



TERRITORIALE LEVERINGSBEPERKINGEN IN DE DETAILHANDEL IN BELGIË, NEDERLAND EN LUXEMBURG

Gevolgen voor de Benelux interne markt

Colofon

Verantwoordelijke uitgever

Thomas Antoine
Secretariaat-Generaal van de Benelux Unie
Regentschapsstraat 39, BE 1000 Brussel
info@benelux.int

Coördinatie

Team Markt van het Secretariaat-Generaal van de Benelux Unie

Vorm en concept

HeartsnMinds – Brussel
www.heartsnminds.eu

Datum

Februari 2018

Dit rapport is beschikbaar in de volgende talen: Nederlands, Frans en Engels
Het rapport kan gedownload worden via de homepagina van het
Secretariaat-Generaal van de Benelux Unie – www.benelux.int

Alle rechten voorbehouden.

INHOUDSOPGAVE

SAMENVATTING	2
1. INLEIDING: TERRITORIALE LEVERINGSBEPERKINGEN EN DE BENELUX	3
1.1 Territoriale leveringsbeperkingen in de Benelux	3
1.2 Achtergrond van de Benelux enquête over territoriale leveringsbeperkingen in de detailhandel	4
1.3 De enquête en zijn deelnemers	5
2. DE RESULTATEN	7
2.1 De aard en omvang van territoriale leveringsbeperkingen in de Benelux Detailhandel	7
2.2 De legitimering van territoriale leveringsbeperkingen en reacties van ondernemingen	10
3. CONCLUSIES	11
METHODOLOGIE	13
Studies en analyses over prijsniveaus en verklarende factoren voor prijsverschillen	14
Europese (beleids)documenten	15
ANNEXEN	16
1. Enquête-formulier	16
2. Benelux aanbeveling inzake territoriale leveringsbeperkingen in de Benelux (M(2015)14)	20
3. Ondersteuningsbrieven van COMEOS en de Confédération Luxembourgeoise du Commerce	22
4. Definities	23
Dankbetuigingen	26
Nuttigen verwijzingen / links	26
Contact	26

SAMENVATTING

De algemene, kwalitatieve conclusies van dit document zijn gebaseerd op de gegevens van een enquête onder ondernemingen in de detailhandel in de Benelux landen. In de enquête geven ondernemingen hun eigen ervaringen en inschattingen weer, waardoor de resultaten vooral percepties van de ondernemingen zelf meten. De verzamelde gegevens geven een eerste, algemeen beeld van het fenomeen territoriale leveringsbeperkingen (TLBs) in de detailhandel in de Benelux. Zij laten toe patronen en tendensen te beschrijven, ondanks dat de data wellicht niet statistisch significant zijn. De enquête is vanaf medio oktober 2016 door het Secretariaat Generaal Benelux, de Belgische federale overheidsdienst economie, het Nederlandse ministerie van economische zaken en klimaat en het Luxemburgse ministerie van economie in de drie Benelux landen uitgevoerd. Hierbij werd samengewerkt met relevante sectororganisaties in België, Nederland en Luxemburg.

In alle landen van de Benelux is er sprake van TLBs in de detailhandel. Zowel micro, kleine, middelgrote en grote bedrijven worden ermee geconfronteerd.

TLBs werden in zowel België, Nederland en Luxemburg vastgesteld. Onder de deelnemende bedrijven die met TLBs te maken te hebben bevinden zich bedrijven van alle groottes. Het betreft onafhankelijke en afhankelijke bedrijven, betrokken bij “winkel gebaseerde verkoop”, “e-commerce” of een combinatie van beide.

TLBs betreffen een breed spectrum van producten en detailhandelondernemingen.

TLBs werden vastgesteld in vele segmenten van de detailhandelmarkt en in een breed gamma van producten – onder andere bij voeding, boeken en papierwaren, drogist-artikelen en verzorgingsproducten, elektronica, decoratie, meubels, verf, fietsen, keukenapparaten, sportartikelen en juwelen.

TLBs hebben duidelijke gevolgen voor consumentenprijzen, het product- en dienstenaanbod, de winstmarges van detailhandelbedrijven, en voor de kwaliteit, levertijd en eigenschappen van producten.

Tussen de 67-77% van de respondenten geeft aan dat TLBs een negatieve invloed hebben op de consumentenprijzen (stijging), het product-gamma (beperking) en de winstmarges van hun bedrijf (daling). Daarnaast geeft tussen 44 - 50% van de deelnemende ondernemingen aan dat er sprake is van een negatieve invloed op de kwaliteit van producten, op de levertijden en op de producteigenschappen.

Slechts een beperkt aantal ondernemingen ziet mogelijkheid TLBs te ondervangen.

De reacties van bedrijven om de gevolgen van TLBs op te vangen of te matigen lijken zich te beperken tot parallelimport - 33% van de deelnemende ondernemingen bedient zich hiervan. Andere reacties worden nauwelijks vermeld.

Gegevens uit Luxemburg duiden erop dat TLBs niet enkel beperkt zijn tot detailhandel markten.

Data die in Luxemburg verzameld zijn, duiden erop dat ook bedrijven buiten de detailhandel met TLBs af te rekenen hebben. Data over bedrijven buiten de detailhandel werden alleen in Luxemburg verzameld. Zij worden niet besproken in dit document, noch zijn zij meegenomen in de statistische analyse die in dit document gedaan is.



INLEIDING: TERRITORIALE LEVERINGSBEPERKINGEN EN DE BENELUX



TERRITORIALE LEVERINGSBEPERKINGEN (TLBs) IN DE BENELUX

Uit studies is gebleken dat in de Benelux het aanbod van goederen en de hoogte van de prijzen sterk variëren naargelang de plaats waar men zich bevindt¹. Dit geldt ook ten opzichte van de grensgebieden in Duitsland en Frankrijk waar consumentenprijzen vaak lager liggen dan in de aangrenzende Benelux landen. Dit kan negatieve gevolgen hebben voor zowel de consumenten als voor winkeliers in de Benelux. Consumenten betalen dan in bepaalde gevallen meer dan in de buurlanden, het aanbod verschaalt en bedrijven worden in hun concurrentiepositie aangetast.

Een deel van de prijsverschillen kan niet of moeilijk verklaard worden uit gangbare factoren zoals bijvoorbeeld verschillen in arbeidskosten, verschillen in belastingtarieven / accijnzen of huurprijzen. Er bestaan indicaties dat een deel van dit prijsverschil te maken zou kunnen hebben met territoriale leveringsbeperkingen. *Territoriale leveringsbeperkingen zijn beperkingen die een leverancier oplegt en die een handelaar belemmeren om goederen vrijelijk af te nemen, met name in de landen van zijn keuze*². Dergelijke leveringsbeperkingen kunnen leiden tot marktsegmentatie en kunnen aanzienlijke verschillen in groothandelsprijzen tussen landen tot gevolg hebben³.

¹ Onder andere: Analyse van de prijzen – Jaarverslag 2013 van het instituut voor de nationale rekeningen” (België, FOD Economie, 2013); Prijsniveau in de Supermarkten (België, FOD Economie, 2012); Analyse comparative des prix de produits identiques dans les grandes surfaces alimentaires au sein de la Grande Région (Luxemburg, Ministère de l’Économie, 2014); Grocery prices in the Euro area: findings from the analysis of a disaggregated price dataset, (European Central Bank, 2015). Een lijst van studies vindt u aan het eind van deze publicatie.

² Het betreft de definitie die gebruikt werd in de enquête die ten grondslag ligt aan dit rapport. De volledige, meer uitgebreide definitie vindt u in het enquête-formulier en het overzicht van de definities (zie annexes).

³ Groenboek van 31 januari 2013 inzake oneerlijke handelspraktijken in de food- en non-food toeleveringsketen tussen ondernemingen in Europa (COM/2013/037 final).



“Because Benelux countries still have own specific rules with regards to labelling, promotional communication, bottle return systems etc., it is relatively easy for manufacturers to effectively divide the market and adjust the price levels of their products to the purchasing power of local consumers and to the level of competition in a given retail market in the Benelux... This practice could be put to an end by facilitating retailers to negotiate one set of prices and conditions across the internal market, or to source cross-border in the country where the products are offered at the best price. Tearing down these barriers within the Benelux and the EU would significantly lower for retailers the sourcing costs for branded products. And it would ultimately benefit consumers across the Benelux...”

Het openlijk en kwantitatief vaststellen van TLBs is tot nog toe moeilijk gebleken. Kwantitatieve en kwalitatieve gegevens en openlijke informatie over concrete gevallen van TLBs bestaan niet of nauwelijks⁴. Dit kan waarschijnlijk verklaard worden doordat het thema met voorzichtigheid en terughoudendheid benaderd wordt door betrokken detailhandelaren, wellicht zelfs met een “angst” (“fear factor”), die het gevolg is van vaak eenzijdige machtsverhoudingen en afhankelijkheden tussen handelaren en toeleverende ondernemingen.

Daarnaast kunnen ook commerciële overwegingen hierbij een rol spelen. Deze terughoudendheid belemmert ook het voeren van diepgaand onderzoek en daarmee ook het ontwikkelen van beleid en beleidsinitiatieven op nationaal, Benelux en Europees niveau. Het ontwikkelen van beleid wordt daarenboven nog bemoeilijkt door het juridische discours rond de vraag of, en zo ja wanneer, TLBs juridisch geoorloofd zijn. Er wordt in dit kader daarom gesproken van geoorloofde en ongeoorloofde TLBs.



