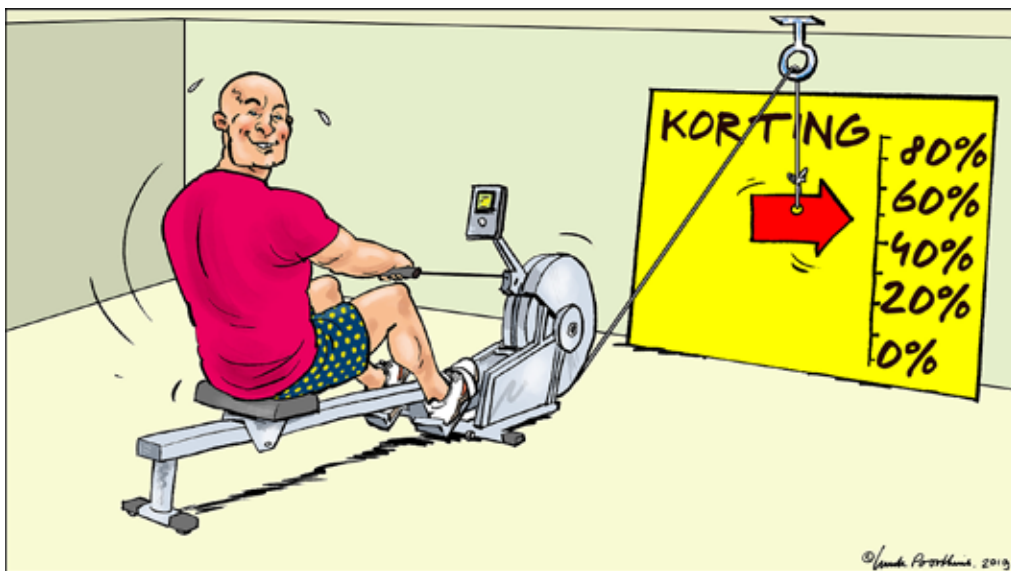


TEKST: MIRJAM BOS

BEELD: LUKK POORTHUIS

Mag een fabrikant of leverancier de wederverkooprijzen beïnvloeden?



Fabrikant Sweat Metal bv ontwerpt en maakt fitness apparatuur. Ze verkoopt haar roei- en fietsmachines via distributeurs. Dit zijn zo'n tien winkels verspreid door het hele land. Vooral op het segment roeimachines is er veel concurrentie en de markt raakt wat verzadigd. Sweat Metal en haar distributeurs zien de marges onder druk staan. Sweat Metal onderscheidt zich met haar robuuste kwaliteit. Zij wil haar prijzen dan ook graag op een bepaald niveau houden. Van een jurist heeft de fabrikant begrepen dat zij niet de verkoopprijzen aan de eind-

klanten mag bepalen. Geen gevaar ziet Sweat Metal in het adviseren van haar verkooppunten een maximale korting van 20 procent op Sweat Metal's catalogusprijzen te hanteren. De winkels volgen dit op, want zij zien in dat een hoger prijspeil ook in hun belang is.

Een keten van kwaliteitsportscholen is op zoek naar vervanging van haar apparatuur. Zij heeft haar zinnen gezet op de machines van Sweat Metal en hoopt op een flink kwantum voordeel. Zij stuit echter op bijzonder weinig ruimte in de

onderhandeling over de prijzen met de verkooppunten van de Sweat Metal. De inkoper neemt daarop contact op met de fabrikant en wijst deze op verboden handelen, mocht het inderdaad zo zijn dat Sweat Metal de verkoopprijzen van haar distributeurs beïnvloedt. Sweat Metal reageert hierop met zich van geen kwaad bewust te zijn. De winkels zijn immers vrij hun eigen prijzen te bepalen, zo redeneert zij.

Als één van de distributeurs lucht krijgt van de discussie tussen Sweat Metal en de sportschoolketen, besluit zij aan de laatste een hogere korting te geven dan 20%. Hierop ontvangt de betreffende middenstander bij zijn volgende bestelling de melding dat er helaas niet meer aan hem geleverd kan worden. Mededingingsautoriteit ACM die door de sportschoolketen is gealarmeerd, ziet mede hierin een bewijs van een overtreding van de Mededingingswet. Zij spreekt Sweat Metal hierop aan. Sweat Metal besluit eieren voor haar geld te kiezen en een deal met de ACM te sluiten om zo een hogere boete te voorkomen. •

Wederverkooprijzen

Mededingingsrechtelijk gezien dienen wederverkopers (en overigens ook franchisenemers) zelfstandig hun verkoopprijzen te bepalen. Om deze reden mogen onder andere geen minimum verkoopprijzen aan hen worden opgelegd. Het is fabrikanten en leveranciers ook niet toegestaan om de wederverkooprijzen via een omweg teveel te beïnvloeden, bijvoorbeeld door het niet naleven van "adviesprijzen", of zoals in

dit geval het adviseren van maximale kortingen, te sanctioneren. Naast het feit dat dergelijke afspraken juridisch gezien niet afdwingbaar zijn, levert handelen in strijd met het mededingingsrecht ook het risico op van een boete van de mededingingsautoriteit(en). Vragen over wat wel en niet mag richting distributeurs, kunt u stellen via bj@metaalunie.nl aan één de bedrijfsjuridisch ledenadviseurs.



Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante juridische kwesties op een luchtige manier. De namen en plaatsen zijn verzonnen, gelijkenissen met personen of bedrijven zijn louter toevallig.

Juridische professionals tegen gunstige tarieven

Metaalunie Rechtsbijstand is een zelfstandige dienst en weet als geen ander waar u als ondernemer in de metaalsector behoefte aan heeft. Zij biedt u een zorgvuldig geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas rechtsbijstandverzekering.

U kunt bij Metaalunie Rechtsbijstand terecht voor:

- Advocaten
- Octrooigemachtigden
- Juridische bedrijfsanalyse
- Incasso
- Maatcontracten
- Algemene voorwaarden

Meer weten? 030 - 605 33 44 of
www.metaalunierechtsbijstand.nl