

DUIZENDEN EURO'S SCHADE PER VRACHTWAGEN DOOR VRACHTWAGENKARTEL

TRANSPORTBEDRIJVEN DIE NOG SCHADEVERGOEDING WILLEN EISEN MOETEN SNEL IN ACTIE KOMEN



Volvo/Renault, MAN, Daimler (Mercedes), Iveco, DAF en Scania kregen in 2016 en 2017 voor meer dan 3,8 miljard euro aan boetes opgelegd voor deelname aan een illegaal vrachtwagenkartel tussen 1997 en 2011. Op basis van een verslag van experts is vast komen te staan dat slachtoffers van het kartel gemiddeld zo'n acht tot tien procent schade geleden op de trucks die zij aankochten, huurden of leaseden. Met de steun van UPTR groepeerde Deminor een groot aantal Belgische ondernemingen in een collectieve actie voor schadevergoeding. Aansluiten bij Deminor kan nog altijd, maar de tijd dringt. In juli 2021 verjaren de vorderingen van Belgische bedrijven.

Een onderzoek van de Europese Commissie leidde in juli 2016 tot een schikking met Volvo/Renault, MAN, Daimler, Iveco en DAF. De vrachtwagenfabrikanten bekenden dat zij deel hadden genomen aan een kartel en accepteerden de recordboete van in totaal 2,9 miljard euro. Scania was geen onderdeel van deze schikking. De Commissie stelde echter alsnog vast dat Scania een "actief lid" van het

kartel was geweest. Hiervoor werd Scania in september 2017 een boete van 880 miljoen euro opgelegd.

Het kartel zag op middelzware en zware vrachtwagens (vanaf 6 ton). Het begon in januari 1997 in een hotel in Brussel en duurde 14 jaar. Het kartel strekte zich uit over de hele Europese Economische Ruimte en zag op de coördinatie van prijzen en bru-

toprijstijgingen, de timing van de introductie van vrachtwagenmodellen die voldeden aan nieuwe milieunormen en het doorberekenen aan klanten van de kosten hiervan. Kartels belemmeren de concurrentie en dat is slecht voor de kopers van een product die hiervoor te hoge prijzen betalen. Dit is dan ook de reden dat ze verboden zijn.

Deminor heeft kennis genomen van documenten die meer inzicht geven in de manier waarop het vrachtwagenkartel functioneerde. Senior-managers van de (hoofdkantoren van de) vrachtwagenfabrikanten vergaderden en communiceerden regelmatig om het kartel te coördineren, soms naar aanleiding van evenementen zoals handelsbeurzen. Eén van de uitnodigingen voor zo'n vergadering die Scania verstuurde, luidde bijvoorbeeld "Een uitwisseling van informatie moet altijd de basis vormen van onze vergadering en daarom verwacht ik van iedereen die deel uitmaakt van deze groep een goede voorbereiding" (vertaling vanuit het Engels). De Commissie heeft ook vastgesteld dat geplande bruto prijsverhogingen regelmatig besproken werden op deze vergaderingen en dat de fabrikanten expliciet werden gevraagd om informatie hierover op te nemen in hun presentatie op die vergaderingen.

Opmerkelijk zijn ook handgeschreven notities die werden gevonden en de inhoud van een dossiermap in een

kast op het kantoor van één van de truckfabrikanten met de naam "Competition 2005" er op. Dit laat weinig aan de verbeelding over, aldus de Commissie: "Pagina 2 toont informatie over Euro 4 en 5 van Scania. Naast veel technische details wordt een prijsverhoging van 5 - 8% genoemd" (vertaling vanuit het Engels) en ook werd er een tabel gevonden met de titel "Price increases competition 2006.xls" waarin voor maand tot maand voor het jaar 2005 en 2006 informatie over prijsverhogingen werd gedeeld. Uit de beschikbare documenten blijkt echter duidelijk dat het kartel verder ging dan het uitwisselen van concurrentiegevoelige informatie. De besluiten van de Commissie verwijzen duidelijke naar een "coördinatie" tussen de kartelleden.

Ook waar het aankomt op de introductie van nieuwe emissie technologieën en het doorberekenen van de kosten hiervan, maakte het kartel onderlinge afspraken. Dit blijkt onder andere uit de volgende e-mail die Scania aan haar concurrenten stuurde: "wanneer leveren jullie wel-

ke motoren (pk) met EURO 4 en / of EURO 5 aan jullie klanten en tegen welke bruto prijs. Omdat dit zeker interessant is voor alle collega's, zal ik de info verzamelen en aan iedereen versturen. [...]".

Dit is maar een zeer kleine greep uit de vele bewijsstukken die de Commissie in handen kreeg, maar het toont duidelijk aan hoe ver de truckfabrikanten gingen.

Ook al zou het kartel voornamelijk betrekking hebben gehad op bruto "adviesprijzen" en de verhoging hiervan, weet iedereen dat de brutoprijs de basis vormt voor de uiteindelijke nettoprijs die wordt betaald voor een truck. Als die brutoprijs kunstmatig hoog wordt door een kartel, leidt dit tot een hogere nettoprijs. Dat er soms kortingen worden gegeven op de brutoprijs, doet daar niets aan af: normaliter zou die korting ook gegeven zijn, maar dan op een lagere brutoprijs als er geen kartel zou zijn geweest. Kortom, het kartel heeft tot hogere prijzen geleid voor de gebruikers van trucks, waaronder trans-

Het vertegenwoordigen en informeren van Belgische transporteurs en andere logistieke spelers is de voornaamste doelstelling van UPTR. Om ondernemers, actief in de transport- en logistieke sector, te helpen, beschikt UPTR over een breed gamma aan producten en diensten.



