Autoriteit
Consument & Markt

Betaal niet teveel...

ziet u **afspraken** tussen **bedrijven** bij **aanbestedingen?** **Meld** ze bij **ACM**

Kansen & keuzes

voor bedrijven en consumenten

Waarom krijgt u deze folder?

U bent inkoper van een bedrijf of bij de overheid. U koopt graag producten en diensten van de beste kwaliteit en voor de laagste prijs. Concurrentie tussen bedrijven helpt u als u producten koopt. Want door concurrentie verkopen bedrijven de beste producten voor de laagste prijs. Bedrijven mogen daarom geen afspraken maken om **niet** met elkaar te concurreren. Dat is verboden. Zij mogen dus niet afspreken dat maar één van hen producten aan u verkoopt. Of dat ze een minimum bedrag vragen voor hun producten.

De Autoriteit Consument & Markt spoort bedrijven die dit soort afspraken maken op en pakt ze aan. Maar dat kunnen wij nog beter en sneller als u ons helpt. In deze brochure leest u waar u op moet letten. Laat uw collega's deze brochure ook lezen!

Inhoud

1. Waarom bewaakt de Autoriteit Consument & Markt concurrentie tussen bedrijven?
2. Hoe herkent u verboden afspraken tussen bedrijven?
3. Wat moet u doen als u denkt dat bedrijven verboden afspraken maken?
4. Heeft u vragen?

1. Waarom bewaakt de Autoriteit Consument & Markt concurrentie tussen bedrijven?

Dat bedrijven afspraken met elkaar maken, is prima. Maar zij moeten wel met elkaar blijven concurreren. Dat bewaakt de Autoriteit Consument & Markt. Waarom is dit belangrijk voor u én voor de bedrijven zelf?

Bedrijven die met elkaar concurreren, moeten steeds betere producten en diensten bedenken tegen een goede prijs. Zodat zij beter zijn dan hun concurrenten en u hun product of dienst wilt kopen. Hierdoor kunt u ook steeds betere en meer verschillende producten en diensten kopen. Door concurrentie krijgt u dus steeds meer keus voor een aantrekkelijke prijs.

2. Hoe herkent u verboden afspraken tussen bedrijven?

De Autoriteit Consument & Markt spoort bedrijven op die afspreken om niet met elkaar te concurreren. En wij hebben uw hulp daarbij nodig. Hieronder staan voorbeelden van signalen die kunnen wijzen op verboden afspraken. Bijvoorbeeld afspraken over prijzen of het verdelen van opdrachten. Herkent u een signaal tijdens uw werk? Dan hebben bedrijven misschien verboden afspraken met elkaar gemaakt. Of ze willen verboden afspraken maken. Let dus goed op! *In de voorbeelden hieronder hebben we het over producten. Dit kunnen ook diensten zijn.*

Over de offerte

- U krijgt veel minder offertes dan normaal.
- U krijgt een aantal offertes. Maar de bedrijven waarvan u een offerte verwacht, sturen u niets.
- U koopt een product bij bedrijf A. En bedrijf A vraagt hierna aan concurrent(en) om het product te leveren.
- Verschillende bedrijven verkopen u om de beurt een product. U merkt dat de ene keer de offerte van bedrijf A beter is. En de andere keer de offerte van bedrijf B.
- U krijgt een hele korte offerte van een bedrijf. Terwijl u een normale of een lange offerte van dit bedrijf verwachtte.
- Elke keer als bedrijf A meedoet, zijn de prijzen ineens lager dan normaal. Als bedrijf A niet meedoet, zijn de prijzen veel hoger.
- U wilt een product kopen bij bedrijf A. Maar bedrijf A wil het product ineens niet meer aan u verkopen. Dus u koopt het product bij bedrijf B. Later ziet u dat bedrijf A samenwerkt met bedrijf B.

Over de prijs

- U moet veel meer betalen dan normaal. En u snapt niet waarom.
- De prijs van bedrijf A is veel lager dan de prijzen van de andere bedrijven.
- U hoort of ziet dat bedrijven met elkaar overleggen over de prijs. Zij vertellen bijvoorbeeld dat zij de prijs van andere bedrijven weten.
- Een bedrijf uit uw regio vraagt u een hogere prijs dan hij vraagt aan een inkoper uit een andere regio. Terwijl u dichterbij bent en hij dus minder reiskosten heeft.
- Bedrijf A en bedrijf B bieden u dezelfde prijs. Of zij veranderen hun prijzen op hetzelfde moment.

Over wat bedrijven doen

- U krijgt twee of meer offertes die er hetzelfde uitzien. Ze zijn bijvoorbeeld op hetzelfde papier afgedrukt. Of in de offertes staan precies dezelfde spelfouten.
- U krijgt een offerte van twee of meer bedrijven samen. Maar ze kunnen het product ook zelfstandig aan u verkopen.
- U krijgt een offerte van bedrijf A. En de offerte van bedrijf B wordt ook mee gestuurd.
- U ziet dat twee of meer bedrijven met elkaar vergaderen voordat zij u hun offerte sturen.
- U ziet twee of meer bedrijven in hun vrije tijd samen voordat zij u hun offerte sturen. Bijvoorbeeld in een restaurant of de sportschool.

