

"MEDEDINGING" EN DE INTEGRALE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKTORDENING (INTEGRALE-GMO)

PRODUCENTEN- EN BRANCHEORGANISATIES

Entiteit: Departement Landbouw en Visserij

Afdeling: Landbouw- en Visserijbeleid

Auteurs(s): Guy Lambrechts

Datum: 20/08/2012

COLOFON

Samenstelling

Entiteit: Departement Landbouw en Visserij

Afdeling: Landbouw- en Visserijbeleid

Verantwoordelijke uitgever

Jules Van Liefveringe, Secretaris-generaal

Depotnummer

D/2012/3241/257

Lay-out

Guy Lambrechts, afdeling Landbouw- en Visserijbeleid

Voor bijkomende informatie neemt u contact op met

Guy Lambrechts, directeur ingenieur

Koning Albert II laan 35 | 1000 Brussel

Tel.: 02 552 79 44 | Fax: 02 552 79 21 | guy.lambrechts@lv.vlaanderen.be

Een digitale versie vindt u terug op

www.vlaanderen.be/publicaties

INHOUD

MEDEDINGING IN DE INTEGRALE GMO	6
1 INLEIDING.....	6
2 ALGEMENE REGEL VAN MEDEDINGING.....	7
3 UITZONDERINGEN:	8
4 ENKELE DEFINITIE'S	11
4.1 Relevante markt	11
4.2 Machtspositie.....	12
4.3 Concurrentiedwang.....	12
5 SCHEMA'S M.B.T. DE VERKOOP VAN LANDBOUWPRODUCTEN EN MEDEDINGING	13
5.1 Situatie 1: individuele producenten maken afspraken met individuele afnemers.....	13
5.2 Situatie 2 horizontale prijsafspraken tussen producenten of afnemers	13
5.3 Situatie 3: de PO mag/moet handelen in naam van en voor rekening van de leden	14
5.4 Situatie 4: de UPO handelt in opdracht van de PO's voor de gehele of gedeeltelijke productie.....	14
6 BRANCHEORGANISATIE (BO):	16
7 INFORMATIE-UITWISSELING	17
8 PRIJSTRANSPARANTIE.....	20
9 MOGELIJKE BOETES	20
10 CONCENTRATIES	22
11 BELGISCHE MEDEDINGINGSAUTORITEIT	22
11.1 Opdrachten van de autoriteit	22
11.2 Samenstelling.....	23
12 BESLUIT.....	24
GEBRUIKTE AFKORTINGEN:.....	25
LITERATUURLIJST	26
BIJLAGEN	28
BIJLAGE 1: DOMINANTE POSITIE IN DE GROENTE- EN FRUITSECTOR?.....	28
BIJLAGE 2: ENKELE VOORBEELDEN VOOR DE BEREKENING VAN MET MAXIMUM ONDERHANDELINGSVOLUME VOOR DE ZUIVELSECTOR.....	31

MEDEDINGING IN DE INTEGRALE GMO

1 INLEIDING

Onevenwichten in onderhandelingsmacht tussen partijen in de voedselvoorzieningsketen zijn schering en inslag. Deze ongelijke onderhandelingsmacht heeft negatieve gevolgen voor het concurrentievermogen van de voedselvoorzieningsketen doordat kleinere maar efficiënte partijen zich verplicht zien met minder winst genoeg te nemen, waardoor ze minder goed in staat zijn en ook minder geneigd zullen zijn om in een betere productkwaliteit en innovatie van de productieprocessen te investeren.

De sector van de primaire landbouwproducten vertoont specifieke kenmerken (inelasticiteit van vraag en aanbod) waardoor er specifieke wettelijke antwoorden nodig zijn die verschillend zijn van de andere economische sectoren

De specificiteit van de landbouwsector wordt in rekening gebracht sinds het verdrag van Rome. In Artikel 42 van het huidige verdrag van de werking van de EU staat:

“De bepalingen van het hoofdstuk over regels betreffende de mededinging zijn op de voortbrenging van en de handel in landbouwproducten slechts in zoverre van toepassing, als door het Europees Parlement en de Raad met inachtneming van de in artikel 39 vermelde doeleinden zal worden bepaald binnen het raam van de bepalingen en overeenkomstig de procedure van artikel 43, lid 2.”

Maar in de opeenvolgende marktordeningen wordt de filosofie van artikel 42 wat omgekeerd en is het juridisch kader voor mededinging m.b.t. landbouw gebaseerd op uitzonderingen. Het mededingingsrecht is dus in beginsel van toepassing op de productie van en handel in landbouwproducten en heeft slechts een paar uitzonderingen met betrekking tot antitrust en ondernemingen.

Het mededingingsbeleid kan een belangrijke rol spelen bij het bevorderen van samenwerking tussen boeren onderling en tussen boeren en andere actoren in de keten. Mededingingsregels laten intensieve samenwerking toe, horizontaal op producenten niveau en verticaal tussen producenten en marktpartijen zoals bij afzet en verwerking. Deze samenwerking kan, zolang deze efficiëntie creëert en de concurrentie niet in gevaar brengen in de sector ten nadele van de consument. Samenwerking tussen ondernemingen is ook wenselijk maar kent tegelijkertijd ook zekere grenzen en ze mag een “gezonde” mededinging niet belemmeren.

Het nieuwe GLB na 2014 zoals voorgesteld door de Europese Commissie, heeft als belangrijke doelstelling om de rol van producentenorganisaties en brancheorganisaties te versterken en om de regels van de mededinging van toepassing op deze organisaties te verduidelijken. Of men in dit laatste geslaagd is, is nog maar de vraag.

In de gesprekken met de sectoren blijkt dat er nog heel wat onduidelijkheid heerst met betrekking tot wat een producentengroepering (PG), producentenorganisaties (PO), brancheorganisatie (BO) nu eigenlijk mag, moet of juist niet mag met betrekking tot de mededinging.

Naar aanleiding van de forse boetes die de Franse en Nederlandse mededingingsautoriteiten recent nog hebben uitgedeeld aan o.a. witloof- en paprikatelers, blijkt nog maar eens dat de mededingingsregels niet voor iedereen zeer duidelijk zijn en tot onaangename verrassingen kunnen leiden.

In deze nota zal een poging ondernomen worden om één en ander duidelijk te maken en om alles wat meer te kaderen in de praktijk.

2 ALGEMENE REGEL VAN MEDEDINGING

Mededingingsbeleid is vooral bedoeld om kartels te voorkomen en er voor te zorgen dat een onderneming op een markt geen misbruik zou maken van zijn dominante positie. Het uiteindelijke doel is om de consument te beschermen tegen te hoge prijzen en om een eerlijke markttoegang te verstrekken zodat ondernemingen ook competitief kunnen zijn.

De algemene regels vinden we terug in het Verdrag over de werking van de Unie¹:

Art 101.1. Onverenigbaar met de interne markt en verboden zijn alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemersverenigingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen welke de handel tussen lidstaten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de interne markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst en met name die welke bestaan in:

- a) het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden;*
- b) het beperken of controleren van de productie, de afzet, de technische ontwikkeling of de investeringen;*
- c) het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen;*
- d) het ten opzichte van handelspartners toepassen van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties, hun daarmee nadeel berokkenend bij de mededinging;*
- e) het afhankelijk stellen van het sluiten van overeenkomsten van de aanvaarding door de handelspartners van bijkomende prestaties welke naar hun aard of volgens het handelsgebruik geen verband houden met het onderwerp van deze overeenkomsten.*

Art 101.2. De krachtens dit artikel verboden overeenkomsten of besluiten zijn van rechtswege nietig.

Art 101.3. De bepalingen van lid 1 van dit artikel kunnen echter buiten toepassing worden verklaard

- o voor elke overeenkomst of groep van overeenkomsten tussen ondernemingen,*
- o voor elk besluit of groep van besluiten van ondernemersverenigingen, en*
- o voor elke onderling afgestemde feitelijke gedraging of groep van gedragingen*

die bijdragen tot verbetering van de productie of van de verdeling der producten of tot verbetering van de technische of economische vooruitgang, mits een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen de gebruikers ten goede komt, en zonder nochtans aan de betrokken ondernemingen

a) beperkingen op te leggen welke voor het bereiken van deze doelstellingen niet onmisbaar zijn,

b) de mogelijkheid te geven, voor een wezenlijk deel van de betrokken producten de mededinging uit te schakelen.

Art 102: Onverenigbaar met de interne markt en verboden, voor zover de handel tussen lidstaten daardoor ongunstig kan worden beïnvloed, is het, dat een of meer ondernemingen misbruik maken van een machtspositie op de interne markt of op een wezenlijk deel daarvan.

Dit misbruik kan met name bestaan in:

- a) het rechtstreeks of zijdelings opleggen van onbillijke aan- of verkoopprijzen of van andere onbillijke contractuele voorwaarden;*
- b) het beperken van de productie, de afzet of de technische ontwikkeling ten nadele van de verbruikers;*
- c) het toepassen ten opzichte van handelspartners van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties, hun daarmee nadeel berokkenend bij de mededinging;*

¹ TFEU - Treaty on the Functioning of the EU – VWEU Verdrag over de Werking van de EU

d) *het feit dat het sluiten van overeenkomsten afhankelijk wordt gesteld van het aanvaarden door de handelspartners van bijkomende prestaties, welke naar hun aard of volgens het handelsgebruik geen verband houden met het onderwerp van deze overeenkomsten.*

3 UITZONDERINGEN:

In Artikel 175 en 176 van Verordening (EU) nr. 1234/2007² (of artikel 143 en 144 in het nieuw Commissievoorstel³ GLB post 2013) regelen het volgende:

Artikel 101 lid 1 is niet van toepassing:

1. op de besluiten en gedragingen die vereist zijn voor de verwezenlijking van de in het Verdrag voorziene doelstellingen⁴
2. op de besluiten en gedragingen van verenigingen van landbouwers, producentenorganisaties (PO)⁵ of unies van producentenorganisaties (UPO) voor zover deze, zonder de verplichting in te houden identieke prijzen toe te passen, betrekking hebben op de productie of de verkoop van landbouwproducten, of gebruik van gemeenschappelijke installaties voor het opslaan, behandelen of verwerken van landbouwproducten, tenzij op deze wijze mededinging wordt uitgesloten of de doelstellingen van het Verdrag in gevaar worden gebracht

Volgens mondelinge uitleg van de Commissie⁶ is er geen probleem als het om coöperaties gaat die eigenaar zijn van het product.⁷

Voor **zuivel** is er expliciet vastgesteld dat er geen overdracht van eigendom moet zijn en dat de PO kan onderhandelen voor de totale of voor een deel van de productie van de leden.

