

BV Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door BV Rendement

BV Rendement is het nieuws- en adviesmagazine voor directeuren-grotaandeelhouders en ondernemers in het mkb. In BV Rendement leest u 12 keer per jaar praktische artikelen over onder meer fiscale wet- en regelgeving, financiële zaken en arbeidsrechtelijke onderwerpen én alle overige actuele informatie met betrekking tot uw bedrijfsvoering.

BV Rendement biedt u onder andere:

- nieuws over veranderende wet- en regelgeving;
- rubrieken met concrete adviezen en tips die u direct in de praktijk kunt brengen;
- artikelen over ondernemerskwesties als het gebruikelijk loon, de auto van de zaak en ontslagrecht;
- een wekelijkse e-mailservice met het allerlaatste nieuws;
- een aanvulling op de inhoud van elke uitgave met praktische, online tools.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op www.rendement.nl/bvblad

ALS UW LEVERANCIER INEENS STOPT MET LEVEREN OF DE PRIJS VERDUBBELT

Slikken of stikken?

In de ideale wereld kunt u kiezen uit tien leveranciers die elkaar stevig beconcurreren en allemaal proberen om de beste service tegen de scherpste prijs te leveren. In werkelijkheid bent u voor sommige zaken afhankelijk van één leverancier. Dat scheelt keuzestress, maar het betekent wel dat u bent overgeleverd aan de grillen van deze onderneming. Wat kunt u doen als de prijs ineens verdubbeld wordt? Of als de leverancier van de één op de andere dag de leveringen stopzet?

Het is niet verboden om een machtspositie te hebben en het is ook niet verboden om daar *gebruik* van te maken. In de Mededingingswet is bepaald dat het ondernemen verboden is om misbruik te maken van een economische machtspositie. Maar de grens tussen gebruik en misbruik is niet altijd duidelijk. Uitgangspunt is natuurlijk dat bedrijven vrij zijn om te bepalen of en aan wie zij leveren en tegen welke voorwaarden. Dat is anders voor ondernemingen met een economische machtspositie, zoals een monopolie. Zij mogen niet zomaar klanten weigeren. Ook niet indirect, bijvoorbeeld door de levering eindeloos te vertragen of door te hoge prijzen in rekening te brengen.

Scheef

Het hanteren van onredelijk hoge prijzen geldt ook als misbruik, maar in de praktijk blijkt het heel moeilijk te zijn om te bewijzen dat de prijzen overdreven hoog zijn. Een vergelijking met andere aanbieders is nu juist niet goed mogelijk bij een monopolist. Wat wel gemakkelijk aan te tonen is, is het gebruik van verschillende prijzen voor dezelfde diensten. Dat kán discriminerend en verboden zijn, maar dat is het niet snel. VBO-makelaars bij-

voorbeeld betalen een hoger bedrag dan NVM-makelaars om een woning op website Funda te zetten. De rechter keurde dat goed. Funda heeft een machtspositie en mag die gebruiken. Het plaatsen van een advertentie is voor sommige makelaars duurder. Dat is nadelig voor hen, maar het betekent nog niet dat de concurrentieverhouding helemaal scheef getrokken wordt en dus mag het. Onderscheid maken tussen klanten is toegestaan.

Betaalsysteem

Uw bv loopt het grootste risico als een noodzakelijke leverancier ineens stopt

met leveren. Dat kan misbruik opleveren, zeker als dit gebeurt met het doel om u als concurrent van de markt te verdrijven. De Autoriteit Consument & Markt (ACM) kan dan een onderzoek instellen en uiteindelijk zelfs een boete opleggen. Daar schiet u op korte termijn echter niets mee op. Zo is de ACM al lang in discussie met Apple. Dit concern maakt misbruik van zijn positie, omdat aanbieders van datingapps alleen het eigen (dure) betaalsysteem van Apple kunnen gebruiken. De ACM heeft Apple bevolen om de voorwaarden aan te passen, op straffe van een dwangsom van € 5 miljoen per week. Inmiddels is de dwangsom opgelopen tot het maximum van € 50 miljoen en heeft Apple haar voorwaarden nog altijd niet aangepast. De € 50 miljoen gaat bovendien naar de ACM, niet naar aanbieders van datingapps. Kortom: als uw bv wordt geconfronteerd met machtsmisbruik, zult u zelf actie moeten ondernemen.

Voorgetrokken

Voor de situatie dat uw bv in acute financiële nood raakt door een druistige actie van een leverancier bestaat helaas geen

Opdringerig contract hoeft u niet te pikken

Een onderneming kan misbruik maken van haar positie door geen overeenkomst met u aan te gaan. Maar het omgekeerde komt ook voor: u een overeenkomst door de strot duwen, misbruik makend van de situatie waarin uw bv verkeert.

