



**RAAD VAN
DE EUROPESE UNIE**

**Brussel, 6 februari 2013 (12.02)
(OR. en)**

6122/13

**CONSUM 19
MI 94
ENT 40
JUSTCIV 19**

INGEKOMEN DOCUMENT

van:	de heer Jordi AYET PUIGARNAU, directeur, namens de secretaris-generaal van de Europese Commissie
ingekomen:	31 januari 2013
aan:	de heer Uwe CORSEPIUS, secretaris-generaal van de Raad van de Europese Unie
Nr. Comdoc.:	COM(2013) 37 final
Betreft:	Groenboek inzake oneerlijke handelspraktijken in de food- en non-food toeleveringsketen tussen ondernemingen in Europa (Voor de EER relevante tekst)

Hierbij gaat voor de delegaties Commissiedocument COM(2013) 37 final

Bijlage: COM(2013) 37 final



EUROPESE
COMMISSIE

Brussel, 31.1.2013
COM(2013) 37 final

GROENBOEK

INZAKE ONEERLIJKE HANDELSPRAKTIJKEN IN DE FOOD- EN NON-FOOD TOELEVERINGSKETEN TUSSEN ONDERNEMINGEN IN EUROPA

(Voor de EER relevante tekst)

Inhoudstafel

<u>1.</u>	<u>INLEIDING</u>	3
<u>2.</u>	<u>DEFINITIE VAN ONEERLIJKE HANDELSPRAKTIJKEN</u>	6
<u>2.1.</u>	<u>Het concept “oneerlijke handelspraktijken”</u>	6
<u>2.2.</u>	<u>Voorbeelden van oneerlijke handelspraktijken</u>	8
<u>2.3.</u>	<u>Mogelijke effecten van oneerlijke handelspraktijken</u>	9
<u>3.</u>	<u>WETTELIJKE KADERS INZAKE ONEERLIJKE HANDELSPRAKTIJKEN</u>	11
<u>3.1.</u>	<u>Gefragmenteerde wettelijke kaders op nationaal niveau</u>	11
<u>3.2.</u>	<u>Bescherming tegen oneerlijke handelspraktijken op EU-niveau</u>	14
<u>4.</u>	<u>HANDHAVING VAN REGELS TER BESTRIJDING VAN ONEERLIJKE HANDELSPRAKTIJKEN</u>	17
<u>4.1.</u>	<u>Handhavingsmechanismen op nationaal niveau</u>	17
<u>4.2.</u>	<u>Handhavingsmechanismen op EU-niveau</u>	18
<u>5.</u>	<u>SOORTEN ONEERLIJKE HANDELSPRAKTIJKEN</u>	20
<u>5.1.</u>	<u>Dubbelzinnige contractvoorwaarden</u>	20
<u>5.2.</u>	<u>Ontbreken van schriftelijke overeenkomsten</u>	20
<u>5.3.</u>	<u>Wijzigingen in de overeenkomst met terugwerkende kracht</u>	21
<u>5.4.</u>	<u>Oneerlijke overdacht van commercieel risico</u>	21
<u>5.5.</u>	<u>Oneerlijk gebruik van informatie</u>	22
<u>5.6.</u>	<u>Oneerlijke beëindiging van een handelsrelatie</u>	22
<u>5.7.</u>	<u>Territoriale leveringsbeperkingen</u>	22
<u>5.8.</u>	<u>Gemeenschappelijke kenmerken van oneerlijke handelspraktijken</u>	24
<u>6.</u>	<u>ALGEMENE OPMERKINGEN</u>	25
<u>7.</u>	<u>DE VOLGENDE STAPPEN</u>	25

1. INLEIDING

De business-to-business (B2B) toeleveringsketen vormt een belangrijk element van de Europese economie. Producten en diensten gaan via deze keten van leveranciers naar consumenten en deze keten heeft directe gevolgen voor economische groei en werkgelegenheid. Detailhandelsdiensten zijn goed voor 4,3% van het BBP van de EU, 18,7 miljoen werknemers in de EU (ofwel 8,3% van de werknemers) en 17% van de kmo's in de EU¹. Zij zorgen ervoor dat goederen en diensten uit andere economische sectoren, zoals de landbouw, de verwerkende industrie, logistiek en IT-diensten, bij de consument terecht komen.

Dit groenboek is gericht op de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen. Het gaat daarbij om de keten van transacties tussen ondernemingen of tussen ondernemingen en overheidsinstanties, die tot de levering van goederen leidt die hoofdzakelijk zijn bestemd voor het algemene publiek voor persoonlijke of huishoudelijke consumptie of voor persoonlijk of huishoudelijk gebruik. De toeleveringsketen bestaat uit een aantal actoren (producenten/verwerkers/distributeurs), die allemaal een effect hebben op de door de consument te betalen eindprijs. Dit effect varieert al naar gelang de betrokken food- of non-foodsubsector. Een goed functionerende foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen is cruciaal om het economisch potentieel van deze sectoren maximaal te realiseren.

De laatste twee decennia is de food- en non-foodtoeleveringsketen om economische, sociale en demografische redenen aanzienlijk veranderd. Een toegenomen concentratie en verticale integratie in de hele EU hebben tot structurele veranderingen in de food- en non-foodtoeleveringsketen geleid. Er zijn de laatste jaren diverse internationale inkoopallianties van detailhandelaren ontstaan, die schaalvoordelen proberen te behalen bij het afnemen van producten door een sterkere koopkracht. De toename van huismerken van detailhandelaren heeft sommige handelaren tot directe concurrenten van hun leveranciers gemaakt. Een klein aantal betrekkelijk sterke spelers in de toeleveringsketen lijkt aanzienlijke onderhandelingsmacht te hebben.

Deze factoren kunnen in sommige gevallen leiden tot oneerlijke handelspraktijken in de relaties binnen de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen. Oneerlijke handelspraktijken zijn praktijken die sterk afwijken van goed handelsgedrag en die in strijd met de goede trouw en een eerlijke behandeling zijn. Oneerlijke handelspraktijken worden bij uitstek in een situatie van onevenwichtigheid door een sterkere partij opgelegd aan een zwakkere partij en kunnen aan om het even welke zijde van de relatie tussen ondernemingen en in elk stadium in de toeleveringsketen voorkomen.

Op EU-niveau stonden oneerlijke handelspraktijken voor het eerst in 2009 in de EU levensmiddelensector ter discussie, toen de consumentenprijzen stegen in het kader van de prijspielen in de landbouw. Gebrek aan markttransparantie, ongelijke onderhandelingsmacht en concurrentieverstorende praktijken hebben naar verluidt tot marktdistorsies geleid, met mogelijk negatieve gevolgen voor het concurrentievermogen van de foodtoeleveringsketen in

¹ Eurostat, 2010.

zijn geheel. Dit leidde tot de noodzaak het functioneren van de foodtoeleveringsketen te analyseren. De Commissie was van mening dat consumenten onvoldoende billijke aanbiedingen kregen qua assortiment en prijzen en dat tussenpersonen / industriëlen in de voedelsverwerkingssector / detailhandelaren landbouwproducenten wurgprijzen boden². De prestaties van de foodtoeleveringsketen zijn van invloed op het dagelijkse leven van de EU-burgers, aangezien ongeveer 14% van hun huishouduitgaven voedsel betreft³, en op het functioneren van economische sectoren als landbouw, de voedselverwerkingsindustrie en detailhandelaren. Bovendien namen de reële voedselprijzen alleen al in 2008⁴ met meer dan 3% toe, wat leidde tot een teruggang van koopkracht en consumentenvertrouwen en een van de voornaamste oorzaken van algehele prijsinflatie werd. Als reactie daarop werd in 2010 in het kader van het forum op hoog niveau over een beter functionerende voedselvoorzieningsketen een deskundigenplatform inzake contractuele praktijken tussen ondernemingen opgericht om aan een oplossing voor dit probleem te werken. In 2011 heeft het deskundigenplatform een reeks beginselen en voorbeelden inzake eerlijke en oneerlijke praktijken in verticale relaties binnen de foodtoeleveringsketen gegeven, welke werden ondertekend door elf organisaties die verschillende belangen binnen de Europese foodtoeleveringsketen vertegenwoordigen⁵. In 2012 werkte het platform aan de totstandkoming van een handhavingmechanisme. Ondanks de gemeenschappelijke inspanning leidde het voorgestelde kader niet tot de vaststelling van doeltreffende rechtsmiddelen in geval van niet-naleving en kreeg het niet de steun van de vertegenwoordigers binnen de hele voorzieningsketen in de aanloop naar de derde bijeenkomst van het forum op hoog niveau op 5 december 2012. Acht van de elf organisaties hebben echter aangekondigd van plan te zijn om begin 2013 op vrijwillige basis een begin te maken met de tenuitvoerlegging van de beginselen inzake eerlijke praktijken⁶. Tegelijkertijd blijven alle belanghebbenden bezig om door middel van deze sectorspecifieke benadering een compromis te vinden. De Commissie moedigt alle belanghebbenden aan om de komende maanden tot overeenstemming te komen. Ook heeft de Commissie de duur van het mandaat van het forum op hoog niveau verlengd tot 31 december 2014⁷ en zij zal toezicht blijven houden op de specifieke ontwikkelingen in de foodtoeleveringsketen zodat de tot nog toe behaalde resultaten niet zonder vervolg blijven.

Parallel daaraan zal de Commissie een begin maken met een effectbeoordeling van de verschillende opties voor de aanpak van het probleem van de oneerlijke handelspraktijken. Met de effectbeoordeling zal ook worden onderzocht in hoeverre dit probleem lokaal zou kunnen worden aangepakt of juist een oplossing op EU-niveau behoeft. Deze benadering zal de resultaten van het forum op hoog niveau in de voedingsmiddelensector behouden en tegelijkertijd alle mogelijke oplossingen in aanmerking nemen, variërend van zelfregulering tot wetgeving. Op basis daarvan zal de Commissie in de tweede helft van 2013 passende vervolgstappen voorstellen.

² Een beter werkende voedselvoorzieningsketen in Europa, (COM(2009) 591 van 28 oktober 2009).

³ Eurostat, 2012.

⁴ Ibidem.

⁵ AIM, CEJA, CELCAA, CLITRAVI, Copa Cogeca, ERRT, EuroCommerce, Euro Coop, FoodDrinkEurope, UEAPME en UGAL.

⁶ AIM, CELCAA, ERRT, EuroCommerce, Euro Coop, FoodDrinkEurope, UEAPME en UGAL.

⁷ Besluit van de Commissie van 19 december 2012 tot wijziging van het besluit van 30 juli 2010 wat betreft de toepasbaarheid en de samenstelling van het Forum op hoog niveau voor een beter werkende voedselvoorzieningsketen (2012/C 396/06), PB C-396/17 van 21.12.2012.

