



Wijnoutlet.nl verliest rechtszaak over misleidende reclame

Webwinkel mag wel door blijven gaan met omstreden kortingen

Jan Verbeek
Amsterdam

Wijnoutlet.nl, een bekende prijsstunter op de Nederlandse wijnmarkt, heeft zich schuldig gemaakt aan oneerlijke handelspraktijken. Dat heeft de voorzieningenrechter vrijdag beslist in een kort geding dat de branchevereniging van wijnhandelaren had aangespannen tegen de webshop.

De handelaren beschuldigden de wijnwinkel ervan misleidende reclame te maken. Oogstjaren van de wijn en gewonnen prijzen zouden niet kloppen. De rechter constateert dat de informatie bij zeven aangeboden wijnen onjuist is.

Maar de rechter stelt de exploitant van Wijnoutlet ook op een aantal punten in het gelijk. Zo mag de webwinkel doorgaan met het aanbieden van de omstreden kortingen van meer dan 50%. Ook mag de ondernemer vergelijkingen blijven maken met buitenlandse aanbieders van wijn.

Wijnoutlet is een bedrijf van Ronny Bergsma (50). De Twentse ondernemer begon zijn webshop twintig jaar geleden. Hij verkoopt wijnen vanuit een magazijn van 2000 m² in Haaksbergen. Over verkoopantallen wil hij niets zeggen.

Het optreden van de ondernemer is de leden van de deftige Koninklijke Vereniging van Nederlandse Wijnhandelaren (KVNW) een doorn in het oog. Bergsma vindt dat de wijnhandel met veel

lagere marges toe kan. Hij biedt op zijn website tientallen wijnen met forse kortingen aan. 'Wij willen soms meer dan 50% korting geven, maar dat mag niet. Met zelf opgelegde regels plaatst de vakhandel de wetgever op afstand en houdt ze woekerprijzen in stand.'

Een handvol bedrijven, waaronder Residence Wijnen, Wijnkoperij Ockhuijsen en P. de Bruijn Wijnkopers, spande samen met hun branchevereniging een kort geding aan tegen Wijnoutlet. De handelaren wilden een einde aan de 'misleidende en bedrieglijke wijze van reclame maken' door Bergsma.

Het is de eerste keer dat de georganiseerde wijnhandel een rechtszaak aanspant tegen een webshop. Bij de KVNW zijn 115 wijnimporteurs aangesloten die gezamenlijk ongeveer 75% van de ingevoerde wijn vertegenwoordigen.

De rechter keek in detail naar zeven met hoge kortingen aangeboden wijnen en oordeelde dat de omschrijvingen en de vergelijkingen niet klopten. Oogstjaren bleken onjuist en prijsvergelijkingen onterecht. 'Een oogstjaar is een relevant kenmerk van een wijn', schrijft de rechter in het vonnis.

Volgens de rechter klopten bij zeven van de onderzochte wijnen de omschrijvingen en vergelijkingen niet

Wijnoutlet moet van de rechter rectificeren op de eigen website. De mededeling van 'oneerlijke handelspraktijk' moet twee weken op de site blijven staan. Ook de proceskosten — € 1500 — zijn voor rekening van de Twentse ondernemer.

Saillant is dat Bergsma vorige maand ook een tegeneis had geformuleerd. Hij vroeg de rechter te om ook eens kijken naar de juistheid van de informatie van enkele wijnen die leden van de KVNW verkopen. Hierop pasten de wijnhandelaren de beschrijvingen bij de wijnen aan.

De webshop mag van de rechter wel wijnen met 60% of 65% korting blijven aanbieden. Omdat Wijnoutlet geen KVNW-lid is, is het bedrijf niet gehouden aan de Reclame Code voor Alcoholhoudende Dranken. De leden van de vereniging leggen de kortinggrens op 50%.

Bergsma zei gisteren in een reactie dat hij honderden aanbiedingen per jaar heeft en dat er nu bij zeven fouten zijn geconstateerd. 'Alle handelaren maken fouten. De gevestigde orde in de wijnhandel mag kennelijk doen wat ze wil.' Vandaag overlegt hij met zijn advocaat over wat hem nu te doen staat.

In een reactie op de rechterlijke uitspraak zegt voorzitter Peter van Houtert van de KVNW: 'Het imago van de gehele wijnhandel is in het geding. Bonafide wijnhandelaren ondervinden oneerlijke concurrentie als bepaalde bedrijven over de schreef gaan.'

Ronny Bergsma
verkoopt wijnen vanuit
een magazijn in Haaks-
bergen.

FOTO: CARLO TER ELLEN