

> Retouradres Postbus 20101 2500 EC Den Haag

De Voorzitter van de Tweede Kamer  
der Staten-Generaal  
Binnenhof 4  
2513 AA 's-GRAVENHAGE

**Directoraat-generaal  
Economische Politiek**  
Directie Europa, Mededinging en  
Consumenten

**Bezoekadres**  
Bezuidenhoutseweg 30  
2594 AV Den Haag

**Postadres**  
Postbus 20101  
2500 EC Den Haag

**Factuuradres**  
Postbus 16180  
2500 BD Den Haag

T 070 379 8911 (algemeen)  
www.ez.nl

Datum 17 maart 2010

Betreft Beantwoording vragen over ABN AMRO

**Ons kenmerk**  
EP/EMC / 10020867

**Uw kenmerk**  
2010Z01467 en 2010Z01467

Hierbij zend ik u, mede namens de minister van Financiën, de antwoorden op de vragen die gesteld zijn door het lid Gesthuizen (SP) over het achteraf en onder dreiging van het onthouden van toekomstige orders afdwingen van gunstigere inkoopvoorwaarden door ABN AMRO. De vragen werden mij toegestuurd op 25 januari 2010 onder nummer 2010Z01362. Tevens zend ik u mede namens de minister van Financiën de antwoorden op de vragen van het lid Ten Hoopen (CDA) over het bericht "Mkb: zwarte lijst van ABN is schandalig". De vragen werden mij toegestuurd op 26 januari 2010 onder nummer 2010Z01467.

### **Beantwoording van de vragen van het lid Gesthuizen**

1

Wat is uw reactie op het bericht dat het bankentrio ABN AMRO/Fortis/RBS aan diverse schoonmaakbedrijven, onder dreiging van verlies van toekomstige opdrachten gevraagd heeft om 10% van de omzet van vorige opdrachten te betalen?

Antwoord

ABN AMRO heeft volgens het bericht deze wijze van onderhandelen in 2008 toegepast ten opzichte van al haar grote facilitaire dienstverleners, om met terugwerkende kracht een verlaging van de prijzen over 2007 te verkrijgen. Dit duidt op een verscherping van haar verhouding tot die facilitaire ondernemingen. Ik kan mij de reacties, waarvan in het bedoelde bericht melding wordt gemaakt, dan ook goed voorstellen.

2

Deelt u de mening dat het achteraf afdwingen van voor de afnemer gunstige voorwaarden onder dreiging van 'chanteren' met toekomstige orders, een laakbare manier van zakendoen is? Zo ja, wilt u uw antwoord toelichten? Zo neen, waarom niet?

Antwoord

Dit is zeker geen plezierige manier van zaken doen voor de leverancier of de dienstverlener die daarmee te maken krijgt. Ik heb er begrip voor dat het voor leveranciers en dienstverleners vervelend is wanneer een afnemer een eerder gesloten overeenkomst op de in het bericht beschreven manier probeert "open te

breken". Dit geeft onzekerheid. Volgens het burgerlijk recht zijn partijen bij een overeenkomst gehouden tot naleving daarvan. Dat geldt niet alleen voor leveranciers en dienstverleners, maar ook voor afnemers. Het is een afnemer echter niet verboden te proberen achteraf een lagere prijs of hogere kortingen te bedingen dan is overeengekomen. De leverancier of dienstverlener moet daarmee dan wel instemmen. Wil een leverancier of dienstverlener dat niet, dan kan hij zich beroepen op de gesloten overeenkomst. Dat sommige facilitaire dienstverleners ieder voor zichzelf hebben besloten niet in te gaan op het verzoek achteraf een verlaging van de prijs of een extra korting te verlenen, zoals in het bericht wordt vermeld, is dan ook hun volste recht.

3

Bent u het eens met de stelling dat de juridische kosten en transactiekosten voor het zakendoen flink kunnen toenemen, als leveranciers rekening moeten houden met dit soort 'onfatsoenlijke' manieren van zakendoen? Zo nee, waarom bent u van mening dat dit niet kan gebeuren? Zo ja, bent u bereid om maatregelen te treffen die dit kunnen voorkomen?

