

Tussen concurrenten



Concurrenten moeten hun prijzen en alle onderdelen ervan onafhankelijk van elkaar bepalen.



Concurrenten moeten overal binnen de EU concurreren om klanten.



Concurrenten moeten onafhankelijk beslissen over volume en marktintroductie.



Concurrenten moeten onafhankelijk beslissen over deelname aan aanbestedingen en de aangeboden voorwaarden.



Concurrenten moeten juridisch advies inwinnen voordat ze commercieel gevoelige informatie uitwisselen.

Tussen leveranciers en distributeurs



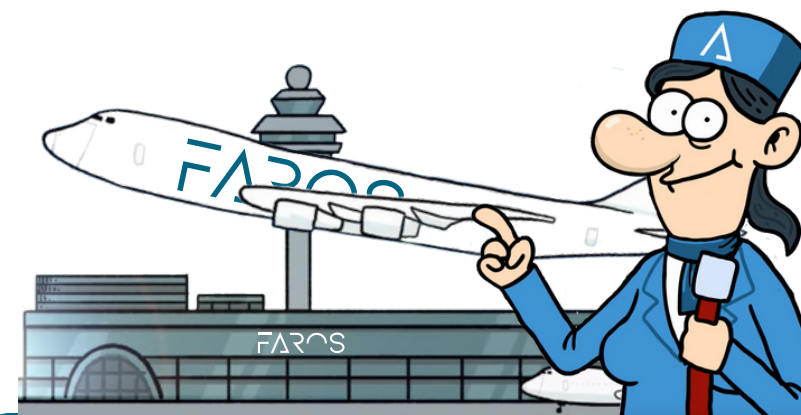
Distributeurs moeten vrij zijn om hun wederverkoopprijzen te bepalen.



In principe moeten distributeurs vrij zijn om te verkopen waar ze willen.



In principe moeten distributeurs vrij zijn om te verkopen aan wie ze willen.



SAFETY BRIEFING CARD

Tussen concurrenten

GEEN PRIJSAFSPRAKEN

- Concurrenten kunnen geen afspraken maken over eindprijzen, maar ook niet over alle prijsgerelateerde elementen, zoals prijsverhogingen of -verlagingen, promoties, aanbevolen prijzen, minimumprijzen, kortingen, enz.

GEEN MARKTVERDELING

- Concurrenten kunnen geen afspraken maken over de toewijzing van gebieden (bijv. een non-agressiepact) of over de toewijzing van klanten (bijv. een overeenkomst om elkaars top 10-klanten niet te benaderen) binnen de EU.

GEEN PRODUCTIEBEPERKINGEN

- Concurrenten kunnen de (timing van) productlanceringen niet op elkaar afstemmen.
- Concurrenten kunnen geen afspraken maken over de volumes die ze op de markt beschikbaar zullen stellen.

GEEN AANBESTEDINGSVERVALSING

- Het verbod heeft betrekking op zowel deelname aan openbare als particuliere aanbestedingen.
- Concurrenten kunnen geen afspraken maken over aanbestedingen, zowel bij openbare als bij particuliere aanbestedingen.

UITWISSELING VAN INFORMATIE: OPGELET!

- Concurrenten kunnen niet rechtstreeks of onrechtstreeks (bijv. via klanten of leveranciers) commercieel gevoelige informatie uitwisselen.
- Commercieel gevoelig = alle informatie die de commerciële strategie of zakelijke beslissing van een vennootschap kan beïnvloeden (prijzen, volumes, investeringen, promoties, enz.).
- Niet commercieel gevoelig = historische informatie, werkelijk openbare informatie, geaggregeerde en/of geanonimiseerde informatie.
- Treed niet op als 'hub' voor het uitwisselen van informatie tussen derden of gebruik een derde niet als 'hub' voor het uitwisselen van informatie met een concurrent.

Tussen leveranciers en distributeurs

GEEN VERTICALE PRIJSBINDING

- Leveranciers kunnen geen vaste wederverkoopprijs of een minimumprijs opleggen.
- Leveranciers kunnen een maximumprijs opleggen (als er een overeenkomst is met de distributeur) of een wederverkoopprijs aanbevelen.

GEEN TERRITORIALE BEPERKINGEN

- Leveranciers kunnen geen beperkingen opleggen aan hun distributeurs voor wat betreft het gebied waarin zij actief mogen zijn.
- Leveranciers kunnen zich ertoe verbinden om niet rechtstreeks aan bepaalde gebieden te verkopen (met andere woorden, zichzelf territoriale beperkingen opleggen).
- Er gelden beperkte uitzonderingen op het algemene verbod op territoriale beperkingen.
- Raadpleeg altijd de juridische dienst om te beoordelen of uw onderneming hiervan gebruik kan maken.

GEEN KLANTENBEPERKINGEN

- Leveranciers kunnen geen beperkingen opleggen aan hun distributeurs voor wat betreft de klanten/klantengroepen waaraan zij mogen verkopen.
- Leveranciers kunnen zich ertoe verbinden om niet rechtstreeks aan bepaalde klanten te verkopen (met andere woorden, zichzelf klantenbeperkingen opleggen).
- Er gelden beperkte uitzonderingen op het algemene verbod op klantenbeperkingen. Raadpleeg altijd de juridische dienst om te beoordelen of uw onderneming hiervan gebruik kan maken.

IN HET ALGEMEEN - WEES U ERVAN BEWUST DAT:

- Mededingingsrecht van toepassing is tussen onafhankelijke ondernemingen. De bovenstaande regels zijn niet van toepassing tussen ondernemingen die tot dezelfde groep behoren.
- "Overeenkomst" is een breed begrip: het omvat niet alleen schriftelijke, maar ook mondelinge akkoorden en herenakkoorden ("gentlemen's agreements").
- "Concurrenten" is een breed begrip: het omvat daadwerkelijke concurrenten (ondernemingen die momenteel actief zijn op dezelfde markt) en potentiële concurrenten (ondernemingen die momenteel niet actief zijn op dezelfde markt, maar die - met een vrij beperkte investering - binnen 1-3 jaar actief kunnen worden op dezelfde markt).