

Van: "[REDACTED]"
Datum: Mon, 8 Mar 2021 15:06:54 +0200
Aan: "[REDACTED]" <[REDACTED]@acm.nl>; "Snoep, Martijn" <[REDACTED]@acm.nl>
Onderwerp: RE: Benelux - verticalen

Als ik het kort samenvat:

- [REDACTED]
- [REDACTED], maar omdat er nu weinig is toe te voegen aan eerder naar voren gebrachte standpunten is het tactisch niet nuttig een paper voor COMP te maken. een mogelijk moment is als wij uit onze retail analyse scherper hebben of de bepalingen in de VBER marktoplossingen belemmeren .

Terzijde, ik kan me uit mijn tijd bij DM in programma Handel en diensten geen klachten over TSC's herinneren. Ik weet natuurlijk niet of dat is omdat het issue in NL minder speelt of omdat ondernemers er niet bij de NMa over wilden klagen (die had nou niet de reputatie dat hoog te prioriteren). Misschien is het een idee eens aan [REDACTED] te vragen of dat beeld anders is?

Overigens krijgen we geloof ik ook niet veel signalen over geo-blocking praktijken in het Consumenten-domein

Van: [REDACTED]
Verzonden: maandag 8 maart 2021 13:03
Aan: [REDACTED]; Snoep, Martijn
Onderwerp: Benelux - verticalen

Dag beiden,

Na het multi-tasken zonet (ik ontving buiten beeld al luisterend mijn kinderen, maakte eten voor ze klaar, liet ze eten en stuurde ze daarna weer naar school) vroeg ik me even af, waar brengt ons dit gesprek?

[REDACTED]

Overigens heb ik wel sympathie en zie ik ook ruimte voor publieke handhaving van verticale territoriale restricties door ons NCAs naast COMP. Ik zie ze enerzijds vaak hand in hand gaan in RPM-signalen maar anderzijds kunnen ze uit nationaal oogpunt mogelijk makkelijk buiten de boot vallen als een 'randverschijnsel'. [REDACTED]

Hebben jullie nog praktische suggesties voor het vervolg?

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]
 Specialistisch medewerker toezicht
 Directie Mededinging

**Autoriteit
 Consument & Markt**



Muzenstraat 41
 2511 WB Den Haag

Postbus 16326
 2500 BH Den Haag

T: [REDACTED]
 M: [REDACTED]

www.acm.nl
www.consuwijzer.nl

Markten goed laten werken voor mensen en bedrijven