

Autoriteit  
Consument & Markt



Leveranciers en afnemers mogen  
samenwerken, maar er zijn grenzen





- > Wat mag niet?
- > Uitzonderingen
- > Meer informatie

## Inleiding

### Samenwerking tussen leveranciers en afnemers

Leveranciers en afnemers moeten afspraken maken over de distributie van goederen en diensten. Afspraken tussen leveranciers en afnemers noemen we ook wel 'verticale afspraken'. Sommige verticale afspraken zijn verboden, omdat ze de concurrentie belemmeren. Verboden afspraken die de concurrentie belemmeren noemen we een kartel. De ACM handhaaft de spelregels voor eerlijke concurrentie en bestrijdt kartels.

### Waarom zijn kartels verboden?

In Nederland en Europa hebben we afgesproken dat bedrijven met elkaar concurreren. Ze moeten dan hun best doen om een zo goed mogelijk product aan te bieden voor een eerlijke prijs. Dit leidt tot innovatie, scherpere prijzen en producten die beter worden afgestemd op de klant. Maar bij kartelvorming wordt de concurrentie juist belemmerd. Kartels zijn slecht voor consumenten, omdat ze leiden tot hogere prijzen, slechtere service en minder innovatie. Ook verticale afspraken kunnen slecht zijn voor consumenten, bijvoorbeeld als leveranciers afnemers dwingen om hogere prijzen te hanteren.

### Wanneer is een afspraak verboden en wanneer niet?

In deze leidraad voor samenwerking tussen leveranciers en afnemers leest u welke afspraken u niet mag maken en welke uitzonderingen er zijn bij samenwerking tussen leveranciers en afnemers.





