

Samenspanning bij overheidsopdrachten

Een gids voor inkopers
bij overheden

Inhoud

Voorwoord.....	5
1. Inleiding.....	6
1.1. Wat is een kartel?.....	7
1.2. Waarom zijn kartels slecht voor de economie?.....	7
1.3. Waarom is de overheid een gedroomd doelwit voor kartels?.....	8
2. Bid rigging: samenspanning tussen inschrijvers bij inkooptrajecten.....	10
2.1. Vormen van bid rigging.....	11
2.2. Compensatiemechanismen.....	13
2.3. Waarschuwingssignalen.....	13
2.3.1. Signalen met betrekking tot het bod.....	13
2.3.2. Signalen in de ingediende documenten.....	15
2.3.3. Signalen met betrekking tot de prijs.....	15
2.3.4. Signalen met betrekking tot uitlatingen van ondernemingen.....	17
2.3.5. Signalen met betrekking tot gedrag.....	17
2.4. Opgelet: signalen van bid rigging zijn geen bewijs.....	18
3. Marktomstandigheden die bid rigging in de hand kunnen werken.....	19
3.1. Leverancier.....	20
3.2. Product.....	21
3.3. Inkoper.....	21

4. Tips om afspraken tussen inschrijvers te voorkomen.....	23
4.1. Bereid u goed voor.....	24
4.2. Geef zoveel mogelijk bedrijven een kans.....	24
4.3. Voorzie antikartelclausules in uw documenten.....	25
4.4. Geef niet te veel informatie.....	26
4.5. Vermijd algemeen toegankelijke informatiebijeenkomsten.....	26
4.6. Bewaar documenten.....	26
4.7. Wijs uw medewerkers op de samenspanningsrisico's en voer een auditsysteem in.....	27
5. Wat zegt de reglementering over bid-rigging-praktijken?.....	28
6. Wat kunt u doen als u vermoedt dat inschrijvers samenspannen?..	31
7. Nuttige informatiebronnen als u meer over het onderwerp wilt weten.....	33

Voorwoord

In België onderschrijven ongeveer 20.000 aanbestedende overheden jaarlijks contracten voor ongeveer 60 miljard euro, min of meer 15 % van het bruto binnenlands product¹. Die overheidsopdrachten zijn bijzonder kwetsbaar voor kartels, want zij hebben kenmerken die het maken van afspraken eenvoudiger of aantrekkelijker maken.

Bid rigging of samenspanning tussen ondernemingen bij het uitbrengen van offertes elimineert de concurrentie en leidt tot hogere kosten voor aanbestedende overheden zonder dat bidders zich extra voor de afnemer inspannen. Bid rigging kost de overheid en bijgevolg de belastingbetaler ontzaglijk veel geld.

Net als consumenten hebben publieke en privéorganisaties het recht om te genieten van de voordelen van een vrije en open concurrentie, namelijk de beste goederen en diensten tegen de laagste prijzen. Concurrentie werkt enkel wanneer concurrenten eerlijk en onafhankelijk hun prijzen en aanbod bepalen. Wanneer ze samenspannen, wordt de klant bedrogen en bestolen!

Samenspanning bij overheidsopdrachten is een reëel probleem waarmee overheden over de hele wereld kampen en de strijd ertegen staat hoog op de internationale agenda.

De strijd tegen *bid rigging* is voor de Belgische Mededingingsautoriteit een prioritair aandachtspunt. Wij hebben als taak om overtredingen op de mededingingsregels op te sporen en te stoppen.

Met deze gids voor inkopers bij overheden wil de Belgische Mededingingsautoriteit een actieve bijdrage leveren om de werking van de concurrentie bij het toewijzen van overheidsopdrachten te beschermen.



Foto: Herman Sleebus

Uw medewerking om problemen te voorkomen en op te sporen is daarbij van het allergrootste belang. Iedereen in uw organisatie die met overheidsopdrachten te maken heeft, moet alert zijn voor de gevaren en hoge kostprijs van bid rigging. Uw budget en de belastingbetaler varen er wel bij.

Prof. em. Dr. Jacques Steenbergen
Voorzitter
December 2016

1 Een studie van de OESO evalueert de openbare aanbestedingen op een bedrag van ongeveer 15% van het nationaal product: OESO (2007), « Bribery in procurement, Methods, actors and counter-measures ».



1. Inleiding

Deze publicatie werd door de Belgische Mededingingsautoriteit (BMA) geschreven om inkopers bij overheden te helpen bij het begrijpen van *bid rigging* of samenspanning bij overheidsopdrachten. Deze gids maakt u bewust van de gevaren die er kunnen zijn bij deze vorm van *kartelgedrag*.

Bedrijven mogen sommige afspraken maken met elkaar, maar ze moeten wel met elkaar blijven concurreren. Want bedrijven die concurreren, moeten om klanten te winnen steeds betere producten en diensten bedenken tegen competitieve prijzen. Concurrentie belooft de leveranciers die de beste prijs-kwaliteitsverhouding leveren. Omgekeerd komen bedrijven die minder efficiënt zijn en niet reageren op de behoeften van klanten niet aan de bak.

Afnemers profiteren van gezonde concurrentie. Dat geldt uiteraard ook voor uw overheidsorganisatie of instelling.

Bedrijven mogen echter geen afspraken maken om de concurrentie te beperken: dat is verboden en de BMA vervolgt bedrijven die zo'n afspraken maken, op en pakt ze aan.

In deze publicatie krijgt u toelichting bij de bepalingen van boek IV van het Wetboek van economisch recht (WER) en van de Europese mededingingsregels van het Verdrag betreffende de Werking van de Europese Unie (VWEU),

die concurrentiebeperkend gedrag bij overheidsopdrachten en andere inkooptrajecten aanpakken.

We bekijken enkele maatregelen die u zou kunnen nemen om te zorgen voor een optimale concurrentie en het voorkomen van mededingingsbeperkende afspraken tussen uw leveranciers.

U krijgt tips waarop u moet letten om verdachte gedragingen en mogelijk concurrentiebeperkende afspraken te herkennen en wat u moet doen wanneer u vermoedt slachtoffer te zijn van verboden afspraken.

Ons doel is tweeledig:

- u en uw organisatie helpen zodat u niet het doelwit wordt van een kartel;
- indien nodig, de overtreding stoppen.