Onerlijke handelspraktijken zijn in verschillende lidstaten onderwerp van een aantal onderzoeken en enquêtes geweest⁸. Een recent rapport van het European Competition Network (ECN) bevestigde dat een groot aantal nationale mededingingsautoriteiten het bestaan van onerlijke handelspraktijken⁹ als een probleem binnen de levensmiddelensector aanmerkte.

Er wordt echter vanuit een breder perspectief beweerd dat onerlijke handelspraktijken niet alleen binnen de voedingssector kunnen voorkomen, maar ook in andere sectoren. Dit groenboek zal bijdragen tot het verzamelen van informatie over deze kwestie, die met een aantal factoren te maken zou kunnen hebben. Allereerst is er de ontwikkeling van de food- en non-fooddetailhandel naar een "gemengde" vorm, waarbij de grote meerderheid van de detailhandelaren een assortiment van voedingsmiddelen, huishoudelijke goederen en andere producten aanbiedt onder de leiding van hetzelfde management en onder dezelfde voorwaarden. In de tweede plaats kan ook het feit dat een aantal van de grootste producenten zowel voedingsmiddelen als andere soorten goederen produceren, zoals was- en reinigingsmiddelen, cosmetica, producten voor lichaamsverzorging, etc. in combinatie met het belang van sommige merken, van invloed zijn op de relatie tussen leverancier en detailhandelaar. In een aantal sectoren, waaronder de meubel- en textielsector, werden praktijken vastgesteld¹⁰. In de kledingsector werden in een rapport uit 2007 over zakelijke relaties in de EU-kledingketen negen praktijken tussen fabrikanten en detailhandelaren als oneerlijk aangemerkt. Deze betreffen onder meer: het automatisch in rekening brengen van de reclamekosten, terugboekingen, te late betalingen, retournering van onverkochte goederen, plotselinge beëindiging van de relatie leverancier-afnemer en exploitatie van innovatieve ideeën die in monsters besloten liggen¹¹.

In het kader van de monitoring door de Commissie van de handels- en distributiemarkt¹² werd van het voorkomen van onerlijke handelspraktijken in diverse sectoren van de detailhandel melding gemaakt. Het Europees Parlement heeft ook erkend dat er verder moet worden gekeken dan de agro-voedingsmiddelensector en er bij de Commissie op aangedrongen om in dit verband maatregelen te nemen¹³. In de Single Market Act I¹⁴ gaf de Commissie te kennen het plan te hebben voor een initiatief ter bestrijding van onerlijke handelspraktijken in zakelijke relaties. Een aantal recente raadplegingen van ondernemingen heeft bovendien het bestaan van dit probleem bevestigd¹⁵.

⁸ Onder meer Bulgarije, Duitsland, Finland, Frankrijk, Ierland, Italië, Litouwen, Polen, Portugal, Roemenië, Slovenië, Spanje, Tsjechië en het Verenigd Koninkrijk.

⁹ ECN Report on competition law enforcement and market monitoring activities by European competition authorities in the food sector, mei 2012, blz. 116-120.

¹⁰ Business relations in the EU clothing chain: from industry to retail and distribution. Bocconi University. ESSEC Business School. Baker & McKenzie. 2007, blz. 124.

¹¹ Business relations in the EU clothing chain: from industry to retail and distribution, blz. 126.

¹² Monitoringactie van de handels- en distributiemarkt "Naar een efficiëntere en eerlijkere interne handels- en distributiemarkt tegen 2020" (COM (2010) 355 van 5 juli 2010).

¹³ Resolutie van het Europees Parlement van 5 juli 2011 over een efficiëntere en eerlijkere handels- en distributiemarkt (2010/2109(INI)).

¹⁴ Akte voor de interne markt: Twaalf hefbomen voor het stimuleren van de groei en het versterken van het vertrouwen "Samen werk maken van een nieuwe groei" (COM(2011)206 van 13 april 2011)

¹⁵ Onderzoeken van de lidstaten inzake onerlijke handelspraktijken; Rapport van het Europees mededingingsnetwerk inzake de handhaving van mededingingsrecht en markttoezicht door Europese mededingingsautoriteiten in de voedingsmiddelensector, mei 2012, blz. 117); Europees bedrijvenpanel;

Oneerlijke handelspraktijken kunnen nadelige gevolgen hebben voor de economie van de EU en met name voor de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen. Dergelijke praktijken kunnen van invloed zijn op het vermogen van ondernemingen, waaronder kmo's, om te investeren en innoveren. Het bestaan van gefragmenteerde nationale regels kan bovendien een extra belemmering vormen voor grensoverschrijdende afname en distributie op de eengemaakte markt.

Met dit groenboek wordt een voorlopige beoordeling gegeven en getracht meer informatie en standpunten bijeen te brengen over de mogelijke problemen als gevolg van oneerlijke handelspraktijken in de relaties binnen de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen en in verband met de kwestie van een efficiënte handhaving van bestaande nationale regels ter bestrijding van oneerlijke handelspraktijken, alsmede de gevolgen daarvan voor de eengemaakte markt. Het groenboek heeft als doel een raadpleging van de betrokkenen over deze analyse te lanceren, informatie te verzamelen en, waar van toepassing, de mogelijke volgende stappen vast te stellen voor de aanpak van dit probleem.

Een verbetering van het functioneren van de toeleveringsketen zou aanmoedigen tot een grotere economische integratie en de aanzienlijke tekortkomingen van de eengemaakte markt aanpakken die het gevolg zijn van de oneerlijke handelspraktijken en de fragmentatie van de nationale regels die op de bestrijding daarvan zijn gericht. Dit zou bijdragen tot het bredere doel van de EU om tegen 2020 een slimmere, duurzamere en inclusievere economie te worden.

2. DEFINITIE VAN ONEERLIJKE HANDELSPRAKTIJKEN

2.1. Het concept “oneerlijke handelspraktijken”

Contractvrijheid is een hoeksteen van elke relatie tussen ondernemingen in de markteconomie en partijen moeten de overeenkomsten kunnen opstellen die het beste aan hun behoeften beantwoorden. Dit betreft met name oneerlijke handelspraktijken bij precontractuele onderhandelingen die vervolgens in de contractvoorwaarden worden opgenomen. Om wederzijds voordeel van deze contractvrijheid te hebben, moeten partijen in de gelegenheid zijn om daadwerkelijk over de voorwaarden van een overeenkomst te kunnen onderhandelen. In sommige gevallen waarin een van de overeenkomstsluitende partijen een sterkere onderhandelingspositie heeft, kan deze echter eenzijdig voorwaarden opleggen aan de zwakkere tegenpartij en zo de handelsrelatie op buitensporige wijze dusdanig vormgeven dat daarmee alleen zijn eigen economische belangen worden gediend. Met name kan de overeenkomstsluitende partij sterk onevenwichtige voorwaarden toepassen en zal hij vanwege zijn onderhandelingspositie daarover niet individueel onderhandelen. In dergelijke situaties is de zwakkere partij mogelijk niet in een positie om dergelijke eenzijdig opgelegde ongunstige voorwaarden te verwerpen, uit vrees dat de overeenkomst niet wordt gesloten of zelfs dat hij uit de markt wordt gedrukt. Dergelijke ongelijke onderhandelingsposities kunnen het gevolg zijn van verschillende factoren, zoals een aanzienlijk verschil in de relatieve omvang/omzet van de partijen, economische afhankelijkheid of aanzienlijke verzonken kosten die een van de partijen reeds heeft gemaakt (bijvoorbeeld hoge initiële investeringen).

raadpleging betreffende Richtlijn 2006/114/EG inzake misleidende reclame en vergelijkende reclame en betreffende oneerlijke handelspraktijken die gevolgen hebben voor ondernemingen.

Oneerlijke handelspraktijken worden bij uitstek in een situatie van onevenwichtigheid door een sterkere partij opgelegd aan een zwakkere partij, die vaak niet in een positie is om de oneerlijke relatie te beëindigen en van zakenpartner te wisselen vanwege de kosten die met een dergelijke wisseling gepaard gaan of het ontbreken van een andere mogelijke wederpartij. Het is belangrijk op te merken dat de situatie van onevenwichtigheid aan elke kant van de B2B-relatie kan bestaan: zowel detailhandelaren als leveranciers kunnen het slachtoffer van oneerlijke handelspraktijken zijn en deze praktijken kunnen in elk stadium van de detailhandelstoeleveringsketen tussen ondernemingen voorkomen. Dergelijke situaties kunnen zich bijvoorbeeld voordoen voor landbouwproducenten, die vaak een beperkte keuze hebben qua zakenpartners voor de afname van hun productie en die, vanwege de intrinsieke kenmerken van veel goederen, niet in staat zouden kunnen zijn om productie gedurende een langere periode op te slaan teneinde van betere koopvoorwaarden te kunnen profiteren.

Bij dergelijke praktijken gaat het onder meer om het nalaten voldoende informatie over de voorwaarden van de overeenkomst te verstrekken, het verlangen van betaling voor goederen of diensten die voor de overeenkomstsluitende partij van generlei waarde zijn, eenzijdige wijzigingen van de voorwaarden van de overeenkomst of wijzigingen van deze voorwaarden met terugwerkende kracht, alsook betalingen voor fictieve diensten en het verhinderen dat contractanten producten in andere lidstaten afnemen — wat leidt tot territoriale opdeling van de eengemaakte markt.

Oneerlijke praktijken kunnen in elk stadium van de B2B-relatie voorkomen. Zij kunnen worden toegepast bij de onderhandelingen over een overeenkomst, kunnen deel uitmaken van de overeenkomst zelf of kunnen in de postcontractuele fase worden opgelegd (bijvoorbeeld veranderingen in de overeenkomst met terugwerkende kracht).

Nadat een overeenkomst is gesloten, kunnen oneerlijke voorwaarden slechts bestaan in de tenuitvoerlegging van de oneerlijke voorwaarden. Zelfs wanneer de voorwaarden van een overeenkomst voor beide partijen aanvaardbaar lijken te zijn, kunnen zich echter toch nog problemen voordoen. In het algemeen bestrijken overeenkomsten niet alle aspecten van het gedrag van partijen in de uitvoeringsfase van de overeenkomst of zijn overeenkomsten zo ingewikkeld dat partijen niet volledig begrijpen wat de voorwaarden in de praktijk inhouden. Bovendien is het mogelijk dat partijen niet op hetzelfde niveau over de overeenkomst zijn geïnformeerd, wat kan leiden tot oneerlijk gedrag van de sterkere partij jegens een zwakkere wederpartij. Kmo's zijn in dit opzicht in het algemeen in een zwakkere positie dan grotere tegenspelers, omdat zij wellicht niet de specialistische kennis hebben die nodig is om alle implicaties van de overeengekomen voorwaarden te kunnen overzien.