## ✓ Wat mag niet?

Verticale prijsbinding

Absolute marktverdeling

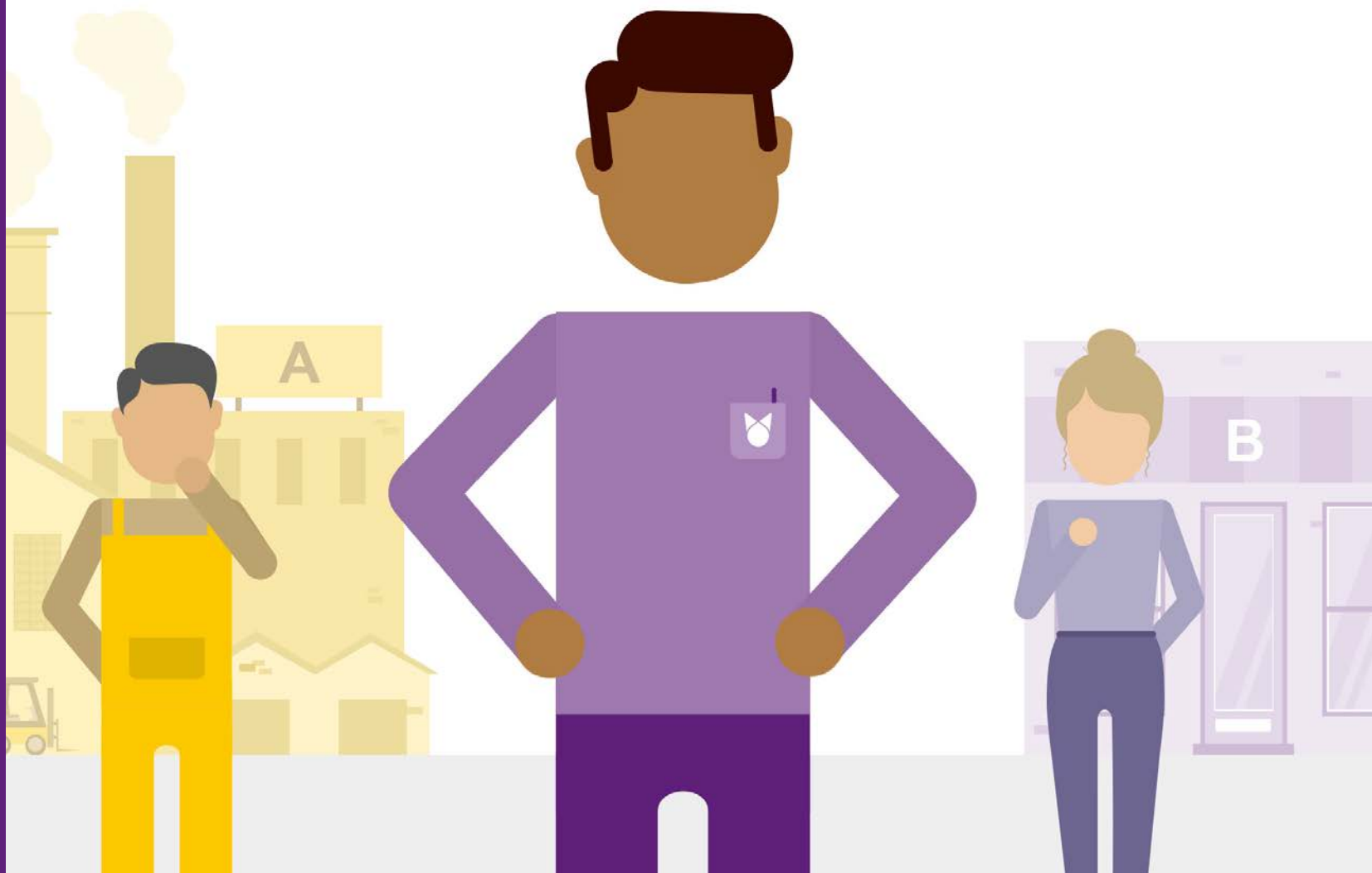
Beperken online verkoop

## > Uitzonderingen

## > Meer informatie

## Welke afspraken mogen niet?

In de Mededingingswet staat welke afspraken je niet mag maken als leverancier of afnemer. We hebben 3 verboden afspraken uitgelicht. Klik op de drie soorten afspraken in de menubalk om te lezen wat hier zoal onder valt.