1.1. Wat is een kartel?

Een kartel is een overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging tussen twee of meer concurrerende ondernemingen en/of ondernemingsverenigingen – en desgevallend met één of meer andere niet-concurrerende ondernemingen en/of ondernemingsverenigingen – met als doel hun concurrentiegedrag op de markt te coördineren of de relevante parameters van mededinging te beïnvloeden via praktijken zoals onder meer, doch niet uitsluitend, het bepalen of coördineren van aan- of verkoopprijzen of andere contractuele voorwaarden, onder meer met betrekking tot intellectuele-eigendomsrechten, de toewijzing van productie- of verkoopquota, de verdeling van markten en klanten, met inbegrip van offertevervalsing, het beperken van importen of exporten of mededingingsversturende maatregelen tegen andere concurrenten².

1.2. Waarom zijn kartels slecht voor de economie?

Bedrijven die een kartel vormen, kunnen prijzen verhogen en de markt verdelen. Hierdoor speelt de concurrentiedruk minder en doen zij minder hun best om nieuwe producten te lanceren, de kwaliteit te verbeteren en de prijzen laag te houden. Daardoor betaalt de klant meer voor minder goede kwaliteit.

Kartels zijn volgens de mededingingsregels verboden en bedrijven die deelnemen aan een kartel kunnen zwaar beboet worden. Juist omdat kartels ver-

2 Clementierichtsnoeren van de BMA, <http://www.bma-abc.be/nl/over-ons/publicaties/clementierichtsnoeren>.

boden zijn, worden kartelafspraken meestal in het grootste geheim gemaakt, zodat het niet gemakkelijk is er bewijzen van te vinden.

Met de «clementieregeling» worden bedrijven aangemoedigd hun mededingingsautoriteit en/of de Europese Commissie inside-informatie over het bestaan van kartels te verstrekken. De karteldeelner die dit als eerste doet, hoeft geen boete te betalen. Deze aanpak is zeer succesvol gebleken.

1.3. Waarom is de overheid een gedroomd doelwit voor kartels?

Overheidsopdrachten spelen een belangrijke rol in de nationale economie en zijn kwetsbaar voor kartels:

- Overheden zijn grote kopers: in België onderschrijven ongeveer 20.000 aanbestedende overheden jaarlijks contracten voor ongeveer 60 miljard euro, min of meer 15 % van het bruto binnenlands product³. Die overheidsopdrachten genereren rechtstreeks en onrechtstreeks 550.000 jobs.
- In tegenstelling tot andere markten, worden de hoeveelheden bij overheidsopdrachten niet aangepast in functie van de prijsontwikkelingen (prijs die bepaald wordt door de opdrachtnemer). Kartels zijn dus bijzonder lucratief.
- Terwijl een particuliere koper zijn inkoopstrategie zelf flexibel kan bepalen, is de overheid meestal beperkt door wetgeving en gedetailleerde administratieve voorschriften.
- Verantwoording vereist transparantie van processen en de openbaarmaking van informatie. Ironisch genoeg, kan diezelfde verantwoording en transparantie inschrijvers de informatie bezorgen die ze nodig hebben om kartelafspraken te maken, te handhaven en af te dwingen.

Concurrentiebeperkende afspraken bij overheidsopdrachten zijn allesbehalve een randfenomeen en het onderwerp staat dan ook hoog op de internationale agenda.

Overheden hebben meer dan ooit de verplichting om op een verantwoorde manier met het geld van de belastingbetaler om te gaan. Maar hoe weet je of de inschrijvers samenspannen om de concurrentie te beperken en de prijzen op te drijven? Deze publicatie is bedoeld om u te voorzien van een aantal handige tools voor het opsporen van samenspanning tussen uw inschrijvers.

³ Een studie van de OESO evalueert de openbare aanbestedingen op een bedrag van ongeveer 15% van het nationaal product: OESO (2007), « Bribery in procurement, Methods, actors and counter-measures ».

Liften- en roltrappenkartel

“De Europese Commissie heeft de concerns Otis, KONE, Schindler en ThyssenKrupp boeten opgelegd van 992 miljoen euro voor hun deelname aan kartel inzake de installatie en het onderhoud van liften en roltrappen in België, Duitsland, Luxemburg en Nederland, deze kartels vormden een duidelijke schending van de regels van het EG Verdrag op grond waarvan beperkende ondernemerspraktijken verboden zijn (artikel 81). In de beschikking worden 17 dochterondernemingen van de bovengenoemde concerns genoemd, evenals Mitsubishi Elevator Europe B.V. dat aan het Nederlandse kartel deelnam. ... Bedoelde ondernemingen maakten zich, tenminste van 1995 tot 2004 schuldig aan het knoeien met offertes voor opdrachten, het vaststellen van prijzen en de onderlinge verdeling van projecten, het verdelen van markten en het uitwisselen van commercieel belangrijke en vertrouwelijke informatie. De gevolgen van deze kartels kunnen nog 20 tot 50 jaar doorwerken omdat het onderhoud dikwijls wordt verzorgd door de ondernemingen die de uitrusting hebben geïnstalleerd; door een kartel met betrekking tot de installatie van uitrusting op te zetten verstoorden de ondernemingen de markten voor vele jaren.⁴”

Internationale verhuisdiensten-kartel

“De Europese Commissie heeft voor in totaal 32 755 500 euro geldboeten opgelegd aan Allied Arthur Pierre, Compas, Coppens, Gosselin, Interdean, Mozer, Putters, Team Relocations, Transworld en Ziegler. Deze ondernemingen hadden namelijk prijsafspraken gemaakt, de markt onder elkaar verdeeld en aanbestedingen voor internationale verhuizingen gemanipuleerd - en maakten zo inbreuk op het kartelverbod uit het EG-Verdrag (artikel 81). Het kartel was bijna 19 jaar actief (van oktober 1984 tot september 2003). ... Het kartel betrof internationale «deur-tot-deur»-verhuizingen van en naar België. De ondernemingen maakten prijsafspraken, verdeelden verhuizingscontracten onder elkaar door aanbestedingen via fictieve bestekken («schaduwbestekken») te manipuleren en ontvingen, via een financieel compensatiesysteem voor misgelopen opdrachten, «commissies». Deze commissies waren een verborgen element in de eindprijs die de consument moest betalen⁵.”

4 Persbericht van de Europese Commissie, IP/07/209, Brussel, 21 februari 2007.

5 Persbericht van de Europese Commissie, IP/08/415, Brussel, 11 maart 2008.



2. Bid rigging: samenspanning tussen inschrijvers bij inkooptrajecten

Bid rigging is het typische mechanisme van concurrentiebeperkende afspraken bij overheidsopdrachten: de inschrijvers bepalen bij voorbeeld onder elkaar wie de opdracht “wint”, door hun inschrijvingen of offertes op zo’n wijze op elkaar af te stemmen dat ze er zeker van te zijn dat de aangeduide inschrijver geselecteerd wordt door het ogenschijnlijk competitief proces.

