



## **WETSVOORSTEL DOORVERKOOP TOEGANGSKAARTEN**

In dit document reageren wij op de memorie van antwoord van de leden Van Dijk (SP) en Van Toorenburg (CDA) op het voorstel van wet van diezelfde leden inzake de doorverkoop van toegangskarten (Dossiernummer 31 461, Kamerstuk 31461 D). Wij zijn graag bereid tot overleg, om de hieronder uiteen te zetten standpunten nader toe te lichten.

De VVEM is in het verleden pleitbezorger geweest van wetgeving op dit onderwerp, heeft zelf meerdere initiatieven op dit vlak ontplooit (oa de campagne "Weet Waar Je Koopt") en heeft de inspanningen van de betrokken Kamerleden altijd gewaardeerd. Wij constateren echter dat de realiteit het voorliggende wetsvoorstel heeft ingehaald, en zetten bovendien grote vraagtekens bij de handhaving zoals de initiatiefnemers dit beogen.

Onder 1 en 2 reageren wij kort op de argumentatie zoals uiteengezet door de initiatiefnemers in de memorie van antwoord. Voorts zetten wij onder 3 enkele (internationale) ontwikkelingen uiteen die ons ertoe hebben genoodzaakt een ander standpunt in te nemen en er bij Kamerleden op aan te dringen kennis te nemen van deze ontwikkelingen.

### **1. Individuele rechtsgang van de consument binnen en buiten Nederland**

De initiatiefnemers gaan er van uit dat de individuele consument haar recht zal halen bij constatering van overtreding van de wet. Wij trekken dit in twijfel, gelet op de hoge kosten en administratieve druk die een rechtsgang mee brengt en de relatief zeer lage winst die behaald kan worden. Vaak zal het voor de consument om enkele tientallen euro's gaan, een bedrag dat doorgaans te gering is voor een consument om juridisch werk van te maken. Voorts constateren wij dat consumenten slechts een procedure kunnen aanspannen indien zij het ticket daadwerkelijk hebben aangeschaft, waarmee zij de prijs bij aankoop impliciet hebben geaccepteerd. De animo om toevlucht te zoeken tot rechtsgang mag daarmee verondersteld worden uitermate klein te zijn.

De initiatiefnemers gaan er voorts vanuit dat de individuele consument haar recht ook buiten de grenzen van de EU zal halen en zij wensen daarmee antwoord te geven op de geuite zorgen van CDA, VVD en PvdA fracties in de Senaat, dat doorverkopende partijen zich buiten de grenzen van de EU kunnen vestigen. Die zorgen zijn wat ons betreft terecht: wij constateren dat reeds vele doorverkopende partijen die actief zijn in Nederland zich buiten het Europese rechtsgebied (bijvoorbeeld in de VS of Zwitserland) hebben gevestigd. De door initiatiefnemers aangehaalde voorbeelden van België, Frankrijk en Polen zijn wat dat betreft illustratief: deze landen kennen een totaalverbod op doorverkoop, terwijl de mondiale marktleaders in doorverkoop in deze landen een stevige marktpositie hebben. Wij zetten grote vraagtekens bij de veronderstelde bereidheid van- en mogelijkheid voor consumenten om in het buitenland hun recht te halen. Gerechtelijke procedures buiten de grenzen van Nederland (en de EU) zijn complex en onzeker. Afgezet tegen de marginale potentiële winst voor rechtsgang wachten wij niet dat van deze mogelijkheid gebruik gemaakt zal worden.

### **2. Handhaving door organisatoren**

Handhaving van de wet dient blijkens de memorie van antwoord op vrijwillige basis door derden in de markt te worden uitgevoerd, waarbij de initiatiefnemers er vanuit gaan dat dit met name bij

organiserende partijen terecht komt. Organisatoren van evenementen zouden daarbij `zeer gemotiveerd zijn om hun steentje bij te dragen aan de handhaving'<sup>1</sup>.

Nog afgezien van het feit dat de branche hierover niet geconsulteerd is in de aanloop naar de Memorie van Antwoord, is handhaving door organiserende partijen niet mogelijk om de hierboven onder 1 uiteengezette redenen. Handhaving door organisatoren is bovendien onwenselijk: zij worden nu geconfronteerd met de tekortkomingen van de wet (en het feit dat de aangewezen autoriteiten blijkbaar niet bereid zijn een rol te spelen in de handhaving) en moeten daar – zo begrijpen wij de initiatiefnemers – zelf mensen en middelen voor vrij maken, zonder dat daar iets tegenover staat.

