

Tilburg University

Van fictie naar feiten

de Hoon, M.W.

Published in:
Capita civilologie

Publication date:
2013

Document Version
Peer reviewed version

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):
de Hoon, M. W. (2013). Van fictie naar feiten: Een evidence based aanpak van inkoopmacht. In H. van Boorn, I. Giesen, & A. J. Verheij (Eds.), *Capita civilologie: Handboek empirie en privaatrecht* (pp. 311-331). Boom Juridische Uitgevers.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Van fictie naar feiten

Een evidence based aanpak van inkoopmacht

M.W. de Hoon¹

Inkoopmacht en het vermeende misbruik daarvan zijn al enige tijd onderwerp van gesprek, ook in de Eerste en Tweede Kamer. De Nederlandse overheid zet in op een gedragscode, maar leveranciers vragen zich af of dit hun problemen kan oplossen. Inkooporganisaties vinden een gedragscode niet nodig: ze ontkennen dat er problemen zijn. Dit roept de vraag op wat we nu echt weten over het bestaan en het bestrijden van inkoopmacht. Dit hoofdstuk onderzoekt welke feiten zijn vastgesteld in onafhankelijk onderzoek, aan de hand van vier presumpties over gedrag en effecten. Hieruit blijkt dat er al aardig wat onderzoeken zijn verricht naar inkoopmacht. Desondanks weten we het merendeel nog niet. Wat voor consequenties heeft dit voor de Nederlandse keuze wat betreft de aanpak van inkoopmacht? In het vervolg van het hoofdstuk wordt de huidige, door de Minister ingezette, koers om inkoopmacht tegen te gaan aan een kritisch nader onderzoek onderworpen. In het verlengde hiervan besteed ik aandacht aan de vraag hoe een meer evidence based aanpak er in grote lijnen uit zou kunnen zien.

1. Inleiding

“Paprikateelt onder de kostprijs”, zo kopte het Financieele dagblad in het voorjaar van 2012. Aan het woord kwam een paprikateler, die vertelde al drie jaar onder de kostprijs te moeten verkopen. De boosdoeners waren de grote inkooporganisaties, die door hun schaalgrootte konden eisen wat ze willen. Inkoopmacht en het vermeende misbruik daarvan zijn al langer onderwerp van gesprek, ook in de Eerste en Tweede Kamer.² De Nederlandse overheid zet in op zelfregulering, maar leveranciers vragen zich af of een gedragscode hun problemen kan oplossen. Inkooporganisaties vinden een gedragscode niet nodig: ze ontkennen dat er problemen zijn. Dit roept de vraag op wat we nu *echt* weten over het bestaan en het langs juridische wegen bestrijden van inkoopmacht. Welke feiten zijn vastgesteld in onafhankelijk onderzoek? En wat voor consequenties heeft dit voor de Nederlandse keuze wat betreft de aanpak van inkoopmacht?

Deze bijdrage heeft een tweeledig doel. Het eerste doel is te onderzoeken welke feiten ten aanzien van het bestaan en het bestrijden van inkoopmacht zijn vastgesteld in onafhankelijk onderzoek.³ Onafhankelijk betekent in dit geval dat de onderzoeken

¹ Mr. dr. M.W. de Hoon is als Universitair Hoofddocent verbonden aan de Tilburg Law School; ook is ze als rechter-plaatsvervanger actief bij de Rechtbank Oost-Brabant. Ze is een van de auteurs van het rapport “Eerlijk, Scherp en Betrouwbaar”, dat is geschreven in opdracht van het Ministerie van EL&I. Zie Barendrecht, Van Doorn, De Hoon & Van Zeeland 2012.

² In november 2012, stond het thema inkoopmacht weer op de agenda van de Eerste Kamer. Zie de brief van de Minister van 23 november 2012, Eerste Kamer, vergaderjaar 2012-2013, 31531. Hieraan vooraf gingen vele Kamerdebatten, nota’s en onderzoeksrapporten. Het thema inkoopmacht heeft ook de aandacht van de Europese Commissie. Deze aandacht ligt in lijn met het streven van de Commissie de positie van het MBK te versterken, zie hiervoor de *Commissie Communication* (2008) getiteld “*Think Small First – A Small Business Act for Europe*”, COM(2008)0394.

³ Het thema inkoopmacht is breed en de hoeveelheid onderzoeken in alle lidstaten is groot. Het overzicht is dan ook niet volledig. Het bevat wel de belangrijkste Nederlandse onderzoeken in de detailhandel,

afkomstig zijn van onderzoekers of onderzoeksinstituten die neutraal ten opzichte van de uitkomst staan. Inkoopmacht blijkt een thema waar, maatschappelijk gezien, veel om te doen is. Zowel inkopers als leveranciers worden bijgestaan door lobbygroepen die zelf onderzoek doen, of onderzoek initiëren en financieren.⁴ Deze onderzoeken laat ik buiten beschouwing. De onderzoeken die wel bij de analyse betrokken zijn, zijn empirisch en soms deels economisch van aard. Ze zien op de aard en omvang van inkoopmacht en voornamelijk afkomstig uit Nederland en het Verenigd Koninkrijk.⁵ Kijken we naar de discussie over inkoopmacht, dan zijn er grofweg vier presumpties die een rol spelen. De eerste twee hebben betrekking op gedragingen van ondernemers, de laatste twee op effecten van gedragingen en getroffen maatregelen.

Het tweede doel is te analyseren wat de consequenties zijn van het al dan niet ontbreken van 'een empirische voedingsbodem' voor veelgenoemde gedragingen en effecten van (maatregelen tegen) inkoopmacht. Meer in het bijzonder zal de huidige, door de Minister ingezette, koers om inkoopmacht tegen te gaan (zelfregulering) kritisch tegen het licht worden gehouden. Ik maak hierbij gebruik van aanvullende literatuur; literatuur die in kaart brengt welke factoren van belang zijn voor het bereiken van een beleidsdoel met behulp van zelfregulering. In het verlengde hiervan besteed ik, ten slotte, aandacht aan de vraag hoe een meer evidence based aanpak er in grote lijnen uit zou kunnen zien.

Inkoopmacht speelt in veel sectoren een rol.⁶ In deze bijdrage beperk ik me tot de branche waar in de (door de media gevormde) publieke opinie veel ophef over bestaat: de voedings- en levensmiddelenbranche (ook wel kortweg 'de supermarktbranche'). Ik begin met een korte introductie van wat inkoopmacht is (paragraaf 2), wat de betekenis van het mededingingsrecht is (paragraaf 3) en wat de elders getroffen maatregelen zijn (paragraaf 4). Daarna volgt een bespreking van de vier presumpties (paragraaf 5), welke afgesloten wordt met een tussenconclusie. Paragraaf 6 bevat een kritische bespreking van de huidige koers om inkoopmacht aan te pakken. Paragraaf 7 is een afsluitende paragraaf. In deze paragraaf bespreek ik, wat gegeven het voorgaande, een goede aanpak voor de toekomst zou kunnen zijn.

2. Wat is inkoopmacht?

Voor inkoopmacht zijn drie schakels in een bedrijfskolom nodig: producenten (of leveranciers), detaillisten en consumenten. Detaillisten (in de supermarktbranche zijn dit de inkooporganisaties) zijn de centrale schakel in de bedrijfskolom.⁷ Zij zijn de vragende partij op de inkoopmarkt (*upstream market*) en tegelijkertijd de verkopende partij op de consumentenmarkt (de *downstream market*).⁸ Volgens een veelgebruikte definitie van inkoopmacht, heeft een detaillist inkoopmacht als de detaillist het

alsmede de kernrapporten die in Engeland zijn verschenen over de effecten van de getroffen maatregelen. Een enkele keer wordt daarnaast nog verwezen naar een rapport uit een ander land.

⁴ Zie bijvoorbeeld Van der Stichele & Young 2009, alsmede Quinn 2005.

⁵ Een enkele keer betrek ik onderzoeken uit Frankrijk, Duitsland België of de VS erbij.

⁶ Zie voor een overzicht van branches waar inkoopmacht een rol speelt Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009, p. 17 ('het EIM-rapport').

⁷ Er bestaat een nauwe verwantschap tussen de inkoopcombinaties en de supermarkten: ze vertegenwoordigen de supermarkten in de *wholesale market*. Vanwege die nauwe verwantschap zijn de termen 'inkoper' en 'supermarkt' in dit hoofdstuk inwisselbaar, tenzij uitdrukkelijk anders is aangegeven.

