EUROPA-
KOMMISSIONEN

Bruxelles, den XXX
DFAFT
[…](2015) XXX draft

MEDDELELSE FRA KOMMISSIONEN

UDKAST TIL RETNINGSLINJER FOR ANVENDELSEN AF DE SÆRLIGE BESTEMMELSER, DER ER FASTSAT I ARTIKEL 169, 170 OG 171 I FORORDNINGEN OM FUSIONSMARKEDSORDNINGEN FOR OLIVENOLIE-, OKSEKØDS- OG MARKAFGRØDESEKTOREN

UDKAST

DETTE UDKAST ER ET DOKUMENT FRA KOMMISSIONENS TJENESTEGRENE, SOM STADIG KAN ÆNDRES OG SOM ENDNU IKKE ER GODKENDT AF KOMMISSIONSKOLLEGIET

Eventuelle spørgsmål vedrørende udkastet kan rettes til COMP-E-TF-FOOD@ec.europa.eu

UDKAST TIL RETNINGSLINJER FOR ANVENDELSEN AF DE SÆRLIGE BESTEMMELSER, DER ER FASTSAT I ARTIKEL 169, 170 OG 171 I FORORDNINGEN OM FUSIONSMARKEDSORDNINGEN FOR OLIVENOLIE-, OKSEKØDS- OG MARKAFGRØDESEKTOREN

Milepæle i vedtagelsesproceduren:

Udvidet møde i de nationale konkurrencemyndigheder (de nationale konkurrencemyndigheder + ministerier):	*16. oktober 2014*
Offentlig høring:	*1. kvartal 2015*
Rådgivende udvalg:	*3. kvartal 2015*
Planlagt vedtagelse:	*4. kvartal 2015*

Indhold

1. Indledning ... 4

1.1 Formål og anvendelsesområde ... 4

2. Regler vedrørende aftaler mellem landbrugsproducenter i olivenolie-, oksekøds- og markafgrødesektoren ... 5

2.1 De retlige rammer – anvendelsen af artikel 101 og 102 i TEUF på produktion af og handel med landbrugsprodukter ... 5

2.2 Undtagelse fra anvendelsen af artikel 101 og 102 i TEUF som følge af artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen for olivenolie-, oksekøds- og markafgrødesektoren ... 10

2.3 Alternative vurderingsmuligheder for at sikre lovligheden af en PO's forhandlinger om leveringskontrakter på vegne af sine medlemmer ... 14

2.3.1 Generel undtagelse fra konkurrencereglerne i henhold til artikel 209 i forordningen om fusionsmarkedsordningen ... 15

2.3.2 Gruppefritagelsesforordningen om specialiseringsaftaler ... 17

2.4 Betingelser for undtagelsen ... 19

2.4.1 Anerkendelse som PO/SPO ... 19

2.4.2 En PO's mål 20

2.4.3 Kriteriet betydelig effektivisering 22

Den forenklede metode 24

Den alternative metode 36

2.4.4 Betingelser for relationerne mellem PO'en og dens producentmedlemmer 38

2.4.5 Et loft over den produktion, der er omfattet af kontraktforhandlinger 38

2.4.6 Meddelelsespligt 39

2.5 Sikkerhedsforanstaltninger 39

2.5.1. Udelukkelse af konkurrence 40

2.5.2. Mindre relevant produktmarked med konkurrencebegrænsende virkninger 41

2.5.3. Den fælles landbrugspolitiks mål er bragt i fare 42

3. Sektorspecifikke afsnit 42

3.1. Olivenolie 42

3.1.1. Eksempler på anvendelse af undtagelsen i olivenoliesektoren 42

3.1.2. Afgrænsning af det relevante marked i olivenoliesektoren 43

3.2.Oksekødssektoren 45

3.2.1 Eksempler på anvendelse af undtagelsen i oksekødssektoren 45

3.3. Markafgrøder 46

3.3.1 Eksempler på anvendelse af undtagelsen i markafgrødesektoren 46

1. Indledning

1.1 Formål og anvendelsesområde

(1) Formålet med disse retningslinjer[1] er at vejlede producenter af olivenolie, oksekød og markafgrøder om anvendelsen af artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen [2], hvori der er fastlagt særlige bestemmelser for kontraktforhandlinger i disse sektorer.

(2) Selv om retningslinjerne har til formål specifikt at vejlede producenter, er det stadig producenternes ansvar at vurdere deres egen praksis. Retningslinjerne har også til formål at vejlede domstolene og konkurrencemyndighederne i medlemsstaterne i deres anvendelse af artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, selv om de ikke er retligt bundet heraf.

(3) Artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen vedrører visse landbrugsprodukter i olivenolie-, oksekøds- og markafgrødesektoren[3].

(4) I henhold til artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen kan producentorganisationer (herefter "PO'er") og sammenslutninger af producentorganisationer (herefter "SPO'er") på vegne af deres medlemmer forhandle kontrakter om levering af de pågældende produkter på en række betingelser[4].

(5) De pågældende enheder er defineret som følger:

- En producent er en producent af det pågældende produkt
- En PO er en producentorganisation som defineret i artikel 152 i forordningen om fusionsmarkedsordningen

---

[1] Retningslinjerne for anvendelsen af de særlige bestemmelser, der er fastsat i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen for olivenolie-, oksekøds- og markafgrødesektoren (herefter "retningslinjerne").

[2] "Forordningen om en fælles markedsordning" er Europa-Parlamentets og Rådets forordning (EU) nr. 1308/2013 af 17. december 2013 om en fælles markedsordning for landbrugsprodukter og om ophævelse af Rådets forordninger (EØF) nr. 922/72, (EØF) nr. 234/79, (EF) nr. 1037/2001 og (EF) nr. 1234/2007, offentliggjort i EUT L 347 af 20.12.2013, s. 671.

[3] Disse sektorer blev fastsat af lovgiveren i forbindelse med reformen af den fælles landbrugspolitik og vedtagelsen af forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[4] Navnlig gælder artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen udelukkende for en specifik kategori af PO'er og SPO'er, som er anerkendt af medlemsstaterne i medfør af artikel 152, stk. 1, og artikel 156 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, dvs. disse regler vedrører ikke nogen PO eller SPO. Der er yderligere oplysninger i punkt (54) nedenfor.

- En SPO er en sammenslutning af producentorganisationer som defineret i artikel 156 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

Når der i retningslinjerne i sammenhæng med den undtagelse, der er defineret i afsnit 2.2, henvises til PO, gælder det samme for SPO, hvis der ikke udtrykkeligt er anført andet.

De anerkendte brancheorganisationer er ikke omfattet af artikel 169-171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen. De kan imidlertid være omfattet af den mulighed for undtagelse, der er fastsat i artikel 210 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

(6) Kommissionens holdning tager forbehold for Den Europæiske Unions Domstols retspraksis[5] vedrørende fortolkningen af artikel 39, 42, 101 og 102 i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde ("TEUF") og i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

(7) Retningslinjerne behandler følgende spørgsmål:

- Rammerne for almindeligt gældende konkurrenceregler
- De specifikke regler, der er fastsat i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen
- Den praktiske anvendelse af de specifikke regler i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen i de pågældende landbrugssektorer.

2. Regler vedrørende aftaler mellem landbrugsproducenter i olivenolie-, oksekøds- og markafgrødesektoren

2.1 De retlige rammer – anvendelsen af artikel 101 og 102 i TEUF på produktion af og handel med landbrugsprodukter

(8) Artikel 42 i TEUF giver EU's lovgivere (Europa-Parlamentet og Rådet) beføjelse til at afgøre, i hvilket omfang konkurrencereglerne finder anvendelse på produktionen af og handelen med landbrugsprodukter.

(9) Nærmere bestemt bestemmer lovgiveren ifølge artikel 42 i TEUF omfanget af de konkurrenceregler, der finder anvendelse på landbrugssektoren, idet der tages hensyn til den fælles landbrugspolitiks mål ("den fælles landbrugspolitiks mål"), der er fastsat i artikel 39 i TEUF. Ifølge Den Europæiske Unions Domstol anerkendes det i denne

[5] Den Europæiske Unions Domstol henviser her til Domstolen og Retten.

bestemmelse, at den fælles landbrugspolitiks har forrang for traktaten med hensyn til konkurrence[6].

(10) I henhold til artikel 39 i TEUF er den fælles landbrugspolitiks mål følgende:

a. at forøge landbrugets produktivitet ved fremme af den tekniske udvikling, ved rationalisering af landbrugsproduktionen og ved den bedst mulige anvendelse af produktionsfaktorerne, især arbejdskraften

b. at sikre landbrugsbefolkningen en rimelig levestandard, især ved en forhøjelse af de individuelle indkomster for de i landbruget beskæftigede personer

c. at stabilisere markederne

d. at sikre forsyningerne

e. at sikre forbrugerne rimelige priser på landbrugsvarerne.

(11) På grundlag af artikel 42 i TEUF erklæres det i artikel 206 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, at konkurrencebestemmelserne i artikel 101-106 i TEUF finder anvendelse på produktionen af og handelen med landbrugsprodukter:

"*Medmindre andet er bestemt i denne forordning og i henhold til artikel 42 i TEUF, finder artikel 101-106 i TEUF og gennemførelsesbestemmelserne hertil anvendelse på alle aftaler, afgørelser og former for praksis, der er omhandlet i artikel 101, stk. 1, og artikel 102 i TEUF, og som vedrører produktionen af eller handelen med landbrugsprodukter, jf. dog artikel 207-210 i denne forordning.*"

(12) Artikel 101 og 102 i TEUF finder anvendelse på virksomheders adfærd i form af aftaler, vedtagelser, praksis eller misbrug af en dominerende stilling, for så vidt som de *"kan påvirke handelen mellem medlemsstater"*. Yderligere oplysninger om fortolkningen af dette kriterium om anvendelighed er indeholdt i Kommissionens retningslinjer vedrørende påvirkning af handelen[7].

