



Naleving van de regels

*Wat kunnen ondernemingen
doen om de EU-concurrentieregels
beter na te leven?*

Concurrentie

Europe Direct helpt u antwoord te vinden op uw
vragen over de Europese Unie.

Gratis nummer (*):
00 800 6 7 8 9 10 11

(* Als u mobiel of in een telefooncel of hotel belt, hebt u misschien geen toegang tot gratis
nummers of kunnen kosten worden aangerekend.

Afbeelding op de omslag gebruikt onder licentie van Shutterstock.com

Luxemburg: Bureau voor publicaties van de Europese Unie, 2012

ISBN 978-92-79-22104-0

doi:10.2763/63540

© Europese Unie, 2012

Reproductie van de tekst is toegestaan met bronvermelding.

Reproductie van het artistieke materiaal is verboden.

VOORWOORD



Door Joaquín Almunia Vicevoorzitter van de Europese Commissie en commissaris bevoegd voor concurrentie

De Europese Unie is een open markteconomie die gebaseerd is op de beginselen van de vrije concurrentie: zij wordt in sterke mate gestuurd door de marktmechanismen en het spel van vraag en aanbod.

Concurrentie vergroot de stimulansen om te innoveren, nieuwe veelbelovende activiteiten aan te vatten, en betere diensten en meer keuze tegen lagere prijzen aan te bieden. Dit constante streven naar efficiëntie en verbetering is niet alleen het resultaat van het concurrentieproces, het *is* het concurrentieproces. Wanneer

ondernemingen — zij het kleine, middelgrote of grote ondernemingen — er maar streven zo efficiënt mogelijk te functioneren, in plaats van door andere (illegale) middelen te overleven, zal hun concurrentievermogen verbeteren, ongeacht of zij op de binnenlandse, Europese of mondiale markt actief zijn.

Als de concurrentie als een open wedstrijd moet zijn, waarom zouden er dan strikte concurrentieregels moeten bestaan? Omdat het concurrentieproces beschermd moet worden. Indien er geen regels zouden bestaan, zou een ongecontroleerde marktwerking uiteindelijk tot een verstoring of zelfs uitschakeling van de concurrentie kunnen leiden. Regels zijn derhalve noodzakelijk om heimelijke afspraken tussen ondernemingen of het buitensporige gebruik van marktmacht te voorkomen, en deze regels moeten ten voordele van de consumenten nageleefd worden.

De EU en haar lidstaten beschikken over dergelijke regels. Ze gelden zowel voor grote als voor kleine ondernemingen die goederen aan consumenten of intermediaire afnemers (bedrijven) verkopen. Zij gelden ook voor kopers, bijvoorbeeld wanneer zij afspraken maken om hun gezamenlijke marktmacht uit te buiten.

Tijd is geld, denkt u wellicht — en dat is ongetwijfeld ook zo. Maar stel uzelf even de volgende vragen:

- Leid ik een onderneming die actief is in de EU?
- Werk ik in een onderneming die actief is in de EU?

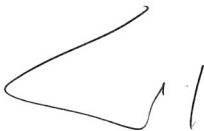
Is het antwoord op een van deze vragen ja, dan is deze brochure rechtstreeks van belang voor uw dagelijks werk.

Hoewel het pad naar een onvervalste concurrentie in de EU met vele hindernissen is bezaaid, vormen de ondernemingen de belangrijkste spelers bij dit streven naar daadwerkelijke efficiënte mededinging in de hele EU. Dat geldt zowel voor grote ondernemingen die in Europa of wereldwijd actief zijn, als voor de kleine en middelgrote ondernemingen die hun activiteiten in slechts enkele lidstaten of in eigen land ontplooiën.

Deze brochure is opgesteld met het doel ondernemingen te helpen problemen te vermijden en de EU-concurrentieregels na te leven: de belangrijkste regels die ondernemingen moeten naleven zijn erin samengevat, evenals de risico's die aan het negeren van de wetgeving zijn verbonden, en aan de hand van praktische stappen wordt beschreven hoe deze regels gerespecteerd kunnen worden. Ik hoop dat alle ondernemingen, en in het bijzonder kleine en middelgrote ondernemingen, dankzij deze brochure beter zullen begrijpen wat er op het spel staat en hoe zij kunnen voorkomen dat hun medewerkers over de schreef gaan.

Bekijk deze brochure als een brochure over veilig wegverkeer vóór een vakantieperiode. U weet dat de verkeersregels in uw eigen belang zijn, u bent zich zeer goed bewust van het risico waaraan u uzelf en anderen blootstelt wanneer u te snel rijdt of bij een rood verkeerslicht doorrijdt. Toch is de verleiding om snelheidsbeperkingen of andere verkeersborden te negeren altijd aanwezig. Deze korte brochure vormt een soort verkeersreglement op het gebied van concurrentie en zal u helpen de toepasselijke regels na te leven.

Ik wens u veel succes bij uw bedrijfsactiviteiten. Rijd voorzichtig!

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized letter 'L' followed by a vertical line and a small flourish.

Inhoud

VOORWOORD.....	3
1. Naleving van de concurrentieregels in Europa: een verantwoordelijkheid van ondernemingen.....	7
1.1 Algemene verplichting tot naleving	7
1.2 Voordelen van de naleving van de regels.....	7
1.3 Doeltreffendheid: het enige criterium voor succes	8
2. De kosten van niet-naleving	8
2.1 Geldboeten voor ondernemingen	8
2.2 Sancties voor particulieren	10
2.3 Illegale overeenkomsten zijn nietig en kunnen tot schadevergoeding leiden	10
2.4 Slecht imago voor wetsovertreders en andere zijdelingse gevolgen.....	10
3. Naleving van de EU-concurrentieregels — Bent u zeker dat het risico gedekt is?.....	11
3.1 De EU-concurrentieregels zijn rechtstreeks van toepassing op uw onderneming.....	11
Onrechtmatige contacten en overeenkomsten tussen ondernemingen	11
Misbruik van een machtspositie.....	12
Hoe zit het met de kleine en middelgrote ondernemingen?	12
3.2 Activiteiten van de openbare autoriteiten	13
De strijd tegen onrechtmatige praktijken.....	13
Verdere verduidelijking van de regels	13
4. Hoe kan uw onderneming zorgen voor de naleving van de regels?.....	14
4.1 Een duidelijke strategie	14
Vaststelling van de algemene en individuele risico's.....	14
De strategie bekendmaken.....	14
Zichtbaar en duurzaam engagement van de bedrijfsleiding ten aanzien van de nalevingsstrategie.....	15
4.2 Formele aanvaarding door de personeelsleden en beoordeling van de naleving van de regels.....	15
Behoorlijke interne rapporteringsmechanismen.....	16
4.3 Permanente bijwerking, contactpunten voor advies en opleiding	16

