

Inhoud

Woord vooraf	XIII
Afkortingenlijst	XV
INLEIDING	I
<hr/>	
BURGERLIJK EN HANDELSRECHT	
DEEL I. BELGIË	9
Inleiding	11
Hoofdstuk 1. Precontractuele fase	12
A. Precontractuele informatieplicht	12
(1) <i>Toepassingsgebied</i>	13
(2) <i>Mededeling van precontractuele informatie</i>	14
(3) <i>Sancties</i>	17
B. Afbreken van onderhandelingen tijdens precontractuele fase	18
Hoofdstuk 2. Uitvoering van overeenkomst	20
A. Agentuur	20
(1) <i>Algemeen</i>	20
(2) <i>Verplichtingen van agent</i>	21
(3) <i>Verplichtingen van principaal</i>	21
(4) <i>Vergoeding van agent</i>	22
B. Derde medeplichtigheid bij selectieve distributie	24
Hoofdstuk 3. Beëindiging van overeenkomst	26
A. Concessie van alleenverkoop	26
(1) <i>Het begrip “concessie van alleenverkoop”</i>	26
(2) <i>Beëindiging alleenverkoopconcessies</i>	28
B. Agentuur	39
(1) <i>Beëindiging zonder grove tekortkoming</i>	39
(2) <i>De beëindiging omwille van grove tekortkoming</i>	46

Hoofdstuk 4. Postcontractuele fase	48
A. Postcontractuele verplichtingen agentuur	48
(1) <i>Recht op commissie na einde overeenkomst</i>	48
(2) <i>Niet-concurrentiebeding</i>	48
B. Voorraden na beëindiging	49
 DEEL II. NEDERLAND	 51
Inleiding	53
Hoofdstuk 5. Precontractuele fase	54
A. Precontractuele informatieplicht	54
(1) <i>Diverse types van precontractuele informatieplicht</i>	55
(2) <i>Ontstaan van informatieplicht</i>	56
(3) <i>Informatieplicht en wilsgebreken</i>	56
(4) <i>Franchise</i>	58
(5) <i>Remedies</i>	64
B. Afbreken van onderhandelingen tijdens precontractuele fase	65
Hoofdstuk 6. Uitvoering van overeenkomst	74
A. Definitie van franchise, distributie en agentuur	74
B. Profiteren van andermans wanprestatie bij selectieve distributie	76
C. Zorgplicht franchisegever	78
D. Verplichtingen principaal en handelsagent	79
(1) <i>Recht op commissie</i>	79
(2) <i>Zorgplicht en informatieplicht</i>	81
(3) <i>Recht op inzage</i>	82
Hoofdstuk 7. Beëindiging van overeenkomst	83
A. Opzegging van onbepaalde (duur)overeenkomsten	83
(1) <i>Opzegging overeenkomst voor bepaalde tijd</i>	85
(2) <i>Opzegging overeenkomst voor onbepaalde tijd</i>	86
(3) <i>Zwaarwegende grond voor opzegging vereist</i>	87
(4) <i>Opzegtermijn</i>	88
(5) <i>Schadevergoeding</i>	89
B. Beëindiging van agentuurovereenkomsten	91
(1) <i>Opzegging</i>	91
(2) <i>Onregelmatige opzegging</i>	92
(3) <i>Rechterlijke ontbinding</i>	93
(4) <i>Schadevergoeding onregelmatige opzegging</i>	94
(5) <i>Goodwillvergoeding bij opzegging</i>	95

C. Ontbinding	97
(1) <i>Toerekenbaarheid niet van belang</i>	97
(2) <i>Verzuim</i>	97
(3) <i>Schriftelijke verklaring</i>	98
(4) <i>Gevolgen</i>	98
D. Praktische samenvatting	99
Hoofdstuk 8. Postcontractuele fase	101
A. Geplaatste orders tijdens opzegtermijn	101
B. Postcontractuele verplichtingen agentuur	102
(1) <i>Recht op commissie na einde overeenkomst</i>	102
(2) <i>Afgifte van stukken</i>	102
(3) <i>Concurrentiebeding</i>	102

