



AFSCHEID NEMEN

Mag van een distributeur die onder de adviesprijzen verkoopt -om deze reden- afscheid worden genomen?

Rolstoelfabrikant Willy Chairs B.V. fabriceert rolstoelen voor het duurdere segment van de markt. De rolstoelen beschikken over de nieuwste technologie en allerlei elektronische snufjes. Voor het comfort zijn ze voorzien van luxe vulmaterialen, handgemaakte stoffen en leer. Willy maakt gebruik van een selectief dealernetwerk. Speciaal door hem geselecteerde dealers verkopen zijn hoogwaardige producten met chique uitstraling door de Benelux, Duitsland en Frankrijk. De dealers zijn verplicht de rolstoelen zelf bij de klant af te leveren, ter plaatse de juiste maat in te stellen en infor-

matie te geven over de elektronica. Dit hoort bij de service. Dan verneemt Willy van een Duitse dealer dat er iets is voorgevallen in het grensgebied met Nederland. Een Nederlandse klant heeft contact gezocht met hem met het verzoek de stoel te repareren. Na doorvraag bleek dat de klant de stoel vanuit Nederland per koerier had ontvangen. Zijn schoonzoontje had hem vervolgens in elkaar gezet. Hierbij was iets niet goed gegaan, waardoor de rolstoel scheef ging staan. Willy baalt en spreekt de betreffende Nederlandse dealer op deze gang van zaken aan. Deze dealer was sinds een bedrijfsovername vorig jaar sowieso al een doorn in Willy's oog. Hij verkoopt de rolstoel onder Willy's adviesprijzen. Willy besluit per direct afscheid van hem te nemen.

Na het ontvangen van Willy's eenzijdige opzegging van de relatie, start de Nederlandse dealer een kort geding. Hij stelt dat op hem en de andere dealers druk wordt uitgeoefend om een zeker prijsniveau te hanteren. Het afdwingen van een wederverkoopprijs is verboden. Dat hij hierop nu wordt afgerekend is daarom niet rechtsgeldig.

De voorzieningenrechter bevestigt dat een opzegging van een distributieovereenkomst, of het dreigen daarmee, vanwege verticale prijsbinding inderdaad verboden is. Wel merkt hij op dat een opgelegde assemblageplicht en fysieke leveringsverplichting bij bepaalde distributievormen kan zijn toegestaan, als dit nodig is voor de kwaliteit of de uitstraling. Willy krijgt de kans te onderbouwen waarom



MR. MIRJAM BOS

BEDRIJFSJURIDISCH ADVISEUR
KONINKLIJKE METAALUNIE

Metaalunie Rechtsbijstand behandelt in deze rubriek interessante kwesties. Namen en plaatsen zijn verzonnen, gelijkenissen met personen en bedrijven louter toevallig. Metaalunie Rechtsbijstand biedt een geselecteerd netwerk van deskundige advocaten en een speciaal voor leden ontwikkelde Mevas-rechtsbijstandverzekering. U kunt bij Metaalunie Rechtsbijstand terecht voor advocaten, octrooigemachtigden, juridische bedrijfsanalyse, incasso, maatcontracten, algemene voorwaarden. Meer weten? 030- 605 33 44 of www.metaalunierechtsbijstand.nl

het hiernaast eisen van een bepaald prijsniveau nodig is om het beoogde serviceniveau te bereiken. Dit lukt hem niet. De voorzieningenrechter oordeelt daarom dat de Nederlandse dealer (voorlopig) aan moet blijven.

NIETIG Als een leverancier zijn distributeurs een wederverkoopprijs oplegt of hen houdt aan zijn adviesprijzen, dan is dit in veel gevallen in strijd met het mededingingsrecht. Dit maakt zulke afspraken nietig. Dat wil zeggen dat de leverancier de distributeurs er niet aan kan houden. In dit geval bewees de leverancier niet onder een speciale uitzondering van de regel te vallen. In een zogenaamd "selectief distributiestelsel" mag een leverancier wel eisen stellen aan de presentatie en verkoopservice. Dat daarbij tevens een bepaalde verkoopprijs moet worden aangehouden, levert echter meestal een overtreding van het kartelverbod op. Met vragen over de (mededingings-) regels die gelden voor distributiecontracten kunt u terecht bij onze bedrijfsjuridisch adviseurs via bj@metaalunie.nl.