4.4 Monitoring/Audit.....	16
4.5 Volledige naleving werd niet bereikt? De strategie kan nog steeds helpen het risico te beperken!.....	17
Onregelmatigheden in een zo vroeg mogelijk stadium tegenhouden.....	17
Medewerking in het kader van het clementieprogramma en de geschillenprocedure: beperking van de schade in het geval van kartels	17
4.6 De Commissie verwelkomt de inspanningen van ondernemingen om de regels na te leven.....	18
5. Nuttige informatie	20
Eindnoten	20

1. Naleving van de concurrentieregels in Europa: een verantwoordelijkheid van ondernemingen

De EU-concurrentieregels betreffen iedereen die zakelijk actief is in de EU, aangezien zij rechtstreeks van toepassing zijn op alle ondernemingen die in de EU activiteiten ontplooiën. Zij gelden niet alleen voor bedrijfsleiders, die keuzes moeten maken in het belang van hun ondernemingen, maar ook voor werknemers, die richtsnoeren nodig hebben om deze keuzes te kunnen uitvoeren. Ondernemingen waarvan het marktgedrag niet in overeenstemming is met de EU-concurrentieregels, riskeren hoge geldboeten en andere negatieve gevolgen.

Hoewel particulieren volgens de EU-concurrentieregels niet gestraft worden, kunnen hun carrières en banen nadeel ondervinden van verkeerde beslissingen, en kan zelfs het voortbestaan van een onderneming op de helling komen te staan. In bepaalde lidstaten kunnen personen wegens concurrentiebeperkend gedrag gestraft worden (met inbegrip van een mogelijke gevangenisstraf), en kunnen eventueel tegelijkertijd geldboeten aan ondernemingen worden opgelegd.

1.1 Algemene verplichting tot naleving

De verantwoordelijkheid voor de naleving van de wet ligt, zoals op elk ander gebied, in de eerste plaats bij hen die eraan onderworpen zijn. De voor ondernemingen geldende EU-concurrentieregels vormen een gegeven waarmee

in de dagelijkse bedrijfsvoering rekening moet worden gehouden, want onbekendheid met de regels biedt geen bescherming tegen de gevolgen van het overtreden ervan.

Het is dus duidelijk dat ondernemingen verplicht zijn de regels na te leven, maar zij zijn grotendeels vrij te beslissen hoe zij dit zullen doen. Dit spreekt voor zich gezien de grote verschillen tussen ondernemingen qua omvang, hun mogelijkheden om advies in te winnen, het terrein waarop zij actief zijn en het risico dat zij lopen om betrokken te raken bij inbreuken op de EU-concurrentieregels. Het ligt voor de hand dat regels bekend moeten zijn om daadwerkelijk te kunnen worden nageleefd.

1.2 Voordelen van de naleving van de regels

Een belangrijke reden om de concurrentieregels na te leven, naast het feit dat een onderneming hierdoor als een ethische onderneming wordt beschouwd, is dat de potentiële kosten van niet-naleving hoog zijn.

Maar het in acht nemen van de regels kan en moet ook positief benaderd worden. Een actieve en aanmoedigende strategie met het oog op de naleving van de wettelijke voorschriften en de bedrijfsethiek kan de reputatie en aantrekkelijkheid van een onderneming zeker verbeteren, met positieve gevolgen

voor het promotie- en aanwervingsbeleid, net zoals een expliciete milieu- of gezinsvriendelijke agenda dat zou doen. Dit kan bijdragen tot de werktevredenheid van het personeel en tot een constructief gevoel van saamhorigheid of zelfs trots binnen de onderneming. Werknemers die zich ervan bewust zijn wat illegaal gedrag is, zullen ook alerter zijn op wangedrag van concurrenten of andere handelspartners.

Uw onderneming kan meer doen om ervoor te zorgen dat voor iedereen dezelfde spelregels gelden door potentiële overtredingen onder de aandacht van de mededingingsautoriteiten te brengen. Om te beginnen kunt u alle vermoedelijke inbreuken waarvan u kennis heeft, melden bij de Commissie¹ of een nationale mededingingsautoriteit². Ten tweede kunt u om immuniteit tegen of een vermindering van de geldboete verzoeken indien uw onderneming bij een inbreuk betrokken is geweest. Ten slotte kunt u, indien uw onderneming het slachtoffer

is van een inbreuk door andere ondernemingen, een klacht indienen³.

1.3 Doeltreffendheid: het enige criterium voor succes

Alle inspanningen van een onderneming om de EU-concurrentieregels na te leven, zijn lovenswaardig. Uiteindelijk gaat het er evenwel om dat de regels daadwerkelijk nageleefd worden. Wat de praktische stappen betreft, dienen ondernemingen zich ervan bewust te zijn dat hun inspanningen op basis van de resultaten zullen worden beoordeeld, met andere woorden dat het succes waarmee zij inbreuken weten te vermijden, doorslaggevend is. Enkel een lippendienst bewijzen aan een abstracte of formalistische verplichting zet geen zoden aan de dijk. Een geloofwaardig nalevingsprogramma moet een stevige basis hebben in de vorm van een verbintenis van de bedrijfsleiding, en ondersteund worden door een „top-down” nalevingscultuur.

2. De kosten van niet-naleving

2.1 Geldboeten voor ondernemingen

De door de Europese Commissie opgelegde geldboeten voor ondernemingen die de EU-concurrentieregels niet naleven, kunnen hoog oplopen, tot 10 % van de wereldwijde jaaromzet van een onderneming. Belangrijk is dat, zelfs indien de met de inbreuk beoogde onwettige doelstelling niet werd bereikt, er toch geldboeten kunnen worden opgelegd.

Zo zullen bijvoorbeeld hoge geldboeten worden opgelegd aan deelnemers aan een kartel die prijzen hebben vastgesteld, ongeacht of de beoogde prijsstijgingen al dan niet hebben plaatsgevonden.

Enkele jaren geleden heeft de Commissie haar geldboetebeleid schriftelijk vastgelegd⁴, om ondernemingen ten volle bewust te maken van de financiële risico's die zij lopen als zij de EU-concurrentieregels niet in acht nemen.

Concurrentie beperkende gedragingen houden dus aanzienlijke risico's in voor een onderneming, zoals duidelijk blijkt uit het aantal

kartelbesluiten dat de voorbije jaren werd vastgesteld, waarbij aanzienlijke geldboeten werden opgelegd.

