

# NMaGazine

kwartaaluitgave van de Nederlandse Mededingingsautoriteit | nr 1 | april 2005

REGELS VOOR ROERIGE  
TAXIBRANCHE

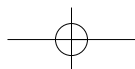
GRIJZE GEBIEDEN  
MEDEDINGINGSWET  
VERDUIDELIJKT

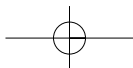


NMa

NMa Bijsluiter voor een gezonde apothekersmarkt

**EVEN SLIKKEN**





## [INHOUD: HOOFDARTIKELEN...

## ...EN VERDER]

### 8 [BRANCHE EN BELEID]

## MEER HOUVAST MET NIEUWE RICHTSNOEREN



'Ten opzichte van de vorige versie is er veel verbeterd', zegt Antoine Vermeulen van VNO-NCW over de nieuwe versie van 'Richtsnoeren Samenwerking Ondernemingen'. 'Maar de NMa moet nog meer aangeven wat wel en niet mag.'

### 13 [IN VOORBEREIDING]

## RUST OP TAXIMARKT



Is een ritverdeling door taxicentrales geoorloofd? Mogen ze een uniform tarief voorschrijven? De NMa wil met nieuwe beleidsregels rust brengen op de overspannen taximarkt.

### 4 EVEN SLIKKEN

De apotheekbranche is een gesloten wereld. Nieuwkomers op de markt hebben het moeilijk. De uitspraak van de NMa in de Bredase apotheekzaak is een belangrijke stap op weg naar meer marktwerking in de apotheek.

### 11 INFORMELE ZIENSWIJZE

Tot 2004 konden bedrijven ont-heffing vragen voor mededingingsbepalende afspraken. Nu moeten ze zelf beoordelen of hun afspraken zijn toegestaan. Wie meer zekerheid wil, kan naar de NMa stappen voor een informele zienswijze.

### 12 BESTE PIETER,

De overheid wil meer zorgcomplexen. Hoe kan het dan dat die ontwikkeling wordt afgeremd op basis van de Mededingingswet, vraagt Arcares directeur Mariëlle Rompa aan Pieter Kalbfleisch.

### 16 SNEL SCHOON SCHIP

Twee voorbeelden van de snelle behandeling door de NMa van belangrijke maatschappelijke en economische zaken.

### 19 HET ARGUMENT

In de rubriek 'Het Argument' vragen van consumenten over zaken die de NMa in behandeling heeft. Dit keer over ontbijtkoek en no cure, no pay.

## COLOFON

De NMa werkt aan gezonde concurrentie, die uiteindelijk ten goede komt aan de consument. De NMa staat op de bres voor de keuzevrijheid van consumenten en de concurrentiemogelijkheden van bedrijven. De NMa treedt op tegen kartels, misbruik van economische machtsposities en fusies en overnames die de concurrentie belemmeren.

DTe werkt aan elektriciteits- en gasmarkten. Deze kamer binnen de NMa reguleert de toegang tot de energietransport- en distributienetten en bevordert waar mogelijk de concurrentie op de energiemarkten. DTe streeft naar efficiëntie en kwaliteit, ten behoeve van consumenten. Leidend principe is: waar mogelijk marktwerking stimuleren en waar nodig de effecten van marktwerking simuleren.

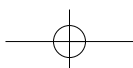
De Vervoerkamer werkt aan vervoersmarkten. Deze kamer binnen de NMa bewaakt en bevordert de eerlijke toegang van bedrijven tot de vervoersmarkt en tot essentiële voorzieningen. De Vervoerkamer voorkomt misbruik van economische machtsposities en treedt daartegen op.

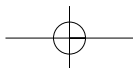
NMagazine is de kwartaaluitgave van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, waartoe ook DTe en de Vervoerkamer behoren. ISSN-nummer: 1571-0394.

Redactiecommissie:  
Saskia Bierling, Christward Dieterman, Paul van Dijk, Martin Godfried, Winnie van Heesch, Esther Knabben, Mike Muires, Rogier van der Oord, Menno van Tartwijk, Michiel Veersma

Aan dit nummer werkten mee:  
Joep Bertrams, Bert Bukman, Michel Campfens, Klaas Deknatel, Gert Hage, Els Kalkman, Mike Muires, Michel Knappen, Jelle Leenes, Ton Poortvliet, Annepunt-Le Guellec.  
Art direction & vormgeving  
Curve grafische vormgeving  
Haarlem

Redactieadres:  
NMa  
Afdeling Strategie en Communicatie  
Mike Muires  
Postbus 16326  
2500 BH Den Haag  
tel: 070 330 1345  
e-mail: m.muires@nmanet.nl  
  
Concept & realisatie:  
vdbj/Communicatie Groep,  
Bloemendaal  
www.vdbj.nl





[COLUMN]

## EFFECT CENTRAAL

‘De NMa gaat zich explicieter richten op het in beeld brengen van de effecten van haar optreden in de Nederlandse economie.’ Dat was, kort samengevat, een van mijn boodschappen bij de presentatie van de NMa-Agenda 2005, waarin ik de plannen voor het lopen-de jaar uiteenzette.

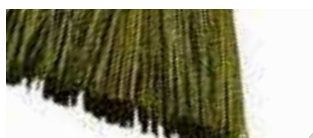
In dit nummer van NMagazine voegen we de daad bij het woord. We maken de effecten van ons werk in een aantal belangrijke maatschappelijke en economische sectoren zichtbaar. Zoals in de wereld van het vervoer, waar de NMa met nieuwe beleidsregels voor de taxibranche de keuze- en onderhandelingsvrijheid voor de consument wil vergroten. En in de energiesector, waar DTe onderzoek deed naar de gebrekkige administratieve organisatie van een aantal energieleveranciers. De achterstanden in de verwerking van verhuizingen en facturen bleken enorm. Het resultaat van het onderzoek: een nieuwe beleidsregel die bepaalt dat consumenten binnen acht weken een eindafrekening moeten krijgen.

Tot slot is er de gezondheidszorg, voor de NMa een van de speerpunten van dit jaar, en mede daarom het omslagverhaal van dit nummer. De zaak in het kort: in de regio Breda diende zich een nieuwkomer aan in de apotheekmarkt, die op tegenwerking bleek te stuiten van de gevestigde apothekers in het gebied. De nieuwkomer maakte zijn zaak aanhangig bij de NMa, en werd in het gelijk gesteld.

‘Een besluit als dit voorkomt dat een bestaande club bepaalde zaken onderling regelt. Wij streven ernaar dat toelatingsvoorwaarden tot dit type samenwerkingsverbanden objectief en transparant zijn’, verklaart Lidwyn Brokx van de juridische dienst van de NMa in dat verhaal. Mooier dan dat kan ik het niet zeggen, dus daar sluit ik me graag bij aan.

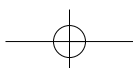


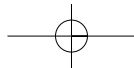
PIETER KALBFLEISCH  
directeur-generaal NMa



### Meer informatie?

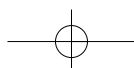
Op de website van NMa vindt u in de vorm van persberichten, besluiten, wet- en regelgeving en dossiers meer informatie over de in dit nummer van NMagazine gepubliceerde onderwerpen: [www.nmanet.nl](http://www.nmanet.nl).

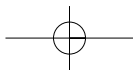




[CASE 3169]

# BREDASE APOTHEKEN CONCURRENTIE





## APOTHEEKWERELD SLIKT NMa-OORDEEL

# STOPPEN MET BEPERKEND GEDRAG

In de regio Breda vestigde zich een nieuwe apotheek, die zich liet voorstaan op zijn klantvriendelijkheid. De andere apotheken sloten de rijen, waarop de nieuwkomer naar de NMa stapte. Het gevolg: de nieuwe apotheek maakt nu onderdeel uit van het regionale samenwerkingsverband. Een voorbeeldzaak voor apotheken elders in het land.