Antwoord

Als leveranciers en dienstverleners er ieder voor zichzelf toe besluiten niet in te gaan op verzoeken van afnemers om een lagere prijs of hogere korting te verlenen dan is overeengekomen, zal de bedoelde wijze van zaken doen niet tot juridische kosten en transactiekosten leiden. Die leveranciers en afnemers staan dan namelijk in hun recht. Kosten kunnen alleen toenemen als de onderhandelingsmethode in kwestie tot veel conflicten leidt over de uitleg en nakoming van gesloten overeenkomsten.

4

Deelt u de mening dat, nu ABN AMRO in eigendom is van de staat, deze een voorbeeldrol vervult als het gaat om eerlijk en zuiver economisch handelen en kunt u garanderen dat deze praktijken, die in het verleden hebben plaatsgevonden, geen invloed hebben op de huidige en toekomstige gunning van opdrachten aan leveranciers bij ABN AMRO en tevens niet meer zullen voorkomen?

Antwoord

Ik verwacht dat alle ondernemingen eerlijk en zuiver economisch handelen. Er is daarom geen aanleiding om nadere eisen te stellen aan banken en andere ondernemingen omdat zij eigendom zijn van de Staat of omdat er herkapitalisatiemaatregelen zijn getroffen. Het kabinet heeft gekozen voor een zakelijk aandeelhouderschap van de banken waarin de Nederlandse Staat een belang heeft genomen, waarbij de overheid niet op de stoel van de bestuurder gaat zitten. Om die reden houdt het kabinet zich niet bezig met operationele zaken bij ABN AMRO. Dit is in overeenstemming met het deelnemingenbeleid van de Rijksoverheid.

## **Beantwoording van de vragen van het lid Ten Hoopen**

1

Kent u het bericht "Mkb: zwarte lijst van ABN is schandalig"?

Antwoord

Ja.

2

Wat vindt u van de wijze waarop ABN AMRO achteraf kortingen heeft afgedwongen bij toeleveranciers? Deelt u de mening dat het bedrijf hiermee zijn positie als grote inkoper heeft misbruikt?

Antwoord

Dit is zeker geen plezierige manier van zaken doen voor de leverancier of dienstverlener die daarmee te maken krijgt. Ik heb er begrip voor dat het voor leveranciers en dienstverleners vervelend is wanneer een afnemer een eerder gesloten overeenkomst op de in het bericht beschreven manier probeert "open te breken". Dit geeft onzekerheid. Volgens het burgerlijk recht zijn partijen bij een overeenkomst gehouden tot naleving daarvan. Dat geldt niet alleen voor leveranciers en dienstverleners, maar ook voor afnemers. Het is een afnemer echter niet verboden te proberen achteraf een lagere prijs of hogere kortingen te bedingen dan is overeengekomen. De leverancier of dienstverlener moet daarmee dan wel instemmen. Wil een leverancier of dienstverlener dat niet, dan kan hij zich beroepen op de gesloten overeenkomst. Dat sommige facilitaire dienstverleners ieder voor zichzelf hebben besloten niet in te gaan op het verzoek extra korting te verlenen, zoals in het bericht wordt vermeld, is dan ook hun volste recht. Om te kunnen beoordelen of ABN AMRO zijn positie als machtige inkoper heeft misbruikt, zal moeten worden vastgesteld om welke markt het gaat, of ABN AMRO op die markt een economische machtspositie heeft en of zij uit een oogpunt van mededinging bezien misbruik van die machtspositie heeft gemaakt. Wanneer er klachten zijn met een concrete aanwijzing van zodanig misbruik, is het aan de NMa om daarnaar onderzoeken in te stellen.

3

Deelt u de constatering dat het MKB door schaalvergroting steeds meer in de verdrukking raakt?