In een optimaal functionerende markt zou het ontbreken van vertrouwen tussen partijen ertoe leiden dat een andere zakenpartner wordt gekozen. De hoge kosten die het wisselen van zakenpartner met zich brengt of juist het ontbreken van een mogelijkheid daartoe, leidt in de praktijk tot een gunstigere onderhandelingspositie, wat de sterkere partij tot oneerlijk gedrag kan aanmoedigen.

De onmogelijkheid om van zakenpartner te wisselen en om de bestaande relatie te beëindigen, is een cruciale factor bij de ontwikkeling van oneerlijke handelspraktijken. Bovendien is de zwakkere partij vaak bang dat de zakelijke relatie zou kunnen worden beëindigd wanneer hij zijn beklag zou doen. Deze “angst-factor” maakt het veel minder waarschijnlijk dat dergelijke klachten zullen voorkomen en is daarom een van de voornaamste punten die moeten worden onderzocht bij de beoordeling of een handhavingmechanisme geschikt is. Het blijkt

bijvoorbeeld dat 87% van de leveranciers niet verder gaat dan een gesprek met de cliënt. Bijna twee derde (65%) van hen neemt geen maatregelen uit angst voor represailles en 50% twijfelt aan de doeltreffendheid van rechtsmiddelen¹⁶. Onlangs nog hebben bijna alle leveranciers en producenten die waren uitgenodigd om voor de Ierse parlementaire commissie inzake relaties tussen leveranciers en detailhandelaren op de Ierse markt voor levensmiddelen te verschijnen om over hun connecties met detailhandelaren te spreken, deze uitnodiging afgewezen¹⁷. Om de relevante informatie te vergaren, koos de commissie voor directe contacten op basis van vertrouwelijkheid.

Vragen:

- 1) *Bent u het eens met de bovenstaande definitie van oneerlijke handelspraktijken?*
- 2) *Is het concept van oneerlijke handelspraktijken in uw lidstaat erkend? Zo ja, licht toe op wat voor wijze dat het geval is.*
- 3) *Zou volgens u het concept “oneerlijke handelspraktijken” beperkt moeten worden tot contractuele onderhandelingen of zou het daarbij ook om de pre- en/of de postcontractuele fase moeten gaan?*
- 4) *In welk stadium van de detailhandelstoeleveringsketen tussen ondernemingen kunnen zich oneerlijke handelspraktijken voordoen?*
- 5) *Wat is uw mening over het concept “angst-factor”? Deelt u de bovenstaande beoordeling dienaangaande? Gelieve dit toe te lichten.*

2.2. Voorbeelden van oneerlijke handelspraktijken

Oneerlijke handelspraktijken zijn het voorwerp van een aantal onderzoeken en enquêtes geweest, die vaak alleen op de voedingsmiddelensector betrekking hadden.

Het onderzoek uit 2008 van de mededingingscommissie van het Verenigd Koninkrijk naar de levering van levensmiddelen¹⁸ wees het bestaan van 52 praktijken uit; 26 daarvan konden “mogelijkerwijze onzekerheid scheppen voor leveranciers over hun inkomsten of kosten als gevolg van de overdracht van buitensporige risico’s of onverwachte kosten aan de leveranciers”. Daarbij ging het om prijsaanpassingen met terugwerkende kracht, financiering met terugwerkende kracht van reclame of andere praktijken die in de praktijk leidden tot aanpassingen met terugwerkende kracht van eerder overeengekomen afspraken over leveringen.

¹⁶ Dedicated Research, AIM-CIAA Survey on Unfair Commercial Practices in Europe, maart 2011, te vinden op: <http://www.dlf.no/filestore/CIAAIMSurveyonUCP-Europe.pdf>

¹⁷ Parliamentary report on the Supplier-Retailer relationship in the Irish Grocery Market, Committee on Enterprise, Trade and Employment, maart 2010, blz. 19.

¹⁸ Competition Commission, Final Report of the supply of groceries in the UK market investigation, 30 april 2008.

In het rapport van de Spaanse mededingingsautoriteit over relaties tussen leveranciers en detailhandelaren in de voedingsmiddelensector¹⁹ werden 18 praktijken tussen producenten en detailhandelaren vastgesteld, die in drie categorieën werden verdeeld: (i) commerciële betalingen (bijvoorbeeld tarieven voor het vervoer en plaatsen van producten); (ii) bijdragen voor bijkomende activiteiten die de detailhandelaar heeft verricht (bijvoorbeeld reclametarieven); (iii) atypische betalingen (bijvoorbeeld betalingen die volgens de producent onder de verantwoordelijkheid van de detailhandelaar vallen).

In het rapport van de Ierse parlementaire commissie wordt de aandacht gevestigd op beweringen dat sommige detailhandelaren zich schuldig maken aan “ernstig wangedrag”, “bullying en intimidatie” en zelfs “illegale praktijken” jegens leveranciers en vervolgens verklaard dat veel leveranciers onderworpen waren geweest aan praktijken van detailhandelaren waarbij bijvoorbeeld een onredelijk verzoek om een financiële “bijdrage” werd gedaan wanneer zij weigerden om aan eisen van de detailhandelaar te voldoen²⁰.

2.3. Mogelijke effecten van oneerlijke handelspraktijken

Het toepassen van oneerlijke handelspraktijken binnen de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen kan een nadelige invloed op ondernemingen hebben, die vervolgens weer schadelijke effecten in de hele economie kan veroorzaken.

Het effect van oneerlijke handelspraktijken op de food en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen is moeilijk te kwantificeren; dit komt hoofdzakelijk door de aard van het probleem, maar ook door de moeilijke meetbaarheid ervan. Er wordt echter gesteld dat de mogelijke nadelige gevolgen van oneerlijke handelspraktijken op zowel de korte als de lange termijn zich onder meer op het gebied van investeringen en innovatie kunnen voordoen²¹. De Commissie is onlangs een studie begonnen naar de evolutie van keuze en innovatie in de levensmiddelenhandel teneinde kwantitatief in kaart te brengen of deze de laatste jaren zijn gewijzigd als gevolg van de modernisering en concentratie van de detailhandelssector in de Europese Unie.

In het begeleidend werkdocument van de diensten van de Commissie bij de monitoringactie van de handels- en distributiemarkt werd als voorbeeld het geval aangehaald van UHT-melk in Frankrijk, waar volgens het door *FranceAgrimer* beheerde *Observatoire des prix et des marges* het aandeel van de prijs van de producent (niet de marge) in de uiteindelijke consumentenprijs van UHT-melk in de periode 2005 – 2009 was afgenomen van 32,2% tot 25,9 %, waardoor de mogelijkheid tot investeren van de producenten duidelijk was aangetast. Bovendien wordt in het begeleidende document "Analysis on price transmission along the food chain in the EU" (Analyse van de doorberekening van prijzen binnen de voedingsmiddelenketen in de EU) bij de mededeling van de Commissie "A better Functioning Food Chain in Europe" (Een beter functionerende voedingsmiddelenketen in Europa)²² voor

¹⁹ Comisión Nacional de la Competencia, rapport inzake de relaties tussen producenten en detailhandelaren in de voedingsmiddelensector, oktober 2011.

²⁰ Zie voetnoot 15 hierboven.

²¹ Dit komt overeen met de bevindingen van het onderzoek door Dedicated Research naar de beleving van leveranciers, waaruit blijkt dat oneerlijke handelspraktijken een negatief effect hadden op kosten, verkoop en innovatie (volgens respectievelijk 83%, 77% en 40% van de respondenten). Zie voetnoot 15 hierboven.

²² SEC(2009) 1450.

de periode 2007 – 2009 op de onderzochte markten (onder andere varkensvlees en zuivelproducten) een tamelijk lage en asymmetrische doorberekening van prijzen door landbouwproducenten aan consumenten vastgesteld, wat deels zou kunnen worden verklaard door mogelijke onevenwichtigheden in de onderhandelingspositie en/of anticoncurrentiële praktijken binnen de voedselketen.

Veel oneerlijke handelspraktijken hebben te maken met betalingskwesties die direct verband houden met de wijze waarop prijzen tussen leveranciers, tussenpersonen en detailhandelaren zijn gestructureerd. De recente studie van de Finse mededingingsautoriteit inzake de handel in consumentengoederen voor dagelijks gebruik laat bijvoorbeeld zien dat 90% van de ondernemingen die hebben gereageerd zogenoemde “marketingtoelagen” hadden betaald, die verband hielden met onduidelijke voordelen. Soms waren zulke betalingen een voorwaarde vooraf voor handel zonder “reële” compensatie²³.

Onerlijke handelspraktijken kunnen investeringen en innovatie nadelig beïnvloeden als gevolg van verminderde inkomsten en onzekerheid. Met name met terugwerkende kracht opgelegde oneerlijke voorwaarden kunnen aanleiding tot onzekerheid qua bedrijfsplanning zijn en kunnen verminderde investeringen tot gevolg hebben. Berekeningen inzake het rendement van investeringen omvatten de beoordeling van potentiële risico's. Veranderingen met terugwerkende kracht of het “oneerlijk” gebruik van informatie kunnen de capaciteit van ondernemingen tot investeringen, innovatie, capaciteitsuitbreiding of ontwikkeling van nieuwe productlijnen verminderen. Dit zou het geval zijn wanneer onverkochte goederen die aan de leverancier zijn teruggegeven, niet worden betaald ook al was contractueel het tegenovergestelde overeengekomen (bijvoorbeeld seizoensgebonden huishoudelijke producten of producten die maar voor een beperkte tijd op de schappen kunnen staan). Dit dwingt leveranciers om onnodige kosten te maken, kan voor onzekerheid zorgen en kan afgeleide gevolgen voor investeringen hebben. Onerlijke handelspraktijken kunnen nadelige gevolgen hebben voor alle spelers binnen de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen; voor kmo's kunnen ze echter buitensporige gevolgen hebben omdat deze vaak specialistische kennis omtrent ingewikkelde overeenkomsten ontberen, hogere kosten in verband met wisselingen en minder handelsrelaties hebben, minder bereid zijn om van formele handhavingsmechanismen gebruik te maken en minder onderhandelingsmacht ten opzichte van sterke handelspartners hebben.

