

Verticale Prijsbinding en Aanbevolen Prijzen in Duitsland na de tweede Kartelwet-Novelle.

Jean VAN DEN EYNDE

1. BEGRIPSOMSCHRIJVING

Men spreekt van prijsbinding van producten wanneer de prijzen van bepaalde artikelen door ondernemingen worden vastgesteld, in plaats van door de wet van vraag en aanbod.

Horizontale prijsbinding bestaat hierin dat prijzen vastgesteld worden door ondernemingen op hetzelfde productie- of distributieniveau; verticale prijsbinding daarentegen betekent dat een onderneming de prijzen bepaalt tegen dewelke één of meer ondernemingen in een verder distributiestadium bepaalde artikelen moeten doorverkopen.

Wanneer deze vaststelling van wederverkooprijzen gekoppeld is aan een afspraak met andere prijsbinders, is er sprake van collectieve verticale prijsbinding; zoniet gaat het om individuele verticale prijsbinding. Enkel over dit laatste zal nog gesproken worden.

Door een maximumprijs op te leggen verhindert de prijsbinder een mogelijke daling van zijn omzet wegens te hoge prijzen, terwijl een minimumwederverkoopprijs ertoe bijdraagt de prijsonderbiedingen door de verdelers, die dan de stabiliteit van de afzet bedreigen, te beperken. Beide doelstellingen kunnen bereikt worden door een vaste wederverkoop-prijs.

De gevolgen van verticale prijsbinding zijn voor de verschillende betrokken partijen zeer uiteenlopend en moeten dan ook tegen elkaar afgewogen worden. We zullen hier voorlopig enkel enige grote lijnen schetsen, om dan verder, naar aanleiding van de discussie die in de Duitse vakliteratuur ontstaan is bij de recente wetswijziging, op bepaalde specifieke problemen terug te komen.

Algemeen kan men stellen dat, vermits prijsconcurrentie gunstig is voor grote distributiebedrijven en nadelig voor kleine (niet gespecialiseerde) handelszaken, het effect van verticale prijsbinding omgekeerd is, daar het de prijsconcurrentie beperkt. Kleinhandelaars zullen bij gebonden prijzen vooral voordeel halen uit het feit dat de mededinging verschuift naar secundaire mededingingsvormen (voornamelijk dienstverlening). De grote distributiebedrijven kunnen de nadelige gevolgen van de prijsbinding gedeeltelijk opvangen door anonieme producten te kopen en deze met hun eigen handelsmerk te voorzien; deze zogenaamde *private brands* ontsnappen aan de prijsregeling, alhoewel de kwaliteit niet verschilt met die van de prijsgebonden producten, vermits de fabrikant meestal dezelfde is.

De toestand voor de producenten is afhankelijk van de marktsituatie ; bij verticale prijsbinding genieten ze van de stabiliteit van de afzet, de eenvormige reclame en de welwillendheid van de kleine verdelers, althans wanneer de winstmarge voldoende groot is. Nadelig voor de producenten is de onwil van de grote verdelers, maar vooral de remming van het rationaliseringsproces in de distributiesector, doordat prijsbinding ertoe bijdraagt minder competitieve verdelers in leven te houden.

Ons inziens is er geen eenduidige invloed op de verbruikersbelangen ; bij gebonden prijzen wordt de dienstverlening aangemoedigd en neemt het aantal verkooppunten wellicht toe ; anderzijds ontnemt de prijsbinding de keuzemogelijkheid tussen een aankoop tegen een lage prijs zonder nevenprestaties en een hogere prijs met o.m. een goede service. Dit argument kan men afzwakken door erop te wijzen dat de prijs het enig vaststaande beoordelingselement is voor de koper, vermits de secundaire mededingingsvormen altijd deels onzeker blijven.

Tenslotte is de kans groot dat overdreven winstmarges in stand gehouden worden doordat prijsbinding prijsconcurrentie verhindert.

2. REGELING IN HET BELGISCH RECHT

In België ontbreekt elke specifieke wetgeving m.b.t. verticale prijsbinding, zodat men besluiten kan dat deze principieel toegelaten is. Dit vloeit onder meer voort uit het beginsel van de contractuele vrijheid en de vrijheid van handel en nijverheid, zoals vastgelegd in de wet d'Allarde. Alhoewel door Schricker en Francq (1) beweerd wordt dat de wet van 27 mei 1960 tot bescherming tegen het misbruik van economische machtspositie een belangrijke beperking van de individuele verticale prijsbinding inhoudt, komen we toch eerder, met Kruithof (2), tot het besluit dat deze wet in de materie van de prijsbinding een onbetekenende rol speelt. Wel vinden we beperkingen in de prijzenwetgeving : de wet betreffende de economische reglementering en de prijzen biedt de Minister van economische zaken en de rechtbanken de mogelijkheid om bepaalde misbruiken, waartoe verticale prijsbindingen aanleiding kunnen geven, te beteugelen. Zo kan de Minister door de vaststelling van maximumprijzen of -winstmarges de producenten en verdelers verplichten om verticaal gebonden prijzen te verlagen. Ook door het sluiten van programma-overeenkomsten kan de Minister pogen de opgelegde prijzen te doen wijzigen. Langs deze weg werd in 1971 een

(1) SCHRICKER, G. en FRANCOQ, B., *La répression de la concurrence déloyale dans les Etats membres de la CEE*, II, 1, Belgique, Parijs, 1974, nr. 633, blz. 696.

(2) KRUIHTOF, R., *De verticale prijsbinding van merkartikelen*, I.C.V.R., Brussel, 1973, nr. 156, blz. 167.

einde gemaakt aan de verticale prijsbinding van elektrische huishoudtoestellen (3).

De belangrijkste rechtsvraag in het Belgisch recht t.a.v. de individuele verticale prijsbinding is of derden, d.w.z. diegenen die zich niet contractueel verbonden hebben de opgelegde prijzen te eerbiedigen, gehouden zijn deze prijsregelingen in acht te nemen. Het welbewust miskennen van opgelegde prijzen is op zichzelf niet onrechtmatig. Wel kan, wegens begeleidende omstandigheden, de derde-medeplichtigheid van de prijsbreker tot beteugeling leiden. Voorbeelden van dergelijke foutieve gedragingen zijn de overtreding van een publiekrechtelijke norm, verkoop met verlies, ongeoorloofde reclame of het wegmaken van de op het product aangebracht controletekens. Deze opvatting, die het bestaan van een gekwalificeerde fout vereist om de derde te kunnen veroordelen, werd door het Hof van Cassatie vroeger reeds t.a.v. exclusiviteitsovereenkomsten ontwikkeld (4). Zij werd onlangs door ons hoogste rechtscollege bevestigd t.a.v. verticale prijshandhavingsovereenkomsten (5). Om dit Belgische hoofdstuk af te sluiten moeten we nog vermelden dat een wetgeving op de verticale prijsbinding ooit overwogen is geweest, wat zijn weerslag heeft gevonden in het wetsontwerp Spinoy-De Clerck van 5 juni 1964 betreffende de prijzen en bepaalde handelspraktijken (6). Daarin was voorzien dat, wanneer praktijken zouden ontstaan die tegen het algemeen belang indruisen, de Minister van economische zaken, na raadpleging van de Raad voor economische geschillen, voor bepaalde producten of diensten het opleggen van een wederverkoopprijs of een andere richtprijs aan verdelers kon verbieden.

Hierbij valt op hoe gevaarlijk het criterium van het algemeen belang zou geweest zijn, aangezien in deze materie tussen de invloeden op de verschillende geïnteresseerde partijen onmogelijk een eenduidige lijn kan getrokken worden.

In het wetsontwerp was enkel een verbod voor bepaalde producten of diensten, of voor een bepaalde sector of bedrijfstak voorzien, en geen algemeen verbod. De Memorie van Toelichting verantwoordt de mogelijkheid om ook richtprijzen te verbieden door argumenten die we verder ook nog in het Duitse stelsel zullen terugvinden: richtprijzen kunnen overdreven kortingen tot gevolg hebben of gebruikt worden om prijsbindingen te vervangen.

Het ontwerp is nooit wet geworden; onder druk van producenten en

(3) Art. 3 van de Programmaovereenkomst van 12 mei 1971.

(4) Cass., 24 nov. 1932, *Pas.*, 1933, I, 22; Cass., 17 juni 1960, *R.W.*, 1960-61, 173; Cass., 3 nov. 1961, *R.W.*, 1961-62, 1085.

(5) Cass., 9 nov. 1973, *R.W.*, 1973-74, 1262 met noot J. STUYCK; EECKMAN, P., *Individuele verticale prijshandhaving buiten contract na het arrest van het Hof van Cassatie van 9 november 1973 (Makro-arrest)*, *R.W.*, 1973-74, 1418.

(6) *Parlem. Besch., Senaat*, Zitting 1963-64, nr. 268.

middenstandskringen (7) werd in het latere ontwerp dat zou leiden tot de Wet op de handelspraktijken het ganse gedeelte betreffende de prijzen weggelaten. Zo komt het dat in België elke rechtstreekse wetgevende regeling ontbreekt.

Juist daarom kan het interessant zijn even de evolutie in Duitsland te onderzoeken, omdat de wetgever aldaar reeds verschillende stappen ondernomen heeft. Vooral de tussenkomsten van het Bundeskartellamt bevatten belangrijke informatie over de gevolgen van en de controle op de wettelijke regelingen; de opeenvolgende duitse regelingen kunnen wegens de degelijke uitwerking ervan en de lessen die uit de praktijk getrokken werden, als mogelijk model voor de belgische wetgever dienen.

