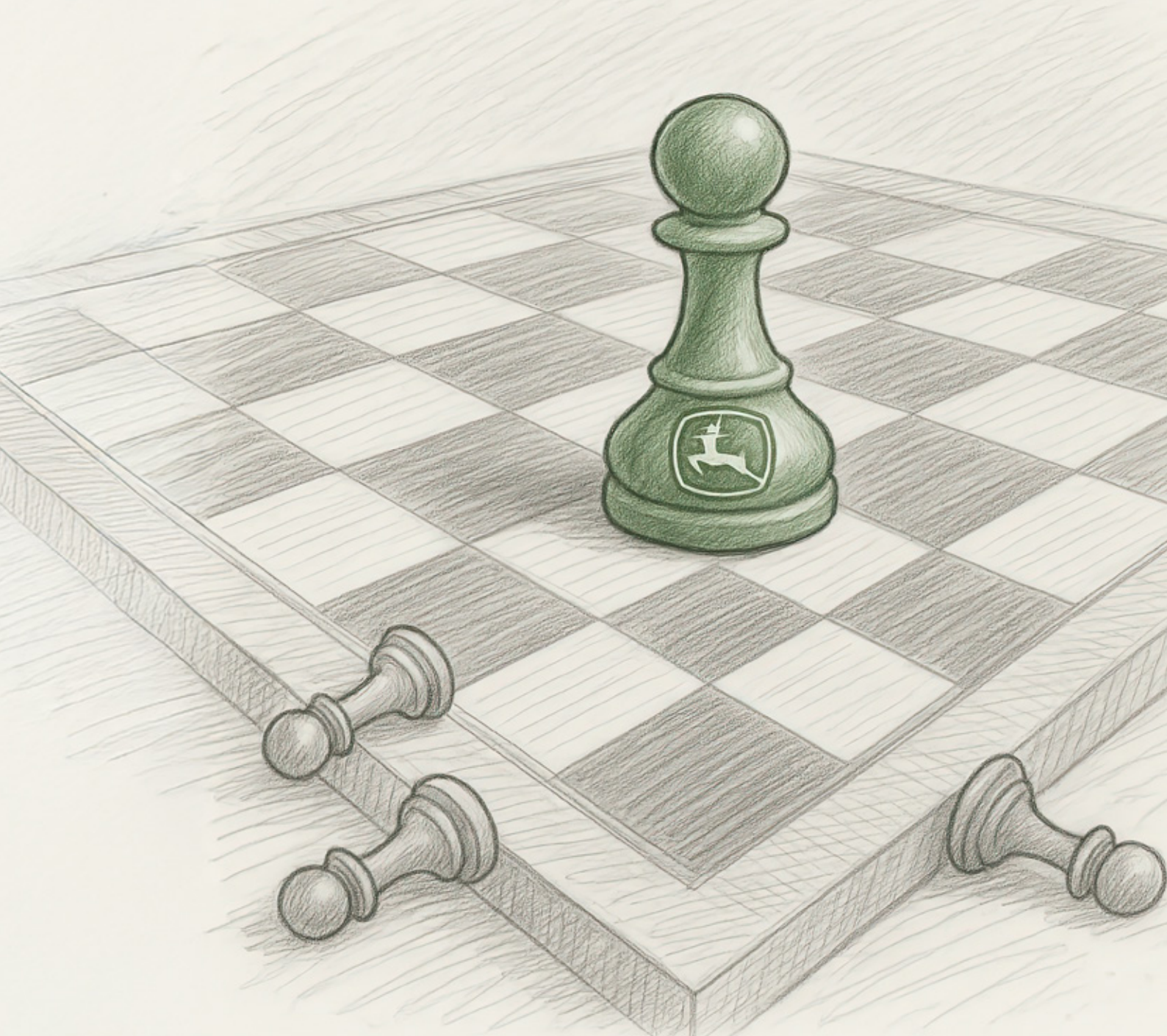




Na GroeNoord: mag John Deere kiezen voor één landelijke dealer?

Hoe ver gaat de macht van merkhouders?

Want er zijn toch regels die zeggen dat bedrijven eerlijk moeten concurreren? En dat je concurrentie niet zomaar mag tegenhouden? Hoe zit dat precies? Wij vragen het advocaat Kees van Dijk van Van Veen Advocaten.

Mededingingsrecht.