ACHTERGROND VAN DE BENELUX ENQUÊTE OVER TERRITORIALE LEVERINGSBEPERKINGEN IN DE DETAILHANDEL

Het “Benelux Actieplan voor Banen en Groei” dat de premiers van de drie Benelux landen in april 2015 lanceerden stelt zich tot doel nog resterende barrières voor een interne detailhandel markt voor bedrijven en consumenten uit de weg te ruimen. In dit kader wordt onder andere voorgesteld TLBs gezamenlijk aan te pakken⁵. Hieraan uitvoering gevend ondertekenden de Benelux ministers van economische zaken in november 2015 de “Benelux aanbeveling inzake territoriale leveringsbepkeringen in de Benelux”⁶.

In deze aanbeveling engageren de Benelux landen zich om een duidelijke analyse van TLBs in de toeleveringsketen van de Benelux detailhandelsmarkten op te stellen en zo nodig op Benelux niveau oplossingen te vinden voor TLBs. Hierin wordt besloten als eerste stap de “aard en omvang van en gevolgen voor de toeleveringsketen van de detailhandelsmarkten” te onderzoeken. De enquête waarvan de belangrijkste resultaten in dit document gepresenteerd worden geeft uitvoering aan dit voornemen.

⁴ Een recent geval waar mogelijk sprake is van TLBs betreft de bierbrouwer AB Inbev. In juni 2016 heeft de Europese Commissie een formele mededingingsprocedure ingeleid ten aanzien van praktijken van AB InBev die van invloed zijn op de Belgische biermarkt. In het kader hiervan zond de Europese Commissie in november 2017 het bedrijf een mededeling van punten van bezwaar wegens belemmering van goedkopere invoer van bier naar België (http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-5041_en.htm).

⁵ Benelux Summit Joint Declaration 2015, “A Benelux Action Plan for jobs and growth” (29 april 2015).

⁶ Aanbeveling van het Comité van Ministers inzake territoriale leveringsbepkeringen in de Benelux (M(2015)14) (zie annex).

Als vervolg kunnen de drie landen besluiten op Benelux-niveau gecoördineerde, adequate stappen te ondernemen. Deze kunnen van juridische en niet juridische aard zijn. De Benelux samenwerking heeft hiervoor het instrumentarium en de aanbeveling laat hiertoe de ruimte.

Europese context

De activiteiten van de Benelux Unie t.a.v. TLBs zijn complementair aan het werk van de Europese Unie op dit vlak. De Europese Commissie maakt in verschillende documenten melding van TLBs. Zo wordt het thema behandeld in beleidsdocumenten over oneerlijke handelspraktijken⁷ en wordt het vermeld in het kader van het interne markt beleid en het beleid t.a.v. detailhandel⁸. Ook in de recente openbare consultatie van de Europese Commissie over detailhandel wordt het thema, naast andere, opnieuw ter sprake gebracht⁹. Op Europees niveau heeft dit tot nog toe echter niet geleid tot een specifieke enquête of analyse over territoriale leveringsbeperkingen, noch tot concrete beleidsvoorstellen of -initiatieven.

Naast het mogelijk opstarten van eigen initiatieven wil de Benelux Unie met dit onderzoek naar de aard en omvang van TLBs in de Benelux ook een inhoudelijke bijdrage leveren aan het debat op Europees niveau. Systematisch kwalitatief onderzoek van enige omvang naar dit probleem is nog niet gebeurd. De Benelux enquête is in die zin een primeur.



1.3 DE ENQUÊTE EN ZIJN DEELNEMERS

De enquête

De kwalitatieve enquête werd medio oktober 2016 door het Secretariaat Generaal van de Benelux Unie, de Belgische federale overheidsdienst economie, het Nederlandse ministerie van economische zaken en klimaat en het Luxemburgse ministerie van economie gestart. De enquête was gericht op ondernemingen in de detailhandel en was strikt vertrouwelijk. Het kerndoel van de enquête is kwalitatieve gegevens te verzamelen over de aard en omvang van TLBs in de Benelux landen om zo kwalitatieve inzichten te verkrijgen en conclusies te kunnen trekken over TLBs in de Benelux. In de enquête worden ondernemingen gevraagd naar hun ervaringen en eigen inschattingen. De resultaten meten daarmee vooral eigen percepties van ondernemingen.

Om een zo groot mogelijk bereik bij de ondernemingen in de detailhandel sector te hebben werd bij het ontwikkelen en de implementatie samengewerkt met relevante sectororganisaties in de drie landen. De enquête werd vooral online beantwoord, maar enkele antwoorden werden in papieren versies afgegeven. Enquête-formulieren waren beschikbaar in het Nederlands, het Frans, het Duits en het Engels. Op verzoek van de deelnemende landen waren de deadlines voor het beantwoorden van de enquêtes verschillend per land. In Luxemburg werd de enquête afgesloten in december 2016, in België en Nederland in april 2017.



Micro onderneming

“Deze beperkingen gaan veel verder dan alleen het feit dat men geen toegang heeft tot bepaalde producten. Bepaalde distributeurs profiteren van deze situatie om hun macht te doen gelden en hun wet aan kleine handelaars op te leggen (minimum verkoop volumes, opgelegde secundaire artikelen etc.). Daarnaast verergert de opkomst van e-commerce de aan deze beperkingen gelieerde problemen, want de consument koopt uiteindelijk waar hij wil.”

⁷ Onder andere het “Groenboek oneerlijke handelspraktijken” (COM (2013)37 final) en de “Study on the legal framework covering business-to business unfair trading practices in the retail supply chain” (DG MARKT/2012/049/E). Een lijst van Europese (beleids)documenten vindt u aan het eind van deze publicatie.

⁸ Onder andere de mededeling van de Europese Commissie “de eengemaakte markt verbeteren: meer mogelijkheden voor mensen en ondernemingen” (COM(2015)550 final).

⁹ Openbare consultatie over “regelgeving voor de kleinhandel in een situatie met meerdere verkoopkanalen” (17 juli – 8 oktober 2017).

De deelnemende bedrijven

Gedurende deze periode namen in totaal 66 Benelux ondernemingen deel aan de enquête – 12 uit België, 10 uit Nederland en 44 uit Luxemburg¹⁰. De populatie van de enquête kan als volgt beschreven worden:

- 42 micro- en kleine bedrijven (64%), 6 middelgrote bedrijven (9%) en 18 grote bedrijven (27%)¹¹. In België en Nederland betreft het overwegend grote bedrijven, terwijl in Luxemburg het overgrote deel van de antwoorden van middelgrote, kleine en micro-bedrijven komt.
- 80% van alle deelnemende bedrijven beschouwt zichzelf als onafhankelijke onderneming. In België en Nederland geldt dit voor respectievelijk 50% en 60%, in Luxemburg voor 93% van de ondernemingen.
- De ondernemingen vertegenwoordigen een zeer breed spectrum in de detailhandel. Daaronder onder andere bedrijven die handelen in voeding, sportartikelen, drogist-artikelen, meubels, kleding, schoenen, doe-het-zelf-artikelen, fietsen, keukens en keukenmaterialen, cosmetica, lederwaren, en schoonmaakmachines en – producten (niet-exhaustieve opsomming).
- Onder de respondenten bevinden zich bedrijven die uitsluitend via fysieke winkels of e-commerce verkopen, maar ook ondernemingen die een combinatie van beide (multi-channel) gebruiken. Opmerkelijk is dat slechts 35% van de bedrijven zich met e-commerce bezighoudt. In Nederland was dit evenwel 100%. In België en Luxemburg respectievelijk 42% en 18%.

Gezien de in zijn algemeenheid grote terughoudendheid en voorzichtigheid van ondernemingen ten aanzien van het thema TLBs, kan dit aantal deelnemers en de enquête gezien worden als een succes. De data laten toe, zelfs als zij wellicht statistisch niet significant zijn, algemene tendensen vast te stellen over TLBs in de Benelux.

Ondanks de strikte vertrouwelijkheid van de enquête was ook bij sommige respondenten terughoudendheid te bespeuren. Dit werd weerspiegeld in hun antwoorden. De helft van de ondernemingen koos ervoor om anoniem deel te nemen. Dit percentage was in alle drie de landen ongeveer gelijk. Daarnaast kozen respondenten er regelmatig voor om bepaalde vragen niet te beantwoorden (dus geen antwoord te geven) of opteerden voor de in de enquête expliciet gegeven optie een vraag “liever niet te beantwoorden”.

In bepaalde segmenten van de detailhandelmarkt namen enkele ondernemingen met grote marktaandelen deel (“grote marktspelers”) aan de enquête. Hierdoor dekten deze antwoorden een aanzienlijk deel van deze marktsegmenten af.

Zowel de Belgische en Luxemburgse detailhandelsorganisaties tenslotte onderstreepten in een brief het belang van TLBs voor de sector en ondersteunden de enquête (zie annex). Ook de Nederlandse sectororganisatie onderkent in verschillende documenten het belang ervan¹².

Als bijkomstige informatie dient vermeld te worden dat de enquête in Luxemburg breder uitgezet werd dan alleen de detailhandel. Het enquête-formulier was echter identiek. In Luxemburg beslaat de enquête ook andere activiteiten, m.n. de ambachten en diensten sector. Dit leverde 22 additionele antwoorden op, uit onder andere de bouw, de ambachten, apotheken en (para) medische ondernemingen, de landbouw en de groothandel. Deze resultaten zullen in dit document niet besproken worden en de antwoorden zijn niet gebruikt in de statistische analyse. De additionele antwoorden toonden echter aan dat TLBs in Luxemburg niet beperkt blijven tot de detailhandel. Het Luxemburgse ministerie van economie zal deze antwoorden en de resultaten apart analyseren.

¹⁰ Ook uit derde landen zijn enkele reacties ontvangen. Deze zijn niet in het rapport meegenomen.

¹¹ Gebaseerd op de definitie die gebruikt wordt in de Europese Economische Ruimte (Europees document C(2003) 1422, artikel 2). Zie annex.