⁸ Kijken we naar de supermarktbranche, dan wordt ook gesproken van een detailhandelsmarkt (*retail market*) en een groothandelsmarkt (*wholesale market*). De *retail market* is de markt tussen supermarkten en de consumenten, de *wholesale market* die tussen de leveranciers van levensmiddelen en inkoopcombinaties.

vermogen heeft om het prijsniveau tot onder de normale verkoopprijzen van de leveranciers te verlagen, of anderszins de voorwaarden rond de aankoop meer in het voordeel van de afnemer af te sluiten dan bij gelijkwaardige leverancier-afnemer relaties gewoon is.⁹

3. De betekenis van het mededingingsrecht

Het mededingingsrecht stelt paal en perk aan het hebben van inkoopmacht.¹⁰ In het mededingingsrecht is sprake van een economische machtspositie als een marktpartij zich onafhankelijk van zijn afnemers en/of concurrenten kan opstellen.¹¹ Eén van de manieren waarop het mededingingsrecht grenzen stelt aan het hebben van inkoopmacht is door concentratiecontrole.¹² Dit is een preventieve toets: door bepaalde concentraties niet toe te staan, kan het ontstaan van een te dominante economische machtspositie worden voorkomen.¹³

Een andere manier is het verbod van misbruik van een economische machtspositie.¹⁴ Een veelheid aan factoren bepaalt of sprake is van een economische machtspositie.¹⁵ Een belangrijke, maar niet doorslaggevende, factor is het marktaandeel van de inkoper op de *upstream*-markt. Maar ook de positie op de *downstream*-markt van belang. Als een supermarkt stevig moet concurreren met anderen, ligt het voor de hand dat de voordelen doorgegeven worden aan de consument. Het hebben van marktmacht is niet verboden, misbruik maken van marktmacht wel. In de literatuur worden doorgaans twee vormen onderscheiden: uitbuiting of uitsluiting.¹⁶ Onbillijk hoge prijzen of andere onbillijke voorwaarden kunnen een vorm van uitbuiting zijn, maar de toepassing van deze criteria blijkt in de praktijk lastig. Hetzelfde geldt voor de tweede grond: uitsluiting. Van uitsluiting is bijvoorbeeld sprake als de inkoper (door

⁹ Deze definitie is afkomstig van Chen (Chen 2007); het is de definitie waar de auteurs van het EIM rapport zich door hebben laten inspireren. De normale verkoopprijs is de prijs die de afnemer maximaal kan vragen in een competitieve markt, zonder de aanwezigheid van inkoopmacht.

¹⁰ Onlangs verscheen hierover een rapport van SEO Economisch Onderzoek. Het rapport is geschreven in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, zie Baarsma & Rosenboom 2013.

¹¹ Artikel 1, aanhef en onder i, Mw: Een economische machtspositie is de "positie van een of meer ondernemingen die hen in staat stelt de instandhouding van een daadwerkelijke mededinging op de Nederlandse markt of een deel daarvan te verhinderen door hun de mogelijkheid te geven zich in belangrijke mate onafhankelijk van hun concurrenten, hun leveranciers, hun afnemers of de eindgebruikers te gedragen".

¹² Zie voor een grondige bespreking van concentratiecontrole Appeldoorn & Vedder 2010, p. 153-173.

¹³ Zo keurde de NMa in de zomer van 2012 de overname van 82 winkels van Jumbo door Ahold, en 54 winkels van Jumbo door Coop goed. De toets vond zowel op landelijk niveau als op lokaal niveau plaats. Op landelijk niveau zag de NMa geen concurrentieproblemen ontstaan, omdat de marktaandelen van Ahold en Coop door de overname slechts in beperkte mate toenamen en er zijn sterke concurrenten actief waren. Op lokaal niveau had de NMa eerder al enkele problemen gesignaleerd, op grond waarvan Jumbo enkele winkels aan Coop moest verkopen. In de betreffende plaatsen hadden consumenten volgens de NMa onvoldoende keuzemogelijkheden. Zie voor andere voorbeelden van ingrijpen door de NMa het Visiedocument Inkoopmacht 2004, p. 17.

¹⁴ Het Nederlandse equivalent van artikel 102 VWEU is artikel 24 Mw. Inhoudelijk is het Nederlandse recht grotendeels gelijk aan het Europese recht, zowel ten aanzien van het kartelverbod als ten aanzien van het misbruikverbod. Zie hiervoor Appeldoorn & Vedder 2010, p. 272-273.

¹⁵ Relevant zijn onder meer het marktaandeel van de veronderstelde machtige inkoper, de marktaandelen van de andere spelers op de markt, eventuele verkoopmacht aan de kant van de leverancier (*countervailing power*), het bestaan van toetredingsbarrières en het type contract dat de veronderstelde machtige inkoper met zijn leveranciers heeft gesloten. Zie hiervoor uitvoerig het Visiedocument Inkoopmacht 2004, p. 44-47. Zie ook Appeldoorn & Vedder 2010, p. 99-102, die meer factoren noemen.

¹⁶ Zie over beide vormen uitvoerig Appeldoorn & Vedder 2010, p. 105 e.v.

exclusiviteitsbedingen) belemmeringen opwerpt voor (potentiële) concurrenten. Volgens kenners is dit de laatste trend in de supermarktbranche.¹⁷ Toch biedt artikel 24 Mw leveranciers zo goed als geen uitkomst.¹⁸ Alleen de zaken die tot een verslechtering van de positie van de consument leiden worden door de Commissie of de Autoriteit Consument en Markt aangepakt.¹⁹ Het aantal civielrechtelijke zaken waarin een beroep wordt gedaan op het mededingingsrecht neemt weliswaar toe, maar de praktijk wijst uit dat er obstakels zijn voor de civielrechtelijke handhaving van het mededingingsrecht.²⁰ Ook deze route is voor leveranciers niet erg hoopgevend.

De derde manier waarop het mededingingsrecht inkoopmacht tracht te begrenzen is via het kartelverbod.²¹ Specifiek met het oog op versterking van de positie van leveranciers uit het MKB is de bagatelvrijstelling onlangs verruimd van een gezamenlijk marktaandeel van 5 % naar 10 %. De omzetgrens is komen te vervallen. Hierdoor kunnen kleinere leveranciers vaker mededingingsafspraken maken of verkoopcombinaties vormen. Dit zou het evenwicht tussen kleine leveranciers en grote afnemers met inkoopmacht iets moeten herstellen.²²

4. Getroffen maatregelen

In Nederland zijn er, afgezien van een tweetal 'kleinere' wetswijzigingen, geen maatregelen getroffen om inkoopmacht tegen te gaan.²³ Op Europees niveau wel: in november 2010 werden *Principles of Good Practice* geformuleerd, voor verticale overeenkomsten in *The Food Supply Chain*.²⁴ De principes zijn opgesteld door het *High Level Forum for a Better Functioning Food Supply Chain*, een platform waar experts uit de industrie, afkomstig van verschillende lidstaten, in vertegenwoordigd zijn.²⁵ Ze bevatten een drietal algemene principes (*consumers perspective, freedom of contract en fair dealing*), zeven specifieke principes en tenslotte een lijst van concrete bedingen die

¹⁷ Zie FD 23 oktober 2012, p. 14, "Merkartikel als het nieuwe huismerk". De verklaring hiervoor is dat supermarkten zich op prijs niet meer voldoende kunnen onderscheiden; supermarkten zoeken naar andere middelen om consumenten aan zich te binden. Er zijn, zo bericht het FD, steeds meer producten die exclusief voor één supermarktformule gefabriceerd worden.

¹⁸ Zie Baarsma & Rosenboom 2013.

¹⁹ Appeldoorn & Vedder 2010, p. 125. Onlangs is in opdracht van de Minister van EL&I onderzoek gedaan naar de werking van artikel 24 Mw, zie Baarsma & Rosenboom 2013 en het verslag van dit onderzoek in de brief van de Minister van 23 november 2012, Eerste Kamer, vergaderjaar 2012-2013, 31531. In een bestuurlijke reactie belooft de NMa in haar informatievoorziening naar buiten meer duidelijkheid te verschaffen over de handhaving van het misbruikverbod.

²⁰ Zie o.m. Zippo 2009 en Van Lierop & Pijnacker Hordijk 2007. Laatstgenoemden signaleren dat de civielrechtelijke handhaving van het mededingingsrecht een belangrijkere rol speelt dan wel wordt aangenomen. Ook kent het huidige procesrecht volgens hen geen noemenswaardige obstakels om het mededingingsrecht via het privaatrecht te handhaven. Wel signaleren ze dat de private handhaving waarschijnlijk meer tot bloei zou komen als er meer duidelijkheid zou komen over de inhoud van de materiele normen, zie hierover ook de vorige noot.

²¹ Art. 101 WVEU, art. 6 Mw.

²² Om strijd met het Europese recht te voorkomen, geldt deze regeling alleen voor afspraken binnen Nederland met Nederlandse bedrijven. Het (gewijzigde) voorstel (32.664) is op 13 september 2011 in de Eerste Kamer aanvaard en inmiddels in werking getreden.

²³ De eerste betreft de aanpassingen van de bagatelregeling (zie de vorige noot); de tweede is de implementatie van de Europese richtlijn inzake betalingsachterstanden, 2011/7.

²⁴ Principles of Good Practice 2011.