Schijnbieding, biedonderdrukking, rotatiesystemen en markttoewijzing zijn de meest voorkomende strategieën voor het toepassen van een *bid rigging* kartel.

Hoewel personen en bedrijven kunnen overeenkomen hun *bid-rigging*-systemen op de meest verscheiden manieren te implementeren, volgen zij meestal een of meer van de onderscheiden gemeenschappelijke strategieën. Die strategieën sluiten elkaar niet uit en kunnen door bedrijven samen aangewend worden. Het gebruik van die strategieën kan leiden tot patronen die aanbestedende overheden kunnen opsporen en die hen kunnen helpen om *bid-rigging*-systemen aan het licht te brengen.

Soms zijn werknemers betrokken bij de samenspanning – soms met een geldelijk belang in de “concurrerende” business – en ontvangen ze een deel van de opbrengsten ervan.

2.1. Vormen van bid rigging

- Schijnbieding (ook overbieding, complementair, hoffelijk, schaduw- of symbolisch bieden genoemd)

Schijnbieding is de meest voorkomende vorm van *bid rigging*. Het doet zich voor wanneer bepaalde concurrenten overeenkomen een bod in te dienen met minstens een van volgende kenmerken:

- i. het bod is hoger dan het bod van de afgesproken winnaar,
- ii. het bod is te hoog om aanvaard te kunnen worden door de inkoper, of
- iii. het bod bevat bijzondere voorwaarden waarvan men op voorhand weet dat ze onaanvaardbaar zijn voor de inkoper.

Zulke offertes zijn niet bedoeld om door de inkoper aanvaard te worden, maar enkel om een (valse) indruk van eerlijke concurrentie te scheppen.

Soms gebruiken bedrijven schijnvenootschappen en filialen om schijnbiedingen in te dienen. De echte inschrijver kan dan zijn prijzen verhogen omdat de andere offertes frauduleus zijn en zeker hoger dan de zijne. De offertes van gefingeerde bidders dienen om de overdreven prijs en / of voorwaarden van de winnende inschrijver als normaal te doen doorgaan.

- Biedonderdrukking of terugtrekking

Biedonderdrukkingen zijn overeenkomsten onder concurrenten waarbij ondernemingen die normaal gesproken zouden bieden, afspreken dat zij niet inschrijven op een opdracht of dat zij hun eerder ingediend bod intrekken, zodat de afgesproken winnaar van succes verzekerd is. In essentie betekent biedonderdrukking dat een onderneming geen bod voor de eindbeoordeling indient.

Willen *bid-rigging*-regelingen succes hebben, dan moeten de groepsleden voorkomen dat ondernemingen van buitenaf legitieme offertes indienen. Wanneer een nieuwe, niet aan het kartel meewerkende aanbieder mee naar de opdracht dingt, wordt het prijsverschil duidelijk. Om dat te voorkomen kunnen samenzweerders externe bedrijven betalen om niet te bieden of zelfs krachtiger drukkingmiddelen, zoals bedreiging aanwenden om hun deelname te ontmoedigen. Samenzweerders kunnen verzonnen offerte-protesten indienen of lokale leveranciers en onderaannemers dwingen geen zaken te doen met de outsider om hun markt te beschermen.

Corrupte bewindvoerders en aanbestedende overheden kunnen biedonderdrukking vergemakkelijken (bv. door andere legitieme inschrijvers ongeschikt te verklaren bij de toewijzing van de opdracht) in ruil voor steekpenningen van de samenzweerders.

- **Rotatiesystemen**

Bij *rotatiesystemen* blijven de inschrijvers meebieden naar de opdracht, maar ze spreken af wie er aan de beurt is (d.w.z. de best gekwalificeerde) om deze keer de opdracht te winnen.

Voorbeeld

Verkopers A, B en C komen in aanmerking voor drie verschillende opdrachten en ze komen overeen dat A het laagste bod indient voor de eerste opdracht, B's bod het laagste is voor de tweede opdracht en C's bod het laagste voor de derde opdracht. Geen enkele verkoper haalt drie opdrachten binnen, maar iedere verkoper is zeker van ten minste één opdracht. Omdat ze hun inschrijvingen vooraf met elkaar plannen, kunnen ze bovendien overeenkomen hun prijzen te verhogen. De inkopende organisatie lijdt bijgevolg schade door zo'n regeling.

De wijze waarop biedrotatiesystemen georganiseerd worden kunnen variëren. Zo kunnen concurrenten de beurtrol overeenkomen in functie van de omvang van de opdracht, zodat elke samenzweerder ongeveer eenzelfde bedrag of volume binnenrijft of een bedrag of volume dat overeenstemt met de grootte van ieder samenspannend bedrijf. De deelnemers kunnen winnende inschrijvingen bepalen in functie van de aard van de opdracht of de tijd die nodig is om ieder lid zijn aandeel in de opbrengsten te laten verdienen, enzovoort.

De samenspannende bedrijven spreiden het werk in die mate dat iedere samenzweerder een "fair deel" van de opdrachten tegen niet-competitieve prijzen binnenrijft. De rotatieregeling kan systematisch zijn of lukraak bepaald.

Gesofisticeerde rotatieregelingen leiden minder snel tot makkelijk opspoorbare biedpatronen.

- **Marktverdelingen**

Als alternatief of daarnaast kunnen concurrenten onderling de markt opdelen – *de markt verdelen* – en overeenkomen om niet met mekaar te concurreren voor bepaalde klanten of in bepaalde geografische regio's of enkel te concurreren via schijnbiedingen. Concurrerende bedrijven kunnen bijvoorbeeld specifieke klanten of soorten klanten toewijzen aan bepaalde bedrijven, zodat concurren-

ten niet bieden (of slechts een schijnbieding doen) op opdrachten aangeboden door opdrachtgevers die aan een andere samenzweerder toegewezen zijn.

Voorbeeld

Een samenzweerder wordt aangeduid om de winnende inschrijver te zijn van opdrachten uitgeschreven door een welbepaald overheidsdepartement. In ruil onthoudt die samenzweerder er zich van opdrachten binnen te halen van overheidsdepartementen die aan andere samenzweeders toegewezen zijn.

Een marktverdelingsregeling kan eveneens vooraf bepaalde bedragen of percentages van de totale markt impliceren.

2.2. Compensatiemechanismen

Bid-rigging-afspraken voorzien dikwijls mechanismen om de bijkomende winsten, die resulteren uit de hogere prijzen, te berekenen en verdelen. Zo kunnen concurrenten die er mee instemmen niet te bieden of een schijnbieding doen, vergoed worden via onderaanneming of leveringen aan de aangewezen winnaar.