3. DE AFSCHAFFING VAN DE VERTIKALE PRIJSBINDING IN DUITSLAND.

Het *Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen* (verder afgekort als GWB) heeft na jarenlange voorbereiding zijn tweede materiële wijziging ondergaan. De eerste wijziging dateert van 15 september 1965 (8) en bevatte voornamelijk een verscherpte misbruikcontrole op marktbeheersende ondernemingen en op ondernemingen die verticale prijsbinding toepasten, uitbreiding van mogelijkheden voor specialisatie, normen en typen-kartels, en een uitbreiding van de bevoegdheid om geldboeten op te leggen.

Nadat sinds 1968 nieuwe veranderingen werden voorgesteld, werd op 3 augustus 1973 de *Zweite Kartellgesetz-Novelle* afgekondigd (9). Deze trad grotendeels in werking op 5 augustus 1973, met uitzondering van de belangrijke wijzigingen van de artikelen 22 tot 24 b, voorzover die betrekking hebben op de controle van fusies, die reeds op 7 juni van kracht werden (datum waarop de duitse regering de definitieve beslissing hierover nam) om misbruiken te voorkomen. Het verbod van verticale prijsbinding werd pas op 1 januari 1974 effectief om de betrokkenen de kans te geven zich aan de gewijzigde situatie aan te passen. We zullen hier enkel ingaan op deze laatste wijziging van het GWB.

Zo werd, na jarenlange discussie, de individuele verticale prijsbinding verboden, daar waar deze maatregel tot nu toe verhinderd was geweest

(7) JOLIET, R., *Prix imposés et droit européen de la concurrence*, Cah. dr. eur., 1971, blz. 21.

(8) Oorspronkelijke tekst: *Bundesgesetzblatt*, 1957, I, nr. 41, blz. 1081. Eerste wijziging: *Bundesgesetzblatt*, 1965, I, nr. 53, blz. 1363.

(9) De gecoördineerde tekst van het GWB is te vinden in *W.u.W.*, 1973, blz. 537 e.v.

door de producenten van merkartikelen en door een groot aantal verdelers (10).

De algemene motivering voor het verbod, dat gepaard gaat met een streng toezicht op de verticale prijsaanbevelingen, is volgens de Commissie voor economische zaken (11) het bevorderen van de stabiliteit en de bescherming van de verbruikers. Verder meende de Commissie dat verticale prijsbinding voorbijgestreefd was en niet meer paste in de huidige economie, waar men over een productieve handel beschikt en waar de verbruiker kritischer en beweeglijker geworden is. Bovendien stelde men vast dat de *Lückenlosigkeit* (d.i. het feit dat de wederverkoop-prijs aan alle verdelers wordt opgelegd en door alle betrokkenen strikt wordt in acht genomen) van de prijsbindingen onder druk van de Europese mededingingsregels steeds moeilijker te handhaven werd.

De Commissie meende dat de merkartikelen door het verbod van prijsbinding niet bedreigd werden, aangezien hoge kwaliteit en noodzakelijke nevenprestaties (klantendienst e.d.) toch steeds op prijs zouden gesteld worden. Verder oordeelden de meeste leden van de Commissie dat een competente middenstand ook zonder prijsbinding kan bestaan, wegens het concurrentieel voordeel gelegen in een spreiding van de verkooppunten, ruime keuzemogelijkheden en individuele service, zodat volgens hen geen supplementaire concentratietendenzen te verwachten zijn. Terecht zag de Commissie in het verbod een verruiming van de keuzemogelijkheden van de consument (lage prijs zonder service of hoge prijs met nevenprestaties), die bovendien zou genieten van de (door verscherpte mededinging) verhoopde verhoging van de productiviteit. Bovendien zou de conjunctuur- en stabiliteitspolitiek gebaat worden, doordat meer flexibele prijzen een goed instrument zouden vormen.

Zonder dat we grondig willen ingaan op de ganse discussie rondom de verticale prijsbinding (12), moet toch even gewezen worden op de reacties van enkele Duitse auteurs.

SANDROCK (13) en ook GLEISS en BECHTOLD (14) betwijfelen sterk het stabiliserend effect van het verbod, en ook wij zijn de mening toegedaan dat prijsbinding normaal de markt «rustig» en evenwichtig kan maken. Dat echter, zoals SANDROCK het op een andere plaats

(10) EMMERICH, V., *Das 2. Gesetz zur Änderung des GWB*, J.u.S., 1973, blz. 726.

(11) Bericht der Wirtschaftsausschusses, in: *W.u.W.*, 1973, blz. 581 e.v.

(12) Zie hiervoor, alsook voor een diepgaande analyse van al de begrippen en voor een zeer overzichtelijke en volledige beschrijving van de Duitse regeling vóór 1973: KRUIHOF, R., *De verticale prijsbinding van merkartikelen*, blz. 1-74 en 468-510.

(13) SANDROCK, O., *Kritische Bemerkungen zum Entwurf für die Zweite Kartell-gesetzes-Novelle*, *W.u.W.*, 1969, blz. 224.

(14) GLEISS, A. en BECHTOLD, R., *Das neue deutsche Kartellgesetz*, B.B., 1973, blz. 1143.

schrijft (15), de afschaffing van de prijsbinding gedeeltelijk overbodig zou geweest zijn, kan moeilijk beaamd worden ; alleen de felle kritiek die het verbod moest ondergaan bewijst het tegendeel. Ook het aantal bij het Bundeskartellamt onder de oude regeling aangegeven prijsbindingen en de voortdurende stijging ervan spreken SANDROCK tegen : zo hadden op 31 december 1972, 810 ondernemingen (tegen 808 in 1971) prijsbindingen aangegeven voor 174.213 produkten (164.9583 in 1971) (16).

Als argument voor zijn stelling haalt SANDROCK onder meer aan dat vele ondernemingen, onder druk van de grote distributiebedrijven die een eigen prijzenpolitiek wensen te voeren ,afgezien hebben van gebonden prijzen. Voorts wijst hij op de moeilijk te handhaven *Lückenlosigkeit* van het prijsbindingssysteem, wegens de evolutie van het europees mededingingsrecht, zoals vastgelegd in de opeenvolgende arresten van het Europees Hof inzake de toepassing van art. 85 en 86 op verticale mededingingsregelen. Zo kan reïmport niet meer verboden worden (Grundig/Consten) en is ook prijsbinding opgelegd in geval van reïmport ongeldig. Door de beslissing in de zaak Deutsche Grammophon/Metro werd tenslotte de bescherming van de nationale markt langs het merkenrecht om als trijdig met art. 85 beschouwd. Vermits in vele andere landen verticale prijsbinding reeds vroeger verboden was, konden lekken in het systeem door invoer uit deze landen soms niet vermeden worden. Toch geeft SANDROCK toe dat verticale prijsbinding nog in een aantal gevallen interessant bleef. Vooreerst zijn er de producten waarvoor reïmport zinloos is omdat de prijzen overal nagenoeg gelijk zijn ; niet alleen de transportkosten, maar ook de supplementaire handelsmarge sluiten wederinvoer als mogelijkheid uit. Verder kunnen voor bepaalde producten andere wettelijke (o.m. veiligheids-) normen gelden. Als derde mogelijkheid vernoemt SANDROCK de ondernemingen die wegens een zeer beperkt marktaandeel buiten het toepassingsgebied van de europese mededingingsregelen vallen.

De hevigste kritiek op de wetswijziging kwam van SÖLTER (17), die zelfs zover ging de wet op dit punt te vergelijken met de therapie van een kwakzalver, die geelzucht door schmink wil genezen. SÖLTER meent dat de politici zich hebben laten om de tuin leiden door de prognose dat de prijzen daarna zouden dalen ; volgens hem zouden alleen selectieve prijszonderbiedingen (*Lockvogelangebote*), die door de gebruiker langs andere aankopen om toch gefinancierd worden, plaats hebben. Hierop kon men het antwoord geven dat Staatssekretaris

(15) SANDROCK, O., *Die zweite Kartellnovelle*, B.B., 1973, blz. 105.

(16) Cijfers geciteerd in : W.P.R., 1973, blz. 18.

(17) SÖLTER, A., *Was kommt nach dem Preisbindungsverbot?*, W.R.P., 1973, blz. 365.

GRÜNER op 20 maart 1974 op een parlementaire vraag gaf (18), en waarin hij verklaarde dat aanzienlijke prijsdalingen vastgesteld werden, o.m. bij elektrische gereedschappen, ski's, alcoholische dranken en cosmetische producten. Een eenduidige invloed op het algemene prijsniveau meende hij niet te kunnen geven. Terloops kan men opmerken dat alle producten, die voordien te duur betaald werden, luxe-artikelen zijn, waarbij «voor de naam» betaald wordt. In zijn niet steeds even gefundeerde (19) en soms emotionele kritiek heeft SÖLTER het vooral gemunt op de vakbonden, die volgens hem een beslissende invloed hebben gehad bij de totstandkoming van de wet. Tegen hen is de vergelijking van de kwakzalver gericht, omdat ze door een georganiseerde campagne tegen de gebonden prijzen de aandacht zouden afgewend hebben van de loonkostenexplosie, die door SÖLTER als de ware oorzaak van de prijsstijgingen wordt beschouwd. Volgens hem staat een systeem van prijsbinding op zichzelf reeds in mededinging met andere distributiesystemen, zoals directe verkoop en postorderbedrijven. Een o.i. zeer valabel argument vindt SÖLTER in het feit dat prijsbindingen onder druk van de mededinging, maar vooral wegens de steeds strengere controle van het Bundeskartellamt, van alle voor de gebruiker schadelijke elementen gezuiverd werden. Hierin wordt hij bijgetreden door EWALD, die meende dat het succesvolle toezicht van de kartelautoriteiten de discussie over de toelaatbaarheid van verticale prijsbindingen van zelf zou oplossen (20). Men had inderdaad de verdere ontwikkeling onder een waakzaam toezicht aan de markt kunnen overlaten. Zoals we verder zullen zien, is de ervaring die de kartelautoriteiten bij het toezicht op gebonden prijzen hebben opgedaan, echter geenszins als verloren te beschouwen, vermits dezelfde technieken en principes in grote mate kunnen toegepast worden op het toezicht op aanbevolen prijzen, zoals dat door de wetgever in 1973 geregeld werd.