MEDEDINGINGSRECHT

DEEL I. ALGEMEEN KADER	107
Hoofdstuk 1. Algemeen kader	109
A. Artikel 101 VWEU en overeenkomstig nationaal mededingingsrecht	109
(1) <i>Artikel 101 VWEU</i>	109
(2) <i>Verhouding tussen de artikelen 101 en 102 VWEU</i>	110
(3) <i>Overeenkomstig nationaal mededingingsrecht</i>	111
B. Implementatie van artikel 101 VWEU en overeenkomstig nationaal mededingingsrecht	113
C. Handhaving van artikel 101 VWEU en overeenkomstig nationaal mededingingsrecht	127
(1) <i>Publieke handhaving</i>	127
(2) <i>Private handhaving</i>	132
D. “Hard” versus “soft” mededingingsrecht	140
(1) <i>Algemeen</i>	140
(2) <i>Juridische aard van de Verticale Richtsnoeren</i>	141
(3) <i>Gevolgen van de Verticale Richtsnoeren</i>	141
(4) <i>De juridische en praktische gevolgen van de Aanvullende richtsnoeren (Verordening 461/2010)</i>	144
(5) <i>Nationale soft law</i>	145

DEEL II.	VERTICALE OVEREENKOMSTEN ONDER VERORDENING 330/2010	147
Hoofdstuk 2.	Road map	149
A.	In een oogopslag	149
B.	Deel 1: algemeen toepassingsgebied	151
	(1) <i>Eerste stap: twee of meer ondernemingen</i>	151
	(2) <i>Tweede stap: verticale overeenkomst</i>	153
	(3) <i>Derde stap: beïnvloeding van de handel tussen lidstaten</i>	155
	(4) <i>Vierde stap: verticale beperkingen</i>	157
	(5) <i>Conclusie</i>	161
C.	Deel 2: beperkingen aan het algemeen toepassingsgebied	161
	(1) <i>Vijfde stap: ondernemingsvereniging</i>	161
	(2) <i>Zesde stap: IER</i>	162
	(3) <i>Zevende stap: betrokkenheid van concurrenten</i>	165
	(4) <i>Achtste stap: andere groepsvrijstellingen</i>	166
	(5) <i>Conclusie</i>	167
D.	Deel drie: marktaandeellimieten	167
	(1) <i>Negende stap: Wat is (zijn) de relevante product- en geografische markt(en)?</i>	168
	(2) <i>Tiende stap: Overschrijden de marktaandelen de 30% limiet?</i>	168
E.	Deel 4: inhoudelijke beoordeling	169
	(1) <i>Elfde stap: bevat de verticale overeenkomst hardcorebeperkingen?</i>	169
	(2) <i>Twaalfde stap: bevat de verticale overeenkomst uitgesloten beperkingen?</i>	171
F.	Deel 5: buitentoepassingverklaring en intrekking	173
	(1) <i>Dertiende stap: heeft de Commissie een verordening aangenomen die de groepsvrijstelling buiten toepassing verklaart op de verticale overeenkomst?</i>	173
	(2) <i>Veertiende stap: heeft de Commissie of een NMA het voordeel van de groepsvrijstelling ingetrokken voor de verticale overeenkomst?</i>	174
G.	Praktische conclusies	174
Hoofdstuk 3.	Artikel 2, lid 1: Toepassingsgebied van Verordening 330/2010	176
A.	In een oogopslag	176
B.	Eerste stap: betrokkenheid van twee of meer ondernemingen	178
	(1) <i>Het begrip “onderneming”</i>	178
	(2) <i>Meer dan één onderneming</i>	183
	(3) <i>Twee of meer ondernemingen</i>	185
	(4) <i>Praktische samenvatting</i>	186