Onderaanneming is echter niet concurrentiebeperkend als ze niet wordt overeengekomen met het oog op het beperken van de concurrentie bij de toewijzing van de hoofdopdracht.

Lang bestaande *bid-rigging*-regelingen voorzien dikwijls uitgebreide methodes om de winnaars van contracten aan te wijzen en om de winsten van het kartel over periodes van maanden of jaren te monitoren en verdelen. De samenspanning kan ook geldelijke betalingen door de aangewezen winnende bidder aan een of meer van zijn kartelgenoten voorzien. Deze compensatievergoeding wordt soms ook geassocieerd met bedrijven die een (hogere) schijnbieding doen.

2.3. Waarschuwingssignalen

Inkopers moeten alert zijn voor een aantal signalen die kunnen wijzen op *bid rigging*. Hierna krijgt u een lijst met de meest voorkomende signalen die wijzen op samenspanning door bidders. Deze lijst is niet limitatief.

2.3.1. Signalen met betrekking tot het bod

Sommige biedpatronen en praktijken vallen moeilijk te rijmen met een concurrentiële markt en suggereren de mogelijkheid van *bid rigging*. Zoek naar vreemde patronen in de wijze waarop ondernemingen bieden en de frequentie van

winnen of verliezen van overheidsopdrachten. Onderaanneming en verholen joint-ventures kunnen ook argwaan wekken:

- De laagste bidder is vaak dezelfde.
- Dezelfde bedrijven bieden altijd, dezelfde bedrijven winnen altijd en dezelfde bedrijven verliezen altijd.
- Er is een geografische verdeling van winnende opdrachten. Sommige bedrijven bieden op opdrachten, maar winnen enkel in een bepaalde geografische regio.
- Rotatie van winnende offertes naar de aard van het werk of de opdracht.
- Het aantal ingediende offertes is lager dan gewoonlijk.
- Bedrijven die niet meedingen naar opdrachten waarvan redelijkerwijze kon verwacht worden dat ze zouden inschrijven, maar die doorgaan met inschrijven voor andere opdrachten.
- Sommige bidders trekken zich onverwacht terug uit een biedprocedure.
- Sommige ondernemingen bieden altijd, maar winnen nooit.
- Ieder bedrijf lijkt om beurt te winnen.
- Twee of meer bedrijven dienen een gezamenlijke offerte in, hoewel minstens één van hen dat voor zichzelf alleen had kunnen doen.
- De inschrijver betreft onderaannemers in zijn bod, die ook meedingen naar de hoofdopdracht.
- De winnaar besteedt regelmatig (grote delen van het) werk uit aan verliezende bidders.
- De winnaar accepteert het contract niet en wordt later onderaannemer.
- Verliezende bidders worden ingehaald als leverancier.
- Verliezende inschrijvingen voldoen niet aan de voor de opdracht omschreven specificaties.
- Sommige van de biedingen zijn beknopt en niet zo uitgebreid als u verwacht had.
- Verliezende bidders zijn onbekend in de sector of kunnen niet teruggevonden worden in adresbestanden, telefoongidsen of op het internet.
- Concurrerende bedrijven komen regelmatig samen of ontmoeten elkaar net voor de deadline van de biedprocedure.

2.3.2. Signalen in de ingediende documenten

Veelbetekende signalen van *bid rigging* kunnen gevonden worden in de verschillende documenten die bedrijven indienen. Hoewel bedrijven die deel uitmaken van het kartel, trachten dit geheim te houden, kan onzorgvuldigheid, opschepperij of schuld van een samenzweerder leiden tot aanwijzingen die het kartel aan het licht kunnen brengen. Vergelijk alle documenten zorgvuldig en zoek naar mogelijk bewijs dat de offertes door dezelfde persoon of gezamenlijk werden opgesteld:

- Dezelfde fouten – bijvoorbeeld spellingsfouten – in inschrijvingsdocumenten of brieven van verschillende bidders.
- Offertes of documenten van verschillende bedrijven hebben dezelfde layout, bevatten eenzelfde handschrift, lettertype of maken gebruik van eenzelfde soort briefpapier of formulieren.
- Er is kennelijk een verband tussen bidders, bijvoorbeeld gemeenschappelijke adressen, personeel, telefoonnummers, enzovoort.
- Een offerte van een bedrijf verwijst uitdrukkelijk naar de offerte van één of meer concurrenten of gebruikt de hoofding of faxnummer van een andere inschrijver.
- Offertes van verschillende bedrijven bevatten dezelfde berekeningsfouten.
- Offertes van verschillende bedrijven bevatten een betekenisvol aantal gelijke schattingen van de kost van bepaalde items.
- De briefomslag of de pakjes van verschillende bedrijven hebben een vergelijkbare poststempel of markering van een frankeermachine.
- Documenten van verschillende bidders bevatten tal van op het laatste moment aangebrachte wijzigingen, zoals schrappingen of andere fysieke wijzigingen.
- De inschrijvingen van verschillende bedrijven bevatten minder details dan nodig of verwacht wordt, of geven andere indicaties dat ze niet oprecht zijn.
- Deelnemers doen eenzelfde bod of door bidders ingediende prijzen verhogen met een zelfde verschil.

2.3.3. Signalen met betrekking tot de prijs

De aangeboden prijzen kunnen *bid rigging* helpen opsporen. Zoek naar patronen die suggereren dat bedrijven hun bod coördineren, zoals bijvoorbeeld wanneer verliezende offertes veel afwijken van het winnende bod, dan is er misschien sprake van schijnbiedingen. Een praktijk die bij schijnbiedingen ook

voorkomt is het toepassen van een bepaald opslagpercentage, zoals 10 % of meer bovenop de prijs van het laagste bod. Biedprijzen die hoger zijn dan de door een studie geschatte kosten of die hoger zijn dan eerdere biedingen voor vergelijkbare opdrachten kunnen ook wijzen op samenspanning:

- Plotse en identieke verhogingen van prijzen door aanbieders, welke niet door kostenstijgingen verklaard kunnen worden.
- Tijdens voorbesprekingen in het vooruitzicht gestelde kortingen verdwijnen onverwacht.
- Gelijke prijzen van verschillende bieders moeten argwaan wekken, zeker wanneer:
 - de prijzen van bedrijven al geruime tijd gelijk zijn;
 - de prijzen van bedrijven voordien van elkaar verschilden;
 - bedrijven prijzen verhoogden, terwijl dat niet door gestegen kosten gerechtvaardigd kan worden;
 - bedrijven kortingen schrappen, in het bijzonder in markten waar het geven van kortingen vroeger gebruikelijk was.
- Concurrenten wisselen publiekelijk prijsinformatie met elkaar uit. Dit kan heel subtiel gebeuren door woorden als “juiste”, “redelijke” of “aanbevolen” prijs.
- Een groot verschil tussen de prijs van het winnend bod en die van de andere offertes.
- Het bod van een bepaald bedrijf is (plots) veel hoger voor een bepaalde opdracht dan het bod van datzelfde bedrijf voor een andere gelijkaardige opdracht.
- De prijs daalt in belangrijke mate tegenover het vroegere prijsniveau, nadat een nieuwe bieder of een bieder die niet geregeld inschrijft, een bod doet, wat er op kan wijzen dat de nieuwe bieder niet wilde meedoen aan een bestaand kartel.
- Lokale bedrijven rekenen hogere prijzen aan voor lokale opdrachten dan voor gelijkaardige opdrachten in verder afgelegen bestemmingen.
- Dezelfde vervoerkosten worden opgegeven door lokale en niet-lokale bedrijven.
- Alvorens in te schrijven contacteert slechts één bieder groothandelaars om prijsinformatie te bekomen.
- Aanbieders passen hun prijzen of voorwaarden min of meer gelijktijdig aan.

2.3.4. Signalen met betrekking tot uitlatingen van ondernemingen

Wanneer u werkt met bedrijven en verkopers, let dan goed op verdachte uitlatingen die er kunnen op wijzen dat bedrijven onderling een overeenkomst bereikten of hun prijzen en/of voorwaarden coördineren:

- Mondelinge of schriftelijke verwijzingen naar een overeenkomst tussen bidders.
- Verwijzingen naar “door de beroepsvereniging vastgestelde prijzen”, “sectorprijzen”, “sectorspecifieke referentieprijzen en/of voorwaarden”, “standaardmarktprijzen”, “dit zijn de voorwaarden die wij in onze sector gebruiken” en dergelijke.
- Het verklaren van de hoogte van prijzen op basis van “door concurrent A gehanteerde prijzen”, of “richtlijnen van de beroepsvereniging”.
- Uitlatingen die er op wijzen dat bepaalde bedrijven niet in een bepaalde regio of niet aan bepaalde klanten verkopen.
- Uitlatingen die suggereren dat een regio of klant “toebehoort” aan een ander bedrijf.
- Uitlatingen dat een concurrent geen bod aan u had mogen uitbrengen.
- Uitlatingen dat een concurrent “aan de beurt” is om de opdracht te krijgen.
- Uitlatingen die wijzen op voorafgaandelijke kennis van niet-openbare informatie, zoals de prijszetting van concurrenten of details van inschrijvingen, of het voorafgaandelijk weten wie een opdracht wint of verliest terwijl de toewijzing nog niet eens gepubliceerd werd.
- Uitlatingen die suggereren dat een bedrijf een schijnbieding deed.
- Gebruik van dezelfde terminologie door verschillende bedrijven (bijvoorbeeld wanneer ze prijsverhogingen verklaren).
- Iedere verwijzing naar contact tussen de bieder en zijn concurrenten.

2.3.5. Signalen met betrekking tot gedrag

Let op verwijzingen naar meetings of gebeurtenissen waar bedrijven de kans hebben om over prijzen en/of voorwaarden te praten. Wees alert wanneer een bedrijf dingen doet die enkel een ander bedrijf aanbelangen. Vormen van verdacht gedrag zijn onder meer:

- Bedrijven komen samen alvorens hun bod in te dienen, soms in de buurt / wijk van de lokalen waar de documenten ingediend moeten worden.

- Bieders socializen regelmatig of vergaderen vaak.
- Een bedrijf vraagt documenten aan voor zichzelf en een concurrent.
- Een bedrijf dient zijn eigen documenten in en brengt meteen documenten mee van een andereieder.
- Een bedrijf schrijft in voor de opdracht, hoewel het niet in staat is om die opdracht tot een goed eind te brengen.
- Een bedrijf brengt meerdere offertes mee naar uw procedure en afhankelijk van welke andere ondernemingen (vermoedelijk) deelnemen kiest het welke offerte het indient.
- Meerdere bidders vragen dezelfde inlichtingen aan de overheid die de opdracht uitschrijft of sturen gelijkaardige vragen of documenten.

2.4. Opgelet: signalen van bid rigging zijn geen bewijs

Hiervoor werden tal van signalen opgesomd die wijzen op mogelijke samenspanning bij overheidsopdrachten. Het zijn echter slechts indicatoren en het aanwezig zijn van die signalen is geen bewijs dat er daadwerkelijk sprake is van mededingingsbeperkende praktijken. Zo kan het bijvoorbeeld gebeuren dat een bedrijf niet inschrijft voor een bepaalde opdracht, omdat het te druk bezig was met andere zaken.

Niettemin, wanneer die signalen voorkomen is dat alvast een reden voor uw inkopende organisatie om de zaak verder te onderzoeken en na te gaan of er meer aan de hand is, dan wel of er een geloofwaardige verklaring voor bestaat.

Een regelmatig patroon van argwaanwekkende signalen over een bepaalde tijdperiode is dikwijls een betere indicator van mogelijke *bid rigging*, dan bewijs uit één bod. Hou dus zorgvuldig alle informatie bij om een gedragspatroon in de tijd te kunnen vaststellen.



3. Marktomstandigheden die bid rigging in de hand kunnen werken

hoewel kartels in alle sectoren kunnen voorkomen, zijn er enkele specifieke marktomstandigheden die de vorming en verderzetting van kartels gemakkelijker en meer aantrekkelijk maken voor bedrijven. Een indicator van samenspanning wint dus aan belang wanneer zo'n mogelijk uitlokkende marktomstandigheden voorhanden zijn.

Een goede kennis van de markt helpt u de risico's van samenspanning en het niveau van blootstelling van uw opdracht aan die risico's beter in te schatten.

3.1. Leverancier

- Slechts enkele aanbieders of concernbanden

De kans op samenspanning is groter wanneer een klein aantal bedrijven de goederen of diensten levert. Hoe minder het aantal verkopers, hoe makkelijker het voor hen wordt om een overeenkomst te bereiken over hoe ze samenspannen bij de overheidsopdracht.

- Weinig of geen nieuwe of potentiële toetreders tot de markt

Wanneer slechts weinig bedrijven recent toetraden of plannen toe te treden tot de markt omdat dit kostelijk, moeilijk of tijdrovend is, dan zijn de ondernemingen in die markt beschermd tegen concurrentiële druk van nieuwe toetreders. Die beschermende barrière helpt bij pogingen tot *bid rigging*.