## ✓ Wat mag niet?

### Verticale prijsbinding

Absolute marktverdeling

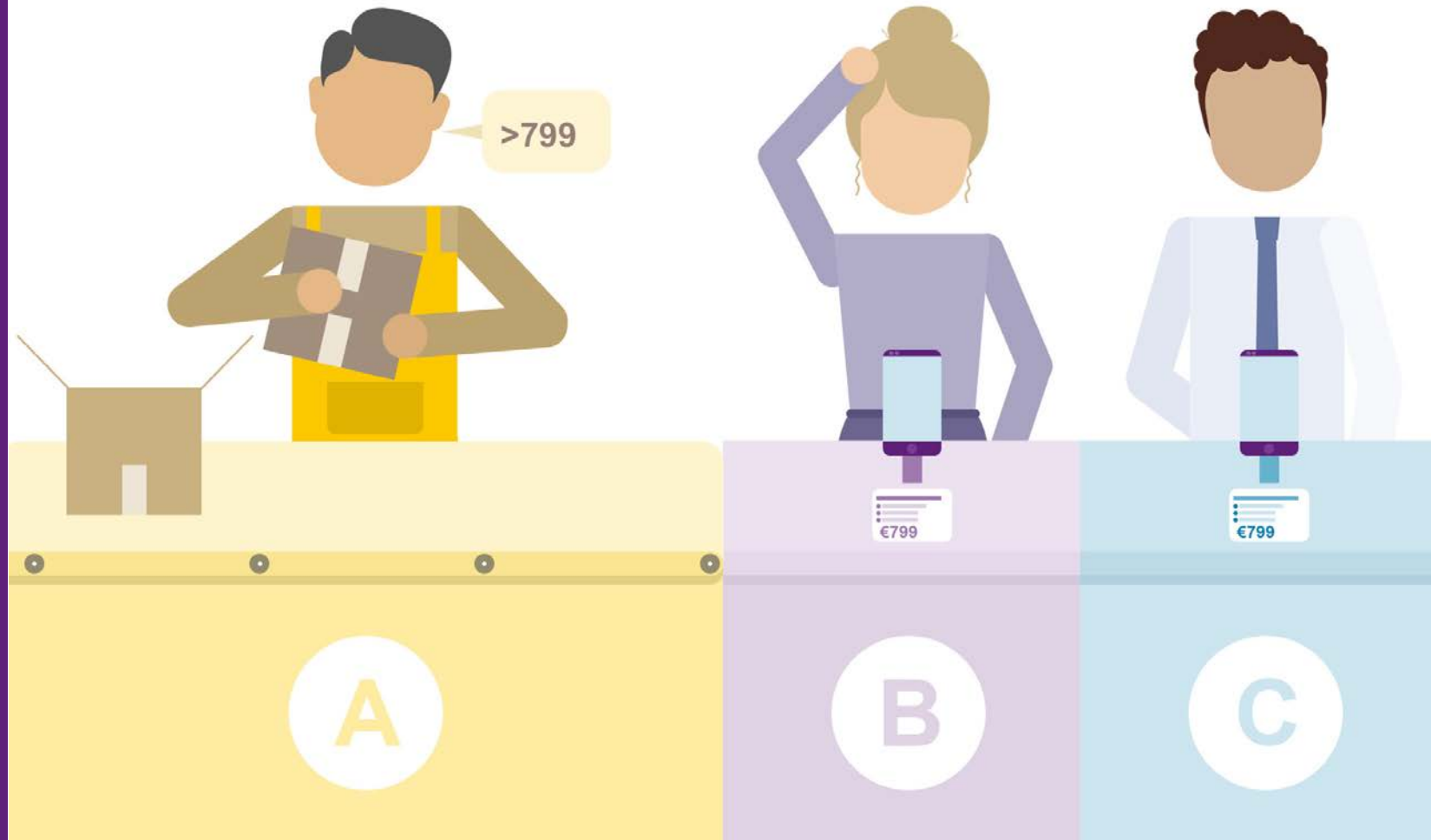
Beperken online verkoop

### > Uitzonderingen

### > Meer informatie

## Verticale prijsbinding

Een leverancier mag een afnemer niet belemmeren in zijn vrijheid om zelf zijn verkoopprijs te bepalen. Bijvoorbeeld doordat de leverancier dreigt een product niet meer te leveren als een afnemer een bepaalde verkoopprijs niet hanteert. De leverancier mag wel een maximum verkoopprijs opleggen aan de afnemer. Ook adviesprijzen zijn toegestaan.