²⁵ Commission Decision 30 July 2010, 2010/C 210/03. Hieraan vooraf gingen onder meer een rapport van *The High Level Group on the Competitiveness of the Agro-Food Industrie* en een beleidsstuk van de Commissie waarin aanbevelingen worden om de eerder gesignaleerde problemen aan te pakken (COM (2009) 591, 28-10-2009).

verboden of juist toegestaan zijn.²⁶ In de zomer van 2011 heeft het Europese Parlement een bovendien een resolutie aangenomen over de aanpak van problemen in de retail. Het Europese Parlement roemt de inspanningen van het *High Level Forum*, maar roept tegelijkertijd op tot een bredere en meer effectieve aanpak.²⁷

In een flink aantal lidstaten is al maatregelen getroffen (of wordt onderzoek gedaan naar de geschikte maatregelen) om misbruik van inkoopmacht tegen te gaan.²⁸ In het Verenigd Koninkrijk is bijvoorbeeld in 2009 een vernieuwde versie van een gedragscode verschenen.²⁹ Voor de handhaving van deze code is onder meer een specifieke ombudsman ingesteld. In Duitsland en in Frankrijk geldt een verbod op *below cost selling*, wat inhoudt dat supermarkten hun producten niet beneden de *wholesale* prijs mogen verkopen. Dat verbod is in Duitsland opgenomen in de Duitse mededingingswet (GWB); het gaat gepaard met andere specifiek omschreven verboden gedragingen die samenhangen met het hebben van marktmacht. Anders dan in Nederland geldt daarbij niet dat pas ingegrepen wordt als consumenten aantoonbaar benadeeld worden. In België is een gedragscode ingevoerd, terwijl een land als Tsjechië weer voor wetgeving heeft gekozen.³⁰ In Duitsland en in Frankrijk, ten slotte, wordt recentelijk gesproken over de ontwikkeling van standaardcontracten in specifieke branches (bijvoorbeeld de melk-industrie).³¹

Dit (overigens niet volledige) overzicht van de getroffen maatregelen geeft aan dat er wel iets aan de hand is rondom het thema inkoopmacht.³² De leveranciers van Albert Heijn, waar in de zomer van 2012 publieke commotie over ontstond, staan niet alleen in hun strijd tegen de machtige retailers, zoveel is duidelijk. Maar wat zeggen de feiten? Bestaat inkoopmacht eigenlijk wel? De eerste presumptie heeft hier betrekking op.

5. De presumpties

5.1 Presumptie 1: supermarkten en/of inkopers maken misbruik van inkoopmacht.

Er zijn een paar empirische (onafhankelijke) onderzoeken naar de vraag of inkoopmacht wel bestaat. Van Nederlandse bodem is het EIM rapport (2009) het belangrijkste onderzoek.³³ Uit dit rapport blijkt dat leveranciers in stevige mate inkoopmacht ervaren.

²⁶ De Europese *Principles of Good Practice* kennen (vooralsnog) geen nalevings- en handhabingsbepalingen.

²⁷ *European Parliament resolution of 5 July 2011 on a more efficient and fairer retail market (2010/2109(INI))*. Het Europese Parlement juicht de ontwikkeling van de gedragscode door het *High Level Platform* toe, maar benadrukt wel dat het Europese Parlement snel deel uit zou moeten maken van het ontwikkelingsproces.

²⁸ Zie voor een indruk van wat er speelt in de diverse landen ECN Nieuwsbrief 2011, alsmede Baarsma & Rosenboom 2013.

²⁹ Zie OFT 2009. De aanpassingen zijn verricht naar aanleiding van een in 2008 gepubliceerd rapport over het functioneren van de eerdere code, zie OFT 2008.

³⁰ Zie ECN nieuwsbrief 2011.

³¹ Mededingingsrechtelijk zijn er beperkingen aan het gebruik van contracten, met name als het gaat om prijsbepalingen. In beide landen gaat het initiatief uit van de mededingingsautoriteiten; zij geven informatie over wat precies wel en niet kan ten aanzien van de ontwikkeling van standaardcontracten en de rol die brancheorganisaties (kunnen) spelen om inkoopmacht tegen te gaan. Bijzonder is verder dat het Duitse *Bundeskartellamt* een proces kan starten om een vermeende inbreuk op basis van een individuele, anonieme klager. De boetes die uitgedeeld kunnen worden zijn fors, niet alleen voor bedrijven, maar ook voor individuele werknemers. Voor een formele beslissing is wel nodig dat de klager bekend wordt.

³² Zie Baarsma & Rosenboom 2013 voor een meer uitvoerige bespreking.

³³ Zie Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009.

Zo ervaart 48% van de leveranciers in de voedingsmiddelen- en drankenindustrie dat er onredelijke voorwaarden worden gesteld door de grootste afnemers.³⁴ Leveranciers van A-merken blijken minder last te hebben van onredelijke voorwaarden dan de leveranciers van B-merken.³⁵ Verder ervaren leveranciers waarvan de afnemers ook concurrent zijn doordat zij zelf vergelijkbare producten (laten) produceren meer onredelijke voorwaarden.³⁶ Ook blijken niet alle afnemers met schriftelijke contracten te werken. Van de leveranciers die wel een schriftelijk contract hebben, zegt 42% het afgelopen jaar te zijn geconfronteerd met het eenzijdig wijzigen van contractvoorwaarden.³⁷

Het EIM-rapport gaat over percepties; inkoopmacht zoals de leveranciers dat ervaren. Staat daarmee vast dat inkoopmacht ook daadwerkelijk bestaat? Of, scherper nog: of er *misbruik* van wordt gemaakt? Volgens de supermarkten niet.³⁸ Een CBP rapport lijkt dat ondersteunen, in ieder geval voor de periode van 1993-2005. De onderzoekers van het Centraal Planbureau vonden geen overtuigend bewijs dat de winsten van de supermarkten toenamen ten koste van de fabrikanten. Het zijn de consumenten die volgens het rapport profiteerden van de prijzen. Wel dient opgemerkt te worden dat primaire voedingsproducenten, zoals boeren en tuinders, buiten het onderzoek zijn gelaten. Een niet onbelangrijke nuancering, nu het juist deze leveranciers zijn die aangeven last te hebben van inkoopmacht.

Het LEI-rapport (dat zag op de ontwikkeling in de prijsvorming van Nederlandse glasgroente in de periode 1990-2008) wijst iets meer – zij het niet erg overtuigend – in de richting van misbruik van inkoopmacht.³⁹ De onderzoekers concluderen dat er enige imperfecties in de prijsvorming zijn die in het nadeel van de teler uit *kunnen* werken. Schaalvergroting aan de kant van de inkopers heeft volgens de onderzoekers grote invloed op de inkooprijzen die de supermarkten kunnen bedingen.⁴⁰ De onderzoekers constateren een opmerkelijke toename van de netto winst in de groothandel. Maar ze laten in het midden of de lagere inkooprijzen een gevolg zijn van (misbruik van) marktmacht, of eenvoudigweg van de schaalvoordelen die gepaard gaan met een grotere inkoop.⁴¹

³⁴ 26% vindt dat het gebruik van onredelijke voorwaarden de laatste vijf jaren sterk is toegenomen, Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009, p. 51.

³⁵ Soms liggen de krachtsverhoudingen zelfs zo dat eerder sprake is van verkoopmacht dan van inkoopmacht. Neem bijvoorbeeld Campina, die de prijzen verhoogde en bereid was de tijdelijke boycots van supermarkten te accepteren, zie het FD van 3 februari 2007, “Campina eist hogere prijs van supermarkten”. Een soortgelijk conflict deed zich voor tussen Coca-Cola en Albert Heijn, FD 6 juli 2007, “AH zet druk op Coca Cola”.

³⁶ Zie hiervoor ook het CBP rapport uit 2008 (Creusen, Meyer, Zwart & Van der Wiel 2008, p. 29). In dit rapport worden de bedrijfseconomische gegevens van het CBS toegepast op theoretische, economische modellen.

³⁷ 31% vindt dat het eenzijdig wijzigen de afgelopen vijf jaar sterk is toegenomen, Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009, p. 52.

³⁸ Zie Barendrecht, Van Doorn, De Hoon & Van Zeeland, 2012, p. 51.

³⁹ Het LEI-rapport is een literatuur- en gegevensonderzoek (Bunte 2009).

⁴⁰ Dit wordt ondersteund door het onderzoek van de Britse Competition Commission (OFT 2000). De gemiddelde inkoopprijs ligt bij Tesco 3,8% onder het gemiddelde op de Britse markt.

⁴¹ Uit de Geschilbeslechtingdelta (zie Croes & Maas 2009, p. 27) blijkt, tenslotte, dat het MKB serieuze problemen heeft rond de betaling van geleverde goederen en diensten (42,5%). Het is het meest voorkomende probleem.

In het Verenigd Koninkrijk is meer bewijs gevonden van praktijken die op misbruik wijzen.⁴² Het eerste onderzoek stamt uit 2000 en is verricht door de *Competition Commission*.⁴³ Het onderzoek is deels empirisch (percepties van leveranciers en supermarkten) en deels financieel economisch (de winstmarges in de bedrijfskolom en kenmerken van de supermarktbranche). De *CC* vindt voldoende aanwijzingen dat er sprake is van misbruik. In 2008 herhaalde de *CC* het onderzoek, ditmaal nog diepgaander dan het eerdere onderzoek uit 2000.⁴⁴ De uitkomst was dat er nog steeds sprake was van inkoopmacht en dat dit onder meer leidde tot het doorschuiven van financiële risico's en onverwachte kosten naar leveranciers. Dit 'doorschuiven van de rekening' gebeurde zowel door eenzijdige wijzigingen (met terugwerkende kracht) in de contractvoorwaarden, als door excessieve contractvoorwaarden die van meet af aan onderdeel uitmaken van het contract.⁴⁵ De onderzoekers concluderen dan ook:

"(o)n balance, we concluded that supply chain practices that transfer excessive risks and unexpected costs to suppliers (...) are sufficiently prevalent to cause concern".^{46 47}

5.2 Presumptie 2: leveranciers zijn onvoldoende in staat tegenwicht te bieden aan deze gang van zaken

De tweede presumptie is dat leveranciers onvoldoende in staat zijn tegenwicht te bieden aan (vermeende) misbruik van marktmacht. Uit het EIM-rapport blijkt dat de onderhandelingspositie van de leveranciers in de supermarktbranche vooral afhangt van het type product en de mate waarin de leverancier de mogelijkheid heeft om over te stappen naar een andere afnemer. De cijfers over de ervaren onderhandelingspositie zijn ambigu. Hoewel er een grote groep leveranciers is die naar eigen zeggen voldoende in staat zijn om tegenwicht te bieden aan inkoopmacht, is er ook een noemenswaardig deel dat aangeeft daar onvoldoende toe in staat te zijn. Een (kleine) meerderheid benoemt de eigen onderhandelingspositie sterk, of zelfs zeer sterk.⁴⁸ Een derde

⁴² Het is onzeker of de gegevens uit Engeland wel probleemloos getransponeerd kunnen worden naar de Nederlandse situatie. Daarvoor zou onderzocht moeten worden of de markten in grote lijnen vergelijkbaar zijn. Een helder (maar vermoedelijk niet meer geheel actueel) overzicht van de verschillen en overeenkomsten tussen de lidstaten van de EU geven Van der Zeijden, Pleijster, Hessels & Kemp 2005.

