

Vergaderjaar 2003–2004

29 372

Wijziging van de Elektriciteitswet 1998 en de Gaswet ter uitvoering van richtlijn nr. 2003/54/EG, (PbEG L 176), verordening nr. 1228/2003 (PbEG L 176) en richtlijn nr. 2003/55/EG (PbEG L 176), alsmede in verband met de aanscherping van het toezicht op het netbeheer (Wijziging Elektriciteitswet 1998 en Gaswet in verband met implementatie en aanscherping toezicht netbeheer)

Nr. 49

AMENDEMENT VAN HET LID CRONE C.S.

Ontvangen 27 mei 2004

De ondergetekenden stellen het volgende amendement voor:

I

In artikel I, onderdeel LLLa, artikel 95I, worden, onder vernummering van het vierde lid tot het achtste lid, vier leden ingevoegd, luidende:

4. Het is verboden voor de houder van een vergunning om op zodanige wijze afnemers als bedoeld in artikel 95a, eerste lid, te benaderen dat onduidelijkheid bestaat over het feit dat een contact is afgesloten, de duur van het contract, de voorwaarden voor verlenging en beëindiging van het contact, het bestaan van een recht op opzegging en de voorwaarden van opzegging.

5. Een contact, gesloten in strijd met het bepaalde bij of krachtens dit artikel is vernietigbaar.

6. Onder misleidende verkoopmethoden, bedoeld in het eerste lid, wordt in ieder geval verstaan:

a. beweren een gedragscode te hebben ondertekend wanneer dit niet het geval is;

b. een vertrouwens-, kwaliteits- of ander soortgelijk label aanbrengen zonder daarvoor de vereiste toestemming te hebben verkregen;

c. beweren dat een gedragscode door een publieke of andere instantie is erkend wanneer dit niet het geval is;

d. beweren dat de levering of het transport van elektriciteit door een openbare of particuliere instelling is aanbevolen, erkend of goedgekeurd terwijl zulks niet het geval is, of iets dergelijks beweren zonder dat aan de voorwaarde voor de aanbeveling, erkenning of goedkeuring wordt voldaan;

e. de levering en het transport van elektriciteit tegen een genoemde prijs aan te bieden zonder dat wordt aangegeven dat er een gegronde vermoeden bestaat dat de levering of het transport van elektriciteit niet tegen die prijs kan worden geleverd gedurende een periode en in hoeveelheden, die rekening houdend met het product, de omvang van de voor het product gevoerde reclame en de aangeboden prijs redelijk zijn;

f. de levering of het transport van elektriciteit tegen een genoemde prijs te koop aanbieden en vervolgens weigeren een bestelling op te nemen of het product binnen een redelijke termijn te leveren;

g. beloven dat de afnemer met wie de leverancier of netbeheerder voorafgaand aan de transactie heeft gecommuniceerd in een andere taal dan Nederlands, een klantendienst te verschaffen en deze dienst vervolgens enkel beschikbaar stellen in een andere taal zonder dit duidelijk aan de afnemer te laten weten alvorens deze zich tot de transactie verbindt;

h. wettelijke rechten van de afnemer voorstellen als een onderscheidend kenmerk van het aanbod van de leverancier of netbeheerder;

i. redactionele inhoud in de media, waarvoor de leverancier of netbeheerder heeft betaald, gebruiken om reclame te maken voor de levering of het transport van elektriciteit, zonder dat dit duidelijk uit de inhoud of uit duidelijk door de afnemer identificeerbare beelden of geluiden blijkt, zulks onverminderd het bepaalde in richtlijn 89/552/EEG;

j. een pyramidesysteem opzetten, beheren of promoten waarbij de afnemer tegen betaling kans maakt op een vergoeding die eerder voortkomt uit het aanbrengen van nieuwe afnemers in het systeem dan uit de levering of het transport van elektriciteit;

k. nalaten de in de bijlage bij de verordening betreffende verkoopbevordering vermelde informatie te verstrekken, of bij de uitvoering van de voorschriften van deze bijlage onjuiste, onduidelijke of dubbelzinnige informatie te verstrekken;

l. beweren dat producten het winnen bij kansspelen kunnen vergemakkelijken;

m. materieel onjuiste informatie verstrekken over marktomstandigheden of de mogelijkheid het product te bemachtigen met de bedoeling de afnemer het product te doen aanschaffen tegen voorwaarden die minder gunstig zijn dan de normale marktvoorwaarden;

n. in de context van een handelspraktijk beweren dat er een wedstrijd wordt georganiseerd of prijzen worden uitgelooft zonder de aangekondigde prijzen of een redelijk alternatief daadwerkelijk toe te kennen;

o. een product als bij voorbeeld «gratis», «voor niets», «kosteloos» omschrijven als de afnemer iets anders moet betalen dan de onvermijdelijke kosten om in te gaan op het aanbod, en het product af te halen dan wel dit te laten bezorgen;

p. marketingmateriaal voorzien van een factuur of een soortgelijk document waarin om betaling wordt gevraagd, waardoor bij de afnemer de indruk wordt gewekt dat hij het aangeprezen product al heeft besteld terwijl dat niet het geval is.

