



Vlaanderen
is landbouw & visserij

‘MEDEDINGING’ EN DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKTORDENING (GMO)

“Hoe moeten producenten- en brancheorganisaties
omgaan met de mededingingsregels”

DEPARTEMENT
LANDBOUW & VISSERIJ

WWW.VLAANDEREN.BE/LANDBOUW

‘MEDEDINGING’ EN DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKTORDENING (GMO)

**“Hoe moeten producenten- en
brancheorganisaties omgaan
met de mededingingsregels”**

versie 2017

publicatiedatum januari 2017

COLOFON

Samenstelling

Vlaamse overheid
Departement Landbouw en Visserij

Auteur

Guy Lambrechts

Verantwoordelijk uitgever

Departement Landbouw en Visserij
Jules Van Liefferinge
Secretaris-generaal

Depotnummer

D/2016/3241/168

Lay-out

Departement Landbouw en Visserij

Beeldmateriaal

Departement Landbouw en Visserij

Een digitale versie vindt u terug op

www.vlaanderen.be/publicaties

Dit document mag niet gezien worden als juridisch bindend advies. De teksten van de specifieke Europese of nationale regelgeving blijven de enige correcte basis. Een beoordeling van specifieke gevallen of situaties zal telkens geval per geval moeten gebeuren.

INHOUD

1	INLEIDING	7
2	ERKENDE ORGANISATIES IN DE MARKTORDENING	8
2.1	ROL VAN PRODUCENTENORGANISATIES	8
2.2	BRANCHEORGANISATIE (BO)	10
2.2.1	Algemeen	10
2.2.2	Een aantal praktische do's en don'ts voor brancheorganisaties	12
2.3	UITBREIDING VAN DE VOORSCHRIFTEN	13
2.4	CONTRACTUELE ONDERHANDELINGEN VOOR ZUIVEL, RUNDSVLEES EN GRAANGEWASSEN (GEZAMENLIJKE VERKOOP)	14
2.5	VERPLICHTE CONTRACTEN	20
2.6	SAMENWERKING PO'S, UPO'S EN BO'S GEDURENDE PERIODES VAN ERNSTIGE CRISIS	21
2.7	SITUATIESCHETSEN M.B.T. DE VERKOOP VAN LANDBOUWPRODUCTEN EN MEDEDINGING	21
2.7.1	Situatie 1: individuele producenten maken afspraken met individuele afnemers	22
2.7.2	Situatie 2: horizontale prijsafspraken tussen producenten of afnemers	22
2.7.3	Situatie 3: de PO mag/moet handelen in naam van en voor rekening van de leden	23
2.7.4	Situatie 4: overeenkomsten tussen onafhankelijke PO's	24
2.7.5	Situatie 5: de UPO handelt in opdracht van de PO's voor de gehele of gedeeltelijke productie	24
2.7.6	Producentenorganisaties in Vlaanderen	25
3	MEDEDINGINGSREGELS	27
3.1	ALGEMENE REGELS	27
3.2	UITZONDERINGEN:	29
3.3	TOEGESTANE AFSPRAKEN	29
3.4	ENKELE BELANGRIJKE DEFINITIES	30
3.4.1	Relevante en geografische markt	30
3.4.2	Dominante positie - Machtspositie	31
3.4.3	Relevante criteria bij de beoordeling van het marktaandeel	33
3.4.4	Compenserende afnemersmacht	36
3.4.5	Groepsvrijstelling inzake specialisatie	36
3.5	VERTIKALE AKKOORDEN	37
3.6	KARTELS	38
3.6.1	Definitie	38
3.6.2	Hoe kartels werken: een eenvoudig voorbeeld	40
3.7	MOGELIJKE BOETES	42
3.8	INFORMATIE-UITWISSELING	43
3.9	CONCENTRATIES	46
3.10	PRIJSTRANSPARANTIE	47

4	BELGISCHE MEDEDINGINGSAUTORITEIT (BMA)	48
4.1	OPDRACHTEN VAN DE AUTORITEIT	48
4.2	SAMENSTELLING	48
5	BESLUIT	49
	LIJST FIGUREN	50
	CONTACT	50
	GEBRUIKTE AFKORTINGEN:	50
	LITERATUURLIJST	51
	BIJLAGEN	52

1 INLEIDING

Het mededingingsbeleid kan een belangrijke rol spelen bij het bevorderen van samenwerking tussen land- en tuinbouwers onderling en tussen land- en tuinbouwers en andere actoren in de keten. Mededingingsregels laten intensieve samenwerking toe, horizontaal op producentenniveau en verticaal tussen producenten en marktpartijen zoals bij afzet en verwerking. Samenwerking is mogelijk zolang deze efficiëntie creëert en de concurrentie in de sector, ten nadele van de consument, niet in gevaar brengt. Samenwerking tussen ondernemingen is wenselijk maar mag een 'gezonde' mededinging niet belemmeren.

Mededingingsregels en meer nog, de vrees om ermee in botsing te komen, blijven in de belangstelling staan. Door een aantal boeteprocedures uit het recente verleden zien we soms een angstklimaat rond mededinging. Om alles in perspectief te kunnen plaatsen lichten we hier de algemene principes van mededinging in relatie tot de ketenwerking in de landbouw, systematisch toe.

In 2012 werd een eerste publicatie over de mededingingsregels en de Gemeenschappelijke Marktordening (GMO), gemaakt. Ondertussen werd het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) eind 2013 grondig hervormd en heeft de Europese Commissie ook een aantal standpunten verduidelijkt. Op basis van deze evoluerende inzichten werd het nodig om een update van de eerdere publicatie te maken.

Met de nieuwe GMO¹ wil de Europese Commissie immers de rol van producentenorganisaties (PO's) en brancheorganisaties (BO's) uitbreiden door de onderhandelingspositie van de indivi duele landbouwer te versterken.

Mededingingsregels kunnen de landbouwsector op twee vlakken helpen:

1. door regels voor samenwerking vast te leggen om de efficiëntie van de bedrijven te verhogen en om hun marktmacht te versterken, zonder de incentives voor efficiëntie en innovatie te ondermijnen;
2. door andere operatoren beschermen tegen anti-concurrentieel gedrag dat de toegang tot bepaalde markten of consumenten zou beperken.

De belangrijkste redenen waardoor de regels worden geschonden, zijn:

1. gebrek aan kennis van de regels;
2. onduidelijk juridisch advies;
3. onvoldoende engagement van het management om de regels na te leven omdat er soms voorrang gegeven wordt aan andere dringende of dwingende economische problemen.

Als overtredingen worden vastgesteld, is er niet alleen reputatieschade, maar moeten de praktijken onmiddellijk stoppen. Mogelijk leidt dit tot stopzetting van de organisatie en tenslotte zijn er nog eventuele financiële boetes.

Een goed geïnformeerde mens is er twee waard. Daarom heeft deze publicatie vooral tot doel om te verduidelijken wat PO's en BO's nu mogen, of juist niet mogen. U krijgt ook een aantal praktijkvoorbeelden. Organisaties kunnen deze informatie gebruiken om een zelfbeoordeling (self assesment) te maken.

U zult na het lezen van deze publicatie hopelijk tot de conclusie komen dat er in de praktijk heel wat mogelijk is wanneer u rekening houdt met een aantal grondregels.

Jules Van Liefferinge
Departement Landbouw en Visserij

2 ERKENDE ORGANISATIES IN DE MARKTORDENING

2.1 ROL VAN PRODUCENTENORGANISATIES¹

Producentenorganisaties en unies van producentenorganisaties kunnen² een belangrijke rol spelen bij ten minste één van de volgende doelstellingen:

- ▶ de concentratie van aanbod en afzet
- ▶ de planning en de afstemming van de productie op de vraag, met name wat omvang en kwaliteit betreft
- ▶ initiatieven op het gebied van afzetbevordering
- ▶ het optimaliseren van de productiekosten en het stabiliseren van de producentenprijzen
- ▶ het verrichten van onderzoek
- ▶ het gebruik van milieuvriendelijke methoden en productietechnieken, goede praktijken en technieken bevorderen
- ▶ het gebruik van productienormen bevorderen en daarvoor technische bijstand geven
- ▶ het beheren van bijproducten en de risicobeheersingsinstrumenten waarover hun leden beschikken
- ▶ bijdragen tot een duurzaam gebruik van natuurlijke hulpbronnen en tot matiging van de klimaatverandering
- ▶ initiatieven ontwikkelen op het gebied van afzetbevordering
- ▶ het beheer van onderlinge fondsen
- ▶ technische ondersteuning verlenen voor het gebruik van termijnmarkten en landbouwverzekeringssystemen.

PO's kunnen zo de positie van de producenten in de voedselketen helpen versterken en hen in de onderhandelingen met de afnemers een groter onderhandelingsgewicht geven.

Deze bundeling moet op vrijwillige en efficiënte wijze gebeuren. Daarnaast moet de PO zijn nut bewijzen door efficiënte diensten aan zijn leden aan te bieden.

De rol van de producentenorganisaties moet die van economische 'regulator' overstijgen om een echte 'ondernemer' te kunnen worden. Aan de ene kant kunnen ze optreden als tussenpersoon voor de verkoop van landbouwproducten. Aan de andere kant kunnen ze technische, logistieke en financiële ondersteuning aan de individuele landbouwer leveren.

De PO wordt opgericht op initiatief van en gecontroleerd door de producenten.

Lidstaten mogen op verzoek PO's en UPO's erkennen voor de diverse landbouwsectoren. Volgens artikel 159 a) en 161 (1) van verordening nr. 1308/2013 **moeten** de lidstaten PO's erkennen voor zuivel, groenten en fruit, olijfolie en olijven, zijdewormen en hop³.

Vlaanderen kan enkel producentenorganisaties of unies erkennen die een significante activiteit in Vlaanderen hebben. Leden kunnen vanuit om het even welke regio of lidstaat lid worden van een Vlaamse PO.

Traditioneel streven PO's er vooral naar een maximaal volume te verhandelen om zo de onderhandelingsmacht en de schaalgrootte op peil te houden. Maar ze kunnen ook op zoek gaan naar volume dat verhandeld, verwerkt én rendabel verkocht kan worden. Ze brengen dus een element van planning in de productie.

1 Over de rol en het functioneren van producentenorganisaties is een afzonderlijke publicatie beschikbaar op de website van het departement Landbouw en Visserij: http://lv.vlaanderen.be/sites/default/files/attachments/publicatie_cooperaties_en_producentenorg.pdf

2 Art. 152 Verordening (EU) nr. 1308/2013

3 Uiteraard slechts als deze aan de voorwaarden voldoen.

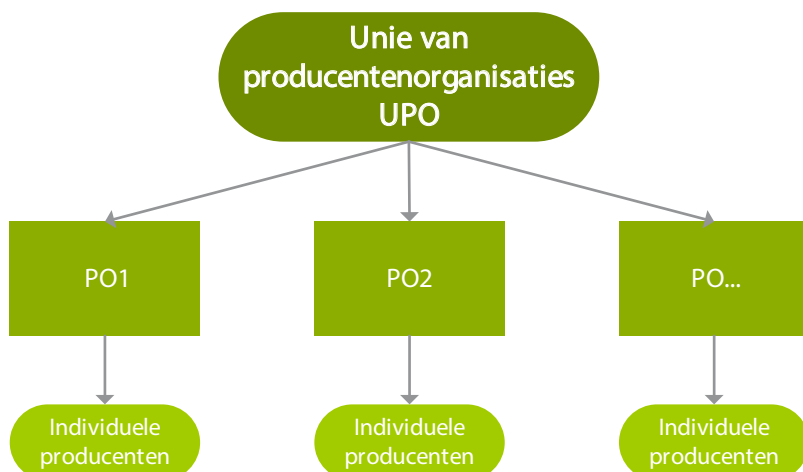
Voor **zuivel, granen, rundvlees en olijfolie** is er expliciet vastgesteld dat er geen overdracht van eigendom hoeft te zijn en dat de PO kan onderhandelen voor de totale of voor een deel van de productie van de leden. Voor **andere sectoren** is er tot nader order wel eigendomsoverdracht nodig en voor **groenten en fruit** is bovendien expliciet bepaald dat de PO 100% van de producten van de aangesloten leden moet verkopen⁴.

Een **coöperatie** is een specifieke rechtsvorm van PO⁵. De oprichting van een coöperatie houdt als dusdanig geen mededingingsbeperkend gedrag in. Dit wil niet zeggen dat coöperaties automatisch buiten het toepassingsgebied van artikel 10 van het VWEU vallen: zij kunnen een middel vormen om het commercieel gedrag van hun leden te beïnvloeden, waardoor ze de mededinging kunnen beperken of vervalsen.

Een **unie van producentenorganisaties (UPO)** is in feite een koepelorganisatie die opgericht wordt door en op initiatief van erkende producentenorganisaties. De erkende PO's moeten zeggenschap hebben bij beslissingen en op democratische wijze de unie controleren.

De UPO mag dezelfde activiteiten of taken van PO's verrichten, en ze kan de productie van leden-PO's verkopen, maar is daartoe niet verplicht. De leden-PO's, lid van de UPO, bepalen zelf welke taken de UPO kan en mag uitvoeren.

Erkende UPO's kunnen namens hun leden optreden. De UPO is ook de enige toegelaten vorm waarbinnen de leden samen naar de markt gaan en samen kunnen onderhandelen over prijzen en volumes of informatie kunnen uitwisselen. Een UPO kan ook over de grenzen van of lidstaten heen werken. Men spreekt dan van een transnationale unie (TUPO)⁶.



Figuur 1 Unie van producentenorganisaties

Zo zijn er in Vlaanderen in de groente- en fruitsector een 3-tal transnationale unies van producentenorganisaties actief in samenwerking met Nederland, Duitsland en Frankrijk.

4 Slechts in een beperkt aantal uitzonderingen is voor groenten en fruit voorzien zoals voor verkoop rechtstreeks aan consumenten voor persoonlijk gebruik, binnen de grenzen van een percentage dat door de lidstaten moet bepaald worden (in Vlaanderen maximaal 25%)

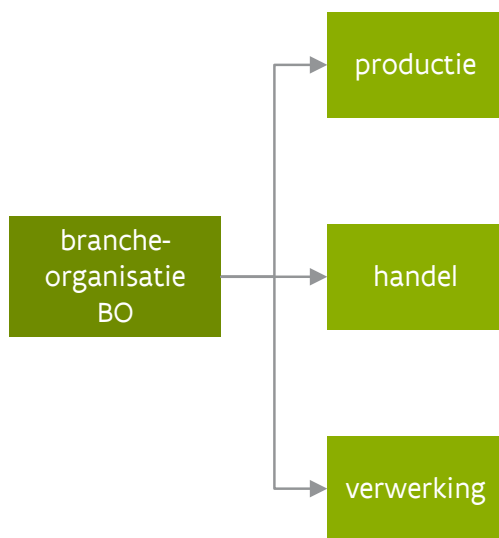
5 In Vlaanderen is voor een PO de coöperatieve rechtsvorm verplicht.

6 Uiteraard kan dit ook over de Gewestgrenzen heen in België.

2.2 BRANCHEORGANISATIE (BO)

2.2.1 Algemeen

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.



Figuur 2 Brancheorganisatie

Op initiatief van de betrokken sector kan een brancheorganisatie opgericht worden door vertegenwoordigers van beroepsgroepen die betrokken zijn bij:

1. productie én handel
2. of productie én verwerking
3. of productie én verwerking én handel.

De BO is dus een erkende⁷ representatieve organisatie van schakels in de keten (macroniveau) Daarentegen heeft samenwerking in de bedrijfskolom in de terminologie van de GMO betrekking op samenwerking tussen een beperkt aantal spelers uit verschillende schakels in de keten (microniveau)⁸.