Kartels

Ondanks de vastberaden strijd die de Commissie en de nationale mededingingsautoriteiten voeren, komen kartels nog steeds in vele sectoren voor, van basisindustrieën tot dienstverleningsmarkten. Daarbij zijn ondernemingen van verschillende omvang betrokken, zowel grote multinationale groepen als kleine ondernemingen.

In de meeste onderzochte zaken was het onrechtmatige gedrag aangemoedigd en vaak direct gepleegd op de hoogste niveaus van verantwoordelijkheid. Daaruit blijkt dat het schenden van de meest fundamentele regels van een markteconomie in bepaalde kringen nog steeds beschouwd wordt als een rationele manier om zaken te doen en maximale inkomsten te verwerven.

De laatste jaren, en in het bijzonder sinds 2001, heeft de Commissie steeds meer besluiten vastgesteld waarbij kartels werden verboden en voor in totaal miljarden euro's aan geldboeten werd opgelegd. De meeste van deze besluiten werden in hoger beroep bevestigd.

Het internationale verhuisdiensten-kartel

In 2008 legde de Commissie internationale verhuisondernemingen een boete op van in totaal 31 miljoen EUR wegens deelname aan een kartel in België.

Tussen 1984 en 2003 kwamen de ondernemingen prijzen overeen, verdeelden zij de markt onderling en manipuleerden zij de aanbestedingsprocedures, in het bijzonder door fictieve offertes („schaduwbestekken”) voor klanten en via een compensatiesysteem voor afgewezen offertes.

De Commissie heeft het onderzoek ambtshalve ingeleid met onaangekondigde inspecties die bijzonder succesvol zijn geweest en die talrijke bewijzen van kartelactiviteiten hebben opgeleverd.

Eén onderneming kreeg in het kader van de clementiemededeling van de Commissie een vermindering met 50% van de haar opgelegde geldboete, omdat zij de Commissie bewijsmateriaal met significant toegevoegde waarde had verschaft.

Het industriële garen-kartel

In 2005 legde de Commissie garenproducenten uit Duitsland, België, Nederland, Frankrijk, Zwitserland en het Verenigd Koninkrijk voor meer dan 43 miljoen EUR geldboeten op wegens hun deelname aan verschillende kartels.

Industriële garens worden door verscheidene industriële sectoren gebruikt voor het naaien van verschillende producten zoals kleding, woninginrichtingsartikelen, autostoelen en veiligheidsgordels, lederwaren, matrassen, schoeisel en touwen.

Tussen 1990 en 2001 hebben deze ondernemingen regelmatig deelgenomen aan bijeenkomsten en hadden zij bilaterale contacten om afspraken te maken over prijsverhogingen en/of richtprijzen, om gevoelige informatie uit te wisselen over prijslijsten en/of prijzen die aan de afzonderlijke afnemers in rekening werden gebracht, en om te voorkomen dat de prijzen van de gevestigde leverancier werden onderboden met het oog op de verdeling van afnemers.

Nationale mededingingsautoriteiten zijn ook opgetreden bij soortgelijke kartelgedragingen in sectoren als koffiebranderijen, bad- en verzorgingsproducten, contactlenzen en meel.

Ook misbruik van een machtspositie door ondernemingen is een bron van grote — en groeiende — bezorgdheid voor de Commissie. De voorbije jaren heeft dit geleid tot een aantal besluiten waarbij geldboeten werden opgelegd met betrekking tot de ICT-sector en recentelijk geliberaliseerde of gedeeltelijk geliberaliseerde markten, zoals de energie-, telecommunicatie- en postsectoren. Misbruik van een machtspositie komt evenwel ook in andere sectoren voor.

2.2 Sancties voor particulieren

Sommige lidstaten kunnen, behalve ondernemingen, ook personen sancties opleggen (bv. geldboeten of uitsluiting van een leidinggevende taak). De wetgeving van bepaalde landen voorziet zelfs in vrijheidsstraffen voor personen die bij algemene inbreuken op de concurrentiewetgeving en/of bepaalde vooraf vastgelegde inbreuken (bv. manipulatie van aanbestedingsprocedures) betrokken zijn. Deze sancties kunnen afzonderlijk of in combinatie met geldboeten opgelegd worden. Bedrijfsleiders die zich onrechtmatig gedragen, lopen in bepaalde lidstaten het risico op een celstraf.

2.3 Illegale overeenkomsten zijn nietig en kunnen tot schadevergoeding leiden

Concurrentie beperkende overeenkomsten die onverenigbaar zijn met de EU-concurrentie-

regels zijn automatisch nietig en kunnen dus door de betrokken partijen niet bij de rechter worden afgedwongen.

Dat betekent dat een partij niet verplicht kan worden een onwettige overeenkomst na te komen. De negatieve gevolgen daarvan voor de onderneming kunnen aanzienlijk zijn.

Wanneer een schending van de EU-concurrentieregels aan een derde schade berokkent of heeft berokkend, kan het slachtoffer bij een nationale rechtbank schadevergoeding eisen van de dader. In het geval van het luchtvrachtbedrijvenkartel⁵ werden bijvoorbeeld reeds schadeclaims ingediend voordat de Commissie aan elf luchtvrachtbedrijven geldboeten had opgelegd wegens prijsafspraken.

2.4 Slecht imago voor wetsovertreders en andere zijdelingse gevolgen

Wanneer de Commissie onrechtmatige gedragingen vaststelt en de betrokken ondernemingen een geldboete oplegt, brengt zij elke keer een persmededeling uit.

De resulterende berichtgeving in zowel de algemene als de vakpers kan de reputatie van die ondernemingen schaden. Bovendien kunnen hun klanten en consumenten afwijzend reageren omdat zij zich bedrogen voelen.

De onderzoeken van mededingingsautoriteiten kunnen veel tijd in beslag nemen en ondernemingen veel geld kosten. De bedrijfsleiders kunnen in langdurige juridische onderhandelingen verwickeld raken waardoor de aandacht van hun kernactiviteiten wordt afgeleid.

3. Naleving van de EU-concurrentieregels — Bent u zeker dat het risico gedekt is?

Twee belangrijke bepalingen van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie (VWEU) hebben betrekking op het marktgedrag van ondernemingen. **Artikel 101** verbiedt overeenkomsten tussen ondernemingen die de mededinging beperken, tenzij zij aanzienlijke voordelen inhouden voor klanten en consumenten, terwijl **Artikel 102** misbruik van een machtspositie door ondernemingen verbiedt.

Deze fundamentele regels en verbodsbepalingen worden verder verduidelijkt in door de Raad of de Europese Commissie vastgestelde wetteksten waarin, naargelang het geval, is aangegeven hoe de basisbeginselen worden toegepast in bepaalde sectoren, dan wel op bepaalde soorten overeenkomsten of gedragingen van ondernemingen. Bedenk dat gedragingen die alleen nadelig zijn voor de concurrentie binnen een lidstaat, dus op nationaal niveau, eveneens verboden zijn.