Bovendien wordt gesteld dat oneerlijke handelspraktijken negatieve gevolgen voor grensoverschrijdende handel kunnen hebben en het naar behoren functioneren van de eengemaakte markt kunnen belemmeren. Leveranciers kunnen bijvoorbeeld terughoudend zijn om met buitenlandse detailhandelaren handel te drijven uit angst slachtoffer van oneerlijke handelspraktijken te worden in een onbekende nationale juridische context. Dit is natuurlijk niet het enige obstakel: de mate waarin binnen de EU-toeleveringsketen grensoverschrijdende overeenkomsten worden gesloten, varieert per lidstaat en hangt af van de aanwezigheid van grote, vertikaal geïntegreerde detailhandelaren, het aandeel van online verkopers, het detailhandelssubsegment en de rol van groothandelaren²⁴. Los van deze factoren kunnen oneerlijke handelspraktijken echter de ontwikkeling hinderen van

²³ Kilpailuviraston Päivittäistavara-kauppa koskeva selvityksiä I/2012, blz. 119.

²⁴ Zie "The functioning of the food supply chain and its effect on food prices in the European Union", *European Economy*, Occasional Papers 47, mei 2009

grensoverschrijdende betrekkingen, met name omdat het handhaven van de regels die deze praktijken moeten tegengaan, in een grensoverschrijdende context moeilijk is.

Vragen:

- 6) *In hoeverre en hoe vaak komen oneerlijke handelspraktijken volgens u in de voedingsmiddelensector voor? In welk stadium van de handelsrelatie komen zij hoofdzakelijk voor en hoe?*
- 7) *Komen oneerlijke praktijken ook voor in de non-fooddetailhandelssector? Zo ja, geef concrete voorbeelden.*
- 8) *Hebben oneerlijke handelspraktijken een negatieve invloed, met name wat betreft de capaciteit van uw onderneming tot investeringen en innovatie? Geef concrete voorbeelden en zoveel mogelijk kwantitatieve gegevens.*
- 9) *Zijn oneerlijke handelspraktijken van invloed op consumenten (bijvoorbeeld door beïnvloeding van prijzen, productkeuze of innovatie)? Geef concrete voorbeelden en zoveel mogelijk kwantitatieve gegevens.*
- 10) *Hebben oneerlijke handelspraktijken invloed op de grensoverschrijdende handel in de EU? Hebben oneerlijke handelspraktijken een fragmentatie van de eengemaakte markt tot gevolg? Zo ja, zet dan uiteen in hoeverre oneerlijke handelspraktijken gevolgen hebben op de capaciteit van uw onderneming om grensoverschrijdend handel te drijven.*

3. WETTELIJKE KADERS INZAKE ONEERLIJKE HANDELSPRAKTIJKEN

3.1. Gefragmenteerde wettelijke kaders op nationaal niveau

De afgelopen jaren zijn overheden oneerlijke praktijken in de relatie tussen leveranciers en kopers steeds meer als een belangrijk politiek onderwerp gaan beschouwen. Als gevolg daarvan hebben veel lidstaten maatregelen genomen om de kwestie van oneerlijke handelspraktijken aan te pakken, maar ze hebben dat op verschillende manieren gedaan. Dit heeft geleid tot een hoge mate van divergentie in de zin van het niveau, de aard en de rechtsvorm van de op nationaal niveau geboden bescherming tegen oneerlijke handelspraktijken.

De door de nationale mededingingsautoriteiten uitgevoerde analyse ter beoordeling van de mededinging in de detailhandelssector en de rol van handelspraktijken in de verhouding detailhandelaar-leverancier vormde vaak het uitgangspunt²⁵.

²⁵ Zie, onder meer, voor Portugal, Autoridade da Concorrência, Report on Commercial Relations between the Large Retail Groups and their Suppliers, oktober 2010; voor het Verenigd Koninkrijk, The supply of groceries in the UK market investigation, 30 april 2008; voor Zweden, Konkurrensverket, Mat och

Verhouding tussen mededingingsrecht en wetgevingen inzake oneerlijke handelspraktijken

In dit kader moet een onderscheid worden gemaakt tussen mededingingsrecht en wetgeving die erop is gericht oneerlijke praktijken te voorkomen. Regels inzake oneerlijke handelspraktijken hebben in hoofdzaak een andere doelstelling dan mededingingsrecht omdat zij de contractuele verhoudingen tussen ondernemingen regelen door de voorwaarden te bepalen die leveranciers bijvoorbeeld aan distributeurs moeten bieden, ongeacht de feitelijke of veronderstelde gevolgen voor de mededinging op de markt. Dit is met name het geval voor wetgeving die verbiedt dat ondernemingen hun handelspartners ongerechtvaardigde, onevenredige of ongegronde voorwaarden opleggen of deze van hen verkrijgen of proberen te verkrijgen²⁶.

Bepaalde oneerlijke handelspraktijken in de betrekkingen binnen de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen kunnen door het mededingingsrecht worden bestreken. Het mededingingsrecht bestrijkt echter niet al dergelijke praktijken omdat het ten doel heeft de mededinging op de markt te beschermen en zich met name richt op situaties waarin van machtsposities op de markt sprake is²⁷. Een aantal lidstaten kent mededingingsregels inzake eenzijdige gedragingen die, bijvoorbeeld, misbruik jegens economisch afhankelijke ondernemingen en/of misbruik van een sterkere onderhandelingspositie verbieden of bestraffen.

Het recente rapport van het European Competition Network, dat is samengesteld uit de nationale mededingingsautoriteiten en de Europese Commissie, concludeerde dat bepaalde handelspraktijken die door veel belanghebbenden als oneerlijk worden beschouwd niet binnen de werkingssfeer vallen van de op EU-niveau of in de meeste lidstaten geldende mededingingsregels²⁸.

Burgerlijk recht en handelsrecht en oneerlijke handelspraktijken

Voor wat betreft de eerlijkheid in individuele zakelijke relaties kunnen de grondbeginselen van burgerlijk recht en/of handelsrecht een zekere mate van bescherming tegen oneerlijke handelspraktijken bieden. De meeste lidstaten kennen een algemeen begrip dat een verplichting tot eerlijkheid inhoudt. Het gaat daarbij meestal om begrippen als gedrag *contra bonos mores* of uitvoering/onderhandelingen in overeenstemming met de beginselen van goede trouw, goede zeden, redelijkheid of billijkheid. Wanneer deze beginselen niet in acht worden genomen, leidt dat als regel ertoe dat de overeenkomst nietig wordt of nakoming daarvan niet via de rechter kan worden afgedwongen.

Specifieke nationale regelingen inzake oneerlijke handelspraktijken

marknad — från bonde till bord, april 2011; voor Spanje, Comisión Nacional de la Competencia, van 5 oktober 2011, Informe sobre el código de buenas prácticas de distribución del automóvil and Informe sobre el anteproyecto de ley de contratos de distribución; voor Finland, Kilpailuviraston Päivittäistavarakauppaa koskeva selvityksiä. Andere studies worden genoemd in het hiervoor in voetnoot 8 aangehaalde ECN-rapport.

²⁶ Overweging 9 van Verordening 1/2003 maakt een uitdrukkelijk onderscheid tussen mededingingsrecht (waaronder ook nationale regels inzake eenzijdige gedragingen moeten worden verstaan die strikter dan artikel 102 zijn) en wetgeving inzake oneerlijke handelspraktijken.

²⁷ Ibidem.

²⁸ Zie ECN rapport, par. 26, voetnoot 8 hierboven.

Sommige lidstaten hebben de bescherming die het burgerlijk recht biedt, uitgebreid om het groeiende aantal gevallen aan te pakken waarin sprake van oneerlijke handelspraktijken is²⁹. Daarbij zijn verschillende nationale instrumenten ingezet. Sommige lidstaten gaven er de voorkeur aan om specifieke wetgeving op dit gebied vast te stellen³⁰, andere lidstaten voerden gedragscodes in of propageerden deze dan wel overwegen dit te doen³¹.

Zo ook zijn er substantiële verschillen in de benadering van de lidstaten met betrekking tot de reikwijdte van de relevante wettelijke of zelfreguleringsinstrumenten. Terwijl de regels in sommige lidstaten bescherming bieden tegen oneerlijke handelspraktijken in de toeleveringsketen van de detailhandel of in een bepaalde detailhandelssector, zijn zij in andere lidstaten over de hele linie van toepassing. In bijvoorbeeld Portugal³², Slovenië³³, Spanje³⁴, België³⁵ en het Verenigd Koninkrijk³⁶ bestaan gedragscodes die op de toeleveringsketen voor kruidenierswaren zijn gericht³⁷; in Nederland en Ierland bestaan plannen om dergelijke codes vast te stellen. Hongarije, Italië en Tsjechië stelden wetgeving vast die oneerlijke handelspraktijken in de agro-voedingsmiddelensector bestrijkt. Zo ook is in de detailhandelssector voor motoren voor het aanpakken van oneerlijke handelspraktijken de voorkeur gegeven aan zelfregulering. Daarentegen zijn de bepalingen ter bestrijding van oneerlijke handelspraktijken van het Franse handelsrecht over de hele linie van toepassing op alle relaties tussen ondernemingen onderling.

Bovendien kan worden verwacht dat problemen binnen de eengemaakte markt als gevolg van uiteenlopende wetgevingen mettertijd zullen toenemen, gelet op de toename van e-handel en meer in het algemeen de globalisering.

De divergentie qua bescherming tegen oneerlijke handelspraktijken die daar het gevolg van is, kan ondernemingen ervan weerhouden om activiteiten te entameren buiten hun lidstaat van herkomst. De situatie wordt verder bemoeilijkt doordat nationale rechtskaders vaak worden gewijzigd, wat aantoont dat maatregelen ter bestrijding van oneerlijke handelspraktijken niet altijd succesvol zijn omdat zij aan de ontwikkelingen van nieuwe oneerlijke handelspraktijken moeten worden aangepast. Ondernemingen die met oneerlijke handelspraktijken te kampen hebben, verklaren dan ook dat het moeilijk en kostbaar is om op de hoogte te blijven van hun wettelijke rechten in de verschillende lidstaten. Dit geldt met name voor kmo's.

²⁹ Dit werd ofwel in het kader van het burgerlijk recht gedaan, bijvoorbeeld door het vaststellen van specifieke handelsrechtelijke bepalingen (zoals in Frankrijk) of in het kader van het administratief recht.

³⁰ Bijvoorbeeld Frankrijk, België, Italië en Spanje.

³¹ Bijvoorbeeld Nederland, Portugal, Slovenië en Spanje.

³² Code voor goede handelspraktijken (1997), opgesteld door de vereniging van distributeurs en de conferentie inzake industrie.

³³ Code inzake goede handelspraktijken.

³⁴ Code inzake goede handelspraktijken in de motorendistributiesector, op 10.6.2011 ondertekend door ANFAC, ANIACAM, FACONAUTO en GANVAM, overeenkomst van 1.8.2007 tussen FIAB en ASEDAS inzake de aanbeveling voor goede handelspraktijken ter verbetering van het beheer via de waardeketen en ter bevordering van samenwerking tussen ondernemingen en overeenkomst van 29.7.2011 over de commerciële code voor gedrag in de voedingsmiddelenketen in Catalonië.