Het initiatief om een BO op te richten, moet van de betrokken groepen, organisaties of unies komen. De mogelijke activiteiten van een brancheorganisatie moeten ten minste één van de volgende zijn:

1. de kennis en de doorzichtigheid van de productie en de markt verbeteren. Dit kan onder meer door geaggregeerde statistische gegevens over de productiekosten en de prijzen bekend te maken, eventueel vergezeld van prijsindicatoren, de volumes en de looptijd van vooraf gesloten contracten. Daarnaast kunnen analyses van potentiële toekomstige marktontwikkelingen op regionaal, nationaal of internationaal niveau ter beschikking worden gesteld
2. de raming van het productiepotentieel en de notering van de publieke marktprijzen
3. bijdragen tot een betere coördinatie van de wijze waarop producten op de markt worden gebracht, in het bijzonder aan de hand van onderzoek en marktstudies

⁷ De lidstaat geeft de erkenning na advies van de Europese Commissie

⁸ Bijvoorbeeld één PO die samenwerkt met één verwerker of exporteur

4. verkenning van potentiële exportmarkten
5. het opstellen van standaardcontracten die verenigbaar zijn met de voorschriften van de Unie voor de verkoop van landbouwproducten aan kopers en/of de toelevering van verwerkte producten aan distributeurs en kleinhandelaren, rekening houdend met de noodzaak om eerlijke mededingingsvoorwaarden tot stand te brengen en verstoringen van de markt te voorkomen
6. het potentieel van de producten optimaal benutten, ook wat de afzetmogelijkheden betreft, en initiatieven ontwikkelen om de economische concurrentiekracht en het innovatievermogen te verbeteren
7. gegevens verschaffen en onderzoek verrichten om de productie en in voorkomend geval de verwerking en de afzet te vernieuwen, te rationaliseren, te verbeteren en te richten op producten die beter op de eisen van de markt en op de smaak en de verwachtingen van de consument zijn afgestemd. Het betreft meer bepaald de kwaliteit van de producten, inclusief de specifieke kenmerken van producten met een beschermde oorsprongsbenaming of een beschermde geografische aanduiding
8. methoden zoeken die minder diergeneesmiddelen en gewasbeschermingsmiddelen vergen, het verbruik van andere productiemiddelen optimaliseren, de kwaliteit van de producten en het behoud van bodem en water garanderen, de voedselveiligheid via traceerbaarheid van producten bevorderen, en de gezondheid en het welzijn van dieren verbeteren
9. methoden en instrumenten ontwikkelen om de kwaliteit van het product te verbeteren in alle stadia van de productie, in voorkomend geval ook in het stadium van de verwerking en de afzet
10. alles in het werk stellen om de biologische landbouw, de oorsprongsbenamingen, de kwaliteitslabels en de geografische aanduidingen te verdedigen, te beschermen en te bevorderen
11. onderzoek naar een geïntegreerde, duurzame productie of naar andere milieuvriendelijke productiemethoden bevorderen en verrichten
12. een gezonde en verantwoorde consumptie van de producten in de interne markt stimuleren en/of voorlichting verstrekken over de schade die wordt veroorzaakt door riskante consumptiepatronen
13. de consumptie van de producten bevorderen en/of voorlichting over de producten in de interne markt en de externe markten verstrekken
14. bijdragen aan het beheer van bijproducten en de beperking en het beheer van afvalstoffen.

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.

Voor erkende BO's geldt op grond van artikel 210 van de GMO dat het kartelverbod niet van toepassing is op overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde gedragingen die dienen voor de uitvoering van de doelstellingen van BO's, zoals hierboven vermeld.

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

- ▶ kunnen leiden tot compartimentering van de markten binnen de unie, ongeacht in welke vorm
- ▶ de goede werking van de marktordening in gevaar kunnen brengen
- ▶ concurrentieverstoringen 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.

Op basis van de rechtspraak van het Europees Hof van Justitie 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 prijsafpraak,
- ▶ verstoken van eventuele efficiëntieverbeteringen,

verboden zijn. Een dergelijke overeenkomst zal beschouwd worden als een regelrechte beperking van de mededinging en valt dus niet onder de uitzonderingen op grond van artikel 101 (3).

Het grote verschil tussen PO's, UPO's en BO's is dus dat de PO's (of UPO) zelf handel kunnen of moeten drijven in de producten van hun leden en dus ook afspraken met afnemers over prijzen en volumes kunnen maken. Een BO zal zelf als organisatie niet actief zijn in de productie, verwerking of handel (hun leden wel!) maar kan wel alle nuttige ketenafspraken maken zolang dit maar niet over prijzen en volumes gaat.

Lidstaten **kunnen** BO's erkennen voor alle landbouwsectoren, behalve voor olijfolie, tafelolijven en tabak waarvoor de erkenning verplicht is (indien de organisaties uiteraard aan de voorwaarden voldoen) op basis van artikel 159 b) van Verordening (EU) nr. 1308/2013

2.2.2 Een aantal praktische do's en don'ts voor brancheorganisaties⁹

► Do

- > denk eraan dat de organisatie zelf aansprakelijk gesteld kan worden voor schendingen van de mededingingsregels, en dat dit niet alleen financiële maar ook reputatieschade kan veroorzaken
- > maak voor uzelf een beleid om in overeenstemming te zijn met de mededinging en zorg ervoor dat uw leden dit ook kennen
- > verbied leden om concurrentieel gevoelige informatie te bespreken. (Het kan interessant zijn om dit ook expliciet bij het begin van elke vergadering te zeggen)
- > vraag dat uw leden vergaderingen verlaten wanneer concurrentieel gevoelige informatie besproken zou worden (dit is wellicht een moeilijk punt want u weet niet altijd op voorhand wanneer dit kan gebeuren)
- > zorg er voor dat als u standaard contracten opmaakt deze klaar en duidelijk zijn en indien relevant, ook fair t.o.v. consumenten
- > zorg voor duidelijke, niet discriminerende en objectieve toetredingsregels
- > zorg ervoor dat als u kwaliteitssystemen afspreekt dat deze regels fair, redelijk en open zijn voor alle bedrijven die hen naleven
- > sta erop dat uw eigen leden de eigen regels naleven
- > gevoelige informatie die u ongewild of ongevraagd toch krijgt, mag u onder geen beding gebruiken

► Don'ts

- > regels opstellen die het voor leden onmogelijk maakt om onafhankelijke commerciële beslissingen te nemen
- > de BO het kanaal laten zijn om commerciële gevoelige informatie zoals prijzen, klanten of productieplannen uit te wisselen
- > uitvaardigen van informele prijzen of aanbevelingen m.b.t. productieplanning
- > leden toelaten om commercieel gevoelige informatie uit te wisselen, ook tijdens informele vergaderingen of sociale events
- > regels ontwikkelen die de leden verbieden om hun prijzen en/of kortingen bekend te maken of verbieden om met elkaar te concurreren
- > boodschappen publiceren die suggereren dat lage prijzen ook lagere kwaliteit betekenen
- > vaststellen van arbitraire of irrelevante criteria voor toetreding van nieuwe leden
- > regels vastleggen die leden beperken in hun promotionele praktijken en die verder gaan dan ervoor te zorgen dat deze legaal, waarachtig en niet misleidend zijn.
- > leden verhinderen om verschillende contractuele voorwaarden te hanteren.

9

Dit soort regels kan niet alleen nuttig zijn voor brancheorganisaties maar in feite ook voor elke beroeps- of sectororganisatie.

2.3 UITBREIDING VAN DE VOORSCHRIFTEN

Op verzoek van een erkende PO, UPO of BO kunnen regels die binnen de organisatie van toepassing zijn algemeen bindend verklaard worden door de lidstaten¹⁰ voor alle operatoren in dezelfde economische regio. Met economische regio wordt hier bedoeld de geografische zone van aan elkaar grenzende of naburige productiegebieden met homogene productie- en afzetomstandigheden (door de lidstaat te bepalen).

De voorwaarden vereisen o.a. dat

- ▶ de organisatie representatief is voor de **productie**¹¹, verhandeling of verwerking¹² van een bepaald product in de betrokken economische regio
- ▶ de regels enkel voor een beperkte periode worden uitgebreid.

De representativiteit slaat op¹³ het aandeel van de productie, verhandeling en verwerking hoger dan:

- ▶ voor PO's minstens **50% van de producenten** vertegenwoordigen (60% voor groenten en fruit)
- ▶ **ten minste tweederde** in andere gevallen voor elk van de betrokken schakels.

De regels die algemeen bindend kunnen worden verklaard voor een brancheorganisatie zijn dezelfde regels als opgesomd bij de BO in het vorige hoofdstuk.

Deze regels mogen:

- ▶ andere operatoren in de lidstaat of elders in de EU geen schade berokkenen
- ▶ niet leiden tot compartimentering van de markt
- ▶ geen concurrentievervalsing veroorzaken
- ▶ prijzen of quota vastleggen
- ▶ geen discriminatie veroorzaken
- ▶ de normale werking van de markt niet verstoren

De lidstaat moet deze uitbreiding van voorschriften officieel publiceren en aan de Europese Commissie meedelen¹⁴. Als voorschriften worden uitgebreid, kunnen financiële bijdragen of delen hiervan die de leden betalen, ook algemeen verplicht worden voor de andere operatoren indien deze regels van algemeen economisch belang zijn. Dat kan echter pas **na raadpleging van alle relevante belanghebbenden. Dit voor zover de financiële bijdragen bestemd zijn voor de kosten die rechtstreeks voortvloeien uit de getroffen activiteiten.**

De regels die uitgebreid worden, mogen niet gunstiger zijn voor de leden dan voor niet-leden, in het bijzonder wat het gebruik van de verplichte betaling van een lidmaatschapsbijdrage betreft.

De commissie kan nog een minimumperiode vaststellen waarin de voorschriften van toepassing moeten zijn voor ze bindend kunnen worden verklaard (vb. bij groenten en fruit minimaal 1 jaar). De commissie kan eisen dat de verbindendverklaring van de voorschriften of de verplichte bijdragen wordt afgewezen of ingetrokken.

De uitbreiding van de regels moet integraal worden gepubliceerd in een officiële publicatie van de lidstaat

10 In België de gewesten

11 Voor PO

12 Voor BO in elk van de schakels

13 De lidstaten kunnen bijkomende voorschriften vaststellen i.v.m. het vaststellen van de representativiteit

14 Artikel 164 (6) van verordening (EU) nr. 1308/2013

2.4 CONTRACTUELE ONDERHANDELINGEN VOOR ZUIVEL, RUNDVLEES EN GRAANGEWASSEN (GEZAMENLIJKE VERKOOP)

In de Gemeenschappelijke Marktordening¹⁵ zijn in artikel 149, 169, 170 en 171 uitzonderingen voorzien voor de sector zuivel, rundvlees, bepaalde graangewassen en olijfolie. Daardoor is er geen verplichte eigendoms-overdracht¹⁶ voor het product van boer naar PO en de PO moet niet voor de totaliteit van de productie onderhandelen.

Contractuele onderhandelingen kunnen verschillende vormen hebben: bijvoorbeeld veilingen (fysieke of online), telefonische verkoop, handel op een spotmarkt en/of termijnmarkt. De vorm van contractuele onderhandelingen heeft geen invloed op de hieronder behandelde afwijkingen. Contractuele onderhandelingen kunnen voor de verder genoemde sectoren plaatsvinden met of zonder eigendomsoverdracht van de producten aan de PO.

Als de strategie van de PO wordt uitgevoerd, is het gebruikelijk dat PO's zich bezighouden met het onderhandelen over en sluiten van leveringscontracten die alle relevante voorwaarden omvatten: prijzen, hoeveelheden en mogelijk ook andere contractsbepalingen zoals verwijzingen naar kwaliteitsspecificaties, de duur van het contract, opzeggingsclausules, ontsnappingsclausules¹⁷, bijzonderheden betreffende betalingstermijnen en –procedures, regelingen voor het inzamelen en leveren van producten, alsook regels die van toepassing zijn in geval van overmacht.

Voor de gezamenlijke verkoop zijn er een aantal voorwaarden verbonden:

1. De PO moet een aantal doelstellingen nastreven (zie hoofdstuk 2)
2. De PO moet een aantal activiteiten ontwikkelen die efficiëntiewinsten genereren om de doelstellingen van het GLB waar te maken
3. De gezamenlijke verkoop mag bepaalde drempels niet overschrijden (20% voor olijfolie, 15% voor runds- en kalfsvlees en voor akkerbouwgewassen)

In onderstaand overzicht worden de voorwaarden meer in detail toegelicht.

15 Verordening (EU) nr. 1308/2013

16 Eigendomsoverdracht naar de PO is de algemene regel

17 Zich aan een contract onttrekken kan onder meer nodig zijn in geval van een misoogst door bijvoorbeeld ongunstige weersomstandigheden of ziekten.

	zuivel	rundvlees	akkerbouw- gewassen	olijfolie
Producten	Rauwe melk	a) Minder dan 12 maanden oud b) Van 12 maand en ouder	a) zachte tarwe b) gerst c) mais d) rogge e) harde tarwe f) haver g) triticale h) kool- en raapzaad i) zonnebloemzaad j) soja k) paarden- en duivenbonen l) voedererwten	olijfolie
Wie	PO	PO: Concentreren van het aanbod en optimaliseren van de productiekosten		
Activiteiten PO		<p>PO verricht ten minste één van de volgende activiteiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ gezamenlijke distributie, waaronder gezamenlijke verkoopplatformen of gezamenlijk vervoer; ▶ gezamenlijke afzetbevordering ▶ gezamenlijke organisatie van kwaliteitscontrole ▶ gezamenlijk gebruik van uitrusting of opslagfaciliteiten ▶ gezamenlijke aanschaf van productiemiddelen 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gezamenlijke verpakking, etikettering of verkoopbevordering ▶ gezamenlijke verwerking ▶ gezamenlijk beheer van afval dat rechtstreeks voortkomt uit de productie van olijfolie ▶ deze activiteiten moeten representatief zijn wat betreft de hoeveelheid olijfolie en de productie- en afzetkosten

	zuivel	rundvlees	akkerbouw- gewassen	olijfolie
Erkende PO kan onderhandelen	<p>Ongeacht of:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ de eigendom van het product wordt overgedragen aan de PO; de onderhandelde prijs geldt voor de gezamenlijke productie van alle, dan wel een deel van de leden <p>op voorwaarde dat:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ het volume rauwe melk waarover onderhandeld wordt niet meer dan 3,5 % van de totale productie van de unie bedraagt. ▶ 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 ▶ iii) 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; 	<p>op voorwaarde dat:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ voor ieder product voor een welbepaalde PO, het volume van de productie waarover onderhandeld wordt en dat in een bepaalde LS wordt geproduceerd, niet meer dan 15 % bedraagt van de totale nationale productie van die LS voor ieder bedoeld product, uitgedrukt als karkasgewichtequivalent voor rundvlees 	<p>op voorwaarde dat:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ voor een welbepaalde PO, het volume van de olijfolieproductie waarover onderhandeld wordt en dat in een bepaalde LS wordt geproduceerd, niet meer dan 20 % van de betrokken markt bedraagt: voor de toepassing van de berekening van dat volume, wordt een onderscheid gemaakt tussen olijfolie voor menselijke consumptie en olijfolie voor andere doeleinden 	
			<ul style="list-style-type: none"> ▶ voor het volume of hoeveelheid van de productie waarover onderhandeld wordt, de PO het aanbod concentreert en het product van zijn leden op de markt brengt 	

zuivel	rundvlees	akkerbouw- gewassen	oijfolie
<p>▶ de betrokken landbouwers niet zijn aangesloten bij een andere PO die eveneens sloten bij een andere PO die eveneens namens hen onderhandelingen over contracten voert; lidstaten kunnen evenwel in naar behoren gemotiveerde gevallen afwijken van deze voorwaarde indien landbouwers twee verschillende productie-eenheden hebben die zich in verschillende geografische gebieden bevinden;</p>	<p>▶ de betrokken producenten niet zijn aangesloten bij een andere PO die eveneens namens hen onderhandelingen over dergelijke contracten voert;</p>		
<p>▶ het lidmaatschap van de producent van een coöperatie die zelf geen lid is van de betrokken PO, geen verplichting inhoudt dat de producten in kwestie moeten 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</p>			
<p>▶ de PO de bevoegde autoriteiten van de LS of lidstaten waar zij actief is, in kennis stelt van het volume rundvlees waarover onderhandeld wordt.</p>			
<p>Mededinging</p>	<p>▶ ook indien de vastgestelde maxima niet worden overschreden, kan de mededingingsautoriteit, in individuele gevallen besluiten dat de onderhandelingen door de PO moeten worden heropend of dat niet door de PO mag worden onderhandeld, indien zij dit noodzakelijk acht om te voorkomen dat mededinging wordt uitgesloten of zij van oordeel is dat het product waarover onderhandeld wordt, wegens zijn specifieke kenmerken of voorgenomen gebruik tot een afzonderlijke markt behoort en deze collectieve onderhandeling betrekking zou hebben op meer dan 15 % van de nationale productie van die markt, of indien zij van oordeel is dat de doelstellingen van artikel 39 VWEU in gevaar worden gebracht.</p>		

