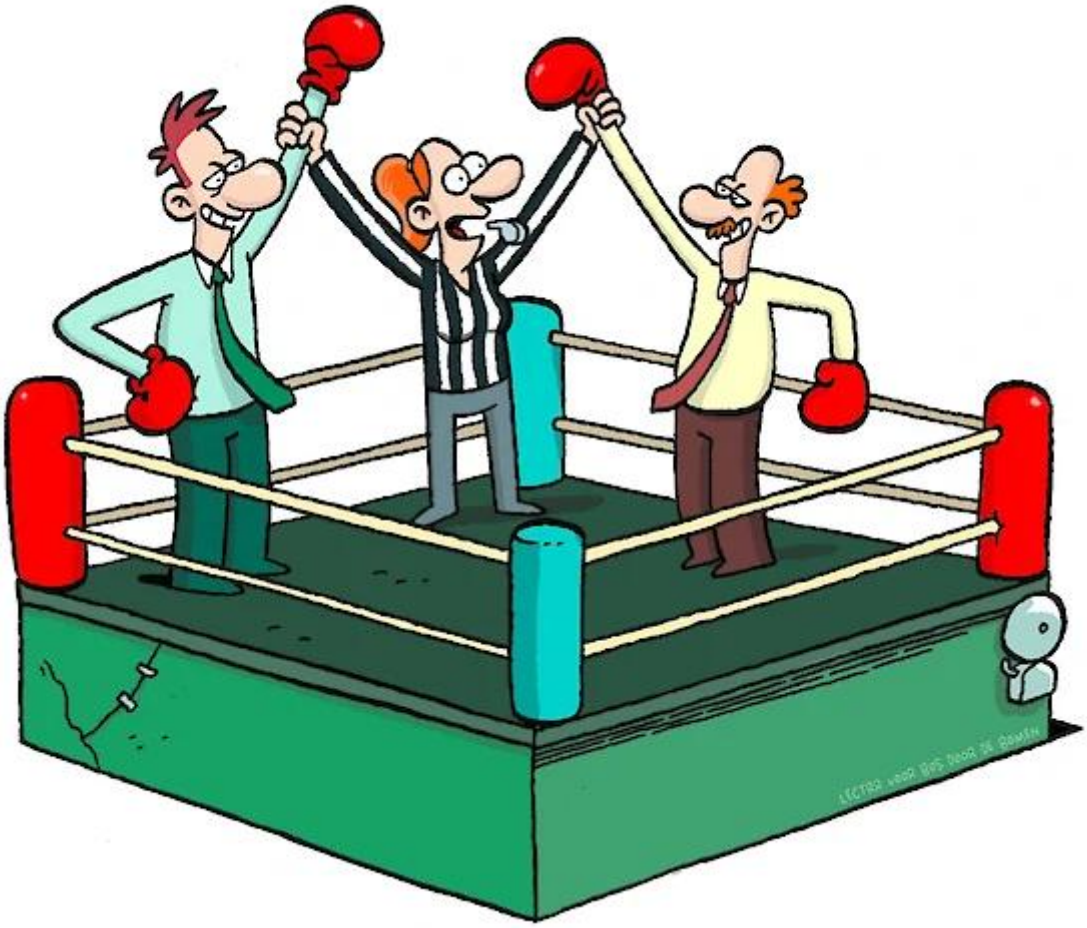
contrast



Bos Door De Bomen Mededingingsrecht lanceert een nieuwe reeks

Stel je voor ...