⁴³ Zie OFT 2000. In 2004 publiceerde de *Office of Fair Trading* een evaluatierapport, zie OFT 2004.

⁴⁴ Zie OFT 2008. Dit onderzoek bracht de percepties van de leveranciers en inkooporganisaties in kaart met behulp van vragenlijsten en focusgroepen. Alle tussenconclusies werden gepubliceerd in zogenaamde *working papers*, waar steeds een groot respons op kwam, van leveranciers, inkopers en andere belangenorganisaties. Ook maakte de onderzoekers gebruik van (bestaande) databanken met macro-economische en bedrijfsgegevens.

⁴⁵ Voorbeelden van onevenwichtige contractvoorwaarden zijn volgens de *Competition Commission* vergaande eenzijdige wijzigingsbepalingen, *slotting allowances* die de leverancier onevenredig benadelen, bepalingen op grond waarvan supermarkten niet verkochte producenten (onbetaald) terug mogen geven, onevenredig nadelige boeteclausules, onevenredig lange betalingstermijnen en excessieve extra betalingen aan bijvoorbeeld promotionele activiteiten.

⁴⁶ Zie OFT 2008, p. 169.

⁴⁷ Zie voor een bespreking van inkoopmacht in de Duitse levensmiddelenindustrie Stollowsky, 2009. In 2011 is, blijkens haar website, het Bundeskartellamt gestart met een grondig empirisch onderzoek naar inkoopmacht en de levensmiddelenindustrie. (zie www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/aktuelles/presse/2012_06_12.php). Eerder onderzoek naar de mogelijke schadelijke effecten van een omvangrijke fusie in de supermarktbranche bracht o.m. aan het licht dat leveranciers geconfronteerd worden met eenzijdige kortingen en lang uitgestelde betalingen, zie het Rapport van het Bundeskartellamt Edeka-Plus 2008.

⁴⁸ 50% van de ondervraagde leveranciers van voedingsmiddelen benoemt de onderhandelingspositie sterk; 7% zeer sterk, zie Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009, p. 47.

benoemt de eigen onderhandelingspositie zwak. Meer dan de helft van de leveranciers geeft aan dat overstappen naar een andere afnemer beperkt of in het geheel niet mogelijk is.⁴⁹

Opmerkelijk is verder dat slechts 4% van de leveranciers aangeeft de onredelijke voorstellen zonder meer te accepteren.⁵⁰ Dat is relatief weinig.⁵¹ De meeste leveranciers van voedingsmiddelen geven aan te onderhandelen over onredelijke voorstellen van de afnemers. Ze hebben kennelijk het idee dat er door te onderhandelen wel iets te bereiken valt⁵², al geven veel leveranciers wel aan dat het onderhandelingsklimaat naar hun beleving de laatste jaren verhard is. Opvallend is bovendien dat 0% van de leveranciers aangaf met het geschil naar de rechter te stappen. Het lijkt erop dat de meest voorkomende reactie is in onderhandeling te treden, om daarna, schoorvoetend, alsnog akkoord te gaan met een iets mildere vorm van aanpassing van de voorwaarden.

In de Britse empirische onderzoeken komt vooral de angst om te klagen (*fear of complaining*) ter sprake. Het gaat dan om de angst van de leverancier om te klagen bij (en over) de afnemer, omdat dat de beëindiging van het contract tot gevolg zou hebben (*de-listing*). De angst om te klagen is ook in andere landen, zoals in Frankrijk, België en Duitsland een veelgehoord geluid.⁵³ Het verweer van de supermarkten is dat *de-listing* niet of nauwelijks voorkomt. De voorbeelden van *de-listing* zijn inderdaad meer anekdotisch, dan dat vastgesteld is dat *de-listing* structureel voorkomt.⁵⁴ Uitzondering hierop is het Amerikaanse onderzoek naar de positie van leveranciers van groente en fruit. Een behoorlijk aantal leveranciers geeft aan een account te hebben verloren als gevolg van het niet akkoord gaan met eenzijdig opgelegde wijzigingen, zoals bijvoorbeeld kortingen.⁵⁵ Het Britse onderzoek uit 2000 en ook het evaluatierapport uit 2004 tonen een *fear of complaining* aan, maar geen structurele *de-listings*praktijken. Het rapport uit 2004 zegt hierover:

*"We have no doubt that the fear suppliers have of complaining about the supermarkets is genuine given the strong level of concern that has been expressed to us in the course of our review, and to the CC in the course of the preparation of their 2000 monopoly and 2003 merger reports. However, it is hard to see any reason for this beyond a fear of what might happen to suppliers that complain rather than what actually has happened."*⁵⁶

⁴⁹ Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009, p. 50.

⁵⁰ Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009, p. 54-55.

⁵¹ In de kledingindustrie bijvoorbeeld is dat 18%.

⁵² Cijfers uit de geschilbeslechtingsdelta ondersteunen dit (zie Croes & Maas 2009, p. 90). Bij de categorie 'niets doen' werd slechts door 9.6% als reden aangevoerd dat er naar hun beleving niets aan het probleem te doen was. Voorzichtigheid is hier wel op zijn plaats, omdat de geschilbeslechtingsdelta niet specifiek gericht was op de voedingsmiddelenbranche (en ook niet op het mogelijk bestaan van inkoopmacht).

⁵³ In Duitsland, bijvoorbeeld, kwam dit aan het licht toen het *Bundeskartellamt* onderzoek deed naar de mogelijke effecten van een fusie tussen Edeka en de Tengelmann groep (*Bundeskartellamt Edeka Plus 2008*). Het *Bundeskartellamt* ondervroeg een groot aantal leveranciers. Het grootste gedeelte wilde alleen meewerken als hun anonimiteit gewaarborgd kon worden.

⁵⁴ Voorbeelden staan genoemd in Vander Stichele & Young, 2009, p. 6 e.v.

⁵⁵ Het ging hier om 33%. Zie Calvin & Cook 2001, p. 26.

⁵⁶ OFT 2004, p. 25-26.

Om de drempel om te klagen te verlagen, is de code concreter gemaakt, zijn de voorwaarden voor *de-listing* bindend vastgesteld, is er een laagdrempelige interne geschiloplossingsmethodiek toegevoegd, en een ombudsman aangesteld.⁵⁷

In Duitsland deed het *Bundeskartellamt* onderzoek naar mogelijke onwenselijke effecten van een fusie tussen Edeka en de Tengelmann groep. Dit onderzoek bestond onder meer uit het ondervragen van een groot aantal leveranciers.⁵⁸ Gevraagd naar het risico van *de-listing*, gaf een meerderheid van de leveranciers aan dat dat risico (flink) vergroot was.⁵⁹ Ook hier geen concrete bewijzen voor *de-listing* praktijken, maar wel van het bestaan van een angstcultuur.

Ook deze feiten onderbouwen de presumptie dat leveranciers onvoldoende in staat zijn tegenwicht te bieden niet zonder meer. De feiten wijzen op het bestaan van een angstcultuur, maar echte *de-listing* praktijken zijn alleen in het Amerikaanse onderzoek aangetoond. Het is opmerkelijk dat de Nederlandse, Duitse en Britse onderzoeken geen vergelijkbare cijfers hebben gevonden. Mogelijk kan dit verschil verklaard worden door het gebruik van andere onderzoeksmethoden en type vragen, maar het zou ook kunnen dat *de-listing* in Europa echt minder voor komt.⁶⁰

5.3. Presumptie 3: inkoopmacht leidt tot a) uitval van leveranciers en b) minder innovatie en een afname van de kwaliteit en variatie van producten

De derde presumptie ziet op de gevolgen van (misbruik van) inkoopmacht. Grofweg kunnen de gevolgen ingedeeld worden in korte termijn en lange termijn gevolgen. Een veelgenoemd gevolg op korte termijn is druk op de winstmarges van leveranciers. Bij aanhoudende druk zal dat mogelijk leiden tot uitval van leveranciers. Op lange(re) termijn spelen gevolgen die meer actoren raken dan alleen de leveranciers, bijvoorbeeld consumenten. Veelgehoorde mogelijke lange termijn gevolgen zijn een vermindering van innovatie in de ontwikkeling van producten (of breder: in de bedrijfskolom) en een afname van de diversiteit in het aanbod van producten.⁶¹

a) Inkoopmacht leidt tot uitval van leveranciers

Bij de door de EIM-onderzoekers ondervraagde leveranciers gaven de leveranciers met een, naar eigen zeggen, zwakke onderhandelingspositie aan, het afgelopen jaar te maken te hebben gehad met een daling in de omzet. Leveranciers die zichzelf een sterke onderhandelingspositie toebedeelden, maakten melding van een omzetsijging.⁶² Er is dus een verband tussen de ervaren onderhandelingspositie en de ontwikkeling van de omzet, maar of er sprake is van een causale relatie is op basis van deze gegevens niet te

⁵⁷ In Duitsland mag men anoniem klagen bij de Duitse mededingingsautoriteit. Die probeert vervolgens in het informele circuit tot een oplossing te komen. Pas bij een formele beslissing van de mededingingsautoriteit moeten te gegevens van de klager openbaar worden.