7. Onder agressieve verkoopmethoden, bedoeld in het eerste lid, wordt in ieder geval verstaan:

a. de indruk wekken dat de afnemer het pand niet mag verlaten alvorens er een overeenkomst is opgesteld;

b. de afnemer thuis opzoeken en zijn verzoek om weg te gaan of niet meer terug te komen, negeren, behalve indien, en voor zover gerechtvaardigd volgens de geldende wet- en regelgeving wordt beoogd een contractuele verplichting te doen naleven;

c. hardnekkig en ongewenst aandringen per telefoon, fax, e-mail of andere afstandmedia behalve indien, er voor zover gerechtvaardigd volgens de geldende wet- en regelgeving, wordt beoogd een contractuele verplichting te doen naleven;

d. in reclame kinderen rechtstreeks oproepen hun ouders of andere volwassenen ertoe over te halen producten, waarvoor reclame wordt gemaakt, voor hen te kopen;

e. vragen om onmiddellijke dan wel uitgestelde betaling voor producten die de leverancier of netbeheerder heeft geleverd, maar waar de afnemer niet om heeft gevraagd, tenzij het product een vervangingsgoed is als bedoeld in artikel 7, derde lid, van richtlijn 97/7/EG

betreffende op afstand gesloten overeenkomsten (niet-gevraagde leveringen);

f. de afnemer uitdrukkelijk meedelen dat, als hij het product of de dienst niet koopt, de baan of de bestaansmiddelen van de leverancier of netbeheerder in het gedrang komen;

g. de indruk wekken dat de afnemer al een prijs heeft gewonnen zonder een aankoop te verrichten, als de prijs in feite pas bij transport of levering van elektriciteit kan worden gewonnen of toegekend.

II

In artikel II, onderdeel NNa, artikel 52b, worden, onder vernummering van het vierde lid tot het achtste lid, vier leden ingevoegd, luidende:

4. Het is verboden voor de houder van een vergunning om op zodanige wijze afnemers als bedoeld in artikel 43, eerste lid, te benaderen dat onduidelijkheid bestaat over het feit dat een contact is afgesloten, de duur van het contract, de voorwaarden voor verlenging en beëindiging van het contact, het bestaan van een recht op opzegging en de voorwaarden van opzegging.

5. Een contact, gesloten in strijd met het bepaalde bij of krachtens dit artikel is vernietigbaar.

6. Onder misleidende verkoopmethoden, bedoeld in het eerste lid, wordt in ieder geval verstaan:

a. beweren een gedragscode te hebben ondertekend wanneer dit niet het geval is;

b. een vertrouwens-, kwaliteits- of ander soortgelijk label aanbrengen zonder daarvoor de vereiste toestemming te hebben verkregen;

c. beweren dat een gedragscode door een publieke of andere instantie is erkend wanneer dit niet het geval is;

d. beweren dat de levering of het transport van gas door een openbare of particuliere instelling is aanbevolen, erkend of goedgekeurd terwijl zulks niet het geval is, of iets dergelijks beweren zonder dat aan de voorwaarde voor de aanbeveling, erkenning of goedkeuring wordt voldaan;

e. de levering en het transport van gas tegen een genoemde prijs aan te bieden zonder dat wordt aangegeven dat er een gegronde vermoeden bestaat dat de levering of het transport van gas niet tegen die prijs kan worden geleverd gedurende een periode en in hoeveelheden, die rekening houdend met het product, de omvang van de voor het product geleverde reclame en de aangeboden prijs redelijk zijn;

f. de levering of het transport van gas tegen een genoemde prijs te koop aanbieden en vervolgens weigeren een bestelling op te nemen of het product binnen een redelijke termijn te leveren;

g. beloven dat de afnemer met wie de leverancier of netbeheerder voorafgaand aan de transactie heeft gecommuniceerd in een andere taal dan Nederlands, een klantendienst te verschaffen en deze dienst vervolgens enkel beschikbaar stellen in een andere taal zonder dit duidelijk aan de afnemer te laten weten alvorens deze zich tot de transactie verbindt;

h. wettelijke rechten van de afnemer voorstellen als een onderscheidend kenmerk van het aanbod van de leverancier of netbeheerder;