## ✓ Wat mag niet?

Verticale prijsbinding

**Absolute marktverdeling**

Beperken online verkoop

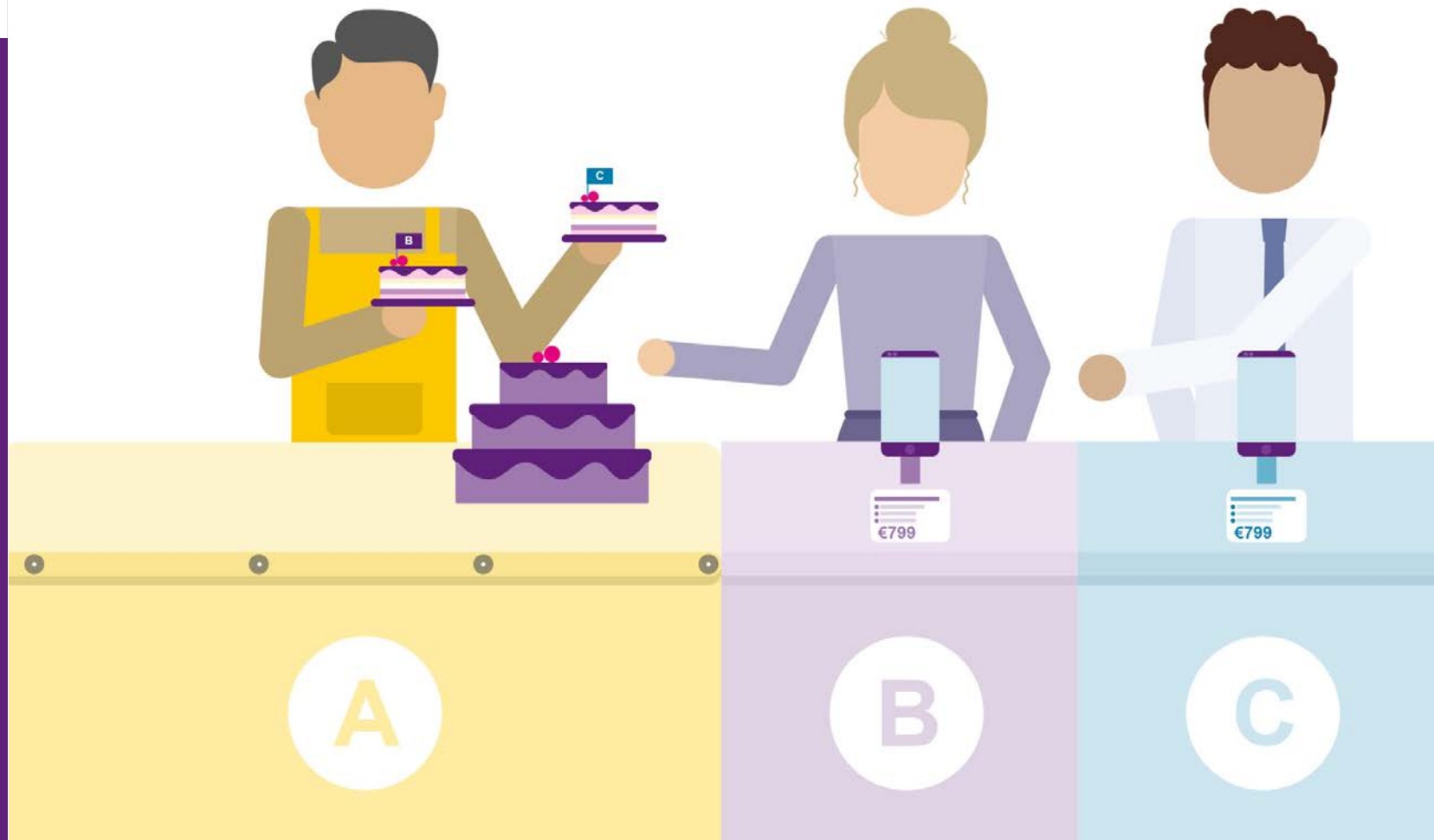
> Uitzonderingen

> Meer informatie

### Absolute marktverdeling

Leveranciers mogen afnemers niet verbieden om producten te verkopen aan klanten die op eigen initiatief naar de afnemer toekomen. Dat zijn dus ook klanten die reageren op algemene reclame of promotie op internet.

Leveranciers mogen afnemers meestal niet verbieden om op eigen initiatief klanten te benaderen voor het verkopen van producten. Dit is slechts in bepaalde situaties toegestaan, bijvoorbeeld als het gaat om het sturen van e-mails aan klanten uit een geografisch gebied dat al exclusief is toegewezen aan een andere afnemer.





