandel voor de volgende *private labels*: Babyface, LCKR en Blue Rebel.

Avedon Capital Partners met Marlies Dekkers Holding B.V. actief op het gebied van de productie van lingerie en het aanbieden van lingeriefranchiseformules.

5. Intres B.V. (hierna: Intres) is een besloten vennootschap naar Nederlands recht. Zij maakt deel uit van de groep onder leiding van de Coöperatie Intres U.A.

6. Intres is als RSO actief op het gebied van het verlenen van ondersteunende diensten aan detailhandelaren. Intres levert diensten aan circa 1.000 detailhandelaren die winkels exploiteren in de branches mode, wonen, sport en media. Daarnaast is Intres actief op het gebied van *franchising* (Intersport, Coach, Livera, Libris, Blz. en Morgana) en *private labels*[5].

III. DE GEMELDE OPERATIE

7. De gemelde operatie betreft het voornemen van Euretco om het volledige aandelenkapitaal in Intres te verkrijgen. [...][*] De aan de aandelen verbonden stemrechten geven Euretco het recht om zelfstandig alle belangrijke besluiten over Intres te nemen. Als gevolg hiervan zal Euretco uitsluitende zeggenschap verkrijgen over Intres. De hierover tussen Euretco en Intres gemaakte afspraken zijn vastgelegd in een "Overeenkomst op hoofdlijnen" d.d. 5 oktober 2011.

8. Partijen hebben in 2004 de gezamenlijke onderneming RetailPay B.V. opgericht. RetailPay is actief op het gebied van de administratieve afhandeling van de dienst 'centraal betalen', dat wil zeggen het ten behoeve van Euretco en Intres efficiënt afhandelen en verwerken van factuur- en financiële stromen tussen detailhandelaren aangesloten bij Euretco en Intres en leveranciers. Euretco zal na voltooiing van de gemelde operatie via de verkrijging van uitsluitende zeggenschap over Intres tevens uitsluitende zeggenschap uitoefenen over RetailPay.

9. Teneinde tegemoet te komen aan mogelijke mededingingsrechtelijke bezwaren op het gebied van de gezamenlijke inkoop van sportartikelen, de verkoop van sportartikelen door algemene sportzaken en het aanbieden van sportfranchisediensten hebben partijen aangegeven dat zij als onderdeel van de concentratie afstand zullen doen van de franchiseformule SPORT 2000. Na overleg met de NMa hebben partijen op 22 juni 2012 de melding gewijzigd (zie de punten 105 tot en met **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**).

---

[4] Onder *converting* wordt verstaan: vermarkten van aansprekende producten met een sterke merknaam (als leverancier van goederen). Zie ook het besluit van de NMa van 21 augustus 2002 in zaak 3028/*Euretco - Poelman,* punt 18.

[5] Intres heeft de volgende *private labels*: Umano, Fazzion Basic en In Shape.

[*] In deze openbare versie van het besluit zijn delen van de tekst vervangen of weggelaten om reden van vertrouwelijkheid. Vervangen of weggelaten delen zijn met vierkante haken aangegeven. In het geval van getallen of percentages kan de vervanging hebben plaatsgevonden in de vorm van vermelding van bandbreedtes.

IV. TOEPASSELIJKHEID VAN HET CONCENTRATIETOEZICHT

10. De gemelde operatie is een concentratie in de zin van artikel 27, eerste lid, onder b, van de Mededingingswet. De hierboven, onder punt 7, omschreven transactie leidt ertoe dat Euretco uitsluitende zeggenschap verkrijgt over Intres.

11. Betrokken ondernemingen zijn Euretco en Intres (hierna gezamenlijk: partijen).

12. Uit de bij de melding ter beschikking gestelde omzetgegevens blijkt dat de gemelde concentratie binnen de werkingssfeer van het in hoofdstuk 5 van de Mededingingswet geregelde concentratietoezicht valt.

V. BEOORDELING

A. RELEVANTE MARKTEN

Relevante productmarkt(en)

Inleiding

13. De volgende mogelijke markten worden door de voorgenomen concentratie beïnvloed:

Mogelijke markt(en) / activiteit	**Euretco**	**Intres**
(Potentiële) horizontale relatie		
(a) Retail services	x	x
(b) Inkoop van artikelen op het gebied van mode (inclusief lingerie), wonen en sport	x	x
(c) Aanbieden van franchisediensten op het gebied van lingerie	x	x
(d) Aanbieden van franchisediensten op het gebied van sportartikelen	x	x
(e) Detailhandel in lingerie	x	x
(f) Detailhandel in sportartikelen	x	x
(g) Private labels op het gebied van mode	x	x
(Potentiële) verticale relatie		
(h) Productie en levering van lingerie	x	
(i) Converting op het gebied van mode (baby- en kinderkleding)	x	

14. Op de activiteiten van partijen op het gebied van *private labels* en *converting* wordt hierna niet verder ingegaan gezien de zeer beperkte positie van partijen op deze gebieden.[6]

(a) *Retail services*

15. Partijen zijn beide actief als RSO op het gebied van mode, wonen en sport. RSO's zijn ooit opgericht door detailhandelaren om inkoopkracht te bundelen en zo grotere inkoopvoordelen te behalen. Detailhandelaren die zijn aangesloten bij een RSO worden hierna ook wel aangeduid als 'leden'.

16. Tegenwoordig bieden RSO's hun leden verschillende ondersteunende diensten aan. Deze ondersteunende diensten worden hierna gezamenlijk aangeduid als '*retail services*'. Het gaat daarbij om:

- Gezamenlijke inkoop[7];
- Centraal betalen[8];
- Collectionering[9];
- Gezamenlijke marketing[10];
- Verzamelen en bewerken van statistische gegevens ten behoeve van bedrijfsvergelijking en *benchmarking*;
- Analyse van de individuele bedrijfsontwikkeling ten behoeve van advies en begeleiding op commercieel en financieel gebied.

17. Met partijen kan worden aangenomen dat de diensten gezamenlijke inkoop en centraal betalen de belangrijkste *retail services* zijn. De overige diensten genoemd in punt 16 lijken meer aanvullend te zijn. Partijen hebben aangegeven dat slechts een klein aantal van de bij hen aangesloten leden hiervan gebruik maakt. Daarom en omdat veel van deze diensten ook door andere aanbieders[11] dan RSO's worden aangeboden, wordt op deze diensten hierna niet afzonderlijk ingegaan.

---

[6] De gezamenlijke marktaandelen van partijen op elk van de mogelijke nationale markten zijn ten hoogste 1%.

[7] Zie verder punt 18.

[8] Zie verder punt 19.

[9] Bij collectionering wordt door de RSO een aantal producten (van mogelijk vele verschillende producenten) uitgekozen dat als collectie kan worden gevoerd door de leden. Daarbij kan worden bepaald dat de collectie onder een bepaalde naam en/of op een bepaalde manier gepresenteerd zal worden. Aan een dergelijke presentatie kan tevens een bepaald vloeroppervlakte zijn gekoppeld. Dit laatste wordt ook wel *shop-in-shop* genoemd.

[10] Hierbij ontwikkelen partijen bijvoorbeeld één of meer gezamenlijke reclamefolders voor hun leden waarbij reclame wordt gemaakt voor een gezamenlijk assortiment.

[11] Onder andere reclamebureaus, managementadviesbureaus en accountantskantoren.

18. Voor de dienst gezamenlijke inkoop onderhandelt de RSO met verschillende leveranciers over inkoopvoorwaarden en sluit zij ten behoeve van haar leden raamcontracten met deze leveranciers. De leden kopen vervolgens gezamenlijk in op basis van inschrijving op (een deel van) het assortiment. Vanwege het (potentiële) gezamenlijke inkoopvolume profiteren zij daarbij van inkoopkorting.

19. Centraal betalen is een financiële dienst waarbij een RSO voor haar leden centraal de betalingen aan leveranciers die een contract hebben met de RSO verzorgt. In casu voldoen partijen de facturen van hun leden binnen [10-20] dagen aan deze gecontracteerde leveranciers. De leveranciers dienen daartoe hun facturen in bij RetailPay. RetailPay berekent vervolgens de facturen door naar de betreffende leden waarna de leden de facturen binnen [30-40] dagen aan partijen dienen te voldoen. De eigendom van de goederen gaat in de meeste gevallen van de leverancier over op de RSO's op het moment dat zij de factuur aan de leverancier betalen. Het product wordt geleverd aan de detailhandelaar maar de eigendom gaat pas over op het moment dat de detailhandelaar de factuur voldoet aan zijn RSO of het product verkoopt aan een consument.

20. Alhoewel partijen van mening zijn dat de in punt 16 genoemde *retail services* tezamen moeten worden gezien als één productmarkt is het aannemelijk dat de verschillende *retail services* niet tot dezelfde productmarkt behoren, gelet op het verschillende karakter van de diensten, de verschillen aan de aanbodzijde[12] en de vraagzijde.

21. Partijen stellen dat alleen centraal betalen mogelijk beschouwd kan worden als activiteit die tot de separate productmarkt voor werkkapitaalfinanciering behoort. Volgens partijen nemen RSO's bij centraal betalen het risico van de leverancier dat de detailhandelaar niet zal voldoen op zich. Aldus zou centraal betalen slechts één instrument vormen om het betalingsrisico voor leveranciers te dekken, naast kredietverzekeringen, eigen incassosystemen en *factoring*[13].

22. Uit het NMa-onderzoek onder marktpartijen lijkt te volgen dat centraal betalen als aparte dienst geen financieel product vormt dat concurreert met andere vormen van

---

[12] Alleen RSO's bieden het gehele pakket aan *retail services* aan. Voor elke *retail service* is het in meer of minder mate voor een detailhandelaar ook mogelijk om deze bij een andere partij dan een RSO af te nemen, maar dergelijke aanbieders verschillen per dienst. Een RSO concurreert bijvoorbeeld op het gebied van collectionering niet alleen met andere RSO's, maar ook met leveranciers. Op het gebied van analyse van de individuele bedrijfsontwikkeling concurreert een RSO met andere RSO's, managementadviesbureaus en accountantskantoren.