Antwoord

Dat het mkb de gevolgen ondervindt van schaalvergroting, is een feit. Het is echter de vraag of schaalvergroting, die het mkb steeds meer onder druk zet, in deze specifieke kwestie het probleem is. Volgens het bericht 'ABN AMRO zette leveranciers klem' in Het Financieele Dagblad van 22 januari 2010 had ABN AMRO "al haar grotere facilitaire dienstverleners" uitgenodigd, waaronder ISS. Dit wijst er niet op dat het bij die facilitaire dienstverleners uitsluitend of hoofdzakelijk om mkb-ondernemingen ging. Overigens kan schaalvergroting gunstige effecten hebben, indien zij het gevolg is van de groei van ondernemingen die efficiënter,

innovatiever en creatiever zijn dan hun concurrenten. Dit resulteert namelijk in lagere prijzen, betere kwaliteit en een gevarieerder aanbod, wat de consument ten goede komt. Voor zover schaalvergroting het gevolg is van concentratievorming, voorziet de Mededingingswet in het toezicht daarop. Voorgenomen fusies en overnames van een bepaalde omvang moeten bij de NMa worden gemeld, die vervolgens toetst of een economische machtspositie in het leven wordt geroepen of versterkt.

4

Kunt u bevestigen dat de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) doorgaans niet tegen misbruik van inkoopmacht kan optreden, omdat bedrijven als ABN AMRO over het algemeen geen economische inkoopmachtspositie in de zin van de Mededingingswet hebben?

Antwoord

Dat er relatief weinig gevallen zijn waarin de NMa is opgetreden tegen misbruik van een economische machtspositie aan de inkoopkant, heeft verschillende oorzaken. De eerste oorzaak is dat er bij de NMa weinig klachten tegen zodanig misbruik worden ingediend die een concrete aanwijzing van een overtreding inhouden. Zonder zodanige aanwijzingen is het heel moeilijk voor de NMa het bewijs van een overtreding rond te krijgen. Voor zover er wel klachten zijn ingediend, was er geen sprake van een economische machtspositie, of was er wel een economische machtspositie maar geen sprake van misbruik.

5

Deelt u de mening dat een wet die het MKB meer mogelijkheden biedt om samen te werken de positie van kleine leveranciers versterkt?

Antwoord

Ik deel de mening dat mkb-ondernemingen hun concurrentiepositie kunnen versterken door samenwerking. Het is bij uitstek de manier waarop die ondernemingen kunnen bijdragen tot verbetering van de productie of distributie of de technische of economische vooruitgang. Zoals ik heb aangegeven bij de behandeling van het initiatiefwetsvoorstel verruiming van de bagatelvrijstelling, ben ik er echter geen voorstander van ondernemingen de ruimte te geven voor het maken van hard core afspraken, zoals afspraken over prijzen, marktverdeling, klantenverdeling of productiequotering. Wel vind ik het wenselijk dat ondernemingen kunnen samenwerken om hun efficiëntie te vergroten door bijvoorbeeld gezamenlijk in te kopen, en door samenwerking op het gebied van onderzoek en ontwikkeling en van specialisatie. Onder de Mededingingswet zijn dergelijke vormen van samenwerking al mogelijk, terwijl er ook nog een algemene vrijstellingsmogelijkheid is. Ook heb ik u in mijn brief van 17 december 2009 (kamerstukken 2009/10, 32 123 XIII, nr. 46) geschreven dat het probleem tussen leveranciers en afnemers in Nederland is dat de eersten ervoor terugdeinzen de nakoming van hun contractuele aanspraken af te dwingen uit vrees goede klanten te verliezen. Daarom ben ik voornemens te onderzoeken of er voldoende draagvlak is voor een gedragscode, met daaraan gekoppeld een

geschillencommissie gericht op de nakoming van gesloten contracten. Ik zal uw Kamer vóór 1 mei informeren over uw bevindingen.

6

Welke andere maatregelen wilt u nemen om een dergelijke gang van zaken te voorkomen?

Antwoord

Zie het antwoord op vraag 5.

(w.g.) Maria J.A. van der Hoeven  
Minister van Economische Zaken