C.	Tweede stap: verticale overeenkomsten	187
	(1) <i>Inleiding</i>	187
	(2) <i>Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen</i>	188
	(3) <i>Ondernemingen die werkzaam zijn in een verschillend stadium van de productie- of distributieketen</i>	196
	(4) <i>Overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen die betrekking hebben op de voorwaarden waaronder de partijen bepaalde goederen of diensten kunnen kopen, verkopen of doorverkopen</i>	196
	(5) <i>Praktische samenvatting</i>	197
D.	Derde stap: beïnvloeding van de handel tussen lidstaten	198
	(1) <i>Specifieke rol van het criterium “beïnvloeding van de handel”</i>	199
	(2) <i>Het criterium “beïnvloeding van de handel” en het territoriale toepassingsgebied van het EU mededingingsrecht</i>	200
	(3) <i>De toepassing van het criterium “beïnvloeding van de handel” op verticale overeenkomsten</i>	201
	(4) <i>Verticale overeenkomsten die de handel tussen EER lidstaten merkbaar beïnvloeden</i>	207
	(5) <i>Praktische samenvatting</i>	210
E.	Vierde stap: aanwezigheid van verticale beperkingen	211
	(1) <i>Mededingingsbeperkende strekking of gevolg</i>	211
	(2) <i>Merkbaarheidsvereiste</i>	217
	(3) <i>Ontsnappingsroutes</i>	223
	(4) <i>Praktische samenvatting</i>	228
Hoofdstuk 4. Artikel 2, lid 2-5: Beperkingen aan het algemeen toepassingsgebied van Verordening 330/2010		229
A.	In een oogopslag	229
B.	Vijfde stap: overeenkomsten gesloten door ondernemersverenigingen	230
	(1) <i>Inleiding</i>	230
	(2) <i>Detailhandelaren van goederen</i>	230
	(3) <i>Omzetlimiet</i>	231
	(4) <i>Dubbele controle</i>	231
	(5) <i>Praktische samenvatting</i>	232
C.	Zesde stap: de rol van IER	233
	(1) <i>Inleiding</i>	233
	(2) <i>Voorwaarden</i>	234
	(3) <i>Merken, auteursrechten en knowhow</i>	238
	(4) <i>Praktische samenvatting</i>	242
D.	Zevende stap: overeenkomsten tussen concurrenten	242
	(1) <i>Inleiding</i>	242

(2) <i>De regel: uitsluiting van het toepassingsgebied van Verordening 330/2010</i>	242
(3) <i>De uitzondering: duale distributie binnen het toepassingsgebied van Verordening 330/2010</i>	243
(4) <i>Praktische samenvatting</i>	246
E. Achtste stap: de toepasselijkheid van andere groepsvrijstellingsverordeningen	247
(1) <i>Inleiding</i>	247
(2) <i>De verhouding tot de groepsvrijstellingsverordeningen inzake horizontale samenwerkingsovereenkomsten</i>	248
(3) <i>De verhouding met Verordening 316/2014 (GVTO)</i>	255
(4) <i>De verhouding met de groepsvrijstellingsverordening voor de distributie van motorvoertuigen</i>	260
(5) <i>Praktische samenvatting</i>	261
Hoofdstuk 5. Artikel 3: Marktaandeeldrempel	262
A. In een oogopslag	262
B. Achtergrond van de marktaandeellimiet	262
C. Negende stap: afbakening van de relevante markt	264
(1) <i>Definitie van de relevante markt</i>	265
(2) <i>Definitie van de relevante markt van de leverancier</i>	266
(3) <i>Definitie van de relevante markt van de afnemer</i>	276
(4) <i>Praktische samenvatting</i>	276
D. Tiende stap: berekening van het marktaandeel	277
(1) <i>Marktaandeel in waarde en marktaandeel in volume</i>	277
(2) <i>Marktaandeel van verbonden ondernemingen en joint ventures</i>	279
(3) <i>Marktaandeel voor eigen (of in-house) productie</i>	280
(4) <i>Praktische samenvatting</i>	281
E. Toepassing van de marktaandelen	281
(1) <i>Artikel 3, lid 1 van Verordening 330/2010: overeenkomsten tussen twee partijen</i>	282
(2) <i>Artikel 3, lid 2 van Verordening 330/2010: overeenkomsten tussen meer dan twee partijen</i>	283
(3) <i>Praktische samenvatting</i>	285
Hoofdstuk 6. Artikel 4: Hardcorebeperkingen	286
A. In een oogopslag	286
B. Het begrip “hardcorebeperkingen”	286
(1) <i>Algemeen</i>	286
(2) <i>De oplegging van een hardcorebeperking</i>	289
(3) <i>Beperking met “mededingingsbeperkende strekking”</i>	290

