contrast



Waarom zwijgen niet altijd goud is...

Stel je voor...

Je vertegenwoordigt al jaren je onderneming in de vergaderingen van een beroepsfederatie. Niet echt spannend, maar de deelnemers vormen intussen een hechte groep en dat maakt die vergaderingen wel prettig. Tussen de algemene gesprekken over conjunctuurbarometers en sectortendensen door wordt veel gelachen. De vergaderingen zijn dan ook meer een traditie geworden. Veel leren doe je er niet.

De laatste twee of drie vergaderingen doet Peter, die bij één van je concurrenten werkt, wat stroef. Keer op keer zanikt hij over het verziekte prijsniveau op de markt. Er wordt geroddeld dat hij een bonus is misgelopen of misschien wel op de wip zit bij zijn bedrijf wegens te slechte resultaten.

Peter heeft echter wel een punt. Het gaat inderdaad niet goed in de sector. De marges staan immers onder zware druk omdat de grondstofprijzen stijgen maar klanten niet aanvaarden dat die zomaar worden doorgerekend.

Ook deze vergadering neemt Peter het woord. Hij zegt dat hij onder enorme druk staat en een initiatief moet nemen. Hij bevestigt dat zijn bedrijf vanaf het begin van volgende maand alle prijzen met 8% zal verhogen en vraagt dat de anderen dit belangrijke signaal aangrijpen om met hun prijzen hetzelfde te doen. Je weet dat die 8% niet onredelijk is. Alleen al de grondstofprijzen zijn het laatste jaar met meer dan 8% gestegen.

Iedereen kijkt elkaar wat aan na deze interventie. Niemand had zulk voorstel verwacht en niemand is

bevoegd om namens zijn bedrijf wat dan ook ter plaatse te bevestigen of te ontkennen. De voorzitter voelt goed aan dat hierover geen zinvolle discussie zal worden gevoerd en vangt de stilte op door meteen over te stappen naar het volgende agendapunt.

De tussenkomst van Peter blijft naderhand in je hoofd spelen. Er is weliswaar niets afgesproken of zelfs niet gereageerd, maar toch...

Even verduidelijken.

Het mededingingsrecht waakt streng over afspraken en contacten tussen concurrenten. Prijsafspraken worden tot de allerzwaarste inbreuken gerekend. Dit zijn zogeheten kartels.

Het kartelbegrip is echter veel ruimer. Het omvat bijvoorbeeld ook het uitwisselen van informatie over de intenties van een onderneming met betrekking tot haar toekomstige prijzen. Het feit dat de ondernemingen die de informatie ontvangen geen eigen prijsinformatie vrijgeven, of hun eigen prijzen niet op de verkregen informatie afstemmen, doet niet ter zake. Het verkrijgen van de informatie op zich is een kartelinbreuk.

Zware sancties voor kartelinbreuken.

De mededingingsautoriteiten hebben de bevoegdheid om zware geldboetes op te leggen voor inbreuken op het mededingingsrecht. De boetes van de Europese Commissie kunnen oplopen tot 10% van de wereldwijde omzet op groepsniveau van het boekjaar voorafgaand aan de datum van de beslissing van de Europese Commissie.

Voor kartels geldt in de regel tussen 15% en 30% van de omzet op de betrokken markt gedurende het laatste jaar van de inbreuk als vertrekpunt. Dit bedrag wordt vermenigvuldigd met het aantal jaren van de inbreuk. De eigenlijke berekening omvat nog andere factoren, maar dit vertrekpunt illustreert alvast waarom de boetes zo hoog kunnen oplopen.

Kartelinbreuken kunnen bovendien tot andere sancties leiden, zoals persoonlijke geldboetes voor de betrokken personen en in sommige landen (niet in België) zelfs tot gevangenisstraffen.

Zowel de wetgevers als de mededingingsautoriteiten kiezen bewust voor sancties met een hoge afschrikkende werking. Het feit dat een onderneming al jaren geen winst maakt, is daarbij van geen tel, en de boetes zijn in de regel (ook in België) niet fiscaal aftrekbaar.

Concreet.

Om uit de mededingingsrechtelijke gevarenzone te blijven, moet je het volgende doen als een concurrent gevoelige informatie geeft over de toekomstige commerciële politiek van zijn bedrijf (bijvoorbeeld, over prijzen, volumes of de lancering van nieuwe producten):

- Je maakt onmiddellijk en zeer uitdrukkelijk bezwaar.
- Als ondanks je bezwaar toch wordt doorgegaan met het thema, breek je de conversatie af en desnoods verlaat je de vergadering.
- Je creëert een duidelijk schriftelijk spoor van je bezwaar, bijvoorbeeld in de notulen van de vergadering of in een mail die je verzendt onmiddellijk nadien en die je bewaart.

- Je neemt onmiddellijk contact op met je juridisch departement of externe advocaat om het voorval te melden.

Deze vuistregels gelden niet enkel voor federatievergaderingen, maar ook voor iedere andere vergadering en ieder ander contact (per mail, SMS, sociale media, telefoon, enz.) waar het probleem zich stelt. Al deze contacten kunnen immers aan het licht komen wanneer een deelnemer ze meldt aan de mededingingsautoriteiten in het kader van een verzoek om clementie, zijnde een verzoek tot kwijtschelding of vermindering van kartelboetes in ruil voor medewerking met de autoriteit.

Het feit dat je niet op de informatie reageert, er geen rekening mee houdt of ze intern in je onderneming niet rapporteert, zal je niet redden. Enkel een publieke distantiëring kan maken dat je betrokkenheid in de vergadering of bij het contact naderhand niet als karteldeelname wordt bestempeld.

Meer weten?

Bij Oxford University Press verschijnt net een monografie die integraal aan kartels en andere overeenkomsten tussen concurrenten gewijd is: Horizontal Agreements and Cartels in EU Competition Law. Deze monografie wordt uitgegeven door **contrast** en bevat bijdragen van topspecialisten van de Europese Commissie (Directoraat-Generaal Concurrentie en Juridische Dienst) en van een nationale mededingingsautoriteit, de advocatuur en de economische wereld.