i. redactionele inhoud in de media, waarvoor de leverancier of netbeheerder heeft betaald, gebruiken om reclame te maken voor de levering of het transport van gas, zonder dat dit duidelijk uit de inhoud of uit duidelijk door de afnemer identificeerbare beelden of geluiden blijkt, zulks onverminderd het bepaalde in richtlijn 89/552/EEG;

j. een pyramidesysteem opzetten, beheren of promoten waarbij de afnemer tegen betaling kans maakt op een vergoeding die eerder voortkomt uit het aanbrengen van nieuwe afnemers in het systeem dan uit de levering of het transport van gas;

k. nalaten de in de bijlage bij de verordening betreffende verkoopbevordering vermelde informatie te verstrekken, of bij de uitvoering van de voorschriften van deze bijlage onjuiste, onduidelijke of dubbelzinnige informatie te verstrekken;

l. beweren dat producten het winnen bij kansspelen kunnen vergemakkelijken;

m. materieel onjuiste informatie verstrekken over marktomstandigheden of de mogelijkheid het product te bemachtigen met de bedoeling de afnemer het product te doen aanschaffen tegen voorwaarden die minder gunstig zijn dan de normale marktvoorwaarden;

n. in de context van een handelspraktijk beweren dat er een wedstrijd wordt georganiseerd of prijzen worden uitgelooft zonder de aangekondigde prijzen of een redelijk alternatief daadwerkelijk toe te kennen;

o. een product als bij voorbeeld «gratis», «voor niets», «kosteloos» omschrijven als de afnemer iets anders moet betalen dan de onvermijdelijke kosten om in te gaan op het aanbod, en het product af te halen dan wel dit te laten bezorgen;

p. marketingmateriaal voorzien van een factuur of een soortgelijk document waarin om betaling wordt gevraagd, waardoor bij de afnemer de indruk wordt gewekt dat hij het aangeprezen product al heeft besteld terwijl dat niet het geval is.

7. Onder agressieve verkoopmethoden, bedoeld in het eerste lid, wordt in ieder geval verstaan:

a. de indruk wekken dat de afnemer het pand niet mag verlaten alvorens er een overeenkomst is opgesteld;

b. de afnemer thuis opzoeken en zijn verzoek om weg te gaan of niet meer terug te komen, negeren, behalve indien, en voor zover gerechtvaardigd volgens de geldende wet- en regelgeving wordt beoogd een contractuele verplichting te doen naleven;

c. hardnekkig en ongewenst aandringen per telefoon, fax, e-mail of andere afstandmedia behalve indien, er voor zover gerechtvaardigd volgens de geldende wet- en regelgeving, wordt beoogd een contractuele verplichting te doen naleven;

d. in reclame kinderen rechtstreeks oproepen hun ouders of andere volwassenen ertoe over te halen producten, waarvoor reclame wordt gemaakt, voor hen te kopen;

e. vragen om onmiddellijke dan wel uitgestelde betaling voor producten die de leverancier of netbeheerder heeft geleverd, maar waar de afnemer niet om heeft gevraagd, tenzij het product een vervangingsgoed is als bedoeld in artikel 7, derde lid, van richtlijn 97/7/EG betreffende op afstand gesloten overeenkomsten (niet-gevraagde leveringen);

f. de afnemer uitdrukkelijk meedelen dat, als hij het product of de dienst niet koopt, de baan of de bestaansmiddelen van de leverancier of netbeheerder in het gedrang komen;

g. de indruk wekken dat de afnemer al een prijs heeft gewonnen zonder een aankoop te verrichten, als de prijs in feite pas bij transport of levering van gas kan worden gewonnen of toegekend.

Toelichting

Dit amendement beoogt het gebruik van oneerlijke handelspraktijken tegen te gaan, zoowel misleidende als agressieve verkoopmethoden. Op deze wijze kan een bijdrage worden geleverd aan eerlijke en daadwerkelijke concurrentie, terwijl de rechtspositie van de consument beter gewaarborgd is. De in dit amendement opgenomen bepalingen zijn ontleend aan de bijlage van de Richtlijn Oneerlijke Handelspraktijken, die in Europa nog in behandeling is. Aangezien het moment van marktopening echter zeer snel nadert, achten de indieners het wenselijk, ook in het belang van een goed verlopend transitieproces, om deze bepalingen

nu al van kracht te laten zijn. Hiermee wordt ook aangesloten bij het uitgangspunt van de regering van in transitiesectoren, waaronder de energiesector, aanvullend beleid nodig is om marktwerking in goede banen te leiden.

Crone
Hessels
Gerkens
Vendrik