[13] Factoring is het tegen een korting verpanden van vorderingen aan een factormaatschappij. De klant van de factormaatschappij krijgt direct een deel van zijn in te vorderen facturen betaald ("bevoorschot"). De factormaatschappij vordert vervolgens de facturen in bij de afnemers van de klant en stort het resterende deel van de factuur door aan de klant. In ruil voor deze dienstverlening ontvangt de factormaatschappij een commissie van de klant.

werkkapitaalfinanciering. Het financieren van werkkapitaal bestaat erin ondernemingen te voorzien van liquiditeiten zodat lopende uitgaven gedekt kunnen worden, terwijl de eigen facturen nog moeten worden ingevorderd.[14] Het financieren van werkkapitaal is bovendien eenzijdig gericht op de leverancier; deze neemt de dienst af en betaalt daarvoor een vergoeding. Centraal betalen daarentegen kent twee functies; het faciliteren van een snelle betaling voor leveranciers en de administratieve vereenvoudiging van betalingsverkeer voor de detailhandelaren. Deze tweezijdigheid vertaalt zich ook in de vergoedingsstructuur van centraal betalen: zowel deelnemende leveranciers als deelnemende detailhandelaren betalen (direct of indirect) een vergoeding aan partijen voor de dienst. Centraal betalen lijkt derhalve een heel ander karakter te hebben dan bijvoorbeeld kredietverzekeringen en factoring waardoor bezien vanuit de leverancier deze vormen van werkkapitaalverschaffing geen substituut zijn voor centraal betalen. Vanuit de detailhandelaar bezien, betreft het een faciliteit waarvoor geen alternatief voor handen is dan zelf facturen van leveranciers snel te betalen.

23. Voor de diensten gezamenlijke inkoop en centraal betalen is een mogelijk nader onderscheid naar branche relevant omdat deze diensten vanwege hun karakter worden aangeboden door partijen die branchespecifiek georiënteerd zijn. Gezamenlijke inkoop gebeurt immers alleen door detailhandelaren die eenzelfde soort product verkopen. De dienst centraal betalen is over het algemeen gekoppeld aan de (gezamenlijke) inkoop. Deze dienst wordt alleen aangeboden door RSO's. Gelet hierop kan met partijen worden aangenomen dat een detailhandelaar zich alleen zal aansluiten bij een RSO die actief is in zijn branche.

Conclusie

24. Zoals hierboven beschreven, is het aannemelijk dat de verschillende *retail services* niet tot dezelfde productmarkt(en) behoren waarbij met name voor de *retail services* gezamenlijke inkoop en centraal betalen een nader onderscheid naar segment of branche (i.c. mode, wonen en sport) relevant kan zijn. In deze zaak kan echter in het midden worden gelaten of er één productmarkt is voor de genoemde *retail services* tezamen of dat de verschillende diensten elk als aparte productmarkt moeten worden gezien en in hoeverre er een nader onderscheid naar branches moet worden gemaakt aangezien dit de materiële beoordeling niet beïnvloedt. Zie hiervoor verder de punten 45 tot en met 74.

(b) *Inkoopmarkten voor mode (inclusief lingerie), woonmeubelen en sportartikelen*

25. De activiteiten van Euretco en Intres overlappen op het gebied van de inkoop van mode, lingerie, woonmeubelen en sportartikelen voor afzet via hun leden en franchisenemers.

[14] Zie het besluit van de NMa van 21 maart 2005 in zaak 4759/*ING Bank – NMB Heller*, punt 11.

26. Naar analogie met eerdere besluiten in de supermarktsector[15] kan in deze zaak worden uitgegaan van een aparte markt voor de inkoop ten behoeve van de afzet via de detailhandel, mogelijk nader onderscheiden naar mode, lingerie, woonmeubelen en sportartikelen.

(c en d) *Het aanbieden van franchisediensten*

27. Partijen zijn beide actief op het gebied van het aanbieden van franchisediensten aan ondernemers op het gebied van lingerie en sportartikelen.

28. Partijen onderscheiden een markt voor het aanbieden van franchisediensten van een markt voor *retail services* omdat Euretco en Intres bij hun franchiseformules op het gebied van lingerie en sportartikelen, in tegenstelling tot *retail services*, een aanzienlijke invloed kunnen uitoefenen op de relevante aspecten van het commerciële beleid (de zogenaamde 'PAKS-criteria', te weten prijs, assortiment, kwaliteit en service) van de detailhandelaar die deze diensten afneemt.

29. Partijen stellen dat zij deze invloed uitoefenen doordat zij bij hun lingerie- en sportformules als franchisegever:

- voorschriften stellen ten aanzien van de inrichting van de gehele winkel zowel binnen als buiten;
- voorschriften stellen ten aanzien van het gehele assortiment van de winkel (franchisenemers hebben niet tot nauwelijks mogelijkheid tot het verkopen van andere producten dan die welke zijn opgenomen in de formule);
- advieswederverkoopprijzen afgeven;
- intensieve gezamenlijke reclame maken onder de naam van de franchise;
- uniforme naamgeving van de winkels eisen en
- kledingvoorschriften stellen voor het verkooppersoneel.

30. Met partijen kan worden aangenomen dat er een markt voor het aanbieden van franchisediensten aan detailhandelaren bestaat.[16] De NMa heeft eerder ook een aparte markt afgebakend ten aanzien van het aanbieden van franchisediensten aan supermarkten.[17]

---

[15] Zie bijvoorbeeld het besluit van de NMa van 21 februari 2012 in zaak 7323/*Jumbo - C1000*, punt 12, het besluit van de NMa van 4 december 2009 in zaak 6802/*Jumbo - Super de Boer*, punt 13, het besluit van de NMa van 24 september 2007 in zaak 6145/ *Sperwer - Sligro - Spar - Meermarkt - Attent*, punt 23, en het besluit van de NMa van 26 oktober 2006 in zaak 5586/*Ahold - Konmar*, punt 17.

31. Derhalve wordt in het navolgende uitgegaan van een markt voor het aanbieden van franchisediensten. Potentiële afnemers op deze markt zijn zelfstandige detailhandelaren die gebruik zouden kunnen maken van een franchiseformule. Eventueel kan op deze productmarkt een nader onderscheid worden gemaakt naar deelmarkten voor het aanbieden van franchisediensten op het gebied van lingerie en op het gebied van sportartikelen, net zoals dat bij de hierna te bespreken detailhandelsmarkten het geval zou kunnen zijn.

(e en f) *Detailhandelsmarkt(en) voor verkoop van lingerie en sportartikelen*

32. Om te kunnen bepalen of partijen actief zijn op de verschillende detailhandelsmarkten moet eerst worden beoordeeld in hoeverre de activiteiten van de franchisenemers aan hen kunnen worden toegerekend. Partijen zijn van mening dat dit het geval is omdat zij aanzienlijke invloed hebben op het commerciële beleid van de franchisenemers.

33. De NMa is met partijen van mening dat, gezien het karakter en de aard van de franchisediensten die partijen aanbieden (zie ook punt 29), aangenomen kan worden dat de activiteiten van franchisenemers op het gebied van de verkoop van lingerie en sportartikelen aan partijen kunnen worden toegerekend.[18] Derhalve zijn partijen beide actief op het gebied van verkoop van lingerie en sportartikelen via de detailhandel.

Verkoop van lingerie

34. Net als in zaak 166/*Vendex - KBB*[19] wordt in het navolgende uitgegaan van een mogelijke detailhandelsmarkt voor de verkoop van dameslingerie inclusief zwemkleding (hierna: lingerie) waarbij rekening dient te worden gehouden met verschillen in prijs- en kwaliteitspositionering van de aanbieders op deze markt.

Verkoop van sportartikelen

35. In zaak 5743/*Bencis Buy Out Fund - Perry Sport* heeft de NMa een aparte markt voor de verkoop van sportartikelen aan consumenten onderscheiden. In het midden is gelaten of er een

---

[16] Deze markt verschilt van de markt voor *retail services* (zie de punten 15 tot en met 24) omdat het een franchisenemer niet vrijstaat om te kiezen welke diensten uit punt 29 hij al dan niet afneemt. Bij *retail servcies* is sprake van een soort menukaart waarbij leden van partijen het (in beginsel) vrij staat om bepaalde diensten al dan niet af te nemen.

[17] Zie bijvoorbeeld het besluit van 3 januari 2001 in zaak 2198/*Schuitema - Sperwer*, punt 68.

[18] Met partijen kan worden aangenomen dat de activiteiten van de leden van Euretco en Intres op het gebied van de verkoop van dames- en herenbovenkleding, lingerie, woonmeubelen en sportartikelen niet aan hen kunnen worden toegerekend aangezien die leden alleen *retail services* afnemen en partijen daarbij geen bepalende invloed hebben op de bedrijfsvoering van deze zelfstandige ondernemers.

[19] Punten 83 en 107 van genoemde zaak.

aparte productmarkt moet worden onderscheiden voor de verkoop van sportartikelen via sportzaken of dat uitgegaan moet worden van een markt die ook de verkoop van sportartikelen via andere kanalen omvat. Tevens is in het midden gelaten of de relevante productmarkt zich beperkt tot de verkoop van sportartikelen in algemene zin of dat deze moet worden uitgebreid met kampeer- en outdoorartikelen. Tot slot is in het midden gelaten of een nader onderscheid kan worden gemaakt naar soort sportartikelen.

36. Uit het onderzoek van de NMa onder marktpartijen blijkt dat, net zoals partijen zelf in hun melding hebben aangegeven, sportartikelen in specialistische sportwinkels (bijvoorbeeld Run2Day, gespecialiseerd in sportschoenen) en winkels die niet volledig op sportartikelen gericht zijn (bijvoorbeeld de ANWB) vanwege hun beperkte assortiment sportartikelen mogelijk geen volledig substituut vormen voor de algemene sportzaken als SPORT 2000 en Intersport.

37. Niettemin kan in het midden worden gelaten of er sprake is van één detailhandelsmarkt voor de verkoop van sportartikelen of dat een nader onderscheid moet worden gemaakt naar bijvoorbeeld algemene sportzaken en sportspeciaalzaken aangezien de materiële beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed (zie de punten 95 tot en met 103).

(h) *Productie en levering lingerie*

38. Nu Avedon [een belang houdt in] Marlies Dekkers moet tevens rekening gehouden worden met een bestaande (potentiële) verticale relatie tussen de activiteiten van Marlies Dekkers als producent en leverancier van lingerie en de franchiseformule van Intres op het gebied van lingerie, Livera.

39. In de praktijk zal deze verticale relatie als gevolg van de concentratie slechts een geringe verandering ondergaan omdat Livera het merk Marlies Dekkers niet verkoopt en het ook niet waarschijnlijk is dat dit in de toekomst zal gebeuren omdat het luxe imago van Marlies Dekkers niet past bij de lingerieketen Livera die zich richt op het goedkopere segment. Gezien de geringe verandering die als gevolg van de concentratie optreedt in de in punt 38 beschreven bestaande verticale relatie tussen Euretco en Intres wordt hierna niet verder ingegaan op de productie en levering van lingerie.

Relevante geografische markt(en)

(a) *Retail services*

40. Euretco en Intres bieden hun diensten aan in heel Nederland. Partijen zijn van mening dat de markt voor *retail services* ten minste nationaal in omvang is en waarschijnlijk ruimer, te weten de Benelux en Duitsland, gelet op de concurrentiedruk van buiten Nederland. Volgens partijen wordt met name door Duitse RSO's sterke concurrentiedruk uitgeoefend.

