



Leidraad prijsweergave en -vergelijkingen

Inhoud

1	Inleiding	1
2	Basisregel	2
2.1	Toepassing in de praktijk	2
2.2	Voorbeelden prijsweergave	3
3	Uitzonderingen en specifieke situaties	6
3.1	Uitzondering op de regel	6
3.2	Specifieke situaties	6

1 Inleiding

Het is voor consumenten belangrijk dat prijzen op een duidelijke en eerlijke manier worden getoond. Om de waarde van een product te beoordelen, hebben consumenten altijd context nodig. Zonder context kunnen consumenten niet bepalen wat een redelijke of zelfs goede prijs is. Een referentieprijz zoals een 'van-prijs', 'adviesprijs' of een 'meestal prijs', kan deze context bieden als sprake is van een juiste en eerlijke weergave. Een goede referentieprijz kan consumenten informatie geven die ze nodig hebben: wat is dit product eigenlijk waard en hoe goed is deze aanbieding. Een verkeerde referentieprijz geeft een consument onbetrouwbare informatie en kan zorgen dat consumenten minder vergelijken en meer betalen dan nodig is. Daarom is het zo belangrijk dat referentieprijzen kloppen en relevante informatie bieden op een wijze die voor consumenten begrijpelijk is. Zo kunnen consumenten bij een aankoop een goed geïnformeerde keuze maken. Ook voor eerlijke concurrentie tussen bedrijven is het belangrijk dat prijzen juist en op een eerlijke wijze worden weergegeven. Daarom is er wet- en regelgeving voor prijsweergave, zoals ten aanzien van kortingen en prijsvergelijkingen.

Om bedrijven te helpen zich aan de regels te houden, heeft de Autoriteit Consument & Markt (hierna: ACM) een 'Leidraad prijsweergave en -vergelijkingen' (hierna: leidraad) ontwikkeld. Deze leidraad geeft uitleg over de regels die gelden als u prijzen vergelijkt of kortingen toont. De leidraad staat ook op <https://www.acm.nl/leidraad-prijsweergave-en-vergelijkingen>.

Dit verwachten wij van u

We verzoeken u om de manier waarop u prijzen weergeeft te controleren op al uw verkoopkanalen (zoals een fysieke winkel, online of een app) en indien nodig aan te passen. Hierbij kunt u gebruikmaken van deze leidraad.

De ACM wil benadrukken dat u zelf mag bepalen welke prijs u hanteert. U mag ook zelf bepalen of u korting geeft en welke korting u geeft. Zorg dat u zich aan de regels houdt als u ervoor kiest om kortingen te voeren.

Mist u informatie of heeft u vragen?

Neem contact met ons op via Prijsweergave@acm.nl.

2 Basisregel

De belangrijkste basisregel is dat u als verkoper, indien u een korting geeft op een product, ervoor zorgt dat het een echte korting betreft. Dit betekent dat u als verkoper de verlaagde verkoopprijs¹ (de 'voor-prijs') alleen mag afzetten tegen de laagste verkoopprijs² die u voor het product heeft gehanteerd in de **30 dagen voorafgaand** aan de korting.³ Een verkoper mag niet de indruk wekken dat consumenten een grotere korting krijgen dan daadwerkelijk het geval is. Hierdoor doen consumenten namelijk mogelijk een aankoop die zij met de juiste informatie niet hadden gedaan.

Als verkoper zet u de verlaagde verkoopprijs dus af tegen de laagste door u zelf gehanteerde prijs in de 30 dagen voorafgaand aan de korting. Daarbij mag u ook vergelijken met andere prijzen, zoals een adviesprijs. Als uw suggestie van een korting consumenten op het verkeerde been zet, dan is er mogelijk sprake van misleiding. Misleiding is een oneerlijke handelspraktijk. Daarnaast geldt er voor de prijsweergave specifieke wet- en regelgeving.