3.1 De EU-concurrentieregels zijn rechtstreeks van toepassing op uw onderneming

De EU-voorschriften betreffen het concurrentiegedrag van ondernemingen en zijn rechtstreeks van toepassing in alle EU-lidstaten. Omzetting in nationale wetgeving is niet nodig. Daarom is het des te belangrijker dat ondernemingen zich bewust zijn van deze regels, aangezien zij zowel door de Europese Commissie als de nationale mededingingsautoriteiten en rechtbanken rechtstreeks kunnen worden toegepast.

Er zij op gewezen dat de EU-concurrentieregels gelden voor „ondernemingen”, dat wil zeggen elke entiteit die een economische activiteit

uitoefent. Ondernemersverenigingen, zoals beroepsverenigingen en andere brancheorganisaties, die over het algemeen rechtmatige doeleinden voor ogen hebben en als een nuttig bedrijfsforum functioneren, zijn ook aan de EU-concurrentieregels gebonden.

Zoals hierboven werd vermeld, zijn er twee soorten marktgedragingen die voor ondernemingen eventueel verleidelijk zouden kunnen zijn, maar die verboden zijn volgens het EU-concurrentierecht:

Onrechtmatige contacten en overeenkomsten tussen ondernemingen

Concurrentiebeperkende contacten tussen ondernemingen die, in welke vorm ook, de normale concurrentieverhoudingen kunnen verstoren, zijn verboden. Dergelijke contacten kunnen vele vormen aannemen en hoeven niet formeel aanvaard te zijn door de betrokken ondernemingen in de vorm van een overeenkomst. Zelfs informele afspraken tussen ondernemingsvertegenwoordigers kunnen als onwettig worden beschouwd.

Tot de meest opvallende voorbeelden van concurrentiebeperkende contacten tussen ondernemingen behoren prijsafspraken, de verdeling van markten of van klanten, de beperking van de productie of de output, zowel door de manipulatie van aanbestedingen als op andere wijze. Dergelijke praktijken worden vaak geheimgehouden en worden over het algemeen „kartels” genoemd. In het juridische jargon worden zij als „hardcore” beperkingen beschouwd, omdat zij door hun aard zelf de concurrentie hoogst waarschijnlijk belemmeren. Deze hardcore inbreuken worden krachtdadig door de Commissie vervolgd en kunnen tot hoge geldboeten voor ondernemingen leiden.

Ook de persoonlijke uitwisseling van individuele informatie betreffende prijs- of volumeprognoses tussen concurrerende ondernemingen kan een hardcore inbreuk vormen. Meer in het algemeen kan elke uitwisseling van vertrouwelijke, strategische informatie tussen concurrenten aanleiding geven tot concurrentiebezwaren.

Daarbij gaat het om alle soorten informatie die de strategische onzekerheid op de markt verminderen, bijvoorbeeld gegevens over productiekosten, klantenlijsten, omzet, verkoop, productiecapaciteit, kwaliteit, marketingplannen, enz.

Verder kan zelfs de unilaterale bekendmaking van strategische informatie door een onderneming aan haar concurrenten via de post, e-mail, telefoongesprekken of bijeenkomsten als problematisch worden beschouwd.

Overeenkomsten tussen ondernemingen op de verschillende niveaus van de leveringsketen, met name distributieovereenkomsten tussen leveranciers en wederverkopers, met het oog op de vaststelling van prijzen of de artificiële compartimentering van de interne markt, zijn ook onwettig.

Een leverancier kan zijn distributeurs bijvoorbeeld niet verhinderen goederen te verkopen aan afnemers die buiten een bepaald gebied zijn gevestigd. Hij kan deze distributeurs evenmin een verkoopprijs opleggen voor een bepaald product.

Kort gezegd moeten de leiding en de werknemers van ondernemingen bij hun omgang met concurrenten steeds de volgende verboden in het oog houden:

GEEN vaststelling van aankoop- of verkoopprijzen of andere handelsvoorwaarden;

GEEN beperking van de productie, markten, technische ontwikkelingen of investeringen;

GEEN verdeling van markten of bevoorradingsbronnen;

GEEN uitwisseling van individuele informatie over prijs- of volumeprognoses, of hoeveelheden of andere strategische informatie.

Belangrijk is dat overeenkomsten tussen concurrenten en ondernemingen op verschillende niveaus van de leveringsketen ook concurrentiebeperkende effecten kunnen hebben, zelfs wanneer zij geen van de bovengenoemde hardcore beperkingen inhouden.

Een dergelijke overeenkomst kan bijvoorbeeld een negatieve uitwerking hebben op een van de concurrentieparameters, namelijk prijs, output, innovatie, of de kwaliteit of verscheidenheid van goederen en diensten.

Dergelijke concurrentiebeperkende effecten moeten ook door de ondernemingen beoordeeld worden. De Commissie geeft in specifieke richtsnoeren gedetailleerde aanwijzingen om de invloed van dergelijke overeenkomsten op de concurrentie te analyseren.

Misbruik van een machtspositie

Wanneer ondernemingen een groot deel van de markt in handen hebben, hebben zij waarschijnlijk een machtspositie op die markt. Dergelijke ondernemingen dragen een speciale verantwoordelijkheid om zich te onthouden van onrechtmatige gedragingen. Zij mogen rivaliserende ondernemingen niet beletten daadwerkelijk te concurreren of hen van de markt verdringen.

Voorbeelden van misbruik door een onderneming met een machtspositie zijn: onredelijke hoge prijzen vragen waardoor klanten benadeeld worden; onrealistisch lage prijzen vragen om concurrenten van de markt te verdrijven; ongerechtvaardigde discriminatie tussen klanten; en onredelijke handelsvoorwaarden opleggen aan handelspartners.

Hoe zit het met de kleine en middelgrote ondernemingen?

Alle ondernemingen, ongeacht hun grootte, moeten zich aan de concurrentieregels houden. Klein

zijn is geen excuus om de geldende EU- of nationale concurrentieregels naast zich neer te leggen.

3.2 Activiteiten van de openbare autoriteiten

Het is zowel de taak van de Europese als van de nationale mededingingsautoriteiten en rechtbanken om voor de naleving van de EU-concurrentieregels te zorgen.

De strijd tegen onrechtmatige praktijken

De Europese Commissie zorgt voor de daadwerkelijke toepassing van deze regels in de hele EU. Zij onderzoekt vermoedelijke inbreuken en legt bindende besluiten aan ondernemingen op om een einde te maken aan vastgestelde inbreuken. De Commissie kan ook ondernemingen die klaarblijkelijk het EU-concurrentierecht hebben geschonden, geldboeten opleggen.

