

Prijsafspraken prima

Nieuwe regels maken uitzondering op kartelverbod voor mkb

**Esther Brons en
Patricia Hamelberg**

Kleine en middelgrote ondernemingen hebben de ruimte om samenwerkingsafspraken te maken die niet worden geraakt door het kartelverbod in de Mededingingswet. Zij kunnen verkoopprijzen vaststellen, de productie of verkoop beperken en markten of klanten verdelen.

De Mededingingswet verbiedt het maken van mededingingsbeperkende afspraken tussen ondernemingen. De gedachte achter dit kartelverbod is dat een goed functionerende markt een optimale allocatie van productiefactoren genereert en daarmee zorgt voor de hoogste welvaart voor consumenten. Een vrijemarktwerking en onbelemmerde concurrentie bevordert bovendien de internationale concurrentiekracht van de Nederlandse ondernemingen.

De Mededingingswet kent twee escapes voor middelgrote en kleine ondernemingen. Tot voor kort lag de drempel om te bepalen wat klein of middelgroot is laag. Het moest gaan om een afspraak tus-

sen niet meer dan acht ondernemingen met een gezamenlijke omzet van niet meer dan 4,5 miljoen euro bij de levering van goederen of 908.000 euro in alle andere gevallen. Onlangs is deze drempel om inflatiaredenen verhoogd naar 5,5 miljoen euro en 1,1 miljoen euro.

De tweede ontsnappingsmogelijkheid is nieuw en tamelijk onopgemerkt ingevoerd (behalve dan wellicht in de zorgsector). Ondernemingen mogen onderling mededingingsbeperkende afspraken maken zolang hun gezamenlijke relevante marktaandeel niet groter is dan 5 procent en hun gezamenlijke relevante omzet niet hoger is dan 40 miljoen euro.

De gedachte hierachter is dat kleine ondernemingen zo inkoop- of verkoopcombinaties kunnen vormen, waarmee zij tegenwicht kunnen bieden aan ondernemingen met een groot marktaandeel

Franchiseorganisaties krijgen mogelijkheid om mededinging te beperken in hun overeenkomsten

en de daaruit voortvloeiende inkoop- en/of verkoopmacht.

De bepaling geeft veel franchiseorganisaties de mogelijkheid om mededingingsbeperkende bepalingen in hun overeenkomsten op te nemen. Voor deze ondernemingen geldt, zolang het gaat om de Nederlandse markt en zolang zij binnen de grenzen vallen, geen enkele mededingingsrechtelijke beperking. Zij kunnen afspraken maken over bijvoorbeeld vaste verkoopprijzen, gebiedsbescherming en zelfs over verstrekking van non-concurrentiebedingen.

Let wel, het gezamenlijk marktaandeel mag niet hoger zijn dan 5 procent en het bepalen van de relevante markt is niet eenvoudig. Er moet worden gekeken naar zowel de productmarkt, dat wil zeggen alle producten of diensten die de consument als onderling verwisselbaar of vervangbaar beschouwt, als naar de geografische markt, het grondgebied waarop goederen of diensten worden aangeboden.

Esther Brons-Stikkelbroeck en Patricia Hamelberg-Scheephorst zijn advocaat franchising bij CMS Derks Star Busmann.

FD 7-2-2008