¹² Zie onder andere “Een boodschappenlijstje voor Europa – kiezen voor een beter Europees Winkelklimaat” (Detailhandel Nederland, 2014), waar territoriale leveringsbeperkingen als een beleidsprioriteit voor Europa genoemd worden (blz. 16).



02

DE RESULTATEN



2.1

DE AARD EN OMVANG VAN TERRITORIALE LEVERINGSBEPERKINGEN IN DE BENELUX DETAILHANDEL

De omvang

Van alle aan de enquête deelnemende bedrijven, geeft 89% aan te maken te hebben met TLBs. 11% van de respondenten geeft expliciet aan dat TLBs hen niet betreft. Eerder in dit document werd al vermeld dat TLBs in een zeer breed spectrum in de detailhandel voorkomen. Onder de respondenten waren onder andere handelaren in voeding, sportartikelen, drogist-artikelen, meubels, kleding, schoenen, doe-het-zelf-artikelen, fietsen, keukens en keukenmaterialen, cosmetica, lederwaren en schoonmaakmachines en -producten (niet exhaustieve opsomming). In Luxemburg is daarnaast duidelijk geworden dat TLBs ook buiten de detailhandel voorkomen¹³.

Iets meer dan de helft van de respondenten (52%) vermeldt bovendien dat zij weet hebben van andere bedrijven die met TLBs geconfronteerd worden. Niet verrassend komen de sectoren die hierbij genoemd worden meestal overeen met de sector waarin de respondenten zelf actief zijn. 23% vermeldt de vraag naar andere bedrijven die met TLBs geconfronteerd worden, niet te kunnen beantwoorden. 17% tenslotte antwoordt expliciet geen weet te hebben van andere bedrijven die met TLBs geconfronteerd worden.

De grote verscheidenheid bij detailhandelsbedrijven dat aangeeft onder TLBs te lijden, wordt weerspiegeld in de betrokken productgroepen. Naast de in de enquête vooraf als keuzemogelijkheid benoemde product-categorieën “kruidenierswaren en dranken (verwerkte voedingsmiddelen)”, “elektronica”, “kleding”, “drogisterij, parfumerie, verzorgingsproducten”, “boeken en papierwaren”, “grondstoffen” en “tussenproducten”, vermelden de respondenten onder de noemer “andere” nog een aanzienlijk aantal artikelen. Dit gaat van speelgoed, verf, verpakkingsmateriaal, fietsen en fietsonderdelen, sportartikelen, juwelen, huishoudelijke en keuken-apparatuur tot paraplu’s en koffers (niet exhaustieve opsomming).

¹³ TLBs buiten de detailhandel worden in dit document echter niet verder behandeld.

De gevolgen

Gevraagd naar de gevolgen van de TLBs geven de antwoorden van de deelnemende ondernemingen het volgende beeld voor de Benelux als geheel:

- Prijzen: 77% antwoordt dat zij leiden tot hogere prijzen voor consumenten
- Winstmarges: 71% antwoordt dat zij leiden tot lagere winstmarges voor hun onderneming
- Producten- en diensten gamma: 67% antwoordt dat zij leiden tot een beperkter aanbod van hun onderneming



Micro onderneming

“De consument profiteert helemaal niet van lagere BTW tarieven in bepaalde landen als gevolg van opgelegde verkoopprijzen”

De percentages voor elk van de drie bovengenoemde indicatoren zijn (vrij) hoog in de drie Benelux landen. Wat betreft prijzen 75% (BE), 50% (NL) en 84% (LU), voor marges 67% (B), 40% (NL) en 80% (LU) en voor productengamma was dit respectievelijk 58% (BE), 60% (NL) en 71% (LU).

Naast gevolgen voor prijzen, winstmarges en gamma, kunnen TLBs ook gevolgen hebben voor andere factoren:

- Kwaliteit van producten / diensten: 50 % geeft aan dat de kwaliteit afneemt door TLBs
- Leveringstermijnen: 45% antwoordt dat levertermijnen toenemen als gevolg van TLBs
- Producteigenschappen: 44% geeft aan dat hun producten niet de door de klant gevraagde eigenschappen hebben als gevolg van TLBs (bijvoorbeeld geleverde taal of uitrusting van het product)



Kleine onderneming

“De aankoop (van een bepaald product (red)) bij een herverkoper (een detailhandelaar (red)) van hetzelfde product in Duitsland is goedkoper dan de directe aankoop bij de producent”

De percentages voor deze drie indicatoren opgesplitst per land zijn: wat betreft kwaliteit 33% (BE), 40% (NL) en 57% (LU), voor leveringstermijnen 25% (B), 30% (NL) en 55% (LU) en voor producteigenschappen respectievelijk 25% (BE), 40% (NL) en 50% (LU).



Grote onderneming

“Sommige kwaliteiten zijn niet leverbaar (vanwege TLBs (red))”,



Micro onderneming

“De dienst-na-verkoop is niet altijd van hetzelfde niveau”

“Duitse artikelen met Nederlandstalige handleiding (voor een Franstalige markt als gevolg van TLBs (red))”

De enquête vroeg ondernemingen eveneens kwantitatieve *schattingen* te maken van de gevolgen van TLBs voor consumentenprijzen en de beperking van het productgamma, en daarnaast in te schatten hoeveel leveranciers TLBs toepasten. De belangrijkste uitkomsten zijn:

- Hogere consumentenprijzen: de geschatte prijsverhogingen lopen aanzienlijk uiteen, maar liggen bijna volledig¹⁴ in het spectrum van 5-50%. In België is het spectrum 5-35% (mediaan 12,5%), in Nederland 5-40% (mediaan 12,5%) en in Luxemburg 0-50% (mediaan 14,5%).

¹⁴ Eén Belgische respondent gaf aan dat prijsverschillen in het spectrum van 20-150% liggen.

- Een kleiner producten- en dienstengamma: de beperking van het gamma wordt eveneens geschat binnen een breed spectrum, namelijk van 0-50%. Dit betekent dat bedrijven die aangeven last te hebben van TLBs, inschatten dat hun eigen productengamma kleiner is dan wanneer er geen TLBs zouden zijn. De geschatte afname van hun eigen productengamma ligt tussen 0 tot 50%. In België lag de inschatting bij 2-10% (mediaan 5%), in Nederland bij 0-20% (mediaan 2,5%) en in Luxemburg bij 0-50% (mediaan 15%). 20% van de respondenten gaf aan dat er TLBs niet van invloed zijn op het aanbod.
- Aandeel betrokken leveranciers: de schatting van het aandeel leveranciers dat TLBs aanwendt loopt sterk uiteen. In België liggen de percentages tussen 1 en 3%. Eén Belgische respondent meldt echter een percentage van 100% (mediaan 2,5%). In Nederland wordt het percentage geschat op 2-5% (mediaan 3,75%). Luxemburg tenslotte kent percentages tussen 2-100%, waarbij hoge schattingen van 50, 70, 80 en 90 % regelmatig gedaan worden (mediaan 40%)¹⁵.



Grote onderneming

“Zelfs als een beperkt aantal leveranciers TLBs oplegt (ongeveer 2-3%), vertegenwoordigen deze leverancier echter meer dan 10% van de totale “sourcing value”. TLBs worden vooral toegepast door multinationale merken leveranciers”,

Dat ondernemingen het lastig vinden om zulke schattingen te maken zou afgeleid kunnen worden uit het relatief hoge aantal respondenten dat aangeeft dat zij “het niet weten” (bij prijs 26%; bij gamma 35%; bij leveranciers 26%). Slechts enkele ondernemingen beantwoorden de vragen naar één of meerdere van de drie indicatoren helemaal niet. Daarnaast geeft respectievelijk 6% (prijs), 7,5% (gamma) en 4,5% (aantal leveranciers) van alle respondenten aan deze vraag “liever niet te willen beantwoorden” hetgeen mogelijk terug te voeren is op de “voorzichtigheid” die bedrijven bij dit thema betrachten.



Grote onderneming

“(TLBs leiden tot (red)) concurrentievervalsing ten opzichte van internationale online spelers”

¹⁵ Bij de indicator “leveranciers” is het belangrijk op te merken dat het percentage leveranciers dat TLBs aanwendt niet automatisch het effect op bedrijf weergeeft. Het percentage leveranciers zegt immers niets over de waarde (in absolute cijfers of als percentage van de totale aankoopkosten en/of de totale omzet van het bedrijf) die deze leveranciers leveren. Zo kan één leverancier een groot percentage van de aankoopkosten en/of de omzet van een bedrijf voor zijn rekening nemen.

2.2

DE LEGITIMERING VAN TERRITORIALE LEVERINGSBEPERKINGEN EN REACTIES VAN ONDERNEMINGEN

Redenen voor TLBs

De enquête vroeg de deelnemende bedrijven naar de redenen die hun leveranciers aanvoerden voor het toepassen van TLBs. Het antwoordformulier presenteerde de respondenten daartoe een aantal redenen die leveranciers aan zouden kunnen voeren ter legitimatie van TLBs. Daarnaast hadden respondenten de mogelijkheid "andere", in de enquête niet genoemde redenen, te vermelden. De antwoorden van de deelnemende bedrijven¹⁶ leverden de volgende resultaten op:

- De logistieke optimalisering van de distributie van de betreffende producten 33%
- De markt waarin u bedrijf actief is heeft hogere kosten (bijvoorbeeld wegens arbeids-, transport- of reclamekosten en etiketteringsvoorschriften) 23%
- Vergeleken met de buurlanden verschilt de vraag in uw land (bijvoorbeeld wegens consumentenvoorkeuren, verschillen in levensstandaard, marktpositie van het merk) 21%
- Het belastingstelsel verschilt van de buurlanden 20%
- Andere 23%
- Geen reden gegeven 30%

"Logistieke optimalisering" is hiermee veruit de door de respondenten meest aangegeven reden die leveranciers ter legitimatie van TLBs gebruiken. Als tweede belangrijkste argument wordt "een andere kostenstructuur in uw markt" gegeven, op de voet gevolgd door "verschillen in vraag" en "verschillen in fiscaal regime". De onder "andere" genoemde redenen konden vaak onder de eerste vier bovengenoemde reden geassocieerd worden of verwezen naar "exclusiviteit van contracten" of "interne bedrijfsorganisatie of intern bedrijfsbeleid". Liefst 30% van de ondernemingen geeft aan dat leveranciers geen redenen geven voor het toepassen van TLBs.