2.1 Toepassing in de praktijk

Voor een correcte prijsaanduiding heeft de ACM (op basis van de bestaande wet- en regelgeving) een aantal vuistregels opgesteld, waar u zich in ieder geval aan moet houden:

1. **Geen doorhalingen van prijzen behalve de laagste prijs**

U mag een prijs alleen doorhalen, als dit de laagste prijs is die u in de 30 dagen voorafgaand aan de korting *zelf* heeft gehanteerd.⁴

2. **Geen onechte prijsverlaging**

Als een referentieprijs niet de laagste prijs is die u *zelf* heeft gehanteerd in de 30 dagen voorafgaand aan de korting, dan mag u niet doen alsof er een korting geldt. U mag in dat geval geen prijsaanduiding-technieken gebruiken, zoals het vermelden van een procentuele korting (bijv. '30% korting'), waarde korting (bijv. '50 EUR korting'), 'was', of andere gelijkwaardige uitingen die de indruk geven dat een korting wordt gegeven.⁵

3. **Geen kunstmatig verhoogde prijzen**

Als een 'van-prijs' voorafgaand aan de aanbieding is verhoogd of fictief is, dan wordt daarmee de indruk gewekt dat een korting of aanbieding groter is dan die in werkelijkheid is. In dat geval is er sprake van kunstmatig verhoogde prijzen en dat is niet toegestaan. Gebruikt u een adviesprijs? Dan moet u aangeven wat deze term inhoudt. Verder moet u kunnen aantonen dat deze prijs niet alleen door de fabrikant wordt aanbevolen, maar ook daadwerkelijk door andere verkopers in de markt wordt gehanteerd.⁶

4. **Duidelijke en opvallende informatie**

Geef de relevante kenmerken van de genoemde referentieprijs duidelijk en opvallend aan door middel van een permanente tekst die altijd *direct naast de prijs*⁷ staat. Als u bijvoorbeeld de

¹ De prijs waarvoor een product wordt aangeboden na een prijsverlaging. Dit is de nieuwe, lagere prijs die tijdelijk geldt.

² De laagste prijs waarvoor een product is aangeboden in de 30 dagen periode vóór een prijsverlaging.

³ [Besluit prijsaanduiding producten, artikel 5a, eerste lid.](#)

⁴ [Richtsnoeren met betrekking tot de uitlegging en toepassing van artikel 6 bis van Richtlijn 98/6/EG van het Europees Parlement en de Raad betreffende de bescherming van de consument inzake de prijsaanduiding van aan de consument aangeboden producten \(2021/C 526/02\), paragraaf 2.1 en de Richtsnoeren met betrekking tot de uitlegging en toepassing van Richtlijn 2005/29/EG van het Europees Parlement en de Raad betreffende oneerlijke handelspraktijken van ondernemingen jegens consumenten op de interne markt \(2021/C 526/01\), paragraaf 2.8.2.](#)

⁵ [Richtsnoeren met betrekking tot de uitlegging en toepassing van artikel 6 bis van Richtlijn 98/6/EG van het Europees Parlement en de Raad betreffende de bescherming van de consument inzake de prijsaanduiding van aan de consument aangeboden producten \(2021/C 526/02\), paragraaf 2.1.](#)

⁶ [Richtlijn oneerlijke handelspraktijken, artikel 12.](#)

⁷ [Richtsnoeren met betrekking tot de uitlegging en toepassing van Richtlijn 2005/29/EG van het Europees Parlement en de Raad betreffende oneerlijke handelspraktijken van ondernemingen jegens consumenten op de interne markt \(2021/C 526/01\), paragraaf 2.8.2.](#)

term 'adviesprijs' gebruikt, dan geeft u aan wat deze term precies inhoudt. Op deze manier is het voor de consument in één oogopslag duidelijk wat de getoonde prijs betekent.