(13) Artikel 101 i TEUF gælder <u>i princippet</u> alle økonomiske aktiviteter, der udøves af producenter og PO'er. En PO er en sammenslutning af individuelle producenter, der ifølge EU's konkurrenceret kan betegnes som en sammenslutning af virksomheder og som en selvstændig virksomhed[8], når den udøver en økonomisk aktivitet. Både en PO og dens medlemmer er derfor underlagt konkurrencereglerne. Konkurrencereglerne

---

[6] Dom i sag 139/79, Maizena, ECLI:EU:C:1980:250, præmis 23, dom i sag C-137/00, Milk Marque, ECLI:EU:C:2003:429, præmis 91, dom i sag C-280/93, Tyskland mod Rådet, ECLI:EU:C:1994:367, præmis 61.

[7] Kommissionens meddelelse – Retningslinjer vedrørende begrebet påvirkning af handelen i traktatens artikel 81 og 82, EUT C 101 af 27.4.2004, s. 81.

[8] En økonomisk aktivitet er defineret som en aktivitet, der består i at udbyde varer og tjenesteydelser på et bestemt marked. Se f.eks. dom i sagen Kommissionen mod Italien, 118/85, EU:C:1987:283, præmis 7. En virksomhed er en enhed, der udøver en økonomisk aktivitet.

gælder derfor ikke kun for aftalerne mellem individuelle producenter (f.eks. oprettelse af en PO og dens stiftelsesvedtægter), men også de afgørelser, der træffes/kontrakter, der indgås af PO'en.

(14) Den Europæiske Unions Domstols fastslog i forbindelse med sin vurdering af, om artikel 101, stk. 1, i TEUF finder anvendelse på kooperativer (som er en af de mulige former, som en PO kan etableres i), at det ikke i sig selv er en konkurrencebegrænsende adfærd, at en virksomhed er organiseret som et kooperativ. Det følger imidlertid ikke, at kooperative sammenslutninger som sådan automatisk falder uden for forbuddet i artikel 101, stk. 1, i TEUF, eftersom de ikke desto mindre kan påvirke medlemmernes handelsmæssige adfærd og dermed begrænse eller fordreje konkurrencen på markedet, hvor disse virksomheder opererer[9].

(15) **Eksempel** på anvendelsen af artikel 101 på aktiviteter udøvet af producenter:

Situation: Markedet for levering af levende kvæg i et land oplever en konstant faldende indenlandsk efterspørgsel, fordi slutbrugernes efterspørgsel efter oksekød mindskes. Endvidere øges import af dyrekroppe og opskåret oksekød og i mindre omfang import af levende kvæg. Slagterier i landet nedbringer i betydelig grad deres køb af levende kvæg, og priserne på levende kvæg falder betydeligt. For at imødegå denne situation indgår et stort antal leverandører af levende kvæg (der dækker ca. 60 % af markedet for levende kvæg) en indbyrdes aftale, hvori der fastsættes en minimumssalgspris for deres levende kvæg, der sælges til slagterier.

Analyse: Aftalen har til formål at begrænse konkurrencen ved at fastsætte en ensartet pris. Der er derfor tale om en overtrædelse af forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler, vedtagelser inden for sammenslutninger og samordnet praksis, der er anført i artikel 101, stk. 1, i TEUF. Aftalen skaber ikke nogen fordel for forbrugerne og fjerner konkurrencen for en væsentlig del af markedet for levende kvæg. Den kan derfor ikke begrundes på grundlag af artikel 101, stk. 3, i TEUF. Det følger heraf, at en sådan aftale udgør en tilsidesættelse af artikel 101 i TEUF og er forbudt og ugyldig.

(16) Artikel 102 i TEUF finder også anvendelse på producenter samt på en PO, der handler som en virksomhed. Forbuddet mod misbrug af en dominerende stilling i henhold til artikel 102 i TEUF finder fuldt ud anvendelse i landbrugssektoren. For at artikel 102 i TEUF imidlertid anses for at være tilsidesat, skal følgende betingelser være opfyldt:

a. For det første skal en PO eller en producent indtage en dominerende stilling på et bestemt produktmarked og geografisk marked (det relevante marked)[10], dvs. en økonomisk magtposition, som sætter den i stand til at udvise en i betydeligt

[9] For yderligere oplysninger og baggrundsinformation henvises til dom i sagen Oude Luttikhuis C-399/93, EU:C:1995:434, præmis 10-16. Se også generaladvokat Tesauros udtalelse i denne sag, EU:C:1995:277, præmis 29-30.

[10] For yderligere oplysninger henvises til Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EUT C 372 af 9.12.1997, s. 5.

omfang uafhængig adfærd over for sine konkurrenter og kunder og i sidste instans over for forbrugerne[11].

b. For det andet skal PO'en eller producenten misbruge sin dominerende stilling ved at udøve ekskluderende og/eller udnyttende praksis til skade for konkurrenter, kunder og/eller forbrugere[12].

C. Denne praksis påvirker samhandelen mellem medlemsstaterne[13].

(17) **Eksempel** på anvendelsen af artikel 102 på aktiviteterne i en PO:

Situation: En hvedeproducerende region ligger meget fjernt fra andre hvedeproducerende regioner. Hvede anvendes i regionen enten til formaling til fremstilling af mel i lokale møller eller til at producere foder til dyr, som er opdrættet i området. Brødhvede skal overholde strengere kvalitetskrav og sælges til højere priser end hvede til foder. Der er en vis import af hvede fra et naboland, som supplerer det lokale udbud, normalt til højere priser end de lokale priser som følge af transportomkostningerne. En stor PO-gruppering bestående af halvdelen af de lokale producenter (med hensyn til produktionsmængde) har leveret til de fleste lokale møller, mens andre producenter er mindre organiserede og har leveret til forarbejdningsvirksomheder og møller for den resterende efterspørgsel (ikke omfattet af store PO'er), når sådanne er tilgængelige. Medlemmerne af den store PO er forpligtet til at levere hele deres produktion til PO'en i henhold til vedtægterne for PO'en, og på grund af en række retlige og praktiske problemer, udtræder disse medlemmer meget sjældent af PO'en. For nogle år siden oprettede en række landbrugere, som ikke er medlemmer af den store PO, en anden PO, der har forbedret kvaliteten og produktionen af fremstillet hvede og investeret i et lager- og distributionssystem til levering af større mængder hvede. Denne nye, mindre PO overbeviste gradvist de lokale møllere om at købe hvede af dem i stedet for af den store PO. Konfronteret med sit gradvise tab af det mere rentable marked for brødhvede beslutter den store PO at sænke engrospriserne på brødhvede (kerner) til under de variable omkostninger for at genvinde sine kunder og effektivt genvinde nogle af disse kunder til skade for den nye konkurrent.

Analyse: Markedet for hvedeforsyning vil sandsynligvis ikke være større end den relevante region på grund af de høje transportomkostninger fra andre producerende regioner til den pågældende region. Den store PO vil sandsynligvis få en dominerende stilling i betragtning af

[11] Dom i sagen *United Brands*, 27/76, EU:C:1995:277, præmis 65.

[12] Ekskluderende misbrug er praksis, der ikke er baseret på normal forretningsmæssig adfærd, og som har til formål at skade den konkurrencemæssige stilling for den dominerende virksomheds konkurrenter eller udelukke dem fra markedet, hvilket i sidste ende er til skade for kunderne (såsom afslag på levering, på tildeling af en licens, urimeligt lave priser). Udnyttende misbrug indebærer på den anden side, at en dominerende virksomhed forsøger at udnytte de muligheder, der ligger i dens styrke på markedet for at skade kunder direkte, f.eks. ved at indføre urimeligt høje priser. Der er yderligere oplysninger i meddelelse fra Kommissionen: Vejledning om Kommissionens prioritering af håndhævelsen i forbindelse med anvendelsen af EF-traktatens artikel 82 på virksomheders misbrug af dominerende stilling gennem ekskluderende adfærd, EUT C 45 af 24.2.2009, s. 7.

[13] For yderligere oplysninger henvises til Kommissionens meddelelse – Retningslinjer vedrørende begrebet påvirkning af handelen i traktatens artikel 81 og 82, EUT C 101 af 27.4.2004, s. 81.

dens markedsandel, dens kontrol over udbuddet gennem den eksklusive købsforpligtelse, som er pålagt dens medlemmer, og den kendsgerning, at import ikke kan erstatte dens udbud på grund af høje transportomkostninger. Den dominerende stilling vil sandsynligvis være stabil, navnlig fordi medlemmerne sjældent udtræder af PO'en og på grund af de vanskeligheder, som alternative hvedekilder oplever ved levering af større mængder. En prisdumpingstrategi[14] fra den store PO havde til formål at udelukke og forviste delvist en konkurrent (den mindre PO) fra markedet. PO'en kan dermed have misbrugt sin dominerende stilling i strid med artikel 102 i TEUF.

(18) Artikel 101 og 102 i TEUF finder også anvendelse på aftaler mellem medlemmer af en PO og mellem en PO og dens medlemmer, herunder interne beslutninger i og vedtægter for en PO. Domstolen behandler spørgsmålet om kooperativers vedtægter og deres overholdelse af artikel 101, stk. 1, i TEUF i flere sager[15], hvor den også anerkender den konkurrencefremmende virkning af sådanne kooperative aftaler under visse omstændigheder[16].

(19) **Eksempel** på anvendelsen af artikel 101 på aftaler mellem medlemmer af en PO:

Situation: En række mindre producenter af maltbyg oprettede en PO for at sælge sammen gennem en fælles indkøbsaftale med en fælles pris til et lokalt whiskydestilleri. Producenterne gjorde det navnlig, fordi de ikke var i stand til at levere de mængder, som destilleriet ønskede, hver for sig, og destilleriet ønskede ikke at handle med flere særskilte små leverandører. PO'en håndterer hele markedsføringen med hensyn til leveringen af maltbyg og tilrettelægger logistikken i forbindelse med levering, herunder transport. PO'en står for 8 % af markedet for levering af maltbyg til destillationsvirksomhederne i regionen.

Analyse: Fælles salgspraksis mellem producenterne er omfattet af forbuddet mod konkurrencebegrænsende aftaler, der er fastsat i artikel 101, stk. 1, i TEUF, da den fjerner priskonkurrence mellem uafhængige producenter. Det kommercialiseringssystem, som er tilrettelagt i PO'en, synes imidlertid at medføre betydelige fordele med hensyn til distribution af varer, som kommer forbrugerne til gode. For det første sikrer det, at der er en yderligere leverandør på markedet, som er i stand til at levere de mængder, som køberen ønsker, hvilket øger konkurrencen til gavn for den pågældende køber. Den kan også mindske omkostningerne til levering via et mere integreret logistiksystem og lavere transaktionsomkostninger, sammenlignet med når køberen køber direkte fra alle individuelle producenter. Konkurrencen vil sandsynligvis ikke blive begrænset i betragtning af den ringe andel af markedet, som er repræsenteret af PO'en. Aftalen vil derfor sandsynligvis være berettiget i henhold til artikel 101, stk. 3, i TEUF.