⁵⁸ 104 in totaal.

⁵⁹ Zie *Bundeskartellamt Edeka-Plus 2008*, p. 125.

⁶⁰ Niettemin is voor Europa de angst voor *de-listing* voldoende, zo blijkt uit de resolutie van het Europese Parlement (2010/2109(INI): "*Notes with concern that existing legal instruments are not being fully used, especially by SMEs, to uphold their rights, due to economic dependency and concern about losing business; asks the Commission, Member States and business federations to identify ways to restore confidence and facilitate access to judicial systems*".

⁶¹ Daarnaast zijn er nog andere gevolgen die in verband worden gebracht met inkoopmacht. Zie bijvoorbeeld Vander Stichele & Young, 2009, waar onder meer ook uitbuiting van het personeel bij de leveranciers wordt genoemd. Uitbuiting van personeel is ook de grootste zorg van Amerikaanse bestrijders (lees: lobbyisten) van het zogenaamde Wall-Mart effect, zie hiervoor Quinn 2005.

⁶² Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009, p. 57.

zeggen.⁶³ Wel gaven leveranciers in de toelichtende gesprekken aan dat de sterke onderhandelingspositie van afnemers een grote druk legt op de marges van de leveranciers met een zwakke onderhandelingspositie.⁶⁴ Er zijn geen andere onderzoeken waaruit het tegendeel zou blijken.⁶⁵ Zelfs de afnemers ontkennen niet dat hun sterke onderhandelingspositie leidt tot druk op de winstmarges van (een aantal) leveranciers. De vraag is wel hoe verwerpelijk de vaststelling is dat de winstmarges van de leveranciers onder druk staan. De Autoriteit Consument & Markt heeft in ieder geval een zonneklaar antwoord: zolang de voordelen doorgegeven worden aan de consumenten, is dat niet verwerpelijk.⁶⁶

Trekken we de gevolgen verder door, dan zou het voortdurend en op grote schaal onder druk staan van de winstmarges moeten leiden tot een sector 'in de knel'. Iets wat zich onder andere zou moeten manifesteren in een toename van het aantal faillissementen van de leveranciers. De cijfers van het CBS ondersteunen dit deels. Als we bijvoorbeeld kijken naar het aantal faillissementen in de landbouw, dan zien we dat het aantal in de jaren 2009, 2010 en 2011 inderdaad fors is toegenomen ten opzichte van de jaren 2008 en 2007.⁶⁷ Maar pakken we de jaren voor 2007 erbij, dan zien we nauwelijks verschil in het totale aantal faillissementen. Het lijkt er eerder op dat de jaren 2007 en 2008 uitzonderlijk goede jaren waren. Ook in de voedingsmiddelenindustrie is het aantal faillissementen van producenten, over een periode van zeven jaar, niet noemenswaardig gestegen. Wel blijkt uit cijfers van het CBS dat het aantal kleine en middelgrote land- & tuinbouwbedrijven de afgelopen jaren flink is afgenomen (40%). Het aantal grote bedrijven daarentegen steeg met 13%. De cijfers wijzen onmiskenbaar op schaalvergroting binnen de sector.⁶⁸

Deze cijfers tonen aan dat er de afgelopen jaren flinke veranderingen zijn geweest in de markt en dat met name de kleine en middelgrote leveranciers (die niet kunnen profiteren van de voordelen van schaalvergroting) het moeilijk hebben.⁶⁹ Maar de sector *als geheel genomen* lijkt financieel gezond.⁷⁰ Zo concludeerden ook de Engelsen, in hun rapport over inkoopmacht in 2008:

"We did not find that the financial viability of food and drink manufacturers was under threat as a result of the exercise of buyer power by grocery retailers. However, the transfer of excessive risks or unexpected costs by grocery retailers to their suppliers is likely to lessen suppliers' incentives to

⁶³ Ook betekent een omzetzaling niet automatisch dat de winstmarges onder druk staan. Evenmin valt hieruit niet af te leiden of het gevolgen heeft op de uitval van leveranciers.

⁶⁴ Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009, p. 58.

⁶⁵ Het LEI heeft onderzoek gedaan naar prijsvorming in de glastuinbouw (Bunte 2009). Het gaat hier om de periode van 2000-2008. De onderzoekers concluderen dat een afname van de nettowinsten in de glastuinbouw samengaan met een toename van de nettowinsten van de groothandel, maar op basis van deze gegevens kan geen causale relatie aangetoond worden.

⁶⁶ Zie hierover o.m. Visiedocument Inkoopmacht 2004.

⁶⁷ In de jaren 2007 en 2008 waren er resp. 65 en 66 faillissementen, terwijl het er in 2009 110 waren. In 2010 en 2011 waren het er nog meer. De cijfers zijn beschikbaar via www.cbs.nl.

⁶⁸ Illustratief is de sector van fruitbedrijven. In totaal zijn er, gemeten over de periode van 2000-2011, 28% minder fruitbedrijven. De bedrijven die overbleven, zijn groter geworden; hun opbrengst is aanzienlijk (met maar liefst 82% over dezelfde periode) toegenomen. De cijfers hierover zijn beschikbaar via www.cbs.nl.

⁶⁹ Een mooie beschrijving van die verandering in de glastuinbouw geeft het LEI-rapport (Bunte 2009).

⁷⁰ Hier zijn twee nuanceringen op zijn plaats. In de eerste plaats blijkt uit de cijfers alleen wat de opbrengt is, niet wat de winst is. Zo blijkt uit het LEI-rapport bijvoorbeeld dat de nettowinst in de glastuinbouw al jaren afneemt (Bunte 2009). In de tweede plaats is, ongeacht de opbrengst van de sector, een duidelijk knelpunt dat de kleine en middelgrote bedrijven verdwijnen. Zie hiervoor de *Commission Communication* (2008) getiteld "*Think Small First – A Small Business Act for Europe*", COM(2008)0394.

invest in new capacity, products and production processes. We concluded that, if unchecked, these practices would ultimately have a detrimental effect on consumers."⁷¹

Dit brengt ons bij de presumptie over de gevolgen van inkoopmacht op langere termijn.

b) Inkoopmacht leidt tot minder innovatie en tot een afname van de kwaliteit en variatie van producten.

Nu de gevolgen op langere termijn. Het Centraal Planbureau vond, als gezegd, in de bedrijfsgegevens uit 1993-2005 geen overtuigend bewijs dat door meer inkoopmacht van supermarkten hun winsten na 1993 toenamen ten koste van fabrikanten.⁷² De consumenten profiteerden van de lagere prijzen in de supermarkten. In het onderzoek is echter geen rekening gehouden met aspecten van *consumer well-fare*, waar onder meer de kwaliteit en de variatie van producten onder valt. En dit *consumer well-fare* is nu precies de drijvende kracht achter de (stevige) maatregelen die in het Verenigd Koninkrijk zijn genomen om inkoopmacht te beteugelen.

Enigszins opmerkelijk is de voortvarende aanpak van het Verenigd Koninkrijk wel, want ook in het Verenigd Koninkrijk ontbreekt het aan feiten over de gevolgen van inkoopmacht op lange termijn. Het rapport concludeert dat het in extreme mate verschuiven van risico's naar de leveranciers *waarschijnlijk* ten koste gaat van de innovatie (zie het bovengenoemde citaat). Voor het Verenigd Koninkrijk is dit voldoende om de vergaande maatregelen te treffen zoals ze nu getroffen zijn. In Frankrijk en Duitsland ontbreekt het aan cijfers over het effect van inkoopmacht op innovatie en de kwaliteit van producten; het heeft ook deze landen niet ervan weerhouden maatregelen te treffen.

In economische literatuur wordt de invloed van inkoopmacht verschillend uitgelegd. Inderst en Mazzarotto wijzen erop dat het ontwikkelen van eigen merken van supermarkten een stimulans kan zijn voor de leveranciers om hun eigen producten te innoveren.⁷³ Anderzijds wijzen Inderst en Mazzarotto erop dat leveranciers niet geprikkeld zullen zijn te investeren in innovatie en kwaliteit als de afnemer langdurig een te groot gedeelte van de winst naar zich toetrekt.⁷⁴ Daarnaast zijn er economen die waarschuwen voor een vermindering van de variatie in producten als ongewenst effect van inkoopmacht. Grote afnemers vragen om gestandaardiseerde producten die zij wereldwijd kunnen afzetten, met als gevolg dat productaanpassing aan lokale behoeften en smaak afneemt.⁷⁵

De Europese Commissie kondigde in november 2012 aan een onderzoek te starten naar de effecten concentratie in de sector. In het bijzonder wil de commissie weten of de concentratie heeft geleid tot een kleinere keuze voor consumenten. Daarnaast wil de Commissie weten of huismerken van supermarktketens de innovatie in de Europese voedingsindustrie hebben geremd.

Samenvattend kunnen we concluderen dat de vooronderstelling dat inkoopmacht leidt tot minder innovatie en een afname van de kwaliteit en variatie in producten vooralsnog berust op een inschatting van waarschijnlijke gevolgen, niet op feitelijke gegevens.