De gevolgen van de nieuwe wetgeving zijn volgens SÖLTER o.m. de vermindering van de service, de toename van het aantal op de markt gebrachte producten, de groeiende invloed van de handel op de industrie en het verdwijnen van kwaliteitsproducten. Terecht ziet hij als grootste gevaar de toenemende concentratie op het verdelersniveau, wat uiteindelijk tot moeilijk te controleren monopolies zou kunnen leiden. Deze tendens werd nog onlangs door alarmerende berichten in de Duitse pers bevestigd (21), al moet erbij gevoegd worden dat deze evo-

(18) *Bundesregierung gegen vorzeitigen Bericht über Preisempfehlungen*, W.u.W., 1974, blz. 409.

(19) Blijkbaar contra: STUYCK, J., noot onder Cass. 9 november 1973, R.W., 1973-74, 1270, voetnoot 42.

(20) EWALD, H., in W.R.P., 1972, blz. 342 (geciteerd door Sandrock in B.B., 1973, blz. 105, voetnoot 75).

(21) *Macht korrumpiert*, Der Spiegel, nr. 41, 6 oktober 1975, blz. 65 e.v.

lutie reeds lang aan de gang is ; zo zou het marktaandeel van de kleinhandel in Duitsland in 1972 nog slechts 7,7 % bedragen hebben, tegen 16,9 in 1962 (22).

Niet alleen SÖLTER, maar ook GRIES (23) betreuren het verlies van doorzichtigheid op de markt voor de consument na het wegvallen van de gebonden prijzen ; daarbij verliezen deze auteurs de nieuwe § 38 a GWB uit het oog, waar de wetgever onder bepaalde voorwaarden prijsaanbevelingen toelaat (daarover verder meer) ; EBEL (24) acht het wel mogelijk dat de aanbevolen prijzen de informatieve rol op de markt zullen overnemen, en ook KOCH ziet in aanbevelingen een nuttig en zelfs onmisbaar instrument (25).

4.

Bij al deze discussies kan men zich de vraag stellen of men de ganse problematiek niet ietwat anders moet gaan bekijken om enige aspecten te belichten waarmee o.i. veel te weinig rekening wordt gehouden.

De concentratie in de distributiesector wordt meestal eenzijdig vanuit de economische hoek bekeken ; men vergeet daarbij dat in de kleinhandel (en ook wel in de gespecialiseerde handelszaken), waar betere service maar vooral heel wat persoonlijk menselijk contact geboden wordt, de werkomstandigheden tot meer «werkvreugde», persoonlijke inzet en kans op ontplooiing voor hen die er werken aanleiding kunnen geven. Bovendien dragen dergelijke kleine werkeenheden bij tot het instandhouden van een actieve klasse middenstanders, bij dewelke gewoonlijk een hoge moraliteit, verantwoordelijkheidsgevoel en «levenskunst» te vinden is. Deze eigenschappen zijn niet steeds in zo hoge mate aanwezig bij het personeel van grootwarenhuizen.

De verdwijning van de traditionele kleinhandel zal ook op lange termijn een toename van de druk van de grote verdelers tot gevolg hebben, en deze laatsten hebben dikwijls bindingen met financiële of andere machtsgroepen, zodat hun verkoopspolitiek een element kan worden van een bredere strategie.

Ook kan de instandhouding van de kleinhandel bijdragen tot het heropleven van oudere stads- en dorpskernen en tot een beperking van de bureaucratisering en de hiërarchisering in de distributiesector.

(22) *Lage der Klein- und Mittelbetriebe verschlechtert*, F.A.Z., 3 oktober 1975, blz. 14.

(23) GRIES, G., geciteerd in : *Markenartikel : ein Wettbewerbsmarkt*, M.A., 1974, blz. 305.

(24) EBEL, H.-R., *Die Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, N.J.W., 1973, blz. 1579.

(25) KOCH, E., *Kartellverbot und Fusionskontrolle nach der zweiten Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, W.i.R., 1974, blz. 41.

Tenslotte zou ook het mogelijk onrechtvaardige karakter van prijs-
 onderbiedingen moeten onderzocht worden, omdat het meestal de meer
 begoede consument is die er de voordelen ten volle van geniet, en wel
 doordat hij, dankzij private vervoermiddelen beweeglijker is en ook
 grotere hoeveelheden tegelijk van prijsgunstige artikelen kan kopen en
 bewaren. Bij een beoordeling van de verticale prijsbinding zou men
 minder moeten uitgaan van abstracte modellen, en meer de sociale en
 politieke machtsrelaties in de analyse moeten betrekken. Zo is het toch
 duidelijk dat de kleinhandel, wegens de versnippering van haar krachten
 en het individualisme, over een relatief kleine drukingsmacht be-
 schikt (26). Wanneer men dan de prijsbinding vanuit hoger-menselijke
 normen dan economische efficiëntie en optimale nutsfuncties beschouwt,
 komt men wellicht tot het besluit dat individuele verticale prijsbinding,
 zij het dan onder zeer strenge controle zoals in Duitsland vóór 1 januari
 1974, en tenminste voor courante gebruiksartikelen beneden een bepaald
 prijsniveau, wenselijk kan zijn.

Alleszins hopen we aangetoond te hebben dat de andere dan louter eco-
 nomische aspecten een betere plaats verdienen in het debat rondom de
 verticale prijsbinding.

5. HET VERBOD VAN VERTIKALE PRIJSBINDING VANUIT WETSTECHNISCH STANDPUNT

Uitgangspunt is § 15 GWB, dat onveranderd is gebleven en een
 algemeen verbod van prijs-afspraken inhoudt :

«Overeenkomsten tussen ondernemingen ten aanzien van goederen of
 dienstverleningen op handelsvlak, die betrekking hebben op markten
 die binnen het toepassingsgebied van deze wet vallen, zijn nietig voor-
 zover zij één der contracterende partijen beperken in haar vrijheid
 de prijzen of handelsvoorwaarden te bepalen in de overeenkomsten die
 zij met derden afsluit betreffende de geleverde goederen, andere waren
 of de verlening van diensten op handelsvlak.»

Dit verbod gaat dus verder dan de loutere prijsbinding ; elke vorm van
 afspraak of van beperking van de vrijheid om prijzen vast te stellen
 wordt beoogd.

Het doel van de duitse wetgever was een verlaging van (volgens velen)
 kunstmatig hooggehouden prijzen door middel van vrije mededinging.

Dit wordt o.m. geïllustreerd door de rechtspraak, waar deze het
 verbod van § 15 toepaste op de situatie waarbij een afnemer verplicht
 werd *für die Preisgestaltung die Kalkulationsgrundlagen eines ordent-*

(26) BAECK, L., *De tweede helft van de zeventiger jaren*, Tijdschrift voor Eko-
 nomie en Management, 1975, nr. 1, blz. 133.

liches Kaufmanns unter Berücksichtigung angemessener Spannen anzuwenden (27).

Tot vóór de wet van 1973 maakte § 16 hierop een uitzondering voor merkartikelen en voor uitgeverijproducten. Enkel deze laatste soort is bewaard gebleven. De bepalingen die de prijsbinding van de merkartikelen regelden, vinden we in zekere mate terug in § 38 a over de prijsaanbevelingen waarover verder meer.

§ 16 luidt nu :

« § 15 is niet van toepassing voor zover een onderneming aan de afnemers van haar uitgeverijproducten de juridische of economische verplichting oplegt om bij de wederverkoop bepaalde prijzen in acht te nemen of om dezelfde verplichting aan hun afnemers op te leggen tot aan de wederverkoop aan de laatste gebruiker. »

6. DE VERTICALE PRIJSBINDING IN DE UITGEVERIJSECTOR

Voor uitgeverijproducten is, zoals voorheen, verticale prijsbinding toegelaten, zonder voorafgaande aanmelding bij het Bundeskartellamt (28). Wel moet de overeenkomst schriftelijk zijn opgesteld (§ 34 G.W.B.). Om deze nu volledig alleenstaande uitzondering, goed te praten heeft men heel wat argumenten naar voren gebracht.

Men wil zogezegd de «producten van de geest» en de veelzijdige informatie beschermen. Men beweert dat het zonder prijsbinding onmogelijk zou zijn jaarlijks ongeveer 220.000 verschillende titels (29) op de markt te werpen. Deze producten zijn volgens sommigen te belangrijk opdat de verspreiding ervan het risico zou lopen gemonopoliseerd te worden in enkele verkooppunten, zodat enkelen door hun controle de ganse informatiemacht in handen zouden hebben. Men vergeet hierbij dat slechts een beperkt deel van de uitgaven informatie bevat en dat de elektronische media steeds belangrijker worden, zodat een bedreiging eerder vanuit die kant zou komen. Verder haalt men als argument aan dat een uitgebreide service, alsook brede keuzemogelijkheden bij onafhankelijke verdelers nodig zijn. Ook de opkomst van de nieuwe media (T.V., radio, cassette's e.d.) zou een extra-bescherming van het boek rechtvaardigen.