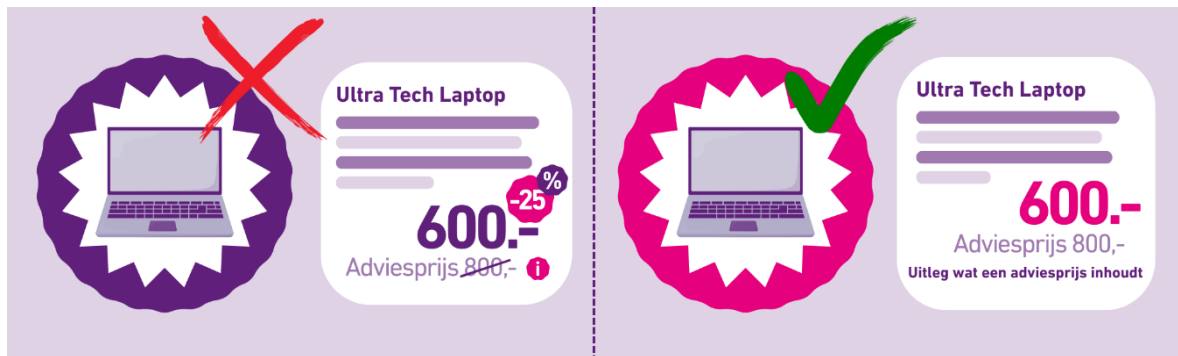
5. Geen buitensporig lange kortingen

Kortingen mogen niet buitensporig lang duren. Of een kortingsactie buitensporig lang is – en er sprake van misleiding is – is afhankelijk van hoe lang een product voor de 'van-prijs' verkocht is.⁸ De ACM acht een kortingsactie die langer dan 3 maanden duurt sowieso buitensporig.

Let op: Het is toegestaan om een prijsvergelijking te combineren met een prijsvermindering.

De consument moet echter op basis van uw informatie wel kunnen begrijpen hoeveel korting u daadwerkelijk geeft op het product. U mag bijvoorbeeld een adviesprijs tonen én een korting voeren met een 'van/voor-prijs'. Voorkom daarbij dat de prijsvergelijking met de adviesprijs als de korting wordt opgevat.⁹ Zorg er dus voor dat duidelijk is tegen welke prijs de korting wordt afgezet. Het verduidelijken hiervan kan bijvoorbeeld door gebruik te maken van verschillende tekstkleuren, een onderscheidend lettertype en/of een afwijkende lettergrootte.

2.2 Voorbeelden prijsweergave



X Deze prijsweergave is niet toegestaan. In dit voorbeeld staat niet direct naast de gehanteerde 'adviesprijs' wat deze term inhoudt. Het is ook niet toegestaan om deze informatie met behulp van een 'i' (achter de 'adviesprijs') te geven. Hierbij is namelijk geen sprake van een permanente statische tekst direct naast de referentieprijs. Verder mag u de 'adviesprijs' niet doorhalen als deze prijs niet de laagste prijs is die in de laatste 30 dagen voorafgaand aan de prijsvermindering gevoerd is. Er is dan geen sprake van een korting. Het gebruik van een kortingspercentage mag hier daarom ook niet.

✓ Deze prijsweergave is toegestaan. In het voorbeeld staat direct bij de gehanteerde 'adviesprijs' wat de term inhoudt en wordt dit niet achter een i-icoon verstopt.

Ook wordt de 'adviesprijs' niet doorgehaald en wordt er geen kortingspercentage bij de prijs geplaatst. Deze kortingstechnieken mogen enkel toegepast worden op de laagste prijs die gevoerd is door de verkoper in de 30 dagen voorafgaand aan de korting.

⁸ [Richtnoeren met betrekking tot de uitlegging en toepassing van artikel 6 bis van Richtlijn 98/6/EG van het Europees Parlement en de Raad betreffende de bescherming van de consument inzake de prijsaanduiding van aan de consument aangeboden producten \(2021/C526/02\), paragraaf 3.](#)