TEKST JELLE LEENES/FOTOGRAFIE TON POORTVLIET

Zijn groep omvat evenveel vestigingen als de regenboog kleuren heeft. Paul Harder is eigenaar van zeven Regenboog apotheken her en der in Nederland. Apotheken die ook steeds meer drogisterij-artikelen verkopen. Klantgerichtheid staat hoog in het vaandel. De Regenboog-apotheken zijn daarom ook op zaterdag open. Ruim tien jaar geleden werd Harders zaak in Arnhem mede om die reden nog buiten het samenwerkingsverband van de andere apotheken in en rond de Gelderse hoofdstad gehouden. Een rechtszaak leverde destijds niets op. De toenmalige ketenwetgeving stond zo'n uitsluiting nog toe. Maar het tij is gekeerd. Al ging dat niet vanzelf. Harder had de NMa ervoor nodig om een soortgelijke gang van zaken rond zijn vestiging in de eigen Brabantse woonplaats Bavel te voorkomen. De bij de Dienstapothek Breda e.o. aangesloten apothekers wilden de Regenboog alleen tot hun verband toelaten als Harder óf de deuren van zijn nering in Bavel op zaterdagen sloot, óf als hij bereid zou zijn 25 procent meer te betalen voor deelname aan de gezamenlijke regeling dan zijn collega's. Dat ter compensatie van verondersteld concurrentienadeel. Paul Harder stapte naar de (kort geding) rechter en vervolgens, op last van die rechter, naar de NMa. En haalde zijn gelijk. De

mededingingsautoriteit oordeelde vorig najaar dat er op zich niets tegen is dat zorgaanbieders zoals apotheken, al dan niet in samenwerking met huisartsen, een onderlinge waarneming organiseren. Maar de NMa stelde tegelijkertijd vast dat zo'n samenwerking niet verder mag gaan dan strikt noodzakelijk. In Breda bleek dat het geval. 'Het gaat te ver,' concludeerde de NMa, 'indien apotheken afspreken dezelfde openingstijden te hanteren en daarmee deelnemers aan een waarneemregeling in hun vrijheid beperken om zelf te kiezen welke openingstijden zij hanteren. Een apotheker die organisatorisch en financieel in staat is ruimere openingstijden te hanteren dan zijn concurrenten, mag niet gedwongen worden om hiervan af te zien, ook niet in het kader van een waarneemregeling.' Duidelijke taal. Maar is Harder er veel mee opgeschoten? En hoe denken zijn opposenten daarover? Feit is in elk geval dat de twintig bij de Dienstapothek Breda aangesloten bedrijven door de interventie van de NMa zijn gestopt met hun 'concurrentiebeperkende gedrag'. De Regenboog-apotheek participeert nu in de Bredase samenwerking, althans wat betreft de avond- en weekendregeling. Harder en zijn medewerkers worden op termijn ook gekoppeld aan een elektronisch netwerk van patiënt- en medicatie-

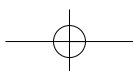
gegevens. Dat systeem garandeert dat patiënten de juiste medicijnen meekrijgen.

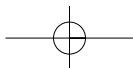
### NOG GEEN MARKTWERKING

'Dat klinkt allemaal aardig, maar het NMa-besluit heeft in de feitelijke situatie in de regio Breda niet veel veranderd', meent Michel Van Helvoort, apotheker en eigenaar van de Dienstapothek Breda. 'Het uiteindelijk doel van marktwerking is nog lang niet bereikt.'

Dat de Regenboog-apotheek anders dan verreweg de meeste collega's in de regio ook op zaterdag open is, mag volgens Van Helvoort zo zijn, 'maar wie is daar nu echt mee geholpen? Niemand. Patiënten al helemaal niet. Voor hen is het alleen maar onduidelijker geworden. Die weten nog niet waar zij 's avonds laat, 's nachts of in het weekeinde heen moeten. En hoe de zaak administratief is geregeld.'

Van Helvoort is geen tegenstander van gezonde concurrentie in de apothekerswereld, benadrukt hij, maar zijn benadering is een andere dan de 'wel erg commerciële aanpak' van de Regenboog-keten. Neem het in huis-aan-huisfolders aanbieden van cadeaubonnen of kortingen; dat zou Van Helvoort nooit doen. De organisator van de Dienstapothek Breda, vanaf begin volgend jaar gevestigd in de nieuwbouw van de centrale huisartsenpost op het ziekenhuisterrein in Breda,





## [CASE 3169]

onderstreept de kwalitatieve medicatiebewaking die van de meer traditionele apotheker uitgaat. Daar hebben cliënten meer aan dan aan zogenaamde klantvriendelijkheid. 'Want consumenten kunnen niet oordelen over de kwaliteit of geschiktheid van geleverde medicijnen. Daarvoor zijn ze toch afhankelijk van de deskundigheid van de leverancier van die middelen.'

### KLEINZIELIG

Paul Harder kan zulke opmerkingen slecht plaatsen, evenals de 'kleinzielige' houding van medewerkers van de Dienstapothek, die klanten niet doorverwijzen naar zijn Regenboog-apotheek. Maar tegenhouden doen ze de vooruitgang toch niet, meent hij. De marktwerking komt er, ook in de apothekersbranche. Daar gelooft Harder stellig in. 'Kijk maar om je heen. Mijn concept wordt inmiddels overal geïmiteerd.'

Daar lijkt het inderdaad op. In navolging van de Regenboog-groep (circa 100 medewerkers, omzet: 15 miljoen euro) hebben ook andere partijen de medicijnmarkt ontdekt. Firma's als ETOS bijvoorbeeld, en diverse internetapotheken.

Hoe dan ook, Harder en Van Helvoort – de eerste werkte ooit bij de ander in de zaak – gedogen elkaar, zoveel is duidelijk. Maar contact is er nauwelijks meer. Hebben ze ook geen behoefte aan. Hoog tijd om eens bij anderen te rade te gaan. Bij enkele betrokken

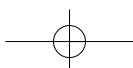
NMa'ers bijvoorbeeld. Hoe waarden zij de apothekersbranche?

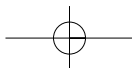
### TRANSPARANT

Zaak 3169, Regenboogapotheek vs Dienstapothek Breda BV, past volgens Lidwyn Brokx van de juridische dienst van de NMa heel goed in de nieuwe marktverhoudingen die kabinet en NMa in de zorgsector nastreven. Brokx: 'Een besluit als dit voorkomt dat een bestaande club bepaalde zaken onderling regelt. Wij streven ernaar dat toelatingsvoorwaarden tot dit type samenwerkingsverbanden objectief en transparant zijn. In die zin is dit zeker een voorbeeldzaak voor apotheken elders in het land'.

Apothekers zijn ook ondernemers. Daar moeten ze misschien nog aan wennen, vult Brokx aan. In het Bredase geval hadden de apothekers er destijds voor kunnen kiezen om hun samenwerkingsregeling aan te melden bij de NMa. Daarmee hadden ze deze lange sanctieprocedure kunnen voorkomen'. Henriëtte Akyürek van de afdeling concurrentietoezicht bij de NMa ziet dat net zo. Zij trekt de parallel met de hele zorgsector, vorig jaar en dit jaar een van de onderzoeksspeerpunten bij de NMa. De Bredase apothekerskwesie staat niet op zichzelf, aldus Akyürek. Er zijn in het verleden meer klachten behandeld van toetredende apothekers, onder meer in Assen en Tilburg. En niet uitgesloten

*Apothekers zijn ondernemers en mogen marktwerking niet tegenhouden*





moet worden dat zich nog wel eens een dergelijke zaak zal voordoen.

### TOENEMENDE CONCURRENTIE

De NMa houdt dus de vinger aan de pols. Maar hoe gaat de branche in de praktijk met al deze ontwikkelingen om?

Het – genuanceerde – antwoord komt uit Den Haag, van de Koninklijke Nederlandse Maatschappij ter bevordering der Pharmacie, de belangenvereniging van de apothekers. Uit de reactie van woordvoerder Jeroen van Wijngaarden valt op te maken dat de KNMP, vorig jaar zelf nog verrast door een bedrijfsbezoek van de NMa, bereid is met haar tijd mee te gaan.

Marktwerking in de apothekerswereld baart de KNMP zorgen maar heeft ook positieve kanten, legt Van Wijngaarden uit. Positief is dat toenemende concurrentie inderdaad leidt tot meer klantvriendelijkheid. Het dwingt apothekers ook tot scherpte. Voorbeelden zijn er al, meent de KNMP-zegsman. Neem Amersfoort: nu drogisterij ETOS daar medicijnen is gaan verstrekken, zijn de andere apothekers in die stad voortaan ook op zaterdag open, net als de Regenboog-apotheken van Paul Harder. De extra personeelskosten nemen ze op de koop toe.