Wij menen dat al deze argumenten ofwel niet overtuigend ofwel contradictoerisch met de rest van de wetgeving zijn (30). Het lijkt wel of men gewoon een zienswijze, die berust op traditie en op de invloed van de uitgevers, een bredere fundering wenst te geven (31).

(27) Kammergericht Berlin, 10 oktober 1974, B.B., 1975, blz. 530.

(28) VÖLP, F., *Preisempfehlungen in der Praxis*, W.R.P., 1973, blz. 561.

(29) SIEGER, F., *Die Preisbindung auf dem Buchmarkt*, W.R.P., 1973, blz. 569.

(30) Zie in dezelfde zin: EMMERICH, V., *Das 2. Gesetz zur Änderung des G.W.B.*, J.u.S., 1973, blz. 727.

(31) MÜLLER, H., en SCHOLZ, U., *Das Preisbindungsprivileg für Markenartikel und Verlagszeugnisse in § 16 GWB*, Bad Homburg, 1969, blz. 126, 127.

Wij menen hiervoor steun te vinden bij het feit dat het begrip *Verlagserzeugnisse* van § 16 G.W.B. restrictief wordt geïnterpreteerd; het begrip zou alleen de *klassischen Gegenstände des Buchhandels* omvatten, zodat bijvoorbeeld diapositieven en transparenten er niet onder vallen (32). Reeds vroeger had het Bundesgerichtshof beslist dat ook grammofoonplaten niet onder § 16 vallen (33). Zodoende menen we dat het element informatievrijheid niet als grondslag van de uitzondering kan aangezien worden, vermits het boek geen monopolie van informatieverspreiding heeft, en toch het enige is dat een geprivilegieerde positie krijgt. Anderzijds is er een recente beslissing van het Bundeskartellamt op te merken (34) waarbij aan een boek met vooraf gedrukte voorbeelden en verklaringen voor postzegelverzamelaars het privilege van § 16 G.W.B. ontzegd werd, omdat het hoofddoel van dergelijke boeken het schikken en bewaren van postzegels is, en niet het verspreiden van informatie. Onder het mom van culturele en sociopolitieke vrijheid beschermt men heel wat publicaties die overbodig en weinig verheffend zijn. Indien men dan werkelijk meent dat de verticale prijsbinding een passende maatregel is om een bepaalde productie te beschermen, zou men een systeem moeten uitwerken waarbij enkel die uitgeverijproducten beschermd worden die slechts een beperkte afzetmarkt hebben en waarbij het risico van het op de markt brengen groot is, zodat een uitgever van publicatie zou kunnen afzien zonder een zekere garantie. Een dergelijke aangepaste regeling kan bijvoorbeeld inhouden dat prijsbinding toegelaten is voor publicaties met een oplage beneden een bepaalde grens. Het criterium van de oplage als blijk van informatieve of culturele waarde is niet afdoend maar is beslist veiliger dan een instantie te laten oordelen of een bepaalde uitgave waardevol is. Het is vreemd dat men het argument van de gevaarlijke concentratie van verkooppunten en machtsposities hier gebruikt om de prijsbinding toe te laten, terwijl dezelfde motieven niet ter sprake komen wanneer de algemene regel van het verbod van verticale prijsbinding wordt vastgelegd.

De interne contradictie van de wetgever wordt nog duidelijker wanneer men leest dat § 16 gerechtvaardigd wordt door een *Mittelstands-Sozialpolitik* en de *Erhaltung des mittleren und kleineren Sortimenters oder Verlegers* (35). Twee maten, twee gewichten..., het is moeilijk te ontkennen dat de ratio legis van § 15 en 16 het beveiligen van een bepaalde structuur van uitgeverij en boekhandelaars is. Dezelfde bedenkingen passen wanneer men een zogenaamde nood aan service aanhaalt.

(32) EWALD, H., *Zum Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1973*, W.R.P., 1974, blz. 465.

(33) B.G.H., 30 juni 1966, W.R.P., 1967, blz. 54 e.v.

(34) Beslissing van het B Kart A van 5 mei 1975, W.R.P., 1975, blz. 352.

(35) SIEGER, F., *Die Preisbindung auf dem Buchmarkt*, W.R.P., 1973, blz. 569.

Zoals reeds werd gezegd, kan de ganse regeling slechts begrepen worden vanuit de in vele landen heersende traditie, die erop neerkomt het «edele boek» te beschermen. In deze optiek kan men de reactie van de Australische boekverkopers nl., «ongelooflijk, het boek is nu teruggebracht tot het peil van een pot jam» (36), begrijpen wanneer het Trade Practices Tribunal in 1972 besliste dat een verzoek om handhaving van verticale prijsbinding voor boeken diende afgewezen te worden.

7.

Reeds lang onderzoekt men of de verplichte verkoopprijs mag gehandhaafd worden wanneer een boekenclub hetzelfde boek tegen een lagere prijs op de markt brengt.

Wij menen dat eens te meer het onredelijke van § 16 duidelijk wordt, omdat het feit zelf dat een boek ook in de boekenclubs wordt verspreid, aantoonde dat het een ruime oplage kent en dus niet meer de bescherming van de verticale prijsbinding nodig heeft. Dit illustreert volgens ons nogmaals hoe de Duitse wetgever zijn regel, vervat in § 16, te absoluut heeft gesteld.

Volgens sommigen vormen de gewone boekhandelaars en de boekenclubs twee volledig gescheiden markten (37), zodat de goedkopere uitgave de gewone markt niet zou kunnen schaden. Terecht werd deze zienswijze tegengesproken door erop te wijzen dat de gewone boekhandelaar ook kan verkopen aan leden van boekenclubs en dat de boekenclubs leden proberen aan te werven onder de klanten van de gewone boekhandelaars (38). Het onderscheid tussen beide verkoopsystemen ligt niet in het publiek waarnaar ze zich richten, maar wel in de wijze waarop de cliënt iets aangeboden wordt; bij de enen gaat het om individuele, van elkaar losstaande en vrijblijvende aankopen, terwijl men bij de boekenclubs koopt op basis van een bepaalde verplichting die enige tijd blijft duren.

Zo zien we dat men bezwaarlijk van een gescheiden markt kan spreken. SIEGER, die erop wijst dat het Bundelskartellamt in de jaren 1970-1971 oordeelde dat een goedkopere boekenclub-uitgave geen invloed had op de prijsbinding in de gewone handel wanneer de produktie niet dezelfde was, betreurt deze zienswijze doordat de verplichting om twee verschillende types op de markt te brengen de prijzen zou omhoog duwen.

(36) Geciteerd bij HAM, A.D., *De Tweede Duitse Kartelwet-Novelle*, S.E.W., 1974, blz. 752, voetnoot (4).

(37) SIEGER, F., o.c., blz. 569.

(38) BUNGEROTH, E., *Die Preisbindung bei Büchern und der Vertrieb billigerer Lizenzausgaben durch Buchgemeinschaften*, W.R.P., 1974, blz. 185.

(39) SIEGER, F., o.c., blz. 569.

Hij meent dat na de wet van 1973 het Bundeskartellamt, ongeacht de wijze van productie, telkens er een prijsverschil is, de gebonden prijs in de boekhandel zal verbieden (39).

Persoonlijk meent hij dat een goedkopere boekenclubaanbieding geen schade kan toebrengen aan het normale verkeer en dat de prijsbinding moet kunnen gehandhaafd worden. Als argument daarvoor haalt hij aan dat het in het auteursrecht mogelijk is de twee markten afzonderlijk te behandelen. Hij meent dat men dan ook in het kartelrecht de twee moet gaan scheiden, omwille van de eenheid van de rechtsorde. Dit laatste punt kan onmogelijk bijgetreden worden daar het volstaat naar elke rechtstak te kijken om vast te stellen hoe telkens andere definities en afgrenzingen voor dezelfde begrippen worden gebruikt. De éne rechtsorde is misschien wel een streefdoel, maar voorlopig mag het nog niet als argument gebruikt worden om een bestaand probleem op te lossen.

Bovendien zou het zich verschuilen achter het auteursrecht om verticale prijsbinding toe te laten, volgens sommigen (40) een omgekeerd effect kunnen hebben. SIEGER meent hierdoor het auteursrecht te beschermen, maar terecht meent BUNGEROTH dat het reeds aan kritiek onderhevige «monopolistische» auteursrecht zodoende nog de tegenkanting zou krijgen van de voorstanders van een absoluut verbod van verticale prijs-binding.

Ook de door SIEGER vooropgestelde houding van het Bundeskartellamt kan niet bijgetreden worden. Het ligt niet in de lijn van de duitse wetgever, noch van de vroegere praktijk van de kartelautoriteiten om automatisch bij het vaststellen van een prijsverschil de verticale prijsbinding te verbieden. Om tot een misbruik zoals bepaald in § 17 te besluiten, zijn meer elementen nodig.

Het feit alleen dat een goedkopere uitgave bestaat, volstaat niet om vast te stellen dat de gebonden prijzen er toe leiden *in einer durch die gesamt-wirtschaftlichen Verhältnisse nicht gerechtfestigten Weise die gebundenen Waren zu verteuern oder ein Sinken ihrer Preise zu verhindern* (§ 17). Het is immers normaal dat de gewone boekhandelaar een hogere prijs vraagt, omdat de boekenclubs in een voordeliger marktsituatie staan. Deze laatsten bieden immers enkel een beperkte hoeveelheid goederen, waarvan de afzet in grote mate verzekerd is; de kosten zijn dan ook niet te vergelijken, vermits bovendien de boekenclub geen risico's loopt dat ze een grote hoeveelheid niet zal verkopen.

