



European Commission
Directorate-general for Competition
For the attention of the Antitrust Registry
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIE

Blekerijlaan 1
3447 GR Woerden

T 0348 - 41 97 71

F 0348 - 42 18 01

E info@vakcentrum.nl

I www.vakcentrum.nl

Woerden, 28 september 2009

Betreft:

Reactie op de Ontwerpverordening i.v.m. toepassing van artikel 81, lid 3 EG-verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling feitelijk afgestemde gedragingen.

Onze ref.: PEHH/avh/b09.151

Geachte mevrouw, mijnheer,

Gelieve onderstaand de reactie van het Vakcentrum aan te treffen.

Vakcentrum

Sinds 1976 is het Vakcentrum een betrokken brancheorganisatie voor alle zelfstandige ondernemers in de levensmiddelendetailhandel. Het Vakcentrum draagt actief de meerwaarde van het zelfstandig ondernemerschap uit, vanuit de filosofie dat het juist de ondernemer is die een wezenlijke bijdrage levert aan de leefbaarheid van de stad en op het platteland. Of het nu een supermarkt of een speciaalzaak is, de belangen van deze zelfstandige ondernemers zijn voor zo'n 80% gelijk. Het Vakcentrum staat dan ook voor de belangen, collectief en individueel, van de zelfstandige levensmiddelendetaillist in de breedste zin des woord. Daar waar branchespecifieke belangen gaan spelen, opereren aparte branches. Deze branches opereren onder de vlag van het Vakcentrum en behartigen de specifieke belangen van deze groepen van ondernemers.

- Supermarkten
- Kaas & Delicatessen
- Natuurvoeding & Reform
- Convenience stores
- Zoetwaren

Reacties uit het Vakcentrumnetwerk

Het Vakcentrum beschikt over een zeer uitgebreid netwerk binnen de politiek waaronder de koepel voor de totale detailhandel: **Detailhandel Nederland** en de koepel voor het MKB bedrijf: **Koninklijke Vereniging MKB-Nederland** in Nederland en de Europese koepel voor de totale groot- en detailhandel, inclusief internationale handel: **Eurocommerce** in Brussel.

ING bank 69.82.11.979

Postbank 14 966

KvK Utrecht 40530152

BTW nr. 0038.50.456.B.01

Voor zelfstandige ondernemers in de detailhandel

Omdat het Vakcentrum zeer nauw betrokken is geweest bij de commentaren, die deze organisaties hebben ingediend willen wij om te beginnen stellen volledig achter de inhoud van deze commentaren te staan en de aldaar opgenomen punten als ingelast te beschouwen.

Enkele aanvullende punten willen wij echter nog onder de aandacht brengen, gebruik makend van de mogelijkheid die de Europese Commissie heeft geboden om te reageren.

Zelfstandig ondernemerschap

Zelfstandige levensmiddelendetaillisten exploiteren voor eigen rekening en risico hun bedrijf, hiertoe gaan zij meestal een commerciële relatie aan.

Het uiteindelijke doel van een zelfstandige levensmiddelendetaillist, ongeacht de rechtsvorm van zijn onderneming, is het aanbieden van producten en diensten aan de consument tegen de best mogelijke prijs en daarbij zijn bedrijfskosten dekken en, voor zover mogelijk, winst maken. De mate van concurrentie op de markt dwingt deze onderneming in toenemende mate haar aanbod te verbeteren en het aan de vraag aan te passen, om haar bedrijfskosten en/of het winstniveau dat zij kan bereiken, te verlagen.

Op deze wijze kan de zelfstandige ondernemer de concurrentie met het grootwinkelbedrijf aan. Daarom hebben de zelfstandige supermarkeigenaren zich in Nederland allemaal aangesloten bij een formule en deze tendens zie je in toenemende mate ook bij de speciaalzaken. Een goede algemeen toepasbare en begrijpelijke groepsvrijstelling is daarbij onontbeerlijk.

Franchisegever of soortgelijke formuleverstreker

De leverancier van de formule is soms een franchisegever, soms een aan een inkooporganisatie gelieerde formule, soms het vrijwillig-filiaalbedrijf. De contracten die zij hanteren en de invulling van de formule, inclusief de knowhow, zijn soortgelijk. Dit is dan ook de reden dat het Vakcentrum voor een uniforme juridische behandeling wenst te pleiten in de onderhavige groepsvrijstelling om de ondernemers de benodigde zekerheid te verschaffen. In Nederland kent men al jaren een prijzenslag en overnames binnen de branche. Een al dan niet gedwongen overgang naar een andere formule is aan de orde van de dag. Voor de zelfstandige levensmiddelendetaillist is de zekerheid omtrent de juridische status van de door hen gesloten contracten noodzakelijk.

Precontractuele fase

Noodzakelijk is ook de relevante informatie die aan de ondernemer verstrekt dient te worden voor het aangaan van de overeenkomst. Tenslotte gaat dit normaliter gepaard met hoge investeringen, persoonlijke bindingen en positieve toekomstverwachtingen. De precontractuele fase is niet geregeld in de groepsvrijstelling.

Toch zou het aan te bevelen zijn als gerefereerd kan worden aan de bepalingen betreffende de precontractuele verplichtingen van franchisegever zoals deze opgenomen zijn in de Europese Erecode Franchising. Deze code stamt uit 1972 en heeft diverse malen een update gehad. Helaas is deze code niet door alle franchisegevers en soortgelijke formuleverschaffers onderschreven en wordt hij door degenen, die dat wel hebben gedaan niet altijd gevolgd.

