



Door: Ruby Nefkens voor 'Meubel' op 24 augustus 2010

Prijsbeding

In beginsel mag de leverancier niet bepalen voor welke prijs de afnemer zijn product doorverkoopt. Echter, wanneer de leverancier kan aantonen dat de prijsafsprake efficiëntieverbeterend werkt en de consument ten goede komt, kan dit onder omstandigheden toch zijn toegestaan.

Zo is het bijvoorbeeld toegestaan:

- - Gedurende en bepaalde periode een minimumprijs of vaste prijs af te spreken bij de introductie van een nieuw product of een nieuw merk om de afnemer zodoende in staat te stellen extra marketinginspanningen te doen en rekening te houden met de leverancier die het product op de markt zet en daar ook de nodige promotie-inspanningen voor doet
- - Afnemers die bepaalde presale service bieden te belonen door aan de afnemers die dit niet doen hogere prijzen op te leggen
- - Wanneer een gelijkvormig distributiestelsel wordt toegepast, bijvoorbeeld bij franchise, kan een gezamenlijk te voeren kortlopende prijsverlagingsactie worden opgezet
- - Het bieden van bepaalde steunmaatregelen of de verstrekking van een lijst met adviesprijzen

Een aantal prijsafspraken wordt nog steeds ongeoorloofd geacht:

- - het vaststellen door de leverancier van het maximumniveau van de kortingen die de afnemer ten opzichte van een bepaald prijsniveau mag toekennen
- - het van de inachtneming van een bepaald prijsniveau afhankelijk stellen van de toekenning van kortingen of de terugbetaling van promotiekosten door de leverancier
- - het koppelen van de verkoopprijs van de afnemer met die van concurrenten
- - bedreigingen, waarschuwingen, sancties, vertraging in de opschorting van levering wanneer dit verband houdt met een door de afnemer gehanteerd prijsniveau
- - het invoeren van een meldplicht voor de afnemer wanneer concurrenten lagere prijzen hanteren

De wens van de leverancier om prijsafspraken te maken wordt vaak ingegeven door druk van de afnemers zelf, doordat derden de producten tegen hoge kortingen verkopen. Ook de verkoop via het internet heeft voor onrust gezorgd omdat dit vaak gepaard gaat met lagere prijzen. De wetgeving biedt mogelijkheden om dit in betere banen te leiden, bijvoorbeeld door de hiervoor genoemde steunmaatregel voor bepaalde presale service. Daarnaast kan van de afnemer worden geëist dat deze naast de onlinewinkel steeds een stenen winkel heeft waarin de producten worden verkocht. Ook is mogelijk om de aantallen producten te bepalen die de afnemer in zijn stenen winkel en in zijn internetwinkel mag verkopen.

Ruby Nefkens, nefkens@vandersteenhoven.nl

Aan de samenstelling en inhoud van dit artikel is de meeste zorg besteed. Ruby Nefkens en Van der Steenhoven advocaten aanvaarden geen verantwoordelijkheid ten aanzien van op basis van dit artikel genomen beslissingen, tenzij zij vooraf in concrete gevallen zijn geraadpleegd.

Van der Steenhoven advocaten N.V.
Herengracht 582-584, 1017CJ Amsterdam
Tel +31(0)206077979, www.vandersteenhoven.nl



+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +

+ + + + + + + +