Zodoende zal het Bundeskartellamt optreden wanneer de prijsbinding misbruikt wordt en niet zodra er een prijsverschil is (41). Wel kan het verschil in prijs zodanig zijn dat het niet gerechtvaardigd kan worden op basis van de kostenstructuur. Ook kan een groot verschil de gewone

(40) BUNGEROTH, E., o.c., blz. 186.

(41) BUNGEROTH, E., o.c., blz. 186.

boekhandelaar te zeer schaden, maar al deze misbruiken moeten in concreto nagegaan worden.

§ 17 G.W.B. zal hierbij moeten toegepast worden. Vermits deze bepaling de mogelijkheid inhoudt de misbruiken te beteugelen waartoe § 16 G.W.B. aanleiding geeft, moeten we vaststellen dat sedert de wet van 1973 het toepassingsgebied van § 17 wel erg beperkt is.

§ 17 luidt nu.

« De kartelautoriteit kan ambtshalve en moet op verzoek van een overeenkomstig § 16 gebonden afnemer een prijsregeling terstond of op een door haar te bepalen tijdstip nietig verklaren, en de invoering van een nieuwe, gelijkaardige prijsregeling verbieden, wanneer zij vaststelt dat

1. De prijsregeling wordt misbruikt
2. De prijsregeling of haar samengaan met andere mededingingsbeperkingen van die aard is dat zij kan leiden tot een door de algemene economische verhoudingen niet gerechtvaardigde verhoging van de prijzen van de gebonden produkten, tot een verhindering van de verlaging van de prijzen, of nog tot een beperking van hun productie of afzet.»

Verder bepaalt § 17 dat de kartelautoriteit, vooraleer een dergelijke beslissing te nemen, de prijsbindende onderneming zal verzoeken aan het vastgestelde misbruik een einde te maken.

Opmerkelijk is wel dat het derde punt dat vroeger in § 17 voorkwam, ontbreekt. Het bevatte o.m. een vermoeden van misbruik wanneer vastgesteld werd dat de gebonden prijzen in een aanzienlijk aantal gevallen werden onderboden en verder bepaalde het dat met alle omstandigheden diende rekening gehouden te worden om te bepalen of er een misbruik was.

Wellicht is deze weglating gebeurd met het oog op de boekenclubs ; het vroegere vermoeden van misbruik dat gold wanneer dezelfde producten van de prijsbindende onderneming gedeeltelijk tegen de gebonden prijzen en gedeeltelijk, zonder of met een ander firmateken, tegen aanzienlijk lagere prijzen worden aangeboden, kan zoals hoger gezegd moeilijk toegepast worden in het geval van de goedkopere boekenclub-uitgave.

Tenslotte wensen we de gehele problematiek af te ronden met de opmerking dat het geheel van argumenten om § 16 te rechtvaardigen, bij boekenclubs niet opgaat, omdat de boeken die door hen worden uitgekozen, een dergelijke oplage zullen kennen en voldoende bekend zijn om zonder prijsbinding te kunnen verspreid worden.

8. AANBEVOLEN PRIJZEN :

De toestand vóór de tweede Kartelwet-novelle.

Verticale prijsaanbevelingen vielen niet rechtstreeks onder toepassing van § 16 G.W.B. Toch konden zij eenzelfde effect hebben als gebonden prijzen wanneer de aanbeveling gepaard ging met druk op de verdelers, zodat ze de aanbevolen prijzen eerbiedigden. Er was toen alleen het algemene verbod van § 38, lid 2, 2 volgens hetwelk aanbevelingen

verboden waren *die eine Umgehung der in diesem Gesetz ausgesprochene Verbote... durch gleichformungen Verhalten bewirkt haben.*

Een regeling werd uitgewerkt door het Bundesgerichtshof en het Bundeskartellamt, zonder tussenkomst van de wetgever. Op 8 oktober 1958 besliste het Bundes-gerichtshof (42) dat § 38, lid 2 toepasselijk kon zijn op verticale prijsaanbevelingen. Het hof stelde voor bij analogie § 16 G.W.B., toe te passen, zodat de aanbevolen prijzen o.m. bij het Bundeskartellamt moesten aangegeven worden. In haar bekendmaking nr. 45/60 van 20 april 1960 bepaalde het Bundeskartellamt de voorwaarden waaraan de prijsaanbevelingen verder moesten voldoen (43).

Vooreerst moest het gaan om merkartikelen in de zin van § 16, lid 2 G.W.B. (over dat begrip verder meer). Er mocht ook geen enkele druk uitgeoefend worden om de prijsaanbeveling te doen handhaven. Tenslotte moest het uitdrukkelijk om een vrijblijvende aanbeveling gaan; de terminologie die in de handel gebruikt werd, moest een duidelijk verschil maken met de opgelegde prijzen.

Het Bundesgerichtshof keurde deze regeling goed in een arrest van 6 juni 1963 (44).

9. DE TWEEDE KARTELWET NOVELLE

De duitse wetgever heeft zich in 1973 bij deze ontwikkeling aangesloten en een duidelijke tekst opgesteld.

De vroegere § 38, lid 2, werd nu § 38, lid I, II en er werd een nieuwe bepaling toegevoegd (§ 38, lid I, 12) die het verbod inhoudt om aan afnemers van goederen aan te bevelen, bij de wederverkoop aan derden een bepaalde prijs te vragen of aan te bieden of een bepaalde manier van prijsvaststelling te gebruiken.

§ 38 a (nieuw artikel) maakt op deze twee bepalingen een uitzondering voor merkartikelen. We vinden hier vele bepalingen uit de oude § 16 (de definitie van een merkartikel) en uit de rechtspraak van het Bundesgerichtshof en de praktijk en richtlijnen van het Bundeskartellamt (het verbod van aanwending van druk en het verplicht wijzen op het vrijblijvende van de aanbeveling). Aangezien ook het verslag van de Commissie voor Economische Zaken uitdrukkelijk wijst op deze continuïteit (45), blijven ook heel wat van de vroegere commentaren en beslissingen toepasselijk (46).

(42) W.u.W., 1958, blz. 783.

(43) W.u.W., 1960, blz. 435.

(44) W.R.P., 1963, blz. 311.

(45) *Bericht der Wirtschaftsausschusses*, in W.u.W., 1973, blz. 595.

(46) Zie hiervoor: KRUIITHOF, R., o.c., blz. 478 e.v. Wij gaan hier alleen in op de nieuwe gegevens, commentaren en uitspraken.

De prijsaanbiedingen zijn onderworpen aan het toezicht van het Bundeskartellamt (§ 38 a, lid 3 tot 6). Ook dit is niets nieuws, omdat tot vóór 1973 een prijsaanbeveling, die misbruikt werd, verboden kan worden door een analogische toepassing van § 17, lid I, nr. 2.

In tegenstelling tot vroeger moeten verticale prijsaanbevelingen niet meer aangemeld worden bij het Bundeskartellamt, niettegenstaande men in vroegere regeringsontwerpen de aanmelding nog voorzag (47). De commissie voor Economische Zaken rechtvaardigde de nieuwe regeling op basis van de ervaringen van het Bundeskartellamt (48).

Gezegd wordt dat de administratieve kosten van registratie niet in verhouding staan tot het nut ervan voor het toezicht. De aanleiding tot een optreden van de kartelautoriteiten was toch meestal ofwel een marktonderzoek, ofwel een klacht van verbruikers of verdelers. Daartegenover was er geen systematische controle op de aangiften, doordat het gebrek aan personeel bij de autoriteiten dit onmogelijk maakte.

Alhoewel sommigen (49) deze niet-aanmelding afkeuren, moeten de cijfers ons de redelijkheid van de nieuwe regeling doen inzien; op 31 december 1972 hadden 1798 ondernemingen prijsaanbevelingen gemeld voor 396.766 producten (50) en na het verbod van prijsbinding was een toename van dit aantal te verwachten.

11. WIE MAG AANBEVELINGEN DOEN EN VOOR WELKE PRODUCTEN ?

Vooreerst mag aangenomen worden dat aanbevolen prijzen van uitgeverijproducten (per analogie met § 16) mogen uitgesproken worden (51). De belangrijkste categorie vormen nochtans de merkartikelen, omschreven in § 38 a, lid 2 (= vroeger § 16, lid 2). Het gaat om producten, die op één of andere wijze met een de herkomst aanduidend teken zijn voorzien en waarvan de levering in dezelfde of in verbeterde kwaliteit kan gewaarborgd worden. Voor de interpretatie van deze bepalingen kan naar de vroegere literatuur verwezen worden. Ook moeten de merkartikelen *mit gleichartigen Waren anderer Hersteller im Preiswettbewerb stehen*. De bewering van VÖLP als zou deze bepaling zo geïnterpreteerd worden dat ze geen betekenis meer

(47) Zie SANDROCK, O., *Kritisch Bemerkungen zum Entwurf für die Zweite Kartellgesetz-Novelle*, in W.u.W., 1969, blz. 223.

(48) Bericht der Wirtschaftsausschusses, o.c., blz. 581 e.v.

(49) EMMERICH, V., *Das 2. Gesetz zur Änderung des G.W.B.*, J.u.S., 1973, blz. 727.