41. Uit het NMa-onderzoek onder marktpartijen blijkt dat er weliswaar Duitse RSO's actief zijn in Nederland, met name op het gebied van wonen, maar dat er over het algemeen (nog) onvoldoende concurrentiedruk uitgaat van buitenlandse RSO's om te spreken van een markt die ruimer dan nationaal is. Hierna wordt daarom uitgegaan van (mogelijke) markten voor *retail services* die ten hoogste nationaal van omvang zijn.

(b) *Inkoopmarkten voor mode (inclusief lingerie), woonmeubelen en sportartikelen*

42. In deze zaak zal er, evenals in eerdere zaken in de supermarktsector[20], van worden uitgegaan dat de (mogelijke) markten voor de inkoop ten behoeve van de afzet via de detailhandel een nationale omvang hebben.

(c en d) *Het aanbieden van franchisediensten*

43. Net als in eerdere besluiten van de NMa[21] wordt in het navolgende uitgegaan van nationale markten voor het aanbieden van franchisediensten.

(e en f) *Detailhandelsmarkt(en) voor verkoop van lingerie en sportartikelen*

44. Voor detailhandelsmarkten voor de verkoop van lingerie en sportartikelen kan, evenals in eerdere besluiten met betrekking tot detailhandelsmarkten[22], in deze zaak in het midden worden gelaten of de markt een nationale of een lokale dimensie heeft aangezien de materiële beoordeling hierdoor niet wordt beïnvloed. Voor de afbakening van mogelijke lokale markten is in deze zaak uitgegaan van de plaats waar de over te nemen winkel is gevestigd omdat de consument over het algemeen geneigd zal zijn om zijn lingerie- en sportaankopen te doen in zijn woonplaats. Voor de beoordeling van de gevolgen van de concentratie zijn hieronder zowel de effecten van de concentratie op de mogelijke landelijke detailhandelsmarkt als de effecten op de mogelijke regionale/lokale detailhandelsmarkten voor de verkoop van lingerie en sportartikelen in kaart gebracht.

B. GEVOLGEN VAN DE CONCENTRATIE

(a) *Retail services*

45. Hieronder wordt voor de beoordeling van de gevolgen zowel ingegaan op een mogelijke markt voor *retail services* als op de mogelijke separate markten voor gezamenlijke inkoop en centraal betalen, mogelijk nader onderscheiden naar segment (mode, wonen en sport).

---

[20] Zie onder meer het besluit in zaak 6802/*Jumbo - Super de Boer*, reeds aangehaald, punt 18.

[21] Zie het besluit van 21 september 2006 in zaak 5767/*Edah franchise - Sperwer*, punt 18.

[22] Zie bijvoorbeeld het besluit van 21 augustus 2002 in zaak 3028/*Euretco - Poelman*, punt 21.

46. Beide partijen zijn actief als RSO op het gebied van mode, woonmeubelen en sportartikelen. Alleen RSO's bieden het gehele pakket *retail services* aan. Partijen ondervinden derhalve op deze markt(en) in de eerste plaats concurrentie van andere RSO's.

47. Euretco levert haar diensten aan 1.293[23] bij haar aangesloten detailhandelaren in de branches mode, wonen en sport. Op het gebied van mode en lingerie heeft Euretco 466 leden, op het gebied van wonen 597 leden en op het gebied van sport 230 leden.

48. Intres levert diensten aan 1.029[24] detailhandelaren in de branches mode, wonen, sport en media. Op het gebied van mode en lingerie heeft Intres 388 leden, op het gebied van wonen 383 leden en op het gebied van sport 124 leden.

49. Belangrijkste concurrenten op de mogelijke markt voor het aanbieden van *retail services* op het gebied van mode zijn Deco (72 leden), Forum (50 leden) en Hadac (19 leden). Deze partijen bieden net als Euretco en Intres inkoopondersteuning en andere diensten aan hun leden aan. Deco en Hadac bieden ook de dienst centraal betalen aan. Forum biedt haar leden de mogelijkheid om via Intres gebruik te maken van centraal betalen.

50. Op het gebied van wonen zijn onder andere de Internationale Meubelgroep (IMG) met 22 leden en vier franchiseformules en de Duitse organisatie VME (ongeveer 200 leden in Duitstalige landen en buurlanden als Nederland en Slowakije) actief als RSO. IMG maakt gebruik van centraal betalen via Euretco. VME biedt zelf centraal betalen aan vanuit Duitsland.

51. Op het gebied van het aanbieden van *retail services* aan detailhandelaren in de branche sportartikelen is Fairplay de belangrijkste concurrent van partijen. Bij deze organisatie zijn circa 150 ondernemingen aangesloten die actief zijn op het gebied van sportartikelen. Fairplay biedt via haar Duitse moederorganisatie ANWR-Garant[25] ook centraal betalen aan haar leden aan.

52. Uit het vorenstaande volgt dat Euretco en Intres veruit de grootste RSO's in Nederland zijn. De positie van partijen op een markt voor *retail services* moet echter gerelativeerd worden. Uit het NMa-onderzoek onder marktpartijen blijkt dat detailhandelaren alternatieven hebben voor het lidmaatschap van partijen en de door partijen aangeboden diensten.

53. Zelfstandige detailhandelaren kunnen goed zelfstandig, zonder RSO, functioneren. Volgens opgave van partijen functioneert gemiddeld 58% van de detailhandelaren geheel

---

[23] Ultimo 2011.

[24] Ultimo 2011.

[25] Garant is onderdeel van ANWR, een grote Duitse RSO die ook de DZB Bank exploiteert. Deze organisatie is via Fairplay en Run Today actief op het gebied van sport en daarnaast ook actief op het gebied van wonen.

zelfstandig.[26] Onderscheiden naar segment zijn de percentages 53% in mode, 61% in wonen en 34% in sport.[27] Leden van partijen hebben desgevraagd aan de NMa bevestigd dat zij ook zonder RSO zouden kunnen functioneren, maar dat dit wel meer administratieve lasten met zich meebrengt. Leveranciers sluiten zowel met RSO's als met zelfstandige detailhandelaren contracten. Wel geven zij aan dat het voor hen efficiënt is om met een RSO, als vertegenwoordiger van veel kleinere detailhandelaren, overeenkomsten te sluiten.

54. Voorgaande laat niet alleen zien dat zelf doen in de huidige omstandigheden al een alternatief is voor detailhandelaren, maar maakt ook aannemelijk dat in geval partijen de prijzen voor hun diensten verhogen of andere voorwaarden verslechteren, verwacht mag worden dat een toenemend aantal detailhandelaren besluit om zelfstandig, zonder RSO, te functioneren. RSO's hebben te kampen met een teruglopend ledenbestand en een teruglopend betalingsvolume: over de afgelopen [0-10] jaar verloren Euretco en Intres ongeveer [20-30%] van het volume aan bestellingen dat via centraal betalen bij hen wordt gedaan. Uit het onderzoek onder marktpartijen komt voorts naar voren dat de opkomst van internet en het veranderend consumentengedrag hun weerslag zullen hebben op de strategie van detailhandelaren waardoor er mogelijkheden ontstaan voor nieuwe RSO's. Volgens een bevraagde brancheorganisatie is er nu al een toename van detailhandelaren die zelf samenwerkingsverbanden oprichten, met name om inkoopvoordelen te behalen (zie hierna punt 60). Zelf doen heeft daarmee een dermate disciplinerende werking dat niet aannemelijk is dat als gevolg van de voorgenomen concentratie een winstgevende prijsverhoging op het gebied van *retail services* mogelijk zal zijn en daarmee de mededinging op (een) mogelijke Nederlandse markt(en) voor *retail services* zal verslechteren.

55. Een en ander laat onverlet dat detailhandelaren ook aansluiting kunnen zoeken bij de eerder genoemde concurrerende RSO's waarbij geldt dat RSO's over het algemeen (solvabiliteits)eisen aan nieuwe leden stellen.

56. Hoewel RSO's in alle segmenten (mode, wonen en sport) dezelfde of vergelijkbare diensten aanbieden, kan het per segment en per dienst verschillen in welke mate er een alternatief is voor de RSO. Daarom wordt hieronder voor de mogelijke markt voor gezamenlijke inkoop verder ingegaan op de mate waarin detailhandelaren per segment een alternatief hebben voor (de diensten van) partijen.

Gezamenlijke inkoop

57. Op een markt voor gezamenlijke inkoop zijn naast partijen in de verschillende segmenten ten eerste andere RSO's actief zoals beschreven in de punten 49 tot en met 51. Deze RSO's vormen een reëel alternatief, al zijn er wel beperkingen aan de mate waarin

[26] Zij baseren zich hierbij op cijfers van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel en CBW Mitex.

[27] De overige detailhandelaren zijn aangesloten bij een RSO, een franchiseformule of een winkelketen.

detailhandelaren zich kunnen aansluiten bij deze RSO's (zie ook punt 55). Naast de RSO's zijn er ook andere, kleinere samenwerkingsverbanden actief (zie hierna punt 60) en kunnen detailhandelaren zelf inkopen (zie ook punt 53).

58. Gezamenlijke inkoop via een RSO leidt over het algemeen tot inkoopkortingen bij leveranciers. Kortingen zijn gerelateerd aan volume[28] of aan marketingactiviteiten. Voor leveranciers is de schaalvergroting voordelig omdat ze via een centraal inkooporgaan een grote afzetmarkt bereiken. De leveranciers hoeven dan slechts eenmaal te onderhandelen over voorwaarden en kortingen. Uit het NMa-onderzoek onder marktpartijen blijkt dat onderhandelingsmacht over inkoopkortingen ook vaak afhankelijk is van historische banden, naamsbekendheid van een winkel, profilering en *after sales* service. Daarnaast stelt een aantal bevraagde leveranciers naast volume nog eisen ten aanzien van het gebruik van de merknaam en omzetdoelstellingen.

59. Alhoewel uit het NMa-onderzoek onder marktpartijen blijkt dat inkoopkortingen ook kunnen worden behaald zonder inkoop via een RSO kan het voor met name de kleinere zelfstandige detailhandelaren moeilijk zijn om op basis van volume vergelijkbare inkoopkortingen te behalen als met de gezamenlijke inkoop via een RSO.[29] Toch functioneert, zoals blijkt uit de percentages vermeld in randnummer 53, met name op het gebied van mode en wonen een aanzienlijk deel van de detaillisten zelfstandig zonder gebruik te maken van een RSO.