---

[14] For yderligere oplysninger vedrørende bestemmelse af dumpingadfærd se afsnit C (hovedsagelig punkt 63-66) i meddelelse fra Kommissionen: Vejledning om Kommissionens prioritering af håndhævelsen i forbindelse med anvendelsen af EF-traktatens artikel 82 på virksomheders misbrug af dominerende stilling gennem ekskluderende adfærd, EUT C 45 af 24.2.2009, s. 7.

[15] Se bl.a. dom i sagen Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, præmis 13, dom sag C-250/92, Dansk Landbrugs Grovvareselskab (DLG), EU:C:1994:413, f.eks. præmis 28 og 35.

[16] F.eks. dom i sagen Dansk Landbrugs Grovvareselskab (DLG), EU:C:1994:413, præmis 32, dom i sagen Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, præmis 12, dom i sagen Florimex, fodnote 9 ovenfor, EU:T:1997:69, præmis 40.

(20) Mens artikel 101 og 102 i TEUF generelt finder anvendelse på aftaler mellem producenter, både i og uden for en PO, og på aftaler, der indgås af PO'er, både med deres medlemmer og med tredjeparter, kan disse aftaler fritages for deres anvendelse på grundlag af enten forordningen om fusionsmarkedsordningen eller generelle konkurrenceregler som beskrevet nedenfor i afsnit 2.2 og 2.3.

2.2 Undtagelse fra anvendelsen af artikel 101 og 102 i TEUF som følge af artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen for olivenolie-, oksekøds- og markafgrødesektoren

(21) I henhold til artikel 206 i forordningen om fusionsmarkedsordningen finder artikel 101 og 102 i TEUF anvendelse på alle aftaler, afgørelser og former for praksis vedrørende handelen med landbrugsprodukter *"medmindre andet er bestemt i denne forordning"*. Ved at fastsætte specifikke regler for aftaler, afgørelser og former for praksis for producenter af landbrugsprodukter i visse sektorer, skaber artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen undtagelser fra anvendelsen af artikel 101[17] [18] og 102[19] i TEUF.

---

[17] Retningslinjerne gælder for leveringskontrakter, der forhandles af PO'er på vegne af deres medlemmer, uanset hvilket integrationsniveau de medfører, bortset fra transaktioner, der udgør en fusion som omhandlet i artikel 3 i Rådets forordning (EF) nr. 139/2004 af 20. januar 2004 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser (EF-fusionsforordningen, EUT L 24 af 29.1.2004, s. 1), hvilket ville være tilfældet med f.eks. joint venture-selskaber, som på et varigt grundlag varetager alle en selvstændig erhvervsvirksomheds funktioner.

[18] Artikel 101

1. Alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for det indre marked, er uforenelige med det indre marked og er forbudt, navnlig sådanne, som består i:

a) direkte eller indirekte fastsættelse af købs- eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser

b) begrænsning af eller kontrol med produktion, afsætning, teknisk udvikling eller investeringer

c) opdeling af markeder eller forsyningskilder

d) anvendelse af ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen

e) at det stilles som vilkår for indgåelse af en aftale, at medkontrahenten godkender tillægsydelser, som efter deres natur eller ifølge handelssædvane ikke har forbindelse med aftalens genstand.

2. De aftaler eller vedtagelser, som er forbudt i medfør af denne artikel, har ingen retsvirkning.

3. Bestemmelserne i stk. 1. kan dog erklæres uanvendelige på:

- enhver aftale eller kategori af aftaler mellem virksomheder
- enhver vedtagelse eller kategori af vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder, og
- enhver samordnet praksis eller kategori deraf

som bidrager til at forbedre produktionen eller fordelingen af varerne eller til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, samtidig med at de sikrer forbrugerne en rimelig andel af fordelen herved, og uden at der:

a) pålægges de pågældende virksomheder begrænsninger, som ikke er nødvendige for at nå disse mål

b) gives disse virksomheder mulighed for at udelukke konkurrencen for en væsentlig del af de pågældende varer.

(22) Artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen vil både samlet og hver for sig blive omtalt i retningslinjerne som "undtagelsen".

(23) Artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen vedrører olivenolie, oksekødprodukter og visse produkter fra markafgrødesektoren[20]. I artikel 169, stk. 1, 170, stk. 1, og 171, stk. 1, i forordningen om fusionsmarkedsordningen fastsættes det, at "*[en] producentorganisation i [...]sektoren, som er anerkendt i henhold til artikel 152, stk. 1, og som søger at nå et eller flere af målene om at koncentrere udbuddet, afsætte de produkter, som er produceret af dens medlemmer, på markedet, og optimere produktionsomkostningerne, kan på sine medlemmers vegne for så vidt angår en del af eller hele medlemmernes samlede produktion forhandle kontrakter om levering af*" de produkter fra de sektorer, der er omfattet af definitionerne i disse artikler.

(24) Artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen vedrører således alle PO'ens aftaler, afgørelser eller former for praksis, når den forhandler kontrakter om levering på vegne af sine medlemmer.

(25) Artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen gør det muligt[21] for producenterne at udføre fælles forsyningsaktiviteter, dvs. fælles salg og

---

[19] Artikel 102
En eller flere virksomheders misbrug af en dominerende stilling på det indre marked eller en væsentlig del heraf er uforenelig med det indre marked og forbudt, i den udstrækning samhandelen mellem medlemsstater herved kan påvirkes.
Misbrug kan især bestå i:
a) direkte eller indirekte påtvingelse af urimelige købs- eller salgspriser eller af andre urimelige forretningsbetingelser
b) begrænsning af produktion, afsætning eller teknisk udvikling til skade for forbrugerne
c) anvendelse af ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen
d) at det stilles som vilkår for indgåelse af en aftale, at medkontrahenten godkender tillægsydelser, som efter deres natur eller ifølge handelssædvane ikke har forbindelse med aftalens genstand.

[20] Følgende produkter, som ikke er bestemt til udsæd og i bygs tilfælde ikke er bestemt til maltning, er omfattet af artikel 171 forordningen om fusionsmarkedsordningen:
a) almindelig hvede henhørende under KN-kode ex 1001 99 00
b) byg henhørende under KN-kode ex 1003 90 00
c) majs henhørende under KN-kode ex 1005 90 00
d) rug henhørende under KN-kode ex 1002 90 00
e) durumhvede henhørende under KN-kode 1001 19 00
f) havre henhørende under KN-kode 1004 90 00
g) triticale henhørende under KN-kode ex 1008 60 00
h) rapsfrø henhørende under KN-kode ex 1205
i) solsikkefrø henhørende under KN-kode ex 1206 00
j) sojabønner henhørende under KN-kode 1201 90 00
k) hestebønner henhørende under KN-kode ex 0708 og ex 0713
l) foderærter henhørende under KN-kode ex 0708 og ex 0713.

[21] Se stk. 1 i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

salgsrelaterede aktiviteter af landbrugsprodukter i olivenolie-, oksekøds- og markafgrødesektoren, af disse landbrugsprodukter gennem PO'er.

(26) Formålet med undtagelsen er at styrke producenternes forhandlingsposition i de pågældende sektorer over for operatørerne i de senere led for at sikre en rimelig levestandard for producenterne og en bæredygtig produktionsudvikling. Dette mål skal nås i overensstemmelse med den fælles landbrugspolitiks mål, jf. artikel 39 i TEUF. Mere præcist bør dette opnås ved at medføre betydelig effektivisering gennem integration af aktiviteter i PO'erne, således at aktiviteterne i disse PO'er overordnet bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål[22].

(27) Formålet med undtagelsen skal opnås ved, at PO'erne koncentrerer udbuddet og afsætter produkterne på markedet[23] og følgelig forhandler leveringskontrakter på vegne af deres medlemmer. Overholdelse af målet om, at sådanne PO'er koncentrerer udbuddet og afsætter produkter på markedet, kræver, at de effektivt forfølger en markedsføringsstrategi.

(28) I forbindelse med gennemførelsen af deres strategi vil sådanne PO'er normalt forhandle og opstille alle elementer med hensyn til leveringskontrakter: Priser, mængder og muligvis også andre aftalevilkår såsom henvisninger til kvalitetsspecifikationer for produkter, kontraktens varighed, opsigelsesklausuler, udtrædelsesbestemmelser [24], oplysninger om betalingsperioder og -procedurer, ordninger for indsamling og levering af produkter samt bestemmelser, der finder anvendelse i tilfælde af force majeure.

(29) Gennemførelsen af PO'ens markedsføringsstrategi kan også omfatte aftaler og praksis mellem PO'en og dens medlemmer, som hænger uløseligt sammen med PO'ens

---

[22] Se betragtning 139 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[23] Stk. 2, litra d), i artikel 169-171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[24] Udtrædelse af en kontrakt kan f.eks. være påkrævet i tilfælde af en fejlslagen høst, der skyldes f.eks. vejrforhold eller sygdomme.

markedsføringsstrategi, såsom produktionsplanlægning[25] og udveksling af kommercielt følsomme oplysninger[26].

(30) I retningslinjerne omtales "forhandlinger af forsyningsaftaler ført af en PO på medlemmernes vegne" som "kontraktforhandlinger".

(31) Kontraktforhandlingerne kan have forskellige former: f.eks. auktioner (fysiske eller online), telefonsalg, spotmarked, futuresbørs. Formen af kontraktforhandlingerne påvirker ikke anvendelsen af undtagelsen.

(32) Kontraktforhandlinger kan udføres af en PO i forskellige former, f.eks. baseret på bilateral handel eller gennem offentligt handlede markeder[27]. Kontraktforhandlinger kan finde sted med eller uden overførsel af ejerskabet af producenternes produkter til PO'en[28]. Disse fælles forsyningsaktiviteter kan endvidere finde sted, uanset om forsyningsprisen, som blev forhandlet af PO'en, gælder hele eller en del af produktionen hos PO'ens medlemmer[29].