Voor **groenten en fruit** is expliciet bepaald dat de PO 100% van de producten van de aangesloten leden moet verkopen (art 125 bis 1.c) verordening 1234/2007.⁸

² huidige van toepassing zijnde integrale marktordening

³ integrale GMO verordening COM (2011) 626 van 12 oktober 2011

⁴ Het is de rol van de Commissie, onder controle van het Europese Gerechtshof, om na te gaan of deze besluiten nodig zijn voor het bereiken van de doelstellingen. **In de praktijk is dit altijd zeer restrictief geïnterpreteerd geweest.** Het probleem hierbij is dat de Commissie wil dat alle doelstellingen gehaald worden en niet enkele, en dat is in de praktijk zeer moeilijk. Tegelijkertijd een fair inkomen voor de landbouwer nastreven en redelijke prijzen voor de consument waarmaken is niet evident

⁵ in deze oplijsting heeft de Commissie de producentengroeperingen (PG) niet opgenomen (mogelijk worden ze afgedekt door verenigingen van landbouwers)!

⁶ DG AGRI en DG COMP

⁷ Bij de beoordeling van de toepassing van artikel 101 (1) van het VWEU over dit soort van organisaties, heeft het Hof van Justitie bij verschillende gelegenheden duidelijk de concurrentiebevorderende effecten erkend als gevolg van coöperaties en vastgesteld dat het verbodsbeginsel van artikel 101 (1) niet van toepassing is op overeenkomsten die bijdragen aan de verbetering van de concurrentievoorwaarden op de markten, voor zover deze overeenkomsten onmisbaar zijn voor de verwezenlijking van dergelijke resultaten. Het hof stelde dat een coöperatieve vereniging bijdraagt tot de modernisering en rationalisering in de landbouwsector en efficiëntie verbetert.

⁸ Slechts in een beperkt aantal uitzonderingen is voorzien zoals voor verkoop rechtstreeks aan consumenten voor persoonlijk gebruik, binnen de grenzen van een percentage dat door de lidstaten moet bepaald worden

In artikel 106d van het nieuwe Commissievoorstel is bepaald dat een producentenorganisatie op een bepaalde markt geen machtspositie mag innemen, tenzij dit nodig is voor het bereiken van de doelstellingen van artikel 39⁹ van het Verdrag

De opdracht of de doelstellingen van de PO's zijn in het nieuwe Commissievoorstel¹⁰ niet veranderd. Deze zijn vooral gericht op:

- de kwaliteit en kwantiteit van het productaanbod (art 106iv);
- de stabilisering van de prijzen (artikel 106iii);
- en de kennis van de markt (artikel 106iv).

De rol van de producentenorganisaties moet deze van economische «regulator» overstijgen om een echte “ondernemer” te worden.

- Aan de ene kant kunnen ze dienen als tussenpersonen voor de verkoop van landbouwproducten (artikel 106 ii en zie ook zuivelpakket).
- Aan de andere kant kunnen ze dienen als technische en financiële steun, in het bijzonder om de landbouwkundige praktijken aan te passen ten aanzien van milieu en duurzaamheid (artikelen 106 iv v vi vii).

De PO's worden geacht in economische aangelegenheden op te treden in naam van en namens hun leden (art 125 bis V. 1234/2007).

Unies van producentenorganisaties mogen:

- de werkzaamheden van PO's verrichten (art 125quater V. 1234/2007);
- productie van leden PO's verkopen, maar moet niet (art 33 V 543/2011).

Voor **zuivel** is expliciet bepaald over hoeveel product er door de PO mag onderhandeld worden¹¹:

1. 3,5 % van de totale EU-productie;
2. 33% van de nationale productie.

Voor PO's met een transnationale werking is de limiet vastgesteld op 33% van de nationale productie van de lidstaat van productie én 33% van de nationale productie van de lidstaat van afzet. Tegelijkertijd is er echter in art 105§4 van het nieuwe Commissievoorstel bepaald dat: *“In afwijking kan de mededingingsautoriteit, zelfs wanneer het maximum van 33 % niet wordt overschreden, in een individueel geval besluiten dat niet door de producentenorganisatie mag*

⁹ In artikel 39 van het Verdrag werden de doelen van het landbouwbeleid vastgelegd:

- a) de productiviteit van de landbouw te doen toenemen door de technische vooruitgang te bevorderen en door zowel de rationele ontwikkeling van de landbouwproductie als een optimaal gebruik van de productiefactoren, met name de arbeidskrachten, te verzekeren;
- b) aldus de landbouwbevolking een redelijke levensstandaard te verzekeren, met name door de verhoging van het hoofdelijk inkomen van hen die in de landbouw werkzaam zijn;
- c) de markten te stabiliseren;
- d) de voedselvoorziening veilig te stellen;
- e) redelijke prijzen bij de levering aan verbruikers te verzekeren.

¹⁰ COM (2011) 626 definitief/2

¹¹ In bijlage 2 van deze nota wordt met een rekenvoorbeeld uitgelegd hoe deze regels in de praktijk beoordeeld zullen worden.

worden onderhandeld, indien zij dit noodzakelijk acht om te voorkomen dat de mededinging wordt uitgesloten of dat de KMO's die rauwe melk op haar grondgebied verwerken, ernstig worden benadeeld."

Ondernemers, zoals landbouwers, zijn concurrenten van elkaar. Het mededingingsrecht bepaalt dat concurrenten zelfstandig actief op de markt moeten zijn en dat zij bijvoorbeeld geen prijsafspraken met elkaar mogen maken of areaalsbeperkingen mogen afspreken. Als er sprake is van samenwerking binnen één groep bijvoorbeeld een moeder- en een dochterorganisaties of vennootschap geldt die beperking niet. PO's en coöperaties mogen echter niet onderling mededingingsbeperkende afspraken maken. Zij moeten als concurrenten van elkaar zelfstandig hun marktgedrag bepalen.

De enige mogelijkheid voor PO's om samen bepaalde afspraken te maken is:

1. ofwel fuseren tot één organisatie;
2. of zich organiseren in een erkende Unie van Producentenorganisaties (UPO). De UPO mag dezelfde activiteiten of taken uitvoeren als PO's.¹² Een UPO mag op zijn beurt ook geen machtspositie innemen (tenzij dit nodig is voor het bereiken van de doelstellingen van art 39 van het Verdrag).

De lidstaten hebben enige speelruimte om mededingingsregels vorm te geven en toe te passen op hun sectoren. EU-mededingingsregels zijn niet van toepassing op een aantal afspraken over samenwerking bij de landbouwers voor zover deze regelingen geen merkbare beïnvloeding van de handel tussen lidstaten tot stand brengen. In de praktijk wordt de vuistregel gebruikt dat, wanneer een groep boeren met een gezamenlijk marktaandeel van minder dan 5% en een EU-totale omzet van minder dan 40 miljoen euro zou besluiten tot het aangaan van eventuele vormen van samenwerking, de EU-mededingingsregels niet van toepassing zouden zijn.¹³

Boven deze drempels, zou een meer zorgvuldig onderzoek, geval per geval, moeten uitwijzen in welke mate een overeenkomst in staat is om een minimaal niveau van grensoverschrijdende effecten binnen de Europese Unie te hebben. Wanneer zulke effecten afwezig zijn, zouden zelfs vergaande vormen van samenwerking, zoals de oprichting van collectieve groepen voor onderhandelingen en afspraken over prijzen en hoeveelheden te verkopen aan downstream-verwerkers, niet onder de EU-mededingingsregels vallen. In dergelijke gevallen zou het de lidstaten vrij blijven om de wettigheid van dergelijke overeenkomsten op grond van hun eigen wettelijke regelingen vast te stellen, rekening houdend met de specifieke kenmerken en structurele voorwaarden van de bevoorradingsketen op hun grondgebied.

Ten tweede moet eraan worden herinnerd dat, wanneer zij van toepassing zijn, de EU-mededingingsregels verschillende duurzame vormen van samenwerking toelaten tussen producenten, zolang ze efficiëntie en synergiën creëren en de mededinging niet beperken ten nadele van de consument.

In het algemeen worden dergelijke overeenkomsten geaccepteerd indien de overeenkomst geen directe of indirecte prijsafspraken inhouden en de landbouwers die deelnemen aan de

¹² artikel 125 quater van verordening 1234/2007 en art 107 van het nieuwe voorstel van de Commissie

¹³ dit zijn geen absolute grenswaarden

overeenkomst een geaggregeerd aandeel van de relevante markt van 15% niet overschrijden. Boven een dergelijk marktaandeel drempel, wordt de overeenkomst niet vermoed onwettig te zijn, maar zal dit geval per geval beoordeeld dienen te worden.

Wanneer bij een overeenkomst tussen concurrenten prijsafspraken gemaakt zijn die invloed hebben op de handel tussen de lidstaten, zou dit normaal gesproken worden beschouwd als een vorm van kartel, verboden door de EU-mededingingsregels. Kartels dragen niet bij tot de verbetering van de productie- en afzetstructuur en lange termijn succes van landbouwers op de geliberaliseerde markt.

Integendeel, de vaststelling van prijzen veroorzaakt volgens de mededingingsautoriteiten het tegenovergestelde effect: door het beperken van concurrentie, verstikken ze de modernisering van de productie, wat leidt tot hogere prijzen voor consumenten, slechtere producten en uiteindelijk tot een minder concurrerende sector. Daarom kunnen kartels nooit een oplossing bieden voor de problemen van de sector.

4 ENKELE DEFINITIES

4.1 Relevante markt

Een **relevante markt** waarop een bepaalde mededinging moet worden beoordeeld, wordt vastgesteld aan de hand van de combinatie van productiemarkt en de geografische markt.

