

DE CONTROLE OP KARTELS IN DE ROTTERDAMSE HAVEN

De Autoriteit Consument en Markt (ACM) waakt in Nederland voor eerlijke concurrentie en de belangen van consumenten. Zo houdt de ACM onder andere toezicht op kartels: verboden afspraken tussen bedrijven die de mededinging (kunnen) verstoren. In december 2016 heeft het ACM aangegeven speciale aandacht te schenken aan de Rotterdamse haven. Bij overtreding van de mededingingsregels kan de ACM over gaan tot het opleggen van boetes, welke hoog op kunnen lopen. Zo werden dit voorjaar vier koel- en vrieshuizen uit het Rotterdamse havengebied beboet voor in totaal €12,5 miljoen, onder meer wegens het maken van prijsafspraken en het verdelen van klanten.

Aanleiding voor de focus op het Rotterdamse havengebied komt voort uit verschillende geruchten en meldingen, aldus de ACM. De Vrije Universiteit Amsterdam onderzocht wat voor kennis Rotterdamse havenbedrijven hebben over het mededingingsrecht. Uit dit onderzoek blijkt dat veel havenondernemers zich er niet bewust van zijn dat het verboden is bepaalde afspraken te maken met de concurrentie.

De ACM pleit voor meer bewustwording van de mededingingsregels onder de havenbedrijven. Daarom stuurde zij naar maar liefst 3.500 havenbedrijven een pamflet waarin kort de concurrentieregels inzake samenwerkingen worden weergegeven. [Deze flyer](#) en de uitspraken van de ACM omtrent 'de speciale focus op de Rotterdamse haven' roepen enige vragen op bij de Rotterdamse havenbedrijven. Daarom heeft de ACM een [Karteltest Haven](#) op haar website geplaatst, welke ondernemingen anoniem in kunnen vullen. Bovendien organiseerde de ACM in samenwerking met de Port of Rotterdam en Deltalinqs op 30 mei 2017 een bijeenkomst, om in gesprek te gaan met havenbedrijven over de mededingingsregels.

Conway & Partners bezocht deze bijeenkomst en kreeg zo inzicht in de vragen die spelen bij de havenondernemingen. Enkele vragen die aan bod kwamen, worden hieronder behandeld.

Waarom legt de ACM de prioriteit bij de (Rotterdamse) haven en niet bij een andere sector?

Het Rotterdamse havengebied is van onschatbare waarde voor de Nederlandse economie en de internationale handel. Naleving van de concurrentieregels in deze regio is dan ook erg belangrijk. Zoals genoemd kwam de ACM tot de conclusie dat te veel havenbedrijven de concurrentieregels niet kennen, dan wel bereid zijn deze regels te overtreden. De ACM omschrijft de Rotterdamse haven als een "apart ecosysteem", waar per definitie veel samenwerking vereist is. De vele verschillende bedrijven die zich in de keten bevinden tussen de aankomst, verwerking en de (verdere) transport van goederen, maken de haven tot een risicovolle sector. De intensieve samenwerking tussen havenbedrijven baart de ACM zorgen wegens de eventuele prikkels die bedrijven kunnen hebben om de concurrentie te vervalsen, ten nadele van de consument.

Een belangrijke uitzondering op het kartelverbod is het efficiëntieverweer: samenwerking tussen concurrenten is geoorloofd indien dit een geoorloofd doel dient, zoals het bevorderen van economische efficiëntie of innovatie. Voorwaarde voor deze uitzondering is dan wel dat de consument voordeel moet ondervinden aan deze samenwerking. De Rotterdamse haven is echter veelal een 'business to business' markt. Direct contact met de eindverbruiker is er vaak niet. De volgende vraag speelde dan ook op:

Hoe kunnen in een business to business markt de voordelen van een samenwerking tussen bedrijven worden doorgegeven aan de uiteindelijke consument?

De ACM onderschrijft de mogelijkheid van indirect voordeel voor de consument, bestaande in een voordeel voor de markt in het algemeen. Een B2B-samenwerking kan bijvoorbeeld van positieve invloed zijn op de duurzaamheid of werkgelegenheid, waar de consument indirect van profiteert.

Bovendien kan een B2B-samenwerking ook leiden tot innovatie of een prijsdaling van het uiteindelijke product.

De Rotterdamse haven is maar één van de vele spelers die actief zijn op de internationale markt. De ACM ziet toe op de concurrentiecontrole binnen Nederland, maar de meeste havenbedrijven concurreren echter op internationale schaal. Enkele havenbedrijven gaven aan graag samen te werken teneinde de concurrentie aan te gaan met havens als Antwerpen en Hamburg.