Op maandag staat het M&A team van je onderneming in je bureau omdat het wil weten of het mag doorgaan met een overname. Of moet er nog iets gebeuren bij de mededingingsautoriteiten? Op dinsdag legt het commerciële team een ontwerp van distributieovereenkomst op je werktafel. Net ontvangen van een leverancier. De leverancier heeft zich in het ontwerp wel erg uitgeleefd en wil behoorlijk wat beperkingen opleggen. Kan dat mededingingsrechtelijk allemaal wel? Op woensdag springt een collega bij je binnen. Hij vertrekt zo dadelijk naar een vergadering van de federatie. Zaken waarop hij moet letten? Op donderdag belandt er een boze brief van een klant in je mailbox. De klant beschuldigt je onderneming van misbruik van machtspositie en misbruik van economische

afhankelijkheid. Ernstig te nemen? En waar staan die begrippen nu eigenlijk voor? De week eindigt goed met een vragenlijst van de Belgische mededingingsautoriteit, een verzoek om inlichtingen. Moet je hierop antwoorden? Is er uitstel mogelijk waardoor je iets meer tijd hebt om het antwoord voor te bereiden?

Zoveel vragen. Je hebt ooit wel een basisopleiding mededingingsrecht gehad, maar hiervan ben je het meeste al vergeten. Verder lijkt alles in het mededingingsrecht zo complex. Een eigen jargon, groepsvrijstellingen, zwarte lijsten, moeilijke afwegingen en vooral dreigementen met zware sancties. Je ziet zelf amper het bos door de bomen en hebt echt niet de tijd om uren in de boeken te duiken. Hoe kan je in die omstandigheden je collega's zinvol verder helpen.

Even verduidelijken.

Het mededingingsrecht heeft een enorme invloed op de meest diverse aspecten van het ondernemingsleven. Contacten met concurrenten vereisen bijzondere aandacht. Als hierbij de mededingingsrechtelijke spelregels niet nauwgezet worden nageleefd kunnen er inderdaad bijzonder zware financiële sancties volgen. Hierbij is het belangrijk een onderscheid te maken tussen zogeheten kartels en samenwerkingsvormen die onder bepaalde voorwaarden wel door de beugel kunnen. Ook in verticale relaties (leveringsovereenkomsten, distributieovereenkomsten, licentieverhoudingen) zijn er specifieke regels die bepalend zijn of de overeenkomst rechtsgeldig is, dan wel mogelijk tot sancties kan leiden. Voor ondernemingen met marktmacht schrijft het mededingingsrecht onder bepaalde voorwaarden strengere regels voor. Verder gelden er bij overnames van ondernemingen en de creatie van bepaalde types van joint ventures zeer specifieke procedures. Zo zullen concentraties die aan bepaalde omzetdrempels voldoen Europees of Belgisch moeten aangemeld worden. Als dat het geval is, moet het groen licht van de mededingingsautoriteit afgewacht worden alvorens de transactie kan geïmplementeerd worden.

Dit is slechts een greep aan voorbeelden die illustreren hoezeer het mededingingsrecht doorwerkt in de dagelijkse werking van ondernemingen.

Het mededingingsrecht links laten liggen, is dan ook geen optie. Maar hoe schep je klaarheid in dit kluwen?

Concreet.

De meeste literatuur is bijzonder technisch en helpt de praktijkjurist maar in beperkte mate vooruit. Er is (of beter : was) dus een duidelijke lacune.

Die lacune is nu opgevuld.

Het Bos-Door-De- Bomen-Project van uitgeverij LeA is van start gegaan met een eerste publicatie, namelijk een handig boek over het mededingingsrecht. Hierin hebben we geprobeerd om de benaming van het project alle eer aan te doen. Het oogmerk is om niet-specialisten een zeer praktische handleiding te bieden. Met heldere taal, duidelijke voorbeelden en een korte samenvatting van de belangrijkste beslissingen krijgt de lezer een toegankelijk referentiekader. Binnen enkele minuten kan je een vraag situeren en heb je de nodige houvast om de belangrijkste klippen te vermijden.

Meer weten?

contrast

- Interesse in het boek? De inhoudstafel vind je hier. Een hoofdstuk dat je laat proeven van de aanpak vind je hier.

- Graag bestellen? Dat kan eenvoudig. Klik hier en voor je het weet, ligt dit handige werkinstrument op je werktafel.

Authors

Filip Tuytschaever