- Een **relevante productiemarkt** omvat alle producten en/of diensten die op grond van hun kenmerken, hun prijzen en het gebruik waarvoor zij zijn bestemd, door de consument als onderling verwisselbaar of substitueerbaar worden beschouwd. Op basis van al beschikbare informatie of door de betrokkenen verschaft informatie is de Commissie gewoonlijk in staat de potentiële relevante markt vast te stellen waarbinnen een concentratie moet worden vastgesteld. Met betrekking tot de productiemarkt dient vaak te worden vastgesteld of product A en product B al dan niet tot dezelfde productiemarkt behoren. Het volstaat vaak product B in de markt op te nemen om de bezwaren op mededingingsgebied op te heffen
- Een **relevante geografische markt** is het gebied waarbinnen de betrokken ondernemingen een rol spelen in de vraag naar en het aanbod van goederen of diensten, waarbinnen de concurrentievoorwaarden voldoende homogeen zijn en dat van aangrenzende gebieden kan worden onderscheiden doordat daar duidelijke afwijkende concurrentievoorwaarden gelden. De Commissie vormt zich een idee over de reikwijdte van de geografische markt op basis van algemene aanwijzingen inzake de verdeling van marktaandelen onder partijen en hun concurrenten en kan eventueel een onderzoek inleiden van de prijsstelling en de prijsverschillen op nationaal en communautair of EER-niveau.

Bepaalde ondernemingen kunnen om historische redenen op hun thuismarkten hoge marktaandelen hebben. Er moet dus gekeken worden naar de kenmerken van de vraag (het belang van nationale of lokale voorkeuren, inkoopgewoonten van de afnemers, productdifferentiatie/merken, enz.) teneinde vast te stellen of ondernemingen in verschillende gebieden daadwerkelijk een alternatieve bevoorradingsbron voor de gebruikers vormen. Het feitelijke patroon en de ontwikkeling van het handelsverkeer bieden aanwijzingen voor het economische belang van elk van de vraag- of aanbodsfactoren en de mate waarin zij al dan niet daadwerkelijk belemmeringen zijn die afzonderlijke geografische markten in het leven roepen. Zo wordt ook gekeken naar vervoerskosten en de mate waarin zij de handel tussen verschillende gebieden verhinderen in het licht van de vestigingsplaats van de producenten, productiekosten en prijsniveaus.

4.2 Machtspositie

Volgens de mededingingsregels is een **machtspositie** een positie die een onderneming het mogelijk maakt, zich tegenover haar concurrenten, haar afnemers en, uiteindelijk de consumenten in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen.

Een onderneming of groep van ondernemingen kan geen aanzienlijke invloed uitoefenen op de geldende verkoopvoorwaarden, zoals de prijzen, wanneer haar afnemers gemakkelijk kunnen overschakelen op beschikbare substitutieproducten of op elders gevestigde leveranciers.

Marktmacht is het vermogen om voor een bepaalde periode prijzen op winstgevende wijze boven het concurrerende niveau te handhaven dan wel de productie, op het stuk van productiehoeveelheden, productkwaliteit, productdiversiteit of innovatie, voor een bepaalde periode op winstgevende wijze onder het concurrerende niveau te handhaven.¹⁴

De totstandbrenging, het behoud of de versterking van marktmacht kan het gevolg zijn van superioriteit op het gebied van vaardigheden, vooruitziendheid of innovatie. Marktmacht kan ook resulteren uit een verminderde concurrentie tussen partijen.

Afhankelijk van de marktpositie van de partijen en de marktconcentratie dienen ook andere factoren zoals de stabiliteit van de marktaandelen over langere tijd, de bestaande belemmeringen voor nieuwkomers en de waarschijnlijkheid dat zij de markt betreden en de tegenmacht van kopers/leveranciers in aanmerking te worden genomen.

Wanneer toetreding tot de markt voldoende vlot gaat, wordt er gewoonlijk van uitgegaan dat er geen mededingingsbeperkende gevolgen zijn.

4.3 Concurrentiedwang

Ondernemingen zijn onderworpen aan 3 voornaamste bronnen van concurrentiedwang:

1. substitueerbaarheid aan de vraagzijde
 - welke producten worden door de consument als vervangproduct beschouwd?¹⁵
2. substitueerbaarheid aan de aanbodzijde
 - dit vergt dat de aanbieders kunnen overschakelen op de productie van relevante producten en deze op korte termijn¹⁶ op de markt kunnen brengen zonder aanzienlijke bijkomende kosten te maken of risico's te lopen in antwoord op geringe en duurzame wijzigingen van de betrokken prijs
3. potentiële mededinging
 - deze 3^{de} bron van concurrentiedwang wordt bij de bepaling van de markten buiten beschouwing gelaten en indien nodig pas in een later stadium beschouwd.

¹⁴ Op markten met vaste kosten moeten ondernemingen hun prijzen boven hun variabele kosten vaststellen om een concurrerend rendement op hun investeringen te garanderen. Het feit dat ondernemingen hun prijzen boven hun variabele kosten vaststellen, is daarom nog geen teken dat de mededinging op de markt niet behoorlijk functioneert en dat de ondernemingen marktmacht bezitten.

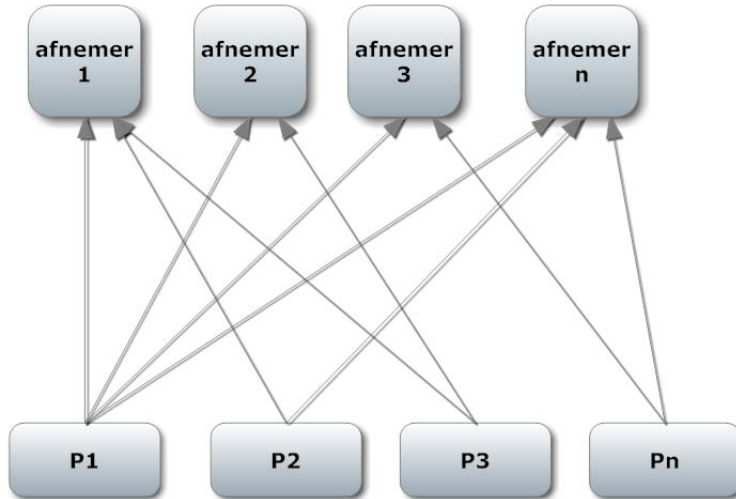
¹⁵ De vraag die moet worden beantwoord is of de afnemers van de partijen, als gevolg van een hypothetische geringe (tussen 5% en 10%) duurzame verhoging van de prijs van de onderzochte producten en in de betrokken gebieden zouden overschakelen op gemakkelijk verkrijgbare vervangproducten of op leveranciers die elders gevestigd zijn. De prijs waarmee dient rekening gehouden te worden is in het algemeen de geldende marktprijs.

¹⁶ Waarvoor geen aanzienlijke aanpassing in bestaande materiële en immateriële activa vereist is.

5 SCHEMA'S M.B.T. DE VERKOOP VAN LANDBOUWPRODUCTEN EN MEDEDINGING

5.1 Situatie 1: Individuele producenten maken afspraken met individuele afnemers

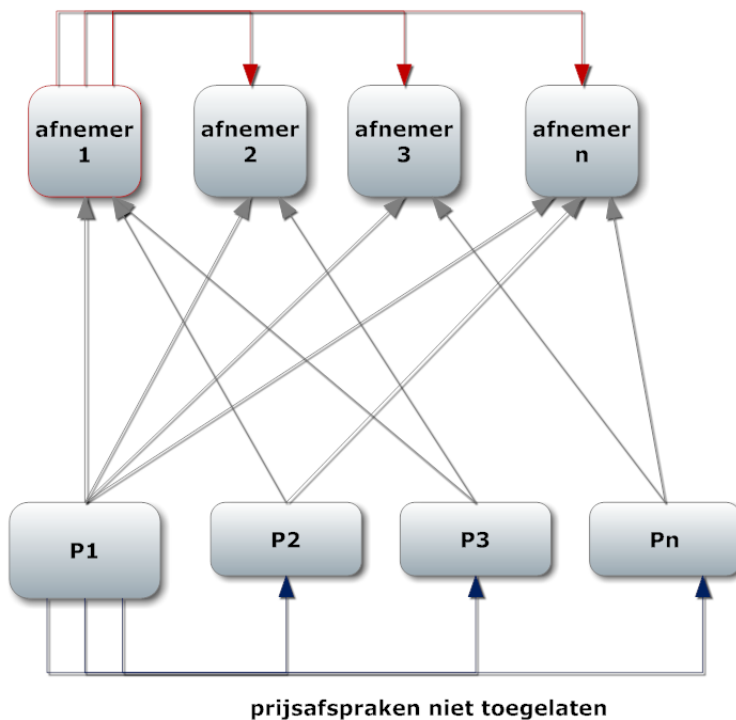
- Dit is uiteraard toegelaten aangezien er geen horizontale afspraken gemaakt worden.