Grote zorgen heeft de KNMP vooralsnog over de kwaliteitsbewaking. Heel jammer is volgens Van Wijngaarden ook 'dat de discussie daarover al gauw wordt afgedaan als een poging tot verzet tegen nieuwe verhoudingen, tegen nieuwe toetreders op de markt. Dat verwijt is onterecht.'

### KWALITEITSBEWAKING

De KNMP waakt ervoor dat nieuwe toetreders zich al te voortvarend opstellen. De belangenvereniging is er om die reden voorstander van dat in elke apotheekvestiging ten minste één officiële apotheker aanwezig is. Dat waarborgt kwaliteit. Anders gebeuren er volgens de KNMP mogelijk ongelukken. Van Wijngaarden noemt wat cijfers. Eén Nederlandse apotheker heeft gemiddeld 5000 patiënten, meer dan in vergelijkbare andere landen. Circa tien procent van de klanten heeft chronische aandoeningen. Apothekers hebben dagelijks gemiddeld 45 keer contact met huisartsen over uitgeschreven recepten, om te controleren of alles klopt. Daarmee voorkomen apothekers volgens de KNMP op jaarbasis zo'n 3500 medische missers.



Paul Harder in zijn Regenboog-apotheek:

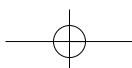
**'We mogen nu meedoen aan de waarnemingsregeling zonder dat we onze ruimere openingstijden hoeven aan te passen.'**

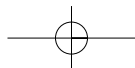
Van dit alles zouden politici, betrokken ministers en departementen, die marktwerking voorstaan, zich terdege bewust moeten zijn, aldus Van Wijngaarden. En het kan ook geen kwaad als de NMa daarmee rekening houdt. Het past niet om marktwerking in de zorgsector in het algemeen en de apothekerswereld in het bijzonder alleen te bezien vanuit economisch perspectief. Dat nog los van de verwachting dat steeds minder studenten zich in een geheel geliberaliseerde markt groepen zullen voelen om het vak van apotheker uit te oefenen.

### WAAKHOND

Aldus de KNMP. Grotendeels in lijn, lijkt het, met de argumenten van Michel van Helvoort, eigenaar van de Dienstapotheek Breda. Paul Harder van de Regenboog-apotheken kan het KNMP-verhaal evenzeer volgen. Hij is lid van

de KNMP sinds die organisatie apothekers toestond openlijk klanten te werven. Maar Harder tekent bij het standpunt van zijn belangenvereniging wel aan dat apothekers waar nodig kunnen samenwerken, terwijl ze elkaar daarbuiten toch beconcurreren. Daar is niets mis mee. Als 'pionier' verwacht hij in elk geval 'zoals gebruikelijk nog een lange, zware weg met de nodige kosten en ellende' te gaan. En wat de NMa betreft: die mag zich ook in de toekomst opstellen als waakhond voor 'innovators'.





## [BRANCHE EN BELEID]

# Nieuwe versie Richtsnoeren Samenwerking 'MEER DUIDELIJK NOG NIET

Over de toepassing van het kartelverbod in de Mededingingswet bestaan de nodige vraagtekens. Een nieuwe versie van de 'Richtsnoeren Samenwerking Ondernemingen' moet deze grijze gebieden van de Mededingingswet verder verduidelijken. 'Hoognodig', vinden Toine Vermeulen van VNO-NCW en Arnold Koopmans van brancheorganisatie BOVAG.

TEKST BERT BUKMAN/FOTOGRAFIE MICHEL CAMPFENS

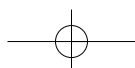
'W' e zijn de NMa op zich dankbaar dat er meer duidelijkheid wordt geschapen', zegt Toine Vermeulen, secretaris Economische Zaken bij werkgeversorganisatie VNO-NCW. 'De bepalingen over het kartelverbod in de Mededingingswet roepen vragen op, vooral bij brancheorganisaties voor het midden- en kleinbedrijf. Op die vragen probeert de NMa een antwoord te geven, en dat stellen wij op prijs. Maar de duidelijkheid gaat wat ons betreft nog niet ver genoeg.'

Onderwerp van gesprek is de herziene versie van de 'Richtsnoeren Samenwerking Ondernemingen'. De Richtsnoeren dienen ter aanvulling van artikel 6 van de uit 1998 daterende Mededingingswet, dat het kartelverbod behandelt. Het doel ervan is het MKB en de betrokken brancheorganisaties de toepassing van het verbod duidelijker te maken, onder meer aan de hand van voorbeelden uit de praktijk. In de oorspronkelijke versie van de Richtsnoeren, opgesteld in 2001, wordt al de nodige klaarheid gegeven, onder meer op grond van de destijds beschikbare jurisprudentie. Maar hoewel onder meer de geconsulteerde werkgeversorganisaties VNO-NCW en MKB-Nederland deze eerste versie verwelkomden als een nuttige bijdrage aan de uitvoering van de Mededingingswet, werd deze hier en daar als wat al te star, en vooral ook als te ondoorzichtig ervaren.

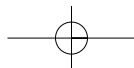
#### UP-TO-DATE

Na een aantal jaren oordeelde ook de NMa zelf dat het tijd werd voor een evaluatie, onder meer vanwege nieuwe jurisprudentie en de recente modernisering van het mededingingsrecht. Dus ziet binnenkort een nieuwe versie van de Richtsnoeren het licht, waarbij de inzet is om enerzijds waar mogelijk meer duidelijkheid te bieden, en anderzijds meer voorbeelden te geven. De hoofdstukken over informatie-uitwisseling en over adviezen van brancheorganisaties zijn uitgebreid, en de jurisprudentie is up-to-date gemaakt.

De concepttekst van de nieuwe Richtsnoeren is onder meer ter beoordeling voorgelegd aan Toine Vermeulen van VNO-NCW, lid







# Ondernemingen HEID, MAAR GENOEG'



van de Commissie Mededinging van de werkgeversorganisatie. In twaalf pagina's deed de Commissie aanbevelingen ter aanscherping van de Richtsnoeren. 'Ten opzichte van de vorige versie is er veel verbeterd', licht Vermeulen toe. 'Zo is behalve wat niet mag, in veel opzichten ook aangegeven wat wél mag. Dat is verhelderend. Maar het was nog niet voldoende.'

Daarbij speelt volgens Vermeulen een belangrijke rol dat sinds vorig jaar geen ontheffingsverzoeken meer kunnen worden ingediend bij de NMa, en dat het bedrijfsleven zelf moet beoordelen of afspraken in strijd zijn met de Mededingingswet. 'Self assessment, zoals dat wordt genoemd, is makkelijker gezegd dan gedaan. Veel kleinere bedrijven zijn daar organisatorisch en financieel volstrekt niet toe in staat, en hetzelfde geldt dikwijls ook voor hun brancheorganisaties. Zij hebben dus behoefte aan een duidelijk omschreven handleiding, vooral natuurlijk over de grensgevallen. Wat mag wel, wat mag niet? De NMa moet dat aangeven, anders komt men er simpelweg niet uit.'

Als voorbeeld noemt Vermeulen de rol van kostenramingen in de prijsvorming. 'De Richtsnoeren schrijven voor dat een brancheorganisatie haar leden niet de suggestie mag doen om kostenstijgingen door te berekenen in de prijzen. Dat is in strijd met artikel 6 van de Mededingingswet, en kan dus worden beboet. Het probleem is natuurlijk dat het begrip "suggestie" wel erg veelomvattend is. Wat mag een brancheorganisatie over dit onderwerp nog wel communiceren naar de leden, en wat niet meer? Daarover wilden we graag een uitspraak.'

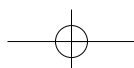
## GRIJZE GEBIEDEN

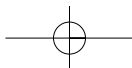
Arnold Koopmans, namens brancheorganisatie BOVAG lid van de Commissie Mededinging, heeft eveneens behoefte aan meer omschreven richtlijnen. 'Om te beginnen wil ook ik de NMa graag mijn complimenten overbrengen voor de betoonde transparantie', zegt hij. 'Desondanks zijn er naar onze mening nog te veel grijze gebieden. En omdat de boetes van de NMa zo hoog zijn, is dat extra zorgwekkend. Voortdurend hangt je een miljoenensanctie boven het hoofd als je een grens overschrijdt, maar waar die grens precies ligt is niet duidelijk.'