60. Detailhandelaren kunnen ook zelf samenwerkingsverbanden oprichten om zo door middel van gezamenlijke inkoop vergelijkbare inkoopkortingen te krijgen als RSO's. Zoals aangegeven in punt 54 gebeurt dit in toenemende mate. Voorbeelden van dergelijke samenwerkingsverbanden zijn Primoda en Fact voor mode, Holland House Retail Group en Sleeptrade voor wonen en Runners Company voor sport.

61. Gelet op de alternatieve RSO's (zie de punten 49 en 50) en andere kleinere samenwerkingsverbanden die actief zijn (zie punt 60) en het aantal detailhandelaren dat volledig zelfstandig (zonder RSO) functioneert (zie punt 53), kan met betrekking tot mode en woonmeubelen worden geconcludeerd dat detailhandelaren voldoende mogelijkheden hebben

---

[28] Leveranciers gebruiken staffels om de inkoopkorting te bepalen: hoe meer volume wordt afgenomen, des te hoger de korting zal zijn.

[29] Daarbij wordt opgemerkt dat partijen met name ook hogere inkoopvoordelen kunnen behalen omdat zij tevens franchisegever zijn en daarbij de inkoop door hun franchisenemers kunnen sturen. Dit in tegenstelling tot bij de *retail service* gezamenlijke inkoop waar partijen alleen op basis van potentieel inkoopvolume van hun leden kunnen onderhandelen over inkoopkortingen. De leden beslissen uiteindelijk zelf hoeveel en bij welke leverancier ze willen inkopen. NMa-onderzoek onder leveranciers bevestigt dat de positie van Euretco en Intres op het gebied van gezamenlijke inkoop met name wordt veroorzaakt door hun *franchising* activiteiten.

om buiten partijen om in te kopen en daarbij mogelijk ook voordelen te behalen. Op het gebied van de inkoop van sportartikelen ligt dit mogelijk anders zoals hierna wordt toegelicht.

62. In tegenstelling tot mode en wonen is er op het gebied van sportartikelen een klein aantal zeer grote leveranciers actief. Door de gecombineerde positie van Euretco en Intres zou het mogelijk zijn dat zelfstandige detailhandelaren op het gebied van sport na de overname zich dienen aan te sluiten bij een RSO om nog inkoopvoordelen te kunnen behalen.[30] Hierdoor zou de kans kunnen bestaan dat de sportleveranciers minder noodzaak in contracten met zelfstandige detailhandelaren zien of inkoopkortingen pas bij een hoger afgenomen volume gaan geven.

63. Er zijn daarom mogelijke mededingingsbezwaren ten aanzien van de sterke gecombineerde positie van Euretco en Intres op het gebied van de gezamenlijke inkoop van sportartikelen naar aanleiding waarvan aanvullende vragen zijn gesteld aan partijen. Gelet op het hiernavolgende (zie de punten 104 tot en met 138) worden de mogelijke mededingingsbezwaren weggenomen en is de noodzaak tot beantwoording van de vragen vervallen.

Centraal betalen

64. RSO's zijn de enige ondernemingen die actief zijn op het gebied van centraal betalen. Partijen nemen op deze mogelijke markt een sterke positie in aangezien partijen wat betreft het aantal leden veruit de grootste RSO's in Nederland zijn.

65. Naast partijen bieden alleen de RSO's Deco en Hadac voor mode, VME voor wonen en ANWR Garant / Fair Play voor sportartikelen zelfstandig de dienst centraal betalen aan.

66. Zoals beschreven in punt 22 zijn de functies van centraal betalen voornamelijk het faciliteren van een snelle betaling voor leveranciers en de administratieve vereenvoudiging van betalingsverkeer voor de detailhandelaren.

67. Leveranciers hebben desgevraagd aan de NMa bevestigd dat een snelle betaling ook kan worden bereikt door bonus- of andersoortige afspraken met individuele ondernemingen. Ten aanzien van ondernemingen die nu aangesloten zijn bij partijen en de categorie detailhandelaren die in aanmerking komt voor lidmaatschap van partijen wordt om die reden dan ook aannemelijk geacht dat zij zonder afname van de dienst centraal betalen concurrerend actief kunnen zijn. RSO's (waaronder partijen) zullen er namelijk bij de selectie van hun leden voor zorgen dat zij alleen ondernemingen selecteren die dermate kredietwaardig zijn dat zij zelfstandig binnen [0-10]

[30] Voor de grote leveranciers van sportartikelen zou het immers eenvoudig kunnen zijn om alleen zaken met RSO's te doen omdat zij na de overname via één RSO een nog groter volume af kunnen zetten.

dagen facturen kunnen betalen waardoor partijen hun leveranciers binnen [10-20] dagen kunnen voldoen. Daarmee lopen partijen zelf immers het minste (betalings)risico.[31]

68. Leden van partijen hebben desgevraagd aan de NMa bevestigd dat zij ook zonder RSO zouden kunnen functioneren, maar dat dit wel meer administratieve lasten met zich meebrengt. Een bevraagde brancheorganisatie heeft aangegeven dat het voordeel van centraal betalen voor detailhandelaren, de administratieve vereenvoudiging en het betalingsgemak, steeds minder groot wordt door de technologische ontwikkelingen waaronder internetbankieren.

69. Bevraagde leveranciers en zelfstandige detailhandelaren hebben bevestigd in het NMa-onderzoek onder marktpartijen dat deelname aan centraal betalen geen voorwaarde is om contracten met leveranciers af te kunnen sluiten.

70. Daarnaast is hierboven al toegelicht dat er op het gebied van mode, wonen en sport naast partijen nog verschillende andere RSO's actief zijn waarvan de meeste zelf (en dus niet via partijen) centraal betalen aanbieden waar partijen concurrentie van ondervinden.[32]

71. Voorgaande maakt aannemelijk dat in geval partijen de prijzen voor centraal betalen verhogen of andere voorwaarden verslechteren, verwacht mag worden dat een toenemend aantal detailhandelaren en leveranciers besluit om zaken te gaan doen buiten partijen om. Zoals ook aangegeven in punt 54 hebben RSO's te kampen met een teruglopend ledenbestand en een teruglopend betalingsvolume waarbij Euretco en Intres over de afgelopen [0-10] jaar ongeveer [20-30%] van het volume aan bestellingen dat via centraal betalen bij hen wordt gedaan, verloren. De huidige automatisering maakt het voor detailhandelaren makkelijker om rechtstreeks bij leveranciers te kopen en de administratie van hun onderneming zelf uit te voeren. Volgens een bevraagde brancheorganisatie hanteren RSO's ook steeds strengere krediettermijnen ten opzichte van zelfstandige detailhandelaren aangezien ook zij het verlies niet willen dragen van detailhandelaren die niet betalen.

72. Voor leveranciers geldt dat zij de extra betalingszekerheid van centraal betalen weliswaar op prijs stellen, maar ook rechtstreeks aan detailhandelaren verkopen waarbij zij al dan niet daarnaast nog eigen instrumenten gebruiken als factoring of kredietverzekering. Die bereidheid bij leveranciers bestaat zeker ten aanzien van ondernemingen die nu lid zijn bij Euretco of Intres en de categorie detailhandelaren die in aanmerking komt voor lidmaatschap van Euretco of Intres (zie punt 67). Volgens een bevraagde brancheorganisatie wordt de zekerheid met betrekking tot de tijdigheid van betalen bij RSO's steeds minder en betalen ook RSO's vaak later aan

[31] Bij centraal betalen gaat het betalingsrisico van de leverancier namelijk altijd over op de RSO die het op haar beurt zal moeten verhalen op de leden.

[32] Van deze RSO's biedt alleen IMG centraal betalen aan via Euretco. Forum laat wel de administratieve afwerking van het centraal betalen via RetailPay lopen.

leveranciers (de betalingstermijnen worden vergelijkbaar met die van grootwinkelbedrijven). Zelf doen heeft hiermee voor zowel de leveranciers, als, gelet op het gestelde in punt 71, voor de detailhandelaren een dermate disciplinerende werking dat niet verwacht kan worden dat als gevolg van de voorgenomen concentratie een winstgevende prijsverhoging op het gebied van centraal betalen en daarmee de mededinging op (een) mogelijke Nederlandse markt(en) voor centraal betalen zal verslechteren.

Conclusie

73. Voorgaande heeft uitgewezen dat een groot deel van de detailhandelaren nu volledig zelfstandig zonder RSO opereert dan wel volledig zelfstandig kan opereren. Dit maakt aannemelijk dat in geval partijen de prijzen voor hun diensten verhogen of andere voorwaarden verslechteren, verwacht mag worden dat een toenemend aantal detailhandelaren besluit om zelfstandig, zonder RSO, te functioneren. De mogelijke mededingingsbezwaren wat betreft de gecombineerde positie van Euretco en Intres op het gebied van de inkoop van sportartikelen (zie punt 63) zullen door partijen worden weggenomen (zie hierna de punten 104 tot en met 138).

74. Gezien het vorenstaande is er geen reden om aan te nemen dat de concentratie op (een) (mogelijke) Nederlandse markt(en) voor het aanbieden van *retail services* de daadwerkelijke mededinging op significante wijze zou kunnen belemmeren, met name als het resultaat van het in het leven roepen of het versterken van een economische machtspositie.

(b) *Inkoopmarkten voor mode (inclusief lingerie), woonmeubelen en sportartikelen*

75. Aan de inkoopzijde staan Euretco en Intres tegenover de leveranciers van de producten die hun leden en franchisenemers (willen) afnemen. Daarbij concurreren zij met alle andere afnemers, dus met grootwinkelbedrijf, verticaal geïntegreerde ketens, concurrerende RSO's/inkooporganisaties, convertingbedrijven en zelfstandige detailhandelaren. Het marktaandeel van Euretco en Intres moet derhalve worden afgezet tegen het totale inkoopvolume op de groothandelsmarkt c.q. het totale verkoopvolume van de leveranciers op de relevante markten.

76. Er zijn geen cijfers bekend over de omvang van de groothandelsmarkt. Het Hoofdbedrijfschap Detailhandel heeft wel cijfers over de omvang van de detailhandelsmarkt. Partijen hebben deze omvang verlaagd met de gemiddelde brutomarges die gangbaar zijn in de sector om tot de omvang van de groothandelsmarkt te komen.[33] Deze omvang is afgezet tegen de waarde van de inkopen die de leden via de RSO en de franchisenemers doen.

[33] Dit betreft [0-5] in sport en [0-5] in wonen en mode. De genoemde factoren zijn ervaringscijfers. Deze cijfers zijn indicatief opgenomen en gebaseerd op een nacalculatie: de brutomarge (verkoopprijs – inkoopprijs) in sport ligt tussen

77. Op een Nederlandse markt voor de inkoop van mode bedraagt het gezamenlijke marktaandeel van (de leden van) Euretco en Intres circa [0-10%] (Euretco circa [0-10%] en Intres circa [0-10%]).