Figuur 1: Individuele afspraken

5.2 Situatie 2 Horizontale prijsafspraken tussen producenten of afnemers

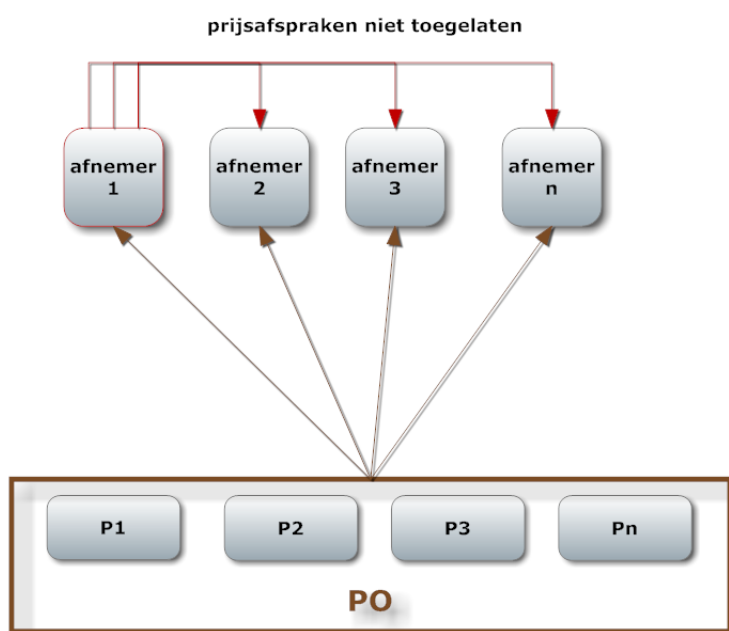
- Horizontale afspraken zijn niet toegelaten op basis van de algemene regels.
prijsafspraken niet toegelaten



Figuur 2: Horizontale afspraken niet toegelaten

5.3 Situatie 3: De PO mag/moet handelen in naam van en voor rekening van de leden

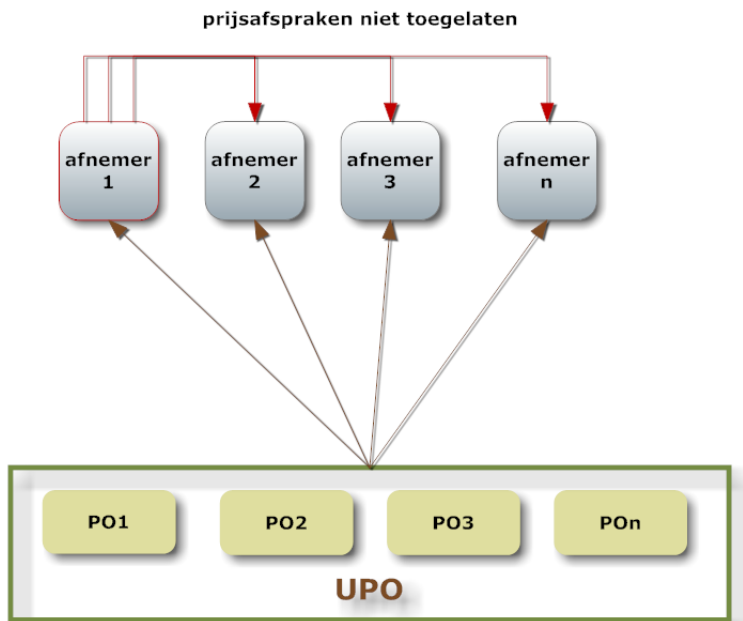
- Dit is toegelaten voor zover de PO geen dominante machtspositie heeft.
- In geval van groenten en fruit verplicht voor totaliteit van de productie.
 - Telers moeten leveringsplicht respecteren, alleen uitzonderingen voor directe thuisverkoop.
- Voor zuivel "kan" de PO onderhandelen voor de gehele of een gedeelte van de productie van de leden.
- Voor andere sectoren zijn er nog geen bepalingen vastgesteld maar kan dit ook zonder probleem indien de PO een coöperatieve is en eigenaar is van het product.



Figuur 3: Onderhandelingen door PO toegelaten

5.4 Situatie 4: De UPO handelt in opdracht van de PO's voor de gehele of gedeeltelijke productie

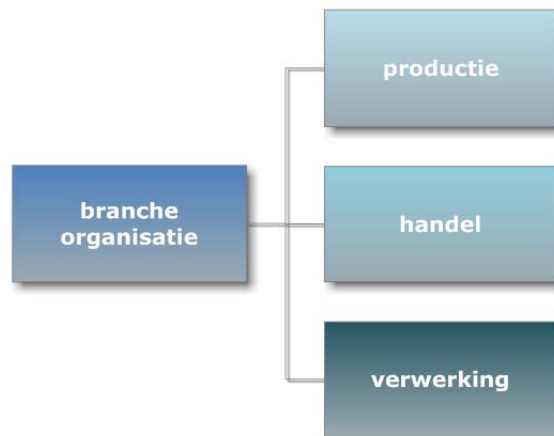
- Dit is toegelaten voor zover de UPO geen dominante machtspositie heeft.
- UPO moet niet, maar mag wel verkopen, PO's bepalen welke activiteiten naar de UPO gedelegeerd worden.



Figuur 4: Onderhandelingen door UPO's toegelaten

6 BRANCHEORGANISATIE (BO):

Naast de samenwerking tussen de telers in een producentenorganisatie, samenwerking tussen producentenorganisaties in unies moet ook de relatie met de handel en/of de verwerking kansen krijgen. De ketenbenadering moet in de praktijk kunnen uitmonden in samenwerking tussen de verschillende schakels van de afzetketen in brancheorganisaties of bedrijfskolommen.



Op initiatief van de sector kan een brancheorganisatie opgericht worden door¹⁷:

productie + handel, of productie + verwerking, of productie + handel + verwerking

De BO is een erkende¹⁸ representatieve organisatie van schakels in de keten (macroniveau) terwijl in de terminologie van de GMO, samenwerking in de bedrijfskolom gaat om samenwerking tussen een beperkt aantal spelers uit verschillende schakels in de keten (microniveau)¹⁹.

Het initiatief tot oprichting moet van de betrokken groepen, organisaties of unies komen.

De mogelijke activiteiten van een brancheorganisatie kunnen ten minste één van de volgende zijn:

- verbeteren van de kennis inzake en de doorzichtigheid van de productie en de markt;
- bijdragen tot een betere coördinatie van de wijze waarop producten van de sector groenten en fruit op de markt worden gebracht (onderzoek en marktstudie);
- opstellen van standaardcontracten verenigbaar met de communautaire regelgeving;
- beter benutten van het potentieel van de groente- en fruitproductie;
- verstrekken van informatie + verrichten van onderzoek om de productie af te stemmen op de eisen van de markt en op de smaak en de wensen van de consument, inzake productkwaliteit en milieubescherming;
- zoeken naar methoden die minder gewasbeschermingsmiddelen en andere productiemiddelen vergen en die de kwaliteit van de producten en het behoud van bodem

¹⁷ Naast de productie moet minstens één van de andere geciteerde partners aanwezig zijn

¹⁸ De lidstaat geeft de erkenning na advies van de Europese Commissie

¹⁹ bijvoorbeeld één PO die samenwerkt met één verwerker of exporteur

en water garanderen;

- ontwikkelen van methoden en instrumenten om de kwaliteit van het product te verbeteren in alle stadia van de productie en de afzet;
- bevorderen van de geïntegreerde productie of andere milieuvriendelijke productiemethoden;
- vaststellen, voor de sector groenten en fruit van productie- en afzetvoorschriften, van strengere voorschriften dan de communautaire of de nationale voorschriften;
- beter benutten van het potentieel van biologische landbouw en bevorderen van deze landbouw evenals benamingen van oorsprong, kwaliteitsmerken en geografische aanduidingen;
- afzetbevorderingsacties uitvoeren, vooral in derde landen.

Alle overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen van de erkende BO moeten aan de Commissie gemeld worden. Deze kan binnen de 2 maanden besluiten dat ze onverenigbaar zijn met de EU-regelgeving. De overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde gedragingen mogen pas van kracht worden na het verstrijken van die termijn van 2 maand.

Overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen worden in ieder geval als onverenigbaar met de EU-regelgeving aangemerkt indien zij:

- kunnen leiden tot compartimentering van de markten binnen de Unie, ongeacht in welke vorm;
- de goede werking van de marktordening in gevaar kunnen brengen;
- concurrentievervalsingen kunnen teweegbrengen die niet volstrekt noodzakelijk zijn voor de verwezenlijking van de met de activiteit van de brancheorganisatie nagestreefde doelstellingen van het GLB;
- **de vaststelling van prijzen of quota omvatten;**
- discriminatie kunnen veroorzaken of de concurrentie voor een aanzienlijk deel van de betrokken producten kunnen uitschakelen.

In artikel 176(1) van verordening 1234/2007 en in het nieuwe commissievoorstel in artikel 114 zijn brancheorganisaties niet vermeld waardoor de BO niet geniet van de vrijstelling van artikel 101 van het Verdrag.

Op basis van de jurisprudentie van het Europese Hof leren we dat overeenkomsten met een horizontale en verticale dimensie, m.a.w. die marktdeelnemers uit de verschillende schakels van de keten samenbrengen, met een effect op de handel tussen lidstaten, en die leiden tot een prijsafsprake, verstoken van eventuele efficiëntieverbeteringen, verboden zijn. Een dergelijke overeenkomst zal beschouwd worden als een regelrechte beperking van de mededinging en kan dus geen beroep doen op het voordeel van een uitzondering op grond van artikel 101 (3).

7 INFORMATIE-UITWISSELING

De basis voor de meeste betwistingen met de mededingingsautoriteit ontstaat omwille van het vermoeden van afspraken en de uitwisseling van informatie. Daarom is het belangrijk om even in concreto stil te staan bij informatie-uitwisseling omdat dit zowel voor de werking van de PO als de BO zeer belangrijk is.

De uitwisseling van informatie kan in verschillende vormen plaatsvinden.

1. Gegevens kunnen rechtstreeks tussen concurrenten worden uitgewisseld.
2. Gegevens kunnen indirect worden uitgewisseld via een gemeenschappelijke instantie (zoals een brancheorganisatie) of een derde partij, zoals een organisatie voor marktonderzoek, of via de leveranciers of afnemers van de partijen.

Uitwisseling van informatie vindt plaats in verschillende situaties.

1. Er zijn overeenkomsten, besluiten van een ondernemersvereniging of onderling afgestemde feitelijke gedragingen uit hoofde waarvan informatie wordt uitgewisseld, waarbij de voornaamste economische functie in de uitwisseling van de informatie zelf besloten ligt.
2. Daarnaast kan informatie-uitwisseling plaatsvinden in het kader van een ander soort horizontale samenwerkingsovereenkomst (bijvoorbeeld de uitwisseling van kosteninformatie tussen partijen bij een productieovereenkomst).

De uitwisseling van informatie kan verschillende soorten efficiëntieverbeteringen opleveren. Informatieasymmetrie²⁰ kan erdoor worden verholpen, zodat de markten efficiënter worden. Bovendien kunnen ondernemingen hun interne efficiëntie verbeteren door hun beste praktijken met elkaar te vergelijken. De uitwisseling van informatie kan ondernemingen ook helpen op hun kosten te besparen, bijvoorbeeld door hun voorraden af te bouwen, doordat bederfelijke producten sneller aan gebruikers kunnen worden geleverd of door in te spelen op een onstabiele vraag, enz. Bovendien kan de uitwisseling van informatie rechtstreeks ten goede komen aan de gebruikers doordat hun zoekkosten verminderd en hun keuzemogelijkheden vergroot worden.