³⁵ Gedragscode voor faire relaties tussen aanbieders en kopers in de agro-voedingsketen van 20 mei 2010.

³⁶ Groceries Supply Code of Practices (GSCOP).

³⁷ European Competition Network, Report on competition law enforcement and market monitoring activities by European competition authorities in the food sector, mei 2012, blz. 118.

In lidstaten waar geen specifieke regelingen inzake oneerlijke handelspraktijken bestaan, wordt gewoonlijk aangevoerd dat het algemene mededingingsrecht voldoende effectief is om het probleem aan te pakken (Tsjechië), of dat er een bepaalde aarzeling is om in de contractvrijheid van partijen te treden (Verenigd Koninkrijk), met name wanneer er geen sprake is van een inbreuk op mededingingsregels³⁸. Soms wordt ook een meer algemeen argument aangevoerd, dat verband houdt met de doeltreffendheid en de noodzaak van wetgeving inzake oneerlijke handelspraktijken en de potentiële gevolgen daarvan, onder meer voor de prijzen.

3.2. Bescherming tegen oneerlijke handelspraktijken op EU-niveau

Hoewel de kwestie van oneerlijke handelspraktijken in de context van een aantal recente initiatieven aan de orde is gesteld³⁹, bestaat er op dit moment geen specifiek EU-regelgevingskader met betrekking tot de kwestie van oneerlijke handelspraktijken in de food en non-food toeleveringsketen tussen ondernemingen.

EU-mededingingsrecht is erop gericht bij te dragen tot de uitbouw en de instandhouding van de interne markt, en de welvaart van de consumenten te vergroten⁴⁰. Het wil voorwaarden scheppen waaronder de markt naar behoren kan functioneren en houdt zich niet *per se* bezig met eerlijkheid in individuele zakelijke relaties, tenzij daardoor de markt slecht functioneert als gevolg van het bestaan een machtspositie op de markt. EU-mededingingsrecht zou derhalve een aantal, maar niet alle oneerlijke handelspraktijken kunnen aanpakken.

Ook andere sectordoorsnijdende EU-instrumenten zijn gericht op het aanpakken van oneerlijke praktijken in handelsrelaties. De richtlijn oneerlijke handelspraktijken⁴¹ bestrijkt alleen het business-to-consumeraspect van het probleem en erkent dat zorgvuldig moet worden onderzocht of op het gebied van B2B maatregelen op EU-niveau noodzakelijk zijn⁴². Deze wetgeving biedt een volledige harmonisatie van de bescherming van consumenten voor, tijdens en na een commerciële transactie tegen praktijken die in strijd met de vereisten van professionele toewijding zijn en die hun economisch gedrag kunnen beïnvloeden. Het staat de lidstaten vrij om deze regels ook toe te passen op praktijken tussen ondernemingen. Sommige lidstaten hebben dit ook gedaan. De richtlijn laat het verbintenissenrecht en, in het bijzonder, de regels betreffende de geldigheid, de opstelling en de rechtsgevolgen van overeenkomsten onverlet. Op het gebied van marketing biedt de richtlijn inzake misleidende reclame en

³⁸ Zie “ICN Special Program for Kyoto Annual Conference. Report on Abuse of Superior Bargaining Position”, 2008.

³⁹ Een beter werkende voedselvoorzieningsketen in Europa, (COM(2009) 591 van 28 oktober 2009); Een interne markt voor het Europa van de 21ste eeuw, COM(2007) 725 van 20 november 2007, Monitoringactie van de handels- en distributiemarkt (zie voetnoot 11 hierboven), Akte voor de interne markt (zie voetnoot 13 hierboven).

⁴⁰ Zie Verslag over het mededingingsbeleid 2010, COM(2011) 328 definitief, punt 9.

⁴¹ Richtlijn 2005/29/EG betreffende oneerlijke handelspraktijken van ondernemingen jegens consumenten op de interne markt

⁴² Ibidem, overweging 8: “Deze richtlijn beschermt de economische belangen van de consument op rechtstreekse wijze tegen oneerlijke handelspraktijken van ondernemingen jegens consumenten. [Er zijn] andere handelspraktijken waardoor weliswaar niet de consumenten maar wel concurrenten en zakelijke klanten worden benadeeld. De Commissie dient zorgvuldig na te gaan in hoeverre buiten het toepassingsgebied van deze richtlijn communautair optreden op het gebied van oneerlijke concurrentie noodzakelijk is en in voorkomend geval een wetgevingsvoorstel betreffende die andere aspecten van oneerlijke concurrentie op te stellen”.

vergelijkende reclame⁴³ reeds regels voor minimale bescherming in heel Europa en beschermt handelaren, zowel klanten als concurrenten, tegen misleidende reclame. Onlangs heeft de Commissie de toekomstige maatregelen geschetst op het gebied van misleidende marketingpraktijken tussen ondernemingen⁴⁴. Daarbij zal het onder meer gaan om een betere handhaving en om materiële regels ter bescherming van ondernemingen tegen misleidende regelingen in Europa. Met name is de Commissie van plan om een herziening van de richtlijn inzake misleidende en vergelijkende reclame voor te stellen.

Daarnaast is er de richtlijn betalingsachterstand⁴⁵ inzake het specifieke punt van betalingsvoorwaarden. De verordeningen 593/2008 en 864/2007 inzake het recht dat van toepassing is op respectievelijk verbintenissen uit overeenkomst en niet-contractuele verbintenissen biedt daartegenover een complete reeks regels om te bepalen welk recht van toepassing is op geschillen over oneerlijke handelspraktijken voor zover het daarbij om verbintenissen uit overeenkomst of niet contractuele verbintenissen tussen de partijen gaat.

Wat sectoren betreft, zijn in de melk/zuivelsector beginselen inzake eerlijkheid geïntroduceerd⁴⁶. Daarbij gaat het onder meer om verplichte schriftelijke overeenkomsten tussen landbouwers en producenten en een verplichting voor kopers om landbouwers een minimale looptijd van de overeenkomst voor te stellen. Een aantal oplossingen in de zin van sectorale zelfregulering zijn ook op EU-niveau onderzocht. Opgemerkt zij dat de richtlijn oneerlijke bedingen⁴⁷ alleen consumenten beschermt tegen oneerlijke voorwaarden in overeenkomsten. Volgens deze wetgeving wordt een beding in een overeenkomst waarover niet afzonderlijk is onderhandeld als oneerlijk beschouwd indien het, in strijd met de eisen van goede trouw, het evenwicht tussen de uit de overeenkomst voortvloeiende rechten en verplichtingen van partijen ten nadele van de consument aanzienlijk verstoort. In het kader van de wetgevingsvoorstellen voor de hervorming van het gemeenschappelijk visserijbeleid heeft de Commissie ook een reeks sectorale initiatieven genomen ter bevordering van eerlijk optreden in relaties tussen ondernemingen op het gebied van visserij en aquacultuur⁴⁸.

Sommige juridische bepalingen op EU-niveau kunnen oneerlijke handelspraktijken in handelsrelaties voor een deel aanpakken. Dit kan echter leiden tot een lappendeken van regels die een rol kunnen gaan spelen al naar gelang de specifieke praktijk waarvan sprake is of de plaats waar de onderneming die zich van de praktijken bedient marktmacht bezit. Toch kan een onderneming die met oneerlijke handelspraktijken van een zakenpartner te maken krijgt, in het algemeen niet overal in de EU een consistente bescherming genieten. Deze juridische fragmentatie die zich in de hele eengemaakte markt voordoet, kan ondernemingen ontmoedigen of ervan weerhouden om buiten hun lidstaat van oorsprong activiteiten te ontplooiën.

⁴³ Richtlijn 2006/114/EG van het Europees Parlement en de Raad van 12 december 2006 inzake misleidende reclame en vergelijkende reclame.

⁴⁴ Het beschermen van ondernemingen tegen misleidende marketingpraktijken en zorgen voor doeltreffende handhaving. Herziening van Richtlijn 2006/114/EG inzake misleidende reclame en vergelijkende reclame (COM(2012) 702).

⁴⁵ Richtlijn 2011/7/EU betreffende bestrijding van betalingsachterstand bij handelstransacties.

⁴⁶ Verordening (EU) nr. 261/2012 wat de contractuele betrekkingen in de sector melk en zuivelproducten betreft.

⁴⁷ Richtlijn 93/13/EEG betreffende oneerlijke bedingen in consumentenovereenkomsten.

⁴⁸ COM(2011) 416 definitief van 13 juli 2011.

In 2011 stelde de Europese Commissie een uniforme reeks regels op het gebied van kooprecht voor, die gebruikt kunnen worden voor de grensoverschrijdende verkoop van roerende goederen en digitale inhoud⁴⁹. Dit gemeenschappelijk Europees kooprecht zal optioneel zijn: Partijen bij een overeenkomst kunnen ervoor kiezen dit recht toe te passen, maar zullen daartoe niet verplicht zijn. Wil dit recht van toepassing zijn op relaties tussen ondernemingen dan zal ten minste een partij een kmo moeten zijn. Het richt zich met name op kmo's zodat deze beschermd worden tegen eenzijdig opgelegde ongunstige voorwaarden. Sommige regels zullen standaardregels zijn: het gemeenschappelijk kooprecht bepaalt bijvoorbeeld dat wanneer er geen uitdrukkelijke overeenstemming over de prijs is verkregen, de prijs moet worden betaald die gewoonlijk in vergelijkbare situaties in rekening wordt gebracht of dat een overeenkomst van onbepaalde duur door elk van partijen mag worden beëindigd met de inachtneming van slechts een redelijke opzegtermijn. Sommige bepalingen die een eerlijk evenwicht tussen de belangen van beide partijen waarborgen, zijn dermate belangrijk dat zij verplicht zullen zijn:

- Elke partij moet handelen in overeenstemming met de goede trouw en de redelijkheid en billijkheid.
- Contractvoorwaarden in overeenkomsten tussen ondernemingen waarover niet individueel is onderhandeld, worden als oneerlijk beschouwd wanneer het gebruik daarvan sterk afwijkt van goede handelspraktijken en in strijd is met de goede trouw en een eerlijke behandeling. Er mag ten opzichte van de andere partij alleen een beroep op worden gedaan wanneer die andere partij deze voorwaarden kende of redelijke stappen zijn genomen om deze voorwaarden onder de aandacht van de andere partij te brengen.
- Wanneer een partij het recht heeft om eenzijdig de prijs te bepalen en een uiterst onredelijke prijs vaststelt, dient de prijs die gewoonlijk wordt berekend, te worden betaald.
- Een overeenkomst kan ongeldig worden verklaard wanneer van een partij op oneerlijke wijze wordt geprofiteerd, bijvoorbeeld wanneer hij onervaren is en de wederpartij dit wist of geacht kon worden te weten en van de situatie van de eerstgenoemde partij heeft geprofiteerd door het verkrijgen van een buitensporig of oneerlijk voordeel op grond van die situatie. Partijen mogen de verjaringstermijn op grond van de feitelijke of veronderstelde kennis van de feiten niet verkorten tot minder dan één jaar en niet verlengen tot meer dan tien jaar.