Ook waar wel precies is aangegeven welke grens de NMa trekt, heeft Koopmans echter bezwaren. 'Als brancheorganisatie, en wij

Toine Vermeulen van VNO-NCW

**'Bedrijven hebben behoefte aan een duidelijk omschreven handleiding, vooral voor de grensgevallen.'**





## [BRANCHE EN BELEID]

Arnold Koopmans van BOVAG

### 'Complimenten aan de NMa voor de betoonde transparantie'

trouwens niet als enige, vinden we dat we te veel worden beperkt in de cijfermatige informatie die we aan onze leden mogen verstrekken. Cijfers van een jaar geleden en cijfers met een hoog abstractieniveau – dat is akkoord, maar daar hebben onze leden niet zoveel aan. Recente, specifieke gegevens, daar zit men op te wachten.' Het samengestelde indexcijfer van de kostenstijgingen is een van de punten die Koopmans bij de NMa onder de aandacht heeft gebracht. 'Dat cijfer bestaat uit twee componenten: het algemene prijsindexcijfer, vastgesteld door het Centraal Planbureau, en de stijging van de CAO-lonen. Het eerste cijfer is bepalend voor de kosten van je overhead, het tweede voor je arbeidskosten. Beide cijfers afzonderlijk mogen we geven, maar een gewogen gemiddelde niet.'

Stel dat de algemene prijsstijging twee procent bedraagt en de loonstijging drie procent, rekent Koopmans voor, en dat het eerste bedrag voor een kwart in de gemiddelde kosten meetelt en het tweede bedrag voor driekwart. 'Dan kun je de exacte kostenstijging berekenen, specifiek voor de branche, in dit rekenvoorbeeld 2,75 procent. Dat is informatie waar onze leden iets aan hebben



– sterker, die ze eigenlijk van ons verlangen. Maar we mogen het niet geven. Terwijl er naar onze mening geen sprake is van beperking van de mededinging. Wat dat betreft vinden we de NMa helaas soms iets te technocratisch.'

NMa-medewerker Ines Hijmans:

### 'Ook op specifieke vragen geven we antwoord'

'De NMa wil ondernemingen en brancheorganisaties graag behulpzaam zijn, laat ik dat vooropstellen', zegt Ines Hijmans, bij de NMa medeverantwoordelijk voor de 'Richtsnoeren Samenwerking Ondernemingen'. 'Toen wij uit de markt signalen kregen dat er vragen rezen over de Richtsnoeren, was dat dan ook een van de redenen voor de aanpassingen ervan. Van de suggesties van onder meer VNO-NCW en MKB-Nederland hebben we daarbij dankbaar gebruikgemaakt.'

De Richtsnoeren kunnen echter nooit antwoord geven op alle vragen, benadrukt Hijmans. 'Waar duidelijkheid kan worden gegeven,

doen wij dat natuurlijk. Maar elk geval is anders, en dus is het onmogelijk alle gevallen uitputtend te behandelen. Voor specifieke vragen hebben we een informatielijn. Ook op die vragen kunnen we dus antwoord geven. Dikwijls blijkt er daarbij gelukkig weinig of niets aan de hand te zijn. Bovendien is op de website speciaal voor ondernemers het dossier *NMa en het MKB* te raadplegen. Ook heeft de NMa een leeswijzer bij de Richtsnoeren [zie kader] opgesteld waarin de inhoud van de Richtsnoeren in de vorm van een korte toets wordt weergegeven. Daarnaast staan er in de Richtsnoeren veel voorbeelden van wat er wel en niet mag. Bij nieuwe of onopgeloste vragen bestaat ten slot-

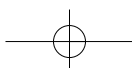
te de mogelijkheid om een informele zienswijze aan de NMa te vragen. Er zijn dus tal van mogelijkheden.' Op de kritiek van Toine Vermeulen van VNO-NCW over het begrip 'suggestie' in de communicatie over kostenstijgingen, antwoordt Ines Hijmans: 'Elke mededeling over dat onderwerp heeft al snel een normatief karakter. Met andere woorden: vermijd iedere mededeling over prijzen, tarieven of kostenstijgingen of onderdelen daarvan, tenzij op basis van objectief beschikbare gegevens zoals CAO-loonkostencijfers. Ondernemingen moeten hun eigen prijzen, tarieven en kostenstijgingen bepalen. Dat lijkt me qua aanwijzing duidelijk genoeg.'

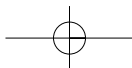
De klacht van Arnold Koopmans

van BOVAG, over de beperking in de cijfermatige informatie van brancheorganisaties aan de leden, pareert ze als volgt: 'Ondernemingen mogen recente, specifieke gegevens verschaffen, zolang het om algemeen beschikbare cijfers gaat die geen betrekking hebben op belangrijke concurrentieparameters en die niet herleidbaar zijn tot individuele ondernemingen. Niet toegestaan zijn dus gegevens over belangrijke concurrentieparameters zoals prijzen, kwaliteit en kwantiteit. Iedere ondernemer dient zelf zijn commerciële beleid en prijzen vast te stellen, zonder het voorgenomen marktgedrag af te stemmen met zijn concurrenten.'

### Leeswijzer

Bij de nieuwe Richtsnoeren heeft de NMa een handig hulpmiddel ontwikkeld: de leeswijzer. Deze bevat een korte toets, waarmee ondernemers zelf kunnen beoordelen of hun afspraken met andere ondernemers wel of niet zijn toegestaan. De leeswijzer is naar verwachting eind april beschikbaar via de website [www.nmanet.nl](http://www.nmanet.nl).





## [EUROPA]

# ADVIES IN PLAATS VAN ONTTHEFFING

Bedrijven konden tot 2004 bij de Europese Commissie ontheffing aanvragen voor mededingingsbeperkende afspraken. Deze mogelijkheid bestaat nu niet meer in Brussel, maar ook niet in de meeste andere Europese lidstaten. Hoe weten ondernemingen nu waar ze aan toe zijn?

TEKST ANNE PUNT-LE GUELLEC/ILLUSTRATIE JOEP BERTRAMS

Onder bepaalde strikte voorwaarden zijn kartelafspraken – afspraken die de concurrentie tussen bedrijven beperken – toegestaan. Tot vorig jaar bepaalde de Europese Commissie of een grensoverschrijdende afspraak verboden was; voor Nederlandse zaken maakte de NMa dat uit. De Europese Commissie kon bedrijven een ontheffing geven: u maakt in beginsel dan wel een verboden (kartel)afpraak, maar deze is toch toegestaan omdat u voldoet aan bepaalde voorwaarden. Het voordeel van deze procedure was dat bedrijven vroegtijdig zekerheid hadden of bepaalde werkwijzen wel door de beugel konden.

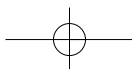
Sinds mei 2004 kunnen bedrijven niet meer bij de Europese Commissie en de NMa terecht voor deze ontheffingen. Ze bestaan niet meer. In het nieuwe systeem moeten de bedrijven zelf beoordelen of de afspraken die ze met andere bedrijven maken, zijn toegestaan. Dat kan aan de hand van door de Europese gerechten ontwikkelde jurisprudentie, de beschikkingspraktijk van de Europese Commissie en de NMa en de door de Commissie en de NMa gepubliceerde vrijstellingen, richtsnoeren en visiedocumenten. De verwachting is dat bedrijven (zelf of met hulp van hun juridische adviseurs) goed in staat zijn zelf te bepalen of een afspraak al dan niet de mededinging beperkt, en dus wel of niet is toegestaan.

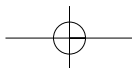
Het is echter denkbaar dat in bepaalde gevallen bedrijven toch iets meer zekerheid willen over het aangaan van afspraken. Dan kan aan de NMa een advies worden gevraagd, die dan adviseert over de toelaatbaarheid van de (mededingingsbeperkende) afspraak. In NMa-termen heet dit een informele zienswijze.



