

PROTOCOL OVER HET VERBOD OP PRIJSAFSPRAKEN

De mededingingswetgeving in Europa en in Noord-Amerika stelt dat het vastleggen van de prijs van een product of een dienst in overleg met een andere persoon of een ander bedrijf onwettig is. Dit soort prijsafspraken is nadelig voor een gezonde concurrentie tussen distributeurs en kan de belangen van de consument schaden.

De straffen voor prijsafspraken kunnen zeer zwaar zijn: prijsafspraken kunnen beboet worden, er kan strafrechtelijke vervolging ingesteld worden en benadeelde derden (zoals klanten, consumenten en concurrenten) kunnen zeer hoge schadevergoedingen eisen. Bovendien kunnen de bestuurders persoonlijk aansprakelijk gesteld worden.

Dit Protocol van Van de Velde NV en haar dochtermaatschappijen (hierna: “**Vennootschap**”) heeft de uitdrukkelijke bedoeling commerciële medewerkers, verkoopvertegenwoordigers en agenten met toegewezen verantwoordelijkheden die aanleiding zouden kunnen geven tot strafrechtelijke aansprakelijkheid of aanzienlijke burgerlijke aansprakelijkheid van de Vennootschap voor overtreding van de mededingingswetgeving (hierna: “**Betrokken personen**”), bewust te maken van de voorschriften op het vlak van prijsafspraken en onwettige prijsafspraken of de indruk van dergelijke afspraken door de Betrokken personen of de Vennootschap te voorkomen.



Wanneer iemand bovendien weet heeft van of een sterk vermoeden heeft dat er prijsafspraken worden gemaakt, vraagt Van de Velde aan die persoon dit te melden via ons **intern meldkanaal** ([Interne melding | Van de Velde](#)). Onder het Klokkenuidersbeleid van Van de Velde wordt de melding vertrouwelijk behandeld en geniet de melder bescherming tegen mogelijke represailles. Bovendien kan de melding anoniem gemaakt worden. Het Klokkenuidersbeleid kan men raadplegen via [deze link](#). De procedure voor het maken en het opvolgen van een melding kan geraadpleegd worden in het schema “Interne melding” in ons Klokkenuidersbeleid. Voor vragen kan u terecht bij whistleblowing@vandevelde.eu.

- Beleid en toepasselijke regels van de Vennootschap -

1. Tussen producenten (= horizontale prijsafspraken)

Afspraken die de prijsconcurrentie beperken, zijn onwettig. Onder deze beschrijving vallen bijvoorbeeld afspraken tussen concurrenten over de prijzen die zij zullen aanrekenen aan hun klanten, of die zij zullen betalen aan hun leveranciers.

Dit houdt in dat u geen:

- afspraken mag maken over prijzen, kortingen, winstmarges enz. met concurrenten;
- verkoopvoorwaarden mag afspreken (zoals kredietvoorwaarden of leveringskosten) met concurrenten;
- informatie over huidige en toekomstige prijzen mag bespreken of uitwisselen met concurrenten.

Deze wetgeving slaat niet enkel op formele prijsafspraken: er vallen ook andere activiteiten onder als zij hetzelfde effect hebben als prijsafspraken. Voorbeelden van wat u in dat kader niet mag doen, zijn:

- uw prijsplannen of andere prijsinformatie bespreken met uw concurrenten. Dit zou alvast de indruk kunnen wekken dat u prijsafspraken overeenkomt. Als u dan bovendien “toevallig” samen uw prijzen verhoogt, zou dit uitgelegd kunnen worden als het gevolg van uw prijsafspraken;
- regio's verdelen: concurrenten mogen niet met elkaar afspreken in welke regio's zij wel of juist niet zullen verkopen;
- klanten verdelen: concurrenten mogen niet met elkaar afspreken aan welke individuele of categorie van klanten zij wel of juist niet zullen verkopen, en zij mogen ook niet afspreken wie een bepaalde verkoop zal sluiten;
- producten of diensten verdelen: concurrenten mogen niet met elkaar afspreken dat de ene een bepaald type product of dienst zal verkopen aan een klant, terwijl de andere een ander type product of dienst aan die klant zal verkopen;
- boycotten: twee of meer bedrijven of personen (of het nu concurrenten zijn of niet) mogen niet met elkaar afspreken dat zij niet zullen verkopen aan een bepaalde koper, of dat zij niet zullen kopen van een bepaalde producent, verkoper of leverancier.

Een afspraak kan afgeleid worden uit een wijze van handelen, of uit de communicatie of ontmoetingen tussen concurrenten, die worden gevolgd door een uniforme wijziging of niet-wijziging op prijzenvlak.

Als u zich in een situatie bevindt waar het prijsniveau of een van de hogervermelde verboden activiteiten ter sprake komt tussen producenten, moet u het gesprek afbreken en de ruimte verlaten, en erover waken (als het om een officiële vergadering gaat) dat uw vertrek genoteerd wordt in de notulen. Daarnaast dient u onmiddellijk uw directe leidinggevende of uw afdelingshoofd schriftelijk op de hoogte te stellen van deze praktijken.

2. Tussen Van de Velde en de klanten (= verticale prijsafspraken)

Wij mogen geen eindprijzen, zoals minima, maxima of aanbevolen retailprijzen opleggen aan onze klanten, en we mogen onze klanten zelfs niet vragen bepaalde prijzen na te leven.

Het is wel toegestaan om een klant uit te leggen hoe haar winst gegenereerd wordt, en wat de invloed is van de prijzen, marges, voorraadrotatie, onverkochte artikelen en klantentrouw op de bijdrage van ons merk aan zijn/haar winst, maar de klant moet altijd vrij zijn om zelf te beslissen tegen welke marge hij of zij onze producten verkoopt.

U mag onze klanten dan ook nooit onder druk zetten of zelfs vragen om bepaalde prijzen na te leven.

3. Tussen de retail afdeling van Van de Velde en de leveranciers (=verticale prijsafspraken)

We kunnen ten aanzien van onze leveranciers niet afspreken of garanderen om bepaalde prijzen te respecteren zoals minimum of aanbevolen retailprijzen.