Één van de belangrijkste uitgangspunten van de Europese Erecode inzake Franchising is dat uit de franchiseovereenkomst ondubbelzinnig dient te kunnen worden afgeleid hoe alle financiële verplichtingen tussen franchisegever en franchisenemer in elkaar steken.

Financiering

Daarnaast wenst het Vakcentrum u erop te attenderen dat een financiële garantstelling, die tot zwaardere bindingen mag leiden, niet altijd nodig is, indien de banken zouden overgaan tot autonome (=los van de franchisegever) financiering van de zelfstandige ondernemer. Verder is het in de praktijk vaak het geval dat zelfs een tijdelijke vorm van financiële bijstand leidt tot levenslange verplichtingen, zoals de verplichte aanbidding van het bedrijf bij beëindiging van de overeenkomst tegen een soms van tevoren vastgestelde niet reële prijs.

Aanbiedingsplicht

Een aanbiedingsplicht of een koopoptie komt steeds meer voor in de gehanteerde overeenkomsten. Het Vakcentrum is van mening dat enige garantie voor wat betreft de afname, mede in het kader van de continuïteit, gewenst is voor de franchisegever. Maar dit is ook op andere wijze te garanderen. De continuïteit wordt ook verkregen, bij verkoop aan een andere zelfstandige, tegen een concurrerende prijs, die onder dezelfde formule, het bedrijf wenst voort te zetten.

Verzwarende verplichtingen

Als die zelfstandige reeds een andere winkel met deze formule exploiteert, moet het starten van een tweede en volgende winkel niet leiden tot meer verdergaande bindingen voor wat betreft zijn andere winkel(s). Dat kunnen een koopoptie zijn, wijziging in de afnameverplichting, looptijdwijziging etc. Ook het in privé mee laten tekenen van de partner van de ondernemer komt steeds vaker voor. Afspraken binnen het huwelijksvermogensrecht worden hiermee doorkruist.

Vaste prijzen en afnameverplichting

Het Vakcentrum is van mening dat vastgestelde prijzen tot een minimum moeten worden beperkt. Een uitzondering moet worden gemaakt voor het geval van een gezamenlijke tijdelijke reclameperiode. De in Nederland bestaande vrijstelling kan daarbij tot voorbeeld dienen. (Max 5% van het assortiment gedurende max. 8 weken). Maximum prijzen zijn zeker voor een langere periode ongewenst. Zij leiden tot verkopen met verlies.

Om in te kunnen spelen op het directe marktgebied moet het de winkelier vrij staan een deel van de producten direct in te kopen, bijvoorbeeld bij lokale leveranciers. Een afnameverplichting van 80-90 % is derhalve een maximum.

Verkoop met verlies

Dit is niet altijd in het voordeel van de consument. In het uiterste geval leidt het tot vermindering van het aantal winkels en een aantasting van de fijnmazige distributiestructuur.

Systematisch met verlies verkopen, als marktinstrument, leidt tot een afwijking van het uiteindelijke doel van het ondernemen. Zodoende dienen de verschillende gevolgen van het gebruik van verkoop met verlies te worden onderzocht, met name of het effect of het doel hiervan het verstoren en verdringen van de concurrentie is en derhalve mededingingsbeperkend.

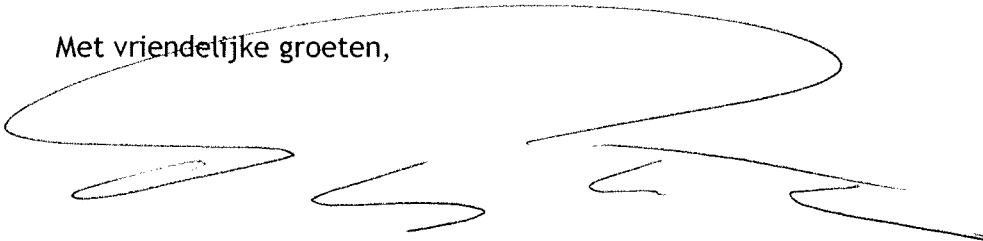
Afbakening marktgebied.

In praktijk worden de overeenkomsten gesloten met de afspraak om een van tevoren benoemd marktgebied als marktgebied van de zelfstandige winkelier te mogen beschouwen. Zonder de consument op enigerlei wijze te verhinderen zijn/haar aankopen te doen. Door fusies tussen formulehouders en/of het benaderen van de consument door de franchisegever via internet in het

marktgebied van franchisenemer (zeer actueel op dit moment) komen deze afspraken in het gedrang. Dit is in eerste instantie nooit ten nadele van de consument, maar altijd ten nadele van de aldaar gevestigde winkelier. Of en op welke wijze laatstgenoemde de geleden schade (omzetderving) kan verhalen wordt in het voorstel en de begeleidende richtsnoeren niet behandeld, zodat teruggevallen moet worden op het nationale privaatrecht. Nadere voorwaarden op dit gebied zijn gewenst.

Indien u naar aanleiding van het bovenstaande extra toelichting wenst te ontvangen, dan zijn we hiertoe graag bereid.

Met vriendelijke groeten,

A large, stylized handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

mr. Patricia E. H. Hoogstraaten
directeur