## ✓ Wat mag niet?

Verticale prijsbinding

Absolute marktverdeling

**Beperken online verkoop**

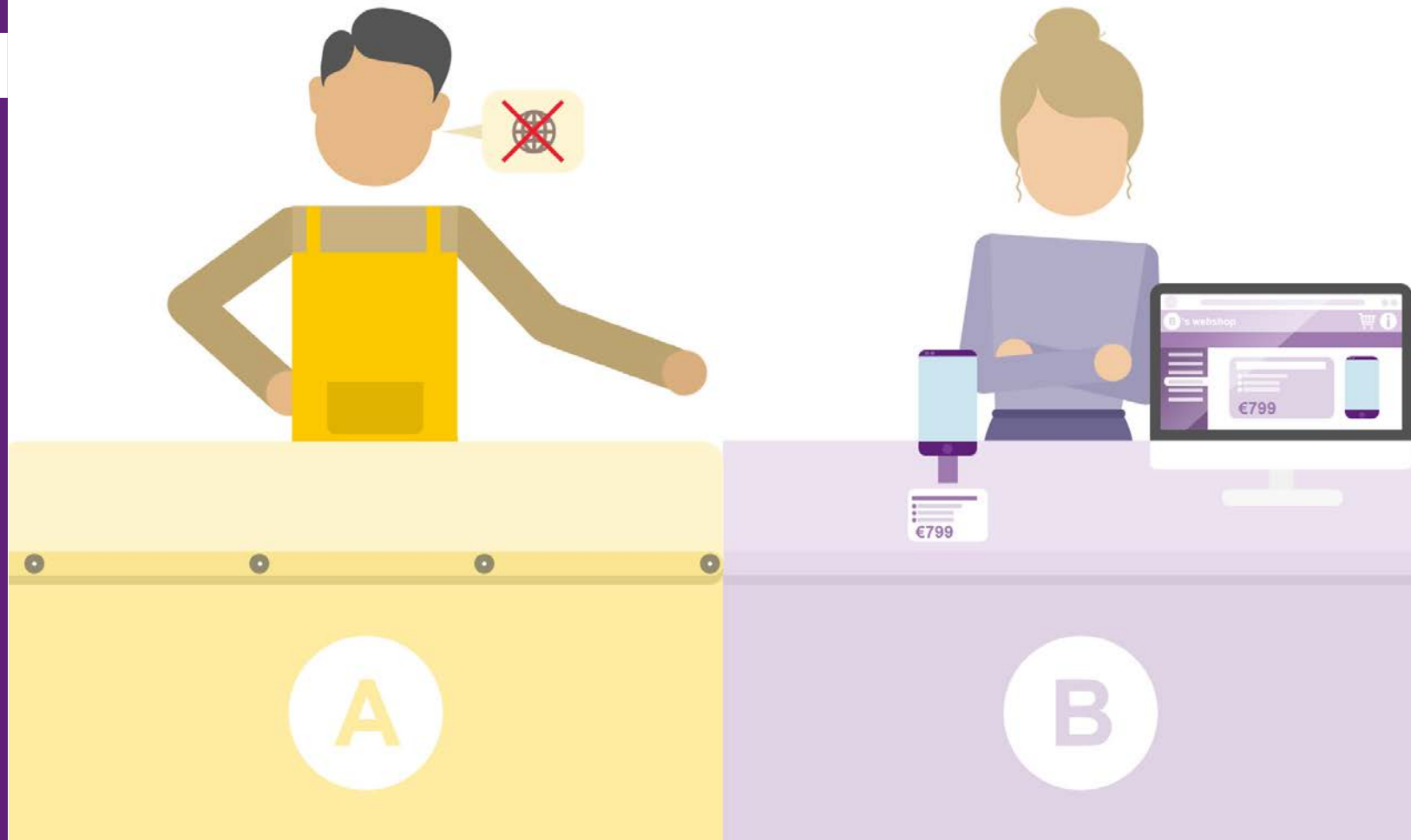
> Uitzonderingen

> Meer informatie

## Beperken online verkoop

Een leverancier mag online verkoop door een afnemer niet verbieden of bemoeilijken. Een leverancier mag bijvoorbeeld niet:

- De afnemer geheel verbieden om producten online te verkopen
- Aan dezelfde afnemer een hogere prijs rekenen voor producten die de afnemer online doorverkoopt, dan voor producten die hij offline doorverkoopt
- Aan de afnemer een vaste verhouding opleggen tussen online en offline verkopen





## > Wat mag niet?

### ✓ Uitzonderingen

Klein in omzet

Marktaandeel onder 30%

Economische voordelen  
wegen op tegen nadelen

Afnemer is agent van  
leverancier

## > Meer informatie

### Uitzonderingen

Soms mogen bedrijven wel afspraken maken die de concurrentie beperken. Bijvoorbeeld omdat onderlinge samenwerking economische voordelen oplevert. Maar let op: daar zijn strikte voorwaarden aan verbonden. Klik op de knoppen in het menu om te lezen wat die voorwaarden precies zijn.