De uitwisseling van marktinformatie kan echter ook tot een beperking van de mededinging leiden, vooral wanneer ondernemingen kennis kunnen krijgen van de marktstrategieën van hun concurrenten. Welk effect informatie-uitwisseling op de mededinging heeft, hangt af van de kenmerken van de markt waarop de uitwisseling plaatsvindt (zoals de concentratie, transparantie, stabiliteit, symmetrie, complexiteit van de markt enz.) evenals van het soort informatie dat wordt uitgewisseld, omdat hierdoor de relevante marktomgeving zodanig kan worden veranderd dat deze zich leent voor coördinatie.

Bovendien kan de uitwisseling van gegevens tussen concurrenten onderling een overeenkomst, een onderling afgestemde feitelijke gedraging, of een besluit van een ondernemersvereniging vormen met het doel met name prijzen of hoeveelheden vast te stellen. Dit soort informatie-uitwisselingen zal in de regel als een kartel worden beschouwd en beboet.

Dit betekent niet dat een onderneming haar beleid niet op een verstandige wijze aan het daadwerkelijke of te verwachten marktgedrag van haar concurrenten zou mogen aanpassen. Daarentegen staat deze eis echter wel onverbiddelijk in de weg van, al dan niet rechtstreeks contact tussen concurrenten, waardoor dat mededingingsvoorwaarden ontstaan die, gelet op de aard van de producten of verleende diensten, de grootte en het aantal van de ondernemingen en de omvang van de betrokken markt, niet met de normaal te achten voorwaarden van die markt overeenkomen.

Strategische informatie

De uitwisseling tussen concurrenten van strategische gegevens, d.w.z. gegevens die de strategische onzekerheid op de markt verminderen, zal eerder onder artikel 101 vallen dan de uitwisseling van andere soorten informatie. Het uitwisselen van strategische gegevens kan mededingingsbeperkende gevolgen hebben aangezien de besluitvormingsautonomie van de partijen wordt aangetast doordat hun prikkels om te concurreren afnemen. Strategische informatie kan betrekking hebben op prijzen (bijvoorbeeld actuele prijzen, kortingen, prijsverhogingen, prijsverlagingen, rabatten), klantenbestanden, productiekosten, hoeveelheden, omzet, verkopen, capaciteit, kwaliteit, marketingplannen, risico's, programma's, investeringen, technologieën, evenals O&O-programma's en de resultaten daarvan. Over het algemeen is informatie betreffende prijzen en hoeveelheden strategisch het belangrijkste, gevolgd door informatie over kosten en vraag. Indien ondernemingen op het gebied van O&O concurreren, zijn wellicht de technologische gegevens het meest strategisch voor de mededinging. Het strategisch nut van de gegevens hangt

²⁰ waarbij de ene partij over meer informatie beschikt

tevens af van de mate van aggregatie, de ouderdom ervan, de marktcontext en de frequentie van de uitwisseling zoals hieronder verder uitgelegd.

Dekking van de markt

Een uitwisseling van informatie zal vermoedelijk slechts mededingingsbeperkende gevolgen hebben wanneer de aan de uitwisseling deelnemende ondernemingen een groot deel²¹ van de relevante markt bestrijken.

Geaggregeerde/geïndividualiseerde gegevens

De uitwisseling van echt geaggregeerde gegevens, dat wil zeggen gegevens waaruit zeer moeilijk informatie op het niveau van de individuele onderneming kan worden afgeleid, leidt veel minder snel tot een beperking van de mededinging dan de uitwisseling van gegevens op ondernemingsniveau. Het verzamelen en publiceren van geaggregeerde marktgegevens (zoals verkoopgegevens, gegevens over capaciteiten of gegevens over kosten van inputs en onderdelen) door een handelsorganisatie of marktonderzoekbureau kan zowel leveranciers als consumenten ten goede komen doordat dit hen in staat stelt een duidelijker beeld van de economische situatie in de sector te krijgen. Dat verzamelen en publiceren kan marktdeelnemers in staat stellen beter geïnformeerd individuele keuzes te maken om hun strategie efficiënt aan de marktomstandigheden aan te passen. Meer in het algemeen zal de uitwisseling van geaggregeerde gegevens niet snel mededingingsbeperkende gevolgen hebben, tenzij dit in een hecht monopolie gebeurt. De uitwisseling van geïndividualiseerde gegevens daarentegen vergemakkelijkt het bereiken van overeenstemming op de markt evenals het treffen van vergeldingsmaatregelen, want zij stelt de coördinerende ondernemingen in staat een onderneming met afwijkend gedrag of een nieuwkomer te identificeren. Een uitwisseling van informatie zal vermoedelijk slechts mededingingsbeperkende gevolgen hebben wanneer de aan de uitwisseling deelnemende ondernemingen een groot deel van de relevante markt bestrijken.

Ouderdom van de gegevens

De uitwisseling van historische gegevens zal vermoedelijk niet tot een zgn. heimelijke verstandhouding leiden omdat het onwaarschijnlijk is dat het toekomstige gedrag van de concurrenten hieruit kan worden afgeleid of dat deze aanleiding zal geven tot het bereiken van overeenstemming op de markt²². Het uitwisselen van historische gegevens zal bovendien waarschijnlijk niet dienstig zijn voor het beteugelen van afwijkend gedrag, want hoe ouder de gegevens zijn, des te minder geschikt zij zijn voor de tijdige opsporing van afwijkend gedrag, waardoor ook de geloofwaardige dreiging van onmiddellijke vergelding verloren gaat²³. Er is geen vaste grens van waaraf gegevens historisch worden, d.w.z. oud genoeg om geen mededingingsrisico meer in te houden. Of gegevens echt historisch zijn, hangt af van de bijzondere kenmerken van de relevante markt, met name de frequentie van prijsonderhandelingen in de sector. Zo kunnen gegevens bijvoorbeeld als historisch worden beschouwd wanneer zij veel ouder zijn dan de gemiddelde looptijd van contracten in de betrokken sector, voor zover die iets zeggen over de prijsonderhandelingen. Voorts hangt de grens van waaraf gegevens historisch worden ook

²¹ Wat een „voldoende groot deel van de markt“ is, kan niet in algemene termen worden vastgesteld en zal afhangen van de specifieke omstandigheden van elk geval en van het soort informatie-uitwisseling.

²² Het verzamelen van historische gegevens kan ook een middel zijn om als brancheorganisatie een bijdrage te leveren aan een evaluatie van het overheidsbeleid.

²³ In eerdere zaken heeft de Commissie bijvoorbeeld de uitwisseling van individuele gegevens die meer dan een jaar oud waren als historisch bestempeld en als niet-mededingingsbeperkende in de zin van artikel 101, lid 1, terwijl informatie van minder dan een jaar oud als recent werd beschouwd.

af van het soort gegevens, de aggregatie, de frequentie van de uitwisseling en de kenmerken van de relevante markt (bijvoorbeeld de stabiliteit en transparantie daarvan).

Frequentie van de informatie-uitwisseling

Een frequente uitwisseling van informatie die zowel het ontwikkelen van een gemeenschappelijke kijk op de markt als het opsporen van afwijkend gedrag vergemakkelijkt, zou een indicatie kunnen zijn van een heimelijke verstandhouding.

Openbare/niet-openbare gegevens

Over het algemeen zal de uitwisseling van echt openbare informatie geen inbreuk vormen. Echt openbare informatie is informatie die in het algemeen voor alle concurrenten en afnemers even gemakkelijk toegankelijk is (wat de kosten van toegang betreft). Informatie is pas echt openbaar indien het verkrijgen ervan voor afnemers en ondernemingen die niet bij het uitwisselingssysteem zijn aangesloten, niet duurder is dan voor de ondernemingen die de informatie uitwisselen.

8 PRIJSTRANSPARANTIE

In het document over de mededingingsregels in de zuivelsector zegt DG Mededinging dat het voortdurend aandringen op een grotere doorzichtigheid van de prijzen in de landbouwsectoren problematisch kan zijn.

In lidstaten waar de prijzen, over de regio's, heen bijna volledig transparant zijn, is geconstateerd dat dit niet altijd voordelig is voor de boeren, omdat de kopers een verhoogde kennis hebben van de aanbodsprijs en dat ze deze informatie dan ook actief gebruiken in onderhandelingen met de boeren.

De toegenomen transparantie kan een concurrentiebeperkend effect genereren omdat het de onzekerheid voor kopers vermindert i.v.m. de strategieën van hun concurrenten, omdat alle concurrenten te allen tijde de exacte verkoopprijzen kennen in een bepaalde markt. Dit zou in de praktijk betekenen dat zodra de laagste prijs bekend is dat deze voor alle kopers onmiddellijk de referentieprijs zou worden (dit is met name relevant voor oligopolistische markten zoals zuivelverwerking en retail). Bijgevolg leidt dit tot een aanpassing aan de laagste aankoopsprijs, ten koste van de boeren. Voor de kopers is de prikkel om te concurreren veel lager en de mogelijkheid voor de boeren om hun producten te differentiëren vermindert.

9 MOGELIJKE BOETES

Artikelen 101 en 102 van het Verdrag (VWEU) verbieden diverse concurrentieverstorende praktijken. Artikel 103 geeft de Europese Raad de bevoegdheid om een handhavingssysteem vast te stellen, met inbegrip van het opleggen van boetes. Verordening 1/2003²⁴, gebaseerd op artikel 103 VWEU, geeft de Commissie de bevoegdheid om de naleving van deze regels op te volgen en bedrijven te beboeten voor inbreuken. Wanneer bedrijven de regels overtreden, kunnen boetes worden opgelegd. Deze boetes zijn vooral gericht op preventie en dienen om te straffen en te ontmoedigen.

In overeenstemming met art 176(2) van Verord. 1234/2007 heeft alleen de EU-Commissie de mogelijkheid om vast te stellen of de akkoorden, beslissingen en feitelijke gedragingen aan al de voorwaarden voldoen. De Commissie zal zulk onderzoek starten ofwel op eigen initiatief of op

²⁴ PB L1 4.01.2003

verzoek van de bevoegde nationale mededingingsautoriteiten of een geïnteresseerde onderneming of associatie van ondernemingen.