(33) En PO skal imidlertid opfylde en række betingelser[30], når den forhandler leveringskontrakter på vegne af sine medlemmer for at være omfattet af undtagelsen:

a. PO'en skal være formelt anerkendt af de nationale myndigheder i overensstemmelse med artikel 152, stk. 1, i forordningen om fusionsmarkedsordningen (eller artikel 156, stk. 1, i forordningen om fusionsmarkedsordningen for SPO'er)

---

[25] PO'ens markedsføringsstrategi kan kræve planlægning af medlemmernes produktion for at sikre, at PO'ens medlemmer kan levere produkter i overensstemmelse med markedsføringsstrategien. Følgelig vil den situation, hvor produktionsplanlægning udgør en del af PO'ens markedsføringsstrategi, være omfattet af undtagelsen. Denne situation adskiller sig imidlertid fra den situation, hvor produktionsplanlægningen udføres uden for en sådan strategi. I sidstnævnte tilfælde kan produktionsplanlægningen være omfattet af andre undtagelser fra konkurrencereglerne i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[26] PO'ens markedsføringsstrategi kan kræve udveksling af kommercielt følsomme oplysninger mellem medlemmer med henblik på for eksempel at afdække muligheden for, at medlemmerne kan øge leverancerne til PO'en. Følgelig vil den situation, hvor udveksling af kommercielt følsomme oplysninger udgør en del af PO'ens kommercialiseringsstrategi, være omfattet af undtagelsen. Denne situation adskiller sig imidlertid fra den situation, hvor udvekslingen af kommercielt følsomme oplysninger foretages uden for en sådan strategi. I sidstnævnte tilfælde kan udvekslingen af kommercielt følsomme oplysninger være omfattet af andre undtagelser fra konkurrencereglerne i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[27] PO'en kan selv oprette og drive det offentligt handlede marked, f.eks. en auktionsplatform.

[28] Jf. stk. 2, litra a), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[29] Jf. stk. 2, litra b), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[30] Dette er kun et overblik over de vigtigste betingelser: Specifikke elementer vil blive behandlet nærmere i de følgende afsnit, og en fuldstændig liste findes i den respektive lovgivning, nemlig artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

b. PO'en skal forfølge et eller flere af målene om at koncentrere udbuddet, afsætte de produkter, der produceres af dens medlemmer, på markedet eller optimere produktionsomkostningerne

c. Disse mål opfyldes, forudsat at opfyldelsen deraf fører til integration af aktiviteter, og at denne integration sandsynligvis medfører betydelig effektivisering, så PO'ens aktiviteter overordnet bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål

e. Mængden af et bestemt produkt, der er omfattet af forhandlinger ført af en bestemt PO, må ikke overstige 15 % af den samlede nationale produktion (for markafgrøder og oksekød)/20 % (for olivenolie) på det relevante marked

f. Producenterne kan ikke være medlemmer af mere end én PO, som forhandler leveringskontrakter på deres vegne.

g. PO'en skal anmelde den mængde af den pågældende vare, der er omfattet af forhandlingerne, til de kompetente nationale myndigheder.

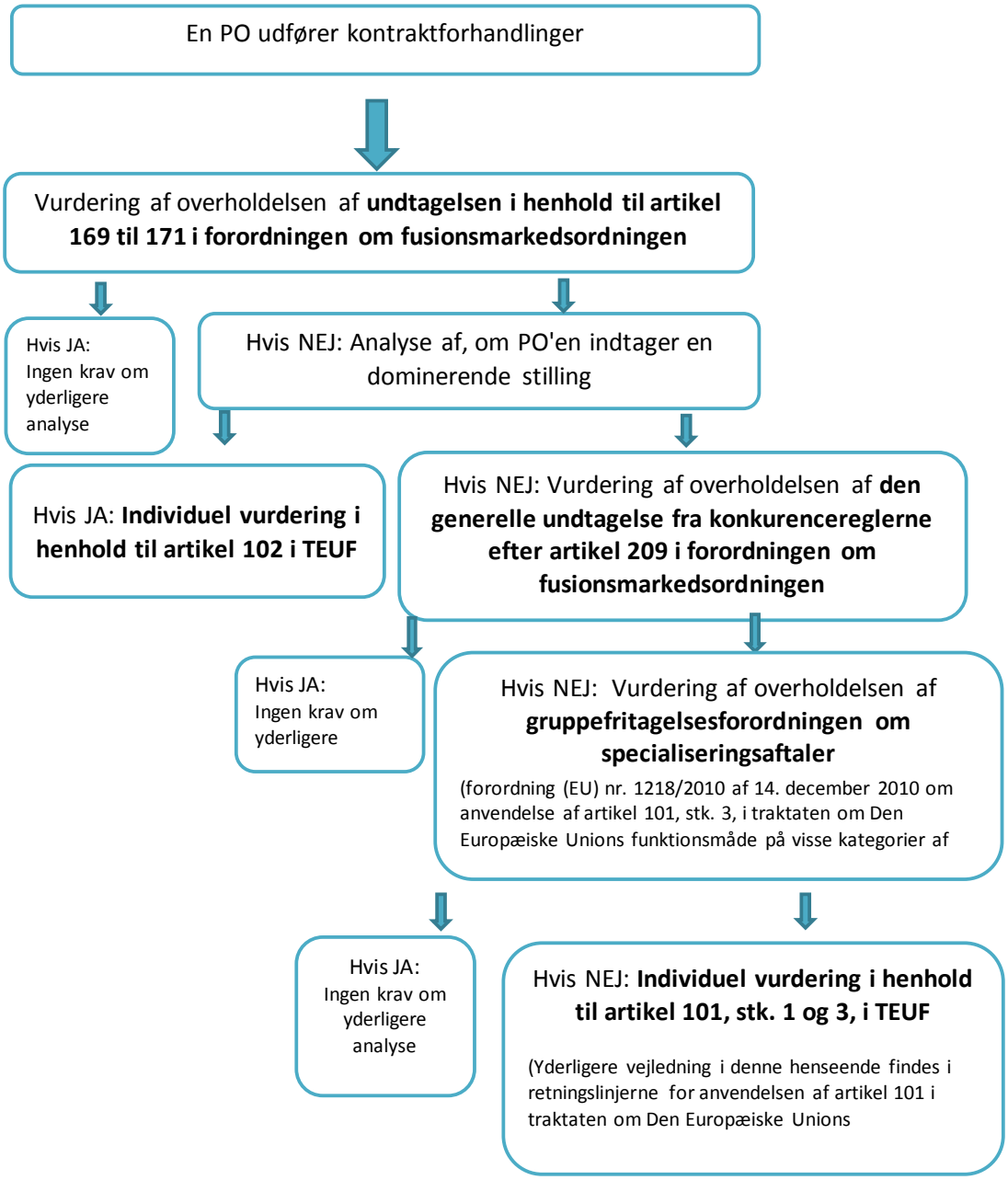
(34) Disse særlige betingelser drøftes i detaljer i afsnit 2.4.

(35) En aftale, vedtagelse eller samordnet praksis, som ikke overholder de betingelser, der er fastsat i artikel 169, 170 og 171 i fusionsmarkedsordningen (f.eks. fordi det fælles salg af markafgrøder ville dække mere end 15 % af den samlede nationale produktion af produktet), kan ikke være omfattet af undtagelsen, men medfører ikke automatisk en overtrædelse af konkurrencereglerne som beskrevet nedenfor i afsnit 2.3.

2.3 Alternative vurderingsmuligheder for at sikre lovligheden af en PO's forhandlinger om leveringskontrakter på vegne af sine medlemmer

(36) For det første skal det erindres, at bestemmelserne i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen har karakter af en konkurrenceretlig undtagelse ("safe harbour"), hvor artikel 101 og 102 i TEUF anses for ikke at finde anvendelse. Imidlertid udgør manglende overholdelse af betingelserne for undtagelsen ikke en direkte og umiddelbar overtrædelse af konkurrencereglerne. Der findes flere alternative måder til at sikre forenelighed med artikel 101 og 102 i TEUF for aftaler, vedtagelser og former for praksis i forbindelse med kontraktforhandlinger.

(37) En PO og/eller dens medlemmer i olivenolie-, oksekøds- og markafgrødesektoren kan vurdere, om aktiviteterne i en PO, der bl.a. fører kontraktforhandlinger, er i overensstemmelse med artikel 101 og 102 i TEUF på følgende måder:



* Med hensyn til de aspekter af kontraktforhandlingerne, der udføres af en dominerende PO, som eventuelt er relevante for anvendelsen af artikel 101, stk. 1, i TEUF, henvises endvidere til stien for ikke-dominerende PO'er.

(38) Følgende afsnit forklarer disse vurderinger. Teksten til disse afsnit beskriver kun grundelementer i anvendelsen af disse instrumenter. En fuldstændig liste over betingelserne kan kun findes i de respektive retsakter.

2.3.1 Generel undtagelse fra konkurrencereglerne i henhold til artikel 209 i forordningen om fusionsmarkedsordningen

(39) Artikel 206 i forordningen om fusionsmarkedsordningen bekræfter det generelle princip, at EU's konkurrenceregler finder anvendelse på produktionen af og handelen med landbrugsprodukter. Dette er dog med forbehold af artikel 207-210 i forordningen om fusionsmarkedsordningen. I artikel 209 i forordningen om fusionsmarkedsordningen udelukkes aftaler, afgørelser og former for praksis, som vedrører produktionen af eller handelen med landbrugsprodukter, fra anvendelsen af artikel 101, stk. 1, i TEUF, hvis visse betingelser er opfyldt. En sådan undtagelse finder i modsætning til artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen anvendelse på alle landbrugssektorer, der er omfattet af forordningen om fusionsmarkedsordningen. Det er således et særskilt og selvstændigt instrument og er i det følgende benævnt "generel undtagelse".