78. Op een Nederlandse markt voor de inkoop van lingerie bedraagt het gezamenlijke marktaandeel van (de leden van) Euretco en Intres circa [10-20%] (Euretco circa [0-10%] en Intres circa [10-20%]).

79. Op een Nederlandse markt voor de inkoop van woonmeubelen bedraagt het gezamenlijke marktaandeel van (de leden van) Euretco en Intres circa [10-20%] (Euretco circa [0-10%] en Intres circa [0-10%]).

80. Op een Nederlandse markt voor de inkoop van sportartikelen bedraagt het gezamenlijke marktaandeel van (de leden van) Euretco en Intres circa [20-30%] (Euretco circa [10-20%] en Intres circa [10-20%]). Zou alleen gekeken worden naar hoeveel Euretco en Intres inkopen ten behoeve van hun franchisenemers[34], dan bedraagt het gezamenlijke marktaandeel van Euretco en Intres circa [10-20%] (Euretco circa [0-10%] en Intres circa [10-20%]).

81. De gezamenlijke marktaandelen van Euretco en Intres op bovenbedoelde inkoopmarkten zijn bescheiden. Alleen in het segment sport wordt op de inkoopmarkt een hoger marktaandeel behaald dan [10-20%]. Alhoewel niet kan worden uitgesloten dat de voorgenomen concentratie tot grotere inkoopvoordelen voor Euretco en Intres bij sportleveranciers zal kunnen leiden, neemt een beperkt aantal grote sportleveranciers, zoals Nike en Adidas, sterke posities in op deze markt(en). Het is, mede gezien bovengenoemde marktaandelen, aannemelijk dat deze leveranciers voldoende tegenwicht kunnen bieden.

82. Gelet op het bovenstaande is er geen reden om aan te nemen dat als gevolg van deze concentratie de daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse inkoopmarkt(en) voor lingerie, woonmeubelen of sportartikelen of een deel daarvan op significante wijze zou kunnen worden belemmerd, met name als het resultaat van het in het leven roepen of het versterken van een

---

(laag) [30-40%] (factor [0-5]) en (hoog) [40-50%] (factor [0-5]). Voor mode en wonen ligt de brutomarge rond [50-60%] (factor [0-5]). Op basis van de binnen Euretco Finance bekende marges vanuit de jaarrekening wordt een door accountants berekende insturingsmarge vastgesteld van circa [40-50%] excl. BTW. Dit betekent dat vanuit de inkoop een vermenigvuldiging met [0-5] plaatsvindt om deze marge te realiseren. De afdeling Productmanagement van Euretco geeft in de regel een commerciële verkoopadviesprijs die ten minste ligt op [0-5] maal de inkoopprijs.

[34] Inclusief de franchisenemers die geen inkoopmandaat hebben afgegeven aan Euretco/SPORT 2000. Partijen zijn van mening dat slechts rekening dient te worden gehouden met de inkoopomzet van de franchisenemers van partijen die een inkoopmandaat aan partijen hebben gegeven aangezien alleen daar partijen daadwerkelijk het inkoopbeleid bepalen en alleen daar volgens partijen toerekening aan partijen op zijn plaats is.

economische machtspositie. Dit geldt des te meer als gevolg van de wijziging van de melding zoals in het hiernavolgende (zie de punten 105 tot en met 138) zal worden besproken.

(c, e) *Lingerie*

i) Aanbieden van lingeriefranchiseformules

83. Euretco en Intres baten beide een franchiseformule uit op het gebied van lingerie. Voor Intres[35] gaat het om Livera (125 vestigingen). Avedon, waar Euretco onderdeel van uitmaakt, heeft [een belang in] lingeriefabrikant Marlies Dekkers die tevens een franchiseketen uitbaat (8 vestigingen[36]).

84. Naast de franchiseformules van partijen zijn nog verschillende andere formules beschikbaar voor potentiële franchisenemers zoals Hunkemöller (191 vestigingen) en LinCHérie (42 vestigingen).[37] Er zal derhalve voldoende concurrentie overblijven op het gebied van het aanbieden van franchisediensten voor lingeriewinkels in Nederland.

ii) Detailhandel in lingerie

85. Op het gebied van de detailhandel in lingerie bedraagt het aandeel van partijen op de Nederlandse markt via hun franchiseformules circa [0-10%] voor Euretco met Marlies Dekkers en circa [0-10%] voor Intres met Livera als gevolg waarvan het gezamenlijke marktaandeel circa [0-10%] bedraagt.

86. Daarbij wordt ervan uitgegaan dat de leden van partijen onderling en met de franchisenemers van partijen concurreren op de mogelijke markt(en) voor detailhandel in lingerie. Anders dan bij hun franchisenemers hebben partijen geen invloed op de bedrijfsvoering van hun leden en de PAKS-criteria in het bijzonder. Als gevolg daarvan zullen partijen niet in staat zijn het beleid van de winkels van hun leden op elkaar af te stemmen. Ook uit het onderzoek onder marktpartijen is gebleken dat leden van RSO's op verkoopgebied als volstrekt zelfstandig handelende ondernemers in volledige concurrentie staan met elkaar en tot de franchisenemers van Euretco en Intres.

---

[35] Lindessa is niet langer een harde franchiseformule van Intres. Twintig zelfstandige leden maken in ruil voor een vergoeding aan Intres gebruik van de naam "Lindessa", maar er is geen sprake van sturing door Intres van/commerciële invloed van Intres op het beleid van deze ondernemers. Jambelle is een samenwerkingsverband op het gebied van beenmode en geen harde franchiseformule. De leden die hierbij zijn aangesloten, hanteren de naam Jambelle.

[36] Twee franchisewinkels en zes eigen winkels in de steden Amsterdam (2 winkels), Rotterdam (2 winkels), Breda, Den Haag, Utrecht en Maastricht.

[37] LinCHérie behoorde in het verleden tot Euretco, maar is enige tijd geleden overgedragen aan het Belgische Van der Velden Group.

87. De concurrentie wordt landelijk gevormd door het grootwinkelbedrijf en andere (verticaal geïntegreerde) ketens van lingeriewinkels. Door de aanwezigheid van voldoende nationaal opererende concurrenten is het niet aannemelijk dat het samengaan van partijen zou kunnen leiden tot een significante beperking van de mededinging op Nederlandse markten voor de detailhandel in lingerie.

88. Indien wordt uitgegaan van lokale markten dan overlappen de activiteiten van partijen in alle plaatsen waar een winkel van Marlies Dekkers is gevestigd. Op basis van door partijen overgelegde gegevens en onderzoek door de NMa wordt geconcludeerd dat in al deze plaatsen het gezamenlijk marktaandeel niet boven de 40% ligt waarbij bovendien voldoende alternatieve aanbieders van lingerie aanwezig zijn.

89. Gelet op het bovenstaande is er geen reden om aan te nemen dat als gevolg van deze concentratie de daadwerkelijke mededinging op de mogelijke detailhandelsmarkt(en) voor lingerie op significante wijze zou kunnen worden belemmerd, met name als het resultaat van het in het leven roepen of het versterken van een economische machtspositie.

(d, f) *Sport*

i) Aanbieden van sportfranchiseformules

90. Euretco en Intres baten beide franchiseformules uit op het gebied van sportartikelen. Voor Euretco zijn dit de franchiseformules SPORT 2000 (sportartikelen) en Runnersworld (hardloopschoenen). Intres heeft de sportfranchiseformules Intersport (sportartikelen) en Coach (vrijetijdsschoenen).

91. SPORT 2000 heeft 111 winkels en Runnersworld 27 winkels; Intersport heeft 118 winkels en Coach 55 winkels. De franchiseformule Runnersworld is gespecialiseerd op het gebied van hardloopschoenen. De formule Coach verkoopt vrijetijdsschoenen en is gepositioneerd als een *lifestyle* winkel voor '*urban street wear*'. Volgens partijen zijn Runnersworld en Coach daarom geen naaste concurrent van de meer algemene formules zoals SPORT 2000 en Intersport en ook geen naaste concurrenten van elkaar.

92. Op een markt voor het aanbieden van sportfranchisediensten worden Euretco en Intres qua aantallen winkels veruit de grootste franchisegever op het gebied van sport (circa [70-80%]). De twee grootste alternatieven op sport(schoenen)franchise, Time Out Sport en Sneakers[38], behalen elk een marktaandeel van circa 9%.

[38] Waarvan overigens een aantal franchisenemers daarnaast ook diensten afneemt van Euretco.

93. Alhoewel met partijen lijkt te kunnen worden aangenomen dat een dergelijke grote groep aangesloten franchisenemers nog niet betekent dat Euretco en Intres macht hebben ten opzichte van de individuele franchisenemer, zorgen de formules SPORT 2000 en Intersport vanwege hun naamsbekendheid op deze markt voor een grote aantrekkingskracht. Bovendien kan het grote aantal vestigingen voor inkoopvolume zorgen als gevolg waarvan het veel aantrekkelijker kan zijn om franchisenemer te worden van Euretco of Intres dan van bijvoorbeeld Time Out Sport, SportIn[39] of Sneakers. Daarbij moet wel worden opgemerkt dat Time Out Sport onderdeel uitmaakt van USG (Unlimited Sports Group) waartoe ook Perry Sport[40], Aktiesport[41] en Primo Sport behoren. Hiermee kan Time Out Sport via USG vergelijkbare inkoopvoordelen behalen als Sport2000 en Intersport.

94. Gelet op het bovenstaande zijn er mogelijke mededingingsbezwaren ten aanzien van de sterke gecombineerde positie van Euretco/Intres op een markt voor het aanbieden van sportfranchisediensten naar aanleiding waarvan extra vragen zijn gesteld aan partijen. Gelet op het hiernavolgende (zie de punten 104 tot en met 144) worden bedoelde mogelijke mededingingsbezwaren weggenomen en is de noodzaak tot beantwoording van bedoelde vragen vervallen.

ii) Detailhandelsmarkt(en) voor de verkoop van sportartikelen

95. Hieronder wordt zowel ingegaan op de effecten van de concentratie op de mogelijke landelijke detailhandelsmarkt als de effecten op de mogelijke regionale/lokale detailhandelsmarkten voor de verkoop van sportartikelen.

96. Daarbij wordt er net als bij de verkoop van lingerie van uitgegaan dat de leden van partijen onderling en met de franchisenemers van partijen concurreren op de mogelijke markt(en) voor detailhandel in sportartikelen (zie ook punt 86).

Nationale markt

97. De marktomvang van de Nederlandse markt voor verkoop van sportartikelen via de detailhandel bedroeg in 2009 circa EUR 1,4 miljard.[42] Er is geen reden om aan te nemen dat deze omvang in 2010 significant is gewijzigd. Op basis van omzet bedragen de marktaandelen van Euretco (SPORT 2000 en Runnersworld) en Intres (Intersport en Coach) op deze markt

---

[39] Een franchiseformule op het gebied van sport met 17 vestigingen. De franchiseorganisatie is aangesloten bij Euretco en neemt van Euretco centraal betalen af.