⁷¹ OFT 2008, p. 12.

⁷² Creusen, Meyer, Zwart & Van der Wiel 2008. Een nuancering is op zijn plaats. Primaire voedingsproducenten (zoals boeren en tuinders) zijn niet in het onderzoek meegenomen, terwijl dit nu juist de groep is waar veel 'geklagd' wordt over de negatieve gevolgen van inkoopmacht.

⁷³ Inderst & Mazzarotto 2008.

⁷⁴ Zie ook Battigalli, Fumagalli, & Polo 2006.

⁷⁵ Inderst & Shaffer 2007; Chen 2007.

5.4 Presumptie 4: de problemen zijn te voorkomen (dan wel te verminderen) door een gedragscode

De laatste vooronderstelling ziet op de oplossingsrichting van de vermeende problemen. De Nederlandse overheid zet in op zelfregulering. Onder meer België en het Verenigd Koninkrijk gingen Nederland hierin voor.⁷⁶ De eerste ervaringen met deze codes waren niet erg positief. In België is de code, bij gebrek aan een goed nalevingsmechanisme, niet effectief. De eerste versie van de Engelse code bleek ook niet erg effectief. De leveranciers maakten geen gebruik van de code om dezelfde reden als dat ze de gang naar de rechter achterwege lieten: ze wilden hun relatie met de afnemer niet op het spel zetten. Ook hadden de leveranciers weinig vertrouwen in de effectiviteit van de code door het gebruik van vage normen. De leveranciers hadden behoefte aan een duidelijk kader voor wat wel en niet toelaatbaar gedrag was; de code bood dat kader onvoldoende.

In de aangepaste code werd de code voorzien van een behoorlijk opgetuigd nalevingsmechanisme. Het voert te ver hier al te diep op in te gaan, maar in grote lijnen komt het erop neer dat de supermarkten verplicht zijn om een *inhouse compliance officer* aan te stellen, die jaarlijks verslag uitbrengt aan de *Office of Fair Trading* en de ombudsman. Deze ombudsman houdt toezicht en is tevens arbiter in geschillen.⁷⁷ De code voorziet ook in een laagdrempelig geschiloplossingssysteem, wat het voor leveranciers gemakkelijker zou moeten maken om problemen aan te kaarten. Daarnaast werd de code inhoudelijk stevig gewijzigd. Het gebruik van vage normen werd zoveel mogelijk vermeden. Ook kwamen er specifieke onderwerpen bij, zoals bijvoorbeeld een regeling voor wanneer (en onder welke voorwaarden) *de-listing* is toegestaan. Over de effectiviteit van de nieuwe code zijn geen resultaten bekend. Hetzelfde geldt voor de Europese Code.

5.5 Tussenconclusie

In de inleiding wierp ik de vraag op welke feiten over inkoopmacht zijn vastgesteld in onafhankelijk onderzoek. Wat zijn de aannames? En in hoeverre worden ze onderbouwd door feiten? In deze paragraaf maak ik de balans op.

Een eerste aanname is dat er inkopers dan wel supermarkten zijn die misbruik maken van inkoopmacht. In Nederland is vastgesteld dat een behoorlijk deel van de leveranciers inkoopmacht *ervaren*. In Nederland zijn er, anders dan in het Verenigd Koninkrijk geen economische onderzoeken naar prijsstellingen die bevestigen dat er ook daadwerkelijk sprake is van inkoopmacht. Die paar onderzoeken die er zijn, zijn niet eenduidig, niet recent en bovendien niet altijd gericht op de belangrijkste groep 'klagers': de primaire voedingsproducenten. De tweede aanname is dat leveranciers onvoldoende in staat zijn om tegenwicht te bieden aan inkoopmacht. Er zijn aanwijzingen dat deze aanname deels klopt, maar harde bewijzen ontbreken. Zo zijn er in diverse empirische studies (van Europese bodem) geen cijfers bekend over *de-listing* als gevolg van, bijvoorbeeld, het niet akkoord gaan met onredelijke voorwaarden. Wel

⁷⁶ Belgische gedragscode 2010 en OFT 2009. Zie voor een bespreking van (de ervaringen met) beide gedragscodes Barendrecht, Van Doorn, De Hoon & Van Zeeland 2012, p. 26 e.v.

⁷⁷ Voorheen moesten klachten ingediend worden bij de *Office of Fair Trading*. De nieuw aangestelde ombudsman is een bestuursrechtelijke vorm van handhaving. Voor schadevergoeding moet alsnog de civiele rechter aangezocht worden.

komt in alle lidstaten prominent het beeld naar voren dat een noemenswaardige groep leveranciers angst heeft om te klagen. Met name het empirische onderzoek in het Verenigd Koninkrijk wijst onmiskenbaar op een *fear of complaining* bij een deel van de leveranciers.

Dan de gevolgen van inkoopmacht. De derde aanname had zowel betrekking op de korte termijn effecten (uitval van leveranciers) als op de lange termijn effecten (minder innovatie en een afname van de kwaliteit en variatie van producten). De veronderstelde lange termijn effecten berusten op een inschatting van waarschijnlijke gevolgen, niet op feitelijke gegevens. De korte termijn effecten lijken wel een feitelijke basis te hebben. De winstmarges van sommige leveranciers staan onder druk, vermoedelijk mede als gevolg van inkoopmacht. Daarnaast is het aantal kleine ondernemingen gedaald, terwijl de totale omzet in de branche niet veranderd is. Tenslotte de keuze voor een gedragscode als instrument om de problemen op te lossen dan wel te verminderen. De veronderstelling dat een gedragscode het juiste instrument is om de problemen aan te pakken, berust niet op feiten. Het is, als gezegd, maar de vraag of een gedragscode wel het juiste middel is om de problemen rondom inkoopmacht te bestrijden. In de volgende paragraaf ga ik hier dieper op in. Eerst nog een nadere reflectie.

Geconcludeerd kan worden dat de belangrijkste veronderstellingen rondom inkoopmacht slechts in geringe mate onderbouwd kunnen worden door empirisch onderzoek. Het merendeel van wat gezegd en geschreven wordt over inkoopmacht berust op (gemeten maar naar hun aard subjectieve) ervaringen, vermoedens en inschattingen van waarschijnlijke gevolgen. Niet alleen maakt dit de zoektocht naar de juiste aanpak aanzienlijk moeilijker, het roept ook een voorvraag op: “Moet er überhaupt wel iets aangepakt worden?” Met andere woorden: “Is het wel verstandig te zoeken naar oplossingen als de problemen kennelijk nog onvoldoende doorgrond zijn?”

De vraag stellen is haar beantwoorden, zo lijkt het. En toch zijn er argumenten te noemen die een meer proactieve houding van de overheid rechtvaardigen. In de eerste plaats zijn daar de gemeten ervaringen van de leveranciers. Deze ervaringen zijn naar hun aard subjectief, maar de onderzoeken die de ervaringen aan het licht brachten zijn grootschalig, representatief en (voor wat betreft de Engelse onderzoeken) meerdere keren herhaald. Dat moet toch enige relevantie hebben.⁷⁸ Daarnaast geven ze zicht op feitelijk voorkomende gedragingen. Neem bijvoorbeeld het eenzijdig wijzigen van overeenkomsten: los van de normatieve vraag of dit gedrag wel of niet door de beugel kan, blijkt het op tamelijk grote schaal voor te komen. Nog eens nader onderzoek doen naar de precieze aard en omvang van de problemen vergt bovendien tijd. Een al te afwachtende houding op de uitkomsten daarvan is, met het oog op de uitkomsten van de systematische *reviews*, niet goed uit te leggen. Tegelijkertijd is een aanpak waarbij gemakkelijk over het ontbreken van *evidence* heen gestapt wordt ook niet wenselijk. Dit roept de vraag op hoe verder. In het hierna volgende ga ik er dieper op in, te beginnen bij een kritische analyse van de huidige ingezette koers.

6. De keuze voor een gedragscode

Veel gehoorde argumenten waarom zelfregulering te verkiezen is boven wetgeving, zijn dat zelfregulering sneller en flexibeler tot stand kan komen, dat de betrokkenen meer

⁷⁸ Zie over de waarde van systematische *reviews* voor overheidsbeleid ook de bijdrage van Antokolskaia aan deze bundel (Antokolskaia 2013).

kennis van zaken hebben en dat het draagvlak groter is (en daarmee de kans op naleving), omdat de betrokkenen de regels zelf ontwerpen, uitvoeren en handhaven.⁷⁹

Welke argumenten liggen ten grondslag aan de keuze voor, in dit geval, een gedragscode? In een brief van 17 december 2009 motiveert de Minister de keuze voor een gedragscode. Het belangrijkste probleem is volgens de Minister dat leveranciers geen beroep doen op de rechter, uit angst de relatie met de afnemer op het spel te zetten. De Minister analyseert de aanpak van drie landen (Engeland, Frankrijk en Duitsland) en concludeert dat van deze drie landen, Engeland als enige een oplossing heeft voor het probleem dat leveranciers niet durven te klagen. De oplossing is het laagdrempelige geschiloplossingssysteem.⁸⁰ Dat lijkt de belangrijkste drijfveer voor het nastreven van een gedragscode.⁸¹ In zijn brief van 23 november 2012 herhaalt de Minister deze redenering en voegt daar aan toe dat zelfregulering de meest aangewezen route is voor een probleem dat zich voordoet in de bilaterale relatie tussen een individuele leverancier en een individuele afnemer. De overheid hoort zich daarmee in beginsel zo min mogelijk te bemoeien, aldus de Minister.