(4) <i>Conclusies</i>	296
C. Territoriaal toepassingsgebied	296
(1) <i>Algemeen</i>	296
(2) <i>Praktische samenvatting</i>	298
D. Artikel 4, onder a) – Verticale prijsbinding	300
(1) <i>Het principiële verbod op verticale prijsbinding</i>	300
(2) <i>Mededingingsbezwaren met betrekking tot verticale prijsbinding</i>	301
(3) <i>Verschillende types van verticale prijsbinding</i>	304
(4) <i>Maximum- en adviesprijzen</i>	311
(5) <i>Praktische samenvatting</i>	315
E. Artikel 4, onder b) – Territoriale en klantenbeperkingen	316
(1) <i>Inleiding</i>	316
(2) <i>Het principiële verbod inzake territoriale en klantenbeperkingen</i>	318
(3) <i>Eerste uitzondering: beperkingen van de actieve verkoop</i>	325
(4) <i>Tweede uitzondering: klantenbeperkingen opgelegd aan groothandelaren</i>	344
(5) <i>Derde uitzondering: beperking van verkopen aan niet-erkende distributeurs in het kader van een selectief distributiestelsel</i>	345
(6) <i>Vierde uitzondering: beperking van de wederverkoop van componenten</i>	348
(7) <i>Praktische samenvatting</i>	350
F. Territoriale en klantenbeperkingen in een selectief distributiestelsel	350
(1) <i>Algemeen</i>	350
(2) <i>Praktische gevolgen</i>	352
(3) <i>Praktische samenvatting</i>	353
G. Beperkingen inzake de verkoop van reserveonderdelen	354
(1) <i>Algemeen</i>	354
(2) <i>Praktische samenvatting</i>	355
Hoofdstuk 7. Artikel 5: Uitgesloten beperkingen	356
A. In een oogopslag	356
B. Het begrip “uitgesloten beperkingen”	356
C. Niet-concurrentiebedingen buiten artikel 101, lid 1 VWEU	357
D. Niet-concurrentiebedingen op grond van Verordening 330/2010	358
(1) <i>Niet-concurrentiebedingen die gelden gedurende de overeenkomst</i>	358
(2) <i>Kwantitatieve minimumdrempel</i>	363
(3) <i>Aangewezen bron van levering</i>	364
(4) <i>Niet-concurrentiebedingen na het einde van de overeenkomst</i>	369
(5) <i>Niet-concurrentiebedingen opgelegd aan leden van een selectieve distributiesysteem (boycot)</i>	372