Naast de Commissie zijn ook de nationale mededingingsautoriteiten bevoegd voor de toepassing van de EU-concurrentieregels.

Ook de nationale rechtbanken spelen een belangrijke rol. Zij kunnen een overeenkomst nietig verklaren indien deze in strijd is met de EU-concurrentieregels. Zij kunnen ook schadeclaims als gevolg van de overtreding van de EU-concurrentieregels door een onderneming behandelen, en de klagers een schadevergoeding toekennen.

Verdere verduidelijking van de regels

De Commissie probeert het ondernemingen gemakkelijker te maken om zich vertrouwd te maken met de regels die zij moeten respecteren.

Bepaalde soorten overeenkomsten zijn vrijgesteld van het algemene verbod indien hun beperkende aard gerechtvaardigd kan worden door voordelen voor de consumenten en de

economie als geheel. Het is zeer onwaarschijnlijk dat bovenvermelde hardcore praktijken dergelijke voordelen opleveren.

De ondernemingen moeten zelf beoordelen of hun gedragingen in overeenstemming zijn met de concurrentieregels en zij kunnen daarbij eventueel juridisch advies inwinnen.

De Commissie geeft algemene richtsnoeren over de vraag of een overeenkomst al dan niet vrijgesteld wordt, met name in de vorm van zogenaamde groepsvrijstellingsverordeningen. Bij dergelijke verordeningen worden concurrentiebeperkingen in bepaalde categorieën overeenkomsten (bijvoorbeeld onderzoek en ontwikkeling, of specialisatie- of distributieovereenkomsten) vrijgesteld, en dit tot een bepaald niveau van marktmacht dat in termen van marktaandeel wordt aangeduid, voor zover er geen „hardcore” beperkingen zijn en aan bepaalde voorwaarden is voldaan.

Buiten de „veilige haven” van de groepsvrijstelling is het beleid en het besluitvormingsproces van de Commissie betreffende een hele reeks concurrentiekwesties ook uiteengezet in andere teksten, bijvoorbeeld de richtsnoeren inzake horizontale samenwerkingsovereenkomsten⁶ of inzake verticale beperkingen⁷.

Wat onrechtmatig gedrag betreft, heeft de Commissie richtsnoeren bekendgemaakt betreffende haar handhavingprioriteiten bij de toepassing van artikel 102 VWEU⁸.

Verder zijn alle formele besluiten van de Commissie⁹ en arresten van het Hof publiek toegankelijk en maakt de Commissie de formele inleiding en beëindiging van een procedure bekend op haar website en/of publiceert zij een persmededeling¹⁰.

Ten slotte publiceert de Commissie ook een jaarverslag over het concurrentiebeleid en een aantal informatiebrochures¹¹.

4. Hoe kan uw onderneming zorgen voor de naleving van de regels?

4.1 Een duidelijke strategie

Voor een daadwerkelijke naleving van de EU-concurrentieregels is het van belang dat ondernemingen vooruitdenken, een op hun bijzondere situatie toegesneden benadering ontwikkelen en deze schriftelijk vastleggen, in plaats van de problemen pas aan te pakken wanneer zij zich voordoen.

De ultieme doelstelling van een dergelijke strategie is ondernemingen bewust te maken van potentiële conflicten met het EU-concurrentierecht en de juiste kennis te verspreiden over hoe deze conflicten op alle niveaus van de onderneming, van de werknemers tot het midden- en topkader, kunnen worden vermeden.

Vaststelling van de algemene en individuele risico's

Een succesvolle nalevingsstrategie van een onderneming zou gebaseerd moeten zijn op een grondige analyse van de gebieden waarop het risico van schending van de EU-concurrentieregels het grootst is.

Deze gebieden zijn afhankelijk van de volgende factoren:

- de bedrijfssector — de in het verleden voorgekomen inbreuken in de sector duiden er bijvoorbeeld op dat bijzondere oplettendheid nodig is;
- (de frequentie/het niveau van) de interactie van de onderneming met concurrenten — bijvoorbeeld in het kader van sectorale bijeenkomsten of van beroepsverenigingen,

maar ook bij de dagelijkse commerciële transacties;

- de kenmerken van de markt — de marktpositie van de onderneming en haar concurrenten, toegangsbelemmeringen, enz. Voor een onderneming met een machtspositie op de markt zullen andere preventieve maatregelen moeten worden genomen dan voor een onderneming waarvoor het risico meer op het vlak van kartelvorming ligt.

Dat risico kan natuurlijk sterk schommelen afhankelijk van de positie die een personeelslid bekleedt. Werknemers die wegens hun bevoegdheden aan bijzondere risico's zijn blootgesteld (wanneer zij bijvoorbeeld in het kader van hun werk of van beroepsverenigingen frequent contacten hebben met concurrenten), moeten gewezen worden op de gevaren en op de basisbeginselen die in acht moeten worden genomen.

De strategie bekendmaken

Voor een daadwerkelijke naleving is het belangrijk dat de strategie van de onderneming op dit vlak binnen haar hele organisatiestructuur wordt verspreid. Met het oog op de interne transparantie zou de strategie bij voorkeur schriftelijk, in duidelijke bewoordingen en in alle werktalen van de onderneming moeten worden opgesteld, zodat zij begrijpelijk is voor iedereen. Dit kan bijvoorbeeld in de vorm van een handleiding.

Dergelijke interne richtlijnen zouden idealiter het EU-concurrentierecht en de doelstelling daarvan in het algemeen moeten beschrijven, verduidelijken hoe de regels worden gehandhaafd en aangeven wat de potentiële kosten van niet-naleving voor de onderneming zijn. Op die manier zal het

personeel de onderliggende redenering en het belang van de nalevingsstrategie beter begrijpen.

Daarnaast moet gezorgd worden voor richtsnoeren met betrekking tot bepaalde risicogebieden. Een onderneming die bijvoorbeeld vooral met homogene producten werkt of op leidinggevend of werknemersniveau regelmatig contacten met concurrenten onderhoudt, kan bijvoorbeeld het verbod op kartels benadrukken.

Een praktische lijst van verboden handelingen en „rode vlaggen” kan nuttig zijn:

- een lijst van „verboden handelingen” kan een opsomming bevatten van gedragingen die zonder twijfel onrechtmatig zijn, zoals prijsafspraken, de uitwisseling van prijsprognoses, de verdeling van productiequota of de vaststelling van marktaandeelen;
- „rode vlaggen” zijn waarschuwingstekens die op situaties wijzen waarin een schending van de concurrentieregels kan worden vermoed. Zij moeten het leidinggevend personeel en de werknemers aanzetten tot uiterste oplettendheid om onrechtmatige gedragingen van hun eigen onderneming proberen te vermijden.