Het kan bijvoorbeeld zijn dat uw bv zodanig in nood zit of afhankelijk is van een andere partij, dat u zich gedwongen ziet om tegen zeer ongunstige voorwaarden

een contract af te sluiten. Of dat een partij misbruik maakt van uw onervarenheid op een bepaald gebied. Overeenkomsten die zo zijn afgedwongen, kunt u (ook buiten de rechter om) vernietigen. Het effect daarvan is dat de overeenkomst wordt teruggedraaid. Voor een succesvolle vernietiging is het wel nodig dat de ander wist dat u in nood zat en van die situatie actief misbruik heeft gemaakt.

juridische truc. Dan is het een kwestie van bedrijfsmatig alle zeilen bijzetten en redden wat er te redden valt. Maar in andere situaties met leveranciers die hun macht misbruiken heeft u vaak nog wel juridische mogelijkheden. Bent u nog geen klant en weigert een leverancier om aan u te leveren, dan heeft het niet veel zin om een procedure te starten. U kunt dan beter een andere leverancier zoeken. Alleen als die niet bestaat en de weigerende leverancier misbruik maakt van zijn machtspositie, heeft u een kans. De situatie die vaker zal voorkomen, is dat een bestaande leverancier niet meer wil leveren. Daar zit niet altijd kwade wil achter. De oorzaak kan zijn dat er simpelweg een tekort is en dat andere (grotere) afnemers worden voorgetrokken.

Deur

Als u ergens vaste klant bent, bouwt u vanzelf rechten op. Als uw bestellingen na verloop van tijd het karakter krijgen van een samenwerking, ontstaat er automatisch een zogeheten duurovereenkomst. Als u vijf jaar lang week in week uit materiaal bestelt, intensief persoonlijk contact onderhoudt en over en weer aan een half woord genoeg heeft, mag u erop vertrouwen dat uw bestellingen geleverd blijven worden. Uw leverancier mag dan niet ineens de deur dichtgooien, de prijzen verdubbelen of bizarre voorwaarden stellen. Ook al staat er niets op papier, er is een overeenkomst ontstaan.

Verwachtingen

De leverancier mag die overeenkomst wel opzeggen, maar alleen met een redelijke termijn. Van de één op de andere dag stoppen met leveren is niet redelijk. Dat mag dus niet en als dat toch gebeurt zou u in een procedure bij de rechtbank kunnen eisen dat de leverancier de leveringen hervat tegen de normale voorwaarden. Dat is gemakkelijker gezegd dan gedaan. U heeft wel een duurovereenkomst, maar geen papieren contract met concrete afspraken. Bovendien kost een procedure tijd. Als u acuut verstoken blijft van belangrijke leveringen, kunt



u een kort geding starten, maar ook dat duurt een paar weken. En daar gaat dan waarschijnlijk nog een periode van heen-en-weer bellen en discussie aan vooraf. In de procedure kan de leverancier bovendien beweren dat er met u helemaal geen duurovereenkomst is ontstaan. Hij zal dan bijvoorbeeld stellen dat u wel bestellingen deed, maar dat u één van de velen bent en dat er met u op geen enkele wijze een bijzondere band is ontstaan waaraan u verwachtingen mag ontleen. In het beste geval wint u het proces en wordt de andere partij gedwongen om weer aan u te leveren. De verhoudingen worden er in zo'n situatie uiteraard niet beter op. De leverancier zal blijven zoeken naar mogelijkheden om van u af te komen.

Schaarste

Er is een betere manier om verzekerd te blijven van leveringen: sluit een overeenkomst. Als u weet dat u afhankelijk bent van een bepaald product of een bepaalde

dienst, sluit dan een raamovereenkomst met de leverancier. Spreek af dat er aan u geleverd zal worden zodra u daarom vraagt. Dat klinkt vanzelfsprekend en overbodig, maar dat is het niet. U heeft geen automatisch recht op levering. Als uw bestellingen groot genoeg zijn, kunt u in een raamovereenkomst nog een aantal voordelen afdwingen. Neem bijvoorbeeld een staffelkorting op. Spreek af dat in geval van schaarste de leveringen aan u voorgaan, of dat u in ieder geval nooit achtergesteld zult worden ten opzichte van uw concurrenten. Inventariseer van welke partijen u afhankelijk bent. Lukt het niet om met zulke partijen een raamovereenkomst te sluiten, dan is dat een extra reden om op zoek te gaan naar een alternatieve leverancier. Dat kan ook een buitenlandse partij zijn, of misschien moet u het product zelf gaan produceren.

Bert van Mieghem, advocaat bij Wybenga Advocaten, e-mail: vanmieghem@wybenga-advocaten.nl