- Terugvordering van de accijnzen op professionele diesel
- 'Interoperabele' betaalkaarten en badges voor de betaling van de Belgische kilometerheffing, snelwegen en tunnels met tolheffing
- Gespecialiseerd sociaal secretariaat
- Elektronische maaltijdcheques
- Initiële ADR- opleidingen en bijscholing (chauffeurs - veiligheidsadviseurs)
- Basiskwalificatie en nascholing vakbekwaamheid ('Code 95')
- Opleiding Lange en Zwaardere Vrachtwagens (Wallonië)
- Transportvergunningen en toelatingen (internationaal, CEMT, uitzonderlijk vervoer)
- CMR-vrachtbrieven en vervoersdocumenten
- Software voor leverings- en distributiebeheer, erkend voor e-CMR 'Benelux'
- Software voor het afdrukken van vrachtbrieven
- Facturatiesoftware
- Factoring
- Schuldinvoering
- Boekhouding - Fiscaliteit
- Verzekeringsaudit
- Vrachtbeurzen
- Diverse benodigdheden, rollend materiaal en tachograafschijven

Unie van Professionele Transporteurs en Logistieke ondernemers
 Havenlaan 104-106 • 1000 Brussel
 T. 02 420 54 56 • E-mail : info@uptr.be • Website : www.uptr.be



portbedrijven. Ook de door Deminor ingeschakelde gerenommeerde experts op het vlak van het berekenen van kartelschade zijn tot deze conclusie gekomen. Zij schatten in dat het kartel tussen 1997 en 2011 voor de achterban van Deminor een impact had van tenminste gemiddeld tussen de 8% en 10% op de prijzen van vrachtwagens. Daarbovenop, mogen slachtoffers intresten vorderen die intussen zeer hoog oplopen.

Om de schadeclaims van de slachtoffers van het kartel te vergemakkelijken, heeft Deminor met de actieve steun van de UPTR en anderen een collectieve actie opgezet. Deminor neemt daarbij al het werk uit handen voor haar klanten en dekt ook alle kosten (advocatenhonoraria, honoraria van experts, enz.). Deminor financiert de rechtszaak van haar klanten en werkt met het principe van "no cure, no pay": haar klanten hoeven alleen maar een vergoeding betalen als de actie tot succes leidt. Anders betalen zij niets.

In juni 2019 is Deminor reeds voor een eerste grote groep Belgische klanten een procedure gestart in Nederland om namens hen schadevergoeding te vorderen. Nederland is een goed land voor het voeren van collectieve schadeprocedures in verband met een kartel. De procedure van Deminor maakt deel uit van de

rechtszaken die voorlopen op andere procedures die later gestart in Nederland. Dit is een voordeel, omdat Deminor daarmee de leiding heeft. Deminor vraagt niet aan haar klanten om hun claims over te dragen. Zij worden vertegenwoordigd door een stichting die Deminor heeft opgericht en beheert. Uit een eerste reactie van de truckfabrikanten in de procedure is gebleken dat hoe Deminor de deelname van haar klanten administratief heeft geregeld, niet leidt tot kritiek. Andere belangenbehartigers hebben soms complexe structuren gekozen, waarbij zij bijvoorbeeld de claims van hun klanten hebben overgenomen. Dit heeft echter al wel tot de nodige kritiek geleid van de truckfabrikanten en ook tot negatieve uitspraken van rechters in andere landen. Deminor gelooft niet in een dergelijk model en vindt het belangrijk dat haar klanten de controle behouden over hun vorderingen.

Eind november dit jaar zullen er zittingen plaats vinden in de eerste procedure die Deminor heeft aangeganspannen namens haar klanten. De rechtbank in Nederland pakt de zaak tot nu toe praktisch aan en probeert het tempo erin te houden.

Deminor zal nog een tweede procedure voor haar nieuwe klanten starten ruim voor juli 2021. In juli 2021 zullen namelijk de vorderingen van

Belgische bedrijven tegen de leden van het vrachtwagenkartel verjaren. Daarna kan er geen schade meer worden gevorderd. Een vordering tegen Scania zou eventueel nog mogelijk zijn maar dit zal afhangen van de uitkomst van de procedure die zij heeft ingeleid tegen het boetebesluit van de Commissie en wij weten niet wanneer noch hoe deze procedure zal eindigen.

Als u nog niet bent toegetreden tot Deminor's collectieve actie en u bent mogelijk geïnteresseerd om dit te doen, gelieve dan een e-mail te sturen naar drs@deminor.com met de vermelding dat u lid bent van UPTR. Na uw registratie ontvangt u een contract en meer informatie over het kartel en de collectieve actie van Deminor.

Als u vragen heeft, kunt u rechtstreeks contact opnemen met Deminor via e-mail: drs@deminor.com of telefonisch: 02 674 71 33.

Deminor houdt de UPTR regelmatig op de hoogte van de vooruitgang van de collectieve actie.