Zichtbaar en duurzaam engagement van de bedrijfsleiding ten aanzien van de nalevingsstrategie

De bedrijfsleiding moet niet alleen de juiste strategie kiezen en deze toegankelijk maken voor het voltallige personeel, maar deze ook ondubbelzinnig ondersteunen. Zij moet benadrukken dat de naleving van de wet tot de basisbeginselen van het ondernemingsbeleid hoort. Dat is essentieel voor het creëren van een ondernemingscultuur waarin de wet wordt gerespecteerd.

Met het oog op een langdurig engagement en de zichtbaarheid van deze doelstelling is het raadzaam een lid van de bedrijfsleiding verantwoordelijk te stellen voor het naleven van de regels.

Kleine en middelgrote ondernemingen hebben het voordeel dat het „standpunt van de leiding” gemakkelijker doorgegeven kan worden aan de werknemers omdat deze een kleinere groep vormen.

Hoewel de Commissie hier niet normatief wil optreden, zou een onderneming, afhankelijk van haar grootte en de risico's die zij loopt, voldoende middelen moeten vrijmaken om te zorgen voor een geloofwaardig programma.

4.2 Formele aanvaarding door de personeelsleden en beoordeling van de naleving van de regels

Ondernemingen kunnen de volgende begeleidende maatregelen nemen om ervoor te zorgen dat hun personeel zich houdt aan de vastgestelde nalevingsstrategie:

- de personeelsleden een schriftelijke bevestiging vragen van ontvangst van de relevante informatie over de naleving van de EU-concurrentieregels, bijvoorbeeld samen met de overhandiging van de handleiding of na een specifieke opleiding in dat verband. Deze vorm van expliciete erkenning helpt om individuele medewerkers sterker bewust te maken van het feit dat de naleving van de regels elk van hen betreft;
- positieve stimulansen creëren zodat werknemers deze doelstelling uiterst serieus nemen. Plichten op het vlak van de naleving zouden bijvoorbeeld deel kunnen uitmaken van de jobbeschrijving. Een bijzondere opmerkelijke houding in dat verband zou ook deel kunnen uitmaken van de beoordelingscriteria voor het personeel;
- sancties voor de schending van de interne nalevingsregels. Dergelijke sancties moe-

ten evenwel verenigbaar zijn met het nationaal arbeidsrecht en vooraf door juristen worden onderzocht.

Behoorlijke interne rapporteringsmechanismen

Nog een essentieel kenmerk van een succesvolle nalevingsstrategie is het opnemen van duidelijke rapporteringsmechanismen. De personeelsleden moeten zich niet alleen bewust zijn van potentiële conflicten met het EU-concurrentierecht, maar moeten ook weten hoe en met wie zij contact kunnen opnemen wanneer zich een conflict voordoet.

Een onderneming zou bijvoorbeeld een interne toezichthouder kunnen aanstellen die rechtstreeks aan de bedrijfsleiding rapporteert. De communicatiekanalen moeten de bedrijfsleiding in ieder geval in staat stellen snel op te treden. Tijd is meestal van doorslaggevend belang, ongeacht of de mededingingsautoriteiten al dan niet op de hoogte zijn van het desbetreffende probleem.

Wanneer een personeelslid of bedrijfsleider een inbreuk ontdekt of zelfs slechts vermoedt, moet de nalevingsstrategie concrete richtlijnen geven over hoe hij/zij verder te werk moet gaan.

Een omgeving waarin werknemers worden aangemoedigd om te wijzen op twijfelachtige situaties, kan beslissend zijn voor de efficiëntie van de nalevingsstrategie.

4.3 Permanente bijwerking, contactpunten voor advies en opleiding

Het ligt voor de hand dat een strategie op papier zetten alleen niet voldoende is. Als het personeel een handleiding heeft gekregen, moet deze regelmatig bijgewerkt worden. Ook zou er een algemeen bekend contact-

punt moeten zijn waar de personeelsleden advies kunnen inwinnen indien zij twijfelen over de verenigbaarheid van bepaalde gedragingen of overeenkomsten met het EU-concurrentierecht.

Opleiding over de geldende EU-concurrentieregels is ook van belang. Veel ondernemingen bieden hun personeel, in het bijzonder de nieuwkomers, een ambitieus opleidingsprogramma aan. In dat geval zou het opzetten van een module over concurrentiegedragingen aangewezen zijn. Wanneer bij de analyse van een onderneming bijzondere risicogebieden naar voren zijn gekomen, dient opleiding te worden georganiseerd voor de medewerkers die het meest te maken zullen hebben met situaties waarin de onderneming een risico op inbreuken loopt. Dat kunnen bijvoorbeeld salesmedewerkers en salesmanagers zijn wat betreft prijsovereenkomsten tussen concurrenten, of iedereen die lid is van beroepsverenigingen of deelneemt aan evenementen van de betrokken sector.

De specifieke details zullen verschillen van sector tot sector, afhankelijk van de beschikbare hulpbronnen en deskundigheid. Een nalevingsstrategie zal in ieder geval efficiënter zijn wanneer zij duidelijke mechanismen bevat die ervoor zorgen dat het schriftelijk vastgelegde beleid regelmatig wordt bijgewerkt, en dat alle werknemers en bedrijfsleiders op de hoogte worden gehouden van de nieuwe ontwikkelingen.

4.4 Monitoring/Audit

Monitoring en audit kunnen werkzame instrumenten zijn om concurrentiebeperkend gedrag binnen de onderneming te voorkomen en op te sporen. Monitoring, bijvoorbeeld in de vorm van een controle van het eigen concurrentiegedrag van de onderneming op biedmarkten, zou neerkomen op een meer preventieve aanpak.

Door een audit zou het concurrentiebeperkende gedrag pas na de feiten worden ontdekt.

Beide mechanismen kunnen ook worden gecombineerd. Wat de meest geschikte procedure is, hangt af van de specifieke behoeften van de onderneming, maar een bepaalde vorm van controle is zeker belangrijk om de interne geloofwaardigheid van een nalevingsstrategie te ondersteunen.

4.5 Volledige naleving werd niet bereikt? De strategie kan nog steeds helpen het risico te beperken!

Een efficiënte nalevingsstrategie zou gewoonweg moeten verhinderen dat onrechtmatige gedragingen voorkomen. Maar misschien is de strategie ontoereikend zodat er toch nog overtredingen gebeuren.