Reacties op territoriale leveringsbependingen

Als een reactie op TLBs bedient een derde van de deelnemende ondernemingen (33%) zich van parallel import (voor de in de enquête gebruikte definitie van parallel import, zie annex). Hiermee willen zij zich vooral goedkoper bevoorraden (95%) en/of hun aanbod uitbreiden (27%)¹⁷. Andere reacties om de gevolgen van TLBs op te vangen worden nauwelijks gegeven. Incidenteel worden "het verbreden van het gamma van producten en diensten" (*alternatieven zoeken*(red)), "het zoeken van allianties met andere bedrijven" en "het uitoefenen van druk en informeren".

Deze gegevens zouden een indicatie ervoor kunnen zijn dat bedrijven mogelijk het gevoel hebben op dit moment weinig tot geen juridische of praktische mogelijkheden te hebben iets tegen TLBs te kunnen ondernemen, behalve parallel import. Daarnaast kunnen individuele ondernemingen er ook van terugschrikken actie te ondernemen.



Grote onderneming

"(Mijn bedrijf (red)) wordt soms belemmerd parallel import toe te passen omdat import verboden, gelimiteerd (in hoeveelheid) of zelfs gesanctioneerd wordt door de nationale leverancier van een merk. Bovendien kan parallel import belemmerd worden als gevolg van verschillen in verpakings- of etiketteringsvoorschriften of iets andere ingrediënten (in producten (red)) die andere EAN codes tot gevolg kunnen hebben..."

¹⁶ Respondenten konden meerdere antwoorden geven.

¹⁷ Op de vraag wat de onderneming met parallel import wilde bereiken waren meerdere antwoorden gelijktijdig mogelijk.



03

CONCLUSIES

Zoals beschreven zijn de onderstaande algemene, kwalitatieve conclusies gebaseerd op de gegevens van een enquête onder ondernemingen in de detailhandel in de Benelux landen. In de enquête geven ondernemingen hun eigen ervaringen en inschattingen weer, waardoor de resultaten vooral percepties van de ondernemingen zelf meten.

De enquête is vanaf medio oktober 2016 door het Secretariaat Generaal Benelux en de ministeries van economische zaken van de Benelux landen in de drie Benelux landen uitgevoerd. Hierbij werd samengewerkt met de sectororganisaties COMEOS (België), Detailhandel Nederland (Nederland) en de Confédération Luxembourgeoise du commerce (CLC) (Luxemburg). Deelname aan de enquête was op vrijwillige basis, was strikt vertrouwelijk en de enquête werd door de bedrijven voornamelijk online beantwoord.

De verzamelde gegevens geven een algemeen beeld van het fenomeen TLBs in de detailhandel in de Benelux. Zij laten toe patronen en tendensen te beschrijven, ondanks dat de data wellicht niet statistisch significant zijn.

In alle landen van de Benelux is er sprake van TLBs in de detailhandel. Zowel micro, kleine, middelgrote en grote bedrijven worden ermee geconfronteerd.

TLBs werden in zowel België, Nederland en Luxemburg vastgesteld en onder de deelnemende bedrijven die met TLBs te maken te hebben bevinden zich bedrijven van alle groottes. Het betreft onafhankelijke en afhankelijke bedrijven, betrokken bij “winkel gebaseerde verkoop”, “e-commerce” of een combinatie van beide. Meer dan de helft van de deelnemende bedrijven heeft bovendien weet van andere bedrijven die met TLBs geconfronteerd worden.



Grote onderneming

“(Mijn bedrijf (red)) stelt voor om in een Europese wet een “non-discriminatie” clause op te nemen voor producenten die vergelijkbaar is met een dergelijke clause in de Dienstenrichtlijn, die ertoe leidt dat aanbieders van diensten geen onderscheid mogen maken o.b.v. nationaliteit of plaats van vestiging, tenzij dit objectief gelegitimeerd kan worden”

TLBs betreffen een breed spectrum van producten en detailhandelondernemingen.

TLBs werden vastgesteld in vele segmenten van de detailhandelmarkten in een breed gamma van producten – onder andere bij voeding, boeken en papierwaren, drogist-artikelen en verzorgingsproducten, elektronica, decoratie, meubels, verf, fietsen, keukenapparaten, sportartikelen en juwelen.

TLBs hebben duidelijke gevolgen voor consumentenprijzen, het product- en diensten aanbod, de winstmarges van detailhandelbedrijven, en voor de kwaliteit, levertijd en eigenschappen van producten.

Tussen de 67-77% van de respondenten geeft aan dat TLBs een negatieve invloed hebben op de consumentenprijzen (stijging), het product-gamma (beperking) en de winstmarges van hun bedrijf (daling). Wat betreft prijsniveau lopen de geschatte prijsverhogingen als gevolg van TLBs van 5 tot zelfs 50%, waarbij zekere verschillen tussen de landen bestaan (maximaal 35% in België, 40% en 50% in respectievelijk Nederland en Luxemburg). De schattingen m.b.t. de beperking van het eigen productaanbod lopen uiteen van 0 tot 50%. Ook hier bestaan grote verschillen tussen de landen, van maximaal 10% in België tot 20% en 50% in respectievelijk Nederland en Luxemburg.

Wat betreft winstmarges gaf 71% van de respondenten aan dat deze afnamen als gevolg van territoriale leveringsbeperkingen¹⁸. Tenslotte geeft tussen 44 en 50% van de deelnemende ondernemingen aan dat er sprake is van een negatieve invloed op de kwaliteit van producten (50%), op de levertijden (45%) en op de producteigenschappen (44%)¹⁹.

Slechts een beperkt aantal ondernemingen ziet mogelijkheid TLBs te ondervangen.

De reacties van bedrijven om de gevolgen van TLBs op te vangen of te matigen lijken zich te beperken tot parallelimport. 33% van de deelnemende ondernemingen bedient zich hiervan. Andere reacties worden nauwelijks vermeld. Hierbij bevindt zich geen enkel juridisch instrument. Dit zou een indicatie ervoor kunnen zijn dat (praktische) juridische instrumenten mogelijk niet voorhanden zijn, onvoldoende passend zijn of niet de gewenste resultaten behalen, en dat parallel import als gevolg momenteel de enige praktikabele reactie is.

Gegevens uit Luxemburg duiden erop dat TLBs niet enkel beperkt zijn tot detailhandel markten.

Data die in Luxemburg verzameld zijn, duiden erop dat ook bedrijven buiten de detailhandel met TLBs af te rekenen hebben. Bouw (gerelateerde) bedrijven en ondernemingen in de groothandel en de (para) medische sector gaven aan betroffen te zijn. Gegevens over bedrijven buiten de detailhandel werden alleen in Luxemburg verzameld. Zij worden niet besproken in dit document, noch zijn zij meegenomen in de statistische analyse die in dit document gedaan is. Het Luxemburgse ministerie van economie zal de resultaten van deze antwoorden afzonderlijk analyseren.

¹⁸ Schattingen over de omvang van de afname van winstmarges zijn niet voorhanden

¹⁹ Meer gedetailleerde gegevens, per land zijn niet voorhanden.

METHODOLOGIE

De opzet van de enquête

De enquête werd medio oktober 2016 door het Secretariaat Generaal Benelux en de ministeries van economische zaken van de Benelux landen gelijktijdig in de drie Benelux landen gestart. Zij was gericht op ondernemingen in de detailhandel en deelname was strikt vertrouwelijk. Het voornaamste doel van de enquête was gegevens te verzamelen over de aard en omvang van TLBs in de Benelux landen om zo kwalitatieve inzichten te verkrijgen. In de enquête worden ondernemingen gevraagd naar hun ervaringen en eigen inschattingen. De resultaten meten daarmee vooral eigen percepties van ondernemingen.

Om de ondernemingen in de sector van de detailhandel te bereiken werd bij het opzetten en de implementatie samengewerkt met relevante sectororganisaties in de drie landen. De enquête werd voornamelijk online beantwoord. De enquête-formulieren (zie annex) waren beschikbaar in het Nederlands, Frans, Duits en Engels. Op verzoek van de Benelux landen waren de deadlines voor het beantwoorden van de enquêtes verschillend per land. In Luxemburg werd de enquête afgesloten in december 2016, in België en Nederland in april 2017.

In Luxemburg werd de enquête breder uitgezet dan alleen de detailhandel. Zij besloeg ook andere sectoren, m.n. de ambachten en diensten sector. Dit leverde 22 additionele antwoorden op, uit onder andere de bouw, ambachten, apotheken en (para) medische ondernemingen, landbouw en groothandel. Deze resultaten zullen in dit document niet besproken worden en de antwoorden zijn niet gebruikt in de statistische analyse. De additionele antwoorden toonden echter aan dat TLBs in Luxemburg niet beperkt blijven tot de detailhandel. Het Luxemburgse ministerie van economie zal de antwoorden en de resultaten apart analyseren.

De feedback en haar analyse

Aan de enquête namen in totaal 66 bedrijven uit de detailhandel deel - 12 uit België, 10 uit Nederland en 44 uit Luxemburg²⁰. De kwaliteit van de antwoorden was gevarieerd - van volledig en exact ingevulde formulieren tot gedeeltelijk ingevulde formulieren.