[40] Perry Sport is een verticaal geïntegreerde nationaal opererende sportketen met eigen winkels; Perry Sport zelf exploiteert geen franchiseformule.

[41] Ook voor Aktiesport geldt dat zij geen franchiseformule exploiteert, maar dat zij met eigen winkels werkt.

[42] Bron: Hoofdbedrijfschap Detailhandel, te raadplegen via www.hbd.nl.

respectievelijk circa [0-10%] en circa [10-20%]. Het gezamenlijke marktaandeel komt hiermee op circa [20-30%].

98. Partijen ondervinden op deze markt concurrentie van ketens als Footlocker, Perry Sport en Aktiesport, de franchiseformules Time Out Sport, SportIn, Sneakers en Run2Day en zelfstandige detailhandelaren. Aangenomen kan worden dat Perry Sport en Aktiesport de meest nabije concurrenten zijn van de sportwinkels van partijen. USG waartoe Perry Sport en Aktiesport behoren, is op deze markt een sterke concurrent van partijen. Bovendien dient te worden gewezen op de sterke positie van leveranciers in dit segment, zijnde de grote sportmerken.

99. Gelet op het bovenstaande is er geen reden om aan te nemen dat de concentratie de daadwerkelijke mededinging op een nationale markt voor de verkoop van sportartikelen via de detailhandel op significante wijze zou kunnen belemmeren, met name als het resultaat van het in het leven roepen of het versterken van een economische machtspositie.

Regionale/lokale markten

100. Op mogelijke lokale markten voor de verkoop van sportartikelen via de detailhandel overlappen de activiteiten van partijen in een groot aantal plaatsen. Als wordt gekeken naar de winkels van Intersport en SPORT 2000 is dit in 70 plaatsen het geval.

101. In de plaatsen waar zowel een winkel van SPORT 2000 als van Intersport is gevestigd, zijn in de meeste gevallen meerdere andere (algemene) sportzaken, waaronder in elk geval ook een winkel van Perry Sport en/of Aktiesport, gevestigd. In een aantal plaatsen zijn hoogstens één of twee andere algemene sportzaken gevestigd: Beverwijk, Hellevoetsluis, Helmond, Maassluis, Oud-Beijerland, Oosterhout, Schagen, Soest, Spijkenisse, Veghel, Veldhoven, Zevenaar en Zierikzee. Op basis van door partijen aangeleverde informatie is niet uitgesloten dat indien wordt gekeken naar omzet of verkoopvloeroppervlakte meer overlapplaatsen dan voornoemde moeten worden onderzocht.

102. In 15 plaatsen waar een winkel van Intersport is gevestigd, zit tevens een winkel van Runnersworld. In 25 plaatsen is zowel een winkel van SPORT 2000 als van Coach gevestigd.[43] In alle plaatsen waar de activiteiten van partijen overlappen via winkels van Intersport en Runnersworld zijn andere (algemene) sportwinkels gevestigd waaronder in elk geval een winkel van Perry Sport en/of Aktiesport. Ditzelfde geldt voor de plaatsen waar overlap is tussen SPORT 2000 en Coach. De winkels van Runnersworld en Coach overlappen in 16 plaatsen.[44] Van deze laatste twee winkelformules kan worden aangenomen dat zij niet elkaars meest nabije concurrent zijn. In deze overlapplaatsen blijven bovendien voldoende alternatieven over voor deze winkels.

[43] Hierbij wordt uitgegaan van de gegevens van partijen in de melding.

[44] Hierbij wordt uitgegaan van de gegevens van partijen in de melding.

103. Om de gevolgen van de voorgenomen concentratie op de lokale markten beter te kunnen beoordelen, heeft de NMa onderzoek uitgevoerd onder diverse lokale en nationale marktpartijen. Dit onderzoek heeft de mogelijke mededingingsbezwaren van de NMa ten aanzien van de mogelijke gevolgen voor de mededinging van de voorgenomen concentratie op de lokale markten voor de verkoop van sportartikelen versterkt. Om die reden heeft de NMa op 13 januari 2012 opnieuw vragen gesteld aan partijen en haar mogelijke mededingingsbezwaren in een gesprek met partijen op 26 januari 2012 uiteengezet. In dat gesprek hebben partijen meegedeeld voornemens te zijn de formule SPORT 2000 af te stoten.

Wijziging van de melding

104. Om de mogelijke mededingingsrechtelijke bezwaren van de NMa op voorhand weg te nemen, heeft Euretco op 22 juni 2012 de melding van de voorgenomen concentratie gewijzigd. Deze wijziging is hieronder in de punten 105 tot en met 118 en 120 tot en met 139 integraal opgenomen.

Hold separate

105. Euretco B.V. (huidig eigenaar van SPORT 2000) heeft vóór de datum van het besluit inhoudende dat geen vergunning is vereist voor de voorgenomen concentratie tussen Euretco en Intres (het Besluit) een besloten vennootschap opgericht onder de naam SPORT 2000 Nederland B.V. (of soortgelijk) (hierna: “SPORT 2000 B.V.”) en zij heeft de aandelen daarvan volgestort door middel van de inbreng van de onderneming SPORT 2000 (SPORT 2000) die bestaat uit de exploitatie van de franchiseformule SPORT 2000 in Nederland op grond van de licentieovereenkomst tussen Euretco Hardware B.V. en SPORT 2000 International AG 2 maart 1995 (de Licentieovereenkomst) met behulp van de activa (Activa) en het personeel (Personeel) die onderdeel vormen van SPORT 2000.

106. SPORT 2000 wordt geëxploiteerd door het verlenen van (sub)franchises aan detaillisten (Franchisenemers) in Nederland, het faciliteren en sturen van de inkoop van goederen door de Franchisenemers en het leveren van bijkomende ondersteunende diensten. De Activa omvatten onder meer de contracten met het Personeel, de relevante handelsmerken die verband houden met SPORT 2000, de (raam)contracten met leveranciers, Franchisenemers en dienstverleners en de Licentieovereenkomst.

107. Ernst & Young zal aangaande de inbreng van SPORT 2000 in SPORT 2000 B.V. een accountantsverklaring afgeven. De aandelen in SPORT 2000 B.V. zijn door Euretco B.V. onmiddellijk na oprichting overgedragen aan Euretco Holding B.V.[45] De oprichting van SPORT

[45] Om interne vennootschapsrechtelijke redenen wordt ervoor gekozen de aandelen niet onder Euretco B.V., maar onder Euretco Holding B.V. te hangen.

2000 B.V., de inbreng daarin van SPORT 2000 en de verhanging van SPORT 2000 B.V. hebben plaatsgevonden voor de datum van het Besluit.

108. Euretco zal een voorafgaand door de NMa goed te keuren Hold-Separate Manager aanstellen die SPORT 2000 zal leiden gedurende de periode tussen de datum van het Besluit en het moment waarop de aandelen in SPORT 2000 worden overgedragen aan een onafhankelijke door de NMa voorafgaand schriftelijk goedgekeurde derde partij (Koper).

109. Gedurende de periode tussen het Besluit en de datum van overdracht van de aandelen van SPORT 2000 B.V. aan Koper zal Euretco de economische levensvatbaarheid, de verkoopbaarheid en het concurrentievermogen van SPORT 2000 waarborgen in overeenstemming met een goede ondernemerspraktijk.

110. Meer specifiek zal Euretco gedurende de periode tussen het Besluit en de datum van overdracht van de aandelen van SPORT 2000 B.V. aan Koper:

a. de vaste activa, de knowhow, de commerciële informatie die vertrouwelijk is of aan intellectuele eigendomsrechten is onderworpen in stand houden, de relevante klanten- en leveranciersbestanden exclusief voor SPORT 2000 reserveren en de technische en commerciële bekwaamheid van het Personeel in stand houden;

b. er zo goed mogelijk voor zorg dragen dat SPORT 2000 haar bedrijfsvoering op normale wijze kan blijven voortzetten in overeenstemming met de contractuele verplichtingen die reeds op Euretco rusten op basis van de bestaande overeenkomsten met SPORT 2000 en in overeenstemming met de normale gang van zaken in het verleden;

c. ervoor zorgen dat alle relevante beheers- en administratieve functies worden ingevuld, dat er voldoende kapitaal en krediet is, dat het bestaande investeringsniveau op peil wordt gehouden en de benodigde investeringen zullen worden gedaan, dat de bestaande service- en kwaliteitsniveaus worden behouden, dat er actief beleid wordt gevoerd om het Personeel te behouden en dat aan alle andere voorwaarden is voldaan die nodig zijn om optimaal te kunnen blijven concurreren;

d. niets doen of na laten en geen enkele ontwikkeling (doen) voortzetten of gedogen die de uitvoering van de overdracht van SPORT 2000 aan Koper zou kunnen bemoeilijken of belemmeren of de waarde van SPORT 2000 nadelig zou kunnen beïnvloeden;

e. zich onthouden van instructies aan de leiding van SPORT 2000;

f. waarborgen dat SPORT 2000 los staat van Euretco en Intres en ervoor zorgen dat het Personeel geen invloed heeft in enige andere activiteiten van Euretco en Intres en vice versa;

g. alle noodzakelijke maatregelen treffen om te voorkomen dat Euretco en Intres tijdens de periode tussen het Besluit en de overdracht van SPORT 2000 aan Koper de beschikking krijgen over bedrijfsvertrouwelijke gegevens, knowhow en/of andere commerciële informatie betreffende SPORT 2000;

h. een voorafgaand schriftelijk door de NMa goedgekeurde Service Level Agreement aanbieden voor de diensten die SPORT 2000 van Euretco afneemt. De Service Level Agreement zal (i) waarborgen dat Euretco geen enkel inzicht kan krijgen in de vertrouwelijke gegevens van SPORT 2000 en geen enkele (in)directe invloed krijgt op het beleid van SPORT 2000 (vgl. punt g hierboven); (ii) onder toezicht staan van de Monitoring Trustee; en (iii) aan voorafgaande schriftelijke goedkeuring door de NMa onderworpen zijn. In geval tussen Euretco en SPORT 2000 een geschil zou ontstaan over (maatregelen te nemen in verband met) betalingsachterstanden bij Franchisenemers, zal de Monitoring Trustee er op toezien dat Euretco alleen op marktconforme basis zal handelen. Marktconform betekent in deze context in ieder geval dat de tarieven FRAND zullen zijn, dat wil zeggen eerlijk, redelijk en niet discriminatoir (fair, reasonable and non-discriminatory). Ten slotte geldt dat de dienstverlening in het kader van de Service Level Agreement eenzijdig door SPORT 2000 opgezegd zal kunnen worden met onmiddellijke ingang;

i. de Intersport Onderneming (zoals hieronder gedefinieerd) als een van SPORT 2000 onafhankelijke, levensvatbare, verkoopbare en concurrerende entiteit in stand houden. Deze verplichting geldt gedurende de periode tussen het Besluit en de datum van de overdracht van hetzij SPORT 2000, hetzij de Intersport Onderneming aan een derde of aan INTERSPORT International Corporation (hierna: IIC).