### 3. Een nieuw speelveld

Hoewel nog altijd actueel, zijn er een groot aantal relevante ontwikkelingen geweest die maken dat de voorliggende wetgeving niet langer de beste weg lijkt om de problematiek die met de huidige doorverkooppraktijk gepaard gaat aan te pakken. In het hieronder geboden overzicht worden de belangrijkste ontwikkelingen opgesomd.

#### - **Internationalisering**

Zoals hiervoor al aangegeven, is de markt op het gebied van doorverkoop inmiddels sterk geïnternationaliseerd: het gaat vaak om mondiale spelers die reeds opereren vanuit het buitenland, of zich daar eenvoudig kunnen vestigen, met alle gevolgen van dien.

#### - **Doorverkoop is realiteit. Consumenten hebben behoefte aan gecontroleerd systeem.**

We hebben de afgelopen jaren geconstateerd dat het fenomeen Secondary Ticketing steeds meer is ingeburgerd: de markt groeit, zowel aan de kant van de vraag als de kant van het aanbod. Wat men dus moreel ook vindt van het fenomeen, kennelijk vervult het een (stijgende) behoefte. Ook internationaal is onder artiesten het besef ontstaan dat de doorverkoopmarkt niet zal verdwijnen. Zij eisen derhalve steeds vaker controle over de doorverkoop van tickets voor hun eigen voorstellingen op bij de organisatoren, die dit moeten faciliteren (dat laatste zou in de toekomst dus mogelijk niet meer kunnen, terwijl tegelijkertijd de in het buitenland gevestigde partijen hiermee wegekomen).

De grootste belangen van een consument zijn volgens ons: 1) weten wat/waar hij koopt en 2) de garantie dat het toegangsbewijs ook daadwerkelijk toegang biedt tot het evenement. Beide zaken worden door de voorliggende wetgeving niet geregeld, maar kunnen wel opgelost worden (door de markt of middels wetgeving) en worden dat ook al voor een groot gedeelte. De publiekscampagne Weet Waar Je Koopt (een initiatief van oa de VVEM, de VNPF en de VSCD) informeert consumenten waar zijn het beste hun kaarten kunnen kopen, en deze campagne wordt momenteel weer extra onder de aandacht gebracht. Daarnaast zouden doorverkopende partijen bijvoorbeeld verplicht kunnen worden om te vermelden dat het een doorverkocht toegangsbewijs betreft en wat de oorspronkelijke verkoopprijs was, dan kan een consument een zorgvuldige afweging maken of hij dat toegangsbewijs wel of niet wil kopen. De waarborg dat het toegangsbewijs ook daadwerkelijk geldig is, kan (door primaire marktpartijen) technisch worden ingekleed (zie hierna).

In bovenstaande kader wijzen wij op een wetsvoorstel dat thans in de UK voorligt. Dit voorstel richt zich, anders dan het Nederlandse voorstel, juist op de gewenste transparantie en (technische) waarborgen richting consumenten.

#### - **Voortschrijdende techniek kan uitkomst bieden.**

Waar het voorheen technisch nog niet mogelijk was, is het inmiddels technisch realiseerbaar om unieke, niet overdraagbare tickets te verkopen. Dat kan door middel van verkoop op

---

<sup>1</sup> Pagina 10

naam of met pasfoto of middels mobiele (zogenaamde 'paperless') technieken. Daarnaast blijkt dat dynamische prijsstelling, bekend onder de Engelse naam *dynamic pricing* technisch steeds beter te realiseren is. Dynamic pricing, waar toegepast, brengt een gezonde variant van marktwerking mee. De voorgaande oplossingen worden reeds op kleine schaal toegepast, maar grootschalige toepassing hiervan vraagt aanzienlijke investeringen die voor primaire ticketverkopers hangende de wetgevingsprocedure niet te rechtvaardigen zijn. Met behulp van huidige beschikbare technieken kunnen prijsopdrijvende inkopen door geautomatiseerde botnets tot het verleden behoren. Het hierboven aangehaalde wetsvoorstel uit de UK richt zich hier ook op.

Hoogachtend,

H. van de Bunt  
Voorzitter Vereniging van Evenementenmakers