Onregelmatigheden in een zo vroeg mogelijk stadium tegenhouden

In dergelijke omstandigheden kan een nalevingsstrategie — voor zover daarin geschikte rapporteringsmechanismen zijn opgenomen — ervoor zorgen dat het wangedrag snel in de kiem wordt gesmoord.

Zo kan de onderneming onverwijld passende maatregelen nemen om een potentiële overtreding snel te beëindigen, en kan de schade voor de concurrentie beperkt worden en het risico voor de onderneming tot een minimum herleid worden.

Medewerking in het kader van het clementieprogramma en de geschillenprocedure: beperking van de schade in het geval van kartels

De in een efficiënte nalevingsstrategie opgenomen detectiemechanismen kunnen ook helpen het clementieprogramma van de Commissie maximaal te benutten. Dit programma heeft tot

doel heimelijke afspraken — een van de ernstigste inbreuken op het concurrentierecht — tussen concurrenten op te sporen en biedt de ondernemingen die bereid zijn met de Commissie (of de nationale mededingingsautoriteiten) samen te werken, een unieke mogelijkheid om een vermindering van of immuniteit tegen geldboeten te krijgen.

Ondernemingen die als eerste een geheim kartel bij de Commissie aangeven en voldoende waardevolle informatie verstrekken, kunnen volledige immuniteit tegen geldboeten krijgen. Ondernemingen die weliswaar bereid zijn hun medewerking te verlenen, maar het clementieverzoek pas indienen nadat een andere concurrent reeds voor immuniteit in aanmerking is gekomen, kunnen slechts hopen op een vermindering van maximaal 50% van de hun opgelegde geldboeten.

Bedenk evenwel dat mededingingsautoriteiten ook constant op hun hoede zijn voor markten die tekenen van concurrentievervalsing vertonen. Wanneer er dergelijke tekenen zijn, kunnen zij zelf een onderzoek starten.

De exacte voorwaarden waaronder immuniteit tegen of een vermindering van geldboeten in kartelzaken wordt verleend, zijn toegelicht in de desbetreffende mededeling van de Commissie¹².

Indien u meent dat uw onderneming bij een kartel betrokken is of is geweest, kunt u derhalve een verzoek indienen in het kader van het clementieprogramma van de Commissie en daarover juridisch advies inwinnen.

Het eerste contact met de Commissie dient te verlopen via het volgende speciale faxnummer:

+ 32 22994585

of de volgende speciale telefoonnummers:

+ 32 22984190

+ 32 22984191

Meer informatie over het clementieprogramma van de Commissie is te vinden op het internet:

<http://ec.europa.eu/competition/cartels/leniency/leniency.html>¹³

Wanneer ondernemingen ten slotte bereid zijn toe te geven dat zij hebben deelgenomen aan een kartel, kan de Commissie hun voorstellen gesprekken te voeren met het oog op een snellere afsluiting van de procedure. De medewerking van ondernemingen in een dergelijke „schikkingsprocedure” wordt beloofd met een vermindering van 10% van de geldboete, naast andere verminderingen op grond van de clementiemededeling.

4.6 De Commissie verwelkomt de inspanningen van ondernemingen om de regels na te leven

De Commissie verwelkomt en ondersteunt alle inspanningen van ondernemingen om de concurrentieregels na te leven, omdat zij bijdragen tot de vestiging van een echte concurrentieculuur in alle sectoren van de Europese economie.

Ondernemingen hebben met de steun van juristen reeds regels inzake de inachtneming van het EU-concurrentierecht uitgewerkt of zelfs al toegepast. Deze regels worden meestal „business compliance programmes” of „compliance programma’s” genoemd.

In de praktijk werden zij vaak opgesteld naar aanleiding van inbreuken in het verleden of zelfs nadat geldboeten waren opgelegd. Dergelijke programma’s worden steeds vaker gezien als een essentieel element van deugdelijk bestuur.

De Commissie zou een meer proactieve benadering willen bepleiten waarbij van meet af

aan inbreuken op de EU-mededingingsregels worden vermeden. Er kan niet genoeg op worden gewezen dat een nalevingsprogramma dat zijn naam eer aandoet, ervoor moet zorgen dat ondernemingen het mededingingsrecht niet schenden.

Zoals reeds is opgemerkt, is het niet zozeer de gedane inspanning, maar het bereikte resultaat dat telt wanneer de mededingingsautoriteiten zich eenmaal met de zaak bezighouden en een onderzoek instellen. De kwaliteit van een nalevingsprogramma staat of valt met de doeltreffendheid ervan.

De houding van de Commissie ten aanzien van nalevingsprogramma’s kan derhalve als volgt worden samengevat:

- **Nalevingsprogramma’s moeten volledig zijn afgestemd op de betrokken onderneming.** De situaties waarin een nalevingsprogramma mogelijk uitkomst moet bieden, lopen sterk uiteen. Evenzo verschillen de ondernemingen die het wellicht nuttig vinden om een nalevingsprogramma op te stellen sterk qua type, grootte en beschikbare middelen.

Er is derhalve **geen model dat alle ondernemingen past**: een uitputtend, overkoepelend model zou niet geschikt zijn. Elke onderneming moet zich beraden op de maatregelen die zij moet nemen om naleving te waarborgen en haar eigen strategie ontwikkelen. Zonodig kan een beroep worden gedaan op meer uitvoerig juridisch advies.

- **De Commissie kan nuttige informatie beschikbaar stellen, maar zal geen afzonderlijke nalevingsprogramma’s goedkeuren.** Hoewel de Commissie voortdurend tracht de toegankelijkheid van relevante wetgeving en informatie over EU-concurrentieregels te

verbeteren, acht zij het niet de taak van de mededingingsautoriteiten om formeel advies uit te brengen over individuele nalevingsprogramma's.

Immers, ondernemingen weten zelf het best welke maatregelen nodig zijn om hun eigen nalevingsstrategie ten uitvoer te leggen. Deze brochure biedt ondernemingen stof tot nadenken over de aard van hun eigen nalevingsstrategie, zoals bijvoorbeeld het scheppen van de nodige positieve en negatieve prikkels om naleving te waarborgen.

- Hoewel alle nalevingsinspanningen op prijs worden gesteld, **is de loutere aanwezigheid van een nalevingsprogramma niet voldoende om een geconstateerde inbreuk op de concurrentieregels te weerleggen**¹⁴ — ondernemingen en hun werknemers moeten de regels daadwerkelijk naleven. Indien wordt vastgesteld dat een onderneming die een nalevingsprogramma heeft opgesteld, toch een inbreuk op de EU-concurrentieregels heeft gepleegd, rijst dikwijls de vraag of er sprake is van een positieve invloed op het bedrag van de geldboete. Het antwoord is nee.