111. Het in de punten 105 tot en met 110 opgesomde wordt hierna ook genoemd de Hold Separate Verplichting.

112. Euretco zal ervoor zorg dragen dat SPORT 2000, naast de Hold Separate Manager, circa 28,1 FTE's zal bevatten, die globaal zullen zijn verdeeld als volgt:

- 3 FTE voor Management;
- 1 FTE voor Managementassistentie;
- 11,6 FTE voor Inkoop;
- 3,4 FTE voor Marketing & Communicatie (inclusief management webshop);
- 4,2 FTE voor Sales/Operations (inclusief special manager projects);

- 1 FTE voor Acquisitie;
- 3,9 FTE voor algemene administratie en IT (waarvan 1 uitzendkracht van 0,6 FTE);
- SPORT 2000 zal tevens door Euretco worden uitgerust met budget voor het inschakelen van een interim P&O manager (0,2 FTE) en een interim controller (0,4 FTE). Tenslotte wordt op dit moment een team van 3,2 FTE ingezet voor visual merchandising voor SPORT 2000. [...]

Afstoting SPORT 2000 B.V.

113. Euretco zal SPORT 2000 B.V. overdragen aan Koper binnen [...] vanaf de datum waarop het Besluit is genomen (Termijn voor Afstoting).

114. Teneinde potentiële kopers in de gelegenheid te stellen een redelijke *due diligence* van SPORT 2000 uit te voeren, zal Euretco, op voorwaarde van de gebruikelijke geheimhoudingsgaranties en afhankelijk van het stadium van het afstotingsproces, potentiële kopers voldoende informatie verschaffen ten aanzien van SPORT 2000 en met betrekking tot het Personeel.

115. Euretco zal de NMa een schriftelijke beschrijving voorleggen van de vooraf door SPORT 2000 International AG goedgekeurde potentiële koper teneinde de NMa in staat te stellen onder andere te verifiëren dat:

a. de koper volledig onafhankelijk is van Euretco en Intres;

b. de koper beschikt over voldoende financiële middelen en bewezen deskundigheid en ervaring om SPORT 2000 duurzaam voort te zetten als daadwerkelijke concurrent van Euretco en Intersport;

c. de koper over een prikkel beschikt om SPORT 2000 voort te zetten als daadwerkelijke concurrent van Euretco en Intersport;

d. op het eerste gezicht duidelijk is dat er geen mededingingsproblemen dreigen als gevolg van de verwerving van SPORT 2000 door de koper.

116. Euretco zal in deze schriftelijke beschrijving naar voren brengen waarom zij de overtuiging heeft dat de potentiële koper niet als stroman moet worden gezien bijvoorbeeld door de bevestiging van de potentiële koper in de overeenkomst waarbij SPORT 2000 B.V. wordt overgedragen dat hij voor zichzelf handelt en niet voor een achterman en voorts dat de potentiële koper geen intenties of afspraken heeft tot het op korte termijn doorverkopen van SPORT 2000.

117. Wanneer Euretco overeenstemming heeft bereikt met de potentiële koper, zal zij een kopie van de uiteindelijke conceptovereenkomst(en) voorleggen aan de NMa en de Monitoring Trustee (zoals hieronder gedefinieerd). Euretco zal alleen tot verkoop en overdracht van SPORT 2000 kunnen overgaan nadat de NMa de voorgestelde potentiële koper, de definitieve concepten van de koop- en leveringsovereenkomst en alle andere overeenkomsten tussen Euretco en de Koper (hierna tezamen Transactiedocumentatie) schriftelijk heeft goedgekeurd.

Verplichtingen na de overdracht van de aandelen van SPORT 2000 aan Koper

118. Na de overdracht van de aandelen van SPORT 2000 aan Koper zal Euretco:

a. gedurende een periode van tien jaar na de overdracht van SPORT 2000 aan Koper geen direct of indirect belang verwerven in het geheel of een gedeelte van SPORT 2000;

b. tot twee jaar na de overdracht van SPORT 2000 aan Koper geen Personeel werven bij of aannemen van SPORT 2000. Deze verplichting laat onverlet de mogelijkheid van het aannemen van Personeel dat niet langer in dienst is bij SPORT 2000 of de Koper, deze personen mogen wel worden aangenomen;

c. tot tien jaar na de overdracht van SPORT 2000 aan Koper niet actief werven onder de Franchisenemers en tot drie jaar na de overdracht van SPORT 2000 aan Koper geen nieuwe leden, noch franchisenemers, aannemen onder de Franchisenemers (*passive sales*), voor zover zij zich aanmelden bij Euretco met een sportwinkel. Het staat Euretco steeds vrij leden aan te nemen onder de Franchisenemers voor zover zij zich met een winkel aanmelden op een ander gebied dan sport: deze mogen enkel weer actief worden in het sport segment na een periode van drie jaar na de overdracht van SPORT 2000 aan Koper. In de Transactiedocumentatie zal een boeteclausule worden opgenomen om Euretco ervan te weerhouden gedurende de genoemde periodes Franchisenemers actief te werven, respectievelijk als lid aan te nemen.

Verplichting bij geen (tijdige) overdracht SPORT 2000

119. Voor het geval dat Euretco niet binnen [...] na het Besluit SPORT 2000 aan een Koper heeft overgedragen, heeft Euretco de melding zodanig gewijzigd dat de gesignaleerde mogelijke mededingingsbezwaren na afloop van deze termijn alsnog zonder twijfel en volledig zullen worden weggenomen.

Overdracht van de Intersport Onderneming

120. Een verkooptrustee als benoemd op de wijze als beschreven in de punten 135 en 136 en met de taken en verplichtingen als beschreven in de punten 137 en 138 (hierna: Verkooptrustee) zal daartoe binnen een termijn van [...] na afloop van deze [...] de Intersport licentie en alle aan Intersport verbonden overeenkomsten en overige activa (tezamen de Intersport Onderneming)

tegen de voor partijen meest gunstige voorwaarden [...] verkopen op voorwaarde dat de NMa de koper en de Transactiedocumentatie voorafgaand schriftelijk heeft goedgekeurd (de Afstoting Intersport). IIC zegt onherroepelijk toe dat zij bij voorbaat akkoord gaat met een door de NMa goedgekeurde koper. IIC, Euretco en Intres hebben de brief voor akkoord getekend.

121. De Afstoting Intersport treedt in werking indien Euretco SPORT 2000 niet binnen een termijn van [...] na het Besluit aan een Koper heeft overgedragen. Euretco geeft de Verkooptrustee voor dat geval de onherroepelijke en onvoorwaardelijke volmacht de Afstoting Intersport uit te voeren.

122. De Verkooptrustee zal de Intersport Onderneming binnen een termijn van [...] na afloop van [...] na het Besluit tegen de voor partijen meest gunstige voorwaarden [...] verkopen op voorwaarde dat de NMa de koper en de uiteindelijke Transactiedocumentatie heeft goedgekeurd in overeenstemming met de procedure beschreven in punt 117. IIC zegt toe dat zij bij voorbaat instemt met een door de NMa vooraf schriftelijk goedgekeurde koper (hierna: Koper Intersport).

123. Teneinde de potentiële koper in de gelegenheid te stellen een redelijke *due diligence* van Intersport uit te voeren, zal Euretco, op voorwaarde van de gebruikelijke geheimhoudingsgaranties en afhankelijk van het stadium van het afstotingsproces, de potentiële koper voldoende informatie verschaffen ten aanzien van Intersport en met betrekking tot het tot de Intersport Onderneming behorende personeel.

124. De Intersport Onderneming zal bestaan uit alle aan de Intersport formule gelieerde overeenkomsten. Hieronder worden de overeenkomsten opgesomd die Euretco in ieder geval zal overdragen:

a. de Intersport Licentieovereenkomst en de bijbehorende Exclusive Brands License Agreement;

b. de franchiseovereenkomsten met de Intersport franchisenemers;

c. (onderdelen van) de overeenkomsten met leveranciers voor zover betrekking hebbende op Intersport;

d. (onderdelen van) de overige overeenkomsten met derden relevant voor Intersport.

125. Euretco zal aan de Koper Intersport binnen een periode van [...] na [...] na het Besluit overdragen wat deze redelijkerwijs nodig heeft voor het op duurzame wijze voortzetten van de Intersport Onderneming, daaronder begrepen franchisenemerbestanden en andere elektronische bestanden die voor het aanbieden van een franchiseformule op het gebied van sport relevant zijn, klant / consumentenbestanden en een kopie van de administratie van 2010, 2011 en 2012 van de

franchisediensten en omzet van Intersport. Voorts zal het personeel van de Intersport Onderneming van rechtswege overgaan naar de Koper Intersport. Voor zover nodig zullen deze overige overeenkomsten, activa en personeel worden overgedragen door middel van een juridische afsplitsing en overdracht van de aandelen in een voor dit doel opgerichte B.V.

Verplichtingen bij Afstoting Intersport

126. Indien het komt tot een Afstoting Intersport zal Euretco:

a. gedurende een periode van tien jaar na de Afstoting Intersport geen direct of indirect belang verwerven in het geheel of een gedeelte van (de) Intersport (Onderneming);

b. tot twee jaar na de datum van Afstoting Intersport geen personeel werven bij of aannemen van Intersport. Deze verplichting laat onverlet de mogelijkheid van het aannemen van Personeel dat niet langer in dienst is bij Intersport of de Koper, deze personen mogen wel worden aangenomen;

c. tot tien jaar na de Afstoting Intersport, niet actief werven onder de Intersport franchisenemers en tot drie jaar na de Afstoting Intersport geen nieuwe leden, noch franchisenemers, aannemen onder de Intersport franchisenemers (*passive sales*), voor zover zij zich aanmelden bij Euretco met een sportwinkel. Het staat Euretco steeds vrij leden aan te nemen onder de Intersport franchisenemers voor zover zij zich met een winkel aanmelden op een ander gebied dan sport: deze mogen enkel weer actief worden in het sport segment na een periode van drie jaar na de datum Afstoting Intersport. In de Transactiedocumentatie zal een boeteclausule worden opgenomen om Euretco ervan te weerhouden gedurende de genoemde periodes Intersport franchisenemers actief te werven, respectievelijk als lid aan te nemen.