(40) Producenter kan være omfattet af denne generelle undtagelse i to forskellige situationer:

a. Artikel 101, stk. 1, i TEUF gælder ikke for aftaler, vedtagelser og former for praksis, som vedrører produktionen af eller handelen med landbrugsprodukter, hvis de er nødvendige for at nå den fælles landbrugspolitiks mål, der er fastsat i artikel 39 i TEUF. Domstolen fastslog i denne forbindelse, at selv om en aftale kan anses for nødvendig for at nå et eller flere af disse mål, men ikke er nødvendig for at nå et andet mål (eller selv om den bringer et andet mål i fare), kan den ikke være omfattet af denne undtagelse[31] (artikel 209, stk. 1, første afsnit, i forordningen om fusionsmarkedsordningen).

b. Artikel 101, stk. 1, i TEUF gælder ikke for aftaler, afgørelser og samordnet praksis blandt:
   - producenter
   - producentorganisationer
   - sammenslutninger af sådanne organisationer
   - PO'er, som er anerkendt i henhold til artikel 152 i forordningen om fusionsmarkedsordningen
   - SPO'er, som er anerkendt i henhold til artikel 156 i forordningen om fusionsmarkedsordningen,

   i det omfang de vedrører produktion eller salg af landbrugsprodukter eller benyttelse af fælles anlæg til oplagring, behandling eller forædling af landbrugsprodukter, medmindre den fælles landbrugspolitiks mål bringes i fare (artikel 209, stk. 1, andet afsnit, i forordningen om fusionsmarkedsordningen).

(41) Den generelle undtagelse (begge former) finder ikke anvendelse på aftaler, afgørelser og samordnet praksis, som medfører et krav om at anvende en fast pris eller hvorved konkurrence udelukkes.

(42) En forudgående afgørelse fra Kommissionen eller en national konkurrencemyndighed er ikke nødvendig for at kunne være omfattet af den generelle undtagelse, der er fastsat i artikel 209 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, dvs. dens anvendelse er baseret

[31] Dom i sagen Frubo, 71/74, EU:C:1975:61, dom i sagen Florimex, fodnote 16 ovenfor, EU:T:1997:69, dom i sagen Oude Luttikhuis EU:C:1995:434, dom af 13. december 2006, FNCBV mod Kommissionen, T-217/03 og T-245/03, EU:T:2006:391.

på producenternes selvevaluering. Bevisbyrden med hensyn til overtrædelsen af artikel 101, stk. 1, i TEUF i en national retssag eller en EU-retssag ligger hos den part, der påstår, at der er sket en overtrædelse. Den part, der påberåber sig den generelle undtagelse, bærer imidlertid bevisbyrden for, at betingelserne i den generelle undtagelse er opfyldt.

2.3.2 Gruppefritagelsesforordningen om specialiseringsaftaler

(43) I overensstemmelse med Kommissionens forordning (EU) nr. 1218/2010[32] (herefter "gruppefritagelsen for specialiseringsaftaler") kan specialiseringsaftaler bl.a. omfatte aftaler, vedtagelser og samordnet praksis mellem virksomheder, hvorved de aftaler at producere bestemte produkter i fællesskab eller overlade produktionen af et eller flere produkter til hinanden (én virksomhed bliver den eneste producent af et af disse produkter)[33].

(44) Navnlig med hensyn til landbrugssektoren kan en specialiseringsaftale vedrøre fælles produktion af landbrugsprodukter og enhver aktivitet til behandling/omdannelse af landbrugsprodukter til andre produkter, som f.eks. slagtning og udskæring af kød, maling af korn osv. I sammenhæng med landbrugets PO'er vil en specialiseringsaftale med større sandsynlighed omfatte behandling/omdannelse af uforarbejdede landbrugsprodukter til andre produkter, da der er få joint ventures vedrørende produktion af uforarbejdede landbrugsprodukter.

(45) I gruppefritagelsesforordningen om specialiseringsaftaler fastlægges det, at i henhold til artikel 101, stk. 3, i TEUF finder artikel 101, stk. 1, i TEUF ikke anvendelse på specialiseringsaftaler, såfremt visse betingelser er opfyldt[34].

(46) For det første må parterne ikke tilsammen have en markedsandel, der overstiger 20 % af det relevante marked.

(47) For det andet må specialiseringsaftaler ikke indeholde nogen alvorlige konkurrencebegrænsninger dvs. prisfastsættelse, produktionsbegrænsning eller deling af markeder eller kunder.

(48) Der er dog undtagelser. "Safe harbor"-ordningen i gruppefritagelsen for specialiseringsaftaler kan gælde for følgende[35]:

- fastsættelse af priserne for direkte kunder i forbindelse med fælles distribution af de produkter, der produceres gennem specialiseringsaftalen

---

[32] Kommissionens forordning (EU) nr. 1218/2010 af 14. december 2010 om anvendelse af artikel 101, stk. 3, i traktaten om Den Europæiske Unions funktionsmåde på visse kategorier af specialiseringsaftaler, EUT L 335, 18.12. 2010, s. 43.

[33] Der er yderligere oplysninger om definitioner i artikel 1 i gruppefritagelsesforordningen om specialiseringsaftaler.

[34] Artikel 2 gruppefritagelsesforordningen om specialiseringsaftaler.

[35] Artikel 4 i gruppefritagelsesforordningen om specialiseringsaftaler.

- fastsættelse af kapacitet og produktionsomfang i forbindelse med fælles produktionsaftaler
- fastsættelse af salgsmål i forbindelse med fælles distribution af de produkter, der produceres gennem specialiseringsaftalen.

(49) **Eksempel** på mulig anvendelse af gruppefritagelsen for specialiseringsaftaler i landbrugssektoren:

Situation: Flere producenter af markafgrøder aftaler, at de i fællesskab vil producere foder af rapsfrø. Tidligere solgte de kun frøene til forarbejdningsvirksomheder. De indgår en aftale om fælles produktion for hele deres produktion af rapsfrø. Desuden gennemfører de fælles distribution og bestemmer i fællesskab den pris, som de sælger hele deres produktion af foder fremstillet af rapsfrø til kvægproducenter til. Inden for et år har producenterne af markafgrøder nået en markedsandel på 9,3 % på markedet for foder fremstillet af rapsfrø.

Analyse: Aftaler om fælles produktion betragtes som en af de former for specialiseringsaftaler, der er omfattet af gruppefritagelsen for specialiseringsaftaler. Det snævrest mulige marked synes at være markedet for foder fremstillet af rapsfrø (det kan være større og omfatte foder fra andre kilder). Parternes samlede markedsandel på markedet for foder fremstillet af rapsfrø overstiger ikke 20 % som krævet i artikel 3 i gruppefritagelsesforordningen. På trods af at aftalen omfatter fastsættelse af priser, er fastsættelse af priser over for direkte kunder (her kvægproducenter) i forbindelse med fælles distribution acceptabel i henhold til artikel 4, litra a), i gruppefritagelsesforordningen. Det forhold, at aftalen indebærer en eksklusiv leveringsforpligtelse for de tre producenter af markafgrøder, er også omfattet af gruppefritagelsesforordningen (artikel 2, stk. 3, litra a)). Den fælles produktionsaftale vil således være omfattet af gruppefritagelsen for specialiseringsaftaler og ville ikke kunne udgøre en konkurrencebegrænsende aftale i strid med artikel 101 i TEUF.

2.3.3 Individuel vurdering i henhold til artikel 101, stk. 1 og 3, og artikel 102 i TEUF

(50) Alle virksomheder, herunder landbrugsproducenter og PO'er, kan selv vurdere, om deres aftaler, vedtagelser eller former for praksis er forenelige med artikel 101, stk. 1 og 3, og artikel 102 i TEUF.

(51) For at vejlede og lette virksomhedernes selvevaluering af deres aftaler, vedtagelser og praksis har Kommissionen vedtaget retningslinjer/vejledninger om anvendelsen af artikel 101 og 102 i TEUF. I denne forbindelse er de mest relevante:

- Retningslinjer for anvendelsen af artikel 101 i TEUF på horisontale samarbejdsaftaler[36], navnlig med hensyn til aftaler om fælles produktion[37] og aftaler om fælles markedsføring[38] (hvad angår aftaler om fælles markedsføring henvises endvidere til eksemplet i punkt (19) ovenfor)

[36] EUT C 11 af 14.1.2011, s. 1.

[37] Se punkt 150-293 i retningslinjerne for anvendelsen af artikel 101 i TEUF på horisontale samarbejdsaftaler.

[38] Oplysninger om aftaler om fælles markedsføring i punkt 225-257 i retningslinjerne for anvendelsen af artikel 101 i TEUF på horisontale samarbejdsaftaler.

- Retningslinjer for anvendelsen af traktatens artikel 81, stk. 3 *[nu artikel 101, stk. 3, i TEUF]*[39].

2.4 Betingelser for undtagelsen

(52) Den undtagelse, der er indført ved artikel 169-171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, er underlagt en række betingelser med hensyn til:

a. anerkendelsen som PO/SPO

b. PO'ens mål

c. kriteriet betydelig effektivisering

d. forbindelserne mellem PO'en og dens medlemmer

e. et loft over de produktmængder, der er omfattet af kontraktforhandlinger

f. underretningsforpligtelser.

(53) I dette afsnit analyseres hver af disse betingelser.

2.4.1 Anerkendelse som PO/SPO

(54) En PO eller SPO skal anerkendes formelt af de nationale myndigheder i overensstemmelse med artikel 152, stk. 1, og artikel 156 i forordningen om fusionsmarkedsordningen[40]. En producentorganisation kan være en juridisk enhed eller en del heraf.

---

[39] EUT C 101 af 27.4.2004, s. 97.

[40] Artikel 152
Producentorganisationer
1. Medlemsstaterne kan efter anmodning anerkende producentorganisationer,
a) der består af og i henhold til 153, stk. 2, litra c), kontrolleres af producenter fra en specifik sektor, der er nævnt i artikel 1, stk. 2
b) der er oprettet på initiativ af producenterne
c) der forfølger et bestemt mål, der har mindst ét af følgende formål:
i) at sikre, at produktionen planlægges og tilpasses efter efterspørgslen, navnlig hvad angår kvalitet og mængde
ii) at koncentrere udbuddet og afsætningen af medlemmernes produktion, navnlig gennem direkte salg
iii) at optimere produktionsomkostningerne og afkast på investeringer som svar på miljø- og dyrevelfærdskrav og stabilisere producentpriserne
iv) at forske i og udvikle initiativer inden for bæredygtige produktionsmetoder, innovativ praksis, økonomisk konkurrenceevne og markedsudvikling
v) at fremme og yde teknisk bistand til anvendelse af miljøvenlige dyrknings- og produktionsmetoder og forsvarlig dyrevelfærdspraksis og -teknikker
vi) at fremme og yde teknisk bistand til anvendelse af produktionsnormer, forbedring af produktkvalitet og udvikling af produkter med beskyttet oprindelsesbetegnelse, beskyttet geografisk betegnelse eller med et nationalt kvalitetsmærke

(55) Anerkendelsesproceduren foretages af en national myndighed udpeget af den relevante medlemsstat.