Het boetebeleid is gebaseerd op de principes dat sommige inbreuken meer schade aan de economie veroorzaken dan andere, en dat inbreuken met een hoge verkoopswaarde meer kwaad doen dan kleine inbreuken, en dat langlopende inbreuken meer kwaad veroorzaken dan korte.

Hoe worden boetes vastgesteld?

Percentage van de waarde van de relevante verkoop: Het uitgangspunt voor de boete is een percentage van de jaarlijkse omzet van het bedrijf van het product betrokken bij de inbreuk. Het percentage dat wordt toegepast op de waarde van de relevante omzet van het bedrijf kan oplopen tot 30%, afhankelijk van de ernst van de inbreuk, die op zijn beurt afhankelijk is van een aantal factoren, waaronder de aard van de inbreuk (bijvoorbeeld het misbruik van machtspositie, prijsafspraken, marktverdeling), de geografische reikwijdte. Voor kartels ligt het relevante percentage meestal in de buurt van 15-20%.

Duur: Dit percentage van de waarde van de relevante omzet wordt vermenigvuldigd met het aantal jaren en maanden dat de inbreuk geduurd heeft.

Vermeerderingen, verminderingen: De boete kan worden verhoogd (bijvoorbeeld als de onderneming een recidivist is), of verlaagd (bijvoorbeeld als de betrokkenheid van het bedrijf beperkt was, of wetgeving of autoriteiten de inbreuk aangemoedigd hadden). In kartelzaken zal de boete verhoogd worden met een eenmalig bedrag gelijk aan 15-25% van de waarde van de verkopen van één jaar als een extra afschrikking voor het uitproberen van een kartel.

Totale limiet: De boete wordt beperkt tot 10% van de totale jaaromzet van de onderneming.

Clementieregeling: De Commissie moedigt bedrijven, die betrokken zijn bij een kartel, aan om naar voren te komen met de bewijzen om de Commissie te helpen om kartels op te sporen en haar zaak op te bouwen. Het eerste bedrijf (de klokkenluider) dat voldoende bewijs van een kartel verschaft, zodat de Commissie een aanklacht kan doordrukken, kan volledige immuniteit krijgen tegen geldboeten; volgende bedrijven kunnen tot 50% kortingen krijgen op de boete die anders zou zijn opgelegd.

Kortingen minnelijke schikking: In kartelzaken geeft de Commissie ook een vermindering van 10% in de boete indien de Commissie een schikking kan treffen met het bedrijf.

Onvermogen om te betalen

In uitzonderlijke omstandigheden kan de Commissie de boete verminderen indien het bedrijf voldoende duidelijke en objectieve aanwijzingen kan voorleggen dat de geldboete ernstige gevolgen zal hebben voor de economische levensvatbaarheid van de onderneming.

Samenvattend:

Basis boete	Percentage van de waarde van de relevante verkoop (0-30%) X duurtijd (jaren of kortere periodes) + 15-25% van de waarde van de betrokken verkoop: als extra afschrikking voor kartels
Vermeerderd met	Verzwarende factoren (zoals: aanstoker, recidivist, belemmering onderzoek)
Verminderd met	Verzachtende omstandigheden (zoals beperkte rol of aangemoedigd door regelgeving)
Drempelwaarde	10% van de omzet (per inbreuk)
Mogelijke bijkomende verminderingen	Klokkenluider (100% van de eerste, tot 50% voor de 2 ^{de} , 20-30% voor de 3 ^{de} , tot 20% voor de volgende)
	Minnelijke schikking 10%
	Onvermogen tot betalen

10 CONCENTRATIES

Er is sprake van een concentratie stand wanneer er een duurzame wijziging van zeggenschap voortvloeit uit:

1. de **fusie** van twee of meer voorheen onafhankelijke ondernemingen of delen van ondernemingen, of
2. het verkrijgen, door één of meer personen die reeds de zeggenschap over ten minste één onderneming bezitten of door één of meer ondernemingen, van de zeggenschap - door de verwerving van participaties in het kapitaal of vermogensbestanddelen, bij overeenkomst of op elke andere wijze -, rechtstreeks of onrechtstreeks, over één of meer andere ondernemingen of delen daarvan.

Dit kan ook het geval zijn bij de fusie van producentenorganisaties.

Wanneer ondernemingen wensen te fuseren en deze samen in België een omzet, van meer dan 100 miljoen euro totaliseren en minstens twee van de betrokken ondernemingen elk in België een omzet realiseren van minstens 40 miljoen euro moeten deze concentraties aangemeld aan en goedgekeurd worden door de Belgische mededingingsautoriteit. De aanmelding moet in elk geval plaats vinden voor een fusie of concentratie plaatsvindt.

Een concentratie heeft een communautaire dimensie wanneer:

- o de totale omzet over de gehele wereld door alle betrokken ondernemingen meer dan 5 miljard Euro bedraagt en minstens 2 van de betrokken ondernemingen een omzet halen van 250 miljoen euro;
- o de totale omzet 2,5 miljard euro bedraagt én door al de betrokken ondernemingen in minstens 3 lidstaten meer dan 100 miljoen euro bedraagt in elk van de 3 lidstaten, ten minste 2 van de ondernemingen elk een afzonderlijke afzet hebben van meer dan 25 miljoen euro, ten minste 2 van de betrokken ondernemingen een omzet van meer dan 100 miljoen euro halen.

Deze concentratie zijn onderworpen aan het toezicht door de Europese Commissie. De Commissie kan dit eventueel terug verwijzen naar de nationale mededingingsautoriteit.

Concentraties die niet tot gevolg hebben dat een daadwerkelijke mededinging op de Belgische markt of een wezenlijk deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd, onder andere door het in het leven roepen of versterken van een machtspositie, worden toelaatbaar verklaard.

Concentraties die tot gevolg hebben dat een daadwerkelijke mededinging op de Belgische markt of een wezenlijk deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd, onder andere door het in het leven roepen of versterken van een machtspositie, worden ontoelaatbaar verklaard.

11 BELGISCHE MEDEDINGINGSAUTORITEIT²⁵

11.1 Opdrachten van de autoriteit

De Belgische mededingingsautoriteit heeft als taak het bevorderen en het verzekeren van het bestaan van een daadwerkelijke mededinging in België. Hiertoe passen zij toe:

²⁵ <http://economie.fgov.be/nl/ondernemingen/mededinging>

- de wet tot bescherming van de economische mededinging, gecoördineerd op 15 september 2006 (WBEM);
- de communautaire mededingingsregels, te weten de artikelen 101 en 102 van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie (ex-art. 81 en 82 van het EG-verdrag).

De mededingingsautoriteit neemt eveneens deel aan de uitvoering van het Europese mededingingsbeleid. Ze werkt samen met de andere mededingingsautoriteiten en maakt deel uit van het European Competition Network (ECN), de European Competition Authorities (ECA), en het International Competition Network (ICN).

11.2 Samenstelling

De Belgische mededingingsautoriteit is samengesteld uit twee organen:

- de Algemene Directie Mededinging;
- de Raad voor de Mededinging.

Naast de mededingingsautoriteit, is bij de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven de Commissie voor de Mededinging opgericht, een paritair raadgevend orgaan waarin werknemers, bedrijfsleven, landbouwsector, handel, ambachten en consumenten vertegenwoordigd zijn. Zij heeft adviesbevoegdheid over het algemene mededingingsbeleid (art. 42 van de WBEM). De Commissie voor de Mededinging is geen orgaan van de mededingingsautoriteit.

12 BESLUIT

Eén van de hoofddoelstellingen van de Europese integrale marktordening is de marktpositie van de individuele telers te versterken. De Commissie heeft tezelfdertijd in de regelgeving zelf zeer bewust de bepaling dat een PO geen dominante positie mag hebben, zeer vaag geformuleerd. Er is evenmin in de GMO een klare definitie gegeven van een “gegeven markt” omdat dit zeer lokaal kan spelen of juist internationaal en zelfs mondiaal.

Na het lezen van deze nota mag het duidelijk zijn dat het interpreteren van de mededingingsregelgeving in de landbouwsector geen pure kennis of wetenschap is. Algemene recepten of algemene drempels of richtregels zijn er weinig te vinden.

De meeste gevallen zullen door de mededingingsautoriteit “geval per geval” of “case by case” beoordeeld en geïnterpreteerd moeten worden en hierin kunnen zowel de nationale als de Europese mededingingsautoriteiten een rol spelen. Daarom kan er ook geen standaard recept gegeven worden. Het gewicht van de operator in kwestie maar evenzeer de positie van de afnemers aan de ander kant van het spectrum en de eventuele inwisselbaarheid van de producten spelen een rol.

Belangrijke rode lijn is wel dat wanneer bepaalde organisaties horizontale afspraken zouden willen maken of gezamenlijk willen onderhandelen over de productie van de leden, dit moet afgedekt worden door een erkenning van de organisatie als producentenorganisatie en/of unie van producentenorganisaties. Belangrijk in de huidige stand van de regelgeving is eigendomsoverdracht van de producten (met uitzondering van zuivel).

Verticale afspraken in de keten zijn mogelijk binnen erkende brancheorganisaties maar deze moeten zich houden aan de lijst van doelstellingen uit de verordening en mogen onder geen beding vaststelling van prijzen of quota omvatten.

De nota is tot stand gekomen op basis van de huidige juridische bepalingen én de huidige nieuwe voorstellen van de Europese Commissie voor het nieuwe GLB na 2013. Het politieke debat hierover is nog niet afgerond²⁶ en in het licht van het verloop van dat debat kan het nodig zijn om de inzichten in deze nota bij te stellen of aan te passen. Zowel de lidstaten als het Europese Parlement dringen aan op meer duidelijkheid en rechtszekerheid maar vooral onderhandelingsmarge voor de PO's.