Trustee

Benoeming van de Monitoring Trustee

127. Euretco zal een Monitoring Trustee aanwijzen die de functies van een Monitoring Trustee zoals neergelegd in randnummers 52 t/m 56 van de Richstnoeren Remedies van de NMa, zal uitoefenen tot en met de Overdracht van SPORT 2000 aan Koper cq. voltooiing van de Afstoting Intersport en totdat de NMa décharge heeft verleend.

128. De Monitoring Trustee zal onafhankelijk zijn van Euretco en Intres, zal beschikken over de noodzakelijke kwalificaties om zijn mandaat uit te oefenen en zal nu en in de toekomst geen conflicterend belang hebben. De Monitoring Trustee wordt betaald door Euretco op een wijze die zijn onafhankelijkheid en daadwerkelijke uitoefening van zijn mandaat niet belemmeren.

Voorstel van Euretco voor mandaat en werkplan

129. Voorafgaand of niet later dan een week na de datum van de vaststelling van het Besluit zal Euretco de NMa een voorstel voor een mandaat en een werkplan (laten) toezenden, hetgeen het volgende zal bevatten:

* de volledige voorwaarden van het voorgestelde mandaat, die tevens alle bepalingen zullen bevatten die nodig zijn voor de Monitoring Trustee om zijn taken conform dit Wijzigingsvoorstel te vervullen. Het mandaat zal vermelden dat de Monitoring Trustee toezicht houdt op SPORT 2000 en de Intersport Onderneming; en

* een opzet voor een werkplan waarin is beschreven hoe de Monitoring Trustee voornemens is de aan hem opgedragen taken uit te voeren.

Goedkeuring of afwijzing door de NMa

130. De NMa heeft de discretionaire bevoegdheid het voorgestelde mandaat goed te keuren, af te wijzen of aan wijzigingen te onderwerpen die het nodig acht voor de vervulling van de taken door de Monitoring Trustee. De Monitoring Trustee zal voorafgaand aan de vaststelling van het Besluit of binnen één week daarna worden aangewezen na voorafgaande schriftelijke goedkeuring door de NMa. De benoeming van de Monitoring Trustee is afhankelijk van de goedkeuring van het voorgestelde mandaat door de NMa.

Functies van de Monitoring Trustee

131. Zolang SPORT 2000, respectievelijk Intersport , nog niet is overgedragen aan de Koper, respectievelijk de Koper Intersport , zal de Monitoring Trustee de belangen van SPORT 2000 en Intersport zo goed mogelijk behartigen. De Monitoring Trustee zal toezicht houden op de volledige nakoming door Euretco van haar verplichting om SPORT 2000 tot de daadwerkelijke overdracht aan een derde als een onafhankelijke, levensvatbare, verkoopbare en concurrerende entiteit in stand te houden en op de voortgang van het verkoopproces en in het bijzonder in de gaten houden of partijen voldoende inspanningen verrichten om een geschikte koper te vinden. De Monitoring Trustee zal voorts toezicht houden op de volledige nakoming door Euretco van haar verplichting om Intersport tot hetzij de daadwerkelijke overdracht van SPORT 2000 aan een derde, hetzij de daadwerkelijke overdracht van de Intersport Onderneming aan een derde als een onafhankelijke, levensvatbare, verkoopbare en concurrerende entiteit in stand te houden.

132. De Monitoring Trustee zal direct na aanstelling schriftelijk aan de NMa bevestigen dat de hold separate-situatie conform de verplichtingen die hierboven beschreven zijn, gerealiseerd is. De Monitoring Trustee en de Hold-Separate Manager zullen vervolgens toezicht houden op de Hold Separate Verplichting, overeenkomstig hetgeen nader is beschreven in de punten 105 tot en met 112 en dit onderdeel inzake de *Trustee*.

133. De NMa kan, op eigen initiatief of op verzoek van de Monitoring Trustee of van Euretco, de Monitoring Trustee opdrachten of instructies geven teneinde de naleving van dit Wijzigingsvoorstel te verzekeren.

134. De Monitoring Trustee dient maandelijks en voor het eerst één maand na het Besluit een schriftelijke, Nederlandstalige rapportage aan de NMa toe te zenden, met gelijktijdig, een niet vertrouwelijke kopie aan Euretco. De rapportage dient betrekking te hebben op het functioneren en het beheer van SPORT 2000 en Intersport, zodat de NMa kan beoordelen of SPORT 2000 en Intersport in overeenstemming met dit Wijzigingsvoorstel worden gehouden. De rapportage dient voorts betrekking te hebben op de voortgang van het afstotingsproces, evenals de ontwikkelingen met betrekking tot de Koper. Naast deze rapportages dient de Monitoring Trustee de NMa onmiddellijk schriftelijk te rapporteren - en tegelijkertijd een niet-vertrouwelijke kopie aan Euretco te sturen - indien hij op redelijke gronden concludeert dat Euretco dit Wijzigingsvoorstel niet nakomt.

135. De Monitoring Trustee dient voorts binnen één week na voltooiing van de overdracht van SPORT 2000 aan Koper de NMa een gemotiveerd verslag toe te zenden met betrekking tot de vraag of SPORT 2000 in overeenstemming met het Wijzigingsvoorstel is verkocht.

Benoeming van de Verkooptrustee

136. Indien Euretco SPORT 2000 niet binnen [...] na het Besluit aan een Koper heeft overgedragen, zal Euretco onmiddellijk na verstrijken van [...] na het Besluit een door de NMa vooraf schriftelijk goedgekeurde Verkooptrustee een onherroepelijke en onvoorwaardelijke volmacht geven de taken uiteengezet in dit Wijzigingsvoorstel voor de Afstoting Intersport uit te voeren.

137. De Verkooptrustee wordt betaald door Euretco op een wijze die zijn onafhankelijkheid en daadwerkelijke uitoefening van zijn mandaat niet belemmeren.

Taken en verplichtingen van de Verkooptrustee

138. De Verkooptrustee zal binnen een termijn van [...] na afloop van [...] na het Besluit de Intersport Onderneming tegen de voor partijen meest gunstige voorwaarden [...] verkopen op voorwaarde dat de NMa zowel de Koper Intersport als de finale bindende koopovereenkomst in overeenstemming met de procedure beschreven in punt 117 heeft goedgekeurd. De Verkooptrustee zal in de koopovereenkomst de bepalingen en voorwaarden voorstellen die hij noodzakelijk acht voor een geschikte verkoop in de termijn van [...] na afloop van [...] na het Besluit.

139. De Verkooptrustee zal de NMa in de periode van [...] na afloop van [...] na het Besluit (of op verzoek van de NMa) een uitgebreide tweewekelijkse schriftelijke rapportage over de Afstoting Intersport Onderneming toezenden. Nadat de overdracht van de Intersport Onderneming aan de

Koper Intersport is gerealiseerd en de Trustee daarover aan de NMa naar tevredenheid heeft gerapporteerd en de NMa décharge heeft verleend, is zijn taak volbracht.

Beoordeling wijziging melding

140. Door de afstoting van de formule SPORT 2000, inclusief de franchisenemers, komt de overlap op het gebied van de verkoop van sportartikelen door algemene sportzaken te vervallen. Ook indien de formule Intersport wordt afgestoten, zal dit het geval zijn. Als gevolg van de gewijzigde melding blijven de twee grootste[46] sportfranchiseformules concurrenten van elkaar. Door de afstoting zal de combinatie Euretco/Intres een minder sterke positie krijgen op de detailhandelsmarkten voor de verkoop van sportartikelen, de markt voor het aanbieden van sportfranchiseformules en de markt voor de inkoop van sportartikelen.

141. Met betrekking tot de markt voor het aanbieden van sportfranchiseformules geldt het volgende. Na afstoting van de franchiseformule SPORT 2000 bedraagt het aandeel van partijen op de mogelijke markt voor het aanbieden van sportfranchiseformules nog circa [40-50%]. De toevoeging van Runnersworld aan Intres (Intersport) bedraagt circa [0-10%]. Als de Intersportformule zou worden afgestoten, bedraagt het marktaandeel nog circa [40-50]% waarbij de toevoeging van Coach aan Euretco (SPORT 2000) circa [10-20]% bedraagt.

142. Hoewel het marktaandeel van partijen op de mogelijke markt voor het aanbieden van sportfranchiseformules ook na de afstoting aanzienlijk blijft, is de toevoeging van de formules Runnersworld en Coach in beide scenario's beperkt. Daarbij komt dat kan worden aangenomen dat de franchiseformules Runnersworld en Coach gezien hun omvang/spreiding en uitstraling een minder sterke aantrekkingskracht hebben op potentiële franchisenemers dan de formules SPORT 2000 en Intersport waarvan er dus één zal worden afgestoten.

143. Het is aannemelijk dat partijen (als franchisegever) met name gedisciplineerd zullen worden op de detailhandelsmarkt door de concurrentiedruk die op hun winkels uit gaat van andere (algemene) sportwinkels. Met betrekking tot de overlap die resteert op mogelijke markten voor de verkoop van sportartikelen (door sportspeciaalzaken) bestaat geen reden om aan te nemen dat als gevolg daarvan de daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan op significante wijze zou kunnen worden belemmerd.

144. De Raad heeft gezien het vorenstaande reden om aan te nemen dat met de wijziging van de melding de in de punten 62 en 63, 90 tot en met 94 en 100 tot en met 103 beschreven mogelijke mededingingsrechtelijke bezwaren van de NMa zijn weggenomen. De noodzaak tot beantwoording van de in de punten 63, 94 en 103 genoemde vragen is daarmee komen te vervallen.

---

[46] Op basis van het aantal winkels.

VI. CONCLUSIE

145. Na onderzoek van deze melding is de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit tot de conclusie gekomen dat de gemelde operatie binnen de werkingssfeer valt van het in hoofdstuk 5 van de Mededingingswet geregelde concentratietoezicht. Hij heeft geen reden om aan te nemen dat na wijziging van de melding, zoals beschreven in de punten 104 tot en met 138 van dit besluit, de concentratie de daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan op significante wijze zou kunnen belemmeren.

146. Gelet op het bovenstaande deelt de Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit mede dat voor het tot stand brengen van de concentratie waarop de gewijzigde melding betrekking heeft geen vergunning is vereist.

Datum: 27 juni 2012

De Raad van Bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit,

namens deze:

W.g. Henk Don
Lid van de Raad van Bestuur

Tegen dit besluit kan degene, wiens belang rechtstreeks bij dit besluit is betrokken, binnen zes weken na de dag van bekendmaking van dit besluit een gemotiveerd beroepschrift indienen bij de Rechtbank te Rotterdam, sector bestuursrecht, Postbus 50951, 3007 BM Rotterdam