(50) BRON, W.R.P., 1973, blz. 18.

(51) *Merkblatt über die Verwendung von Unverbindlichen Preisempfehlungen*, in nov. 1973 door het B Kart A uitgegeven en in Januari 1975 bijgewerkt, opgenomen in W.R.P., 1973, blz. 633.

heeft (52), wordt door de recente praktijk van het Bundeskartellamt (verder afgekort B Kart. A) tegengesproken. Zo zien we dat op verzoek van de kartelautoriteiten de Melitta-fabrieken Bentz en Zonen hun prijsaanbevelingen verzaakt hebben voor bepaalde soorten koffiefilterpapier omdat het B Kart A oordeelde dat de onderneming niet in prijsconcurrentie met andere producenten stond (53).

VÖLP meent dat de wettekst de misleidende indruk wekt enkel een beperkt aantal produkten te betreffen. Volgens hem had men beter gezegd dat prijsaanbevelingen toegelaten waren voor alle waren die een teken van herkomst dragen (54). O.i. gaat deze stelling in tegen de geest van de wet, die de aanbevolen prijzen als een (tijdelijke?) uitzonderingsmaatregel ziet, al is de door VÖLP voorgestelde oplossing wel duidelijker en eenvoudiger.

Ook werd erop gewezen dat de voorwaarden waaraan de producten moeten voldoen, strikt omschreven zijn, zodat van een algemene toelating geen sprake kan zijn (55).

Elke fabrikant mag voor zijn merkartikelen, dit is voor elk artikel waarvan het herkomstteken hem kenbaar maakt, prijsaanbevelingen uitspreken. Ook groothandelaren en invoerders, die goederen inkopen en ze dan pas van een merkteken (nl. het hunne) voorzien, alsook fabrikanten die goederen aankopen en ze van hun teken voorzien, om aldus hun assortiment te vervolledigen, mogen aanbevolen prijzen vastleggen. Tenslotte is ook de alleeninvoerder of de invoerder gerechtigd om met machtiging van de fabrikant, in naam en in opdracht van de buitenlandse fabrikant aanbevelingen te bepalen (56). In januari 1975 werd daaraan toegevoegd dat ze dit ook in eigen naam konden doen (57). Er wordt op gelet dat de buitenlandse producent, door meerdere importeurs in die zin te machtigen, er niet toe aanzet verschillende prijzen aan te bevelen voor dezelfde producten. In de gewijzigde tekst van het Merkblatt van 1975 wordt meer nadruk gelegd op de machtiging; zo moet deze vanaf dit jaar schriftelijk zijn en om de 2 jaar vernieuwd worden.

(52) VÖLP, F., *Preisempfehlungen in der Praxis*, W.R.P., 1973, blz. 562.

(53) Persbericht van het B Kart A van 18 feb. 1974, overgenomen in *W.u.W.*, 1974, blz. 331.

Zie in verband met deze mededinging: GRIES, G., *Markenartikel, ein Wettbewerbsmarkt*, in *M.A.*, 1974, blz. 305.

(54) VÖLP, F., o.c., blz. 562.

(55) GÜTZLER, H., *Preisempfehlungen in der Praxis - Eine Erwiderung*, in *W.R.P.*, 1973, blz. 567.

(56) *Merkblatt des Bundeskartellamtes über Preisempfehlungen*, W.R.P., 1973, blz. 633 (punt I, 5, c).

(57) *Anderung des Merkblattes für «Unverbindliche Preisempfehlungen»*, *W.u.W.*, 1975, blz. 319.

Op te merken valt dat volgens de oude tekst (I, 5, d) de importeur niet gerechtigd was in eigen naam aanbevelingen uit te spreken. Door de nieuwe tekst (I, 5, c) wordt dit duidelijk tegengesproken, alhoewel wij geen uitdrukkelijke opheffing van punt d hebben kunnen vinden. Toch komt deze ons als waarschijnlijk voor.

11. VERBOD VAN DE ZGN. MONDPREISEMPFEHLUNGEN

De aanbevelingen moeten *in der Erwartung ausgesprochen werden, dass der empfohlene Preis dem von der Mehrheit der Empfehlungsempfänger voraussichtlich geforderten Preis entspricht* (§ 38 a, lid I, nr. 2). Hierdoor wil men verhinderen dat prijzen aanbevolen worden waarvan men op voorhand weet dat ze niet gevolgd zullen worden, maar veeleer, wegens het groot verschil met de werkelijke prijs, als reclame-element gebruikt zullen worden.

VÖLP (58) meent dat de bedoeling van de wetgever zeer moeilijk te bereiken zal zijn langs deze weg, omdat de fabrikant altijd kan beweren dat hij dergelijke prijsopbiedingen niet verwacht had. Wij kunnen hem hier bijtreden, vooral omwille van het woord *bewüst* in de tekst van de Commissie (59). De intentie van de producent zal moeilijk te bewijzen zijn, zodat de kartelautoriteiten deze ontoelaatbaarheid van wat Rauschenbach een *subjektiver Mondpreis* noemt (60) niet evenzeer als instrument zullen gebruiken als wel de *objektiver Mondpreis* van § 38 a, lid 3, nrs. 2 en 3, die onder het misbruiktoezicht valt (zie daarover verder meer). Wel heeft een interventie op grond van § 38 a, lid I, nr. 2 het voordeel dat ze direct vanaf het uitspreken van de *subjektiver Mondpreis* kan gebeuren, zonder dat op de reacties op de markt moet gewacht worden, zoals voor het misbruiktoezicht noodzakelijk is 61.

12. DE UNVERBINDLIJKHEIT

De aanbevelingen moeten *ausdrücklich als unverbindend bezichnet* worden. Over de formulering die mag gebruikt worden is heel wat discussie ontstaan.

De stelling van GUTZLER en van het B Kart A komt erop neer dat de formulering van de wet, nl. *Unverbindliche Preisempfehlung* of *Un-*

(58) VÖLP, F., o.c., blz. 562.

(59) Bericht des Wirtschaftsausschusses, o.c., blz. 581 e.v.

(60) RAUSENBACH, G., *Die Hauptprobleme der Kartelnovelle für die Unternehmen und ihre Berater*, N.J.W., 1973, blz. 1862.

(61) EBEL, H., *Die Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, in N.J.W., 1973, blz. 1579.

verbindliche empfohlener Preis zonder afkorting moet overgenomen worden.

Daartegen staan vele auteurs en de economische middens op het standpunt dat het er enkel op neer komt de lezer van de prijs duidelijk te maken dat het om een vrij blijvende aanbeveling gaat. Dan zou men formules als *Unverbindlichen Richtpreis, Empfohlener Preis*, of zelfs afkortingen als *unverb., empf.* mogen gebruiken.

De ganse discussie draait rondom de interpretatie van de wet ; heeft de wetgever de bestaande toestand willen verderzetten of heeft hij een strengere regeling gewenst ? Voor de recente wetswijziging werden laatste genoemde formuleringen veel gebruikt, zonder dat het Bundeskartellamt of de rechtbanken hieraan enige aanstoot namen ; iedereen zou gewend geraakt zijn aan deze formules (62). De voorstanders van de vrijere formulering beroepen zich op het verslag van de Commissie voor Economische Zaken, waar te lezen staat. *Der neue § 38 a knüpft an der bisherigen Rechtszustand an.* Vermits de vroegere rechtspraak en de praktijk van het B Kart A een vrije formulering toelieten, zou daaraan nu niets gewijzigd zijn (63).

Hierop antwoordt GUTZLER (64), o.i. ten onrechte, dat de wetgever beslist geen tautologie heeft gebruikt ; het gaat wel degelijk om *unverbindliche Preisempfehlungen*. Verder beroept hij er zich op dat in § 38 a de term *Unverbindlich* met hoofdletter geschreven staat, wat op de duidelijke wil van de wetgever zou wijzen. Dat men bij de rechtsontwikkeling heeft willen aanknopen, zou volgens GUTZLER nog geenszins willen zeggen dat alle regelingen identiek dezelfde moeten zijn. Hij wijst erop dat de wet op nogal wat punten afwijkt van de bestaande toestand.

Daartegen staat de mening van HIRSCH (65) die VÖLP, GLEISS en BECHTOLD bijtreedt door de afwijkingen die de wetgever gewild heeft t.o.v. de vroegere toestand, limitatief te beschouwen. Een grote U kan volgens hem ook geen hervorming bevatten, evenzo kan men de term *unverbindliche Empfehlung* wel degelijk als een tautologie aanzien, te wijten aan een weinig zorgvuldige redactie.

De auteur halen ook nog andere argumenten voor hun stellingen aan, waarbij wij ons niet van de indruk kunnen ontdoen dat meer gestreefd wordt naar het verdedigen van belangen dan naar het zoeken van een billijk compromis. Persoonlijk menen we dan ook niet te moeten ingaan op deze argumenten. De oplossing ligt volgens ons bij de wetgever, die een duidelijke lijn in deze materie zou moeten trekken.

(62) VÖLP, F., o.c., blz. 562.

(63) GLEISS, A., en BECHTOLD, R., *Das neue Deutsche Kartellgesetz*, B.B., 1973, blz. 1143.

(64) GUTZLER, H., o.c., blz. 567.

(65) HIRSCH, M., *Preisempfehlung in der Praxis - Eine weitere Erwiderung*, W.R.P., 1974, blz. 8.