²⁶ in de Europese Raad en het Europees parlement

GEBRUIKTE AFKORTINGEN:

BO	brancheorganisatie
COM	Europese Commissie
EU	Europese Unie
GLB	Gemeenschappelijk landbouwbeleid
GMO	Gemeenschappelijke marktordening
O&O	Onderzoek en Ontwikkeling
PG	producentengroepering
PO	producentenorganisatie
TFEU	Treaty on the Functioning of the EU
TUPO	Transnationale unie van producentenorganisaties
UPO	Unie van producentenorganisaties
VWEU	Verdrag over de Werking van de EU

LITERATUURLIJST

- Abel. M. Mateus " Ensuring a level playing field in competition enforcement throughout the European Union", European Competition Law review 2010 volume 31 issue 12
- Bunte, F., B. van der Meulen, K. Logatcheva en E. Georgiev, Den Haag, LEI, 2011 "Mededinging en transparantie; Randvoorwaarden voor concurrentie en duurzaamheid"
- ECN European Competition Network: "Antitrustbeleid: european competition Network toont aan dat handhaving van mededinging binnen de EU alle lagen van de voedingssector te n goed komt – veelgestelde vragen" MEMO/12/373, 24 mei 2012
- EU Aanbeveling van de Commissie van 6 mei 2003 betreffende de definitie van kleine en middelgrote en micro-ondernemingen
- EU Bekendmaking van de Commissie inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijk mededingingsrecht (97/C/372/03
- EU Competition framework : specific rules for the food chain in the new cap (2012) provisional note
- EU Competition in the food supply chain, Commission staff working document, accompanying document to the communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions SEC (2009)1449
- EU DG Competition "Fines for breaking competition law" website DG COMP
- EU DG Competition "The interface between EU competition policy and the Common Agriculture Policy (CAP): Competition rules applicable to cooperation agreements between farmers in the dairy sector"
- EU Mededeling van de Commissie aan het Europees Parlement, de Raad, het Europees Economisch en Sociaal Comité en het Comité voor de Regio's: een beter werkende voedselvoorzieningsketen in Europa COM(2009)591
- EU Mededeling van de Commissie. Richtsnoeren inzake de toepasselijkheid van artikel 101 van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie op horizontale samenwerkingsovereenkomsten (2011/C11/01)
- EU Parlement: Honnefelder S. 01/2012, "Abuse of a dominant position and investigation on mergers"
- EU Parlement: Honnefelder S. 01/2012, "General competition policy and concerted practices"
- EU Verordening (EG) nr. 1184/2006 van 24 juli 2006 inzake de toepassing van bepaalde regels betreffende de mededinging op de voorbrenging van en de handel in landbouwproducten
- EU Verordening (EG) nr. 139/2004 van de Raad van 20 januari 2004 betreffende de

controle op de concentratie van ondernemingen (de "EG-concentratieverordening)

- Ministère de L'Agriculture de l'alimentation, de la pêche de la ruralité et de l'aménagement du territoire : « rapport mission sur l'organisation économique de la production agricole » maart 2012 CGAAER n° 11104
- SER NL: Advies "Meer werken aan duurzame groei. Casus: Samenwerking, mededinging en duurzame visserij", Advies nr. 2010/03, 21 mei 2010
- Wet tot bescherming van de economische mededinging, gecoördineerd op 15 september 2006.

BIJLAGEN

BIJLAGE 1: DOMINANTE POSITIE IN DE GROENTE- EN FRUITSECTOR?

Op basis van de elementen ontwikkeld in deze nota kan voor de Vlaamse groente- en fruitsector en de producentenorganisaties volgende inschatting gegeven worden.

Al onze erkende PO's in de sector groenten en fruit zijn coöperaties (cvba)²⁷ die het product van hun leden verkopen.²⁸ Een aantal PO's werken samen in een erkende Unie van Producentenorganisaties.

Relevante markt?

De groente- en fruitsector is zeer internationaal; producten worden wereldwijd geteeld en ook wereldwijd verhandeld. Appelen uit het zuidelijk halfrond, asperges uit Latijns Amerika, boontjes uit Afrika zijn gemeengoed op onze markt en in de winkelrekken.

De Vlaamse groente- en fruitsector (en bij uitbreiding België) is een **zeer exportgerichte sector**. Gemiddeld gezien hebben we een uiterst hoge voorzieningsgraad²⁹ en zowat 70% van alle groenten en fruit geproduceerd in België wordt uitgevoerd, in eerste instantie naar de andere lidstaten van de Europese Unie maar voor bijvoorbeeld hardfruit ook naar Rusland, China en India. De aanwezigheid van verschillende buitenlandse aankopers op de elektronische veilingklokken (ook via zgn. thuiskoopsystemen) bewijzen duidelijk het internationale karakter van onze groente- en fruitsector. Tot de grootste aankopers op onze veilingen horen een aantal grote buitenlandse spelers.

Langs de aankopers zijde zien we jaar na jaar eens stijgend marktaandeel van de grootdistributie in de verkoop van verse groenten en fruit aan de consument en dit aandeel zit al jaren ver boven de 70%³⁰. Het aantal grote aankoopcentrales (Carrefour, Delhaize, Colruyt e.a.) kan ook bijna op één hand geteld worden. In het aankoopbeleid van de grootdistributie merkt je ook meer en meer dat ze zo weinig mogelijk willen afhangen van één leverancier of één productieregio. Van de vele tientallen exporteurs die wij hadden, blijven er ook nog maar een beperkt aantal over. Aan de vraagzijde is de dominante positie naar ons aanvoelen veel sterker gestegen.

Substitutie-effect

Bij groenten en fruit zien we ook een zeer groot substitutie-effect. Dit vervangingseffect kan in de eerste plaats gezien worden tussen gelijkaardige producten. Wanneer bijvoorbeeld onze oogst van appelen vernield werd, wordt deze marktpositie probleemloos ingenomen door andere productieregio's van Europa. Het omgekeerde geldt trouwens ook. Wanneer bijvoorbeeld de oogst

²⁷ erkenningsvoorwaarde in art 5 van het Besluit van de Vlaamse Regering van 8 mei 2009

²⁸ art 125 bis 4 van verordening 1234/2007: PO's in de sector groenten en fruit worden geacht in economische aangelegenheden op te treden in van, en namen, hun leden.

²⁹ zelfvoorzieningsgraad groenten: 141%

zelfvoorzieningsgraad fruit: 81%

³⁰ Zie GFK panel van VLAM

in Polen bevroren is, leidt dit bijna automatisch tot hogere prijzen en grotere vraag op onze markten.

Vlaanderen heeft voor geen enkele groente- of fruitsoort een bepaald monopolie. Zelfs voor producten die vroeger zeer sterk als "Belgisch" beschouwd werden, zoals het witloof, hebben we al lang geen dominante positie meer en werden we overvleugeld en overtroefd door productie in Frankrijk, Nederland en zelfs Zwitserland.

Voor verschillende soorten, bijvoorbeeld tomaten, is het ook bijna niet meer mogelijk om zomaar van "een tomatenmarkt" te spreken omdat ook hier een zeer grote diversificatie of wat men in het jargon "segmentatie" noemt, is opgetreden: vleestomaten, trostomaten, kerstomaten, coctailtomaten, pruimtomaten, coeur de boeuf, roma tomaten, gele tomaten, roze tomaten, kumato (bruine tomaten), enz....

Voor de appelsoorten is de verscheidenheid van rassen, elk met hun typische kenmerken, misschien nog groter. Hoe groot de verscheidenheid ook is, toch is er bij deze producten nog altijd een grote mate van inwisselbaarheid. Is er geen Belgische Kanzi dan koop je wel een Nieuw-Zeelandse Jazz of een Franse Pink Lady.

Daarnaast is er ook **substitutie tussen verschillende groente- en/of fruitsoorten**. De consument gaat gemakkelijk producten onder elkaar uitwisselen. Dit kan zeer symptomatisch veroorzaakt worden door het weer. Goed weer of slecht weer heeft een belangrijk impact op het inkoopgedrag van de consument (zomergroenten ⇔ wintergroenten, groenten voor rauw gebruik ⇔ groenten die gekookt worden). Maar ook het aanbod en de keuze zijn tegenwoordig zo ruim dat geen enkele groente- of fruitsoort onmisbaar is. Een grappig voorbeeld is dat wanneer je naar de prijscurves van bijvoorbeeld banaan kijkt, je in het verleden stelselmatig een daling in de vraag krijgt wanneer de nieuwe aardbeien op de markt komen.

Dat wordt ook bevestigd door bijvoorbeeld de resultaten van de consumentenpanels van de VLAM. Waar vroeger een modale consument maximaal een relatief beperkt assortiment groenten of fruit aanschafte is het groente- en fruitaandeel nu gespreid over vele tientallen soorten en variëteiten.

Bovendien is de groente- en fruitproductie ook nog eens **seizoensgebonden**. Piek producties zijn beperkt tot enkele dagen, weken of hoogstens een maand. Voor de rest van het seizoen is er een continue concurrentie met producten uit andere productieregio's in de breedste zin van het woord. In de winkelrekken vind je zeer dikwijls producten van verschillende oorsprong broederlijk naast elkaar. Wanneer de lokale productiesector door om het even welke reden³¹ niet is staat is om product aan te leveren zorgt de supermarktketen er wel voor dat product toch beschikbaar blijft. Is er nog geen Belgische paprika dan komt die wel uit Spanje of zo. De klimaatsomstandigheden in Spanje kunnen zo ook de start van het inlandse aardbeiseizoen maken of kraken.

Marktaandeel:

In de veronderstelling dat alle Belgische groente- en fruitproducenten zouden aansluiten bij één overkoepelende PO of UPO dan nog zou de totaliteit slechts 1% uitmaken van het Europese areaal en 2,3% van de Europese productie. Gezien ons beperkte productiepotentieel en tegelijkertijd toch de zeer grote exportbehoefte is het zeker pertinent om in eerste instantie naar de Europese markt te kijken als de zgn. "gegeven markt". Voor een aantal producten wordt het zelfs mogelijk om te spreken van de wereldmarkt.

³¹ hagelstormen, droogte, overstroming, ziekten en plagen, seizoensvertragingen wegens weersomstandigheden...

Een PO met enkele tientallen of zelfs honderden leden moet er dus niet van dromen om ooit een dominante positie te krijgen op de groente- en fruitmarkt. De UPO's die we in Vlaanderen hebben, verkopen, met uitzondering van LAVA niet gezamenlijk, maar elke PO zal zelf instaan voor de verkoop van de producten van zijn leden. In het geval van LAVA wordt er wel een beperkt deel van de verkoop samen bemiddeld. Statutair hebben ze inschreven dat er maximaal 30 % van het aanbod samen bemiddeld kan worden, maar in de praktijk ligt dat percentage ruim onder de 20% en tendeert het naar slechts 10%. Maar zelfs met die maximale hoeveelheden is het Vlaamse LAVA een kleinere speler naast enkele andere buitenlandse initiatieven zoals: The Greenery en FresQ uit Nederland, of Anecoop uit Spanje, Apofruit en VOG in Italië.