Over wat bedrijven zeggen

U hoort een medewerker van een bedrijf iets zeggen dat lijkt op een tekst hieronder.

- ‘De bedrijfsvereniging heeft de prijzen bepaald.’
- ‘Dit zijn normale prijzen in onze sector.’
- ‘Dit zijn de voorwaarden die wij in onze sector gebruiken.’
- ‘Ik bied u 450 euro want bedrijf A biedt 500 euro.’
- ‘Dit zijn de richtlijnen van onze brancheorganisatie.’
- ‘Ik verkoop alleen producten in regio A en B. In regio C verkoopt bedrijf A zijn producten.’
- ‘Ik had met bedrijf A afgesproken dat hij u niets zou verkopen.’
- ‘Ik heb u vorig jaar een product verkocht. Dit jaar kunt u het kopen bij bedrijf A.’
- ‘Ik hoorde van bedrijf A dat u dit product wilt kopen.’

Tips om afspraken tussen bedrijven te voorkomen

Hoe voorkomt u dat bedrijven verboden afspraken maken? Wij geven u graag een paar tips.

In de voorbeelden hieronder hebben we het over producten. Dit kunnen ook diensten zijn.

1. Bereid u goed voor

Bereid u goed voor als u een product gaat kopen:

- Onderzoek welke bedrijven het product hebben dat u wilt kopen.
- Onderzoek waar deze bedrijven vaak hun product verkopen. Is dat bij u in de buurt? Of juist niet?
- Onderzoek wat een goede prijs is voor het product. U kunt bijvoorbeeld prijzen vergelijken met een andere inkoper.

2. Geef zoveel mogelijk bedrijven een kans

Geef zoveel mogelijk bedrijven een kans om u iets te verkopen. Misschien kunt u het product ook in delen kopen of iets minder hoge eisen stellen. Dan kunnen kleine bedrijven ook meedoen. Nodig niet altijd dezelfde bedrijven uit om een offerte te sturen maar geef ook andere bedrijven een kans.

3. Geef niet te veel informatie

Geef bedrijven niet te veel informatie:

- Vertel bedrijven vooraf niet wie hun concurrenten zijn.
- Vertel bedrijven vooraf niet wat u een goede prijs vindt.
- Vertel bedrijven niet wat uw budget is. En vertel ze ook niet hoe u dit bedrag heeft berekend.

4. Denk goed na voordat u een informatiebijeenkomst organiseert

Organiseert u een informatiebijeenkomst voor alle bedrijven die een offerte voor u willen maken? Dan is het voor die bedrijven gemakkelijk om tijdens die bijeenkomst afspraken te maken of te overleggen. Wij raden u aan om het volgende te doen:

- Nodig de bedrijven om de beurt uit.
- Organiseer meerdere informatiebijeenkomsten voor kleine groepjes bedrijven. Zo komen niet alle bedrijven tegelijk.
- Organiseer de informatiebijeenkomst online. Bijvoorbeeld met een chat of via de e-mail.

5. Bewaar documenten

Bewaar alle documenten die u krijgt als u een product koopt. Bijvoorbeeld offertes. Koopt u nog een keer een product? Dan kunt u de documenten vergelijken.

3. Wat kunt u doen als u denkt dat ondernemers verboden afspraken maken?

Als u denkt dat bedrijven verboden afspraken maken, meldt u dat dan aan ons. Op www.acm.nl kunt u het formulier 'tip ons' invullen. Wij willen dan graag weten wie u bent, zodat we u vragen kunnen stellen als iets niet duidelijk is. Wilt u uw naam niet noemen, omdat u risico loopt als u ons iets vertelt? Dan mag u ons ook een anonieme tip geven. Kijk op www.acm.nl om anoniem te melden. Daar staat hoe u dat kunt doen en hoe wij u beschermen.

Wat kunt u verwachten als u iets bij ons meldt?
Als u iets bij ons meldt, bekijken wij uw melding serieus. Het kan zijn dat we graag met u verder praten over uw melding.

Let op: Laat zo min mogelijk mensen weten dat u iets vermoedt. Dat is beter voor u en voor ons onderzoek.

Wij kunnen twee dingen doen:

1. Wij gaan uw melding verder onderzoeken. Want de bedrijven hebben misschien afgesproken om niet met elkaar te concurreren.
2. Wij gaan uw melding niet verder onderzoeken. Bijvoorbeeld omdat uw melding nog niet concreet genoeg is. Wij bewaren uw melding wel! Stuurt een andere inkoper een melding over dezelfde bedrijven? Dan kunnen wij uw melding weer gebruiken.

Informeer uw collega's

Vertel uw collega's over deze brochure.

- Laat uw collega's de voorbeelden van signalen lezen in deze brochure. Zo kunt u samen letten op wat de bedrijven doen.
- Vertel uw collega's over wat de Autoriteit Consument & Markt doet. En hoe zij contact met ons op kunnen nemen om bijvoorbeeld vragen te stellen.

4. Heeft u vragen?

Heeft u nog vragen over deze folder?
Bel ons dan op telefoonnummer 070 - 722 20 00.

U mag ons ook schrijven.
Ons adres is Autoriteit Consument & Markt,
Postbus 16326, 2500 BH Den Haag.