Ondanks de vertrouwelijkheid van de enquête, nam de helft van de respondenten anoniem deel. Dit zou mogelijk te wijten kunnen zijn aan vragen die als moeilijk werden ervaren (zo werden bedrijven bijvoorbeeld gevraagd een kwantitatieve inschatting te geven van de impact van TLBs op de prijzen van hun producten), mogelijk commerciële vertrouwelijkheid van gegevens en de voorzichtigheid / “angst factor” die rond het thema TLBs hangt. Bij de statistische analyse werden anonieme antwoorden beschouwd als antwoorden van een bedrijf uit de detailhandel.

In sommige gevallen waren antwoorden onduidelijk of op het eerste gezicht soms zelfs tegenstrijdig. Zo meldden enkele bedrijven niet met TLBs te maken te hebben, maar gaven vervolgens in latere vragen gedetailleerde antwoorden over de gevolgen van TLBs voor hun bedrijf. Dergelijke gevallen zijn per geval geanalyseerd, beoordeeld en geïntegreerd in de data. Deze onduidelijkheid is mogelijk toe te schrijven aan het abstracte, enigszins theoretische karakter van het begrip TLBs²¹ en aan als moeilijk ondervonden vragen (bijvoorbeeld over gevolgen van TLBs voor prijzen, winstmarges etc.).

²⁰ Ook uit derde landen zijn enkele reacties ontvangen. Deze zijn niet in het rapport meegenomen.

²¹ Ter inleiding van de vragen bevatte het enquête formulier een beschrijving / definitie en voorbeelden van TLBs.

STUDIES EN ANALYSES OVER PRIJSNIVEAUS EN VERKLARENDE FACTOREN VOOR DE PRIJSVERSCHILLEN

België

SPF Economie, FOD Economie

- Jaarverslag 2011 van het Prijzenobservatorium, blz. 57 en verder, “Vergelijking van het consumptieprijsniveau voor bewerkte levensmiddelen in België, Duitsland, Frankrijk en Nederland”, http://economie.fgov.be/nl/binaries/Rapport_annuel_2011_prix_observatoire_NL_tcm325-164371.pdf
- Jaarverslag 2013 van het Prijzenobservatorium, blz. 77 en verder, “Vergelijking van het consumptieprijsniveau voor bewerkte levensmiddelen in België, Duitsland, Frankrijk en Nederland”, http://economie.fgov.be/nl/binaries/Jaarverslag_2013_Prijzenobservatorium_tcm325-243890.pdf
- Jaarverslag 2014 van het Prijzenobservatorium, blz. 76 en verder, “Bepalende factoren voor prijsverschillen in de kleinhandel tussen België en de buurlanden”, http://economie.fgov.be/nl/binaries/Jaarverslag_2014_prijzenobservatorium_tcm325-264045.pdf
- *Belgische Mededingingsautoriteit (2012), “Prijsniveau in supermarkten”,* <https://www.bma-abc.be/nl/over-ons/publicaties/studie-prijsniveau-supermarkten>
- *Centrale Raad voor het bedrijfsleven (2012), Van der Linden J., “Consumptieprijzen in België en de buurlanden”,*
- *Federaal Planbureau, Working Paper 13-12, oktober 2012.*

Luxemburg

Observatoire de la formation des prix, Ministerie van Economie, Luxembourg

- Analyse comparative des prix de produits identiques dans les grandes surfaces alimentaires au sein de la Grande Région (2012), <http://www.gouvernement.lu/5489624/2012-ofp-rt-001.pdf>
- Analyse comparative des prix de produits identiques dans les grandes surfaces alimentaires au sein de la Grande Région (2014), <http://www.gouvernement.lu/5490495/2014-ofp-rt-002.pdf>
- Analyse comparative des prix de produits identiques dans les grandes surfaces alimentaires au sein de la Grande Région (2015), <http://www.gouvernement.lu/5490543/2015-ofp-rt-003.pdf>
- Analyse du niveau et de l'évolution des prix des produits de grande consommation au Luxembourg et dans la Grande Région (2015), <http://www.gouvernement.lu/5658897/2015-ofp-rt-005.pdf>

Europese Centrale Bank

- Grocery prices in the Euro area: findings from the analysis of a disaggregated price dataset, Economic bulletin, Issue I, 2015, https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/art01_eb201501.en.pdf?7170d7ddf131d8229921132535f2bc3b

EUROPESE (BELEIDS)DOCUMENTEN

Europese Commissie

- Etat 2013 de L'intégration du marché unique – contribution à l'examen annuel de la croissance 2013, COM(2012) 752 final, Bruxelles, 28.11.2012,
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012DC0752&from=fr>
- Livre vert sur les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire et non-alimentaire interentreprise en Europe, COM (2013) 37, 31.1.2013,
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2013:0037:FIN>
- Un marché unique pour la croissance et pour l'emploi: une analyse des progrès réalisés et des obstacles restants entre les états membres - Contribution à l'examen annuel de la croissance 2014, COM(2013) 785 final, Bruxelles, 13.11.2013,
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0785&from=FR>
- Study on the legal framework covering business-to-business unfair trading practices in the retail supply chain, DG Markt/2012/049/E, 26.2.2014,
http://ec.europa.eu/internal_market/retail/docs/140711-study-utp-legal-framework_en.pdf
- Lutter contre les pratiques commerciales déloyales dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire interentreprises, COM(2014) 472 final, Strasbourg, 15.7.2014,
http://ec.europa.eu/internal_market/retail/docs/140715-communication_fr.pdf
- Améliorer le marché unique: de nouvelles opportunités pour les citoyens et les entreprises, COM(2015) 550 final, Bruxelles, 25.10.2015,
<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/14007/attachments/1/translations/fr/renditions/native>

ANNEX 1 – ENQUÊTE-FORMULIER



Definitie van territoriale leveringsbeperkingen (TLB) :

Territoriale leveringsbeperkingen zijn beperkingen die een leverancier oplegt en die u belemmeren om goederen vrijelijk af te nemen, met name in de landen van uw keuze.

In het door de Europese Commissie uitgegeven groenboek inzake oneerlijke handelspraktijken¹ worden territoriale leveringsbeperkingen als volgt beschreven:

“De territoriale leveringsbeperkingen die sommige multinationale leveranciers opleggen, kunnen detailhandelaars belemmeren bij de grensoverschrijdende afname van identieke goederen op een centrale locatie en de distributie daarvan naar andere lidstaten². Wanneer producenten van belangrijke merkgoederen daadwerkelijk controle uitoefenen over het laagste of groothandelsniveau hebben zij er wellicht geen direct belang bij om prijzen te verlagen en zullen zij proberen om op nationaal niveau overeenkomsten af te sluiten teneinde prijsverschillen te handhaven. (...) Detailhandelaars in kleine lidstaten voeren aan dat, wanneer zij goederen trachten te betrekken van buitenlandse groothandelaars of zelfs rechtstreeks van leveranciers op meer concurrerende naburige markten met aantrekkelijke prijzen, zij worden terugverwezen naar het voor die specifieke geografische markt verantwoordelijke filiaal of naar de nationale groothandelaars die territoriale overeenkomsten met de leveranciers hebben gesloten. Dergelijke beperkingen maken het mogelijk dat de markt wordt gesegmenteerd en kunnen aanzienlijke verschillen in groothandelsprijzen tussen landen tot gevolg hebben.”

Voorbeeld van territoriale leveringsbeperkingen die invloed hebben op de « prijs »:
Een detailhandelaar uit land A kan identieke merkproducten aan de consument verkopen tegen prijzen die veel lager liggen dan de verkoopprijs op markt B. De detailhandelaar uit land A kan deze lagere consumentenprijzen hanteren omdat hij zich bevoorradt bij een leverancier die lagere prijzen hanteert. Detailhandelaars uit land B worden uitgesloten van directe bevoorrading bij deze leverancier op basis van territoriale leveringsbeperkingen. Consumentenprijzen liggen in sommige extreme gevallen zelfs onder de aankooprijzen die bedrijven uit land B moeten betalen aan de leveranciers die verantwoordelijk zijn voor het bevoorraden van markt B.

Voorbeeld van territoriale leveringsbeperkingen die invloed hebben op het « aanbod »:
Een consument uit land A wil een voetbalshirt van zijn favoriete club uit de voetballiga van land B kopen in een winkel in zijn stad. De winkelier legt de consument uit, dat hij het voetbalshirt niet kan leveren omdat de fabrikant/distributeur die verantwoordelijk is voor markt A dit product niet aan de winkelier levert. Dit artikel is namelijk alleen bedoeld voor markt B. Als gevolg van territoriale leveringsbeperkingen kan de detailhandelaar uit land A zich bovendien niet direct bevoorraden bij de fabrikant/distributeur die verantwoordelijk is voor markt B.

¹ Groenboek van 31 Januari 2003 inzake oneerlijke handelspraktijken in de food- en non-food toeleveringsketen tussen ondernemingen in Europa (COM/2003/037 final).

² Opgemerkt zij dat met territoriale leveringsbeperkingen in dit verband een verband wordt bedoeld om te verkopen aan winkeliers die zelf producenten van de leverancier betrekken. Er is geen sprake van een territoriale leveringsbeperking wanneer bijvoorbeeld een distributeur aan wie in een bepaald geografisch gebied een exclusief gebied is toegewezen, wordt beschermd tegen de actieve verkoop door andere distributeurs in dit gebied.



Vragenlijst 'territoriale leveringsbeperkingen' in de Benelux

Vertrouwelijkheid

Indien u deelneemt aan deze enquête, wordt u beschermt door een geheimhoudingsclausule. Uw deelname aan deze enquête is vrijwillig en strikt anoniem. Uw antwoorden blijven vertrouwelijk. Over uw deelname of antwoorden zal niet individueel worden gerapporteerd. U zult aan de hand van uw deelname of antwoorden niet persoonlijk kunnen worden geïdentificeerd. De door middel van deze enquête ingewonnen gegevens zullen slechts globaal worden geanalyseerd en openbaar gemaakt; aan de gegevens zal geen naam worden gekoppeld.

