



(Waar) moet ik mijn joint venture aanmelden?

Stel je voor...

Je bent net gepromoveerd tot managing director van een succesvolle webwinkel gespecialiseerd in de verkoop van high-end sportuitrusting. De webwinkel heeft zijn zetel en distributiecentrum in België. Van daaruit wordt de sportuitrusting verkocht aan sportievelingen doorheen de Europese Unie.

Samen met een van je leveranciers – ook een Belgische onderneming – denk je eraan om een joint venture op te richten om zelf sportuitrusting te produceren en die te verkopen via je webwinkel.

De gesprekken lopen vlot en je gaf je bedrijfsjurist de opdracht om een joint venture-overeenkomst op te stellen. Deze wijst je erop dat je ook rekening zal moeten houden met concentratiecontrole. Mogelijk zal je de joint venture maar mogen opstarten nadat je deze hebt aangemeld bij de mededingingsautoriteiten en je hun goedkeuring hebt bekomen.

Je bedrijfsjurist zal met het financieel departement nagaan in welke landen moet worden aangemeld. Je bent oprecht verwonderd. Het antwoord ligt toch voor de hand: beide ondernemingen zijn Belgisch, dus er kan toch alleen maar sprake zijn van een aanmelding in België? Of niet soms?

Even verduidelijken.

Wanneer een transactie onderworpen is aan concentratiecontrole, moeten de partijen die transactie aanmelden bij de bevoegde mededingingsautoriteiten. Zij mogen de transactie niet implementeren vooraleer zij de goedkeuring van de autoriteiten hebben gekregen. Schenden zij de aanmeldingsplicht of implementeren ze de transactie voor ze goedkeuring hebben gekregen, dan stellen zij zich bloot aan

• • • contrast • • • •

hoge boetes.

Concentratiecontrole is er in alle maten en gewichten. Dit geldt zowel voor het soort transacties dat moet worden aangemeld, als voor de toepasselijke omzetrempels.

In België is het soort transacties dat moet worden aangemeld grotendeels gelijklopend met de EU. Naast typische fusies en overnames moeten ook sommige joint ventures worden aangemeld. Dat is het geval voor “volwaardige” joint ventures, die op langdurige en zelfstandige basis actief zijn op de markt. Als de joint venture uitsluitend produceert en zijn producten op de markt worden gebracht door de moederverenootschappen, is een aanmelding in de regel niet vereist. Dit omwille van het gebrek aan zelfstandige toegang tot de markt.

In ons voorbeeld is het dus onwaarschijnlijk dat de joint venture in België onderworpen is aan de aanmeldingsplicht. De joint venture zal de producten immers niet zelf verkopen op de markt. Dat zal gebeuren door de webwinkel van een moederverenootschap.

In sommige EU-lidstaten, zoals in Oostenrijk, Duitsland en Polen, geldt de regel van de volwaardigheid nochtans niet. Het is dus steeds belangrijk om de lokale concentratiecontrole-regels te checken.

De verschillen tussen de EU-lidstaten zijn meer uitgesproken voor wat betreft de omzetrempels. Concentraties die de EU-omzetrempels overschrijden, moeten enkel door de Europese Commissie worden goedgekeurd. Hier geldt dus het principe van de one-stop-shop: goedkeuring door de Commissie is goedkeuring voor de ganse EU. De Commissie onderzoekt in principe echter alleen grote transacties; zo moeten de betrokken partijen een wereldwijde omzet behalen van meer dan 5 miljard euro en elk van hen minstens 250 miljoen euro in de EU. Alternatief moeten de betrokken partijen een wereldwijde omzet behalen van meer dan 2,5 miljard euro en in minstens drie lidstaten elk substantiële omzet hebben.

Worden de EU-omzetrempels niet overschreden, dan moet lidstaat per lidstaat worden onderzocht of de nationale omzetrempels worden overschreden. De omzet van de partijen moet dan geografisch worden toegerekend.

Dat is soms eenvoudiger gezegd dan gedaan. De toerekening is immers niet afhankelijk van de plaats van de zetel van de betrokken ondernemingen. Doorslaggevend is de plaats waar de omzet werkelijk wordt gerealiseerd. Dat is de plaats waar de kenmerkende handeling van de overeenkomsten die de onderneming sluit, wordt verricht. Bij verkoop is dat in principe het land waar de koper is gevestigd. In het geval van de oprichting van een joint venture moet deze oefening gebeuren voor de omzet van beide moederverenootschappen.

In ons voorbeeld is het dus niet, zoals de manager dacht, dat alle omzet “Belgische” omzet is. Zo zou het kunnen dat de joint venture in pakweg Polen moet worden aangemeld als beide moederverenootschappen veel Poolse klanten hebben.

De nationale mededingingsautoriteiten wisselen binnen het ECN (het Europees netwerk van mededingingsautoriteiten) informatie uit over concentraties die in meerdere lidstaten moeten worden aangemeld. Dit onderstreept het belang van een grondige analyse van de aanmeldingsplicht.

Concreet:

• • • contrast

- Controleer eerst of een transactie een concentratie is in de zin van de EU-concentratiecontrole-regels. Dit is vooral belangrijk bij de oprichting van joint ventures.
- Controleer vervolgens of de EU-omzeldrempels zijn overschreden.
- Zo ja, is er een one-stop-shop: de goedkeuring van een concentratie door de Europese Commissie, geldt voor de ganse EU.
- Zo nee (in antwoord op de eerste of de tweede vraag), moet voor iedere lidstaat worden onderzocht of de transactie een concentratie is en of de nationale aanmeldingsdrempels worden overschreden.
- De correcte geografische toerekening van omzet is een must, en meerdere nationale aanmeldingen vallen niet uit te sluiten.

Meer weten?

- Voor informatie over de geografische toerekening van omzet, zie de [Geconsolideerde mededeling van de Commissie over bevoegdheidskwesties op grond van Verordening \(EG\) nr. 139/2004 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen](#) (nrs. 195 – 203).