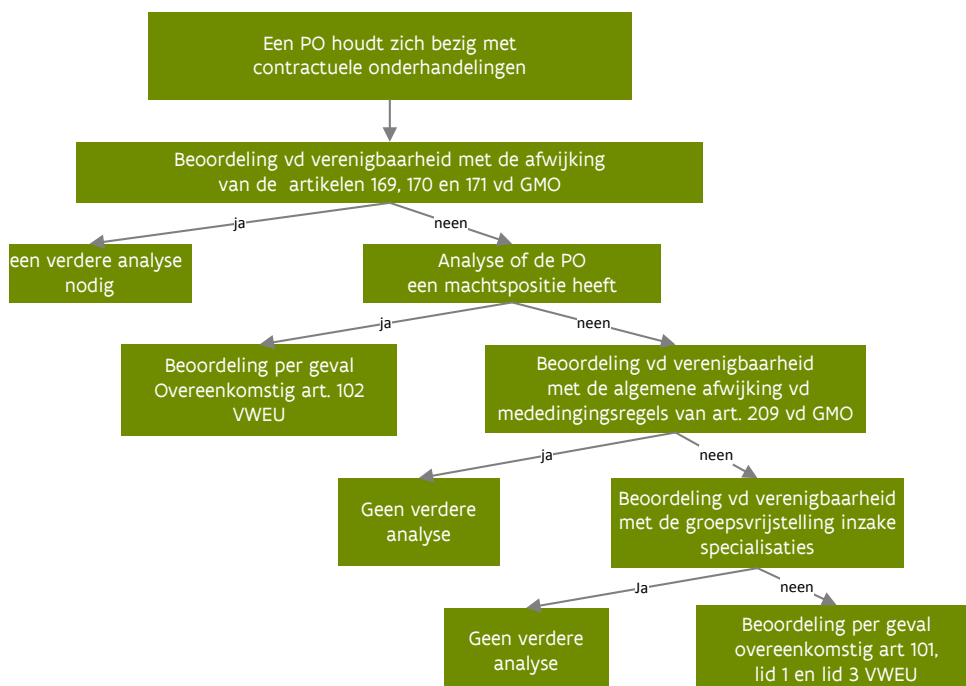
Wanneer PO's uit deze sectoren (behalve zuivel) gebruik willen maken van deze uitzonderingen, zullen ze bovendien moeten kunnen aantonen dat ze door de integratie van activiteiten naar alle waarschijnlijkheid een aanzienlijke efficiëntiewinst boeken. Hoe dit moet worden aangetoond, wordt verduidelijkt in de Richtsnoeren¹⁸ van de commissie. Hierbij wordt o.a. nagegaan welke activiteiten door de PO geïntegreerd worden, of die activiteiten naar alle waarschijnlijkheid efficiëntiewinst zullen opleveren en of die efficiëntiewinst aanzienlijk genoeg is. Hierbij moet de PO in kwestie minstens één van de genoemde mogelijke efficiëntiebevorderende activiteiten verrichten: die moet aanzienlijk zijn in termen van productievolume, productiekosten en het in de handel brengen van het product.

Voor rundvlees, maar ook voor akkerbouw wordt dan bijvoorbeeld gekeken naar:

- ▶ gezamenlijke
 - > distributie
 - > vervoer
 - > afzetbevordering
 - > organiseren van kwaliteitscontrole
 - > gebruik van uitrusting,
 - > opslagcapaciteiten
 - > beheer van afval
 - > aanschaf van productiemiddelen
- ▶ het organiseren van een verkoopsplatform
- ▶ het oprichten van een distributiecentrum
- ▶ of een combinatie van activiteiten wanneer geen van bovenstaande activiteiten meer dan de helft van het door de PO in de handel gebracht vee of de helft van de in de handel gebrachte akkerbouwgewassen betreft.

Objectief gezien heeft de regelgever hier onderscheid tussen lidstaten gecreëerd. Door te refereren naar een nationale markt kunnen PO's in bijvoorbeeld Frankrijk immers vele malen groter zijn dan PO's in kleine lidstaten zoals België.

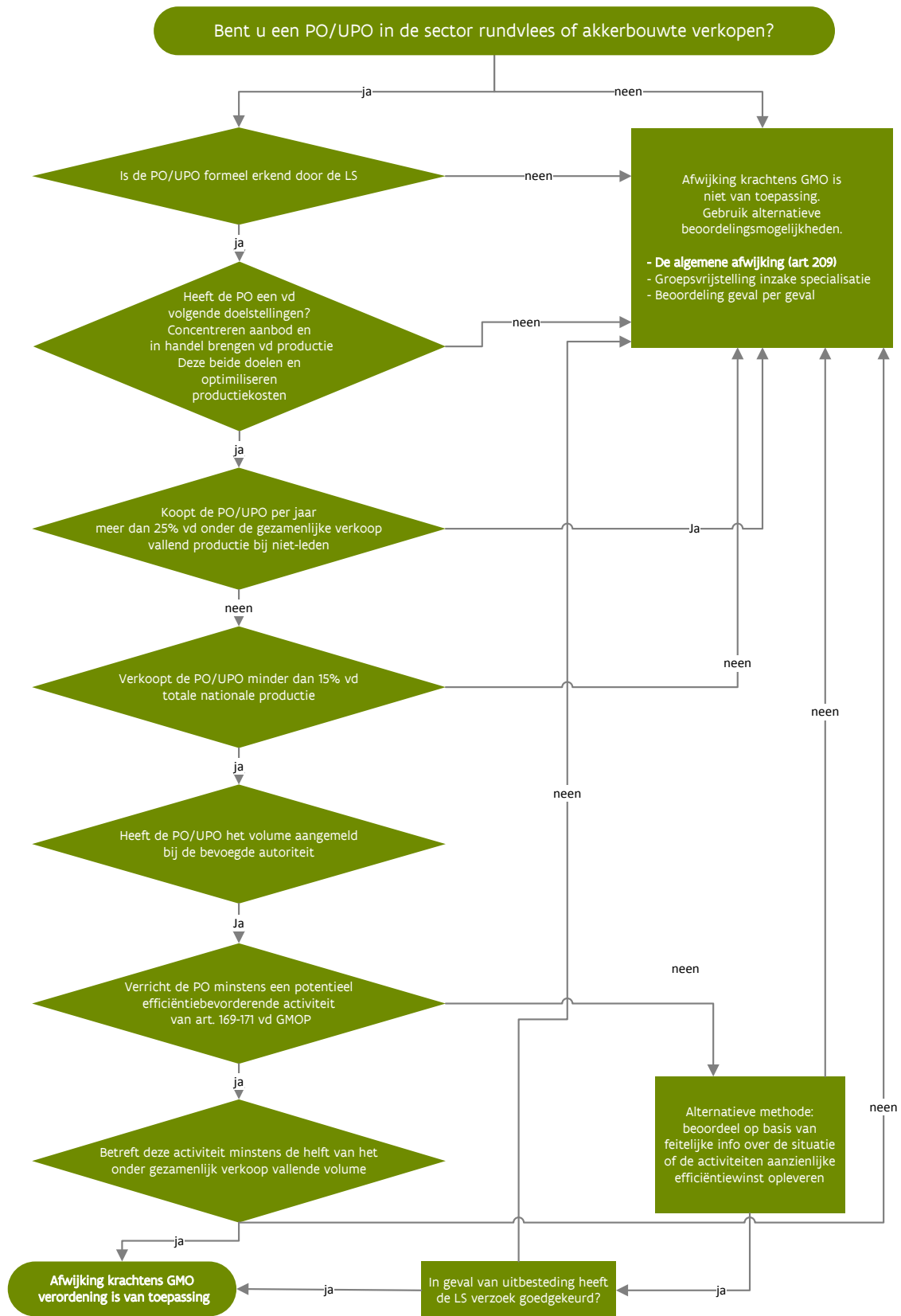
In volgend schema wordt weergegeven hoe de mededingingsautoriteiten hun beoordeling kunnen structureren:



Figuur 3 Beoordelingskader contractuele onderhandelingen

¹⁸ Richtsnoeren voor de toepassing van de in de artikelen 169, 170, 171 van de GMO-verordening vastgestelde specifieke regels voor de sectoren olijfolie, rundvlees en akkerbouwgewassen. Publicatieblad C 431, 22 december 2015

In onderstaand schema geeft DG-Comp aan hoe een PO of UPO zijn eigen situatie moet beoordelen:



Figuur 4 Self assessment PO/UPO

2.5 VERPLICHTE CONTRACTEN

Op basis van verordening (EU) nr. 1308/2013¹⁹ kunnen de lidstaten contracten verplicht maken.

Lidstaten kunnen beslissen om schriftelijke contracten te verplichten voor elke levering van producten door een producent aan een verwerker of een distributeur, en/of dat de eerste koper een schriftelijk voorstel moet doen voor een contract betreffende de levering van landbouwproducten.

De lidstaat bepaalt ook:

- ▶ het leveringsstadium dat onder het contract valt als de levering via een of meer tussenpersonen gebeurt
- ▶ een eventueel bemiddelingsmechanisme voor gevallen waarin er geen onderlinge overeenstemming is, zodat billijke betrekkingen worden gegarandeerd

De contracten:

- ▶ worden voor levering afgesloten
- ▶ bevatten de volgende gegevens:
 - > Voor de levering verschuldigde prijs
 - x die ofwel statisch is (in contract vermeld)
 - x of wordt berekend op grond van een combinatie van verschillende in het contract opgenomen factoren (prijsformule), zoals marktindicatoren die de ontwikkeling van de marktsituatie weerspiegelen, de geleverde hoeveelheid en de kwaliteit of samenstelling van de geleverde producten
 - > de hoeveelheid en de kwaliteit van de producten die geleverd kunnen of moeten worden en de leveringstermijn
 - > de looptijd van het contract, waarbij onder vermelding van verstrijkingstermijnen hetzij een bepaalde, hetzij een onbepaalde termijn is toegestaan
 - > details over betalingstermijnen en –procedures
 - > de modaliteiten voor de inzameling of levering van de landbouwproducten
 - > de voorschriften bij overmacht

De partijen onderhandelen vrij over alle elementen in contracten door producenten, inzamelaars, verwerkers of distributeurs van landbouwproducten gesloten.

Een contract of voorstel van contract is niet vereist indien de desbetreffende producten worden geleverd door een producent aan een koper die een coöperatie is waarvan de statuten of andere besluiten, bepalingen bevatten van dezelfde strekking.

Enkel voor verkopen tussen producent en éérste koper kan de lidstaat een minimale looptijd vaststellen (minstens 6 maanden) voor contracten en contractvoorstellen. Deze mag de goede werking van de interne markt echter niet in het gedrang brengen.

Tot op heden werd in België²⁰, zoals in vele andere lidstaten trouwens, van deze mogelijkheid nog geen gebruik gemaakt. Bevragingen bij een aantal Vlaamse sectoren leverden nog geen concrete vraag op.

19 Art 148 voor de zuivel en art 168 voor de andere sectoren. Voor suiker zijn in art 125 sectorale overeenkomsten voorzien
20 In België nemen Wallonië en Vlaanderen bij voorkeur gelijkaardige standpunten in om in de praktijk werkbaar te zijn.

2.6 SAMENWERKING PO'S, UPO'S EN BO'S GEDURENDE PERIODES VAN ERNSTIGE CRISIS

Zeer uitzonderlijk kan de Europese Commissie op basis van de GMO uitzonderlijke maatregelen treffen gedurende periodes van 'ernstige marktverstoring' (artikelen 219, 220 of 221).

Op grond **van artikel 222** van de GMO kan de commissie bepalen dat het kartelverbod niet van toepassing is op overeenkomsten of besluiten van PO's, UPO's en BO's.

Dit kan alleen:

- ▶ als er een periode van ernstige marktverstoring is
- ▶ wanneer de commissie al andere uitzonderlijke maatregelen getroffen heeft in overeenstemming met artikelen 219, 220 en 221 van de GMO: de betrokken producten moeten bijvoorbeeld in het kader van een openbare interventie zijn aangekocht of er moet steun voor particuliere opslag voor deze producten zijn verleend
- ▶ voor zover deze overeenkomsten en besluiten de goede werking van de interne markt niet ondermijnen, uitsluitend tot doel hebben de betrokken sector te stabiliseren en betrekking hebben op:
 - a) het uit de markt nemen of gratis verstrekken van hun producten
 - b) bewerking en verwerking
 - c) opslag door particuliere marktdeelnemers
 - d) gezamenlijke afzetbevorderingsmaatregelen
 - e) overeenkomsten inzake kwaliteitseisen
 - f) gezamenlijke inkoop van productiemiddelen die nodig zijn om de verspreiding van plagen en ziekten in dieren en planten in de unie tegen te gaan, of van productiemiddelen die nodig zijn om de gevolgen van natuurrampen in de unie te bestrijden
 - g) tijdelijke planning van de productie, rekening houdend met de specifieke aard van de productiecycclus.

De commissie specificeert in uitvoeringshandelingen het materiële en geografische toepassingsgebied van deze afwijking en de periode waarbinnen de afwijking geldt. De bedoelde overeenkomsten en besluiten zijn maximaal zes maanden geldig, met een mogelijke verlenging van zes extra maanden.

De commissie ziet dit dan ook alleen maar als allerlaatste redmiddel bij ernstige marktverstoringen als het normale arsenaal van crisismaatregelen uitgeput is.

De bedoeling is dus de uitzonderlijke maatregelen uitzonderlijk toe te passen. Maatregelen uit artikelen 219, 220 en 221 van de GMO of marktinterventiemaatregelen kunnen helpen om sterke prijsdalingen en dus ook ernstige marktstoringen te voorkomen.

De tekst van artikel 222 GMO is niet van toepassing op niet-erkende productenorganisaties of onafhankelijke producenten.

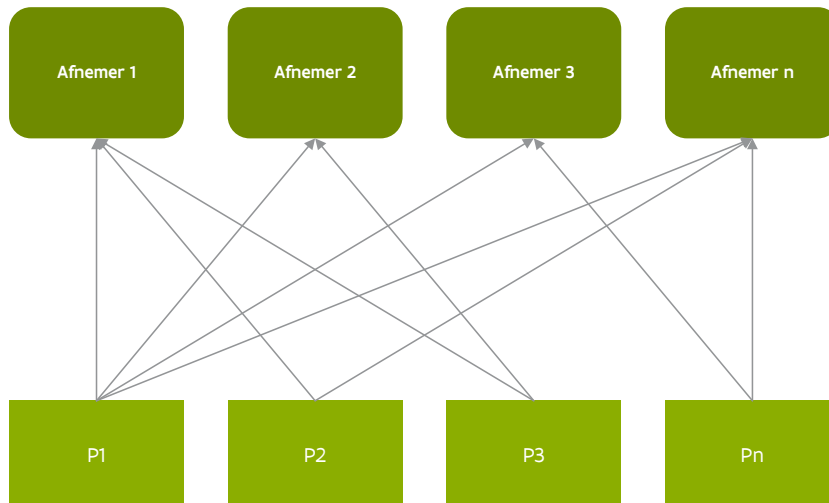
Wat de crisis in de zuivelsector betreft, vond de commissie in 2016 dat voldaan was aan alle strikte voorwaarden. In de praktijk heeft deze maatregel echter geen effect gehad. Men was wellicht beducht dat wanneer enkele partijen volumebeperkende maatregelen zouden treffen, het gat zou worden ingevuld door concurrenten.