Vanuit een *evidence based* oogpunt valt er een hoop af te dingen op de afweging van de Minister. Zo zijn er eenvoudigweg nog geen resultaten bekend van de nieuwe Engelse aanpak. Het is onduidelijk of het Engelse systeem werkt. Het argument dat een gedragscode sneller tot stand komt dan overheidswetgeving is inmiddels door de feiten achterhaald. Bovendien lijkt het argument dat de overheid zich in beginsel zo min mogelijk behoort te bemoeien met bilaterale relaties tussen ondernemers, meer te berusten op sentiment, dan op ratio. De feiten zijn dat er een noemenswaardige groep is die problemen ervaart met inkoopmacht, dat de drempel om misstanden aan te kaarten hoog is, dat het MKB langzaam aan het verdwijnen is en dat het draagvlak voor zelfregulering vooralsnog niet groot is. Is het, gegeven deze feiten, verstandig de pijlen op zelfregulering te richten?

In de literatuur zijn factoren geformuleerd aan de hand waarvan een eerste inschatting gemaakt kan worden of zelfregulering succesvol zal zijn.⁸² Factoren die de kans op succesvolle zelfregulering kunnen vergroten zijn: grote maatschappelijke druk, een goed georganiseerde branche, een groot draagvlak voor de inhoud en de vorm van de normering, een goede inpasbaarheid in de bedrijfsvoering, een traditie van zelfregulering in de branche en de mate van stimulering van de overheid. Contra-indicaties zijn: te grote maatschappelijke druk (want dan grijpt de overheid in), de mogelijkheid van *free riders*, het ontbreken van een 'eigen' belang (bijvoorbeeld uitstraling kwaliteit) en te zeer uiteenlopende belangen. Voorspellingen voor de toekomst zijn per definitie met onzekerheid omgeven, maar de balans opmakend lijkt het niet erg zinvol de pijlen al te zeer op zelfregulering te blijven richten. Het draagvlak is daarvoor vooralsnog onvoldoende, de inpasbaarheid in de bedrijfsvoering is niet erg groot en de belangen zijn vooralsnog erg tegengesteld.

⁷⁹ Zie voor de voor- en nadelen van alternatieve regelgeving onder meer Giesen 2007, p. 86. Zie ook Van Boom, Faure, Huls & Philipsen 2009, p. 35, en Baarsma 2003, p. 17-22.

⁸⁰ Zie voor het beschrijving van dit systeem Barendrecht, Van Doorn, De Hoon & Van Zeeland 2012, p. 78-81.

⁸¹ In een latere brief (dd. 7 oktober 2010) benoemt de Minister de verschillen tussen de Engelse en de (toekomstige) Nederlandse code. De minister geeft onder meer aan dat de Nederlandse code een breder bereik zou moeten hebben dan alleen de supermarktbranche. Ook geldt de Engelse code alleen voor de grote afnemers; de Nederlandse code zou ook bepalingen voor de leverancier moeten bevatten, aldus de Minister.

⁸² Van Boom, Faure, Huls & Philipsen 2009, p. 13. Zie ook Baarsma 2003.

De Nederlandse overheid heeft aangegeven voorlopig af te wachten met het oog op eventuele Europese ontwikkelingen en het alsnog tot stand komen van zelfregulering. Deze afwachtende houding van is begrijpelijk, omdat een dreiging met regelgeving van bovenaf inderdaad een effectief middel kan zijn om zelfregulering van de grond te krijgen.⁸³ Daarbij komt dat het niet erg handig zou zijn nu maatregelen te treffen voor Nederland, als die binnen afzienbare tijd weer moeten worden aangepast met het oog op de ontwikkelingen op Europees niveau. Anderzijds is er een sterk argument dat voor een meer proactieve houding van de overheid pleit.

Uit literatuur over zelfregulering blijkt dat het niet zozeer aankomt op de vraag *of* de overheid een rol heeft bij de oplossing van problemen, maar meer *welk aandeel* hij daarin heeft.⁸⁴ De tweespalk die nu is ontstaan tussen *ofwel* zelfregulering, *ofwel* overheidswetgeving, is met het oog hierop niet terecht. Ook de maatregelen die elders getroffen zijn, zijn, wat betreft verschijningsvorm en overheidsbetrokkenheid, divers. Soms is sprake van een uiterste vorm (neem bijvoorbeeld België, waar zelfregulering plaatsvond zonder een noemenswaardige bemoeienis van de overheid), maar soms ook van een tussenvorm. Een voorbeeld van dit laatste is het onderzoek van de Franse en Duitse Mededingingsautoriteiten naar de ontwikkeling van standaardcontracten door de branche, in nauwe samenwerking met de mededingingsautoriteiten. Volgen we de indeling van Baarsma, dan is dit een vorm van zelfregulering, meer in het bijzonder in de verschijningsvorm van een contractueel instrument.⁸⁵ Daarnaast zijn er andere verschijningsvormen: gedragsgerichte instrumenten (waaronder de gedragscode), informerende instrumenten (waaronder een keurmerk, certificering, geschilbeslechtende instrumenten (waaronder mediation en een ombudsman) en techniek gerichte instrumenten. Al deze verschijningsvormen kunnen een verschillende mate van overheidsbemoeienis hebben. Een mix van verschillende instrumenten komt veelvuldig voor, waarbij de mate van overheidsbemoeienis dan ook weer verschilt.

De aard van de problematiek rondom inkoopmacht is zodanig dat een tussenvorm (een combinatie van overheidsbemoeienis en zelfregulering) de meest aangewezen route is. Voor zelfregulering zonder inmenging van de overheid lopen de belangen te zeer uiteen en is bovendien het draagvlak onvoldoende. Anderzijds zal overheidsregulering zonder inmenging van de ondernemers in kwestie waarschijnlijk onvoldoende aansluiten op de daadwerkelijke problemen. En als de overheid dan toch een rol heeft, waarom dan niet een wat meer proactieve houding kiezen ten aanzien van de zoektocht naar een geschikte 'mix van instrumenten'?

7. Hoe verder?

Grofweg weten we nu dat de gewenste aanpak voldoet aan twee criteria: 1. Er is sprake van overheidsbemoeienis *en* bemoeienis vanuit de sector zelf, 2. De effectiviteit van de aanpak wordt ondersteund door *evidence*. Wat dit laatste betreft: in veel lidstaten worden pogingen van verschillende aard ondernomen om inkoopmacht tegen te gaan. Aan de hand van de resultaten van deze verschillende maatregelen kan een voor Nederland passend pakket van maatregelen getroffen worden, buiten de maatregelen

⁸³ Zie hiervoor o.m. Giesen 2007.

⁸⁴ Vranken 1995, p. 79 e.v. Zie hiervoor ook Van Boom, Faure, Huls & Philipsen 2009 (de genoemde auteurs spreken van 'een juiste mix aan beleidsinstrumenten'), Giesen 2007 en Baarsma 2003, p. 52. Baarsma e.a. benoemen verschillende verschijningsvormen van zelfregulering en bespreken de variatie in de wijze waarop de overheid betrokken is bij zelfregulering.

⁸⁵ Baarsma 2003.

die nu al zijn getroffen.⁸⁶ Moeilijkheid is wel dat de elders gemeten resultaten slechts een versnipperd beeld geven van wel en niet werkt. Lastig is ook dat niet zeker is of maatregelen die elders lijken te werken, in Nederland ook goed zullen werken.⁸⁷

In deze bijdrage heb ik aan de hand van vier presumpties een overzicht gegeven van wat in onafhankelijk onderzoek is vastgesteld. Uit dit overzicht blijkt dat er al aardig wat onderzoeken zijn verricht die betrekking hebben op bepaalde deelaspecten van inkoopmacht. Desondanks weten we het merendeel nog niet. Het toont aan dat een echte *evidence based* aanpak een kostbare en tijdrovende bezigheid is. En succes is niet gegarandeerd. Maar het is wel de beste optie voor daadwerkelijke verbeteringen.

Doorpakkend op de kern van de problematiek (*fear of complaining*) zou het denkbaar zijn dat er geëxperimenteerd wordt met verschillende oplossingen die voorzien in een laagdrempelig geschiloplossingssysteem. Een *pilot* waarbij wel annoniem geklaagd kan worden en een *pilot* waarbij dat niet kan (maar bijvoorbeeld in eerste instantie wel vertrouwelijk). Of een *pilot* naar de effecten van een goede informatie voorziening over welke gedragingen (vanuit een civielrechtelijk en een mededingingsrechtelijk perspectief) nu precies wel of juist niet toegestaan zijn.⁸⁸ In een ander *pilot* zou, sectorspecifiek, aan een standaardcontract gewerkt kunnen worden: omdat niet alle afspraken vanuit een mededingingsrechtelijk oogpunt toegestaan zijn, ligt een nauwe samenwerking met de Autoriteit Consument en Markt hier voor de hand.⁸⁹

Ondertussen kan de overheid nog steeds dreigen dat, als er geen schot in komt, de klassieke weg van overheidswetgeving alsnog bewandeld zal worden. En wie weet biedt een dergelijke, meer proactieve rol van de overheid ook meer kansen om invloed uit te oefenen op wat er op Europees niveau gebeurt. In ieder geval heeft het Europese Parlement in een resolutie de lidstaten opgeroepen de onderzoeksresultaten naar de aard en omvang van inkoopmacht, alsmede naar de effecten van maatregelen, zoveel mogelijk openbaar en transparant te maken.⁹⁰

Het Europese Parlement spreekt in haar resolutie ook over een behoefte aan een verschuiving van confrontatie naar een dialoog gebaseerd op feiten. Deze dialoog zou ertoe moeten leiden dat het vertrouwen hersteld wordt, dat de onderhandelingen eerlijker zijn en dat er een *level playing field* ontstaat, op basis waarvan alle schakels in de bedrijfskolom de voordelen krijgen die hen toekomen. Of deze optimistische voorspellingen daadwerkelijk uit gaan komen, is afwachten. Het zal moeten blijken uit nader onderzoek.