Aan het einde van dit enquêteformulier vindt u de volledige vertrouwelijkheidsclausule.

Bedrijfsinformatie

Aantal voltijdse equivalenten (FTE) in uw land (2015, of, bij gebrek hieraan, het meest recente jaar):

Minder dan 10 Tussen 10-49 Tussen 50-249 Meer dan 250

Jaaromzet in uw land (2015, of, bij gebrek hieraan, het meest recente jaar):

Minder dan 2 miljoen euro Tussen 10 en 50 miljoen euro
 Tussen 2 en 10 miljoen euro Meer dan 50 miljoen euro

Mijn bedrijf:

is een onafhankelijk bedrijf
 is een franchisebedrijf
 hangt af van een moederbedrijf in de Benelux (dochterbedrijf, filiaal, etc.)
 hangt af van een moederbedrijf buiten de Benelux (dochterbedrijf, filiaal, etc.)
 heeft een andere vennootschapsvorm

(facultatief) Geelieve het land van herkomst van uw moederbedrijf aan te geven: _____

Doet uw bedrijf aan e-commerce?

Ja Nee

NACE-code van het bedrijf (of, indien u deze code niet kent, beschrijving van de hoofdactiviteit van het bedrijf): _____

Vraag 1: Relevantie van TLBs
 Heeft uw bedrijf af te rekenen met dergelijke territoriale leveringsbeperkingen?

Ja Nee Weet ik niet

Kent u andere bedrijven die af te rekenen hebben met dergelijke territoriale leveringsbeperkingen?

Ja, met name in deze sector(en): _____

Nee Weet ik niet

Vraag 2: Impact van TLBs
 Wat zijn volgens u de belangrijkste gevolgen van dergelijke territoriale leveringsbeperkingen voor de activiteiten van uw bedrijf? Geelieve het overeenkomstige vakje aan te kruisen.

Vraag 2.a – Rechtstreekse impact op aanbod en prijs

	Ja	Nee	Weet ik niet
Het producten- en dienstengamma dat mijn bedrijf de klant kan aanbieden is beperkter (sommige producten en diensten zijn niet beschikbaar etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De consumentenprijs van producten en diensten van mijn bedrijf ligt hoger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De marge van mijn bedrijf op deze producten en diensten is lager	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anderen (geelieve nader aan te geven):			

Vraag 2.b – Indirecte impact van TLBs

	Ja	Nee	Weet ik niet
De levertermijnen van producten en diensten nemen toe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De kwaliteit van de producten en diensten neemt af (bijv. klantenservice (after-sales service) is niet afgestemd op de specifieke vereisten van de nationale/lokale markt)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De producten en diensten hebben niet de door de klant gevraagde eigenschappen (bijv. andere taal, andere uitrusting)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anderen (geelieve nader aan te geven):			

Vraag 3: Reactie van uw bedrijf op TLBs

Doet uw bedrijf aan parallelimport?

Indien ja, dankzij deze parallelimport kunt u:

het producten- en dienstengamma van uw bedrijf uitbreiden

goedkoper inkopen

andere (geelieve nader aan te geven): _____

Ja Nee

Anderen reacties waarmee de gevolgen van territoriale leveringsbeperkingen kunnen worden opgevangen (geelieve nader aan te geven): _____

Vraag 4: Voorbeelden en kwantificering van de impact van TLBs

Vraag 4a – Voorbeelden van producten/diensten die door territoriale leveringsbeperkingen worden getroffen

Geelieve concrete voorbeelden te geven van het soort producten en diensten die u niet rechtstreeks of alleen tegen een hogere prijs kunt aanbieden vanwege territoriale leveringsbeperkingen:

- Weet ik niet
- Wil ik liever niet zeggen
- Drogisterij, parfumerie, verzorgingsproducten
Geelieve nader aan te geven: _____
- Kruidenwaren & dranken (verwerkte voedingsmiddelen)
Geelieve nader aan te geven: _____
- Kleding
Geelieve nader aan te geven: _____
- Elektronische producten
Geelieve nader aan te geven: _____
- Boeken en papierwaren
Geelieve nader aan te geven: _____
- Anderen (geelieve nader aan te geven): _____

³ De website Juridischwoordenboek.nl definieert parallelimport als volgt: Invoer van waren door een importeur die daartoe niet door de fabrikant is aangevraagd. Of uitgewerkt: Handel door derden in (merkartikelen, zoieter tussenkomst of supervisie van de merkrechtelijke, de fabrikant, erkende importeur of anderszins erkend distributeur).

Vraag 4b – Beperking van het productengamma

Wanneer u te maken heeft met territoriale leveringsbeperkingen, wat is het aandeel producten en diensten dat u vanwege territoriale leveringsbeperkingen niet rechtstreeks op het nationale grondgebied kunt aanbieden ten opzichte van het totaal aan producten en diensten dat uw bedrijf aanbiedt (schatting in %)?

- _____%
- Bij gebrek aan schatting:
 - Wil ik lever niet zeggen Nihil
 - Weet ik niet

Vraag 4c – Impact op het prijsniveau

Indien het prijsniveau van de goederen en diensten hoger ligt voor de klant, wat is dan het prijsverschil als gevolg van territoriale leveringsbeperkingen voor de betreffende producten?

- Tussen ____% en ____%
- Bij gebrek aan schatting:
 - Wil ik lever niet zeggen Weet ik niet

Vraag 4d – Leveranciers

Hoelang van uw leveranciers leggen u territoriale leveringsbeperkingen op?

- _____% of ____ leveranciers
- Bij gebrek aan schatting:
 - Wil ik lever niet zeggen Weet ik niet

Vraag 5: Verantwoording van TLBS

Welke redenen geven leveranciers op om territoriale leveringsbeperkingen te verantwoorden?

- Vergelijken met de buurlanden verschildt de vraag in uw land (bijv. wegens consumentenvoorkeuren, verschillen in levensstandaard, de positie van het merk op de markt)
- De markt waar uw bedrijf actief is heeft hogere kosten (bijv. wegens hogere arbeids-, transport- of reclamekosten en etiketteringsvoorschriften)
- Het belastingstelsel verschildt van dat van de buurlanden
- De logistieke optimalisering van de distributie van de betreffende producten
- Andere (geelieve nader aan te geven): _____

- De leverancier geeft geen specifieke reden op om territoriale leveringsbeperkingen te verantwoorden
- Weet ik niet

Follow-up enquête

Ik geef de organisatoren van deze enquête toestemming om mij te contacteren voor nadere informatie omtrent mijn antwoorden

Naam van het bedrijf:* _____

Contactpersoon:* _____

* *Facultatief*

Ik wens niet te worden gecontacteerd naar aanleiding van deze enquête

Eventuele commentaren en opmerkingen

Vertrouwelijkheidsclausule

Uw deelname aan deze enquête is vrijwillig en strikt anoniem. Uw antwoorden blijven vertrouwelijk. Over uw deelname of antwoorden zal niet individueel worden gerapporteerd. U zult aan de hand van uw deelname of antwoorden niet persoonlijk kunnen worden geïdentificeerd. De door middel van deze enquête ingewonnen gegevens zullen slechts globaal worden geanalyseerd en openbaar gemaakt; aan de gegevens zal geen naam worden gekoppeld.

Het meedelen van uw contactgegevens via het enquêteformulier is facultatief. Uw gegevens zullen in voorkomend geval enkel worden gebruikt om u te contacteren teneinde zo nodig opheldering te krijgen bij uw antwoorden.

De enquête past in het kader van de samenwerking tussen België, Luxemburg en Nederland op grond van het Verdrag tot instelling van de Benelux Unie. De enquête slaat meer bepaald op de tenuitvoerlegging van [Aanbeveling M \(2015\) 14](#) van het Benelux Comité van Ministers inzake territoriale leveringsbeperkingen in de Benelux. Het gaat om een intergouvernementele samenwerking, hetgeen inhoudt dat uw contactgegevens of individuele antwoorden nooit aan andere instanties worden doorgegeven dan de rechtstreeks betrokken overheden (zie hieronder).

Uw antwoorden zullen enkel worden gebruikt voor het onderzoek als bedoeld in artikel 1, lid 2, onder a), van bovengenoemde Aanbeveling M (2015) 14. Het betreft onderzoek naar de aard en omvang van en gevolgen voor de toeleveringsketen van de detailhandelsmarkten in de Benelux-landen van territoriale leveringsbeperkingen. Uw antwoorden zullen niet worden gebruikt voor andere doeleinden, noch worden doorgegeven aan derden.

Alle informatie die door middel van deze enquête, hetzij rechtstreeks, hetzij via de nationale instanties van de Benelux-landen aan het Benelux Secretariaat-Generaal wordt meegegeeld, is onschendbaar op grond van het Protocol inzake de voorrechten en immuniteiten van de Benelux Unie.

Het Benelux Secretariaat-Generaal en de nationale overheden van de Benelux-landen respecteren uw persoonlijke levenssfeer overeenkomstig de ter zake geldende nationale wetsbepalingen. U hebt het recht uw door middel van deze enquête verstrekte persoonsgegevens te raadplegen en u kunt controleren of deze juist zijn en mogelijke vergissingen dienaangaande laten corrigeren.

Wie is verantwoordelijk voor het verwerken van de ingewonnen gegevens?