2.7 SITUATIESCHETSEN M.B.T. DE VERKOOP VAN LANDBOUWPRODUCTEN EN MEDEDINGING

In onderstaande schema's wordt een poging gedaan om schematisch voor te stellen welke soort afspraken in diverse situaties al of niet toegelaten zijn.

2.7.1 Situatie 1: individuele producenten maken afspraken met individuele afnemers

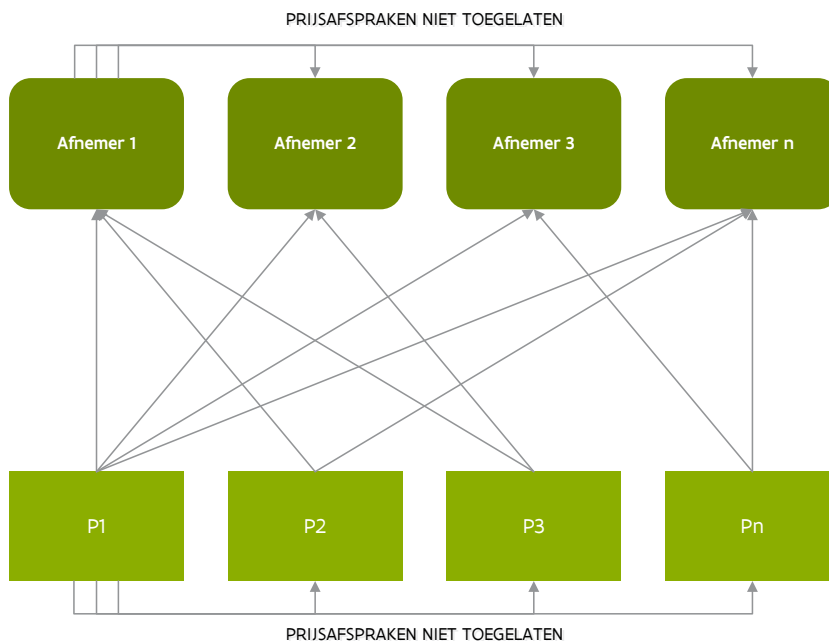
- ▶ Dit is de meest eenvoudige vorm van onderhandelen in een niet-georganiseerde markt.
- ▶ Dit is uiteraard toegelaten als het gaat om koop of verkoopcontacten, aangezien er geen horizontale afspraken gemaakt worden.



Figuur 5 Geoorloofde individuele afspraken

2.7.2 Situatie 2: horizontale prijsafspraken tussen producenten of afnemers

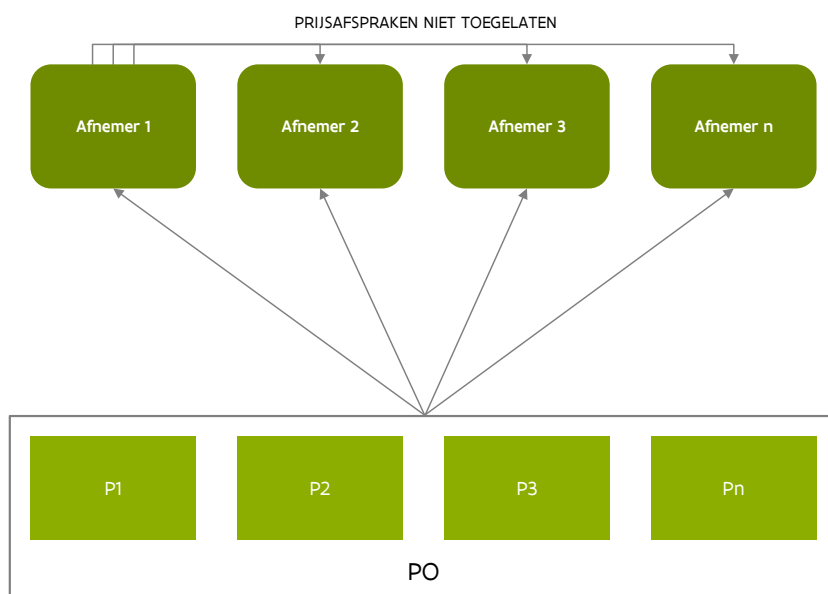
Horizontale afspraken zijn niet toegelaten op basis van de algemene regels noch tussen leveranciers, noch tussen afnemers



Figuur 6 Niet-toegelaten horizontale afspraken

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

- ▶ Dit is toegelaten voor het (of de) product(en) **waarvoor deze is erkend** en zover de PO geen dominante machtspositie heeft²¹ of de vastgelegde drempels voor sommige sectoren niet overschrijdt (zie hoofdstuk 2.4). Een **erkende PO**²² moet het aanbod van de leden bundelen en moet de regie hebben over de afzet²³. Hierdoor bepaalt de PO ook de prijs van de producten van haar leden, maar dit staat mededinging niet in de weg.
- ▶ Voor zuivel, graangewassen, rundvlees en olijfolie 'kan' de PO onderhandelen voor de gehele of een gedeelte van de productie van de leden. Voor deze sectoren is er ook geen verplichte eigendomsoverdracht (zie verder onder contractuele onderhandelingen)
- ▶ Voor andere sectoren zijn er nog geen specifieke bepalingen vastgesteld, maar kan dit ook zonder probleem indien de PO een coöperatie is en **eigenaar** is van het product.
- ▶ Leden van de PO mogen buiten het verband van hun PO niet over prijzen spreken met concurrenten.
- ▶ Wanneer organisatieonderdelen binnen hun eigen onderneming samenwerken, valt dit binnen toegestaane afspraken. Een economische eenheid kan gezien worden als een overkoepelende organisatie die de economische activiteiten van haar onderdelen bepaalt. De economische eenheid moet opereren als één organisatie. Bepalend hierbij is of de overkoepelende organisatie een beslissende zeggenschap heeft over de onderdelen en er geen sprake is van vrijheid om eigenhandig het marktgedrag te bepalen. Dit zal eerder van toepassing zijn op dochterondernemingen van PO's. De telers die lid zijn van de PO worden meestal nog altijd als onafhankelijke ondernemingen beschouwd.



Figuur 7 Toegelaten onderhandelingen door PO

21 Een dominante positie kan ook ontstaan lang nadat een erkenning werd toegekend, als er dominantie is bij aanvang volgt ook geen erkenning

22 Erkend door de regio of lidstaat waar een belangrijkste activiteit van de organisatie plaats vindt

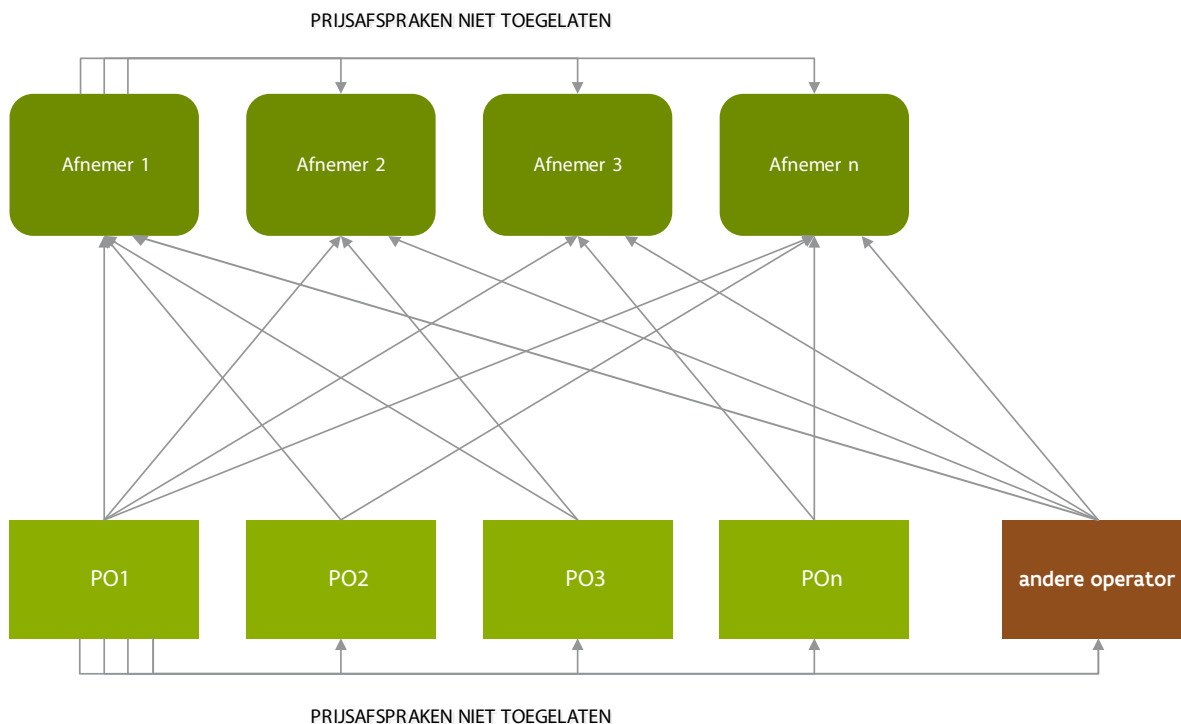
23 In geval van groenten en fruit is er 100% leveringsplicht voor de totaliteit van de productie

2.7.4 Situatie 4: overeenkomsten tussen onafhankelijke PO's

- ▶ Overeenkomsten of mededingingsbeperkende tussen onafhankelijke PO's (niet verenigd in een UPO) zijn niet toegestaan. Een erkende PO mag ook niet met een concurrerende PO over prijzen spreken. (idem voor UPO's). Voor afspraken buiten de organisatie gelden de normale mededingingsregels. Zij moeten ieder zelfstandig hun marktgedrag bepalen.
- ▶ Overeenkomsten van PO's met externe operatoren mogen dus ook niet.
- ▶ Als er sprake is van samenwerking binnen één groep (bijvoorbeeld moeder- en dochterorganisaties) of vennootschap geldt die beperking niet.

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

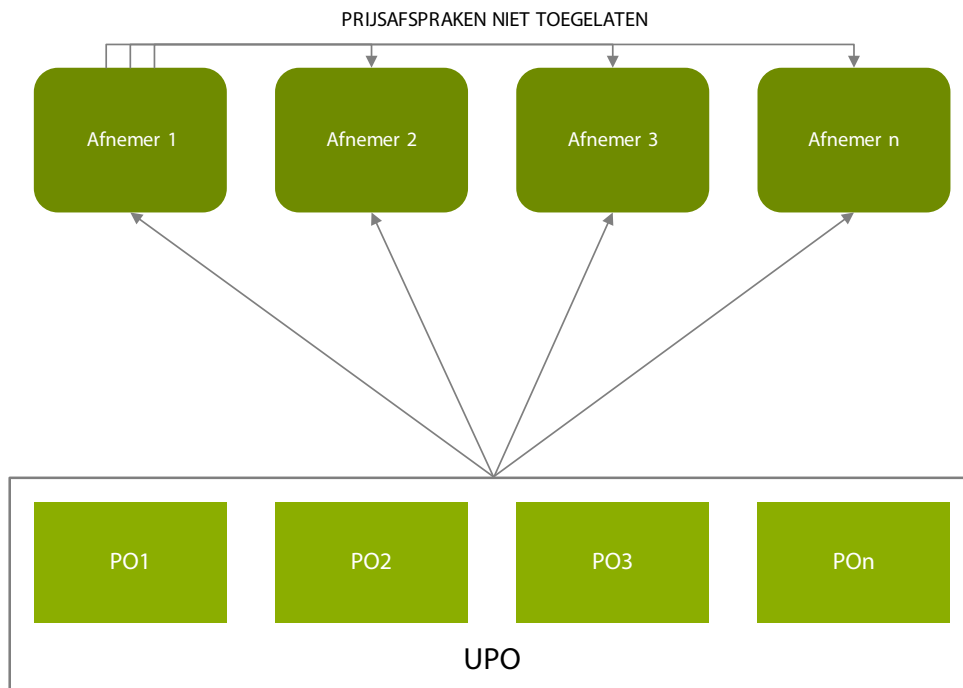
- > ofwel fuseren tot één organisatie
- > of zich organiseren in een erkende Unie van Producentenorganisaties (UPO). De UPO mag dezelfde activiteiten of taken uitvoeren als PO's²⁴. Een UPO mag op haar beurt ook geen machtspositie innemen (tenzij dit nodig is voor het bereiken van de doelstellingen van art 39 van het verdrag).



Figuur 8 Niet-toegelaten afspraken tussen PO's én met andere operatoren

2.7.5 Situatie 5: 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 of de vastgelegde drempels voor sommige sectoren niet overschrijdt (zie hoofdstuk 2.4).
- ▶ UPO hoeft niet, maar mag wel verkopen, PO's bepalen welke activiteiten naar de UPO gedelegeerd worden.
- ▶ De UPO moet formeel erkend zijn door de regio of lidstaat.
- ▶ De UPO mag uiteraard alleen afspraken maken m.b.t. producten waarvoor deze erkend is.



Figuur 9 Toegelaten onderhandelingen door UPO's

2.7.6 Producentenorganisaties in Vlaanderen

Momenteel (2016) zijn in Vlaanderen volgende producentenorganisaties erkend:

sector	PO	plaats
Verse groenten en fruit	Belgische Fruitveiling	Sint-Truiden
	BelOrta	Sint-Katelijne-Waver
	Coöperatie Hoogstraten	Hoogstraten
	Green Diamond	Bekkevoort
	Green farm	Kortemark
	Limburgse Tuinbouwveiling	Herk-de-Stad
	New Green	Borgloon
	Reo Veiling	Roeselare
	Veiling Haspengouw C.V.	Sint-Truiden
Verwerkte groenten en fruit	BND internationale telersvereniging	Bree
	Ingro	Roeselare
	Vegras	Ardoeie
Champignons	Verenigde Onafhankelijke Champignontelers (VOC)	Pittem
Zuivel	Beste Melk	Rotselaar
	Milcobel	Moorslede
Varkens	Vlaamse Producenten Organisatie Varkenshouders cvba (VPOV)	Minderhout

Dossiers m.b.t. volgende sectoren zijn nog in bespreking en niet formeel: zuivel, varkensvlees, pluimvee

In de sector groenten en fruit werden volgende unies van producentenorganisaties (UPO) erkend:

- ▶ LAVA (BE-NL), Boortmeerbeek
- ▶ European Fruit cooperation (EFC) (BE-NL-DE), Sint Truiden,
- ▶ Unigrow (BE-FR-WAL), Ardoois
- ▶ Freshcoop, Boortmeerbeek (samenwerking van LAVA en een Bretoense UPO)

Brancheorganisaties werden tot op heden nog niet erkend in Vlaanderen.

