

Van: "Snoep, Martijn" <[REDACTED]@acm.nl>
Datum: Fri, 15 Mar 2019 21:10:47 +0200
Aan: "[REDACTED]" <[REDACTED]@acm.nl>
CC: "[REDACTED]" <[REDACTED]@acm.nl>
Onderwerp: Re: Evaluatie Verticalen

Dank [REDACTED]. Ik heb een paar opmerkingen/vragen:

Zijn de platforms die je voor ogen hebt eigenlijk wel quasi-agenten (de facto distributeurs) of zijn ze meer te vergelijken met verhuurders van winkelruimte waarvan je ook niet zegt dat het quasi agenten zijn. Kortom, ik weet niet zeker of ik begrijp hoe op die manier het RPM verbod wordt omzeild. Misschien helpt het als ik een paar voorbeelden heb.

De relatie tussen platforms en aanbieders zou überhaupt aandacht mogen krijgen in het kader van 101. Denk aan exclusiviteit (mogelijkheid van multihoming door aanbieders), MFNs/Price parity, belemmering om zelf prijzen vast te stellen, non-brand bidding, rol platform bij prijscoördinatie, mogelijkheid van aanbieders om klantendata mee te nemen/te gebruiken buiten platform om en misschien zijn er nog andere relevante beperkingen.

Voor wat betreft bescherming van het offline kanaal zou wat mij betreft de invalshoek moeten zijn dat sommige leveranciers en distributeurs free riding op offline investeringen willen tegengaan en dat hiervoor goede economische en maatschappelijke gronden voor kunnen bestaan. RPM is hiervoor niet evenredig omdat het intrabrand concurrentie binnen het offline of online verkoopkanaal tegengaat. Offline lump sum subsidies zijn niet effectief omdat het lastig is om te controleren of de subsidies worden gebruikt voor de doeleinden waarvoor ze bedoeld zijn. Dual offline/online pricing zou kunnen werken omdat het intrabrand concurrentie binnen een verkoopkanaal niet belemmert, gemakkelijker administreerbaar/handhaafbaar is en slechts een beperkte belemmering van online verkoop met zich brengt.

Een ander punt dat we zouden kunnen opbrengen is dat het goed zou zijn om de categorie hardcore restricties en de term hard core restricties te schrappen en te vervangen door strekkingsbedingen. Dat maakt het systeem simpeler en ook makkelijker toepasbaar door de civiele rechter die hier ook vaak mee worstelt.

Tot slot vroeg ik mij af of we de commissie niet zouden moeten vragen om in de guidelines wat over datalicensies op te nemen. In de digitale (big data) economie is hier denk ik grote behoefte aan. Het kan zijn dat de Technology transfer BER hier al in voorziet maar ik heb hier al een tijdje niet naar gekeken dus weet dat niet uit mijn hoofd.

Groet,

Martijn

Martijn Snoep [REDACTED] Autoriteit Consument & Markt Muzenstraat 41 2511 WB Den Haag Tel: [REDACTED]

Email: [REDACTED] [@acm.nl](mailto:[REDACTED]@acm.nl)