Om een informele zienswijze te krijgen, moet het bedrijf aan een aantal strikte voorwaarden voldoen, die op de NMa-site te vinden zijn. Zo moet het gaan om nieuwe of onopgeloste vragen over de toepassing van het kartelverbod. De vraag die het bedrijf heeft, mag dus niet eerder door anderen zijn voorgelegd. Bovendien moet sprake zijn van zaken met een groot maatschappelijk of economisch belang. Tot slot moet de NMa het advies kunnen opstellen aan de hand van de informatie die het bedrijf verstrekt: het bedrijf moet zijn huiswerk goed maken. Is niet voldaan aan deze voorwaarden, dan zal de NMa misschien 'nee' moeten verkopen als om een advies wordt gevraagd. En loopt een vergelijkbare zaak al bij een rechter, de Europese Commissie of bij een andere

mededingingsautoriteit, dan mag de NMa zelfs geen advies geven. Overigens zal de NMa alleen een informele zienswijze geven als dat echt prioriteit heeft: de dagelijkse werkzaamheden – het handhaven van mededingingsregels – mogen er niet door in de knel komen.





## [MAIL]

Hoe zit het als een marktpartij iets onderneemt waarbij de mededinging wordt beperkt maar een ander maatschappelijk belang, namelijk de ontwikkeling van woonzorgcomplexen, wél wordt gediend, vraagt directeur Mariëlle Rompa van Arcares aan Pieter Kalbfleisch. Een briefwisseling.

Van: m.rempa  
 Onderwerp: **Maatschappelijke belangen**  
 Datum: 18 maart 2005  
 Aan: p.kalbfleisch

Beste Pieter,

**D**e Mededingingswet berust op de gedachte dat concurrentie de dynamiek van de economie en daarmee de welvaart bevordert. Concurrentie dient dus een maatschappelijk belang. Maar hoe zit het nu als een marktpartij iets onderneemt waarbij de mededinging wordt beperkt maar tegelijk een geheel ander maatschappelijk belang wel wordt gediend? Maakt de NMa bij de beoordeling daarvan een afweging van de diverse maatschappelijke belangen die tegelijk in het geding zijn?

In onze kring is die vraag actueel door een recente rechterlijke uitspraak. Die uitspraak had betrekking op een verhuurder die zijn huurders in een woonzorgcomplex wilde verplichten zorg af te nemen bij een specifieke zorgaanbieder. De rechter oordeelde dit beding in strijd met het kartelverbod uit de Mededingingswet en daarom 'nietig'. Dat was dus de invalshoek van de concurrentie.

Maar om zorg te kunnen leveren aan bewoners van een woonzorgcomplex zijn bepaalde infrastructurele voorzieningen nodig als spreekkamers en behandelruimten. De zorgaanbieder wilde die financieren, in de verwachting de kosten daarvan terug te kunnen verdienen met zijn zorgproductie. Maar als zorgbehoeftige bewoners hun zorg ook van externe zorgaanbieders kunnen betrekken, wordt het uitzicht op een dekkende exploitatie wel erg onzeker. Vandaar dat de rechterlijke uitspraak bepaald niet bijdraagt aan de verdere ontwikkeling van woonzorgcomplexen.

Maar de overheid wil juist dat er meer 'verzorgd wonen' voor ouderen tot stand komt, en dat zorg bij voorkeur in een thuissituatie wordt verleend. Waarom? Omdat dat van groot maatschappelijk belang wordt geacht! Het ene maatschappelijke belang lijkt strijdig met het andere. Kan de NMa al die belangen tot hun recht laten komen?



FOTOGRAFIE

Groet,  
 Mariëlle Rompa, directeur Arcares  
*(de landelijke branchevereniging voor verpleging en verzorging)*

Van: p.kalbfleisch  
 Onderwerp: **Antw.: Maatschappelijke belangen**  
 Datum: 21 maart 2005  
 Aan: m.rempa

Beste Mariëlle,

**D**e overheid introduceert marktwerking in de zorg vanuit de overtuiging dat zorgaanbieders, wanneer zij in concurrentie staan met elkaar, diensten gaan bieden waar cliënten naar vragen. Een woonzorgcomplex waar ouderen zelfstandig wonen en zorg kunnen ontvangen, is een voorbeeld van zo'n dienst die voorziet in de behoefte van de huidige en aankomende generatie ouderen.

In het voorbeeld dat je noemt is sprake van koppelverkoop van woon- en zorgdiensten. Even los van de rechterlijke uitspraak in deze specifieke zaak, hoeft koppelverkoop geen verboden praktijk te zijn: het hangt van de omstandigheden in een concreet geval af of een dergelijke afspraak mededingingsbeperkend is. Wanneer de mensen in het betreffende gebied voldoende alternatieven hebben, bijvoorbeeld om deze twee diensten los van elkaar af te nemen, of om de diensten gekoppeld af te nemen van een andere aanbieder, dan hoeft koppelverkoop geen inbreuk op de Mededingingswet te vormen.

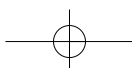
Maar om op je vraag in te gaan: de NMa kan wel degelijk andere belangen dan het tegengaan van mededingingsbeperkingen meewegen in haar beoordeling. Wanneer samenwerking tussen bedrijven leidt tot verbeteringen in de dienstverlening, of bijdraagt tot innovaties in het zorgaanbod die de cliënten in de zorg ten goede komen, dan hoeft het verbod op mededingingsbeperkende afspraken niet te gelden. Voorwaarde is dan wel dat de beperkingen van de mededinging noodzakelijk zijn voor het bereiken van de beoogde verbeteringen of innovaties. In jouw voorbeeld betekent dat bijvoorbeeld dat je moet aantonen dat zonder de koppelverkoop deze diensten niet rendabel kunnen worden aangeboden, en dat mensen hierdoor verstoken zouden blijven van de mogelijkheid om voor een dergelijke vorm van wonen en zorg te kiezen. Verder mag de mededingingsbeperking nooit zover gaan dat er vrijwel geen concurrentie overblijft.

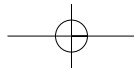
Op deze wijze toegepast ben ik ervan overtuigd dat de Mededingingswet bijdraagt aan de zorgvernieuwing, in plaats van deze in de weg te zitten.

Groet,  
 Pieter Kalbfleisch, directeur-generaal NMa



FOTOGRAFIE TON POORTVLIET





[IN VOORBEREIDING]

13  
NMagazine | april 2005

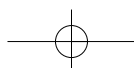
BELEIDSREGELS TAXIBRANCHE

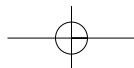
# DE DO'S EN DON'TS

Rustig was het nooit in de taxibranche, en ook na het besluit tot liberalisering van de bedrijfstak is het dat niet geworden. De taxibranche laat zich moeilijk vangen in regels en voorschriften. Maar de roep om wat wel en niet mag onder de Mededingingswet wordt steeds groter. Daarom komt de NMa nog voor de zomer met een duidelijk rijtje do's en don'ts.

TEKST GERT HAGE / FOTOGRAFIE ANP

*Lees verder op pagina 14*





## [IN VOORBEREIDING]

**D**e weerzin van taxichauffeurs tegen alles wat riekt naar overheidsbemoeienis is groot. Wat de branche zelf betreft heeft de liberalisering van de taximarkt alleen maar tot meer chaos en onduidelijkheid geleid en kan deze beter zo snel mogelijk worden teruggeschroefd. Dat zal niet gebeuren. Het vijf jaar geleden ingezette kabinetsbeleid mag dan nog niet hebben geleid tot een stabiele en transparante taximarkt, het streven blijft gericht op een markt waarin de positie van de consument sterker is en de taxiondernemer meer armslag heeft, aldus minister Peijs van Verkeer en Waterstaat in een brief aan de Kamer. De NMa moet nagaan of de markt wettelijk werkt in het voordeel van de consument. Momenteel wordt bij de mede-

dingingsautoriteit gewerkt aan het opstellen van beleidsregels die de taxiwereld meer duidelijkheid moeten geven over wat is toegestaan onder de Mededingingswet en wat niet.

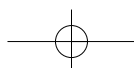
### UNIFORM TARIEF

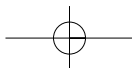
Het begon allemaal in december 2001 met een ontheffingsverzoek van de Rotterdamse Taxi Centrale (RTC) om voor de ongeveer 200 aangesloten taxiondernemingen een uniform tarief te mogen hanteren. De NMa wees het verzoek af, omdat het een vorm van samenwerking betrof die onder de Mededingingswet niet toelaatbaar is. Het beperkt namelijk onnodig de onderlinge concurrentie. Door het maken van prijsafspraken kunnen taxiondernemers verschillen in efficiency,

service en comfort niet verwerken in de prijs, aldus de NMa.