Het standpunt en de interpretatie van het Bundeskartellamt zijn, niet-tegenstaande de felle kritiek, ongewijzigd gebleven en zelfs iets nadrukkelijker geworden in de nieuwe versie van hun Merkblatt. Geëist wordt nog steeds dat het *Unverbindlichkeitsvermerk* op elk stuk, zowel op het artikel zelf als op alle publiciteit, catalogi, rekeningen e.d. zou voorkomen. Deze eis is zo sterk dat zelfs bij radiopubliciteit de term *unverbindliche Preisempfehlung* volmondig uitgesproken wordt. Zo blijkt dat de raad van sommige auteurs (66) om veiligheidshalve de onverkorte uitdrukking te gebruiken navolging vindt.

Een zekere soepelheid wordt enkel toegestaan wanneer de uitdrukking moet afgedrukt worden op een artikel of een etikette waarvan het formaat zeer klein is. Een afkorting kan dan toegelaten worden op een manier dat alleen het woord *Unverbindlich* gebruikt wordt.

Om misbruik te voorkomen, zegt het B Kart A dat enkel kleine artikelen en etiketteringen deze toelating krijgen, wanneer een vergroting niet geëist kan worden (67).

13. HET VERBOD DRUKKINGSMIDDELEN AAN TE WENDEN

Een verdere toepassingsvoorwaarde voor prijsaanbevelingen vinden we in § 38 a, lid I, nr. I, nl. dat *zu ihrer Durchsetzung kein wirtschaftlicher gesellschaftlicher oder sonstige Druck angewendet wird*. Deze formulering is letterlijk overgenomen uit het reeds geciteerde arrest van 1963 van het Bundesgerichtshof.

Deze bepaling verbiedt de fabrikant, importeur of groothandelaar enig nadeel te berokkenen aan de verdeler die de aanbevolen prijzen niet zou naleven. Ook het ontnemen van voordelen, zoals speciale kortingen, korte leveringstermijnen e.d. valt hieronder. Tenslotte is het omgekeerde ook verboden, nl. het bevoordelen van hem die trouw de aanbevelingen volgt.

Het B Kart A voegt hieraan de belangrijke nuancering toe dat elke druk ook verboden is, die aangewend wordt om de verdelers slechts in geringe mate van de aanbevelingen te doen afwijken (68).

Het B Kart A dreigt met voorbeeldige straffen tegen de overtreders (69).

(66) BELKE, R., Die vertikalen Wettbewerbsbeschränkungenverbot nach der kartellgesetznovelle 1973, III, Z.H.R., 1974, blz. 432.

(67) *Anderung des Merkblattes für «Unverbindliche Preisempfehlungen»*, W.u.W., 1974, blz. 320, punt I, 6, 3.

(68) *Merkblatt des Bundeskartellamtes über Preisempfehlungen*, W.R.P., 1973, blz. 634, punt I, 7.

(69) Voor een toepassing (7.000 DM) zie: *Bussgeld wegen Druckausübung zur Einhaltung von Preisempfehlungen*, Persbericht van 4 maart 1974, overgenomen in W.u.W., 1974, blz. 330.

14. HET MISBRUIKTOEZICHT VAN DE KARTELAUTORITELTEN

§ 38, a, lid 3, machtigt de kartelautoriteiten aanbevelingen nietig te verklaren en nieuwe, gelijksoortige aanbevelingen te verbieden, wanneer misbruik wordt gemaakt van de vrijstelling voorzien in § 38 a. Algemeen wordt aanvaard dat de gevallen van misbruik die in het derde lid van § 38 a opgesomd zijn, enkel voorbeelden zijn en dus niet limitatief moeten worden opgevat. Het doel van de wetgever is geweest elk mogelijk misbruik te bestrijden.

a) Het eerste geval dat aangegeven wordt is wanneer een aanbeveling aanleiding geeft tot een verhoging van de prijs of tot een vermindering van de vermindering ervan. Vermits deze bepaling overeenstemt met de vroegere § 17, lid I nr. 3 (nu nr. 2 geworden) kan naar de vroegere literatuur verwezen worden.

VÖLP (70) meent dat deze bepaling enkel zin had bij gebonden prijzen. Hij meent dat het tegen de aard zelf van de vrijblijvende aanbeveling ingaat te denken dat deze aanleiding zou kunnen geven tot onverantwoord hoge prijzen. Hiertegen reageerde GUTZLER die het tegendeel beweerde en meende dat dergelijk misbruik vooral in twee gevallen kan voorkomen (71). Vooreerst kan een zeer grote winstmarge in de aanbeveling ingekalkuleerd worden, zodat verdelers aangezet worden deze winst volledig te benutten. Verder zijn er de gevallen waar een té hoge aanbeveling algemeen gevolgd wordt, zodat een hoog prijsniveau gehandhaafd blijft. Alhoewel deze twee soorten gevallen ons niet uitermate overtuigen, moeten we toch de algemene stellingname van VÖLP tegenspreken, vooral wanneer we vaststellen dat het B Kart A een ruime toepassing van deze eerste bepaling beoogt. Dit blijkt o.m. uit een beslissing van 25 november 1974 inzake de broodindustrie (72), waar geoordeeld werd dat het niet nodozakelijk is effectief te bewijzen dat er een prijsstijging is geweest, om te besluiten dat de aanbeveling ertoe bijdraagt producten duurder te maken.

b) Het tweede geval van misbruik betreft de zgn. *Mondpreisempfehlungen*. Er is misbruik *wenn die Empellung geëignet ist, den Verbraucher über den von der Mehrheit der Empfehlungsempfänger geforderten Preis zu täuschen*. Er moet hier geen intentie vanwege de fabrikant aanwezig zijn; het verschil tussen de aanbevolen prijs en de gevraagde prijs komt pas aan het licht wanneer de *objektiver Mondpreis* niet gevolgd wordt. Het gevaar ligt hem hierin dat de verbruiker de indruk krijgt dat de werkelijk gevraagde prijs een uitzonderlijk laag aanbod

(70) VÖLP, F., o.c., blz. 564.

(71) GUTZLER, H., o.c., blz. 568.

(72) B Kart A, 25 nov. 1974, W.u.W., 1975, blz. 287.

is, terwijl dezelfde prijs ook op andere plaatsen (of zelfs een nog lagere prijs) gevraagd wordt (73).

VÖLP (74) meent dat het noodzakelijk is dat dergelijke aanbevelingen tot de verbruiker gericht zijn en dat de meerderheid van de verdelers de aanbevolen prijs niet volgt. Tenslotte moet de verbruiker ook werkelijk misleid worden door het valse verschil. Dezelfde auteur wijst ook op de mogelijkheid om § 3 van het *Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb* in te roepen in de gevallen waar het om misleidende reclame gaat. Deze laatste vordering, waarbij de benadeelde handelaars zelf kunnen optreden, biedt tevens het voordeel van een snellere procedure.

c) Het derde geval, dat nauw verband houdt met het tweede, bepaalt dat er misbruik is wanneer *der empfohlene Preis in einer Mehrzahl von Fällen die tatsächlich geforderten Preise erheblich übersteigt*. Het onderscheid met § 38 a, lid 3, nr. 2 ligt hem vooral hierin dat in dit derde geval niet vereist is dat de aanbevolen prijs als reclamemiddel gebruikt wordt.

Sommige auteurs (75) menen dat er een werkelijke tegenstrijdigheid is in het feit dat aan de ene kant zozeer de nadruk wordt gelegd op het vrijblijvende van de aanbeveling terwijl aan de andere kant ingegrepen wordt wanneer de aanbeveling werkelijk niet gevolgd wordt. Ook RAUSCHENBACH wijst op de moeilijke positie voor de fabrikant; ofwel bepaalt hij een aanbevolen prijs met een zeer geringe winstmarge voor de handel en dan loopt hij het gevaar dat de handelaars zich tot andere producten of tot *private brands* zullen wenden; ofwel bepaalt hij een normale handelsmarge die door de verdelers gevolgd wordt, zodat de gevraagde prijzen overal dezelfde kunnen zijn, wat dan weer een verdenking van onderling afgestemd gedrag tussen de handelaars kan doen oprijzen. Bepaalt zij de aanbevolen prijs te hoog, dan valt hij onder de bepalingen van § 38 a, lid 3, nrs. 2 en vooral 3 (76). Hiertegenover stelt HAM (77) dat de casusposities van nrs. 2 en 3 moeilijk kunnen gemist worden, omdat juist in marktsituaties waar de mededinging onvoldoende speelt, té hoge aanbevelingen effectief kunnen zijn, zodat het B Kart A moet kunnen optreden.

KOCH (78) meent dat aan de fabrikant de nodige aktiemiddelen zouden kunnen gegeven worden om tegen de verdelers op te treden, wanneer hun gedrag een optreden van de kartelautoriteiten zou mogelijk maken. We menen dat de duitse wetgever de aanbevolen prijzen heeft beschouwd als een uitzondering en dat hij daarom strenge voorwaarden

(73) Bericht des Wirtschaftsausschlusses, o.c., blz. 560.

(74) VÖLP, F., o.c., blz. 564.

(75) GLEISS, A., en BECHTOLD, R., o.c., blz. 1143.

(76) RAUSCHENBACH, G., o.c., blz. 1862.

(77) HAM, A.D., o.c., blz. 753.

(78) KOCH, E., o.c., blz. 42.

voorziet. De bedoeling is dat enkel wanneer de prijsaanbevelingen hoogst noodzakelijk zijn voor de verkoop van een product, de producent er zijn toevlucht toe zal nemen. In deze uitzonderlijke gevallen zal de fabrikant ook de moeite moeten doen een zorgvuldige marktanalyse uit te voeren om het prijsniveau te bepalen. In dezelfde lijn vinden we dan ook regelmatig aansporingen die uitgaan van het Markenverband opdat de producenten hun prijzen juist zouden berekenen, uit vrees dat een groot aantal misbruiken de wetgever zou doen beslissen ook alle aanbevolen prijzen te verbieden (79).