Vragen:

11) *Zijn de in bepaalde lidstaten bestaande nationale regelgevingskaders/zelfreguleringskaders voldoende om de oneerlijke handelspraktijken aan te pakken? Indien dit niet het geval is, waarom dan niet?*

⁴⁹ Voorstel voor een verordening betreffende een gemeenschappelijk Europees kooprecht, COM(2011) 635 definitief.

- 12) *Is het ontbreken van specifieke nationale regelgevingskaders/zelfreguleringskaders voor het aanpakken van oneerlijke handelspraktijken een probleem in rechtsgebieden waar deze niet bestaan?*
- 13) *Hebben maatregelen ter bestrijding van oneerlijke handelspraktijken alleen gevolgen voor de binnenlandse markten of ook voor de grensoverschrijdende handel/verrichting van diensten? Zo ja, licht dan de gevolgen toe voor de capaciteit van uw onderneming om grensoverschrijdend handel te drijven. Leiden de verschillen in de bestaande nationale regelgevings/zelfreguleringskaders tot een fragmentatie van de eengemaakte markt?*
- 14) *Acht u verdere maatregelen op EU-niveau noodzakelijk?*
- 15) *Wanneer er regelgeving op het gebied van oneerlijke handelspraktijken bestaat, heeft die dan een positief effect? Zijn er eventuele nadelen/bezwaren verbonden aan het invoeren van regelgeving op het gebied van oneerlijke handelspraktijken, bijvoorbeeld doordat er ongerechtvaardigde beperkingen aan de contractsvrijheid worden gesteld? Gelieve dit toe te lichten.*

4. HANDHAVING VAN REGELS TER BESTRIJDING VAN ONEERLIJKE HANDELSPRAKTIJKEN

4.1. Handhavingsmechanismen op nationaal niveau

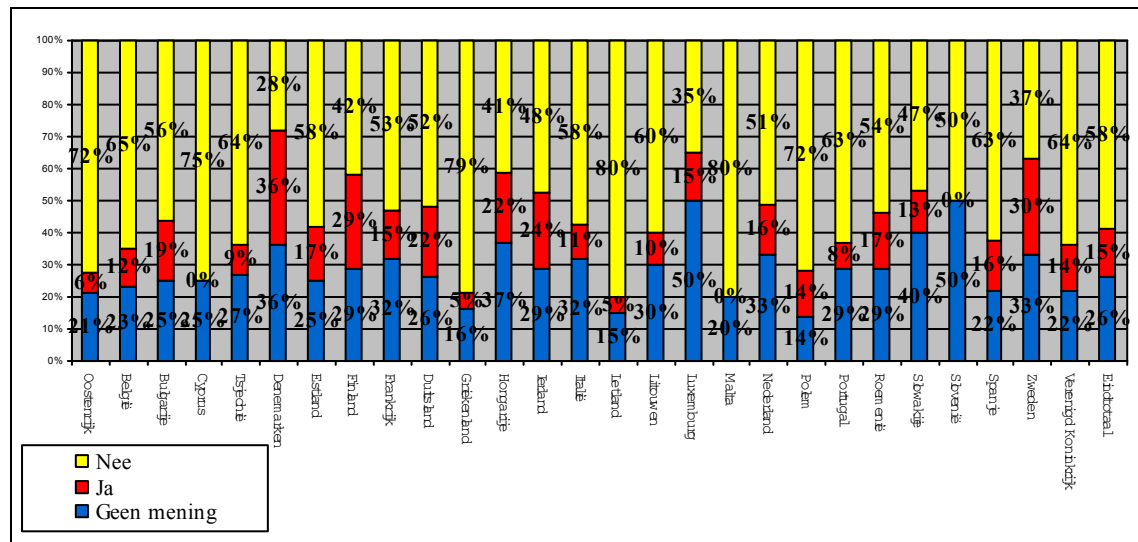
Het niveau van bescherming van de zwakkere partij in een relatie tussen ondernemingen verschilt per staat. Op nationaal niveau worden verschillende handhavingsmechanismen toegepast om oneerlijke handelspraktijken aan te pakken. Daarbij gaat het onder meer om beroep op de rechter (in de meeste lidstaten), eventuele maatregelen van de mededingingsautoriteiten op grond van nationale regels inzake eenzijdige gedragingen (bijvoorbeeld Spanje), administratief beroep (bijvoorbeeld Frankrijk) en ombudsmannen (bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk).

De versterking van handhavingsautoriteiten verschilt al naar gelang het door elke lidstaat gebruikte handhavingsinstrument. Sommige organen kunnen geen anonieme klachten in behandeling nemen (bijvoorbeeld rechters), andere kunnen de anonimiteit van klagers niet tijdens de hele procedure beschermen (bijvoorbeeld mededingingsautoriteiten in bepaalde lidstaten), terwijl een derde categorie alleen maar een onderzoek mag beginnen op basis van geloofwaardig bewijs (bijvoorbeeld de Britse adjudicator krachtens de Groceries Supply Code of Practice of het Franse ministerie van economische zaken).

De verscheidenheid aan benaderingen die lidstaten hebben gekozen om het probleem van oneerlijke handelspraktijken aan te pakken, kan een aanzienlijke fragmentatie van de eengemaakte markt tot gevolg hebben. Ondernemingen, met name kmo's, vinden het moeilijk om vast te stellen welke rechtswegen in de verschillende lidstaten openstaan.

Tot slot toont een recente raadpleging van ondernemingen aan dat, los van de uiteenlopende benaderingen van de lidstaten, de bestaande handhavingsmechanismen onvoldoende worden geacht (zie figuur 1, hieronder).

Figuur 1: Mening over de toereikendheid van bestaande handhavingsmechanismen in de betreffende lidstaat (EBTP, 2012)



Volgens de respondenten van de EBTP-enquête belemmert het heersende gebrek aan adequate handhavingsmechanismen ter bescherming van zwakkere partijen tegen oneerlijke handelspraktijken, de ontwikkeling van ondernemingen en handel, met name in grensoverschrijdende situaties. Dit heeft aanzienlijke gevolgen voor kmo's, bij wie het het minst waarschijnlijk is dat zij over de nodige middelen beschikken om de – gezien de ingewikkeldheid van de betreffende procedures en het gebrek aan kennis over de wijze waarop zij hun rechten gelet op de beschikbare rechtsmiddelen kunnen afdwingen – mogelijk hoge kosten van rechtsbijstand te kunnen dragen.

4.2. Handhavingsmechanismen op EU-niveau

Zoals in deel 3.2 hierboven uiteen is gezet, bestaat er op dit moment geen specifiek handhavingsmechanisme op EU-niveau dat oneerlijke handelspraktijken tegengaat. Er bestaan echter diverse sectordoorsnijdende instrumenten die in het algemeen op geschillen van toepassing zijn en derhalve ook op geschillen inzake oneerlijke handelspraktijken⁵⁰.

⁵⁰ Richtlijn 2002/8/EG inzake rechtsbijstand (die een kader schept voor het verkrijgen van rechtsbijstand bij grensoverschrijdende geschillen); Richtlijn 2008/52/EG inzake bemiddeling/mediation (die zorgt voor een soepele coördinatie van bemiddeling/mediation en gerechtelijke procedures); Verordening 44/2001 betreffende de rechterlijke bevoegdheid, de erkenning en de tenuitvoerlegging van beslissingen in burgerlijke en handelszaken (welke bepaalt welke rechters in de EU bevoegd zijn om een bepaald geschil te behandelen en hoe uitspraken die in de ene lidstaat zijn gegeven, in andere lidstaten worden erkend en ten uitvoer gelegd – opgemerkt zij dat deze verordening herschikt is bij Verordening 1215/2012, die de hele intermediaire procedure voor erkenning en tenuitvoerlegging zal afschaffen); Verordeningen 1896/2006 en 861/2007 (waarbij uniforme Europese gerechtelijke procedures worden vastgesteld voor respectievelijk onbetwiste en geringe schuldvorderingen) alsook de hiervoor genoemde

Ten aanzien van misleidende marketingpraktijken tussen ondernemingen heeft de Commissie in haar herziening uit 2012 van Richtlijn 2006/114/EG⁵¹ aangekondigd dat zij een samenwerkingsmechanisme voor handhaving zal invoeren teneinde de grensoverschrijdende samenwerking te versterken en te zorgen voor een betere bescherming tegen de meest schadelijke misleidende marketingpraktijken.

Zoals hierboven opgemerkt, hebben vertegenwoordigers van actoren in de voedingsmiddelenketen in het kader van het forum op hoog niveau over een beter functionerende voedselvoorzieningsketen zich ook gebogen over de verschillende opties voor geschillenbeslechting ter handhaving van de vastgestelde beginselen inzake goede praktijken. Deze benadering is sectorspecifiek; dit groenboek gaat echter over de kwestie van oneerlijke handelspraktijken in betrekkingen in de food en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen vanuit een sectordoorsnijdende benadering. Parallel aan de met dit groenboek in gang gezette raadpleging zal de Commissie toezien op de specifieke ontwikkelingen van de voedselvoorzieningsketen en een begin maken met een effectbeoordeling inzake de verschillende opties om een eerlijke en doeltreffende oplossing van het probleem van oneerlijke handelspraktijken te verkrijgen.

Ondanks deze sectordoorsnijdende instrumenten die al op oneerlijke handelspraktijken van toepassing zijn, kan het voor de aanpak van de in deel 5 hieronder genoemde verschillende soorten oneerlijke handelspraktijken nodig zijn ervoor te zorgen dat in alle lidstaten een gemeenschappelijke reeks handhavingsbeginselen bestaat. Daarbij zou het kunnen gaan om een geschikt middel tegen de hierboven beschreven “angst-factor”, door bijvoorbeeld de bevoegde nationale autoriteiten de bevoegdheid te geven om ambtshalve maatregelen te nemen en om anonieme klachten in behandeling te nemen. Bovendien zou zo’n gemeenschappelijke reeks handhavingsbeginselen ook kunnen inhouden dat de bevoegde autoriteiten het recht moeten hebben om passende sancties op te leggen. Zij zouden bijvoorbeeld de mogelijkheid kunnen krijgen om tot naleving van eerlijke praktijken te verplichten, schadevergoeding op te leggen, boetes met een afschrikkende werking op te leggen en openbaar verslag te doen van hun bevindingen. Bestaande nationale regels zouden voorbeelden kunnen bieden van de meest efficiënte handhavingsmechanismen die in een dergelijke gemeenschappelijke reeks handhavingsbeginselen moeten worden opgenomen.