Ondanks het feit dat we op basis van bovenstaande argumentatie het risico op een dominante positie bijna kunnen uitsluiten, volgen we uiteraard de evoluties op de markten van zeer nabij op, zij het niet op basis van concrete checklists.

We doen dat wel op basis van een aantal basisgegevens zoals: productiestatistieken en productiewaarderamingen door onze eigen ramingscommissies van het departement (afdeling Duurzame Landbouwwontwikkeling en afdeling Landbouw- en Visserijbeleid), LARA rapport van de afdeling Monitoring en Studie, consumentenpanels van VLAM, Eurostat-gegevens, jaarlijkse verplichte mededelingen door de erkende productieorganisaties (o.a. productievolumes en waarde van afgezette productie...), geconsolideerde rapporten van de Europese Commissie, auditverslagen van de Europese "clearance of accounts", verslagen van de Europese rekenkamer, sector- en ketenoverleg, gegevens uit de algemene en vakliteratuur

BIJLAGE 2: ENKELE VOORBEEDEN VOOR DE BEREKENING VAN MET MAXIMUM ONDERHANDELINGSVOLUME VOOR DE ZUIVELSECTOR³²

In artikel 126, quater van verordening 1234/2007 wordt door de wijzing van verordening 261/2012 het volgende bepaald:

2. De producentenorganisaties mogen de onderhandelingen voeren:

- a) ongeacht of de eigendom van de rauwe melk door de landbouwers wordt overgedragen aan de producentenorganisaties;
- b) ongeacht of de onderhandelde prijs geldt voor de gezamenlijke productie van alle, dan wel een deel van de aangesloten landbouwers;
- c) op voorwaarde dat per welbepaalde producentenorganisatie:
 - het volume rauwe melk waarover onderhandeld wordt niet meer dan **3,5 %** van de totale productie van de Unie bedraagt, en
 - het volume rauwe melk waarover onderhandeld wordt en dat in een bepaalde lidstaat wordt geproduceerd niet meer dan **33 %** van de totale nationale productie van die lidstaat bedraagt, en
 - het volume rauwe melk waarover onderhandeld wordt en dat in een bepaalde lidstaat wordt geleverd, niet meer dan **33 %** van de totale nationale productie van die lidstaat bedraagt;
- d) op voorwaarde dat de betrokken landbouwers niet zijn aangesloten bij een andere producentenorganisatie die eveneens namens hen onderhandelingen over contracten voert; lidstaten kunnen evenwel in naar behoren gerechtvaardigde gevallen afwijken van deze voorwaarde indien landbouwers twee verschillende productie-eenheden hebben die zich in verschillende geografische gebieden bevinden;
- e) op voorwaarde dat het lidmaatschap van de landbouwer van een coöperatie geen verplichting inhoudt dat de rauwe melk dient te worden geleverd overeenkomstig de voorwaarden die in de statuten van de coöperatie of de op grond van deze statuten vastgestelde voorschriften en besluiten zijn neergelegd, en
- f) op voorwaarde dat de producentenorganisatie de bevoegde autoriteiten van de lidstaat of lidstaten waar zij actief is, in kennis stelt van het volume rauwe melk waarover onderhandeld wordt.

3. Niettegenstaande de voorwaarden bepaald in lid 2, onder c), ii) en iii), mogen producentenorganisaties de onderhandelingen krachtens lid 1 voeren op voorwaarde dat per producentenorganisatie het volume rauwe melk waarover onderhandeld wordt en dat in een lidstaat met een totale jaarlijkse rauwe melkproductie van minder dan 500 000 ton wordt geproduceerd of geleverd niet meer dan **45 %** van de totale nationale productie van die lidstaat bedraagt.

Rekenvoorbeeld productie en onderhandelingsniveaus

	Jaarlijkse productie X 1000 ton	3,5%	33%	45%	Maximum onderhandelingsvolumen (jaarlijks)	Juridische basis artikel 126c
EU	150.000	5.250			5.250	2 (c) (i)
lidstaat A	10.000		3.300		3.300	2 (c) (ii)
lidstaat B	20.000		[6.600]		5.250	2 (c) (i)
lidstaat C	3.000		990		990	2 (c) (ii)
lidstaat D	223			100	100	3

Voorbeelden van verschillende situaties gebaseerd op bovenstaande cijfers (komen niet noodzakelijk allemaal in de realiteit voor maar zijn nuttig om de achterliggende logica uit te leggen)

³² op basis van een werkdocument van de Europese Commissie

Vb.nr.	Onderhandelende partijen		uitleg	Maximum onderhandelingsvolume (jaarlijks)
	PO produceert in lidstaat ...	Voor levering aan verwerker in lidstaat ...		
1	A	A		3.300
2	B	B		5.250
3	A	B	Productie lidstaat A Max 3.300	3.300
			Levering aan lidstaat B Max 5.250	
4	B	A	Productie lidstaat B Max 5.250	3.300
			Levering aan lidstaat A Max 3.300	
5	A&C	B	Productie lidstaat A Max 3.300	3.300
			Productie lidstaat C Max 990	&990
			Levering aan lidstaat B Max 5.250	
6	B	A&C&D	Productie lidstaat B Max 5.250	
			Levering aan lidstaat A Max 3.300	3.300
			Levering aan lidstaat c Max 990	&990
			Levering aan lidstaat c Max 100	&100
7	B&C	A&B&C&D	Productie lidstaat B Max 5.250	Optelsom B+C maar begrensd tot Max 5.250
			Productie in lidstaat C Max 990	
			Levering aan lidstaat A Max 3.300	Optelsom A+B+C+D maximum 5.250
			Levering aan lidstaat B Max 5.250	
			Levering aan lidstaat A Max 3.300	
Levering aan lidstaat B Max 5.250				

Opmerkingen:

1. Het maximum onderhandelingsvolume moet per lidstaat beoordeeld worden en de limieten moeten voor elke lidstaat bekeken worden zowel voor productie als voor levering. De laagste bedragen zijn altijd beslissend. Het maximum onderhandelingsvolume voor één PO is maximaal 3,5% van de EU-productie (in het bovenstaande cijfervoorbeeld 5.250) zelfs als de melk geproduceerd of geleverd wordt in meer dan één lidstaat.
2. Voor de berekening van het maximum onderhandelingsvolume zullen de EU en lidstaat productiecijfers jaarlijks gepubliceerd worden³³. Om de onderhandelingsvolumes, zoals medegedeeld door de PO's, te beoordelen moeten de lidstaten rekening houden met de tijdperiode voor de levering in de notificatie³⁴. Voorbeeld: wanneer de jaarlijkse productie van lidstaat A 10.000 is het maximum te onderhandelen volume 3.300. een Po doet een notificatie van 1.500 voor een leveringsperiode van 4 maand voor levering in dezelfde lidstaat A. Ondanks het feit dat het onderhandelde volume (1.500) lager is dan het (jaarlijks) maximum (3.300 overschrijd het onderhandelingsvolume de 33% limiet omdat de leveringsperiode moet in rekening gebracht worden. Het maximum onderhandelingsvolume voor een leverings periode van 4 maanden zou 1.100 zijn (= 4/12 van 33%³⁵ van 10.000). Op dezelfde wijze zal een notificatie van 4.000 voor een leveringsperiode van 18 maand het maximum van 33% respecteren want het maximum onderhandelingsvolume voor een leveringsperiode van 18 maand zou 4.950 bedragen (18/12 van 33% van 10.000)
3. In geval van significante seizoenale schommelingen moet hiermee ook rekening gehouden worden (artikel 3 gedelegeerde handelingen). Voorbeeld: Als zoals in bovenstaande cijfervoorbeelden de jaarlijkse productie van lidstaat B 3000 bedraagt, is het maximum onderhandelingsvolume (jaarlijks) 990. Als we uitgaan van significante seizoenale schommelingen zoals het volgende productie per maand in %³⁶.

jan	feb	maa	apr	mei	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec	tot
2	4	8	14	15	13	12	11	8	6	4	3	100

Een Po doet een notificatie van onderhandelingen voor 360 voor een leveringsperiode van 3 maand (april, mei, juni) voor productie en levering in lidstaat C. et maximum onderhandelingsvolume voor 3 maand op pro rata basis zoals in voorbeeld 2 zou 248 opleveren (= 3/12 van 33% van 3.000). Maar aangezien de seizoenale schommelingen in

³³ art 126c(5)

³⁴ Art 2(2) uitvoeringsverordening en art 3 van de gedelegeerde verordening.

³⁵ art 126c(2)(ii)

³⁶ op basis van 3-jaarlijks gemiddelde

lidstaten significant zijn moet hiermee rekening gehouden worden. Gedurende de relevante leveringsperiode is het geschatte productievolume 42% (=14+15+13). Daarom is het maximum onderhandelingsvolume rekening houdend met de seizoenale variabiliteit voor de periode april-juni 416 (= 42% van 33% van 3.000).

Een PO doet een notificatie voor onderhandelingen voor 200 in een leveringsperiode van 3 maand (oktober- december) voor productie en levering in lidstaat C. rekening houdende met diezelfde seizoenale variabiliteit voor de periode okt-nov bedraagt het maximum onderhandelingsvolume 128 (= 13% (6+4+3) van 33% van 3.000)

4. Niet elke onderhandeling is noodzakelijk succesvol en resulteert niet altijd in levering. Omwille van praktische redenen en om de administratieve lasten te beperken voor operatoren mogen de lidstaten beslissen dat niet elke onderhandeling noodzakelijk genotificeerd wordt als de elementen van de notificatie niet veranderen (zelfde volume, zelfde leveringsperiode, zelfde lidstaat). De notificatie waarnaar verwezen wordt in artikel 2(3) moet met in elk geval gebeuren met daarin effectief geleverde volumes rauwe melk en dus de succesvolle onderhandelingen op jaarbasis.