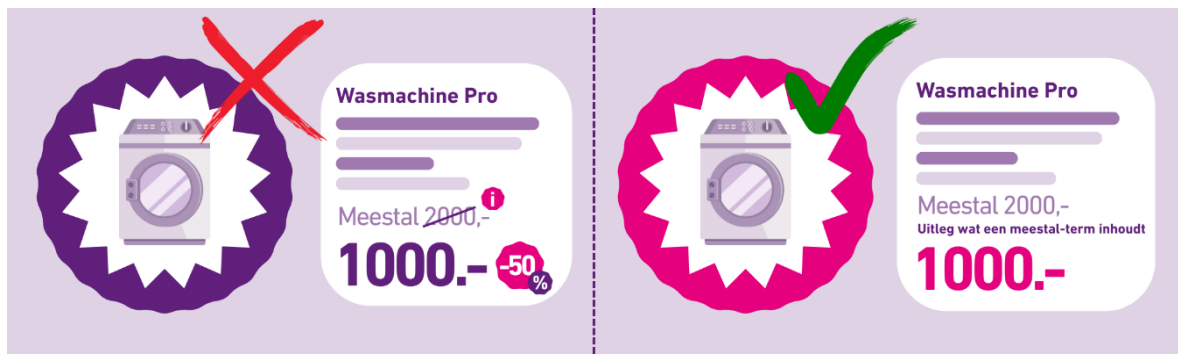
⁹ [Richtnoeren met betrekking tot de uitlegging en toepassing van artikel 6 bis van Richtlijn 98/6/EG van het Europees Parlement en de Raad betreffende de bescherming van de consument inzake de prijsaanduiding van aan de consument aangeboden producten \(2021/C 562/02\), paragraaf 3.](#)

Hof van Justitie, 26 september 2024, [ECLI:EU:C:2024:804](#), (Aldi/Süd).



X Deze prijsweergave is niet toegestaan. Er wordt hier de indruk gewekt dat er een korting bestaat van 20 procent. Deze korting wordt afgezet tegen de 'laatste' prijs, welke is doorgehaald. Echter mag een korting alleen afgezet worden tegen de laagste prijs die u zelf gevoerd heeft in de 30 dagen voorafgaand aan de korting. Deze weergave kan zorgen voor verwarring over tegen welke prijs de korting wordt afgezet.

✓ Deze prijsweergave is toegestaan. Zowel de 'laatste' als de 'laagste' prijs worden genoemd, maar omdat de korting in dit voorbeeld correct wordt afgezet tegen de doorgehaalde laagste prijs die door de verkoper zelf is gevoerd in de 30 dagen voorafgaand aan de korting, hoeft dit geen probleem te zijn. Het is ook toegestaan om meerdere prijzen te noemen, zolang zij niet voor verwarring zorgen.

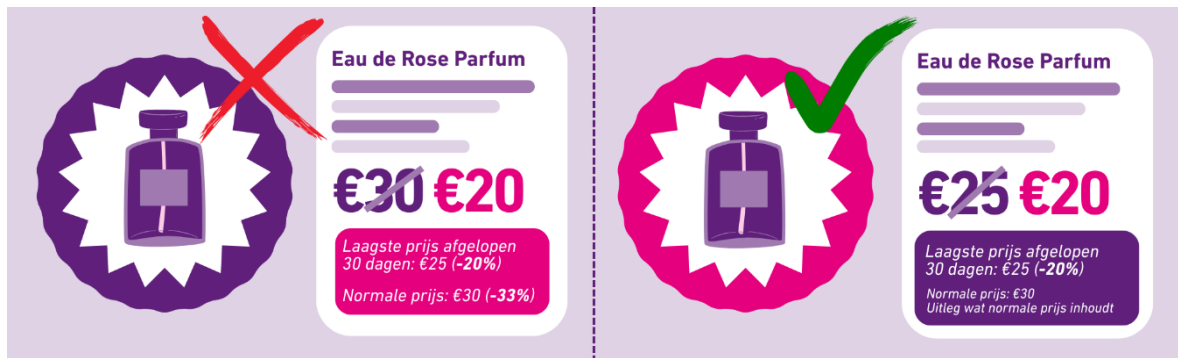


X Deze prijsweergave is niet toegestaan. Het is niet toegestaan om de korting tegen de 'meestal-prijs' af te zetten. Het doorhalen van de 'meestal-prijs' is niet toegestaan. Ook het vermelden van een kortingspercentage in dit voorbeeld is niet toegestaan. Dit mag beide alleen als deze referentieprijs de laagste prijs is die de verkoper zelf heeft gevoerd in de 30 dagen voorafgaand aan de korting.