(6) <i>Praktische samenvatting</i>	373
E. Inbreuk op de voorwaarden van de groepsvrijstelling op grond van Verordening 330/2010	374
(1) <i>Gevolgen voor de overige bepalingen (scheidbaarheid)</i>	374
(2) <i>Gevolgen voor het niet-concurrentiebeding</i>	375
(3) <i>Omzetting</i>	375
(4) <i>Praktische samenvatting</i>	376
Hoofdstuk 8. Artikel 6: (Buitentoepassingverklaring) en artikel 29 Verordening 1/2003 (intrekking).	378
A. In een oogopslag.	378
(1) <i>Groepsvrijstellingsverordening en artikel 101, lid 3 VWEU</i>	378
(2) <i>Correctiemechanismen</i>	378
B. Buitentoepassingverklaring	379
(1) <i>Parallele netwerken</i>	379
(2) <i>50% regel</i>	380
(3) <i>Overgangperiode</i>	380
(4) <i>Geen terugwerkende kracht</i>	380
(5) <i>Buitentoepassingverklaring door Commissieverordening</i>	381
C. Intrekking.	381
(1) <i>Individuele overeenkomsten</i>	381
(2) <i>Intrekking door Commissie of NMA</i>	383
(3) <i>Geen terugwerkende kracht</i>	384
(4) <i>Niet-toepasselijkheid op toekomstige overeenkomsten</i>	384
(5) <i>Intrekkingsprocedure</i>	384
Hoofdstuk 9. Frequente distributie- en leveringsformules	386
A. In een oogopslag.	386
(1) <i>Distributie</i>	386
(2) <i>Levering en toelevering</i>	388
(3) <i>Internetverkoop</i>	389
B. Selectieve distributie	389
(1) <i>Definitie</i>	389
(2) <i>Territoriale bescherming</i>	393
(3) <i>Territoriale beperkingen</i>	395
(4) <i>Klantenbescherming</i>	396
(5) <i>Klantenbeperkingen</i>	396
(6) <i>Niet-concurrentie en afnamequotering</i>	397
(7) <i>Exclusieve levering</i>	398
(8) <i>Exclusieve afname</i>	398

C. Niet-selectieve distributie	398
(1) <i>Inleiding</i>	398
(2) <i>Territoriale bescherming</i>	399
(3) <i>Territoriale beperkingen</i>	401
(4) <i>Klantenbescherming</i>	402
(5) <i>Klantenbeperkingen</i>	402
(6) <i>Niet-concurrentiebedingen en afnamequotering</i>	403
(7) <i>Exclusieve levering</i>	404
(8) <i>Exclusieve afname</i>	404
D. Keuze tussen selectiviteit en niet-selectiviteit	405
(1) <i>Inleiding</i>	405
(2) <i>Irrelevante factoren</i>	405
(3) <i>Relevante factoren</i>	407
(4) <i>Praktische samenvatting</i>	409
E. Franchising	410
(1) <i>Inleiding</i>	410
(2) <i>Definitie van franchising en diens dekking door de groepsvrijstelling</i>	410
(3) <i>De behandeling van franchising op grond van de groepsvrijstelling</i>	412
(4) <i>Belang van artikel 2, lid 3 Verordening 330/2010</i>	414
(5) <i>Specifieke beperkingen die buiten artikel 101, lid 1 VWEU vallen</i>	416
(6) <i>Praktische samenvatting</i>	417
F. Agentuur	417
(1) <i>Inleiding</i>	417
(2) <i>Definitie van agentuur</i>	418
(3) <i>Aard en niveau van de risico's</i>	421
(4) <i>Mededingingsrechtelijke beoordeling van agentuur</i>	425
(5) <i>Praktische samenvatting</i>	428
G. Industriële levering en toelevering	428
(1) <i>Definitie</i>	428
(2) <i>Vallen de exclusieve gebruiks- en leveringsverplichtingen in een toeleveringsovereenkomst binnen het toepassingsgebied van artikel 101, lid 1 VWEU?</i>	430
(3) <i>Zijn de exclusieve gebruik- en leveringsverplichtingen in een toeleveringsovereenkomst gedekt door een groepsvrijstellingsverordening?</i>	440
(4) <i>Genieten de exclusieve gebruiks- en leveringsverplichtingen in een leverings- of toeleveringsovereenkomst van een individuele vrijstelling op grond van artikel 101, lid 3 VWEU?</i>	443
(5) <i>Praktische samenvatting</i>	445