- Aanbieders die elkaar goed kennen

Het risico op *bid rigging* neemt toe wanneer de aanbieders elkaar goed kennen via relaties, verenigingen, regelmatige zakencontacten, personeelwissels tussen bedrijven, enzovoort.

Sectorverenigingen bijvoorbeeld kunnen worden ingezet als legitieme, pro-competitieve mechanismen voor leden van een goederen- of dienstensector om standaarden, innovatie en concurrentie te bevorderen. Maar die verenigingen kunnen ook gebruikt worden voor onwettige, mededingingsbeperkende doeleinden, waar bedrijfsmensen elkaar zien en er de mogelijkheden aftasten en bespreken om een *bid-rigging*-overeenkomst uit te werken en toe te passen.

- Economische en financiële problemen

Wanneer leveranciers geconfronteerd worden met economische crisistijden, onzekerheid en financiële problemen, neemt de bereidheid onder concurrenten toe om te proberen het geleden verlies via *bid-rigging*-opbrengsten te compenseren.

- Beëindigen van een prijzenoorlog
- Gezamenlijke initiatieven om de markt "gezond te maken"

3.2. Product

- Gelijke of eenvoudige producten of diensten

Wanneer de door ondernemingen verkochte producten of diensten gelijk of heel gelijkaardig zijn, dan is het voor hen makkelijker om een overeenkomst over een gemeenschappelijke prijsstructuur te bereiken.

- Weinig of geen substituten

Wanneer er weinig of geen goede alternatieve producten of diensten voorhanden zijn om de aan te kopen goederen of diensten te vervangen, dan weten bedrijven die wensen samen te spannen dat de koper weinig of geen goede alternatieven heeft en dat ze met meer kans op succes hun prijzen kunnen verhogen.

- Weinig of geen innovatie

Weinig of geen technologische veranderingen of geen innovatie in producten en diensten helpt bedrijven bij het bereiken van een overeenkomst en het toepassen ervan over een lange periode.

3.3. Inkoper

- Opdrachten die herhaald worden

Overheidsopdrachten die herhaald worden, vergroten de kans op samenspanning. Aanbieders kunnen elkaar leren kennen en de frequentie van de opdrachten laat de leden van de *bid-rigging*-overeenkomst toe om de opdrachten onder elkaar te verdelen. Bovendien kunnen de kartelleden een valsspeler straffen door zich te richten op de oorspronkelijk aan hem toegewezen opdracht(en).

Opdrachten voor goederen en diensten die regelmatig herhaald worden vergen dubbele waakzaamheid en middelen om samenspanning bij het inschrijven te voorkomen.

- Een constante, voorspelbare vraag

Belangrijke veranderingen in de vraag of leveringsvoorwaarden leiden tot het destabiliseren van lopende *bid rigging* afspraken.

Een constante, voorspelbare vraag van de overheid verhoogt daarentegen het risico op samenspanning.

- Open en transparante aankoopactiviteiten

De regelgeving voor overheidsopdrachten legt aanbestedende overheden soms transparantieverplichtingen op om misbruiken te voorkomen. Meer transparantie – bijvoorbeeld nopens de identiteit van de inschrijvers en hun inschrijving – vergroot evenwel het risico op samenspanning, omdat aanbieders elkaar leren kennen en ze informatie bekomen die hen van nut kan zijn om een *bid-rigging*-akkoord uit te werken.

Samenspanning wordt ook in de hand gewerkt wanneer aanbieders, alvorens hun offerte in te dienen, de kans krijgen elkaar te zien voor overleg op het laatste ogenblik.

- Omvangrijke opdrachten van hoge waarde

Zo'n lonende opdrachten zijn een aantrekkelijk doelwit voor samenspanning en corruptie.



4. Tips om afspraken tussen inschrijvers te voorkomen

wanneer bedrijven mededingingsbeperkende afspraken maken, dan is de inkoop wel de laatste persoon in de wereld waarvan ze willen dat die hiervan op de hoogte is. Het is dus mogelijk, dat zelfs de meest oplettende inkoop slachtoffer wordt van samenspanning. U kunt echter heel wat doen om samenspanning te vermijden.

4.1. Bereid u goed voor

Het verzamelen en up-to-date houden van informatie over de op de markt voorhanden zijnde goederen en diensten die aan de behoeften van uw organisatie voldoen, evenals over de potentiële leveranciers van die goederen en diensten is de beste manier voor verantwoordelijken van overheidsopdrachten om net die procedure uit te werken, die het meest “waar voor uw geld” biedt. Ontwikkel dus expertise binnen uw organisatie:

- Onderzoek welke bedrijven de producten en/of diensten aanbieden die u wilt kopen.
- Onderzoek waar deze bedrijven vaak hun producten en/of diensten verkopen. Is dat bij u in de buurt? Of juist niet?
- Wat zijn de kenmerken van de markt waarop u wilt inkopen? Welke gebeurtenissen of trends kunnen de concurrentie voor de opdracht beïnvloeden? Heeft de markt eigenschappen die samenspanning meer aannemelijk maken?
- Onderzoek wat een goede prijs is voor het product en/of dienst. Zoek informatie op over de (wijzigingen van) prijzen en kosten van mogelijke leveranciers.
- Tracht met andere inkoopers prijzen te vergelijken.

4.2. Geef zoveel mogelijk bedrijven een kans

Daadwerkelijke mededinging kan worden versterkt wanneer een voldoende aantal geloofwaardige bidders in staat zijn om te reageren op de uitnodiging tot inschrijving en aangemoedigd worden om mee te dingen naar het contract. Geef dus zoveel mogelijk bedrijven een kans om de opdracht binnen te halen:

- Stel geen vereisten die de deelname en bijgevolg ook de mededinging onredelijk beperken.
- Omschrijf de vereisten duidelijk. Hoe duidelijker de formulering, hoe makkelijker een potentiële leverancier deze begrijpt en hoe vlugger hij aan de opdracht deelneemt.
- Laat bedrijven uit andere regio's of landen deelnemen.
- Bedenk oplossingen om ook kleinere bedrijven deel te laten nemen.

- Symmetrische economische operatoren (dit zijn bedrijven met gelijke omvang, capaciteit, marktaandeel) hebben het makkelijker om kartels te vormen.
- Wanneer u een overheidsopdracht opdeelt in meerdere loten, probeer dan asymmetrieën te creëren tussen economische operatoren en tussen de loten.
- Het aantal loten moet ook altijd kleiner zijn dan het verwachte aantal inschrijvers.
- Stuur niet altijd dezelfde bedrijven een uitnodiging om een offerte toe te sturen, maar geef ook andere bedrijven een kans. Vermijd voorspelbaarheid en geef geen voorkeursbehandeling aan een bepaalde categorie van leveranciers.
- Sluit bedrijven voor de toekomst niet uit omdat ze voor een vroegere opdracht niet in aanmerking kwamen.
- Verander regelmatig de wijze waarop u met de markt handelt.