De RTC maakte bezwaar tegen dit besluit, maar tot een uitspraak in deze zaak is het nooit gekomen, omdat inmiddels de Mededingingswet was gewijzigd. De NMa verleent geen ontheffingen meer (redactie: zie ook het artikel op pagina 11). Het is nu de eigen verantwoordelijkheid van ondernemers om na te gaan of hun handelen in overeenstemming is met de mededingingsregels. Wat bleef was de onvrede van de taxiondernemers over de onduidelijkheid van de nieuwe wetgeving, in het bijzonder over de status van taxicentrales. Deze situatie was voor de NMa, daarin gesteund door het ministerie van Verkeer en Waterstaat, aanleiding om in actie te komen. Het plan werd opgevat tot

*Meer keuze- en onderhandelingsvrijheid voor de klant en duidelijkheid voor de taxiondernemer*





het opstellen van beleidsregels. De taxi-branchewereld werd via een breed uitgezette enquête de kans geboden haar argumenten naar voren te brengen.

### ENQUÊTE

Die enquête zelf had nogal wat voeten in de aarde. De NMa werd door de branche vooral gezien als een verlengstuk van de overheid, waar ze zich juist massaal van af hadden gekeerd. Hoewel het animo om aan het onderzoek mee te werken niet zo groot was, kregen de NMa-onderzoekers uiteindelijk een goed beeld van de branche, mede dankzij een aantal gesprekken met grote taxicentrales en beleidsmakers. Opvallend was dat uit het onderzoek bleek dat het aantal 'echte' taxicentrales kleiner was dan gedacht. Veel bedrijven met werknemers in loondienst noemen zich een centrale, maar zijn dat feitelijk niet. 'Echte' taxicentrales – die werken met zelfstandige rijders voor wie zij de ritverdeling organiseren en beslissingen nemen over de tarieven – zijn met name te vinden in de vier grote steden. Verder bleek uit het onderzoek dat bij het zogenoemde

opstapwerk (het aanhouden van een taxi op straat of opstappen bij een taxistandplaats) de concurrentie van de vrije rijders is toegenomen, maar dat klanten die een taxi bellen wat minder keuze hebben. De enquête had dus vooral tot doel om de branche de kans te bieden haar visie te geven op met name de voordelen van de dagelijkse praktijk van ritverdeling en tariefafspraken. Aan de NMa vervolgens de taak een afweging te maken tussen enerzijds de economische realiteit en anderzijds de eisen van artikel 6 van de Mededingingswet, waaraan zaken als prijsafspraken en ritverdeling worden getoetst. Wegen de mededingingsbeperkingen op tegen de voordelen voor de consument bij samenwerking binnen een taxicentrale, is de centrale vraag waarover de beleidsregels, die nog voor de zomer zullen worden gepubliceerd, uitsluitel moeten geven.

### RITPRIJS

Marktwerving is een belangrijk uitgangspunt van zowel de Wet personenvervoer 2000 als de Mededingingswet. Een belangrijke pijler onder de laatste wet is de

vrijheid van chauffeurs en klanten om te onderhandelen over het tarief. 'Uiteraard zullen de beleidsregels dit streven ondersteunen', zegt Harmen Droppers, senior medewerker bij het cluster Communicatietechnologie, Media en Transport van de NMa.

Al te diep op de precieze inhoud van de beleidsregels wil en kan hij nog niet ingaan. Dus ook niet op de cruciale kwestie of het taxicentrales zal worden toegestaan een uniform tarief voor de rijders te hantieren. Toch een paar tipjes van de sluijer. 'Een verdeling van de ritten bij het opstapwerk, zoals bijvoorbeeld doorverwijzing naar de voorste taxi, is niet toelaatbaar', zegt Droppers. 'Bij het belwerk daarentegen mag de taxicentrale de ritten verdelen, omdat de voordelen voor de consument in dat geval opwegen tegen de mededingingsbeperkingen.'

Ook over de tarieven is het nodige te doen. Uit menig onderzoek blijkt dat bij consumenten nog steeds grote onduidelijkheid bestaat over de voorspelbaarheid van de ritprijs. De huidige tariefstructuur bestaat uit een combinatie van een vast opstaptarief, een kilometer tarief en een tijdtarief. Grofweg kan worden gesteld dat de meter telt op kilometer, tenzij de snelheid onder de 17 km per uur ligt. Deze systematiek maakt een goede voorspelling vooraf van de ritprijs uiterst lastig, zowel voor de consument als voor de chauffeur. Beter is het, aldus een voorstel van het ministerie van Verkeer en Waterstaat, om een tariefstructuur in te voeren op basis van een kilometer tarief met verplichte afname van een vast aantal kilometers.

De beleidsregels van de NMa gaan niet in op de hoogte en de structuur van de tarieven, dat is een zaak van de wetgever, aldus Droppers.

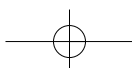
'Ze dienen vooral om helderheid te scheppen voor de taxiondernemers over wat onder de Mededingingswet is toegestaan. Mogen de centrales een uniform tarief voorschrijven? Is een ritverdeling door taxicentrales geoorloofd? Valt het streven consumenten meer zeggenschap en onderhandelingsvrijheid te geven hiermee te rijmen?' De beleidsregels geven hier straks antwoord op, met als uiteindelijk doel een transparante taximarkt, met meer keuze- en onderhandelingsvrijheid voor consumenten en duidelijkheid voor taxiondernemers.

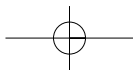
Sjaak de Winter, directeur van de Rotterdamse Taxi Centrale (RTC):

### 'Voor de kwaliteit is een uniform tarief cruciaal'

Sjaak de Winter is doodmoe van alle ellende die de afgelopen jaren over hem is uitgestort. Vele tienduizenden euro's aan advocatenkosten heeft hij naar eigen zeggen gespendeerd aan het in eerste instantie door de NMa afgewezen ontheffingsverzoek om een uniform tarief te mogen hanteren voor de bij de centrale aangesloten taxiondernemers. Het liefst zou hij zien dat de Wet Personenvervoer 2000 meteen van tafel verdween. Maar ook De Winter beseft dat dat een utopie zal zijn. Wat dan wel? De Winter aarzelt geen moment. 'De taxicentrales in de grote steden moeten een "status aparte" krijgen, aangestuurd door het gemeentebestuur en niet door de centrale overheid.' Het hanteren van een uniform tarief, vervolgt hij, is cruciaal voor elke centrale die kwaliteit wil leveren. 'Ik heb het voor elkaar gekregen dat elke chauffeur strak in het pak en met een stropdas om zijn werk doet, in een auto die er goed uitziet. Het kost me tonnen per jaar om een goed totaalproduct in de markt te zetten. Dan kan je toch niet per taxi een verschillend tarief gaan hanteren? Dat zou de nekslag zijn voor ons bedrijf, uiterekend een bedrijf dat zijn zaken redelijk tot goed voor elkaar heeft.'

Minder problemen heeft De Winter met de eis dat een consument niet automatisch wordt doorverwezen naar de voorste taxi op een standplaats. 'Dat staat in de wet, dus de standplaatsen hadden allang moeten zijn aangepast. Maar blijkbaar is het moeilijker te organiseren dan men dacht.'





[IN DE VERSNELLING]

# NIEUWE WERKWIJZE LEVERT ENORME TIJDWINST OP SCHOON SCHIP IN ENERGIESECTOR

Sommige zaken vragen vanwege het grote maatschappelijke of economische belang om een snelle behandeling. De versnelde sanctieprocedure tegen ruim 340 bedrijven in de grond-, wegen- en waterbouw (GWW-sector) en de razendsnel tot stand gekomen nieuwe beleidsregel over energie-eindafrekeningen zijn daar een goed voorbeeld van.