Kan een verbod op samenwerking tussen Rotterdamse havenbedrijven er toe leiden dat Rotterdam de concurrentie met andere havens niet meer aankan?

Nee. Het mededingingsrecht en het kartelverbod dat in Nederland geldt, is vertaald vanuit Europese regelgeving. In de gehele Europese Unie gelden aldus nagenoeg dezelfde regels inzake oneerlijke concurrentie. De haven in Hamburg heeft bijvoorbeeld te maken met de Duitse toezichthouder: het Bundeskartellamt. Indien bedrijven tussen de haven van Antwerpen en de haven van Rotterdam afspraken met elkaar maken, verstoort dit mogelijk de intra-statelijke concurrentie. In dit geval zal de Europese Commissie de mededingingsrechtelijke bezwaren onderzoeken. Bovendien bestaat er geen algeheel verbod op samenwerking tussen bedrijven. Slechts de samenwerking die leidt tot een kunstmatige afname van de concurrentie op de markt welke niet kan worden gerechtvaardigd, zal leiden tot een overtreding van de mededingingsregels.

Het opbouwen van langdurige klantrelaties is van groot belang voor veel bedrijven in de Rotterdamse haven. De Rotterdamse ondernemingen geven duidelijk aan veel waarde te hechten aan de opgebouwde relaties binnen hun sector. Hierbij is echter ook enige voorzichtigheid geboden.

Leveren vaste klantrelaties ook problemen met het kartelverbod op?

Niet per definitie. Deze vaste relaties kunnen echter onder bepaalde omstandigheden risico's met zich meebrengen. Dit doet zich met name voor indien u uw klant (feitelijk) verbiedt zaken te doen met een concurrent. Anderzijds mag u ook de concurrent niet verbieden uw klanten te benaderen. Dergelijke praktijken kunnen namelijk leiden tot een kunstmatige verdeling van de markt. Ook afspraken over marktsegmenten (niches) en geografische marktafbakeringen zijn niet geoorloofd. Indien deze marktverdeling onder druk tot stand komt zonder overeenkomst tussen alle partijen, kan er sprake zijn van misbruik van een dominante positie. Ook dit wordt verboden onder het (Nederlandse) mededingingsrecht. Het onderhouden van een vaste klantenrelatie op basis van wederzijds vertrouwen, kwaliteit en positieve ervaringen is echter niet verboden. Het staat de klant dan immers nog altijd vrij zelf een keuze te maken voor een bepaald bedrijf.

De ACM kan in het algemeen stellen dat men geen informatie mag delen of afspraken mag maken over concurrentiegevoelige onderwerpen. In de praktijk is het voor een ondernemer echter lastig te bepalen wat nou precies als 'concurrentiegevoelig' kan worden beschouwd.

Waar moeten havenbedrijven in het bijzonder op letten inzake 'concurrentiegevoelige onderwerpen'?

De ACM waarschuwt havenbedrijven om in ieder geval op de volgende zaken te letten:

- Bepaal zelf de prijs van uw producten of diensten, zonder dit af te stemmen met concurrenten;
- Bepaal zelf welke klanten u wilt benaderen en maak geen afspraken over het verdelen van de markt;
- Houd informatie over bijvoorbeeld prijzen, klanten, productiekosten en output voor uzelf;
- Bepaal zelf of en met welke prijs en andere voorwaarden u inschrijft op een aanbesteding of tender.

Gezien er nog altijd veel onduidelijkheid kan ontstaan over de mededingingsregels, kwam de vraag vanuit de havenbedrijven of het wellicht mogelijk was enige richtlijnen te publiceren inzake de regels waar de havenondernemingen zich aan dienen te houden.

Verschaft de ACM richtlijnen inzake verboden gedragingen van havenondernemingen?

De ACM geeft aan dat “de haven” bestaat uit een te complex geheel aan verschillende bedrijven om deze bedrijven één enkele behandeling toe te dichten. De ACM erkent de verschillende identiteit van de vele bedrijven die werkzaam zijn binnen de Rotterdamse haven in verschillende sectoren. Het is aldus niet mogelijk om vaste regels vast te stellen voor al deze bedrijven, gezien iedere casus afzonderlijk wordt beoordeeld. De ACM nodigt havenondernemers echter uit om met hen in gesprek te treden.

Twijfelt u of uw bedrijf de mededingingsregels overtreedt en een boete riskeert? Neem dan gerust contact op met Conway & Partners voor juridisch advies en eventuele juridische bijstand.