

Misleidende 'van-voor'-prijzen verboden voor ondernemers

20-1-2023

De welbekende 'van-voor'-prijzen worden meer dan eens misbruikt door ondernemers om consumenten te misleiden. De prijs van een specifiek product wordt voor korte tijd verhoogd en vervolgens weer teruggebracht naar de reguliere prijs onder vermelding van 'van-voor'. Op die wijze wordt het idee gewekt dat er sprake is van een aanzienlijke korting, terwijl dit in werkelijkheid niet het geval is.

Per 1 januari 2023 is dit niet langer toegestaan. Zowel online winkels als fysieke winkels mogen deze valse prijsverlagingen niet langer toepassen. Dit verbod volgt uit een Algemene Maatregel van Bestuur (AMvB) van minister Micky Adriaansens van Economische Zaken en Klimaat (EZK). Voor u als retail ondernemer of webshopeigenaar is het goed om van deze regeling op de hoogte te zijn.

Niet alleen positief voor de consument

De consument is zich lang niet altijd bewust van valse prijsverlagingen. Een product lijkt ineens veel aantrekkelijker door een korting, terwijl deze korting in werkelijkheid eigenlijk helemaal niet bestaat. De consument weet enkel niet dat de prijs tijdelijk verhoogd is geweest met als doel de consument te kunnen misleiden met een prijsverlaging. Na de prijsverlaging heeft het product weer dezelfde prijs, waartegen deze oorspronkelijk te koop werd aangeboden. Consumenten kunnen nu niet langer misleid worden, maar het verbod op 'van-voor'-prijzen is ook gunstig voor ondernemers. Misleidende 'van-voor'-prijzen zorgden namelijk voor oneigenlijke concurrentie.

Wat houdt de nieuwe regeling precies in?

Volgens de nieuwe regelgeving moet de oorspronkelijke prijs, dus de prijs waar de korting nog vanaf gaat, de laagste prijs zijn die de verkoper heeft gevoerd in een periode van 30 dagen voorafgaande aan het aanbieden van de 'van-voor'-prijs. De zogenaamde 'van-prijs' mag dus niet hoger liggen dan een eerdere prijs die in de afgelopen maand door de verkoper is gehanteerd.

Prijsaanduidingen moeten overal in de Europese Unie worden gehanteerd. Daarom komt deze regelgeving uit een Europees Besluit voort. Niet alle 'van-voor'-prijzen worden verboden. Eerlijke 'van-voor'-prijzen blijven gewoon toegestaan.

Een uitzondering op de nieuwe regel

In Nederland is er een uitzondering op de nieuwe regel van kracht naar de voorkeur van het kabinet. De uitzondering geldt voor zogenaamde opeenvolgende prijsverminderingen. Wordt een product eerst aangeboden met 10 procent korting, vervolgens met 25 procent korting en vervolgens met 50 procent korting? Dan is het de verkoper toegestaan om de oorspronkelijke prijs als 'van-prijs' te blijven gebruiken voor de duur van maximaal drie maanden. Daarnaast geldt er ook een uitzondering voor producten die korter dan 30 dagen op de markt zijn. Deze uitzondering komt te vervallen na 30 dagen. Deze uitzondering is ingesteld omdat het voor verkopers vaak aantrekkelijk is om nieuwe producten op de markt aan te bieden met een korting.

Extra uitzondering voor beperkt houdbare producten

Tot slot zijn er producten die te maken hebben met een beperkte houdbaarheid. Hieronder vallen bijvoorbeeld de levensmiddelen die bederfelijk zijn, zoals fruit, groenten, vis, vlees en zuivel. Voor dit soort producten mogen ondernemers een 'van-prijs' hanteren die direct voorafgaand aan de korting werd gehanteerd. Voor dit soort producten is het juist belangrijk dat prijsverlagingen helpen om de producten alsnog te verkopen, zodat de voedselverspilling effectief kan worden verlaagd. Het houden van toezicht en het handhaven bij overtredingen valt onder de verantwoordelijkheid van de ACM, ook wel de Autoriteit Consument & Markt.

Kortingen kunnen de verkopen boosten

Het is natuurlijk algemeen bekend dat kortingen, acties en aanbiedingen kunnen helpen in het tijdelijk verhogen van de verkopen. Voor veel ondernemers is het dan ook interessant om regelmatig gebruik te maken van kortingen. De 'van-voor'-prijzen mogen nog altijd worden toegepast, maar enkel op eerlijke wijze.

Betalen uw klanten achteraf? Dan kan met het toenemen van de verkopen ook het aantal openstaande facturen toenemen. Het is

belangrijk dat u openstaande vorderingen niet te lang laat liggen. Heeft u facturen die niet betaald worden? Dan staat Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht graag voor u klaar. Wilt u weten wat wij precies voor u kunnen betekenen? Neem dan vrijblijvend contact met ons op.