(56) En PO kan være medlem af en anden PO (en såkaldt "sekundær PO"), der markedsfører produktionen fra dens medlems-PO'er. De pågældende medlemsstater bestemmer, om sådanne sekundære PO'er skal anerkendes som PO'er eller SPO'er. Da undtagelsen gælder ligeligt for PO'er og SPO'er, kan de sekundære PO'er i begge situationer være omfattet af undtagelsen.

(57) Medlemmer af en PO kan ud over producenter også være enheder, der ikke er producenter af de pågældende landbrugsprodukter. PO'er med deltagelse af ikke-producenter skal overholde alle betingelser vedrørende oprettelsen af PO'er og deres vedtægter, herunder beslutningstagning og demokratisk kontrol som fastsat i artikel 152, 153 og 154 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

2.4.2 En PO's mål

(58) En PO skal for at blive omfattet af undtagelsen forfølge mindst et af følgende mål:

a. koncentrere udbuddet

b. afsætte de produkter, som er produceret af dens medlemmer, på markedet[41]

c. optimere produktionsomkostningerne[42].

(59) Undtagelsen kræver endvidere, at en PO faktisk koncentrerer udbuddet og afsætter sine medlemmers produkter på markedet for den mængde produkter, der er omfattet af kontraktforhandlinger[43]. Det er således ikke tilstrækkeligt for at blive omfattet af undtagelsen at forfølge målet om at optimere produktionsomkostningerne (litra c) ovenfor), hvis det ikke ledsages af den faktiske realisering af de resterende to mål om koncentration af udbuddet og afsætning af de produkter, som er produceret af medlemmerne, på markedet.

(60) Målet om afsætning på markedet henviser til de produkter, der produceres af dens medlemmer. Dette udelukker ikke, at en PO som accessorisk aktivitet ligeledes kan medtage produkter købt særskilt af PO'en, i kontraktforhandlinger. Dette stemmer

---

vii) at forvalte biprodukter og især affald med henblik på beskyttelse af kvaliteten af vand, jord og landskaber samt bevare eller fremme den biologiske mangfoldighed
viii) at bidrage til bæredygtig anvendelse af naturressourcer og afbødning af klimaændringer
ix) at udvikle initiativer inden for salgsfremstød og markedsføring
x) at forvalte de gensidige fonde, som er omhandlet i driftsprogrammerne i sektoren for frugt og grøntsager, jf. artikel 31, stk. 2, i denne forordning, og i artikel 36 i forordning (EU) nr. 1305/2013
xi) at yde nødvendig teknisk bistand til anvendelse af terminsmarkeder og sikringsordninger.

[41] En PO bestræber sig på at sælge produkter, dvs. at den ikke kun følger en fælles markedsføringsstrategi, men også udarbejder tilbud og indgår aftaler om salg med kunder/købere med hensyn til medlemmernes produkter.

[42] Stk. 1, første afsnit, i artikel 169-171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[43] Stk. 2, litra d), i artikel 169-171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

overens med PO'ens andet mål om at koncentrere udbuddet. Muligheden for at medtage produkter købt særskilt af ikke-medlemmer[44] ville i visse situationer gøre det muligt for PO'er at nå ud til større kunder, som kræver større mængder, end hvad medlemmerne kan tilbyde på dette tidspunkt. Denne mulighed ville også gøre det muligt for PO'en at erstatte produktionen fra medlemmer, der mangler på visse tidspunkter, f.eks. på grund af ugunstige vejrforhold, og dermed undgå risikoen for, at PO'en mister en kunde.

(61) I henhold til undtagelsen kan køb af produkter fra ikke-medlemmer imidlertid ikke blive en PO's hovedaktivitet. I henhold til undtagelsen skal en PO først og fremmest sigte på at afsætte sine medlemmers produkter på markedet. For at beskytte målene i undtagelsen bør køb af produkter fra ikke-medlemmer fortsat være accessorisk. Køb af produkter fra ikke-medlemmer ville forblive en accessorisk aktivitet, hvis en PO under normale omstændigheder køber højst 25 % af den produktion, der er omfattet af kontraktforhandlinger over en periode på et år. Der kan dog være ekstraordinære situationer (i forbindelse med f.eks. vejrforhold, sygdomme), hvor det kan være berettiget at overskride dette niveau uden at underminere den accessoriske karakter af denne aktivitet.

(62) Alle betingelser for undtagelsen som fastlagt i artikel 169-171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen skal være overholdt, også med hensyn til opkøbte mængder fra ikke-medlemmer. Navnlig skal de pågældende mængder medregnes i de mængder, der er genstand for kontraktforhandlingerne, med henblik på at sikre overensstemmelse med tærsklerne på 15 % af den samlede nationale produktion for oksekøds- og markafgrødesektoren og på 20 % af det relevante marked for olivenoliesektoren.

(63) **Eksempel** på anvendelsen af undtagelsen på de kontraktforhandlinger, som en PO fører på medlemmernes vegne, der omfatter produkter fra ikke-medlemsproducenter:

Situation: 15 små bygproducenter etablerede en PO for at opnå en tilstrækkelig produktionsmængde til at kunne forhandle en leveringskontrakt med en stor regional stivelsesproducent. Producenterne leverer hele deres produktion til PO'en. April og maj måned var meget tørre i en af delene af en pågældende region, og de berørte producenters udbytte faldt med 25 %. I august ville PO'en således ikke kunne levere de aftalte mængder til den relevante stivelsesproducent. For at undgå at PO'en mister stivelsesproducenten som kunde, køber den de manglende mængder byg på markedet fra en ikke-medlemsproducent. Den mængde, der købes af ikke-medlemmet, udgør 17 % af den mængde, der skal leveres til stivelsesfremstillingsvirksomheden i henhold til den kontrakt, som PO'en har forhandlet.

Analyse: Andelen af produkter, der udbydes af PO'ens medlemmer, udgør langt hovedparten af de produkter, der er omfattet af de kontraktforhandlinger, som PO'en har ført med stivelsesproducenten på vegne af sine 15 medlemmer. Den samlede mængde, der er omfattet af de relevante kontraktforhandlinger, herunder de mængder, der hidrører fra et ikke-medlem,

[44] Et ikke-medlem kan enten være en producent, der ikke er medlem af PO'en, eller en erhvervsdrivende. Ikke-medlemmer deltager ikke direkte i kontraktforhandlinger, der føres af en PO på vegne af dens medlemmer, dvs. PO'en forhandler uafhængigt af ikke-medlemmer. Produkter fra ikke-medlemmer købes særskilt af en PO fra ikke-medlemmer, og disse forhandlinger med ikke-medlemmer indgår ikke i kontraktforhandlingerne og er således ikke omfattet af undtagelsen.

udgør 2,2 % af den samlede nationale produktion, dvs. at tærsklen på 15 % af den samlede nationale produktion inden for markafgrøder er overholdt. Da alle andre betingelser, der er fastsat i artikel 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, også er opfyldt, kan PO'ens samlede kontraktforhandlinger blive omfattet af undtagelsen.

2.4.3 Kriteriet betydelig effektivisering

(64) I henhold til teksten i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen gælder det for alle tre sektorer, olivenolie, oksekøds- og markafgrødesektoren, at "*en producentorganisation opfylder de i dette stykke omhandlede mål, forudsat at opfyldelsen af disse mål fører til integration af aktiviteter, og at denne integration sandsynligvis medfører betydelig effektivisering*[45]*, så producentorganisationens aktivitet overordnet bidrager til opfyldelsen af artikel 39 i TEUF.*"

(65) Undtagelsen kræver således, at en PO, som fører kontraktforhandlinger: 1) integrerer aktiviteter, og 2) at disse aktiviteter medfører betydelig effektivisering, så PO'ens aktiviteter overordnet bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål.

(66) Faktisk kan fælles salgsaktiviteter og andre fælles aktiviteter blandt producenterne have forskellige virkninger på opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål.

(67) Aftaler mellem landbrugsproducenter om at udføre visse aktiviteter i fællesskab kan medføre effektivisering og således økonomiske fordele, især hvis de indebærer sammenlægning af aktiviteter, færdigheder eller aktiver som et middel til risikodeling, omkostningsbesparelser, investeringsforøgelse, fælles udnyttelse af knowhow, forbedring af produkternes kvalitet, udvidelse af produktsortimentet og hurtigere iværksættelse af innovation. Sådanne aktiviteter kan bidrage til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål, hvilket muligvis kan medføre eksempelvis produktivitetsstigninger (f.eks. på grund af adgang til bedre produktionsteknologier gennem f.eks. fælles indkøbsaktiviteter) til øgede indtægter for producenterne (f.eks. på grund af bedre kvalitet gennem bedre produktions- eller opbevaringsforhold, der er erhvervet i fællesskab) eller til et bedre udbud (f.eks. på grund af bedre oplagrings- eller distributionssystemer, der er indkøbt eller organiseret i fællesskab).

(68) Aftaler mellem landbrugsproducenter om gennemførelse af kontraktforhandlinger kan dog begrænse konkurrencen og i sidste ende hæmme opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål. Dette kan f.eks. være tilfældet, hvis producenterne indgår en aftale, der fastsætter priser, mindsker produktionen eller deler markeder. Sådanne aftaler er i stand til at øge producenternes indtjening, men kan være til fare for opfyldelsen af andre af den fælles landbrugspolitiks mål, hvis de f.eks. fører til urimelige priser for forbrugeren (på grund af prisstigninger), problemer med forsyningssikkerheden (på grund af udbudsrestriktioner) eller til et fald i produktiviteten (idet begrænsningen af konkurrencen mellem producenterne kan mindske incitamentet til at øge produktiviteten).

[45] Fremhævelse tilføjet.