TEKST KLAAS DEKNATEL/FOTOGRAFIE CORBIS

**S**nel schoon schip maken in en met de branche. Dat streven stond centraal bij de versnelde sanctieprocedure die de NMa eind vorig jaar startte bij ruim 340 bedrijven in de grond-, wegen- en waterbouw (GWW-sector). De procedure is speciaal ontworpen om de boeteoplegging adequaat en voortvarend te laten verlopen zodat de NMa en de sector niet jarenlang tegen elkaar procederen. De betrokken bedrijven moeten zich volgens de NMa namelijk zo snel mogelijk weer op hun eigen werk kunnen concentreren. Alleen zo kan ook de gewenste cultuuromslag in de bouwsector worden bewerkstelligd. De versnelde procedure omvat onder meer dat bedrijven afzien van het voeren van tijdrovende individuele verweren. In plaats daarvan machtigen zij een vertegenwoordiger, in dit geval Hans Blankert, voormalig voorzitter van VNO-NCW, die namens alle

betrokken bedrijven algemene zienswijzen aanvoert die bij de sanctieoplegging van belang zijn. Indien bedrijven aan de versnelde procedure meewerken, komen zij in aanmerking voor een boetevermindering. Voor een aantal bedrijven komt dit boven op de clementie die hun is toegezegd vanwege het vrijwillig verstrekken van informatie over hun en andermans kartelgedrag.

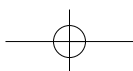
#### VERSNELDE PROCEDURE

De sanctieprocedure tegen de GWW-bedrijven was eind januari grotendeels afgerond. Toen maakte de NMa de uitgangspunten voor de berekening van de individuele boetes bekend. Aan ruim 340 bedrijven die meewerkten aan de versnelde procedure, wordt nu in totaal voor ruim 100 miljoen euro aan boetes opgelegd. Het gaat daarbij om boetes vanwege deelname

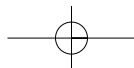
aan kartelstructuren enerzijds en vanwege marktverdelingsafspraken bij grote infrastructurele projecten anderzijds. 'Deze nieuwe werkwijze levert enorme tijdwinst op', verklaart Erikjan de Wit van de NMa, als adviseur van de directeur-generaal betrokken bij de bouwprocedures. 'Een reguliere sanctieprocedure met bijvoorbeeld vijf partijen duurt soms een jaar. Nu hebben we binnen vijf maanden een procedure met ruim 340 bedrijven afgerond. Eind maart waren alle individuele boetes opgelegd. We willen het op dezelfde wijze doen in andere deelsectoren van de bouw.'

Volgens De Wit had de procedure nog sneller kunnen verlopen als niet was gewacht op een collectieve financiële regeling tussen de bouwsector en overheidsopdrachtgevers over de lopende schadeclaims. De NMa had de bouwbedrijven bij wijze van incentive namelijk ook een boetevermindering in het vooruitzicht gesteld als daarover collectief overeenstemming zou worden bereikt. 'Het schoon schip maken beperkt zich ons inziens

*De betrokken bedrijven moeten zich zo snel mogelijk weer op hun eigen werk kunnen concentreren*







# DE BOUW EN

niet tot het opleggen van boetes, maar geldt volgens de NMa ook in de relatie tussen bouwbedrijven en hun opdrachtgevers', licht De Wit toe. 'Vooralsnog is het niet tot een akkoord gekomen. Daardoor komen de bedrijven niet in aanmerking voor deze boetevermindering. We ronden de zaak nu af zonder dat mee te nemen.'

## PROBLEMATIEK ENERGIESECTOR

Dat de NMa in korte tijd gedegen werk kan afleveren, bleek ook uit het recente onderzoek dat door de Dienst uitvoering en toezicht Energie (DTe) werd verricht naar de aard en omvang van de problematiek met de administratieve processen bij energiebedrijven. Vanaf de herfst van 2004 onderzocht DTe de energiesector al, maar half januari 2005 werd dit onderzoek, mede op verzoek van minister Brinkhorst van Economische Zaken, uitgebreid en geïntensiveerd. Onder de onderzoeksnaam 'Move on' nam DTe verschillende energiebedrijven in kort tijdsbestek stevig onder de loep. Zo wijst plaatsvervangend directeur DTe Peter Plug erop dat het onderzoek zich niet alleen beperkte tot het opvragen en daarop controleren van gegevens van betrokken energiebedrijven. 'DTe heeft nadrukkelijk ook zelf onderzoek verricht door in nauwe samenwerking met andere partijen ter verificatie ook zelf gegevens te verzamelen, bijvoorbeeld door het bezoeken van bedrijven en het verrichten van een consumentenonderzoek. De onderzoeksresultaten zijn vervolgens geanalyseerd op mogelijke oplossingen en maatregelen op korte en langere termijn.'

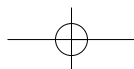
## EINDAFREKENING

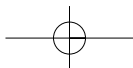
Op basis van de onderzoeksresultaten concludeerde DTe dat er in de energiesector inderdaad significante problemen en achterstanden bestaan met de verwer-

## *Binnen acht weken een energie-eindafrekening*

king van verhuizingen, switches en facturen. De belangrijkste oorzaak: het ontbreken van en/of niet tijdig kunnen beschikken over correcte meetgegevens. De omvang van de problematiek verschilt echter sterk per bedrijf. En sectorbreed zijn de aard en omvang van de problemen vergelijkbaar met de situatie in andere landen met geliberaliseerde energiemarkten acht maanden na de marktopening. 'Dat neemt niet weg dat veel consumenten problemen ervaren met hun energiebedrijf en daarover klachten hebben', zegt Plug. 'En daaraan moet wat worden gedaan.'

Tot voor kort bestond er geen duidelijke en harde juridische norm voor de termijn waarbinnen consumenten een slotnota of eindafrekening moeten ontvangen. Daarom heeft DTe een per 1 maart geldende beleidsregel uitgevaardigd, waarin deze norm op acht weken (veertig werkdagen) is gesteld. Of de energiebedrijven zich aan deze afspraken houden, zal DTe via een periodiek monitoring-systeem controleren. Zo niet, dan kan DTe sancties opleggen. 'Het onderzoek heeft al met al binnen verschillende geleidingen van de NMa, DTe én de energiesector de nodige capaciteit geverg'd', besluit Plug. 'Maar het resultaat mag er wezen. In korte tijd hebben we een betrouwbaar beeld gekregen van de aard en omvang van de problematiek. Bovendien kunnen we op basis van dit beeld oplossingen aandragen die het vertrouwen in de werking van de energiemarkt en energiebedrijven verbeteren. En dat is natuurlijk in ieders belang.'





## NIEUWE NMa- BROCHURES

De NMa komt nog voor de zomer met twee nieuwe brochures. In de brochure 'Klachten, tips en signalen bij de NMa' staat hoe een klacht, tip of signaal moet worden ingediend en wat de NMa daar vervolgens mee doet. De brochure is opgesteld aan de hand van in de praktijk veel gestelde vragen.

De brochure 'Bevoegdheden van de NMa' bevat specifieke informatie over de inhoud en achtergrond van de wettelijke bevoegdheden van de NMa en de wijze waarop zij deze bevoegdheden in de praktijk uitoefent.

De uitleg in deze brochure is bedoeld voor bedrijven die te maken hebben met een onderzoek van de NMa, maar biedt ook handvatten voor ondernemers die hun medewerkers willen voorlichten over wat te doen en wat men kan verwachten als de NMa op bezoek komt of vragen stelt.

De brochures komen beschikbaar via de website [www.nmanet.nl](http://www.nmanet.nl).

## Verplicht stroometiket op energierekening HOE IS MIJN STROOM OPGEWECT?

Op alle energierekeningen of bijsluiters bij de rekening moet vanaf 1 januari 2005 staan hoe de geleverde elektriciteit in het afgelopen jaar is opgewekt. De plicht vloeit voort uit de tweede Europese elektriciteitsrichtlijn. Er moet gebruik



FOTOGRAFIE CORBIS

worden gemaakt van een voorgeschreven etiket, waarop de verschillende energiebronnen – kolen, aardgas, wind, zonne-energie, waterkracht of biomassa – staan afgebeeld. De leverancier geeft op het etiket aan hoe groot het percentage is van elke bron. Daarnaast moeten op het etiket ook de door de elektriciteitsproductie veroorzaakte milieugevolgen, in termen van uitstoot van koolstofdioxide en radioactief afval, worden vermeld. Verder staat op het etiket of de elektriciteit is geïmporteerd en dus in het buitenland opgewekt. Het etiket moet ervoor zorgen dat de afnemer inzicht krijgt in de wijze waarop de elektriciteit van zijn energieleverancier is opgewekt en wat hiervan de milieugevolgen zijn. Zo kan hij de diverse leveranciers op dit punt vergelijken en eventueel besluiten over te stappen.