## > Wat mag niet?

## ✓ Uitzonderingen

### Klein in omzet

Marktaandeel onder 30%

Economische voordelen  
wegen op tegen nadelen

Afnemer is agent van  
leverancier

## > Meer informatie

### Klein in omzet

Leveranciers en afnemers mogen afspraken maken als de bedrijven klein zijn. Dan vindt de wet de mogelijke invloed op de concurrentie te klein om te verbieden. Dat betekent:

- Er mogen maximaal 8 bedrijven betrokken zijn bij de afspraak.
- De gezamenlijke omzet van de bedrijven mag niet hoger zijn dan 5,5 miljoen euro als de bedrijven vooral goederen leveren, of 1,1 miljoen euro in alle andere gevallen.

In de Mededingingswet wordt dit de bagatel-vrijstelling genoemd.







## > Wat mag niet?

## ✓ Uitzonderingen

Klein in omzet

### Marktaandeel onder 30%

Economische voordelen  
wegen op tegen nadelen

Afnemer is agent van  
leverancier

## > Meer informatie

### Marktaandeel kleiner dan 30%

Afspraken tussen leveranciers en afnemers zijn toegestaan als het individuele marktaandeel van beiden onder de 30% ligt. En de afspraken mogen géén verboden afspraken bevatten over verticale prijsbinding, absolute marktverdeling en het beperken van de online verkoop. Dat soort afspraken voldoen dus niet aan deze uitzondering.





## > Wat mag niet?

## ✓ Uitzonderingen

Klein in omzet

Marktaandeel onder 30%

**Economische voordelen  
wegen op tegen nadelen**

Afnemer is agent van  
leverancier

## > Meer informatie

### Economische voordelen wegen op tegen de nadelen

Het kartelverbod geldt niet voor afspraken tussen bedrijven waarvan de economische voordelen opwegen tegen de nadelen voor concurrentie. Dit is een zware toets. Er gelden vier voorwaarden:

- Door de afspraken kan efficiënter gewerkt worden, waardoor de welvaart toeneemt;
- De bedrijven geven een eerlijk deel van deze voordelen door aan hun klanten;
- De voordelen kunnen alleen bereikt kunnen worden door de concurrentie te beperken;
- Er blijft voldoende concurrentie over in de markt.

Denk hierbij onder andere aan afspraken die noodzakelijk zijn om offline distributie in stand te houden. Als de leverancier of de afnemer bewijst dat die aan deze voorwaarden voldoet, zijn de afspraken toegestaan.