Vragen:

- 16) *Zijn er significante discrepanties tussen lidstaten in de juridische aanpak van oneerlijke handelspraktijken? Zo ja, belemmeren deze discrepanties de grensoverschrijdende handel? Geef concrete voorbeelden en kwantificeer de gevolgen zo veel mogelijk.*
- 17) *In hoeverre zou, in het geval van dergelijke negatieve gevolgen, een gemeenschappelijke EU-benadering van handhaving het probleem oplossen?*

Verordeningen 593/2008 en 864/2008, welke rechtszekerheid scheppen ten aanzien van de beslissing in geschillen in Europa.

⁵¹ COM(2012) 702 final.

18) *Moeten de relevante handhavingsorganen onderzoeksbevoegdheden krijgen, waaronder het recht om ambtshalve maatregelen te nemen, sancties op te leggen en anonieme klachten in behandeling te nemen?*

5. SOORTEN ONEERLIJKE HANDELSPRAKTIJKEN

De resultaten van de hierboven omschreven onderzoeken en enquêtes laten zien dat oneerlijke handelspraktijken in veel EU-lidstaten als een gewoon verschijnsel binnen de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen worden beschouwd. Bovendien zijn er verschillende soorten oneerlijke handelspraktijken of daarmee verband houdende problemen vastgesteld, die hieronder worden beschreven. Op basis van de beginselen en de voorbeelden inzake eerlijke en oneerlijke praktijken in verticale relaties binnen de voedselvoorzieningsketen van het forum op hoog niveau over een beter functionerende voedselvoorzieningsketen en de werkzaamheden van de Commissie inzake de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen, zijn er zeven soorten oneerlijke handelspraktijken vastgesteld. Deze oneerlijke handelspraktijken worden hieronder in detail beschreven, samen met mogelijke eerlijke praktijken die deze oneerlijke praktijken zouden kunnen tegengaan.

5.1. Dubbelzinnige contractvoorwaarden

De meest voorkomende vorm van oneerlijke handelspraktijken (zoals bevestigd door de bovengenoemde enquêtes en onderzoeken) is het gevolg van dubbelzinnige contractvoorwaarden waardoor de zwakkere overeenkomstsluitende partijen aanvullende verplichtingen opgelegd kunnen krijgen.

Van eerlijke praktijken zou sprake zijn wanneer de overeenkomstsluitende partijen ervoor moeten zorgen dat de rechten en verplichtingen, met inbegrip van sancties, op een duidelijke, transparante en ondubbelzinnige manier in overeenkomsten worden opgenomen. De overeenkomstsluitende partijen moeten nauwkeurige en volledige informatie over hun handelsrelaties verstrekken. Ook zou kunnen worden bepaald dat contractuele sancties evenredig aan de geleden schade moeten zijn. Overeenkomsten zouden clausules moeten bevatten waarin de omstandigheden en voorwaarden uiteen worden gezet waaronder latere wijzigingen in de kosten of prijs van producten of diensten zijn toegestaan.

5.2. Ontbreken van schriftelijke overeenkomsten

Er moet rekening worden gehouden met de omstandigheden waaronder zich oneerlijke handelspraktijken kunnen voordoen. Er wordt sneller van oneerlijke handelspraktijken gebruik gemaakt wanneer overeenkomsten niet schriftelijk worden vastgelegd, aangezien partijen geen blijvend bewijs hebben van de overeengekomen voorwaarden.

Van eerlijke praktijken zou sprake zijn wanneer de overeenkomstsluitende partijen ervoor moeten zorgen dat overeenkomsten schriftelijk worden vastgelegd, tenzij dit voor een of beide partijen uit praktisch oogpunt niet mogelijk is. De inhoud van mondelinge overeenkomsten zou door ten minste één van de overeenkomstsluitende partijen na de sluiting ervan schriftelijk moeten worden bevestigd.

5.3. Wijzigingen in de overeenkomst met terugwerkende kracht

Wijzigingen met terugwerkende kracht, zoals het op het in rekening gebrachte bedrag in mindering brengen van reclamekosten, eenzijdige kortingen op grond van verkochte hoeveelheden, tarieven voor het opnemen van producten in het assortiment, etc. zouden op het eerste gezicht gerechtvaardigd kunnen lijken, maar zij zouden oneerlijk kunnen zijn wanneer daarover niet eerst op voldoende nauwkeurige wijze overeenstemming zou zijn bereikt.

Er zou sprake van eerlijke praktijken zijn wanneer de voorwaarden voor beide partijen eerlijk moeten zijn. Elke overeenkomst moet precieze omstandigheden en gedetailleerde regels bevatten op grond waarvan partijen gezamenlijk de voorwaarden ervan tijdig en op geïnformeerde wijze kunnen wijzigen, met inbegrip van de procedure voor het vaststellen van de nodige compensatie voor de eventuele kosten als gevolg van zo'n, door een van de overeenkomstsluitende partijen geïnitieerde wijziging.

5.4. Oneerlijke overdacht van commercieel risico

Sommige praktijken dienen, ongeacht of daarover vooraf overeenstemming is bereikt, te worden onderzocht.

Een aanzienlijke categorie van dergelijke praktijken wordt gevormd door de overdracht van risico aan de wederpartij, bijvoorbeeld door de aansprakelijkheid voor gestolen goederen volledig bij de leverancier te leggen (kosten inzake voorraadverlies), terwijl juist de detailhandelaar het beste in staat is om ter plaatse toezicht te houden op diefstal of verdwijning van goederen. Wanneer het risico van diefstal eenmaal aan de leverancier is overgedragen, neemt de stimulans voor de detailhandelaar om passende preventieve maatregelen te nemen, aanzienlijk af. Andere praktijken in deze categorie betreffen de financiering van de eigen zakelijke activiteiten van de wederpartij (zoals het verlangen van investeringen in nieuwe verkooppunten), de verplichting om door de handelspartner geleden verliezen te compenseren, of aanzienlijke vertragingen in de betaling.

Een ander soort oneerlijke handelspraktijken dat aandacht verdient, is het misbruik van de zogenoemde “reverse margin”-praktijken. Dit model maakt deel uit van veel van de bedrijfsmodellen van moderne detailhandelaren en bestaat in het bundelen van de aankoop van goederen met bepaalde aanvullende diensten die detailhandelaren leveranciers tegen een bepaald tarief aanbieden (bijvoorbeeld reclame- en vervoerstarieven, diensten in verband met het gebruik van schapruimte, etc.). Dergelijke praktijken zijn onder de meeste omstandigheden legitiem. In sommige gevallen kunnen zij echter ook buitensporig en oneerlijk zijn: in sommige jurisdicties binnen de EU (bijvoorbeeld Frankrijk) verklaren rechters dat tarieven voor het opnemen van producten in het assortiment alleen legitiem mogen worden geacht wanneer zij verband houden met reële diensten, proportioneel zijn en op een transparante manier in rekening worden gebracht.

Er zou sprake van eerlijke praktijken zijn wanneer de overeenkomstsluitende partijen overeen moeten komen dat elke marktdeelnemer aansprakelijk is voor zijn eigen risico's en niet ten onrechte probeert om zijn risico's op andere partijen over te dragen. De overeenkomstsluitende partijen moeten overeenstemming bereiken over de voorwaarden voor hun bijdrage aan de eigen zakelijke en/of reclameactiviteiten van partijen. Tarieven voor legitieme diensten moeten in overeenstemming met de waarde daarvan zijn. Het moet daarbij ook zo zijn dat wanneer tussen beide partijen overeenstemming wordt bereikt over tarieven

voor het opnemen van producten in het assortiment, deze tarieven evenredig aan risico moeten zijn. De overeenkomstsluitende partijen mogen nooit betaling verlangen voor niet verleende diensten of niet geleverde goederen en mogen nooit betaling verlangen die duidelijk niet in overeenstemming is met de waarde/kosten van de geleverde dienst.

5.5. Oneerlijk gebruik van informatie

Een aantal oneerlijke handelspraktijken kan worden gekarakteriseerd door het “oneerlijke” gebruik van informatie door een van partijen. Een partij kan weliswaar legitiem bepaalde informatie vragen over de aangeboden producten, maar hij mag de meegedeelde bijzonderheden bijvoorbeeld niet gebruiken voor de ontwikkeling van zijn eigen concurrerende product, omdat daarmee de zwakkere partij de resultaten van zijn innovatie zouden worden ontnomen. De Commissie heeft een studie gepubliceerd over de economische en juridische aspecten met betrekking tot het gebruik van, het misbruik van en geschillen inzake vertrouwelijke bedrijfsinformatie en handelsgeheimen⁵². Andere praktijken in deze categorie zijn bijvoorbeeld de weigering om een geheimhoudingsovereenkomst te ondertekenen of het nalaten geheimhouding in acht te nemen.

Er zou sprake van eerlijke praktijken zijn wanneer informatie die een overeenkomstsluitende partij in het kader van een handelsrelatie wordt verstrekt, eerlijk moet worden gebruikt (met name in situaties waarin de handelspartners deels ook concurrenten zijn). Ook zou kunnen worden bepaald dat elke partij bij een overeenkomst er binnen de grenzen van het redelijke zorg voor moet dragen dat de aan de andere partijen verstrekte informatie juist en niet misleidend is.

5.6. Oneerlijke beëindiging van een handelsrelatie

Een van de voornaamste vormen van oneerlijke handelspraktijken kan ook bestaan in de plotselinge en ongerechtvaardigde beëindiging van een handelsrelatie of een beëindiging daarvan zonder een redelijke opzegtermijn. Het beëindigen van een relatie maakt weliswaar deel uit van het zakenleven, maar mag niet worden gebruikt als een middel om een wederpartij te treiteren door het weigeren om dit besluit te motiveren of door niet een redelijke opzegtermijn in acht te nemen.

Er zou sprake van eerlijke praktijken zijn wanneer de overeenkomstsluitende partijen ervoor moeten zorgen dat overeenkomsten eerlijk worden beëindigd. Overeenkomsten moeten in overeenstemming met het daarop toepasselijke recht worden beëindigd, waarbij de partij ten aanzien waarvan de opzegging plaatsvindt, voldoende tijd wordt geboden om zijn investeringen te recupereren.