Benelux Unie:

Wim Maertens, Benelux Secretariaat-Generaal (w.maertens@benelux.int)

België:

Mathias Ingelbrecht, FOD Economie (mathias.ingelbrecht@economie.fgov.be)
Valérie Habils, FOD Economie (valerie.habils@economie.fgov.be)

Luxemburg:

Patrick Wildgen, Ministerie van Economische Zaken (patrick.wildgen@eco.etat.lu)
Pierre Thielen, Ministerie van Economische Zaken (pierre.thielen@eco.etat.lu)

Nederland:

Derk Bonthuis, Ministerie van Economische Zaken (d.bonthuis@minere.znl)

ANNEX 2 – BENELUX AANBEVELING TERRITORIALE LEVERINGSBEPERKINGEN (M(2015)14)



AANBEVELING van het Benelux Comité van Ministers inzake territoriale leveringsbeperkingen in de Benelux

M(2015) 14

Het Benelux Comité van Ministers,

Gelet op artikel 6, lid 2, onder g), van het Verdrag tot instelling van de Benelux Unie, in samenhang met artikel 2, lid 2, onder a), van dat Verdrag,

Overwegende dat de voltooiing van de Europese interne markt een kernelement is van de integratie in het kader van de Europese Unie, waaraan de Benelux-landen een primair belang hechten, zoals bevestigd door de Regeringsleiders van de Benelux-landen bijeengekomen op 29 april 2015,

Overwegende dat de Regeringsleiders van de Benelux-landen op 29 april 2015 verder aangegeven hebben versterkt te willen samenwerken in het kader van de Benelux Unie ten aanzien van de interne markt en met name ook op het gebied van de detailhandel, waaronder de territoriale leveringsbeperkingen in deze markt,

Overwegende dat territoriale leveringsbeperkingen in de toeleveringsketen van de detailhandelsmarkten een barrière kunnen vormen voor de effectiviteit van deze markten, obstakels kunnen zijn voor de integratie van deze markten binnen de Europese Unie en kunnen leiden tot extra kosten voor ondernemingen en consumenten als gevolg van hogere prijszetting en aanbodbeperkingen van producten en diensten,

Overwegende dat ongerechtvaardigde territoriale leveringsbeperkingen discriminatoire voorwaarden zijn gebaseerd op nationaliteit of vestigingssoort van de ontvanger van een product of dienst en dat zij zodoende bijkomende barrières voor de grensoverschrijdende levering van handelswaar opwerpen en de concurrentie in de toeleveringsketen van de detailhandelsmarkten potentieel belemmeren, ten nadele van de consumenten en ondernemingen in de Benelux,

Overwegende dat de er op Europees niveau tot nog toe geen concrete initiatieven zijn ondernomen in antwoord op vragen van de Benelux-landen en van meerdere spelers uit de betrokken sectoren aangaande mogelijk ongerechtvaardigde territoriale leveringsbeperkingen in de toeleveringsketen van de detailhandelsmarkten,

Overwegende dat meerdere spelers uit de detailhandelssector aangeven dat Benelux-samenwerking dienaangaande eventueel een oplossing zou kunnen bieden, in afwachting van mogelijke initiatieven op Europees niveau,

Overwegende dat studies waaronder die van de prijsobservatoria uit het Koninkrijk België en het Groothertogdom Luxemburg en van de Europese Centrale Bank belangrijke prijsverschillen tussen de Benelux-landen onderling en met hun buurlanden aantonen en dat grenseffecten van territoriale leveringsbeperkingen op de toeleveringsketen van de detailhandelsmarkten invloed zouden kunnen hebben op de prijsniveaus,

Artikel 1

1. Ter bevordering van billijke leveringsvoorwaarden in de interne markt voor consumenten en ondernemingen uit de Benelux, streven de Benelux-landen er inzake territoriale leveringsbeperkingen naar om versterkt samen te werken teneinde te komen tot een duidelijke analyse van de problematiek in de toeleveringsketen van de detailhandelsmarkten van de Benelux-landen alsmede, in voorkomend geval, mogelijke oplossingsrichtingen waar deze problematiek daartoe aanleiding geeft.

2. Ten behoeve van het bepaalde in lid 1 hierboven, worden aangaande territoriale leveringsbeperkingen met name de volgende punten gezamenlijk onderzocht:

a) De aard en omvang van en gevolgen voor de toeleveringsketen van de detailhandelsmarkten in de Benelux-landen van territoriale leveringsbeperkingen en waar nodig mogelijke oplossingsrichtingen;

b) De verenigbaarheid van territoriale leveringsbeperkingen met de principes van het vrije verkeer van goederen en diensten en de mededingingsregels, voor zover deze beperkingen de consumenten en ondernemingen binnen de Benelux raken, bijvoorbeeld in het geval van beperking van parallelimport;

c) De noodzaak en mogelijkheden om in het kader van de Benelux Unie intra-Benelux belemmeringen op de leveringsmarkt die hieruit zouden kunnen voortvloeien, weg te nemen;

d) De noodzaak en mogelijkheden voor stakeholders om aan bestaande instanties in elk Benelux-land op informele en vertrouwelijke wijze informatie mee te delen aangaande vermeende ongerechtvaardigde territoriale leveringsbeperkingen;

e) De noodzaak, mogelijkheden en middelen van informatievoorziening voor het bedrijfsleven, in samenwerking met betrokken professionele en consumentenorganisaties.

3. De betrokken regeringen, administraties en handhavingsautoriteiten van de Benelux-landen worden uitgenodigd om:

a) Regelmatig overleg te plegen in het kader van de tenuitvoerlegging van deze aanbeveling en hierover verslag uit te brengen aan de Benelux Raad, met name wat betreft het aan de in het eerste lid bedoelde samenwerking te geven gevolg;

b) Te onderzoeken of en hoe eventuele relevante toekomstige onderzoeken meer op elkaar afgestemd kunnen worden, zodat resultaten beter vergeleken kunnen worden;

c) Aangaande territoriale leveringsbeperkingen, voor zover zij de goede werking van de interne markt belemmeren, waar mogelijk gezamenlijk op te treden bij relevante besprekingen in het kader van de instellingen van de Europese Unie.

Artikel 2

Het Benelux Secretariaat-Generaal wordt verzocht om:

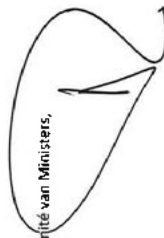
- a) Het in artikel 1, lid 3, onder a), bedoelde overleg te faciliteren en te ondersteunen;
- b) De in artikel 1, lid 3, onder b), bedoelde afstemming van eventuele toekomstige onderzoeken te coördineren en te ondersteunen, en indien wenselijk voorstellen te doen voor het opstarten van nieuwe onderzoeksinitiatieven op Benelux-niveau;
- c) Ingevolge de tenuitvoerlegging van het bepaalde in artikel 1, lid 2, onder d), in voorkomend geval een faciliterende rol te spelen bij het bundelen en structureren op Benelux-niveau van eventuele op nationaal niveau meegedeelde informatie en bij mogelijke samenwerking van de betrokken nationale instanties;
- d) De uitwisseling tussen de Benelux-landen van informatie en standpunten over territoriale leveringsbeperkingen te ondersteunen met het oog op de tenuitvoerlegging van het bepaalde in artikel 1, lid 3, onder c).

Artikel 3

Deze aanbeveling treedt in werking op de datum van ondertekening.

Gedaan te Brussel, op 30 november 2015.

De Voorzitter van het Comité van Ministers,



Artikel 3

Deze aanbeveling treedt in werking op de datum van ondertekening.

Gedaan te Brussel, op 30 november 2015.

De Voorzitter van het Comité van Ministers,

(door de Voorzitter te ondertekenen overeenkomstig artikel 12, lid 1, van het Reglement van Orde van het Comité van Ministers)

Gedaan te Brussel, op 30 november 2015.

Voor het Koninkrijk België:



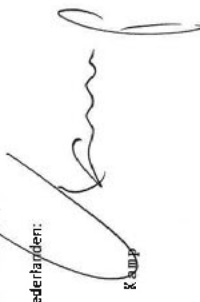
K. Peeters

Voor het Groothertogdom Luxemburg:



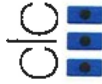
E. Schneider

Voor het Koninkrijk der Nederlanden:



H. Kamp

ANNEX 3 – ONDERSTEUNINGSBRIEVEN COMEOS EN CLC



Secrétariat général Benelux
 À l'attention du Collège des
 Secrétaires généraux
 19, rue de Régence
 B-1000 Bruxelles

Luxembourg, le 27 mars 2017

Concerne : restrictions territoriales de l'offre

Messieurs,

La **clc** se bat depuis plus de quinze ans contre la discrimination du commerce luxembourgeois en matière d'approvisionnement. La **clc** ne reçoit aucune opportunité pour rappeler et dénoncer, informer, à l'appui, que le détaillant luxembourgeois ne peut pas profiter des avantages d'un marché unique européen. La **clc** se félicite qu'après la Commission européenne qui a tenu compte de cette problématique dans sa Communication au Parlement européen et au Conseil en vue de l'amélioration du marché unique en 2015, le Parlement européen a également réagi en 2016 en « invitant la Commission et les États membres à analyser les restrictions inutiles du commerce de détail dans le marché unique ».

Suite à la signature d'un accord fin 2015 par le comité des Ministres Benelux relatif aux restrictions territoriales de l'offre, nous nous félicitons que le Secrétaire Général du Benelux ait lancé fin 2016 une enquête auprès des entreprises du commerce de détail dans les trois pays sur la nature et l'ampleur de ces restrictions. Nous avons encouragé nos membres à participer à cette enquête.

Nous confirmons l'importance qu'attachent le secteur grand-détail et notre organisation à l'enquête en cours et resterons à votre disposition pour préparer ensemble les actions qui se dégageront de l'analyse des résultats de cette enquête.

Veuillez agréer, Messieurs, l'expression de notre parfaite considération.