Literatuur

⁸⁶ Zo is er, in verschillende landen, onderzoek gedaan naar de effecten van het verbod van *below cost selling*. Zie hiervoor P.Th. van der Zeijden, F. Pleijster, S.J.H. Hessels & R.G.M. Kemp, "Verbod op verkoop beneden de inkoopprijs, Een internationale vergelijking", EIM 2005, beschikbaar via <https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-29800-XIII-86-b2.pdf>. Een goede indruk van eerste ervaringen met andere getroffen maatregelen (zoals bijvoorbeeld in Tsjechië) geeft de EU nieuwsbrief van de Retail sector met een overzicht van eerste resultaten per lidstaat (noot 26). Zie eveneens Baarsma & Rosenboom 2013.

⁸⁷ Zie voor deze, en andere, obstakels ook Antokolskaia 2013.

⁸⁸ Zie De Hoon & Van Doorn 2013: in dit artikel worden open (civielrechtelijke) normen ingevuld en concreet gemaakt aan de hand van twee bestaande gedragscodes.

⁸⁹ In die zin ook Baarsma 2003.

⁹⁰ European Parliament resolution of 5 July 2011 on a more efficient and fairer retail market (2010/2109(INI))

Antokolskaia 2013

M.W. Antokolskaia, Van Politiek gestuurde wetgeving naar Evidence-Based wetgeving: Perspectieven vanuit het familierecht, in: W.H. van Boom, I. Giesen & A. Verheij (red.), [..], Den Haag: Boom juridische Uitgevers 2013.

Appeldoorn & Vedder 2010

J.F. Appeldoorn & H.H.B. Vedder, *Mededingingsrecht, Beginselen Van Europees en Nederlands Mededingingsrecht*, Groningen: Europa Law Publishing 2010

Baarsma & Rosenboom 2013

B. Baarsma & N. Rosenboom, *Oneerlijke handelspraktijken Voldoet bestaande (zelf)regulering?* SEO-rapport nr. 2013-04, Amsterdam: SEO 2013

Baarsma 2003

B. Baarsma, F. Felsö, S. van Geffen, J. Mulder, A. Oostdijk, *Zelf doen? Inventarisatiestudie van zelfreguleringsinstrumenten*, SEO-rapport nr. 664, Amsterdam: SEO 2003

Barendrecht, Van Doorn, De Hoon & Van Zeeland 2012

J.M. Barendrecht, C.J.M van Doorn, M.W. de Hoon & C.M.C. van Zeeland, m.m.v. J. Liauw Joe & M. Menting, *Eerlijk, scherp en betrouwbaar. Een interactieve verkenning naar ijkpunten voor eerlijk zaken doen en effectieve conflictoplossing*, Tisco 2012, beschikbaar via www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2012/02/14/rapport-eerlijk-scherp-en-betrouwbaar.html

Battigalli, Fumagalli & Polo 2007

P. Battigalli, C. Fumagalli, C. & M. Polo, "Buyer power and quality improvement", *Research in Economics* 2007, p. 45-61

Belgische Gedragscode 2010

Gedragscode voor faire relaties tussen aanbieders en kopers in de agro-voedingsketen, Brussel 2010, beschikbaar via www.comeos.be/files/docs/corporate/7707_2_nl.pdf

Van Boom, Faure, Huls & Philipsen 2009

W.H. van Boom, M.G Faure, N.J.H. Huls & N.J. Philipsen, *Handelspraktijken, reclame en zelfregulering – Pilotstudy Maatschappelijke Reguleringsinstrumenten*, WODC Rapport 1535, Den Haag: Boom juridische Uitgevers 2009

Bundeskartelamt Edeka-Plus 2008

Bundeskartelamt Edeka-Plus 2008, beschikbaar via www.oxfamfueralle.de/supermarktmacht.de/wp-content/uploads/20080606-Bundeskartellamt-Edeka-plus.pdf

Bunte 2009

F. Bunte, *Prijsvorming glastuinbouw*, Den Haag: LEI Wageningen UR 2009

Calvin & Cook 2001

L. Calvin & R. Cook, "U.S. Fresh Fruit and Vegetable Marketing: Emerging Trade Practices, Trends, and Issues", *Agricultural Economic Report*, 2001, beschikbaar via www.ageconsearch.umn.edu/bitstream/33915/1/ae010795.pdf

Chen 2007

Z. Chen, "Buyer Power: Economic Theory and Antitrust Policy," *Research in Law and Economics*, 2007, p. 17-40

Creusen, Meyer, Zwart & Van der Wiel 2008

H. Creusen, A. Meyer, G. Zwart & H. Van der Wiel, *Static efficiency in Dutch supermarket chain*, CPB rapport 163, 2008, beschikbaar via www.cpb.nl

Croes & Maas 2009

M.T. Croes, G.C. Maas, *Geschilbeslechtingsdelta midden- en kleinbedrijf; Over het optreden en afhandelen van (potentieel) juridische problemen in het midden- en kleinbedrijf*, WODC cahier 2009-13, Den Haag 2009

ECN Nieuwsbrief 2011

European Competition Network, Special Edition, *Food & Retail*, 2011 beschikbaar via www.ec.europa.eu/competition/ecn/brief/05_2011/brief_05_2011_short.pdf

Giesen 2007

I. Giesen, *Alternatieve regelgeving en privaatrecht*, Monografieën Privaatrecht Deel 8. Deventer: Kluwer 2007

De Hoon & Van Doorn 2013

M.W. de Hoon & C.J.M. van Doorn, *Inkoopmacht in de supermarktbranche: het civielrechtelijke perspectief*, NTBR 213 (nog te verschijnen).

Inderst & Mazzarotto 2008

R. Inderst & N. Mazzarotto, "Buyer Power in Distribution", In: W. D. Collins (ed.) *Issues in Competition Law*. Chicago: American Bar Association 2008, p. 1953-1978

Inderst & Shaffer 2007

R. Inderst & G. Shaffer, "Retail mergers, buyer power, and product variety", *Economic Journal* 2007, p. 45-67

Van Lierop & Pijnacker 2007

W.A.J. van Lierop & E.H. Pijnacker Hordijk, *Privaatrechtelijke aspecten van het mededingingsrecht*, Preadvies voor de Vereniging voor Burgerlijk Recht, Deventer: Kluwer 2007

Quinn 2005

B. Quinn, *How Wall-Mart is Destroying America (and the World)*, Ten Speed Press, Berkeley: 2005

Stollowsky 2009

F. Stollowsky, *Nachfragemacht im Lebensmittelhandel*, Hamburg: Igel Verlag 2009

Visiedocument Inkoopmacht 2004

NMa Visiedocument Inkoopmacht, 2004, beschikbaar via www.nma.nl

OFT 2000

Office of Fair Trading (Competition Commission) 2000, *Supermarkets: A report on the supply of groceries from multiple stores in the United Kingdom*, beschikbaar via www.webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2000/446super.htm#full

OFT 2004

Office of Fair Trading (Competition Commission) 2004, *The supermarkets code of practice*, beschikbaar via www.oft.gov.uk/shared_oft/reports/consumer_protection/oft697.pdf

OFT 2008

Office of Fair Trading (Competition Commission) 2008, *The supply of groceries in the UK market investigation*, beschikbaar via www.competition-commission.org.uk/

OFT 2009

Office of Fair Trading (Competition Commission) 2009, *The Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order 2009*, beschikbaar via www.oft.gov.uk/shared_oft/monopolies/GSCOP-Order.pdf

Principles of Good Practice 2011

Vertical relationships in the Food Supply Chain: Principles of Good Practice, B2B High Level Platform, 2009, beschikbaar via www.ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/competitiveness/forum_food/index_en.htm

Van der Stichele & Young 2009

M. Vander Stichele & B. Young, *The Abuse of Supermarket Buyer Power in the EU Food Retail Sector, Preliminary Survey of Evidence*, SOMO 2009, beschikbaar via www.somo.nl

Van der Zeijden, Pleijster, Hessels & Kemp 2005

P.Th. van der Zeijden, F. Pleijster, S.J.H. Hessels & R.G.M. Kemp, *Verbod op verkoop beneden de inkoopprijs, Een internationale vergelijking*, EIM 2005, beschikbaar via www.zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-29800-XIII-86-b2.pdf

Van der Zeijden, Pleijster, Van Essen & Snoei 2009

P.Th. van der Zeijden, F. Pleijster, C. Van Essen & J. Snoei, *De aard en omvang van inkoopmacht, Onderzoek naar de percepties van leveranciers*, beschikbaar via www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2009/12/17/de-aard-en-omvang-van-inkoopmacht.html

Vranken 1995

Asser-Vranken, Algemeen deel***, Zwolle: W.E.J. Tjeenk Willink 1995

Zippro

E.J. Zippro, *Privaatrechtelijke handhaving van mededingingsrecht*, Recht en praktijk nr. 174, Deventer: Kluwer 2009