5.7. Territoriale leveringsbeperkingen

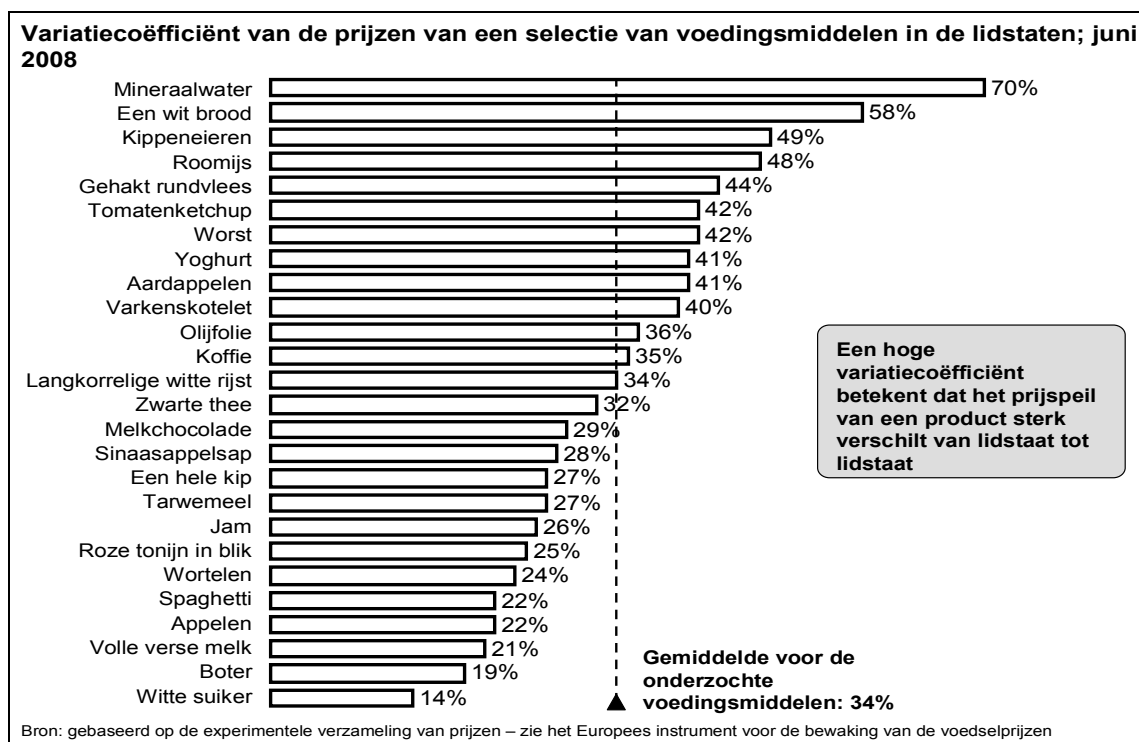
De territoriale leveringsbeperkingen die sommige multinationale leveranciers opleggen, kunnen detailhandelaren belemmeren bij de grensoverschrijdende afname van identieke goederen op een centrale locatie en de distributie daarvan naar andere lidstaten⁵³. Wanneer

⁵² http://ec.europa.eu/internal_market/iprenforcement/trade_secrets/index_en.htm#maincontentSec1

⁵³ Opgemerkt zij dat met territoriale leveringsbeperkingen in dit verband een verbod voor leveranciers wordt bedoeld om te verkopen aan wederverkopers die zelf producten van de leverancier betrekken. Er is geen sprake van een territoriale leveringsbeperking wanneer bijvoorbeeld een distributeur aan wie in

producenten van belangrijke merkgoederen daadwerkelijk controle uitoefenen over het logistieke of groothandelsniveau hebben zij er wellicht geen direct belang bij om prijzen te verlagen en zullen zij proberen om op nationaal niveau overeenkomsten af te sluiten teneinde prijsverschillen te handhaven. Anderzijds proberen detailhandelaren om goederen te betrekken van de groothandelsbedrijven of filialen van leveranciers met de laagste kosten en zetten zij producenten onder druk door direct overeenkomsten te sluiten met concurrerende leveranciers voor het aanbieden van huismerkproducten. Detailhandelaren in kleine lidstaten voeren aan dat, wanneer zij goederen trachten te betrekken van buitenlandse groothandelaren of zelfs rechtstreeks van leveranciers op meer concurrerende naburige markten met aantrekkelijke prijzen, zij worden terugverwezen naar het voor die specifieke geografische markt verantwoordelijke filiaal of naar de nationale groothandelaren die territoriale overeenkomsten met de leveranciers hebben gesloten. Dergelijke beperkingen maken het mogelijk dat de markt wordt gesegmenteerd en kunnen aanzienlijke verschillen in groothandelsprijzen tussen landen tot gevolg hebben.

In haar mededeling uit 2009 “Een beter werkende voedselvoorzieningsketen in Europa” heeft de Commissie de spreiding van de prijsniveaus van een selectie producten in de lidstaten geanalyseerd⁵⁴.



Volgens tijdens een bijeenkomst van een Ierse parlementaire commissie in februari 2009 verstrekte informatie kan bijvoorbeeld in Ierland het prijsverschil tussen in respectievelijk Ierland en het Verenigd Koninkrijk verkochte producten oplopen tot wel 130 % en worden Ierse detailhandelaren verplicht om op grond van de op Ierland toepasselijke prijslijst goederen te betrekken. Terwijl de verschillen in consumentenprijzen tussen markten voor

⁵⁴ een bepaald geografisch gebied een exclusief gebied is toegekend, wordt beschermd tegen de actieve verkoop door andere distributeurs in dit gebied.
COM(2009) 591 final.

hetzelfde merkproduct gedeeltelijk kunnen worden verklaard door factoren als salarissen en sociale lasten, energiekosten, belastingen en logistiek, kunnen territoriale leveringsbeperkingen echter een nadelig effect hebben. Een soortgelijke studie werd in 2012 in België uitgevoerd⁵⁵.

Wanneer dergelijke beperkingen van de grensoverschrijdende afname van goederen niet op objectieve gronden van doelmatigheid (zoals logistiek) gerechtvaardigd zijn, zullen zij waarschijnlijk tot een van het land van vestiging van de koper afhankelijke prijsdiscriminatie leiden. Dientengevolge ondervinden consumenten de nadelige invloed van hogere prijzen en een geringere productkeuze en profiteren zij niet van gunstigere prijzen en de soepele werking van de eengemaakte markt. De technische redenen die leveranciers aanvoeren, zoals etikettering, kunnen in bepaalde gevallen opgaan, maar zijn in het algemeen niet van toepassing op identieke goederen.

5.8. Gemeenschappelijke kenmerken van oneerlijke handelspraktijken

De overdracht van gemaakte kosten en het verschuiven van het ondernemersrisico naar de zwakkere partij in de relatie zijn een gemeenschappelijke noemer van de meeste van de bovengenoemde oneerlijke handelspraktijken. Excessieve druk, de onmogelijkheid om een juist bedrijfsplan uit te voeren en het gebrek aan duidelijkheid over de werkelijke inhoud van de overeenkomst belemmeren allemaal de optimale besluitvorming en leiden tot engere marges waardoor de capaciteit van ondernemingen om te investeren en innoveren kan worden verkleind.

Vragen:

- 19) *Vormt de bovenstaande opsomming een beschrijving van de voornaamste oneerlijke handelspraktijken? Zijn er andere soorten oneerlijke handelspraktijken?*
- 20) *Zou het opstellen van een lijst van verboden oneerlijke handelspraktijken een doeltreffend middel zijn om het probleem aan te pakken? Zou zo'n lijst regelmatig moeten worden geactualiseerd? Zijn er mogelijke alternatieve oplossingen?*
- 21) *U wordt verzocht om met betrekking tot elk van de hierboven vermelde oneerlijke handelspraktijken en eventuele corresponderende eerlijke praktijken:*
 - a) *aan te geven of u al of niet instemt met de analyse van de Commissie. Geef, indien van toepassing, aanvullende informatie.*
 - b) *uit te leggen of de oneerlijke handelspraktijk relevant is voor de sector waarin u actief bent.*
 - c) *uit te leggen of de corresponderende, mogelijk eerlijke praktijk over de hele linie in verschillende sectoren zou kunnen worden toegepast.*
 - d) *Zet uiteen of de oneerlijke handelspraktijk per se zou moeten worden verboden of dat deze per geval moet worden beoordeeld.*

⁵⁵ FOD. Economie, Studie: Prijsniveau in supermarkten, februari 2012.

- 22) *Geef met betrekking tot de specifieke territoriale leveringsbeperkingen het volgende aan:*
- a) *wat zou u objectieve gronden van doeltreffendheid vinden die rechtvaardigen dat een leverancier niet aan een bepaalde klant levert? Waarom?*
- b) *Wat zouden de voor- en nadelen zijn van een verbod van territoriale leveringsbeperkingen (zoals hierboven omschreven)? Wat voor praktische effecten zou een dergelijk verbod hebben op de wijze waarop ondernemingen hun distributiesystemen in Europa opzetten?*
- 23) *Zouden de bovengenoemde mogelijke eerlijke praktijken neergelegd moeten worden in een regeling op EU-niveau? Zou een dergelijke benadering eventuele nadelen hebben?*
- 24) *Wanneer u van mening bent dat er op EU-niveau verdere maatregelen moeten worden genomen, moet dat dan in de vorm van een bindend wetgevingsinstrument? Of in de vorm van een niet-bindend wetgevingsinstrument? Of in de vorm van een zelfreguleringsinitiatief?*

6. ALGEMENE OPMERKINGEN

Vraag:

- 25) *Dit groenboek heeft betrekking op oneerlijke handelspraktijken en eerlijkheid in relaties tussen ondernemingen in de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen. Zijn er volgens u in dit groenboek belangrijke kwesties niet of onvoldoende aan bod gekomen?*

7. DE VOLGENDE STAPPEN

De Commissie is vastbesloten samen te blijven werken met alle relevante belanghebbenden en alle bijdragen die zij de Commissie gaan leveren in acht nemen, teneinde het functioneren en de doeltreffendheid van de food- en non-foodtoeleveringsketen tussen ondernemingen te verbeteren.

Alle belanghebbenden wordt verzocht te reageren op de bovengenoemde vragen. Hun bijdragen moeten de Commissie uiterlijk op **30 april 2013** hebben bereikt op het volgende adres: **markt-retail-consultation@ec.europa.eu**.

De bijdragen hoeven geen antwoord te bevatten op alle vragen die in dit groenboek worden gesteld. Geef dan wel duidelijk aan op welke vragen uw antwoorden betrekking hebben. Geef indien mogelijk specifieke argumenten voor of tegen de opties en benaderingen zoals die in dit groenboek zijn gepresenteerd.

Aansluitend op dit groenboek zal de Commissie op basis van de ontvangen antwoorden uiterlijk **medio 2013** de volgende stappen bekend maken.

De bijdragen zullen op het internet worden gepubliceerd. Wij raden u aan de bij dit groenboek gevoegde specifieke privacyverklaring te lezen, waarin is aangegeven hoe uw persoonsgegevens en uw bijdrage zullen worden behandeld.