

# Bescherm de markt

**O**neerlijke concurrentie door internetverkoop? Als fabrikant is daar tegen op te treden - maar eenvoudig is het niet.

■ door ARNOUD BREITBARTH

AMSTERDAM - Internetverkoop verpest de markt. Als groothandelaar in caravanaccessoires constateert Ed Gerritsen, directeur van Defa Europe, dat bijna dagelijks. Zijn klanten in de reguliere detailhandel - het grootste deel van zijn omzet - klagen dat de concurrentie op internet fors lagere prijzen hanteert en dreigen de handelsrelatie op te zeggen.

„Maar lever ik niet meer aan de internetwinkels, dan verlies ik ook een substantieel deel van mijn omzet”, rekt Gerritsen voor. Tot nu toe waren de webwinkels nog wel bereid de prijzen na een telefoontje aan te passen, maar hoe lang dat stand blijft houden, is de vraag.

„Je kunt je vaste afnemers in ieder geval niet zomaar weigeren te leveren”, weet de in mededingingsrecht gespecialiseerde Merel Singeling van Van der Steenhoven advocaten. „Je mag de handelsovereenkomst niet stoppen omdat je het niet eens bent met de lage prijzen die de internetwinkel hanteert. Wat wel kan, is eisen stellen aan de inrichting van de website.”

## Selectief

Een andere oplossing is het opzetten van een selectief dealernetwerk dat aan vaste eisen moet voldoen. De voorwaarden hiervan moeten wel vastliggen en voor iedereen te raadplegen zijn.



Ontdek het gemak van yuki boekhouden!

Gratis proberen? Ga naar yuki.nl

U U K I

Scannen, mailen, klaar.



## DE REGELS

### DIT MAG WEL

- Geselecteerde dealer verbieden om door te verkopen aan niet-geselecteerde dealer.
- Exclusieve dealer verbieden om actief klanten te werven in een gebied van een andere dealer.
- Non-concurrentiebeding voor afnemer (maximaal vijf jaar).

### DIT MAG NIET

- Leverancier stelt verkoopprijs van afnemer vast.
- Beperking verkoop via webwinkels.
- Geselecteerde dealer mag niet doorverkopen aan andere geselecteerde dealer.
- Exclusieve dealer mag niet buiten een bepaald gebied/klantenkring verkopen als de klant zelf naar hem toekomt.

ILLUSTRATIE: DIJK KOLLER

„Je kunt dan criteria voor afnemers hanteren, mits die voor iedereen hetzelfde zijn”, stelt Singeling. Die criteria kunnen onder meer gaan over de locatie, de omvang van de winkel en het kennisniveau van de afnemer, maar ook de afstand tot een andere geselecteerde dealer. „Met de eisen kunnen distributeurs schuiven, zodat ze de klanten overhouden die ze zelf willen hebben. Voldoet iemand echter aan de criteria, dan ben je wel verplicht te leveren. Bovendien moeten de eisen redelijk zijn, een grachtenpand als voorwaarde stellen om computers te mogen verkopen, zal voor de rechter geen stand houden.”

Wat vooralsnog niet mag, is weigeren te leveren aan internetwinkels. Als het aan de Europese Commissie ligt, wordt dat in de loop van dit jaar anders: fabrikanten die een selectief dealernetwerk hebben, mogen hun producten ontzeggen aan webwinkels die niet óók een fysieke winkel bezitten.

De branchevereniging van webwinkeliers, Thuiswinkel.org, protesteert hevig tegen het ophanden zijnde plan. „De regels zouden oneerlijke concurrentie moeten tegengaan omdat webwinkels geen kosten voor een fysieke winkel en personeel zouden hebben”, zegt directeur Wijmand



Merel Singeling

Jongen. Volgens de branchevereniging is de maatregel juist oneerlijk. „Ook webwinkeliers plegen forse investeringen.”

Groothandelaar Gerritsen is overigens niet van plan de levering aan webwinkels te staken: „Maar ik denk er wel over om eisen te stellen aan het gebruik van ons logo en onze teksten - dat moet het ergste leed verzachten.”

In het mededingingsrecht, dat in heel Europa geldt, is vastgelegd welke eisen niet

aan afnemers gesteld mogen worden, deze staan op een zwarte lijst (zie illustratie). „Nu geldt een strikt totaalverbod voor die afspraken, maar waarschijnlijk wordt daar vanaf de zomer soepeler mee omgegaan”, weet Singeling. „Als je kunt aantonen dat een 'verboden' afspraak uiteindelijk goed is voor de marktwerking, bijvoorbeeld bij een marktintroductie, dan wordt zo'n zwartelijstafpraak wellicht toegestaan.”

Een andere wijziging die deze zomer waarschijnlijk van kracht wordt, betreft grensoverschrijdende internettransacties. Nu mag een leverancier zijn afnemers nooit verbieden klanten te accepteren die - uit eigen beweging - vanuit het buitenland bij hen aankloppen. „Maar als een fabrikant straks een nieuwe markt betreedt en een lokale distributeur fors moet investeren, dan mag gedurende twee jaar de verkoop via (web)winkels in die nieuwe markt worden beperkt.”

## Leverancier mag niet zomaar staken

Al dertig jaar verkoopt Hans Weber\* schoenen in zijn buurtwinkel. Van de omzet kan hij aardig leven, al loopt het geen storm. Een grote schoenenfabrikant, die vanaf het begin een

groot deel van het assortiment levert, heeft vorige week laten weten met ingang van april niet meer te willen leveren: de afzet bij Weber is volgens de fabrikant te laag. „Mag dat zomaar?”, vraagt de schoenenverkoper.

Volgens advocate Merel Singeling is de handelwijze van de fabrikant dubieus. „Je mag een handelsrelatie beëindigen als dat niet tegen eerdere afspraken ingaat, maar dat moet wel met een redelijke overgangstermijn - een maand is in dit geval echt te kort.”

De duur van de opzegtermijn hangt onder meer af van hoe lang de relatie heeft geduurd en hoe afhankelijk de verkoper is van de fabrikant. „Als tachtig procent van de collectie van de verkoper uit artikelen van deze fabrikant bestaat, kan de opzegtermijn snel langer dan zes maanden zijn”, aldus Singeling. De verkoper moet voldoende tijd krijgen om een andere gelijkwaardige leverancier te vinden. Dat kost nu eenmaal meer tijd als hij in grote mate afhankelijk is van de leverancier.

\* = gefingeerde naam

Het nieuwe pinnen?

Vanaf niet meer op hun merk! Maakt plaats, alleen EMV- of uw betrouwbare contract. Sloop en Vro op tijd op tijd.

Pas op tijd uw betaautomat en bank