- ▶ Eén dossier m.b.t. de vlas en hennepsector is in behandeling
- ▶ Eén dossier m.b.t. rundvlees was niet ontvankelijk

3 MEDEDINGINGSREGELS

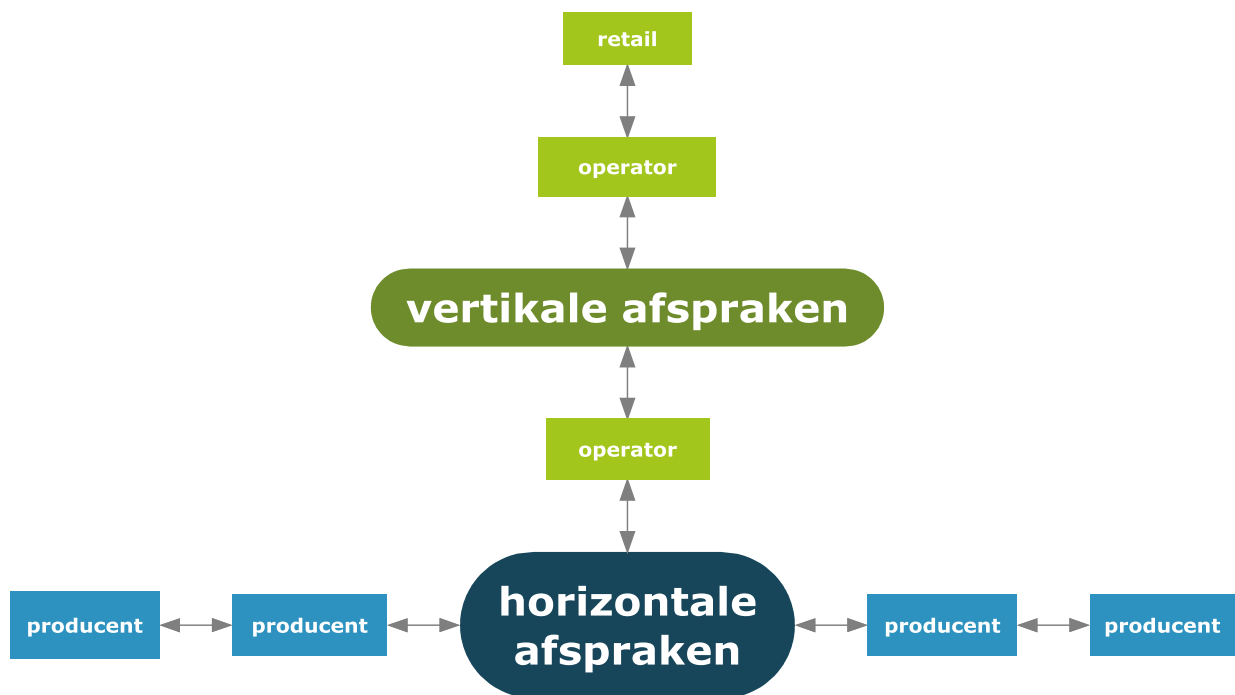
3.1 ALGEMENE REGELS

Ondernemers, zoals landbouwers, zijn concurrenten van elkaar. Het mededingingsrecht bepaalt dat concurrenten zelfstandig actief op de markt moeten opereren en dat zij bijvoorbeeld geen prijsafspraken met elkaar mogen maken of areaalsbeperkingen mogen afspreken.

Mededingingsbeleid is vooral bedoeld om kartels²⁵ te voorkomen en er voor te zorgen dat een onderneming op een markt geen misbruik zou maken van haar dominante positie. Het uiteindelijke doel is om de consument te beschermen tegen te hoge prijzen²⁶ en om een eerlijke markttoegang te vrijwaren zodat ondernemingen ook competitief kunnen zijn.

De regels zijn van toepassing op ondernemingen²⁷ en ondernemingsorganisaties²⁸. Een fruit- of veeteler is bijvoorbeeld in die zin een onderneming. Handelaars, verwerkingsbedrijven, groot- en detailhandel zijn dat evenzeer.

Verschillende vormen van samenwerking kunnen voordelig zijn voor zowel de landbouwers als de consumenten. Afspraken en besluiten die tot doel hebben de concurrentie te beperken, zijn verboden. Hierbij kan het gaan om horizontale afspraken tussen concurrenten maar ook verticale afspraken tussen leverancier en afnemer.



Figuur 10 Horizontale en verticale afspraken

Het zijn producentenorganisaties (of unies van PO's) die horizontale afspraken kunnen of mogen maken en brancheorganisaties zijn het gepaste instrument voor verticale afspraken.

25 Zie verder in hoofdstuk 10

26 Spijtig genoeg bevatten de mededingingsregels geen doelstellingen i.v.m. een eerlijke prijs voor de primaire landbouwer

27 Een onderneming is elke entiteit die producten of diensten op de markt brengt

28 Een ondernemersvereniging is een entiteit die ondernemingen verenigt.

De algemene regels m.b.t. mededinging vinden we terug in het Verdrag over de werking van de Europese Unie²⁹:

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 tot gevolg 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

- > voor elke overeenkomst of groep van overeenkomsten tussen ondernemingen
- > voor elk besluit of groep van besluiten van ondernemersverenigingen, en
- > 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
- 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.

Het mededingingsrecht bestaat uit 3 belangrijke pijlers

1. **het kartelverbod.** Anti-competitieve akkoorden tussen bedrijven waarbij concurrenten prijzen vastleggen of markten verdelen³⁰. Prijsafspraken leiden zeer waarschijnlijk niet tot een meer efficiënte productie of betere resultaten voor de consument. Het verbod op anti-concurrentiële akkoorden slaat ook op onderling afgestemde feitelijke gedragingen waarbij commercieel gevoelige informatie³¹ uitgewisseld wordt
2. **het verbod op misbruiken van economische machtsposities** (dominantie positie)
3. **concentratietoezicht.**

Deze zullen alledrie verder in de tekst uitgebreid bekeken worden.

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

30 Verdeling van markten heeft plaats wanneer ondernemingen onderling afpreken dat ze een bepaalde markt, of bepaalde consumenten niet zullen benaderen en ze de markt onder elkaar gaan verdelen.

31 Zie verder onder hoofdstuk informatie-uitwisseling

3.2 UITZONDERINGEN:

Om de positie van de primaire producenten te beschermen zijn er voor de landbouwsector uitzonderingen gemaakt op de algemene mededingingsregels in artikel 209 van de GMO.

1. Het kartelverbod is niet van toepassing op overeenkomsten, besluiten en feitelijke gedragingen die betrekking hebben op de productie van of de handel in landbouwproducten die vereist zijn voor de verwezenlijking van de vijf doelstellingen³² van het GLB. Derhalve is samenwerking binnen erkende PO's en UPO's verenigbaar met het mededingingsrecht voor zover dit vereist is om:
 - ▶ 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
 - ▶ 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
 - ▶ de markten te stabiliseren
 - ▶ de voorziening veilig te stellen
 - ▶ redelijke prijzen bij de levering aan verbruikers te verzekeren.
2. Ten tweede is op grond van ditzelfde artikel het kartelverbod niet van toepassing op overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen van landbouwers, verenigingen van landbouwers of unies van deze verenigingen, erkende PO's en erkende UPO's, voor zover deze betrekking hebben op de productie of de verkoop van landbouwproducten of het gebruik van gemeenschappelijke installaties voor het opslaan, behandelen of verwerken van landbouwproducten, tenzij de vijf doelstellingen van artikel 39 VwEU in gevaar worden gebracht.

Deze uitzonderingen zijn vrij vaag geformuleerd en het is nog maar de vraag in welke mate bijvoorbeeld mededingingsautoriteiten de doelstellingen al of niet cumulatief vervuld willen zien.

3.3 TOEGESTANE AFSPRAKEN

Samenwerking zal altijd zijn toegestaan als deze niet leidt tot een merkbare beperking van de concurrentie op de markt, bijvoorbeeld omdat de samenwerking geen betrekking heeft op belangrijke concurrentieparameters waarop ondernemingen zich van elkaar kunnen onderscheiden.

Op basis van de groepsvrijstelling voor onderzoek en ontwikkeling is het mogelijk dat onderzoeks- en ontwikkelingsovereenkomsten gemaakt worden. Hierin kunnen gemeenschappelijk onderzoek en de exploitatie van de resultaten geregeld worden. Dit moet leiden tot het verwerven van de nodige know how m.b.t. product, procedés, technologieën enz.

Afspraken binnen door de lidstaat³³ erkende PO's, UPO's en/of BO's zijn volgens in deze nota voorgeschreven voorwaarden toegelaten. Wie met wie afspraken mag maken wordt in hoofdstuk 10 duidelijker toegelicht.

Hier volgt een niet-limitatieve lijst van voorbeelden van toegestane samenwerking. Dit soort activiteiten draagt bij tot een verhoging van de efficiëntie van de productie en de afzet en zal waarschijnlijk de concurrentie weinig verstoren, zeker wanneer deze partijen beperkte marktmacht hebben:

- ▶ innovatie
- ▶ kwaliteit
- ▶ veiligheid
- ▶ hygiëne

32 Artikel 39 VwEU

33 In België door de Gewesten

- ▶ delen van uitrusting, bijvoorbeeld voor oogsten, opslag, koeling, bewaring, transport, verwerkingsinstallaties, andere uitrusting
- ▶ delen van vaardigheden en kennis, met inbegrip van het nodige personeel
- ▶ verlenen van technische adviezen
- ▶ gemeenschappelijke merken met toevoeging van waarde voor de consument
- ▶ verminderen van afval door een beter beheer en potentieel gebruik van alle bijproducten in plaats van deze als afval te behandelen
- ▶ ondersteuning bij administratie
- ▶ ondersteuning bij ontwikkeling van websites
- ▶ samenaankoop van inputs

3.4 ENKELE BELANGRIJKE DEFINITIES

Voor de toepassing van de algemene mededingingsregels zijn een aantal begrippen heel belangrijk. Voor de belangrijkste hiervan volgt hieronder een uitgebreide omschrijving.

3.4.1 Relevante en geografische 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. Substitutieproducten zijn die producten die zo veel gelijken op het oorspronkelijke product en waarop de klanten of eindconsumenten zullen overschakelen wanneer de prijs van het beschouwde product te sterk stijgt. Op basis van al beschikbare informatie of door de betrokkenen verschaft informatie, is men gewoonlijk in staat de potentiële relevante markt vast te stellen waarbinnen een concentratie moet worden vastgesteld. Met betrekking tot de productiemarkt, moet vaak worden vastgesteld of product A en product B al dan niet tot dezelfde productiemarkt behoren. Zo zijn er gevallen waarbij de markt voor rauwe melk als een afzonderlijke markt beschouwd wordt omdat de verwerkers geen vervanging kunnen vinden voor rauwe melk om hieruit andere zuivelproducten te maken.
- ▶ 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. Binnen dat gebied zijn de concurrentievoorwaarden voldoende homogeen en het kan van aangrenzende gebieden 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 betreffende de verdeling van marktaandeelen onder partijen en hun concurrenten. Ze kan eventueel een onderzoek voeren naar de prijszetting en de prijsverschillen op nationaal en communautair of EER-niveau. Hierbij kan ook gekeken worden naar de maximale transportafstand op basis van de aard van de producten en de kosten. Maar bijvoorbeeld gekoelde voedingstransporten kunnen tegenwoordig op basis van nieuwe technologie en logistiek over veel langere afstand vervoerd worden dan vroeger. Producten zoals rauwe melk, worden meestal wel als voor regionale of nationale markt bestempeld omdat ze niet zeer ver getransporteerd kunnen worden.

Het bepalen van de relevante markt moet zeer minutieus gebeuren ten aanzien van het specifieke product en moet voor sommige sectoren geval per geval bekeken worden. Zo is de relevante markt voor levende varkens wellicht totaal anders dan deze voor hammen, charcuterie, vet en spek. Voor sommige deelproducten of specifieke bereidingen bestaan er enkel lokale markten, terwijl producten zoals vet op wereldwijde schaal verhandeld worden.

Als u naar de zuivelmarkt kijkt, moet u onderscheid maken tussen diverse soorten melk, verse melk met inbegrip van magere melk, halfvolle melk, volle melk, gepasteuriseerde melk, UHT-melk, biomelk, melk met toevoegingen, enz. Andere vormen van zuivelproducten zoals kaasproducten, yoghurts enz. vormen dan weer een totaal ander zuivelmarktsegment. Binnen elke categorie is er wel een zeer constante kwaliteit van het eindproduct.

In geval van twijfel is het altijd interessant om na te gaan of er voor het betroffen product geen precedents zijn. Zo kan bijvoorbeeld in beoordelingen van concentraties nagegaan worden hoe een relevante markt werd afgebakend.

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.) om 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. Ook 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.

3.4.2 Dominante positie - Machtspositie

Volgens de mededingingsregels is een dominante positie de machtspositie die een onderneming toelaat mededinging te voorkomen op de relevante markt en de macht die het mogelijk maakt zich tegenover concurrenten, afnemers en, uiteindelijk de consumenten in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen.

Machtspositie is het vermogen van een onderneming 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.³⁴

Dit is dus het vermogen om de prijs te laten stijgen boven de normale concurrentieprijs, die gelijk is aan de marginale kosten en een redelijke winstmarge. Dit is niet altijd gemakkelijk te berekenen want perfecte concurrentie bestaat niet echt en competitieve prijzen houden niet noodzakelijk rekening met vaste kosten.

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.

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, moeten ook andere factoren in aanmerking worden genomen, 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.

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

Voorbeelden van een dominante positie kunnen bijvoorbeeld zijn: het direct of indirect opleggen van aankoop- of verkoopprijzen, de beperking van productie, markten of technische ontwikkeling, het toepassen van verschillende voorwaarden voor gelijkaardige transacties (→ concurrentieel nadeel), het opleggen van oneigenlijke contractvoorwaarden.

Een firma kan een dominante positie hebben om verschillende redenen:

34 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.

- ▶ hoge vaste kosten
- ▶ innovatie en efficiëntie (dominantie als beloning voor commercieel succes)
- ▶ historisch (in netwerkindustrie zoals spoorlijnen, vaste telefonie ...)

Altijd gaat men uit van een tweetrapsbenadering: ten eerste, is de onderneming dominant? Ja of neen? Indien ja, is het verweten gedrag schadelijk voor het functioneren van de competitieve markt?

In overeenstemming met de rechtspraak is het op zichzelf niet onrechtmatig dat een onderneming een machtspositie heeft en dat een dergelijke onderneming met een machtspositie op merites mag concurreren. Toch heeft een dergelijke onderneming een bijzondere verantwoordelijkheid om zich zodanig te gedragen dat zij geen afbreuk doet aan een daadwerkelijke en onvervalste mededinging op de gemeenschappelijke markt. Ze mag bovendien geen uitsluitingsgedrag vertonen of uitbuitingspraktijken gebruiken. Dezelfde praktijken bij dominante firma's zijn onwettelijk, terwijl ze wettelijk kunnen zijn voor niet-dominante firma's.

Er is pas sprake van misbruik als aan de volgende voorwaarden voldaan is:

- ▶ een PO of producent heeft voor een bepaald product en een bepaalde geografische markt een machtspositie
- ▶ de PO misbruikt zijn machtspositie ten nadele van concurrentie, afnemers of consumenten
- ▶ de praktijk beïnvloedt de handel tussen lidstaten nadelig.

Concurrentieverstorende marktafsluiting: een situatie waarin de daadwerkelijke toegang van daadwerkelijke of potentiële concurrenten tot voorzieningsbronnen en afzetmarkten wordt belemmerd of uitgesloten als gevolg van het gedrag van de onderneming met een machtspositie, en deze firma kan daardoor prijzen verhogen ten koste van de consumenten

- ▶ de kracht van de dominante positie
- ▶ de aard en de omvang van de barrières voor markttoegang of expansie
- ▶ de relatieve kracht van de rivalen
- ▶ het selectieve van de praktijken
- ▶ de mate waarin deze praktijken de markt dekken
- ▶ bewijzen van uitsluiting
- ▶ indirecte bewijzen van een uitsluitingsstrategie, bv. op basis van interne documenten

Toch kunnen concurrenten soms ook verdwijnen doordat ze niet efficiënt werken of omdat de consument hun product niet meer wil. Een firma kan groter en dominanter worden omdat ze efficiënter werkt dan concurrenten, m.a.w. op basis van hun verdiensten en niet noodzakelijk als gevolg van onrechtmatige praktijken.

Het doel van de commissie is om het competitieve proces te beschermen en niet in de eerste plaats de concurrenten. Het doel is te voorkomen dat ondernemingen met een machtspositie daadwerkelijke concurrentie niet schaden door hun rivalen uit te sluiten op een concurrentiebeperkende manier, met uiteindelijk nadelige gevolgen voor de welvaart van de consumenten.

