

... contrast  
...



## Online verkopen en reclame: altijd, overal, maar niet om het even hoe

### Stel je voor...

Je bedrijf verkoopt zijn producten via een eigen webshop en ook via onafhankelijke distributeurs, die op hun beurt je producten onder andere online verkopen.

Sommige distributeurs bieden je producten aan via onlinemarktplaatsen, waaronder Amazon en eBay, en adverteren je producten op zoekmachines en prijsvergelijkingswebsites, zoals Google Shopping, PriceGrabber en Shopping.com.

Je wil dat liever verbieden omdat deze online verkooptechnieken niet beantwoorden aan het kwaliteitsbeleid van je bedrijf. Je weet echter dat de mededingingsregels streng zijn op het verbieden of verhinderen van internetverkoop. Maar je hoorde in een recente competition law compliance training dat sinds kort nieuwe regels over internetverkoop van kracht zijn.

Je wilt weten hoe de vork in de steel zit en gaat te rade bij je juridisch departement over de belangrijkste dos en don'ts voor internetverkoop. Wat is nu in mensentaal wel en niet toegelaten?

### Even verduidelijken.

Sedert 1 juni 2023 is de overgangsperiode voor de vernieuwde Europese distributieregels afgelopen en moeten alle distributieovereenkomsten voldoen aan de nieuwe regels om te genieten van een veilige haven onder het mededingingsrecht.

## • • • contrast

Het nieuwe regime geeft een prominente plaats aan de regels over onlineverkoop. Zo introduceert het een nieuwe zogenaamde 'hardcorebeperking', die steeds uitgesloten is van de veilige haven en op de zwarte lijst staat, namelijk als leveranciers hun distributeurs en hun klanten verbieden om het internet daadwerkelijk te gebruiken om de contractgoederen of -diensten te verkopen.

Alle directe of indirecte beperkingen van onlineverkoop zijn verboden. Zo mag een leverancier zijn distributeurs niet verplichten om toestemming te vragen voordat er onlineverkooptransacties worden verricht op hun website, of hen verbieden om de handelsmerken of merknamen van de leverancier in hun onlinewinkel te gebruiken. Dit soort beperkingen worden beschouwd als illegale klanten- of gebiedsbeperkingen.

Andere beperkingen zijn daarentegen wel toegelaten, met name beperkingen aan de manier waarop distributeurs en hun klanten de producten online verkopen of adverteren ("hoe" beperkingen).

Zo mag een leverancier steeds kwaliteitscriteria opleggen voor de onlineverkoop van zijn producten, bijvoorbeeld over de manier waarop zijn producten in de onlinewinkel moeten worden afgebeeld, en in het algemeen om de kwaliteit en uitstraling van de onlinewinkel te garanderen.

Het is een leverancier daarbij toegestaan zijn distributeurs en hun klanten een verbod op te leggen op het gebruik van onlinemarktplaatsen, zolang distributeurs en hun klanten nog steeds daadwerkelijk gebruik kunnen maken van het internet door middel van hun eigen onlinewinkel en door middel van onlinereclame. Let wel, de veilige haven is maar van toepassing als de partijen een marktaandeel hebben van niet meer dan 30%. Boven de 30% wordt het moeilijker een verbod op het gebruik van onlinemarktplaatsen op te leggen, zeker als de leverancier daarvan zelf gebruik maakt om zijn goederen te verkopen.

Ook aan de onlinereclame voor zijn producten kan een leverancier kwaliteitscriteria opleggen. Dit geldt voor het gebruik door de distributeurs en hun klanten van onlinereclamekanalen zoals zoekmachines en prijsvergelijkingsdiensten. Een leverancier kan zelfs het gebruik van bepaalde zoekmachines en prijsvergelijkingsdiensten verbieden als zij volgens hem niet aan bepaalde kwaliteitsnormen voldoen. Om de veilige haven niet te verliezen, mag een leverancier echter niet het gebruik van een volledig onlinereclamekanaal verbieden en bijvoorbeeld een volledig verbod opleggen op het gebruik van ofwel zoekmachines ofwel prijsvergelijkingsdiensten. Dit wordt immers gezien als een beperking van het daadwerkelijke gebruik van het internet, en dat is een verboden hardcorebeperking.

### **Concreet.**

- Op 1 juni 2023 liep de overgangperiode voor de toepassing van de vernieuwde Europese distributieregels af en moeten alle distributieovereenkomsten voldoen aan deze regels om van een veilige haven onder het mededingingsrecht te genieten. Het nieuwe regime geldt tot 31 mei 2034.
- Beperkingen die leveranciers opleggen aan hun distributeurs en hun klanten om daadwerkelijk het internet te gebruiken voor de verkoop van de contractproducten staan op de zwarte lijst en kunnen niet genieten van de veilige haven.
- Leveranciers mogen onder de veilige haven kwaliteitsverplichtingen opleggen aan het gebruik van het internet door hun distributeurs en hun klanten. Zo mogen zij een verbod op het gebruik van bepaalde onlineverkoopkanalen opleggen, zoals onlinemarktplaatsen, weliswaar op voorwaarde dat het marktaandeel van beide partijen niet meer is dan 30%.

## • • • contrast

- Ook aan de onlinereclame voor hun producten kunnen de leveranciers kwaliteitscriteria opleggen, waaronder een verbod op het gebruik van bepaalde zoekmachines en prijsvergelijkingsdiensten die niet aan de kwaliteitscriteria van de leverancier voldoen, op voorwaarde dat het verbod zich niet uitstrekt tot een volledig verbod op het gebruik van een onlinereclamekanaal.

### Meer weten?

- De nieuwe groepsvrijstellingsverordening (de “veilige haven”) en de daarmee gepaard gaande richtsnoeren van de Europese Commissie vind je [hier](#).
- Het Distribution Law Center is het go to onlineplatform voor distributierecht. Het bestaat uit een netwerk van specialisten uit 27 landen en wordt aangestuurd door **contrast**. Je kan ons gratis volgen via de [DLC website](#) en [LinkedIn](#).
- Deze “In The Picture” is ook de start van iets nieuws. Op geregelde basis zal het Distribution Law Center interessante en concrete vragen uit onze mededingings- en commercieelrechtelijke adviespraktijk over distributie behandelen in to-the-point nieuwsupdates. Je kan je alvast [hier](#) inschrijven.
- Op 12 oktober 2023 organiseert het Distribution Law Center zijn tweede online seminarie. U kan vanaf nu gratis inschrijven voor deze jaarlijkse update over de meest relevante ontwikkelingen op het vlak van distributieovereenkomsten door een e-mail te sturen naar [dlc@contrast.law](mailto:dlc@contrast.law).
- Ontvang je nu reeds graag een update over “Distributie anno 2023”? Bekijk dan [hier](#) snel het gelijknamige, Nederlandstalige webinar van **contrast**.

### Auteurs

Stefanie Colaers, Filip Tuytschaever