

Keuze tussen distributieformules

Een overzicht

Frank Wijckmans 1 oktober 2020

Praktisch en juridisch belang

- **Formule is bepalend voor**
 - Mededingingsrechtelijke toetsing (afdwingbaarheid opgelegde beperkingen; sancties)
 - Bij wet voorziene bescherming



Basisindeling

Verticale integratie	 	onafhankelijke distributiekkanalen
Agentuur	 	wederverkoop
Selectieve distributie	 	niet-selectieve distributie
“Wet 1961” concessies	 	andere concessies

Verticale integratie

Vertrekpunt: al dan niet toepasselijkheid
art. 101 VWEU / art. IV.1 WER

=

Minstens 2 onafhankelijke ondernemingen

Verticale integratie

Ondernemingsbegrip = groepsbegrip (consolidatie)

Distributieovereenkomst tussen 2 groepsvennootschappen

= handen vrij

Basiskeuze

- Alles in eigen handen = verticale integratie → in principe geen last van het mededingingsrecht
- Verschuivingen investeringslast / inspanningen naar derde → mededingingsrecht beperkt mogelijkheden



Agentuur

Mededingingsrechtelijke agentuur \neq handelsrechtelijke agentuur

- Contracten onderhandelen en / of sluiten voor rekening van de principaal

+

- Geen of de minimis financiële of commerciële risico's

Agentuur

Financiële of commerciële risico's

- In principe geen risico's met betrekking tot de handelstransacties (bv. geen voorraad houden op eigen kosten of niet uit eigen kosten bijdragen in reclamebudget principaal)
- Geen marktspecifieke investeringen (uitrusting lokalen, personeel) waarvoor de principaal de kosten niet geheel vergoedt
- Geen door de principaal verlangde activiteiten op dezelfde productmarkt waarvan de principaal de kosten niet geheel vergoedt

Basiskeuze

- (Mededingingsrechtelijke) agent wordt voor de handelstransacties niet als separate onderneming gezien
- Wel nog afzonderlijke analyse voor de diensten die de agent aanbiedt
- **Echter:** Handelsrechtelijke agent wordt met distributeur gelijkgeschakeld



Selectief distributiestelsel

(Vo. 330/2010, Art 1 (1) (e))

“**selectief distributiestelsel** betekent een distributiestelsel waarbij de leverancier zich ertoe verbindt, de contractgoederen of -diensten, direct of indirect, slechts aan distributeurs te verkopen die op grond van vastgestelde criteria zijn geselecteerd, en waarbij deze distributeurs zich ertoe verbinden, deze goederen of diensten niet aan niet-erkende distributeurs te verkopen binnen het grondgebied waarop de leverancier heeft besloten dat systeem toe te passen”

Selectief distributiestelsel

Cumulatieve, maar voldoende voorwaarden

- Verbintenis leverancier om direct of indirect slechts te leveren aan selectieve verdelers
- Selectie op basis van vastgestelde criteria
- Doorverkoopverbod richting niet-erkende wederverkopers

Selectief distributiestelsel

De “metro” voorwaarden

- Aard van het product maakt selectieve distributie **noodzakelijk**
- Selectie op basis van objectieve criteria van **kwalitatieve aard** die op eenvormige wijze voor alle kandidaten worden vastgesteld, voor hen allen beschikbaar zijn en zonder discriminatie worden toegepast
- De criteria mogen niet verder gaan dan wat **noodzakelijk** is

**Wat is het belang om aan
de “metro” criteria te
voldoen?**



Niet-selectieve distributie



Alles wat niet aan definitie van selectieve
distributiestelsel voldoet





Basiskeuze tussen selectieve / niet-selectieve distributie

= grip op de (kwaliteit) van de
verkoopkanalen

“Wet 1961” concessies

= bijkomende bescherming bij beëindiging



Overzicht

Grootste mededingingsrechtelijke vrijheid

= verticale integratie / agentuur

Grootste grip onafhankelijke distributiekkanalen

= selectiviteit (quid franchising?)

Grootste roll-out via onafhankelijke distributiekkanalen

= niet-selectiviteit