Er bestaan verschillende vormen van misbruik van een dominante positie:

- ▶ afscherming die de gebruikers schaadt
- ▶ uitsluitingsgedrag op basis van de prijs
- ▶ exclusieve afnameverplichtingen of -kortingen
- ▶ koppelverkoop en bundeling
- ▶ roofprijzen
- ▶ weigering tot levering
- ▶ marginsqueeze

Omgekeerd zijn er soms ook argumenten die de mededingingsautoriteiten in de weegschaal zullen leggen in het voordeel van de zgn. dominante partij, met name objectieve noodzaak en efficiëntieverbeteringen.

De toegang van daadwerkelijke of potentiële concurrenten kan bemoeilijkt of geëlimineerd worden als

gevolg van het gedrag van de onderneming met een machtspositie, waarbij de onderneming met een machtspositie waarschijnlijk de mogelijkheid heeft om op een winstgevende manier de prijzen te verhogen ten koste van de consument.

In de beoordeling zal men rekening houden met de relevante marktomstandigheden en de omvang van het verkeerde gedrag, de positie van de dominerende firma, zijn concurrenten, klanten en leveranciers en natuurlijk ook eventuele bewijzen van reële uitsluiting en/of een uitsluitingsstrategie.

Er is sprake van roofzuchtige prijszetting wanneer een onderneming met een machtspositie rooftprijzen hanteert door op de korte termijn bewust verlies te lijden of winst te mislopen (hierna 'offer' genoemd). Dat doet ze om op die wijze de markt af te schermen voor een of meer van haar daadwerkelijke of potentiële concurrenten, met als doel haar marktmacht te versterken of te handhaven en zo de gebruikers schade te berokkenen. In dit scenario is de winstopoffering een investering om toekomstige monopolistische winsten te oogsten.

Wanneer de handel tussen lidstaten niet in het geding is, kunnen nationale regels van toepassing zijn en kunnen de nationale mededingingsautoriteiten optreden.

Ondernemingen zijn onderworpen aan verschillende bronnen van concurrentiedwang:

1. substitueerbaarheid aan de **vraagzijde**
 - > welke producten worden door de consument als vervangproduct beschouwd?³⁵
2. substitueerbaarheid aan de **aanbodzijde**
 - > dit vereist dat de aanbieders kunnen overschakelen op de productie van relevante producten en deze op korte termijn³⁶ 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

Ook collectieve dominantie is mogelijk wanneer economische entiteiten zodanige banden hebben dat ze een collectieve dominantie verwerven.

Bij elke beoordeling is het dus belangrijk na te gaan:

1. om welk specifiek product of deelproduct het gaat (relevante markt)
2. wat de omvang is van de geografische homogene markt (lokaal of groter)
3. wat het marktaandeel is

3.4.3 Relevante criteria bij de beoordeling van het marktaandeel

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 veroorzaken. In de praktijk wordt de volgende vuistregel gebruikt: 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 eventuele vormen van samenwerking aan te gaan, dan zouden de EU-mededingingsregels niet van toepassing zijn³⁷.

Boven deze drempels zou een meer zorgvuldig onderzoek, geval per geval, moeten uitwijzen in welke mate een overeenkomst een minimaal niveau van grensoverschrijdende effecten binnen de Europese Unie heeft. Wanneer zulke effecten afwezig zijn, zouden zelfs vergaande vormen van samenwerking, zoals de oprichting van collectieve groepen voor onderhandelingen en afspraken over prijzen en om hoeveelheden te verkopen aan downstream-verwerkers, niet onder de EU-mededingingsregels vallen. In dergelijke gevallen

35 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 rekening moet worden gehouden, is in het algemeen de geldende marktprijs.

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

37 Dit zijn geen absolute grenswaarden

zou het de lidstaten vrij staan 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 de EU-mededingingsregels van toepassing zijn, ze verschillende duurzame vormen van samenwerking tussen producenten toelaten, 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 inhoudt, en de landbouwers die deelnemen aan de 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 moeten worden.

Het marktaandeel wordt beschouwd als een nuttige eerste indicator, eerder dan het begin of einde van de analyse. Het marktaandeel hangt uiteraard af van de definitie van de markt! Als een firma 100% marktaandeel heeft maar geen marktmacht (mogelijkheid om prijsniveau te laten stijgen boven het concurrentieel niveau), dan is marktaandeel zonder betekenis.

Als richtlijn is er geen vast percentage. Onder 20% is er meestal geen probleem, bij 40% is er wel een risico dat er van dominantie sprake is, en een marktaandeel van meer dan 50% wordt bijna per definitie bestempeld als dominante positie. Ondernemingen met een marktaandeel tussen 40 en 45% kunnen wel een dominante positie hebben, maar andere factoren kunnen een belangrijke rol spelen (schaalvoordelen). Monopolies liggen in de buurt van 75%.

Hoe hoger het marktaandeel en hoe langer de periode waarover dit wordt aangehouden, des te groter de kans dat dit een belangrijke eerste aanwijzing is voor het bestaan van een machtspositie.

Zoals gezegd is een marktaandeel een eerste indicatie van het relatieve belang van de verschillende ondernemingen, maar moet dit ook geïnterpreteerd worden in het licht van de dynamiek van de markt en de mate waarin producten gedifferentieerd zijn. Ook kan op volatiele markten rekening gehouden worden met de tendens of de evolutie van marktaandelen in de tijd.

Anderzijds wordt ook gekeken naar de machtspositie van concurrenten: als de andere concurrenten zeer ver achterliggen is er meer sprake van dominantie, als de marktaandelen van de anderen nauw aansluiten is er minder dominantie.

Nog een factor is de afhankelijkheid. In momenten van schaarste worden klanten afhankelijk van leveranciers. Bij het onderzoek naar het bestaan van een machtspositie wordt ook rekening gehouden met de concurrentiestructuur van de markt en met name met volgende factoren:

- ▶ de marktpositie van de ondernemingen met een machtspositie en hun concurrenten
- ▶ beperkingen opgelegd door de geloofwaardige dreiging van een toekomstige uitbreiding door bestaande concurrenten of door toetreding van potentiële concurrenten
- ▶ de compenserende afnemersmacht (de sterkte van de onderhandelingspositie van de afnemers van de onderneming)

Voor **zuivel** is expliciet bepaald over hoeveel product er door de PO onderhandeld mag worden³⁸:

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 artikel 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 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.”

Voor akkerbouw en rundvlees is een maximum van 15% van de nationale markt vastgelegd.

In de praktijk is het weinig waarschijnlijk dat een individuele boer of een lokale coöperatie een dominante positie heeft, maar een grotere producentenorganisatie zou dat mogelijk wel kunnen hebben wanneer de relevante geografische markt nationaal of subnationaal is.

In deze nota wordt verwezen naar verschillende cijfers met betrekking tot marktaandeel, telkens in het kader van het besproken onderwerp. In onderstaande tabel worden alle cijfers gebundeld. Voor de verdere uitleg kunt u terecht in de uitgebreidere toelichting in de verschillende hoofdstukken.

Type akkoord	Drempel markt-aandeel*	waarschijnlijk concurrentie-evaluatie wanneer op of onder de drempel	waarschijnlijk concurrentie-evaluatie wanneer boven de drempel
Horizontaal akkoord	10%	Er zal geen merkbare beperking van de mededingingsregels zijn als de akkoorden geen prijzen vastleggen of marktaandelen beperken.	Zie verder
Gezamenlijke verkoop	15%	Er zal geen merkbare beperking van de mededingingsregels zijn als de akkoorden geen prijzen vastleggen of marktaandelen beperken.	Boven 15% is er nog geen automatische veronderstelling van illegaliteit maar zal men geval per geval moeten oordelen over o.a. efficiëntieverhoging of potentiële beperkingen.
De partijen vormen een coöperatieve voor productie, samenaankoop, verzameling en verwerking	20%	Er zal geen merkbare beperking van de mededingingsregels zijn als de akkoorden geen prijzen vastleggen of marktaandelen beperken.	Boven 20% is er nog geen automatische veronderstelling van illegaliteit maar zal men geval per geval moeten oordelen over o.a. efficiëntieverhoging of potentiële beperkingen.
Verticaal akkoord met andere schakel in de keten	30%	De partijen kunnen de vrijstelling genieten. Akkoorden die prijzen vaststellen of marktaandeel verdelen, worden verondersteld concurrentieverstorend te zijn ongeacht hoe klein het marktaandeel	Boven 30% is er nog geen automatische veronderstelling van illegaliteit maar zal men geval per geval moeten oordelen over o.a. efficiëntieverhoging of potentiële beperkingen.
Zuivel PO's	30% van de nationale markt of 3,5% van de Europese markt	De partijen kunnen de vrijstelling genieten. Akkoorden die prijzen vaststellen of marktaandeel verdelen, worden verondersteld concurrentieverstorend te zijn ongeacht hoe klein het marktaandeel	Boven 30% is er nog geen automatische veronderstelling van illegaliteit maar zal men geval per geval moeten oordelen over o.a. efficiëntieverhoging of potentiële beperkingen (zie hfdst 2.4).
Akkerbouw en rundsvlees PO's	15% van de nationale markt	Er zal geen merkbare beperking van de mededingingsregels zijn als de akkoorden geen prijzen vastleggen of marktaandelen beperken.	De erkenning kan opgeschort of ingetrokken worden. Ook beneden de drempel moet geoordeeld worden over efficiëntieverhoging (zie hfdst 2.4).

* Dit zijn geen absolute waarden maar wel vuistregels

3.4.4 Compenserende afnemersmacht

Concurrentiedruk kan niet alleen door daadwerkelijke of potentiële concurrenten worden uitgeoefend, maar ook **door afnemers**.

Zelfs een onderneming met een hoog marktaandeel kan niet in staat zijn zich merkbaar onafhankelijk te gedragen **van afnemers met voldoende onderhandelingsmacht**.

Dergelijke compenserende marktmacht kan het resultaat zijn van:

- ▶ de grootte van de afnemers of van hun commerciële betekenis voor de onderneming met een machtspositie
- ▶ hun vermogen om snel naar concurrerende aanbieders over te stappen, om toetreding van nieuwe ondernemingen te bevorderen of tot verticale integratie te komen, en om daarmee geloofwaardig te kunnen dreigen.

Wanneer de compenserende macht voldoende groot is, kan die voor iedere poging van de onderneming om de prijzen winstgevend te verhogen, afschrikkend werken of deze fnuiken.

Afnemersmacht kan evenwel niet als een voldoende tegengewicht gelden wanneer daarmee alleen wordt gegarandeerd dat een specifiek of beperkt segment van afnemers wordt beschermd tegen de marktmacht van de onderneming met een machtspositie.

3.4.5 Groepsvrijstelling inzake specialisatie

Deze vrijstelling komt van buiten de landbouwwetgeving³⁹ uit de algemene mededingingsregels. Specialisatieovereenkomsten zijn onder meer overeenkomsten, besluiten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen ondernemingen waarbij deze overeenkomen gezamenlijk bepaalde producten te produceren of de productie van een of meer producten aan elkaar uit te besteden. In de landbouwsector kan dit betrekking hebben op de gezamenlijke productie van landbouwproducten en elke activiteit voor de verwerking van landbouwproducten tot andere producten, zoals het slachten van dieren en het versnijden van vlees, malen van granen enz. In de context van landbouw-PO's is de kans groot dat een specialisatieovereenkomst geldt voor de verwerking van onbewerkte landbouwproducten tot andere producten, aangezien er weinig gemeenschappelijke ondernemingen voor de productie van onbewerkte landbouwproducten zijn.

Om vrijgesteld te zijn van artikel 101, lid 1 VWEU mag het gecombineerde marktaandeel van de partijen niet meer dan 20% van de relevante markt bedragen. Bovendien mogen de overeenkomsten geen hardcorebeperkingen omvatten, met uitzondering van:

- ▶ vaststelling van prijzen aangerekend aan directe afnemers in de context van gezamenlijke distributie van de producten geproduceerd in het kader van de specialisatieovereenkomst
- ▶ vaststelling van de capaciteit en het productievolume
- ▶ vaststelling van de verkoopdoelstellingen in de context van de gezamenlijke distributie van producten geproduceerd in het kader van de specialisatieovereenkomst

39 Verordening (EU) nr. 1218/2010: groepsvrijstelling inzake specialisaties

3.5 VERTIKALE AKKOORDEN

Definitie van verticale overeenkomsten:

Een verticale overeenkomst is in artikel 1, lid 1, onder a), van de groepsvrijstellingsverordening⁴⁰ gedefinieerd als 'een overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging waarbij twee of meer, met het oog op de toepassing van de overeenkomst of de onderling afgestemde feitelijke gedraging, elk in een verschillend stadium van de productie- of distributieketen werkzame ondernemingen partij zijn en die betrekking hebben op de voorwaarden waaronder de partijen bepaalde goederen of diensten kunnen kopen, verkopen of doorverkopen'.

In deze overeenkomst zijn minstens 2 onafhankelijke⁴¹ ondernemingen uit de keten betrokken, ongeacht de juridische status die ze hebben, waarvan de ene bijvoorbeeld een grondstof produceert die door de andere onderneming wordt verwerkt of afgezet. Beide ondernemingen zijn in dit geval geen concurrenten van elkaar.

Een aantal positieve effecten van verticale akkoorden zijn onder andere:

- ▶ het oplossen van free riding tussen leveranciers en afnemers⁴²
- ▶ verticale externalisatie: bijvoorbeeld extra inspanningen door de verdeler kunnen ook een positief effect hebben op de leverancier: als een supermarkt een betere parking heeft kan hij meer verkopen, en dat is ook goed voor de leverancier
- ▶ vermijden van dubbele marges. Als zowel leverancier als afnemer marktmacht hebben en een significante marge aan hun prijs toevoegen, kan dit resulteren in een hogere prijs dan in het geval van een geïntegreerd bedrijf
- ▶ realiseren van uniformiteit en kwaliteitstandaardisatie
- ▶ oplossen van hold-up-problemen op het niveau van leveranciers en afnemers
- ▶ creëren van schaalvoordelen in de afzet

In verticale akkoorden mogen geen **hardcore-beperkingen**⁴³ opgenomen zijn in de overeenkomst. M.a.w. er zijn geen overeenkomsten of onderling afgestemde gedragingen die direct of indirect tot doel hebben een vaste of minimumwederverkoops prijs of een vast minimumprijsniveau aan de leverancier of de afnemer op te leggen.

Prijzen opleggen aan distributeurs, of afnemers opleggen om alleen het eigen merk te verkopen, zijn uiteraard niet toegelaten. Zelfs het formuleren van een aanbevolen prijs kan twijfelachtig zijn.

De meeste verticale beperkingen zullen slechts op mededingingsbezwaren stuiten als er niet voldoende concurrentie heerst op een of meer handelsniveaus, als er met andere woorden sprake is van een zekere graad van marktmacht op leveranciersniveau, op afnemersniveau of op beide niveaus. Wanneer de marktaandeelen van de leverancier en van de afnemer elk 30% of minder bedragen, kan op de groepsvrijstellingsverordening een beroep gedaan worden. Wanneer partijen echter een marktaandeel hebben van groter dan 30%, kunnen ze onderworpen worden aan een nauwer toezicht. Verticale beperkingen zijn doorgaans minder schadelijk dan horizontale beperkingen en kunnen aanzienlijke efficiëntieverbeteringen opleveren.

Om te oordelen of een verticale overeenkomst de mededinging beperkt, wordt de feitelijke of de waarschijnlijke toekomstige situatie op de relevante markt, met de geldende verticale beperkingen, vergeleken met de situatie die zich zonder de verticale overeenkomst zou voordoen.

In deze overeenkomst is het product van de ene onderneming input van de andere en zijn de activiteiten van de partijen complementair. Dit betekent dat de uitoefening van marktmacht door hetzij de upstream onderneming, hetzij de downstream onderneming, in de regel de vraag naar het product van de andere

40 PB L102 van 23.4.2010, blz1

41 Economische eenheden die onder dezelfde controle vallen of één groep vormen mogen binnen die groep afspraken maken die ze willen.