(69) I situationer, hvor salgsrelaterede aktiviteter i en PO med fælles salg hæmmer opfyldelsen af visse af den fælles landbrugspolitiks mål, kan betydelig effektivisering kompensere for disse virkninger og sikre, at PO'ens aktiviteter overordnet bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål. I henhold til artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen er det således et krav, at:

a. PO'en integrerer aktiviteter

b. disse aktiviteter sandsynligvis medfører betydelig effektivisering, så PO'ens aktiviteter overordnet bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål.

Kun hvis PO'en opfylder betingelserne i dette kriterie (herefter "kriteriet betydelig effektivisering"), kan PO'en blive omfattet af undtagelsen.

(70) Kriteriet betydelig effektivisering forudsætter følgende:

a. identifikation af aktiviteter, som er integreret af PO'en, dvs. som gennemføres af PO'en på vegne af dens medlemmer. Integration kan foretages af en PO enten ved at gennemføre direkte aktiviteter eller ved udlicitering af disse aktiviteter til tredjemand. En PO kan udlicitere visse aktiviteter til tredjeparter og fortsat tage hensyn til disse aktiviteter med henblik på at sikre overensstemmelse med kriteriet betydelig effektivisering (f.eks. transporttjenester fra tredjepartstransportvirksomheder)[46]

b. konstatering af, at disse aktiviteter <u>sandsynligvis</u> medfører en effektivisering. Dette vedrører arten af aktiviteterne (dvs. hvorvidt aktiviteten på grund af sin art sandsynligvis medfører effektivisering). Den kan også vedrøre graden af PO'ens udvikling (PO'en kan muligvis have forpligtet sig til at investere i sådanne aktiviteter, men investeringen kan kræve en vis tid til at slå igennem, mens PO'en allerede forhandler kontrakter på vegne af sine medlemmer)

c. konstatering af, at sådanne effektiviseringer sandsynligvis er store nok til, at PO'en (gennem alle sine aktiviteter) bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål[47].

---

[46] Udlicitering af aktiviteter fra en anerkendt PO kræver dog i overensstemmelse med artikel 155 i forordningen om fusionsmarkedsordningen forudgående tilladelse fra medlemsstaterne. Udlicitering af produktionen er udelukket. En PO skal forblive ansvarlig for at sikre udførelsen af de udliciterede aktiviteter og for den overordnede kontrol med forvaltningen og for tilsyn med kontrakten vedrørende udførelsen af aktiviteterne. Yderligere oplysninger om udlicitering er fastsat i Kommissionens delegerede forordning (EU) nr. ...

[47] Da kriteriet betydelig effektivisering afhænger af opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål i lyset af det specifikke retsgrundlag i artikel 39 og artikel 42 i TEUF om konkurrenceregler for produktion af og handel med landbrugsprodukter, er det forskellig fra andre effektiviseringskriterier, der ville blive anvendt i forbindelse med håndhævelsen af konkurrencereglerne i andre sektorer.

(71) Som beskrevet ovenfor i punkt (41) kan en PO være medlem af en anden PO (en såkaldt "sekundær PO"), der sælger den første PO's produktion. Kontraktforhandlingerne i den sekundære PO kan være omfattet af undtagelsen, forudsat at det er i overensstemmelse med dens betingelser. Ved vurderingen af, om PO'en især overholder kriteriet betydelig effektivisering, kan den primære PO's effektivitetsfremmende aktiviteter (f.eks. indsamling og transport af produkter) tages i betragtning ved den regnskabsmæssige behandling af effektiviseringer i den sekundære PO/SPO i henhold til undtagelsen.

(72) En PO kan vurdere, om den opfylder betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering gennem en forenklet metode fastsat af lovgiveren. Hvis PO'en ikke opfylder betingelserne i den forenklede metode, kan PO'en – under visse omstændigheder – benytte en alternativ metode med henblik på at vurdere, om den opfylder betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering.

Den forenklede metode

(73) Stk. 1, tredje afsnit, i hver af artiklerne 169, 170 og 171 indeholder en metode til at vurdere, om betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering er opfyldt ("den forenklede metode"). I undtagelsen anføres det[48], at betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering er opfyldt, hvis:

a. PO'en mindst udfører én af de potentielt effektivitetsfremmende aktiviteter, der er omhandlet i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen[49]

b. Disse aktiviteter er betydelige, hvad angår mængden af det pågældende produkt og produktionsomkostninger og afsætningen på markedet. Hvis disse aktiviteter er betydelige nok, antages det, at de sandsynligvis medfører betydelig effektivisering. Sådanne effektiviseringer kan anses for at kompensere for en eventuel forringelse af opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål gennem kontraktforhandlinger. Som følge heraf kan

---

[48] Stk. 1, afsnit 3, litra a) og b), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[49] Disse aktiviteter er:

i) fælles distribution, herunder fælles salgsplatform eller fælles transport

ii) fælles emballering, mærkning eller salgsfremstød, idet de to første aktiviteter kun gælder for olivenoliesektoren

iii) fælles tilrettelæggelse af kvalitetskontrol

iv) fælles brug af udstyr eller lagerfaciliteter

iv) fælles forarbejdning, idet denne aktivitet kun gælder for olivenoliesektoren

v) fælles forvaltning af affald direkte forbundet med produktionen af olivenolie, idet denne aktivitet kun gælder for sektoren for olivenolie og oksekød

vi) fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer.

PO'ens aktiviteter generelt antages at bidrage til at opfylde den fælles landbrugspolitiks mål.

(74) Denne forenklede metode gælder ikke i en række situationer. For det første er det ikke udelukket, at andre aktiviteter end dem, der er omhandlet i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, medfører en effektivisering, og at disse aktiviteter i den konkrete sag medfører en så betydelig effektivisering, at producentorganisationens aktiviteter overordnet bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål. En sådan situation er ikke omfattet af den forenklede metode og ville kræve en individuel analyse som forklaret i punkt (77) til (80).

(75) For det andet vedrører den forenklede metode ikke situationer, hvor PO'en muligvis har forpligtet sig til at investere i effektivitetsfremmende aktiviteter, men investeringen kræver en vis tid til at slå igennem. En sådan situation er ikke omfattet af metoden (som er baseret på aktiviteter, der allerede er udført af PO'en) og kræver en individuel analyse som beskrevet i punkt (77).

Den forenklede metode kræver identificering af aktiviteter blandt dem, der er anført i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, og en vurdering af de betydelige mængder og omkostninger, der er omfattet af disse aktiviteter. Følgende tre bokse viser for hver af de tre sektorer situationer, hvor sådanne aktiviteter repræsenterer betydelige mængder af det pågældende produkt samt betydelige omkostninger til produktion og afsætning af produktet på markedet, således at PO'en kan være omfattet af undtagelsen.

Olivenoliesektoren

Anvendelse af kriteriet betydelig effektivisering

Beskrivelse af fælles aktiviteter i artikel 169 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, som sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i forbindelse med den forenklede metode.

i. Fælles forarbejdning

1. **Fælles forarbejdning** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, når PO'en forarbejder hovedparten af den mængde oliven, der høstes af dens medlemmer til produktion af olivenolie i en olivenoliemølle. Det kræver en betydelig investering at etablere en olivenoliemølle. Forarbejdning af olivenolie foregår normalt i flere stadier, herunder: rensning af oliven, presning af oliven og filtrering af olivenolien samt andre processer. I en sådan situation, hvor den fælles forarbejdning i en PO producerer hovedparten af den olivenolie, der markedsføres af PO'en, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering sammenlignet med en situation, hvor medlemmerne enkeltvis ville søge at forarbejde deres oliven og derfor ville opfylde betingelserne for den forenklede metode.

ii. Fælles emballering, mærkning eller salgsfremstød

2. **Fælles emballering/aftapning og mærkning** af olivenolie medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, hvis PO'en udfører disse aktiviteter for hovedparten af den olivenolie, som markedsføres i en olivenoliemølle. Fælles emballering/aftapning og mærkning kræver normalt en betydelig investering til opkøb af den nødvendige teknologi/de nødvendige maskiner. I en sådan situation, hvor en PO's aktiviteter med fælles emballering/aftapning og mærkning omfatter hovedparten af den olivenolie, som markedsføres af PO'en, medfører dette sandsynligvis betydelig effektivisering og opfylder derfor betingelserne for den forenklede metode.

3. **Fælles salgsfremstød** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er f.eks. tilfældet, hvis en PO udvikler og markedsfører et forædlet produkt. I denne sammenhæng er det fælles salgsfremstød afsætningsdelen af en integreret strategi om salg af et sådant forædlet produkt, og det fælles salgsfremstød vil omfatte alle de mængder, der markedsføres af PO'en. PO'en kan differentiere sit produkt, f.eks. baseret på vedtagne produktionsmetoder (f.eks. til produktion af økologisk olivenolie). PO'en fastsætter og sikrer overholdelse af produktets specifikationer. Dette omfatter f.eks. udvikling af et passende sæt specifikationer, planlægning af produktionsprocessen og kvalitetskontrol i forbindelse med sådanne specifikationer, indkøb af de rå- og hjælpestoffer, der er nødvendige for at overholde specifikationerne osv. Omkostningerne til en sådan integreret tilgang med hensyn til at overholde specifikationerne er betydelige, både for PO'en og dens medlemmer. I en sådan situation medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering og vil derfor opfylde betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Findes der situationer, hvor fælles kampagner, f.eks. fremme af generiske produkter uden yderligere integrerede aktiviteter indebærer betydelige omkostninger og mængder og sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i olivenoliesektoren? Redegør venligst herfor.*

iii. Fælles tilrettelæggelse af kvalitetskontrol

4. **Fælles tilrettelæggelse af kvalitetskontrol** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er eksempelvis tilfældet, når en PO sikrer ensartet kvalitet af de produkter, der produceres af dens medlemmer, enten fordi dette er påbudt ved lov eller ved en fastlagt standard, f.eks. hvis PO'en og dens medlemmer sigter mod at opfylde købernes krav. PO'en hjælper først og fremmest med at opnå kvalitet gennem vejledning og støtte vedrørende produktionsprocesser. I den forbindelse yder PO'en områdetjenesteydelser til producenterne såsom rådgivning om bedre metoder til at anvende fytosanitære agenser, andre kemikalier og gødningsstoffer, om anvendelse af bedre produktionsteknikker, bistand med produktionsproblemer på bedrifterne og regulerende og inspektionsmæssige spørgsmål, som hjælper producenten til at opnå et kvalitetsprodukt. For det andet udfører PO'en også tests (egne eller udliciterede) for at kontrollere kvaliteten af den olivenolie (laboratorietests af aciditet og tilstedeværelse af pesticider, test af organoleptiske egenskaber osv.), som er produceret af dets medlemmer, og som PO'en skal markedsføre. Sådanne tests foretages enten for at påvise over for uafhængige certificeringsorganer/kontrollanter, at produkterne opfylder de lovpligtige krav eller standardkravene og/eller for at bevise over for køberen/køberne, at produkterne opfylder dennes/deres krav. Omkostningerne til alle disse aktiviteter er betydelige, hvis

disse aktiviteter omfatter hovedparten af den olivenolie, der markedsføres af PO'en. I en sådan situation medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering, fordi det ville være langt dyrere for medlemmerne at opnå samme resultat enkeltvis. Som følge heraf medfører PO'en i en sådan situation sandsynligvis betydelig effektivisering og opfylder derfor betingelserne for den forenklede metode.

iv. Fælles distribution

Fælles distribution kan omfatte følgende aktiviteter: fælles transport, oprettelse af et distributionscenter eller en salgsinfrastruktur og/eller tilrettelæggelse af en salgsplatform.