Ook staat er niet direct naast de gevoerde 'meestal- prijs' wat deze term inhoudt. Leg de term uit in een permanente tekst die direct naast de prijs te zien is.

✓ Deze prijsweergave is toegestaan. In het voorbeeld staat direct bij de gehanteerde 'meestal-prijs' wat de term inhoudt en wordt dit niet achter een i-icoon verstopt.

Ook wordt de 'meestal-prijs' niet doorgehaald en wordt er geen kortingspercentage bij de prijs geplaatst. Deze kortingstechnieken mogen enkel toegepast worden op de laagste prijs die gevoerd is in de laatste 30 dagen voorafgaand aan de korting.



X Deze prijsweergave is niet toegestaan. Meerdere prijzen mogen genoemd worden, maar dit moet op een transparante en niet verwarrende manier gebeuren. De doorgehaalde prijs betreft hier niet de laagste prijs die in de 30 dagen voorafgaande aan de korting door de verkoper zelf is gevoerd, maar het betreft de 'normale prijs'. Hierdoor kan verwarring ontstaan over de grootte van de werkelijke korting.

Daarnaast wordt de term 'normale prijs' niet direct bij de aanduiding door middel van een permanente tekst uitgelegd.

✓ Deze prijsweergave is toegestaan. De doorgehaalde prijs betreft de laagste prijs die de verkoper zelf in de laatste 30 dagen heeft gevoerd voorafgaand aan de korting.

Het is ook toegestaan om meerdere prijzen te noemen, zolang zij niet voor verwarring zorgen. De 'normale prijs' wordt genoemd waarbij direct door middel van een permanente tekst wordt uitgelegd wat de term inhoudt.



X Deze prijsweergave is niet toegestaan. In dit voorbeeld staat niet direct naast de gehanteerde 'RRP' wat deze term inhoudt. Verder mag u de 'RRP' niet doorhalen als deze prijs niet de laagste prijs is die in de laatste 30 dagen voorafgaand aan de prijsvermindering gevoerd is. Er is dan geen sprake van een korting. Het gebruik van een kortingspercentage mag hier daarom ook niet.

✓ Deze prijsweergave is toegestaan. In het voorbeeld staat direct bij de gehanteerde 'RRP' wat de term inhoudt.

Ook wordt de 'RRP' niet doorgehaald en wordt er geen kortingspercentage of prijsaanduidingstechnieken toegepast. Deze prijsaanduidingstechnieken mogen enkel toegepast worden op de laagste prijs die door de verkoper gevoerd is 30 dagen voorafgaand aan de korting.

3 Uitzonderingen en specifieke situaties

In sommige gevallen gelden er uitzonderingen op de regels die in deze leidraad zijn uitgelegd. Hieronder vindt u informatie over deze afwijkende situaties. Zo weet u hoe u moet handelen als uw situatie niet helemaal past binnen de eerder geschetste situaties.

3.1 Uitzondering op de regel

- **Bederfelijke producten**

Voor producten die snel bederven, zoals groente, fruit en vleeswaren, mag u de verkoopprijs aangeven die direct voorafgaand aan de korting door u is toegepast.¹⁰

- **Progressieve kortingen**¹¹

Bij kortingen waarbij het kortingspercentage onafgebroken stijgt, mag u dezelfde ‘van-prijs’ aanhouden voor een periode van maximaal drie maanden. De onafgebroken prijsdaling¹² is bepalend voor de vraag of er sprake is van een progressieve korting, niet de naam of namen die u aan de actie of opvolgende acties geeft.¹³ Stel dat de laagste prijs van uw product in de laatste 30 dagen vóór de start van uw korting 100 euro was. U vermeldt dan 100 euro als de ‘van-prijs’ wanneer u de eerste prijsvermindering van bijvoorbeeld 10% aankondigt (van 100 euro voor 90 euro). U kunt dan dezelfde ‘van-prijs’ aanhouden als u de daarop volgende korting van bijvoorbeeld 20% (van 100 euro voor 80 euro) en 30% (van 100 euro voor 70 euro) aankondigt.