H. Internetverkoop	446
(1) <i>Inleiding</i>	446
(2) <i>Kan een leverancier internetverkoop door zijn distributeurs verbieden?</i>	448
(3) <i>Kan een leverancier internetverkoop door zijn distributeurs beperken?</i>	452
(4) <i>Kan een leverancier op een andere manier de internetverkoop van zijn distributeurs beperken?</i>	456
(5) <i>Hoe kan een leverancier het imago van zijn producten beschermen bij internetverkoop?</i>	461
(6) <i>Wat met online prijszetting?</i>	470
DEEL III. VERTICALE OVEREENKOMSTEN BUITEN VERORDENING 330/2010	477
Hoofdstuk 10. Economische analyse en self assessment van verticale overeenkomsten	479
A. In een oogopslag	479
B. Overkoepelende principes voor self assessment	480
C. Analyse kader	482
(1) <i>Evaluatie vanuit het perspectief van artikel 101, lid 1 VWEU</i>	483
(2) <i>Evaluatie vanuit het perspectief van artikel 101, lid 3 VWEU</i>	487
(3) <i>Praktische benadering</i>	490
D. Positieve en negatieve effecten van verticale beperkingen	492
(1) <i>Negatieve effecten van verticale beperkingen</i>	492
(2) <i>Positieve effecten van verticale beperkingen</i>	496
E. Aanwijzingen in de Verticale Richtsnoeren	503
(1) <i>Alleenverkoop</i>	503
(2) <i>Selectieve distributie</i>	504
(3) <i>Franchising</i>	506
(4) <i>Merkexclusiviteit</i>	507
(5) <i>Klantenexclusiviteit</i>	508
(6) <i>Exclusieve levering</i>	509
(7) <i>Vooraf te betalen toegangsvergoedingen</i>	511
(8) <i>Categoriemanagementovereenkomsten</i>	512
(9) <i>Koppilverkoop</i>	514
(10) <i>Beperkingen betreffende de wederverkoopprijs</i>	515
(11) <i>Combinaties</i>	517
(12) <i>Praktische samenvatting</i>	518

DEEL IV. DISTRIBUTIE VAN MOTORVOERTUIGEN	519
Hoofdstuk 11. Distributie van motorvoertuigen	521
A. In een oogopslag	521
B. Algemeen overzicht van de nieuwe groepsvrijstelling	525
(1) <i>Algemeen</i>	525
(2) <i>Structuur van de analyse</i>	526
C. Standpunt van de verschillende marktdeelnemers	528
(1) <i>Motorvoertuigfabrikanten</i>	528
(2) <i>Erkende importeurs</i>	529
(3) <i>Erkende dealers</i>	530
(4) <i>Onafhankelijke dealers</i>	533
(5) <i>Erkende herstellere</i> s	533
(6) <i>Onafhankelijke herstellere</i> s	535
(7) <i>Erkende distributeurs</i>	537
(8) <i>Onafhankelijke distributeurs</i>	538
D. Distributie van motorvoertuigen	539
(1) <i>Inleiding</i>	539
(2) <i>Marktdefinitie en marktaandeelen</i>	539
(3) <i>Het groepsvrijstellingsregime</i>	554
(4) <i>Self assessment</i>	572
E. Diensten na verkoop	575
(1) <i>Inleiding</i>	575
(2) <i>Marktdefinitie en marktaandeelen</i>	576
(3) <i>Het groepsvrijstellingsregime</i>	580
(4) <i>Self assessment</i>	584
F. Distributie van reserveonderdelen	603
(1) <i>Inleiding</i>	603
(2) <i>Marktdefinitie en marktaandeelen</i>	606
(3) <i>Het groepsvrijstellingsregime</i>	610
(4) <i>Self assessment</i>	615
G. Conclusie	620
Trefwoordenregister	621