Nalevingsprogramma's kunnen door ondernemingen die „gepakt” worden, niet worden beschouwd als een abstract en formalistisch instrument om de verlaging van een

individuele geldboete te rechtvaardigen. Het doel van een nalevingsprogramma is in de eerste plaats om een inbreuk te voorkomen.

Bij het bepalen van het boetebedrag wordt naar behoren rekening gehouden met de bijzondere situatie van een onderneming. **De loutere aanwezigheid van een nalevingsprogramma wordt echter niet als verzachtende omstandigheid beschouwd**¹⁵. Evenmin wordt het opstellen van een nalevingsprogramma beschouwd als een geldig argument om een verlaging van de geldboete te rechtvaardigen nadat het onderzoek van de inbreuk is voltooid. De opstelling van een dergelijk programma zal niettemin door mededingingsautoriteiten worden aangehouden als preventieve maatregel om illegaal gedrag en de eventuele herhaling van dergelijk gedrag te voorkomen.

Het spreekt vanzelf dat **de aanwezigheid van een nalevingsprogramma niet als een verzwarende omstandigheid** zal worden beschouwd indien de handhavingsautoriteiten vaststellen dat een inbreuk is gepleegd: indien het programma geen resultaten heeft opgeleverd, wordt een sanctie opgelegd in de vorm van een geldboete. Met andere woorden, een geloofwaardig nalevingsprogramma kan een onderneming slechts voordeel bieden.

5. Nuttige informatie

Zie de website van het directoraat-generaal Concurrentie op de Europaserver, het internet-portaal van de Europese Commissie:

<http://ec.europa.eu/competition>

Via deze website krijgt u gemakkelijk toegang tot de relevante regelgevingsteksten, besluiten van de Commissie, persberichten, jaarverslagen, en sectorspecifieke en andere achtergrondinformatie. De website bevat ook links naar andere belangrijke informatiebronnen, zoals de website van het Hof van Justitie van de Europese Unie en het Gerecht.

Publicaties van de Europese Commissie over concurrentiekwesties:

<http://ec.europa.eu/competition/publications/>

Contactgegevens van de Europese mededingingsautoriteiten/leden van het European Competition Network:

http://ec.europa.eu/competition/ecn/competition_authorities.html

Website over de naleving van de regels (compliance):

<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/compliance/>

Eindnoten

- 1 Problemen kunnen bij de Commissie worden gemeld door een e-mail te sturen naar comp-market-information@ec.europa.eu. Gelieve naam en adres te vermelden, aan te geven om welke ondernemingen en producten het gaat, en de gedraging te beschrijven die u heeft vastgesteld. Dit helpt de Europese Commissie problemen op de markt op te sporen en kan het uitgangspunt voor een onderzoek vormen.
- 2 De link naar de contactgegevens van de nationale mededingingsautoriteiten van de EU-lidstaten, de leden van het European Competition Network, staat aan het eind van deze brochure vermeld.
- 3 Burgers en/of ondernemingen willen wellicht een formele klacht indienen indien zij rechtstreeks worden getroffen door een gedraging waarvan zij vermoeden dat deze de mededinging beperkt, en indien zij specifieke informatie willen verschaffen. Bepaalde vereisten waaraan moet worden voldaan, worden uitvoerig toegelicht in de mededeling van de Commissie betreffende de behandeling van klachten (PB C 101/65 van 27.4.2004), een samenvatting hiervan is na te lezen op http://europa.eu/legislation_summaries/competition/firms/l26111_en.htm. U kunt tevens een e-mail sturen naar comp-market-information@ec.europa.eu indien u meer informatie

- wenst over de wijze waarop u een formele klacht kunt indienen.
- 4 Richtsnoeren voor de berekening van geldboeten die uit hoofde van artikel 23, lid 2, onder a), van Verordening (EG) nr. 1/2003 worden opgelegd, gepubliceerd in het *Publicatieblad van de Europese Unie* onder nummer PB C 210 van 1.9.2006, blz. 2.
 - 5 Zie ook persmededeling *IP/10/1487* van de Commissie van 9.11.2010.
 - 6 Richtsnoeren van de Commissie inzake de toepasselijkheid van artikel 101 van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie op horizontale samenwerkingsovereenkomsten, PB C 11 van 14.1.2011, blz. 1.
 - 7 Richtsnoeren van de Commissie inzake verticale beperkingen, PB C 130 van 19.5.2010, blz. 1.
 - 8 Mededeling van de Commissie, PB C 45 van 24.2.2009, blz. 7.
 - 9 Artikel 30 van Verordening (EG) nr. 1/2003 van de Raad (PB L 1 van 4.1.2003, blz. 1).
 - 10 Hetzelfde geldt voor gevallen waarin de procedure niet formeel is ingeleid, maar DG Concurrentie reeds bekend heeft gemaakt dat het de zaak onderzoekt (bijvoorbeeld doordat het openbaar heeft bevestigd dat inspecties zijn gehouden). Mededeling van de Commissie inzake goede praktijken voor procedures op grond van de artikelen 101 en 102 VWEU, PB C 308 van 20.10.2011, blz. 6.
 - 11 Zie het laatste deel van deze brochure „Nuttige informatie”.
 - 12 PB C 45 van 19.2.2002, blz. 3.
 - 13 Zie ook persmededeling *IP/06/1705* van de Commissie en memo *MEMO/06/469* van 7.12.2006.
 - 14 Zie bijvoorbeeld zaak C-189/02 P, Dansk Rørindustri, punt 373.
 - 15 Zie bijvoorbeeld gevoegde zaken T-101/05 en T-111/05, BASF en UCB, punt 52, en zaak T-138/07, Schindler Holding, punt 282.

Europese Commissie

Naleving van de regels

Luxemburg: Bureau voor publicaties van de Europese Unie

2012 — 21 blz. — 14,8 x 21 cm

ISBN 978-92-79-22104-0

doi:10.2763/63540

HOE KOM IK AAN EU-PUBLICATIES?

Gratis publicaties:

- bij EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- bij de vertegenwoordigingen en delegaties van de Europese Unie.
Ga voor de contactgegevens naar <http://ec.europa.eu> of stuur een fax naar +352 2929-42758.

Betaalde publicaties:

- bij EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

Betaalde abonnementen (bv. jaarreeksen van het *Publicatieblad van de Europese Unie* en de jurisprudentie van het Hof van Justitie van de Europese Unie):

- via een van de verkoopkantoren van het Bureau voor publicaties van de Europese Unie (http://publications.europa.eu/others/agents/index_nl.htm).



Overige
publicaties
en abonnementen



<http://ec.europa.eu/competition/publications>



Publicatiebureau

978-92-79-22104-0



9 789279 221040