- **Nieuwe producten**

Als u korting wilt geven op een product dat minder dan 30 dagen op de markt is, dan mag u de laagste – door u zelf gehanteerde – verkoopprijs aangeven in een periode die door u zelf bepaald is. De periode waarin u deze prijs heeft gevoerd moet wel redelijk zijn. Zorg dat u deze periode ook duidelijk vermeldt.¹⁴

- **Producten die al eerder op de markt zijn geweest**

Producten worden niet als nieuw product op de markt beschouwd als u het product al eerder hebt aangeboden als een ‘nieuw’ product en u hetzelfde product na een periode van onderbreking weer als ‘nieuw’ aanbiedt.¹⁵ Dat is alleen toegestaan als er slechts sprake is van een zeer korte onderbreking omdat u tijdelijk geen voorraad had.”

3.2 Specifieke situaties

- **Prijzen en acties op verschillende verkoopkanalen**

U mag verschillende prijzen en acties aanbieden via verschillende verkoopkanalen (zoals een fysieke winkel, online of een app). Dit betekent dat er verschillende prijzen kunnen gelden voor hetzelfde product op de verschillende verkoopkanalen. Zorg dat u bij het vermelden van deze verschillende prijzen *per verkoopkanaal* voldoet aan de regels van de Prijzenwet en de Wet Oneerlijke handelspraktijken.¹⁶

¹⁰ [Besluit prijsaanduiding producten, artikel 5a, tweede lid.](#)

¹¹ Een kortingsactie waarbij de korting geleidelijk wordt verhoogd.

¹² Een situatie waarbij een product stap voor stap in prijs daalt, zonder dat de prijs tussendoor wordt verhoogd.

¹³ [Besluit prijsaanduiding producten, artikel 5a, derde lid.](#)

¹⁴ [Besluit prijsaanduiding producten, artikel 5a, vierde lid.](#)

¹⁵ [Richtsnoeren met betrekking tot de uitlegging en toepassing van artikel 6 bis van Richtlijn 98/6/EG van het Europees Parlement en de Raad betreffende de bescherming van de consument inzake de prijsaanduiding van aan de consument aangeboden producten \(2021/C 526/02\), paragraaf 4.2.](#)

¹⁶ [Richtsnoeren met betrekking tot de uitlegging en toepassing van artikel 6 bis van Richtlijn 98/6/EG van het Europees Parlement en de Raad betreffende de bescherming van de consument inzake de prijsaanduiding van aan de consument aangeboden producten \(2021/C 526/02\), paragraaf 2.1.](#)

- **Algemene kortingsacties**

De regels in deze leidraad gelden ook voor algemene kortingsacties, zoals “20% korting op alles”.¹⁷

- **Platform of platformverkoper**

Alle regels in deze leidraad gaan over de verkoop van producten en zien daarmee ook op de situatie waar verkoop plaatsvindt via platforms. Als een platform zelf optreedt als verkoper, dan gelden de regels uit deze leidraad dus ook voor het platform.

Platformverkopers moeten zich aan de regels in deze Leidraad kunnen houden.

Dit betekent dat platforms ervoor moeten zorgen dat platformverkopers hun prijzen (enkel) op de juiste manier kunnen vermelden. Dit doen platforms als volgt:

- a. op het platform verwijzen naar wet- en regelgeving over prijsaanduiding; en
- b. het platform zo inrichten dat kortingsaanduidingen - van hunzelf en platformverkopers - overeenkomen met huidige wet- en regelgeving.

¹⁷ [Richtsnoeren met betrekking tot de uitlegging en toepassing van artikel 6 bis van Richtlijn 98/6/EG van het Europees Parlement en de Raad betreffende de bescherming van de consument inzake de prijsaanduiding van aan de consument aangeboden producten \(2021/C526/02\), paragraaf 2.2.](#)