4.3. Voorzie antikartelclausules in uw documenten

De opname van enkele clausules in uw documenten werkt sterk ontradend:

- Waarschuw bidders in uw documenten dat u alle verdachte gedragingen en aanwijzingen van *bid rigging* meldt aan de BMA.
- Verbied het uitwisselen van informatie tussen concurrenten.
- Eis het onthullen van alle onderaannemingsovereenkomsten die akkoorden tussen concurrenten inhouden, met inbegrip van deze die na het toewijzen van de opdracht worden gesloten. Wanneer een winnende bidder zijn contract doorgeeft aan een concurrent, moet hij u dat melden. Wanneer niet-succesvolle bidders werk krijgen van de winnaar, kan de onderaanneming een middel zijn om hun medewerking aan de samenspanning te honoreren.

Als inkoper weten of uw bidders werk onder elkaar verdelen kan u cruciale informatie bezorgen over het verdelen van markten of rotatiesystemen!

4.4. Geef niet te veel informatie

- Vertel bedrijven vooraf niet wie hun concurrenten zijn.
- Vertel bedrijven 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.
- Geef na de gunning niet aan wat de prijs van het winnende bod is en hoe die is opgebouwd.

4.5. Vermijd algemeen toegankelijke informatiebijeenkomsten

Een informatiebijeenkomst voor alle bedrijven die een offerte voor u willen maken, is het ideale moment voor aanbieders om te zien wie de geïnteresseerden zijn. Het is dan voor die bedrijven een koud kunstje om tijdens of na die bijeenkomst afspraken te maken of te overleggen. Wij raden u aan het volgende te doen:

- Nodig de bedrijven om beurten uit.
- Organiseer meerdere informatiebijeenkomsten voor kleine groepjes bedrijven.
- Organiseer de informatiebijeenkomst online of maak gebruik van het platform “e-Procurement”.

U kunt in het bestek voorzien dat elke vraag met betrekking tot de opdracht kan worden gesteld op het “forum” behorende tot de aankondiging van de opdracht op <https://enot.publicprocurement.be>.

Let erop dat de identiteit van de vraagsteller niet wordt bekendgemaakt!

4.6. Bewaar documenten

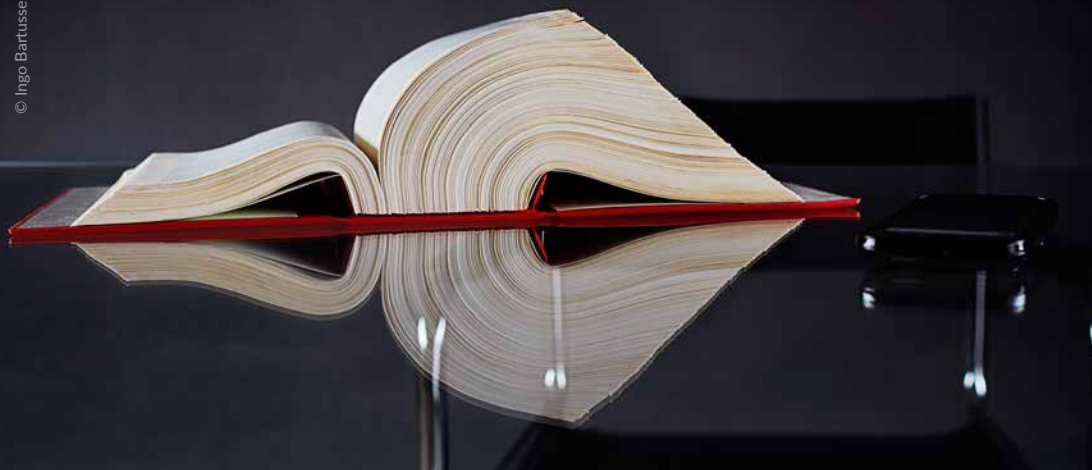
Bewaar alle documenten die u krijgt als u een product en/of dienst koopt. Bijvoorbeeld offertes. Koopt u nogmaals dat product en/of dienst, dan kunt u de documenten vergelijken.

4.7. Wijs uw medewerkers op de samenspanningsrisico's en voer een auditsysteem in

- Voorzie regelmatig opleidingen om uw medewerkers aan te leren hoe ze samenspanning bij overheidsopdrachten kunnen vermijden. U kunt hiervoor onder meer een beroep doen op de BMA of (externe) juridische consultants.
- Bekijk regelmatig de historiek van opdrachten en tracht verdachte patronen te achterhalen, vooral in sectoren die vatbaarder zijn voor samenspanning.
- Vergelijk de lijsten van ondernemingen die belangstelling toonden en die van de ondernemingen die uiteindelijk een offerte indienden. Zo kunt u misschien biedonderdrukking of het gebruik van onderaannemers op het spoor komen.
- Ondervraag leveranciers:
 - die niet langer bieden;
 - die weinig geloofwaardige offertes indienden;
 - die de opdracht niet kregen.

U leert bij over de markt en toont bovendien uw belangstelling voor een gezonde concurrentie!

- Voorzie een klachtenmechanisme zodat bedrijven concurrentieproblemen kunnen melden. Geef bijvoorbeeld duidelijk aan wie de persoon of dienst is tot dewelke men zich met klachten moet richten (met inbegrip van hun contactgegevens) en zorg voor de vertrouwelijke behandeling van de ontvangen klacht.
- Voer interne procedures in die de ambtenaren verplichten:
 - alle regels en procedures na te leven;
 - verdachte gedragingen of andere aanwijzingen van samenspanning aan de hiërarchie en de BMA te melden.
- Wijs hen op de juridische gevolgen indien ze die verplichtingen niet nakomen.



5. Wat zegt de reglementering over bid-rigging-praktijken?

- **Bid rigging** bij overheidsopdrachten is een restrictieve mededingingspraktijk, die in België verboden is bij artikel IV.1, §1 van boek IV van het Wetboek van economisch recht

“Zijn verboden, zonder dat hiertoe een voorafgaande beslissing vereist is, alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemingsverenigingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen welke ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging op de Belgische betrokken markt of op een wezenlijk deel ervan merkbaar wordt verhinderd, beperkt of vervalst en met name die welke bestaan in:

1° het rechtstreeks of onrechtstreeks bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden;

2° het beperken of controleren van de productie, de afzet, de technische ontwikkeling of de investeringen;

3° het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen;

4° het ten opzichte van handelspartners toepassen van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties, hen daarmee nadeel berokkenend bij de mededinging;

5° het afhankelijk stellen van het sluiten van overeenkomsten, van de aanvaarding door de handelspartners van bijkomende prestaties welke naar hun aard of volgens het handelsgebruik geen verband houden met het onderwerp van deze overeenkomsten.”