## > Wat mag niet?

### ✓ Uitzonderingen

Klein in omzet

Marktaandeel onder 30%

Economische voordelen  
wegen op tegen nadelen

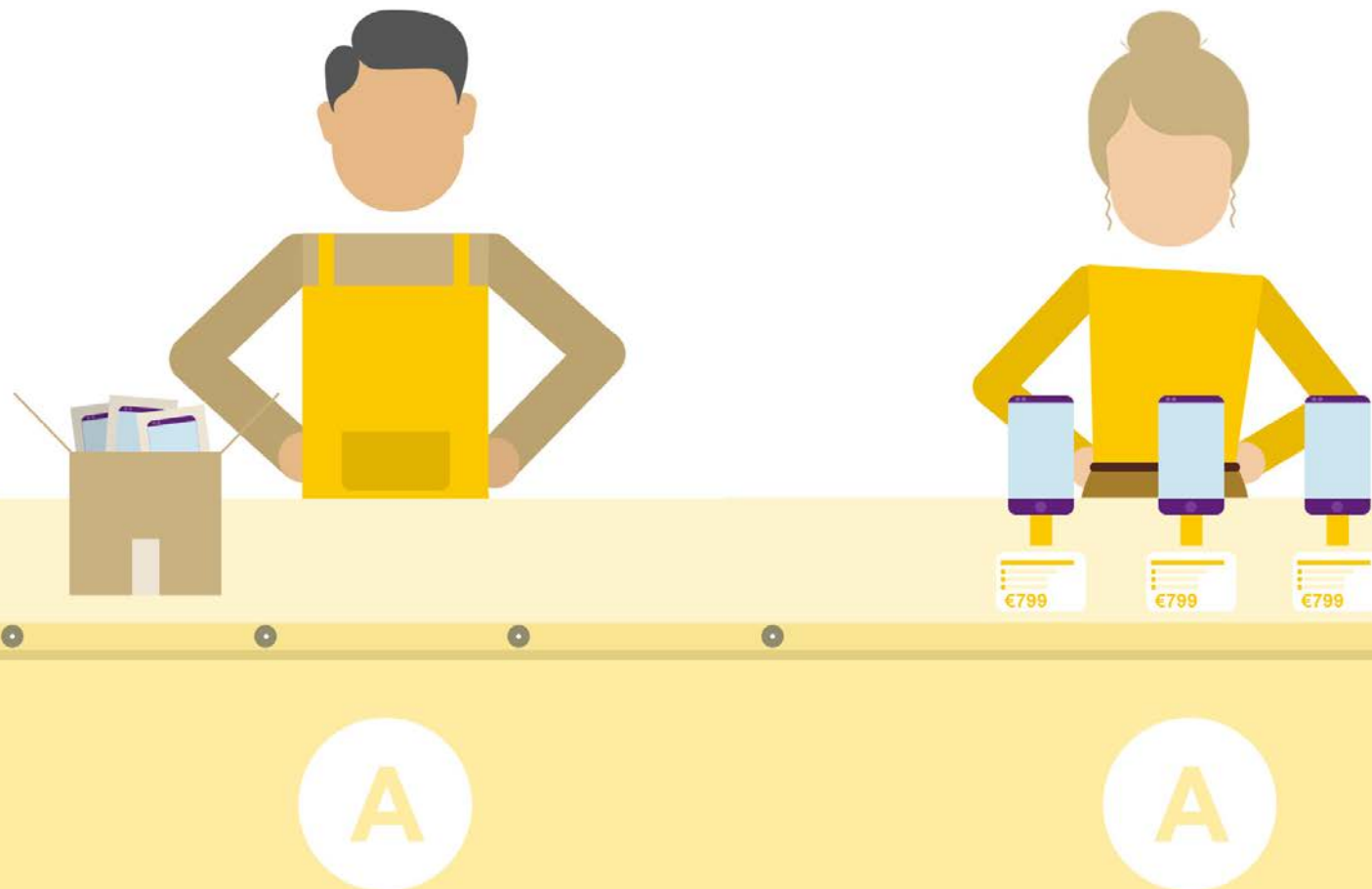
**Afnemer is agent van  
leverancier**

## > Meer informatie

### Afnemer is agent van leverancier

Als de afnemer een agent is van de leverancier, dan mogen zij mededingingsbeperkende afspraken maken die anders verboden zouden zijn. Zij worden dan gezien als één bedrijf. Een afnemer is agent als hij handelt als vertegenwoordiger van de leverancier en niet of nauwelijks financiële of commerciële risico's loopt over de activiteiten die hij voor de leverancier verricht.

Bijvoorbeeld een verzekeringsagent die voor een verzekeraar verzekeringen verkoopt, maar zelf geen risico loopt. De verzekeraar mag dan bepalen welke prijs de verzekeringsagent moet hanteren voor de verzekering en of hij de deze ook online mag verkopen.





- > Wat mag niet?
- > Uitzonderingen
- ✓ **Meer informatie**

## Meer informatie

Dit document is een beknopte samenvatting van de Leidraad samenwerking tussen leveranciers en afnemers. Klik op de link hieronder om de volledige leidraad te openen:

- [Volledige leidraad samenwerking tussen leveranciers en afnemers](#)

Naast regels voor samenwerking tussen leveranciers en afnemers zijn er ook regels voor samenwerking tussen concurrenten. Klik op de link hieronder om de Leidraad samenwerking tussen concurrenten te openen:

- [Leidraad samenwerking tussen concurrenten](#)

Heeft u misschien verboden afspraken gemaakt? Of kent u andere bedrijven die zich hier mogelijk schuldig aan maken? U kunt dit melden bij de ACM.

- [Meld uw kartel \(anoniem\) bij de ACM](#)