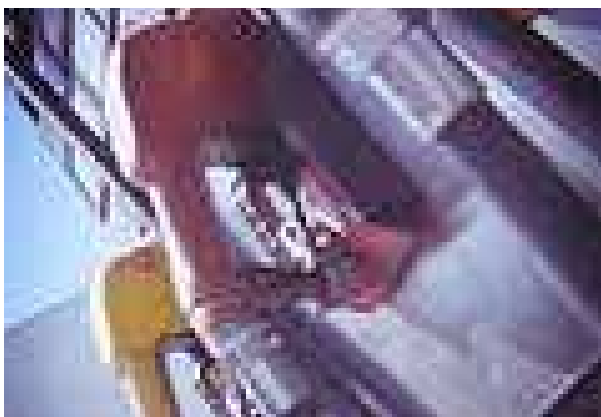
## Overstappen naar andere energieleverancier MAXIMAAL 50 EURO OPZEGVERGOEDING

Te hoge opzegvergoedingen vormen een onnodige belemmering voor het overstappen naar een andere energieleverancier. Naar aanleiding van klachten over te hoge opzegvergoedingen heeft de Dienst uitvoering en toezicht Energie (DTe) bepaald dat energieleveranciers maximaal 50 euro in rekening mogen

brenge als consumenten hun jaarcontract tussentijds opzeggen. Contracten met onbepaalde duur mag de consument altijd opzeggen zonder dat de energieleverancier hiervoor een bedrag in rekening brengt. De opzegvergoedingen gelden vanaf 14 maart 2005.

**Tip, klacht of signaal?**  
Hebt u het idee dat de Mededingingswet wordt overtreden, schroom dan niet en neem contact op met de NMa. U kunt bellen naar de NMa-informatielijn 0800 - 0231885 of een klacht, tip of signaal doorgeven via de website: [www.nmanet.nl](http://www.nmanet.nl) (onder het menubalkkopje: Tip ons.)

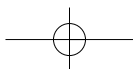
## TOEGENOMEN CONCURRENTIE OP BENZINEMARKT

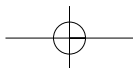


FOTOGRAFIE CORBIS

De automobilist die moet tanken, krijgt steeds meer keuzemogelijkheden ten aanzien van prijs en service. Dat concludeert de NMa op basis van onderzoek naar de ontwikkeling van de concurrentie op de benzine markt. Het blijkt dat het aantal onbemande tankstations op lokale en regionale wegen in 2004 verder is toegenomen. Daarnaast bieden steeds meer tankstations de automobilist nieuwe concepten aan, zoals een 'happy hour' aan de pomp,

gratis tanken bij een telefoonabonnement en/of tanken voor een vast bedrag. De toename in onbemande stations en 'spaar-systemen' heeft een prijsdrukkend effect. Wel is het zo dat deze ontwikkelingen zich nu voornamelijk nog voordoen buiten de snelwegen, op de lokale en regionale wegen.





## [HET ARGUMENT]

# OVER ONTBIJTKOEK EN 'NO CURE, NO PAY'

Is er nu sprake van gezonde concurrentie of juist van beperking van marktwerking?

Bij de NMa komen maandelijks vele verzoeken om een antwoord op deze vraag.

In de rubriek 'Het Argument' worden vragen beantwoord over zaken die de NMa in behandeling heeft.

TEKST MICHEL KNAPEN/FOTOGRAFIE THE IMAGE BANK

## Wie bepaalt de prijs van ontbijtkoeken, de fabrikant of de supermarkt?

Op 1 januari waren ze plotseling uit de schappen van Albert Heijn verdwenen: de ontbijtkoeken van 600 gram van Peijnenburg. De koekfabrikant wilde de ontbijtkoeken niet meer leveren, omdat Albert Heijn ze verkocht onder de adviesprijs. De supermarkt stapte daarop naar de rechter om levering af te dwingen. De rechter stelde Peijnenburg in het gelijk: de fabrikant mag zelf bepalen of hij aan Albert Heijn levert of niet.

De onderliggende vraag in deze kwestie luidt: wie bepaalt uiteindelijk de prijs van producten in de supermarkt? Is dat – in dit geval – Peijnenburg of Albert Heijn? De NMa heeft geen partij gekozen in dit geding, omdat dit plaatsvond in het kader van een civielrechtelijke procedure en er meer rechtsgebieden dan alleen het mededingingsrecht een rol spelen. Op haar website gaat de NMa wel in op afspraken die leiden tot 'verticale prijsbinding'. En dat is op grond van de Mededingingswet verboden. Als leveranciers hun afnemer dwingen een vaste prijs voor hun product te hanteren, kan dat bedrijf niet goed met andere bedrijven concurreren. De prijs van een product is immers het belangrijkste middel om te concurreren. Daarom mag een onderneming, zoals bijvoorbeeld een supermarkt, de prijs van haar producten zelf vaststellen. Dat is ook in het belang van de consument.

## Omdat ik een zaak voor de rechter heb verloren, stuurt mijn advocaat mij geen rekening. Prima toch?

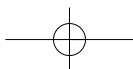
Een Amsterdamse letselschadeadvocaat heeft meerdere malen bij de NMa geklaagd omdat hij zijn praktijk niet goed kan uitoefenen. Hij voelde zich belemmerd door het zogenoemde no cure no pay-verbod. Dat verbod houdt in dat advocaten hun honorarium niet mogen laten afhangen van de uitkomst van de zaak. Deze advocaat wil bij letselschadezaken net zoals letselschadebureaus kunnen werken, namelijk

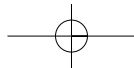
een hogere rekening sturen als hij er voor zijn cliënt een grote schadevergoeding uit sleept, en geen rekening sturen als hij de zaak voor de cliënt verliest.

De Nederlandse Orde van Advocaten verbiedt tot nu toe declareren op basis van no cure no pay. Dat kan er volgens de Orde toe leiden dat advocaten alleen die zaken aannemen die kansrijk zijn of zaken met een groot financieel belang. Rechtzoekenden met een kleine, voor de advocaat financieel onaan-trekkelijke zaak, kunnen dan minder goed of geen rechtsbijstand vinden. De Orde

was wel bereid tot een experiment, maar omdat een toegankelijke rechtsbedeling een belangrijk goed is, wil het kabinet het verbod op no cure no pay handhaven. Een experiment om bij letselschadezaken te werken met no cure no pay, mag van het kabinet dan ook niet doorgaan.

De NMa vermoedt dat het verbod op no cure no pay in strijd is met Europese en Nederlandse mededingingsregels. Het verbod belemmert letselschadeadvocaten in hun concurrentie met letselschadebureaus die wel op no cure no pay-basis kunnen werken. No cure no pay biedt consumenten de mogelijkheid een advocaat in te schakelen met wie ze afspreken dat ze pas hoeven te betalen op het moment dat hij resultaat heeft geboekt. Het verbod op no cure no pay verkleint de concurrentie tussen advocaten, waardoor consumenten minder te kiezen hebben. De NMa heeft inmiddels rapport opgemaakt over deze kwestie.





## **Werk met invloed!**



Bij de NMa zien we toe op de goede werking van markten.

Met zo'n 370 mannen en vrouwen houden we actief toezicht op concurrentie en economische regulering.

We doen dat onder meer door fusies te beoordelen, op te treden tegen kartelafspraken en door de voorwaarden te bepalen voor toegang tot netwerken op het gebied van energie en vervoer.

Wil je werk met invloed en word je graag intellectueel uitgedaagd, dan is de stap naar de NMa zeker het overwegen waard. Economen, juristen, technici en andere academici werken samen om een zo volledig mogelijk beeld te krijgen van alle sectoren van markt en maatschappij. Breed en diepgaand, binnen en buiten Nederland. **Werk dat er toe doet en zichtbaar is.**

**NMa**

Kijk eens op de website van de Nederlandse Mededingingsautoriteit [www.werkenbijdenma.nl](http://www.werkenbijdenma.nl). Daar vind je informatie over wat de NMa aan (bijna)afgestudeerde economen en juristen te bieden heeft, je kunt ook bellen met de afdeling HRM, (070)330 33 30, of je CV sturen naar [solliciteren@nma.nl](mailto:solliciteren@nma.nl)