Thierry Nothum
 Directeur

Sur les représentations des: des 27/03/2017, 09h. Adresse: 19, rue de la Régence, 1000 Bruxelles. Téléphone: 02 200 8344-46
 Comptable: Luxembourg: S.A. Compta de la C.S. Luxembourg P. 100
 1, rue Avocat de Bavière, L-1635 Luxembourg. P. 492 11 2014 Luxembourg. Tel: 1-292-439 44 41 Fax: 1-352 439 430

Secrétariat général Benelux
 À l'attention du Collège des Secrétaires généraux
 Rue de la Régence 19
 1000 Bruxelles

N° 36. M
 21 MARS 2017
 Copie: C0615

Bruxelles, le 26 mars 2017

Restrictions territoriales de l'offre

Chers membres du Collège,

La problématique des restrictions territoriales de l'offre est un sujet important pour le secteur du commerce de détail en Belgique. Ce point a été abordé au conseil d'administration de Comeos qui soutient toute initiative visant à éliminer les distorsions du marché pouvant affecter le consommateur.

Dans son Livre Blanc publié en 2012 en collaboration avec Arthur D. Little, Comeos mettait déjà l'accent sur le fait que la compétitivité du commerce belge était, entre autres, pénalisée par une politique tarifaire différenciée appliquée par certains fournisseurs internationaux pour de nombreux produits, entraînant un écart moyen de tarification significatif, estimé entre 5 et 6% par rapport aux pays voisins. Vous trouverez ci-joint une copie de ce document.

Par conséquent, Comeos réaffirme son soutien à l'enquête lancée en octobre 2016 par l'Union Benelux auprès des détaillants visant à mesurer la nature et l'ampleur des mémoires déloyales envers les commerçants de détail pratiqués par certains fournisseurs dans le cadre de restrictions territoriales.

Vu la sensibilité de ce dossier et la crainte de mémoires déloyales, certaines entreprises pourraient être réticentes à vouloir répondre à cette enquête. Comeos continue toutefois à insister auprès de ses membres sur l'importance de répondre à l'enquête.

Je vous prie d'agréer, chers membres du Collège, l'expression de mes salutations distinguées,

Dominique Michel

Comeos s.p.a.
 1, rue Avocat de Bavière - 1200 Bruxelles
 T: 02 200 8344-46 F: 02 200 8344-47



ANNEX 4 - DEFINITIES



Definitie van territoriale leveringsbeperkingen (TLBs) (zoals gebruikt in de enquête):

Territoriale leveringsbeperkingen zijn beperkingen die een leverancier oplegt en die u belemmeren om goederen vrijelijk af te nemen, met name in de landen van uw keuze.

In het door de Europese Commissie uitgegeven groenboek inzake oneerlijke handelspraktijken²² worden TLBs als volgt beschreven:

“De territoriale leveringsbeperkingen die sommige multinationale leveranciers opleggen, kunnen detailhandelaren belemmeren bij de grensoverschrijdende afname van identieke goederen op een centrale locatie en de distributie daarvan naar andere lidstaten²³. Wanneer producenten van belangrijke merkgoederen daadwerkelijk controle uitoefenen over het logistieke of groothandelsniveau hebben zij er wellicht geen direct belang bij om prijzen te verlagen en zullen zij proberen om op nationaal niveau overeenkomsten af te sluiten teneinde prijsverschillen te handhaven. [...]

Detailhandelaren in kleine lidstaten voeren aan dat, wanneer zij goederen trachten te betrekken van buitenlandse groothandelaren of zelfs rechtstreeks van leveranciers op meer concurrerende naburige markten met aantrekkelijke prijzen, zij worden terugverwezen naar het voor die specifieke geografische markt verantwoordelijke filiaal of naar de nationale groothandelaren die territoriale overeenkomsten met de leveranciers hebben gesloten. Dergelijke beperkingen maken het mogelijk dat de markt wordt gesegmenteerd en kunnen aanzienlijke verschillen in groothandelsprijzen tussen landen tot gevolg hebben.”

Voorbeeld van territoriale levensbeperkingen die invloed hebben op de “prijs”:

Een detailhandelaar uit land A kan identieke merkproducten aan de consument verkopen tegen prijzen die veel lager liggen dan de verkoopprijs op markt B. De detailhandelaar uit land A kan deze lagere consumentenprijzen hanteren omdat hij zich bevoorraadt bij een leverancier die lagere prijzen hanteert. Een handelaar uit land B wordt uitgesloten van directe bevoorrading bij deze leverancier op basis van territoriale levensbeperkingen. Consumentenprijzen liggen in sommige extreme gevallen zelfs onder de aankoopprijs die bedrijven uit land B moeten betalen aan de leveranciers die verantwoordelijk zijn voor het bevoorraden van markt B.

Voorbeeld van territoriale levensbeperkingen die invloed hebben op het “aanbod”:

Een consument uit land A wil een voetbalshirt van zijn favoriete club uit de voetballiga van land B kopen in een winkel in zijn stad. De winkelier legt de consument uit, dat hij het voetbalshirt niet kan leveren omdat de fabrikant/distributeur die verantwoordelijk is voor markt A dit product niet aan de winkelier levert. Dit artikel is namelijk alleen bedoeld voor markt B. Als gevolg van territoriale leveringsbeperkingen kan de detailhandelaar uit land A zich bovendien niet direct bevoorraden bij de fabrikant/distributeur die verantwoordelijk is voor markt B.

Definitie van parallelimport (zoals gebruikt in de enquête):

Invoer van waren door een importeur die daartoe niet door de fabrikant is aangewezen. Of uitgewerkt: Handel door derden in (merk)artikelen, zonder tussenkomst of supervisie van de (merk)gerechtigde, de fabrikant, erkende importeur of anderszins erkend distributiekanaal.

²² Groenboek van 31 januari 2013 inzake oneerlijke handelspraktijken in de food- en non-food toeleveringsketen tussen ondernemingen in Europa (COM/2013/037 final).

²³ Opgemerkt zij dat met territoriale leveringsbeperkingen in dit verband een verbod voor leveranciers wordt bedoeld om te verkopen aan wederverkopers die zelf producten van de leverancier betrekken. Er is geen sprake van een territoriale leveringsbeperking wanneer bijvoorbeeld een distributeur aan wie in een bepaald geografisch gebied een exclusief gebied is toegekend, wordt beschermd tegen de actieve verkoop door andere distributeurs in dit gebied.

Door de Europese Commissie vastgestelde definitie van middelgrote, kleine en micro-ondernemingen (Kennisgeving C(2003) 1422)

Artikel 1

Onderneming

Als onderneming wordt beschouwd iedere eenheid, ongeacht haar rechtsvorm, die een economische activiteit uitoefent. Met name worden als zodanig beschouwd eenheden die individueel of in familieverband ambachtelijke of andere activiteiten uitoefenen, personenvennootschappen en verenigingen die regelmatig een economische activiteit uitoefenen.

Artikel 2

Aantal werkzame personen en financiële drempels ter bepaling van de categorieën ondernemingen

1. Tot de categorie kleine, middelgrote en micro-ondernemingen (KMO's) behoren ondernemingen waar minder dan 250 personen werkzaam zijn en waarvan de jaaromzet 50 miljoen EUR of het jaarlijkse balanstotaal 43 miljoen EUR niet overschrijdt.
2. Binnen de categorie KMO's is een "kleine onderneming" een onderneming waar minder dan 50 personen werkzaam zijn en waarvan de jaaromzet of het jaarlijkse balanstotaal 10 miljoen EUR niet overschrijdt.
3. Binnen de categorie KMO's is een "micro-onderneming" een onderneming waar minder dan 10 personen werkzaam zijn en waarvan de jaaromzet of het jaarlijkse balanstotaal 2 miljoen EUR niet overschrijdt.

Dankbetuigingen

In het kader van de uitvoering van de enquête en de totstandkoming van dit document gaat een speciaal woord van dank uit naar Igor Magdalenic en Nathalie Pint van de Belgische retailorganisatie COMEOS, Margriet Keijzer van Detailhandel Nederland, Thierry Nothum bij Confédération Luxembourgeoise du Commerce, de medewerkers van de Luxemburgse Chambre de commerce, Chambre de métiers en de Fédération des artisans aux Luxembourg, en tenslotte Frédérique Douwes bij de Benelux Unie.

Nuttige verwijzingen / links

- Benelux Unie - <http://www.benelux.int>
- België, Federale Overheidsdienst Economie – <http://economie.fgov.be>
- COMEOS - <https://www.comeos.be>
- Nederland, Ministerie van Economische Zaken en Klimaat – <https://www.rijksoverheid.nl/ministeries/ministerie-van-economische-zaken-en-klimaat>
- Detailhandel Nederland - <http://www.detailhandel.nl>
- Luxemburg, Ministère de l'Économie – <http://www.gouvernement.lu/meco>
- Confédération Luxembourgeoise du commerce (CLC) – <http://www.clc.lu>
- Chambre de commerce – <http://www.cc.lu>
- Chambre de métiers – <http://www.cdm.lu>
- Fédération des artisans – <https://www.fda.lu>

Contact

Benelux: Wim Martens - w.martens@benelux.int

België: Valérie Habils - valerie.habils@economie.fgov.be, Mathias Ingelbrecht - Mathias.Ingelbrecht@economie.fgov.be

Nederland: Niek Steendam- N.B.Steendam@minez.nl, Willem Verschoor – W.Verschoor@minez.nl

Luxemburg: Pierre Thielen - Pierre.Thielen@eco.etat.lu, Patrick Wildgen - Patrick.Wildgen@eco.etat.lu



Benelux

SECRETARIAAT-GENERAAL
SECRETARIAT GÉNÉRAL

Secretariaat-Generaal Benelux

Regentschapsstraat 39 • BE-1000 Brussel • T +32 (0)2 519 38 11 • info@benelux.int • www.benelux.int