Van Dijk: 'De regels over eerlijke concurrentie gelden in heel Europa, maar ook in Nederland. In Nederland staan deze regels in de Mededingingswet. Vooral artikel 6 is belangrijk. Dat artikel verbiedt dat bedrijven afspraken maken die de concurrentie beperken of vervalsen. Kort gezegd: bedrijven mogen geen afspraken maken die andere bedrijven buitensluiten of de markt verdelen. Dat is oneerlijk en verboden. Alleen in sommige gevallen zijn zulke afspraken toch toegestaan. Dat mag alleen als het voordeel voor de klant groter is dan het nadeel voor de concurrentie.'

Wanneer zijn afspraken tussen fabrikanten en distributeurs wél toegestaan?

'Vanuit Europa zijn er uitzonderingen op het verbod om de concurrentie te beperken. Die staan in de zogenoemde Groepsvrijstellingsverordening voor verticale afspraken. Simpel gezegd: als fabrikanten en distributeurs afspraken maken en daarbij onder een bepaald marktaandeel blijven, zijn die afspraken in sommige gevallen toegestaan. Maar dan moeten ze wel aan een aantal voorwaarden voldoen. Sommige afspraken zijn altijd verboden. Dat geldt bijvoorbeeld voor het vastleggen van minimumprijzen of het verbieden van onlineverkoop. Andere afspraken – zoals het verdelen van markten of gebieden – zijn soms toegestaan, maar alleen als ze passen binnen een erkend distributiesysteem.

Er zijn twee vormen van zulke systemen:

Exclusieve distributie: de fabrikant wijst één distributeur aan voor een bepaald gebied of land.

Selectieve distributie: de fabrikant werkt alleen samen met distributeurs die aan bepaalde eisen voldoen.

Tot slot geldt dat bedrijven in principe zelf mogen kiezen met wie ze een contract sluiten. Ze zijn dus niet verplicht om met iedereen zaken te doen, zolang dat maar niet in strijd is met regels van algemeen belang.'

Hoeveel controle heeft een merkhouder over de verkoop van zijn producten?

'Een merk geeft een bedrijf het recht om een naam of logo exclusief te gebruiken voor zijn producten of diensten. Dankzij dat merkenrecht kan de merkhouder – zoals John Deere – bepalen wie zijn producten mag verkopen. Zo weet een klant die een John Deere koopt, zeker dat het product van het merk zelf afkomstig is. Het merk staat dus voor herkomst en kwaliteit. John Deere is eigenaar van het merk "John Deere" en verwante merknamen. Dat betekent dat het bedrijf mag kiezen wie hun nieuwe producten verkoopt. Producten die al met toestemming van John Deere op de markt zijn gebracht binnen de Europese Economische Ruimte (EER), mogen daarna vrij doorverkocht worden. Wel moet de reputatie van het merk daarbij behouden blijven. Als John Deere ervoor kiest om na het faillissement van GroeNoord geen nieuwe dealer aan te stellen, en alleen nog met Kraakman verder te gaan, dan mag dat in principe. Voorwaarde is wel dat het marktaandeel van John Deere in de betreffende markt onder de 30% blijft. In dat geval kan het bedrijf gebruikmaken van de Europese regels voor exclusieve distributie. Toch kan zo'n situatie risico's met zich meebrengen. Bijvoorbeeld als John Deere zijn dealers verbiedt om ook aan klanten in andere EU-landen te leveren. Dat zou kunnen leiden tot een afsluiting van de Europese interne markt, en dat is niet toegestaan.'

Van Dijk sluit af: 'Hoe de situatie zich zal ontwikkelen, is afwachten. Zowel de merkhouder als de dealers hebben er baat bij dat klanten tevreden blijven en dat er rust is in de markt. Als de gevolgen van het wegvallen van GroeNoord toch tot problemen leiden, dan kunnen toezichthouders of een rechter ingrijpen.'



Kees van Dijk

Na het faillissement van GroeNoord is er nog één John-Deere dealer overgebleven: Kraakman. Een overname van GroeNoord werd deels geblokkeerd doordat John-Deere naar één landelijke dealer wil: Kraakman. Maar kán dit wel zomaar? Is er dan geen sprake van oneerlijke concurrentie als je de bekende groen-gele trekkers alleen nog bij Kraakman kunt halen?

Auteur: Willemijn van Iersel



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!