42 Bijvoorbeeld profiteren van promotie-inspanningen door anderen

43 Hardcore-beperkingen: dit zijn afspraken m.b.t. prijzen, hoeveelheden, verdeling van de markt, uitsluitingen van de markt enz. bepaalde exclusieven ...

onderneming ongunstig zal beïnvloeden. Er bestaat dus doorgaans voor elk van de bij de overeenkomst betrokken ondernemingen een prikkel om de andere onderneming te beletten marktmacht uit te oefenen. De verticale overeenkomsten kunnen door de complementaire rol van de partijen een aanzienlijke efficiëntiewinst boeken.

Hier is zeker geen sprake van concurrentiebeperkende uitsluiting van andere leveranciers of andere afnemers, omdat barrières zijn opgeworpen voor toetreding of uitbreiding.

De mogelijke negatieve markteffecten van verticale beperkingen, die het EU-mededingingsrecht beoogt te verhinderen, zijn de volgende:

- ▶ concurrentiebeperkende uitsluiting van andere leveranciers of andere afnemers door het opwerpen van barrières voor toetreding of uitbreiding
- ▶ afzwakking van de concurrentie tussen de leverancier en zijn concurrenten en/of vergemakkelijken van geheime verstandhoudingen (collusie) tussen deze leveranciers, vaak vermindering van de concurrentie tussen merken genoemd⁴⁴
- ▶ belemmering van de marktintegratie, waaronder wordt verstaan beperking van de mogelijkheden van de consument om goederen of diensten in de lidstaat van zijn keuze te kopen.

Ook akkoorden tussen landbouwers of hun organisaties en een andere operator uit de keten worden verticale akkoorden genoemd. Deze worden meestal als minder schadelijk beoordeeld of zelfs als voordelig. Dit uiteraard op de expliciete voorwaarden dat zulke verticale akkoorden geen hardcore-beperkingen bevatten zoals prijszetting, beperkingen m.b.t. de verdeling van de markten of van klanten en consumenten.

De coördinatie tussen beide partijen zal dus toelaten om de activiteiten beter op elkaar af te stemmen en om efficiëntiewinst te boeken in het voordeel van alle partijen, inclusief de consument. De consument zal ook kunnen profiteren wanneer zulke samenwerking tot betere kwaliteit van het eindproduct leidt en de variabele kosten van alle partijen afnemen.

In 2001 was er in Frankrijk een geval waar zulk verticaal akkoord vastgesteld en veroordeeld werd vanwege de hardcore-beperkingen. 6 organisaties, waarvan 4 landbouwers vertegenwoordigden en 2 organisaties die de slachthuizen vertegenwoordigden, hadden een akkoord afgesloten waarin ze o.a. een minimum prijs voor het rundvlees bepaalden. Bovendien schorsten ze of beperkten ze in elk geval de import van alle soorten rundsvlees. In 2003 heeft DG COMP een boete opgelegd van 16,7 miljoen€.

Dit Franse rundvleesakkoord werd in strijd bevonden met de vrijstelling op basis van artikel 101 omdat het een verplichting inhield om identieke prijzen op te leggen. Bij het vaststellen van de boete werd destijds wel rekening gehouden met de moeilijke situatie waarin de sector toen verkeerde, en werd de boete verlaagd.

3.6 KARTELS

3.6.1 Definitie

DG COMP definieert een kartel als: “Een groep van gelijkaardige onafhankelijke bedrijven die samen afspraken maken over het vaststellen van prijzen, de productie beperken of die marktaandeel of klanten tussen elkaar verdelen. In plaats van met elkaar te concurreren betrouwen de kartelleden op hun onderling afgestemde afspraken waardoor hun incentive verminderd om nieuwe of betere producten te voorzien en hun diensten aan competitieve prijzen verminderen. Als gevolg hiervan zullen hun klanten of andere bedrijven meer moeten betalen voor minder kwaliteit.”

Kartels zijn moeilijk te ontwarren want ze zijn per definitie geheim en ze komen in diverse vormen voor, zoals verdeling van de markten, prijsafspraken, offertevervalsing enz. Het gaat dus om een akkoord ongeacht of dit schriftelijk of mondeling gebeurt, formeel of informeel of op basis van een gentlemen's agree-

44 Onder collusie wordt zowel expliciete collusie als stilzwijgende collusie (bewust parallel gedrag) verstaan.

ment. Het is voldoende dat de ondernemingen een gezamenlijke intentie hebben om zich op een bepaalde manier te gedragen.

Afgestemde praktijken: Zelfs bij afwezigheid van akkoorden kunnen directe of indirecte contacten waarvan het doel is om informatie uit te wisselen, door de mededingingsautoriteiten als dusdanig beschouwd worden.

De mededingingsautoriteit moet de effecten zelfs niet bewijzen, het feit dat er contacten en/of akkoorden waren, is soms al voldoende. Het is ook geen verdediging als sommige overheden kennis hadden of het akkoord ondersteunen. (bv. Irish Beef, waarbij de Ierse overheid een samenkomst met slachthuizen organiseerde om hun aantal terug te schroeven).

Beslissingen genomen in het kader van associaties of unies van bedrijven vallen hier ook onder.

Afspraken gaan meestal over:

- ▶ Prijzen: bij prijsafspraken gaat het meestal over
 - > het prijsniveau
 - x minimumprijzen
 - x streefprijzen en prijzenconvergentie
 - x aanbevolen prijzen
 - x en soms gaat het slechts om een bepaald element uit de prijs (bv. toeslagen en zekerheden)
 - > de timing of sequenties van prijswijzigingen
- ▶ verdelen van klanten
- ▶ marktquota of marktaandeel
 - > de facto toestaan van een monopolie (elk blijft van elkaars klanten)
 - > territoriale verdeling van markten (vb. thuismarkten maar soms ook wereldwijd)
 - > akkoorden om bepaalde markten niet te benaderen
- ▶ productiebeperkingen: hierbij gaat het soms over:
 - > output beperkingen in de vorm van productie of verkoopquota's
 - > beperkingen van investeringen
 - > afspraken over wanneer bepaalde fabrieken wel of niet stilgelegd worden
 - > beperkingen m.b.t. commerciële investeringen
- ▶ informatie-uitwisseling
- ▶ offerteversalsingen
 - > in het kader van aanbestedingsprocedures (tender)
 - > informatie-uitwisseling
 - > akkoorden over de winnaar van de offerte

Naast verkoopkartels bestaan er ook **aankoopkartels** waarbij akkoorden gemaakt worden m.b.t. de aankoop prijs van inputgoederen, of afspraken tussen afnemers bij wie en hoeveel ze kopen.

Bij triangulaire kartels (**hub and spoke kartel**) gaat het om kartels waarbij er geen direct contact is tussen concurrenten, maar waarbij een derde partij optreedt als hub voor de communicatie tussen concurrenten.

Soms is dat ook moeilijk te vermijden, want ondernemingen krijgen soms informatie van retailers/verdelers/klanten over het prijsgedrag van de concurrentie, dus zelfs als bedrijven er niet zelf naar vragen.

Wat moet de mededingingsautoriteiten dan kunnen bewijzen? Wat zijn de sleutelementen?

- ▶ Kennis: wie weet wat met de informatie gebeurt?
- ▶ Onderzoek: wie zet aan tot de informatiestroom?
- ▶ Verwachtingen: is er een verwachting dat de tegenpartij op basis van de informatie zal reageren?
- ▶ Gebruik van de informatie: waarvoor wordt de informatie gebruikt?
- ▶ Wederkerigheid van informatie?
- ▶ Gemeenschappelijk doel?

De commissie kan oordelen dat er een kartel bestaat wanneer een unilaterale mededeling gevolgd wordt door gelijkaardige mededelingen door concurrenten die doen vermoeden dat er coördinatie gebeurd is: men spreekt dan van signaleren en zinspelen (**signaling and hinting**).

Een situatie waar een mededeling gevolgd wordt door publieke mededelingen door concurrenten, niet alleen als gevolg van een strategische reactie, of concurrenten op elkaars mededelingen (welke ook kunnen inhouden dat ze hun eigen eerdere mededelingen aanpassen of intrekken), zou kunnen aantonen dat er een horizontale verstandhouding achter zit.

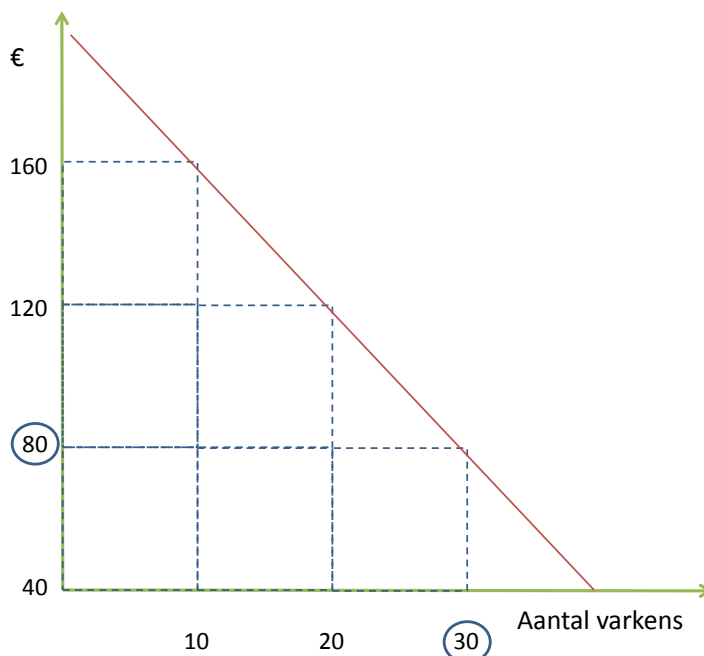
Ook mededelingen door associaties of beroepsorganisaties van ondernemers moeten zorgvuldig bekeken worden, zoniet kunnen ze beschouwd worden als signalering van prijzen.

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 langetermijnsucces 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.

3.6.2 Hoe kartels werken: een eenvoudig voorbeeld⁴⁵

Jan en Marie zijn de enige varkenskwekers in aan afgelegen gemeente.

- ▶ Het kost 40€ om een varken op de markt te brengen (voeder, stalling, transport, enz.)
- ▶ Ze brengen elk al jaren 15 varkens naar de markt (30 in totaal) en verkopen deze aan 80€ per stuk. Ze voldoen aldus aan de marktvrage.
- ▶ Hoe meer varkens ze op de markt zetten, des te meer zullen ze hun prijs moeten laten zakken om deze allemaal verkocht te krijgen.
- ▶ Ze maken dus een winst van 40€ per varken (80€-40€), dit is 40€ x 15 = 600€ elk in totaal.



Figuur 11 Kartelsituaties varkens

45 De gebruikte namen en cijfers zijn louter illustratief

Kunnen ze beter doen?

- ▶ Op het eind van de dag gaan ze samen op café en beginnen tegen elkaar te klagen over de lage varkensprijzen. Maar kunnen ze daaraan iets veranderen?
- ▶ Opties voor het volgende jaar:
 - > ze beslissen om volgend jaar elk slechts 10 varkens naar de markt te brengen in plaats van 15 in de hoop om elk 800€ winst te maken i.p.v.600€.

# varkens	prijs	kost	marge	winst
30	€80	€40	€40	€600
20	€120	€40	€80	€800
10	€160	€40	€120	€600

- ▶ wanneer Maria thuis komt zet ze zich aan het denken: “Als Jan slechts 10 varkens vermarkt, is het dan niet beter dat ikzelf 15 varkens blijf verkopen ...? De prijs zal wel dalen maar door meer varkens te verkopen wordt dat gecompenseerd.
- ▶ Door vals te spelen komen er 25 varkens op de markt tegen een prijs van 100€, d.w.z. een winst van 60€/varken, de winst is 60€ x 15= 900€ voor Maria en Jan verdient 60€ x 10= 600€
 - > Als Jan vals speelt en Maria niet, krijgt Maria 60€ x 10 = 600€
 - > Als Jan vals speelt en Maria ook, krijgt Maria 40€ x 15 = 600€
 - > Als Jan niet vals speelt en Maria ook niet krijgt Maria 80€ x 10 = 800€
 - > Als Jan niet vals speelt maar Maria wel, krijgt Maria 60€ x 15 = 900€
- ▶ Jan en Maria zijn dus beter af als geen van beiden vals speelt. Maar of Jan nu vals speelt of niet, Maria wordt er niet slechter van (en mogelijk beter bij valsspelen, en het omgekeerde is eveneens waar voor Jan. Elk heeft dus een incentive om vals te spelen, maar het resultaat is in elk geval slechter als ze beiden hun akkoord niet nakomen)
- ▶ Wat in het individueel voordeel is van Jan en Maria, is niet in hun gezamenlijk voordeel.
- ▶ Wat op langere termijn? Maria kan denken dat als zij het akkoord niet nakomt, Jan zich ook kan bedenken.

Dit jaar	Volgend jaar
Vals spelen	900	600	600	600
Akkoord respecteren	800	800	800	800

- ▶ Voor beide betrokken partijen heeft het dus toch zin om zich aan het akkoord te houden.
- ▶ Als Maria een prijs vaststelt van 100€ en zelf niet vals speelde, weet ze dat Jan het wel deed. Want anders zou de prijs 120€ geweest zijn.

De valsspeler kan ook de ander aan de galg praten om strafvermindering te krijgen. (Zie verder onder de boetebepalingen en clementie)

In dit voorbeeld was er aanvankelijk marktevenwicht en waren de marktvoorwaarden elk jaar gelijk (gelijke vraag, gelijke kosten). Jan en Maria konden gemakkelijk weten dat de andere het akkoord niet nakwam door de prijs van hun varkens in het oog te houden. Ze konden elkaar ook schade toebrengen door terug te keren naar de competitieve toestand vooraf, m.a.w. door de productie terug op te drijven. Ze hechtten echter meer waarde aan de winsten in de toekomstige jaren en minder aan het ‘nu’. En er waren geen andere varkenskwekers in de buurt die de markt konden betreden.

Een kartel rust dus meestal op een heimelijke verstandhouding.

Kartels komen het meest voor in markten met ongedifferentieerde producten en beschikbare vergelijkbare prijzen. Dit zijn meestal ook vrij stabiele markten.

3.7 MOGELIJKE BOETES

Artikelen 101 en 102 van het 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 1/2003⁴⁶, 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 artikel 176 (2) van Verordening 1234/2007 heeft alleen de Europese 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 verzoek van de bevoegde nationale mededingingsautoriteiten of een onderneming of associatie van ondernemingen met een belang.

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

Hoe worden boetes vastgesteld?

Percentage van de waarde van de relevante verkoop. Het uitgangspunt voor de boete is een percentage van de jaarlijkse omzet dat het bedrijf met het product betrokken bij de inbreuk realiseerde. 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 is op haar beurt afhankelijk 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 en 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 bewijzen te leveren en de commissie zo te helpen om kartels op te sporen zodat ze haar zaak kan opbouwen. Het eerste bedrijf (**de klokkenluider**) dat voldoende bewijs van een kartel verschaft, zodat de commissie een aanklacht kan doordrukken, kan volledige immuniteit krijgen tegen geldboetes: volgende bedrijven kunnen tot 50% korting krijgen op de boete die anders zou zijn opgelegd.

Kortingen minnelijke schikking. In kartelzaken geeft de commissie ook een vermindering van 10% op 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	Klokkenluiders (100% van de eerste, tot 50% voor de 2de, 20-30% voor de 3de, tot 20% voor de volgende) Minnelijke schikking 10% Onvermogen tot betalen

Dit is de werkwijze van de Europese mededingingsautoriteiten, maar de nationale autoriteiten kunnen ook boetes vaststellen en opleggen. De berekening van eventuele boetes zal echter op vergelijkbare wijze gebeuren.

3.8 INFORMATIE-UITWISSELING

De basis voor vele betwistingen met de mededingingsautoriteit ontstaat door 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, UPO als de BO zeer belangrijk is.