Bij het beoordelen van het al dan niet aanzienlijk zijn van het prijsverschil dat aanleiding geeft tot een misbruik moet voorzichtig gehandeld worden. VÖLP (80) meent dat het B Kart A aan een verschil van 15 % denkt, terwijl het Ministerie voor Economie eerder naar de 25 % neigt. Hierbij mag gewezen worden op een onderzoek dat door de kartelautoriteiten in de herfst van 1972 werd ingesteld en waar volgende bevindingen gedaan werden: bij de meeste producten, waarbij men een vermoeden had dat de aanbevelingen te hoog gezet waren, werd deze hypothese bevestigd; de aanbevolen prijzen voor haarlak en deodorant werden tenminste 30 % te hoog gesteld, vergeleken met de echte prijs, en in sommige gevallen 50 % en meer. Bij tandpasta lag dat percentage rond 20 à 30 %, bij poederkoffie en pralines rond 20 %. In al deze gevallen was het B Kart A opgetreden (81).

In een recente beslissing van het B Kart A staat te lezen dat er geen uniforme *Unterschreitungssatz* kan vastgelegd worden, doch dat naar de omstandigheden van elk geval moet gekeken worden (82).

Hetzelfde «criterium» kan best aangewend worden bij de beoordeling of de aanbevolen prijs *in einer Mehrzahl von Fällen* werd onderboden. Ook hier moet met soepelheid kunnen opgetreden worden. Zo heeft het B Kart A in één van haar beslissingen uitdrukkelijk rekening willen houden met de grootte en de omzet van de handelaars die de prijzen niet volgen; men heeft de indruk dat deze *blanketnorm* telkens geïnterpreteerd wordt naar het geval toe.

Zo lezen we in het geval waarop zojuist gezinspeeld werd (83):

«Bei «einer Mehrzahl von Fällen» im Sinne des § 38 a, Abs, R Nr. 3 G.W.B. kommt es nicht darauf an dass die Mehrzahl der Wiederverkäufer von den empfohlenen Preisen abweicht. Entscheidend ist viel mehr... dass der empfohlene Preis in eines grösseren Zahl von Fällen der Verkaufs an Verbraucher unterschritten worden ist. Dabei ist die erhebliche Zahl preisunterschreitender Handelsbetriebe mit der Zahl der von diesen gestätigten einzelnen Verkaufsfällen zu multiplizieren. Dieser Tatsache kammt bei den Erzeugnissen der Betroffenen

(79) Zie o.m. «Preisempfehlungen marktgerecht kalkulieren», in W.R.P., 1973, blz. 518.

(80) VÖLP, F., o.c., blz. 565.

(81) *Preisempfehlungen in der Diskussion*, in W.R.P., 1973, blz. 74.

(82) B Kart A, 24 sept. 1974, B.B., 1975, blz. 531.

(83) B Kart A, 24 sept. 1974, W.u.W., 1975, blz. 298.

besondere Bedeutung zu, da es sich hierbei um Erzeugnisse des täglichen Lebens handelt, die vom Verbraucher regelmässig und mit besonderer Häufigkeit gekauft werden.»

Het ging in dit geval om margarine, waarbij afwijkingen van de aanbevolen prijzen van 7 % tot 25 % werden vastgesteld, met het zwaartepunt rond 10 à 15 %. Afwijkingen beneden 7 % werden als irrelevant beschouwd.

In een andere beslissing (84) werd bepaald dat de prijzen in een *Mehrzahl von Fällen unterschritten werden, wenn in einer grösseren Zahl von Fällen* de prijzen niet gerespecteerd werden. Dit *grössere Zahl* moest zowel in relatieve als in absolute omvang beschouwd worden. In beide beslissingen oordeelde men ook dat uitzonderlijke aanbiedingen, die minder dan 8 dagen gehandhaafd werden, niet in aanmerking mochten genomen worden.

d) Tenslotte is er nog het vierde geval dat in de wet voorzien werd: er is een misbruik wanneer door maatregelen van de onderneming die de aanbeveling vaststelt, bepaalde ondernemingen zonder rechtvaardiging uitgesloten worden van de handel in die produkten. Men wil verhinderen dat alleen «trouwe» afnemers de produkten geleverd krijgen. Als rechtvaardigingsgrond voor een uitsluiting kan het aanwenden van de producten als «lokartikel» of de noodzaak van een efficiënte service en klantendienst aangebracht worden. Deze bepaling is erg verwant met § 18, lid I, waarbij een *Vertriebsbindung* kan opgeheven worden, wanneer de toegang tot de markt voor andere ondernemingen op een onredelijke wijze wordt beperkt. Ook het verbod van discriminatie van § 26, lid 2 G.W.B. kan aangewend worden, wanneer een selectieve verkoopspolitiek tot doel heeft enkel hen te bevoorraden die de aanbevelingen trouw blijven.

15. MOGELIJKHEID VAN DEFINITIEF VERBOD

Als laatste wetsbepaling die we zullen bespreken komt § 38 a, lid 6 in aanmerking. Volgens dit artikel, kan aan een onderneming elk gebruik van aanbevelingen verboden worden, wanneer reeds 2 in kracht van gewijsde gegane maatregelen volgens § 38 a lid 3 (misbruiktoezicht) vastgesteld werden en het te verwachten is dat de onderneming ook verder nog misbruik zal maken van haar aanbevelingen.

Wij kunnen wel begrip opbrengen voor het doel van deze bepaling, nl. elke herhaling van misbruik te vermijden, doch we zouden hierbij de bedenking willen maken dat er geen tijdsperiode voorzien werd waarbinnen de herhaling moet plaats hebben (85). Vermits een relatief

(84) B Kart A, 24 sept. 1974, B.B., 1975, blz. 531.

(85) GLEISS, A., en BECHTOLD, R., o.c., blz. 1143.

klein aantal ondernemingen heel wat prijsaanbevelingen uitspreken (ongeveer 400.000 producten door ongeveer 1.800 producenten, eind 1972), zal een tweede tussenkomst van de kartelautoriteiten tegen een firma die enkele honderden aanbevelingen uitspreekt, geenszins automatisch het vermoeden mogen doen ontstaan dat ook in de toekomst misbruik zal gemaakt worden. Hierbij bedenken we dan nog dat in bepaalde gevallen foutieve berekeningen en vooruitzichten kunnen gemaakt zijn en dat een misbruik soms eerder aan de verdelers dan aan de aanbevelende te wijten is.

Daarom zal met deze bepaling voorzichtig moeten opgetreden worden.

16 PERSPEKTIEVEN

Als besluit kunnen we zeggen dat de Duitse wetgever een vrij genuanceerd systeem van controle heeft willen uitwerken, opdat de uitzonderlijke toelating van prijsaanbevelingen niet langs een omweg de gebonden prijzen terug zou invoeren. Steeds terug zal men op grensgevallen stoten, vermits er een zekere contradictie ligt in het feit dat aanbevolen prijzen vrijblijvend zijn en dat er toch niet te ver mag van afgeweken worden.

Vermits, zoals in de voorbereidende werken te lezen staat (86), aanbevolen prijzen tenminste voor een overgangsperiode toegelaten werden, werd door de Bundestag aan de regering gevraagd na 3 jaar werking van de wet, een rapport over de ervaring, opgedaan rond § 38 a G.W.B., voor te leggen. De alsdan eventueel voorgestelde wijzigingen en opmerkingen, die in 1977 moeten verschijnen, zullen meteen de basis vormen voor een grondige discussie tussen voor- en tegenstanders van aanbevolen (of zelfs nog gebonden) prijzen, tussen voor- en tegenstanders van een strengere controle enz...

Niettegenstaande bepaalde interventies, hebben regeringsleden meermaals, ter gelegenheid van parlementaire vragen, gezegd dat een voortijdig rapport niet overwogen werd (87). Men geeft het uitgewerkte stelsel wel degelijk een kans om, over een bepaalde periode, het nu van aanbevolen prijzen te bewijzen. In zijn laatste *Tätigkeitsbericht* (88) heeft het B Kart A toch reeds verklaard te twijfelen aan het voordeel voor de verbruiker van prijsaanbevelingen, wat o.m. blijkt uit het groot aantal gevallen waarin het B Kart A is moeten optreden.

(86) Bericht der Wirtschaftsausschusses, o.c., blz. 594.

(87) Zie o.m. *Bundesregierung gegen vorzeitigen Bericht über Preisempfehlungen*, W.u.W., 1974, blz. 409-410; en: *Parlamentärischer Staatssekretär Grüner zur Missbrauchsaufsicht bei Preisempfehlungen*, W.R.P., 1973, blz. 518.

(88) *Bericht des Bundeskartellamts über seine Tätigkeit im Jahre 1974*, in W.R.P., 1975, blz. 431.

Zodoende zal in ieder geval de ontwikkeling van rechtsleer en rechtspraak bijzonder interessante gegevens verschaffen. Vooral de praktijk en de beleidslijn van het Bundeskartellamt zal, ook voor het Belgische recht, zeer belangrijke informatie bevatten voor de mogelijkheden en beperkingen van de tussenkomst van de wetgever. Vooral de Belgische wetgever, die in dergelijke materies nooit diepgaand reglementerend is opgetreden, kan uit de Duitse ervaringen nuttige lessen trekken.