De overeenkomsten of besluiten die volgens dit artikel verboden zijn, zijn van rechtswege nietig.

Ook natuurlijke personen worden gevisieerd (artikel IV.1, §4 WER):

“Het is natuurlijke personen verboden in naam en voor rekening van een onderneming of ondernemingsvereniging met concurrenten te onderhandelen of met hen afspraken te maken over :

- a) het vaststellen van de prijzen bij verkoop van producten of diensten aan derden;
- b) het beperken van de productie of verkoop van producten of diensten;
- c) het toewijzen van markten.”

- Op Europees niveau wordt samenspanning bij overheidsopdrachten aangepakt via artikel 101 van het verdrag betreffende de werking van de Europese Unie (VWEU), het Europese equivalent voor artikel IV.1, §1 WER

Bid-rigging-praktijken die de handel tussen lidstaten kunnen beïnvloeden, moeten door de nationale mededingingsautoriteiten en de nationale rechterlijke instanties ook worden geanalyseerd in het licht van artikel 101 VWEU.

De boetes kunnen hoog oplopen! Wanneer immers, na onderzoek, vast komt te staan dat de *bid-rigging*-praktijken een schending inhouden van artikel IV.1, §1 WER, of artikel 101 VWEU, kan de Belgische Mededingingsautoriteit of de Europese Commissie de betrokken ondernemingen een geldboete opleggen tot 10 % van hun omzet en dit voor elke onderneming betrokken in het kartel.

Natuurlijke personen die een inbreuk begaan op artikel IV.1, §4 WER, kunnen een boete opgelegd krijgen van 100 tot 10.000 euro.

- **Samenspanning bij overheidsopdrachten wordt in België ook strafrechtelijk gesanctioneerd**

Artikel 314 van het Strafwetboek bepaalt:

“Zij die bij toewijzingen van de eigendom, van het vruchtgebruik of van de huur van roerende of onroerende zaken, van een aanneming, van een levering, van een bedrijf of van enige dienst, de vrijheid van opbod of van inschrijving door geweld of bedreiging of door schenkingen of beloften of door gelijk welk ander frauduleus middel belemmeren of storen, worden gestraft met een *gevangenisstraf van vijftien dagen tot zes maanden en met een geldboete van honderd [euro] tot drieduizend [euro]*⁶.”

⁶ Dit bedrag moet u echter vermenigvuldigen met de zogenaamde “opdecimen”. De opdecimen zijn een bepaalde factor die momenteel 6 bedraagt.



6. Wat kunt u doen als u vermoedt dat inschrijvers samenspannen?

kartels doen er alles aan om geheim te blijven en zijn daarom moeilijk op te sporen. Wees u bewust van het gevaar en denk aan tips en signalen uit deze gids. Wanneer u aanwijzingen hebt van mogelijke samenspanning, dan betekent dat nog niet dat er effectief van samenspanning sprake is, maar wel dat er een probleem kan zijn.

Houd alle informatie goed bij en bewaar ze veilig

Merkt u iets “verdacht”, houd dan alle informatie goed bij en bewaar ze veilig. Noteer alles wat mogelijk kan wijzen op samenspanning.

Neem contact op met de BMA en geef zoveel mogelijk informatie

De BMA verwacht van u geen diepgaand onderzoek of vaststaande bewijzen dat de betrokken bedrijven effectief samenspannen.

U kunt uw vermoeden van een kartel of bid rigging melden aan het Auditoraat via:

E-mail: info@bma-abc.be

Telefoon: +32 2 277 52 72

Post: BMA, City Atrium, 6e verdieping, Vooruitgangstraat 50,
1210 Brussel

Alle informatie die u de BMA bezorgt, wordt **vertrouwelijk** behandeld.

Na ontvangst van uw informatie beoordeelt het auditoraat van de BMA, dat wordt geleid door de auditeur-generaal, of er inderdaad mogelijk sprake is van een overtreding van de mededingingsregels. Is dat het geval, dan kan de auditeur-generaal besluiten een nader onderzoek te openen.

De BMA heeft het recht om, binnen de grenzen van een onderzoek, inlichtingen te verzoeken van de betrokken ondernemingen en om huiszoeken te verrichten.

Vertel niets aan de betrokken bedrijven

Laat aan niemand weten dat u de BMA informatie gaf, omdat bewijsmateriaal bij kartelleden dan mogelijk verdwijnt.

- **International Competition Network (ICN) – Cartel awareness & outreach - Working Group Procurement**

Een op 1 mei 2015 door de Algemene Vergadering van ICN goedgekeurd hoofdstuk van de “Anti-Cartel Enforcement Manual” schetst de beste praktijken voor de relatie tussen inkopende overheden en mededingingsautoriteiten en geeft een overzicht van methodes voor het opsporen van *bid rigging*:

[ICN, Anti-Cartel Enforcement Manual, chapter on Relationships between Competition Agencies and Public Procurement Bodies](#)

Op hun website vindt u veel links naar gidsen, checklists en presentaties:

<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/working-groups/current/cartel/awareness/procurement.aspx>

Uiteraard kunt u steeds met al uw vragen over bid rigging bij overheidsopdrachten terecht bij de BMA. Wij bezorgen u graag meer informatie.

E-mail: [*info@bma-abc.be*](mailto:info@bma-abc.be)

Telefoon: +32 2 277 52 72

Post: BMA, City Atrium, 6e verdieping, Vooruitgangstraat 50,
1210 Brussel

Website: [*www.bma-abc.be*](http://www.bma-abc.be)

De Belgische Mededingingsautoriteit (BMA) is een onafhankelijke administratieve instantie die bijdraagt tot het definiëren en toepassen van een mededingingsbeleid in België. Concreet vervolgt de BMA mededingingsbeperkende praktijken, zoals kartels en misbruiken van machtspositie, en ziet toe op de voornaamste fusies en overnames. De BMA werkt samen met de mededingingsautoriteiten van de Lidstaten en de Europese Commissie binnen het Europees Mededingingsnetwerk (ECN).



Contact

City Atrium
Vooruitgangstraat 50
1210 Brussel
T +32 2 277 52 72
F +32 2 277 52 53

<http://www.mededinging.be>

Wettelijk depot: D/2016/13.965/6
Verantwoordelijke uitgever: Jacques Steenbergen
Voorzitter