De uitwisseling van gevoelige commerciële informatie⁴⁷ wordt als een kartelmisdrijf beschouwd. Een informatieuitwisselingssysteem kan een inbreuk betekenen op de mededingingsregels, zelfs wanneer de markt niet sterk geconcentreerd is. Dit is het geval wanneer een onderneming in haar autonomie wordt aangetast om zelf beslissingen te nemen, als gevolg van druk gedurende opeenvolgende discussies met concurrenten.

Wanneer is informatie-uitwisseling werkelijk een probleem?

Dit hangt ervan af:

- ▶ om welke soort van informatie het gaat

of het strategische gegevens zijn, zoals prijzen, investeringsplannen, onderzoeksprojecten enz.

- ▶ of het historische of toekomstige gegevens zijn
- ▶ of het individuele of geaggregeerde gegevens zijn
- ▶ om welke marktstructuur het gaat (geconcentreerde versus concurrentiële markten)
- ▶ of men uit bepaalde gegevens trends zou kunnen afleiden m.b.t. actuele prijzen
- ▶ waarom men informatie gaat uitwisselen en wat men met die informatie doet

Men moet dus:

- ▶ vermijden informatie van concurrenten te verkrijgen
- ▶ informatie zo neutraal mogelijk maken (benchmarking).

47

Informatie die commerciële informatie bevat m.b.t. bijvoorbeeld prijzen, kosten, marges, marketing

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.
3. Niet alleen schriftelijke informatie, ook informele gesprekken kunnen problematisch zijn

Uitwisseling van informatie vindt plaats in verschillende **situaties**.

1. Er zijn overeenkomsten, besluiten van een ondernemersvereniging of onderling afgestemde feitelijke gedragingen waarbij informatie wordt uitgewisseld. Hier ligt de voornaamste economische functie in de uitwisseling van de informatie zelf besloten.
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. Informatieasymmetrie⁴⁸ kan er door 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. Dit behelst in het bijzonder alle informatie die toelaat om toekomstig commercieel gedrag bloot te leggen, in het bijzonder m.b.t. prijsbepaling. 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 de soort informatie die wordt uitgewisseld. Hierdoor kan de relevante marktomgeving namelijk zodanig 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 of beroepsfederaties vormen, met het doel **prijzen of hoeveelheden vast te stellen**. Dit soort informatie-uitwisselingen zal in de regel als een kartel worden beschouwd en als zodanig worden 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 al dan niet rechtstreeks contact tussen concurrenten onverbiddelijk in de weg, waardoor mededingingsvoorwaarden ontstaan die niet met de normaal te verwachten voorwaarden van die markt overeenkomen, 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.

Strategische informatie

Volgens het Europese Hof van Justitie moet een informatie-uitwisseling die onzekerheden kan wegwerken tussen deelnemers met betrekking tot timing, omvang en details van de wijziging die betrokken ondernemingen zullen doorvoeren, als anti-competitief gedrag beschouwd worden. Informatie-uitwisseling is beoeld met anti-competitieve bedoelingen als de uitwisseling onzekerheden over het voorgenomen gedrag van de deelnemende bedrijven kan wegnemen.

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

Dekking van de markt

Een uitwisseling van informatie zal vermoedelijk slechts mededingingsbeperkende gevolgen hebben wanneer de aan de uitwisseling deelnemende ondernemingen een groot deel⁴⁹ 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 geïnformeerde, 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. Dat geldt ook voor 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 toekomstige gedrag van de concurrenten hieruit waarschijnlijk niet kan worden afgeleid, of dat deze waarschijnlijk geen aanleiding zal geven tot het bereiken van overeenstemming op de markt⁵⁰. Het uitwisselen van historische gegevens zal bovendien waarschijnlijk niet dienstig zijn voor het beteugelen van afwijkend gedrag: hoe ouder de gegevens zijn, des te minder geschikt zij zijn voor de tijdige opsporing van afwijkend gedrag. Daardoor gaat ook de geloofwaardige dreiging van onmiddellijke vergelding verloren⁵¹. Er is geen vaste grens vanaf wanneer 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 prijsonderhande-

49 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.

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

51 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.

lingen. Voorts hangt de grens vanaf wanneer gegevens historisch worden ook 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).

In de praktijk gaat men er meestal van uit dat prijsinformatie van één jaar oud historisch is. Maar het is denkbaar dat in de landbouw de sterk fluctuerende prijzen sneller historisch zouden kunnen zijn dan na één jaar.

Frequentie van de informatie-uitwisseling

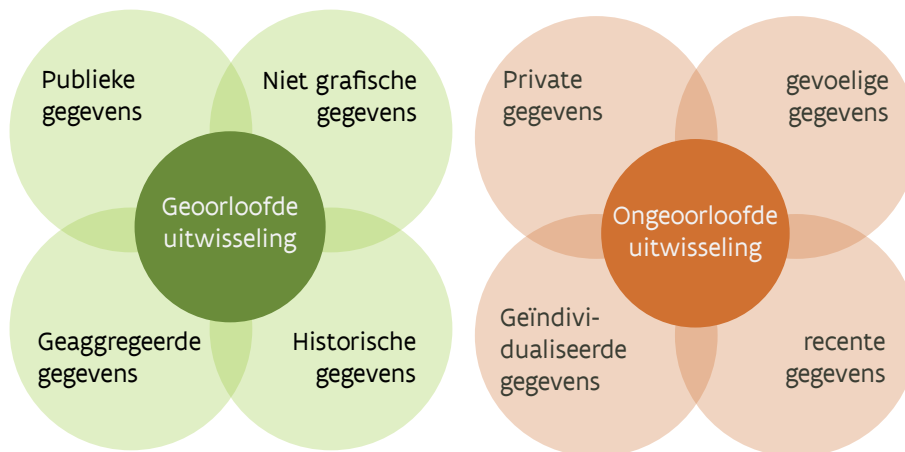
Een frequente uitwisseling van informatie die zowel het ontwikkelen van een gemeenschappelijke kijk op de markt als het opsporen van afwijkend gedrag vergemakkelijkt, zou een indicatie kunnen zijn van een heimelijke verstandhouding.

Volgens het Hof van Justitie kan op een zeer competitieve markt transparantie tussen handelaars leiden tot een verhoogde concurrentie. Maar bij uitwisseling van nauwkeurige informatie met korte intervallen op een hoog geconcentreerde oligopolistische markt, is er een grote waarschijnlijkheid dat dit de concurrentie tussen handelaars kan schaden.

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 uitwisselingsysteem zijn aangesloten, niet duurder is dan voor de ondernemingen die de informatie uitwisselen.

Een en ander wordt hieronder nog eens schematisch en samenvattend voorgesteld:



Figuur 12 Geoorloofde en niet geoorloofde uitwisseling van gegevens

3.9 CONCENTRATIES

Er is sprake van een concentratie 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 van de zeggenschap, door één of meer personen die al de zeggenschap over ten minste één onderneming bezitten of door één of meer ondernemingen, rechtstreeks of onrechtstreeks, over één of meer andere ondernemingen of delen daarvan. Die verkrijging gebeurt door de verwerving van participaties in het kapitaal of vermogensbestanddelen, bij overeenkomst of op elke andere wijze.

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

Wanneer ondernemingen willen fuseren en deze in België samen 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 vooraleer een fusie of concentratie plaatsvindt.

Een concentratie heeft een communautaire dimensie wanneer:

- ▶ 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
- ▶ 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 concentraties zijn dus 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 een machtspositie in het leven te roepen of versterken, 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 een machtspositie in het leven te roepen of versterken, worden ontoelaatbaar verklaard. Dit kan tot gevolg hebben dat bepaalde ondernemingen of onderdelen van ondernemingen moeten worden afgestoten.

Bij fusies speelt uiteraard niet alleen het mededingingsrecht maar evenzeer het vennootschapsrecht.

3.10 PRIJSTRANSPARANTIE

Uit verschillende documenten over de mededingingsregels van DG Comp blijkt o.a. 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: de kopers hebben een verhoogde kennis van de aanbodsprijs en gebruiken die informatie dan ook actief 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, doordat alle concurrenten altijd de exacte verkoopprijzen kennen in een bepaalde markt. Dit zou in de praktijk betekenen dat zodra de laagste prijs bekend is, 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 aankoopprijs, 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.

4 BELGISCHE MEDEDINGINGSAUTORITEIT (BMA)

4.1 OPDRACHTEN VAN DE AUTORITEIT

De Belgische mededingingsautoriteit⁵² is een onafhankelijke administratieve instantie en heeft als taak het bestaan van een daadwerkelijke mededinging in België te bevorderen en verzekeren. Hiertoe past zij toe:

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

Ze vervolgt mededingingsbeperkende praktijken zoals kartels en misbruiken van machtsposities en ziet toe op fusies en overnames.

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).

Wanneer de handel tussen lidstaten niet ongunstig wordt beïnvloed, zijn de nationale mededingingsregels van toepassing. Wanneer de handel tussen lidstaten wel ongunstig beïnvloed wordt, zullen de Europese regels van toepassing zijn en zullen deze door DG Competition beoordeeld worden.

4.2 SAMENSTELLING

De BMA is samengesteld uit een **onderzoeksorgaan (het Auditoraat)** en een **beslissingsorgaan (Mededingingscollege)**.

De **voorzitter** van de BMA leidt het Mededingingscollege. Het **Mededingingscollege** is per zaak samengesteld uit de voorzitter en twee assessoren.

Het **Auditoraat** staat onder leiding van de **auditeur-generaal**. Voor elk geopend onderzoeksdossier wordt een team, samengesteld uit personeelsleden van het Auditoraat, aangesteld en onder leiding van een auditeur geplaatst. Die neemt de dagelijkse leiding van het onderzoek op zich. Op verzoek van de auditeur-generaal verrichten de personeelsleden van het Auditoraat ook opzoekwerk en analyseren zij informele klachten die mogelijk tot onderzoeksdossiers kunnen leiden.

De Belgische Mededingingsautoriteit is niet bevoegd voor oneerlijke concurrentie en handelingen die in strijd zijn met eerlijke handelspraktijken zoals verkoop met verlies, uitverkoop, openbare verkopen, vergelijkende reclame, op afstand gesloten overeenkomsten, liquidaties, praktijken. Deze zaken vallen onder de bevoegdheid van een gewone rechter.

52 <http://www.mededinging.be/nl>

5 BESLUIT

Eén van de hoofddoelstellingen van de Europese integrale marktordering is de marktpositie van de individuele telers te versterken. De commissie heeft terzelfder tijd in de regelgeving zeer bewust de bepaling dat een PO geen dominante positie mag hebben, 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.

Het mag duidelijk zijn dat het interpreteren van de mededingingsregelgeving in de landbouwsector geen exacte wetenschap is. Algemene recepten of algemene drempels of richtregels zijn er amper te vinden.

De meeste gevallen zullen door de mededingingsautoriteit 'geval per geval' of 'case by case' beoordeeld en geïnterpreteerd moeten worden. Hierin kunnen zowel de nationale als de Europese mededingingsautoriteiten een rol spelen. Daarom kan er ook geen standaardrecept 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.

Een 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.

Deze nota is tot stand gekomen op basis van de huidige juridische bepalingen van het GLB en de horizontale mededingingsregels en houdt geen rekening met mogelijk toekomstige aanpassingen en/of verduidelijkingen van de regels.

CONTACT

Voor bijkomende informatie:

Guy Lambrechts

Koning Albert II laan 35 bus 40 | 1000 Brussel

T 02 552 79 44 | F 02 552 79 21 | e guy.lambrechts@lv.vlaanderen.be

GEBRUIKTE AFKORTINGEN:

BO	Brancheorganisatie
COM	Europese Commissie
DG AGRI	Directoraat generaal Landbouw van de Europese Commissie
DG COMP	Directoraat generaal mededinging (competition) van de 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 Europese Unie

LIJST FIGUREN

Figuur 1 Unie van producentenorganisaties	9
Figuur 2 Brancheorganisatie	10
Figuur 3 Beoordelingskader contractuele onderhandelingen	18
Figuur 4 Self assessment PO/UPO	19
Figuur 5 Geoorloofde individuele afspraken	22
Figuur 6 Niet-toegelaten horizontale afspraken	22
Figuur 7 Toegelaten onderhandelingen door PO	23
Figuur 8 Niet-toegelaten afspraken tussen POs én met andere operatoren	24
Figuur 9 Toegelaten onderhandelingen door UPO's	25
Figuur 10 Horizontale en verticale afspraken	27
Figuur 12 Geoorloofde en niet geoorloofde uitwisseling van gegevens	46

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)
- ▶ Lambrechts Guy, Een verhaal van haat en liefde: telers en retailers, Departement Landbouw en Visserij, 2016
- ▶ Lambrechts Guy: Coöperaties en producentenorganisaties, een doorlichting, Departement Landbouw en Visserij, 2013
- ▶ 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
- ▶ Office for fair trading (UK) “How competition law applies to co-operation between farming businesses”, November 2011
- ▶ Rijksoverheid Nederland, Inleiding mededingingsrecht voor Po's en BO's in de landbouwsector, 2015
- ▶ Wet tot bescherming van de economische mededinging, gecoördineerd op 15 september 2006.
- ▶ SER NL: Advies “Meer werken aan duurzame groei. Casus: Samenwerking, mededinging en duurzame visserij”, Advies nr. 2010/03, 21 mei 2010

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)⁵³ die het product van hun leden verkopen.⁵⁴ 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 en blijft een **zeer exportgerichte sector**. Gemiddeld gezien hebben we een hoge voorzieningsgraad⁵⁵ waarbij 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 Rusland⁵⁶, 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 behoren 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%⁵⁷. 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 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, cocktailtomaten, pruimtomaten, coeur de boeuf, roma tomaten, gele tomaten, roze tomaten, kumato (bruine tomaten), enz....

53 Erkenningvoorwaarde in art 5 van het Besluit van de Vlaamse Regering van 8 mei 2009

54 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.

55 Zelfvoorzieningsgraad groenten: 141%
Zelfvoorzieningsgraad fruit: 81%

56 Voor de importban van Rusland in 2014

57 Zie GFK panel van VLAM

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 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 reden⁵⁸ 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 1,8% van de Europese productiewaarde. 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.

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 tendert 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: productiestatistiek en productiewaarderamingen door onze eigen ramingscommissies van het departement, 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

Aandeel van enkele lidstaten in waarde productie groenten en fruit (bron Eurostat)

Productiewaarde (miljoen €)	Verse groenten	Vers fruit	totaal	%
Europese Unie (28)	30.686,84	29.866,95	60.553,79	100
België	7.02,59	426,22	1.128,81	1,86
Duitsland	3097	872,00	3969	6,55
Frankrijk	2.830,1	3.303,40	6.133,5	10,13
Luxemburg	3,05	2,69	5,74	0,01
Nederland	2.366,31	638,87	3.005,18	4,96

BIJLAGE 2: ENKELE VOORBEELDEN VOOR DE BEREKENING VAN MET MAXIMUM ONDERHANDELINGSVOLUME VOOR DE ZUIVELSECTOR⁵⁹

In de marktordening⁶⁰ het volgende bepaald:

De producentenorganisaties kunnen 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:
 - i. het volume rauwe melk waarover onderhandeld wordt niet meer dan **3,5 %** van de totale productie van de Unie bedraagt, en
 - ii. 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
 - iii. 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.

Niettegenstaande de voorwaarden hierboven bepaald 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 onderhandelingsvolume (jaarlijks)	Juridische basis artikel 149
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)

⁵⁹ Op basis van een werkdocument van de Europese Commissie

⁶⁰ Artikel 149 lid 2 en 3 van Verordening (EU) nr. 1308/2013

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 worden. Om de onderhandelingsvolumes, zoals medegedeeld door de PO's, te beoordelen moeten de lidstaten rekening houden met de tijdperiode voor de levering in de notificatie. 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) overschrijdt het onderhandelingsvolume de 33% limiet omdat de leveringsperiode moet in rekening gebracht worden. Het maximum onderhandelingsvolume voor een leveringsperiode van 4 maanden zou 1.100 zijn (= 4/12 van 33% 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)

- 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 % .

4.

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 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 houden 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 3.000)

- 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.