5. **Fælles transport** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan eksempelvis være tilfældet, hvis PO'en arrangerer transporttjenester fra olivenlunde til forarbejdningsstedet (olivenmøllen) for hovedparten af den olivenolie, der markedsføres af PO'en eller hvis PO'en arrangerer transporttjenester fra flere olivenmøller til emballerings-/aftapnings- og mærkningsstedet for hovedparten af den olivenolie, der markedsføres af PO'en. Transportomkostningerne udgør en betydelig del af omkostningerne til produktion og afsætning af produktet på markedet[50]. I denne forbindelse kan PO'en styre transportvirksomheden mere effektivt i forhold til, hvad de enkelte medlemmer ville kunne gøre. PO'en kan f.eks. opnå stordriftsfordele ved at transportere større mængder, konsolidere antallet af forsendelser og reducere aflæsnings- og håndteringsomkostninger. I en sådan situation opnår PO'en derfor sandsynligvis en betragtelig omkostningsreduktion og medfører betydelig effektivisering i forhold til, hvad de enkelte medlemmer ville kunne opnå, og PO'en medfører derfor sandsynligvis betydelig effektivisering og opfylder dermed betingelserne for den forenklede metode.

6. **Oprettelse af et distributionscenter eller en salgsinfrastruktur og/eller tilrettelæggelse af en salgsplatform**

Til høring: *Findes der situationer, hvor oprettelsen af et distributionscenter eller en salgsinfrastruktur og/eller tilrettelæggelse af en salgsplatform (herunder en onlinesalgsplatform) indebærer betydelige omkostninger og mængder og sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i olivenoliesektoren? Redegør venligst herfor.*

v. Fælles brug af udstyr eller lagerfaciliteter

7. **Fælles brug af udstyr** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, når PO'en foretager de nødvendige investeringer i store landbrugsmaskiner (f.eks. høstmaskiner, applikatorer til fytosanitære agenser, gødning, pesticider) og sikrer korrekt anvendelse og vedligeholdelse af dem. I så fald bærer PO'en indledningsvist investeringsomkostningerne ved at købe udstyret (nyt eller brugt) til fremstilling af olivenolie. PO'en bærer derefter andre omkostninger vedrørende vedligeholdelse og sikring af korrekt anvendelse af udstyret (f.eks. uddannelse). De indledende investeringsomkostninger og andre omkostninger til udstyr

[50] **Til høring**: *Oplys venligst, hvor meget transportomkostningerne udgør i procent af produktionsomkostningerne og omkostningerne til afsætning af olivenolie på markedet.*

medfører betydelige omkostninger, hvis de vedrører betydelige mængder. I denne sammenhæng er omkostningerne til anvendelsen af udstyret betydelige, hvis betydelige dele af de mængder, der markedsføres af PO'en, produceres ved hjælp af det fællesejede udstyr. Hvis udstyret derfor anvendes til at producere hovedparten af den mængde olivenolie, der markedsføres af PO'en, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. Nyt udstyr eller nye maskiner er ofte nødvendige for at øge produktiviteten samt sikre, at produktet opfylder efterspørgslen på markedet. Men nogle producenter har ikke råd til nyt udstyr på grund af de store investeringer, der kræves, og derfor kan fælles anvendelse af udstyr spare omkostninger for medlemmerne og øge deres produktivitet. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Er der andet vigtigt udstyr, som en PO ville købe til medlemmernes fælles anvendelse, og som indebærer betydelige omkostninger og mængder og sandsynligvis medfører betydelig effektivisering? Redegør venligst herfor.*

8. **Fælles brug af lagerfaciliteter** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, når PO'en foretager de nødvendige investeringer i lagerfaciliteter og sikrer korrekt anvendelse og vedligeholdelse deraf. PO'en bærer de indledende investeringsomkostninger til lagerfaciliteter ved at købe eller planlægge og opføre faciliteterne. PO'en bærer andre investeringsomkostninger til lagerfaciliteter ved at opgradere faciliteterne. Investeringer i lagerfaciliteter medfører betydelige omkostninger, hvis de vedrører betydelige mængder. Omkostningerne til anvendelse af lagerfaciliteter er ligeledes betydelige, hvis betydelige dele af PO'ens mængde lagres via disse faciliteter. Såfremt oplagringsaktiviteterne dækker hovedparten af den olivenolie, som PO'en markedsfører, og som dermed er en betydelig mængde, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. Når PO'en stiller lagerfaciliteter til rådighed, kan det medføre lavere omkostninger i forhold til den situation, hvor medlemmerne ville skulle investere enkeltvis i oplagring. Muligheden for at lagre produktet uden straks at levere det til en tredjepart, eventuelt i en længere periode og muligvis i større mængder, giver medlemmerne af PO'en mulighed for at sælge deres produkter, når prisen er mest gunstig og ikke nødvendigvis på høsttidspunktet, når udbuddet er størst. Det kunne også løse ubalancen i udbuddet som følge af de varierende mængder oliven, der høstes i forskellige år. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

vi. Fælles forvaltning af affald direkte forbundet med produktionen af olivenolie

Til høring: *Findes der situationer, hvor en PO's fælles forvaltning af affald foretages særskilt (uden fælles forarbejdning), og som indebærer betydelige omkostninger og mængder og sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i olivenoliesektoren? Redegør venligst herfor.*

vii. Fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer

9. **Fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, hvis indkøbet sker i betydelige mængder, hvorved PO'en kan opnå betragtelige rabatter, bedre leveringsbetingelser og/eller kreditvilkår sammenlignet med, hvad en individuel producent ville opnå. Desuden kan PO'en ved at købe disse rå- og hjælpestoffer for sin regning sikre korrekt lagring og/eller

levering af disse produkter. Når en PO indkøber gødningsstoffer, fytosanitære agenser, pesticider eller energi (brændstof, el) for sine medlemmer, udgør disse rå- og hjælpestoffer betydelige omkostninger[51]. Hvis en PO indkøber en mængde, der svarer til, hvad der er nødvendigt for at producere hovedparten af den olivenolie, der markedsføres i fællesskab, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Er der andre vigtige rå- og hjælpestoffer (inklusive tjenester), som en PO ville købe for sine medlemmer, der indebærer betydelige omkostninger og mængder, og hvis fælles indkøb sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i olivenoliesektoren? Redegør venligst herfor.*

Oksekødssektoren

Anvendelse af kriteriet betydelig effektivisering

Beskrivelse af de fælles aktiviteter i artikel 170 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, som sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i forbindelse med den forenklede metode

i. Fælles distribution

1. **Fælles distribution** kan omfatte følgende aktiviteter: fælles transport, oprettelse af et distributionscenter eller en salgsinfrastruktur og/eller tilrettelæggelse af en salgsplatform.

2. **Fælles transport** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er eksempelvis tilfældet, hvis PO'en arrangerer transporttjenester fra et produktionssted til køberen eller til forarbejdningsstedet for hovedparten af det kvæg, der markedsføres af PO'en. I denne forbindelse kan PO'en styre transportvirksomheden mere effektivt i forhold til, hvad de enkelte medlemmer ville kunne gøre. PO'en kan f.eks. opnå stordriftsfordele ved at transportere større mængder, konsolidere antallet af forsendelser og reducere aflæsnings- og håndteringsomkostninger. I en sådan situation opnår PO'en derfor sandsynligvis en betragtelig omkostningsreduktion og betydelig effektivisering i forhold til, hvad medlemmerne ville kunne opnå enkeltvis, og PO'en ville opfylde betingelserne for den forenklede metode.

3. **Tilrettelæggelse af en salgsplatform** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er eksempelvis tilfældet, hvis PO'en udvikler et fysisk marked eller en auktionsplatform til salg af kvæg. I en sådan situation investerer PO'en i faciliteter, der kan præsentere kvæget og muliggøre handel dermed. Dette kræver betydelige investeringsomkostninger til faciliteterne og til drifts af disse, hvis de omfatter

[51] I Grækenland, Italien og Spanien udgjorde udgifterne til gødningsstoffer gennemsnitligt 18 % af driftsomkostningerne (bedrifter specialiseret i produktion af olivenolie) i 2010, pesticider 14 % og brændsels- og energiomkostninger 27 % baseret på data fra rapporten "EU olive oil farms report based on FADN data", http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20_report2000_2010.pdf , s. 57-76.

Til høring: *Angiv venligst eventuelle yderligere oplysninger om andre omkostninger.*

store mængder og regelmæssig handel. Ved at opnå sådanne mængder og handler og foretage de tilsvarende investeringer bliver PO'en den vigtigste salgskanal for sine medlemmer, idet den sælger hovedparten af sine medlemmers kvæg (målt i mængde). Dette sikrer stordriftsfordele for kvægsalget, idet producenterne kan nå ud til et større antal købere og hurtigere, end hvis de gjorde det enkeltvis. Det kan også nedbringe transaktionsomkostningerne for sælgere og købere. I en sådan situation medfører PO'en derfor sandsynligvis betydelig effektivisering i forhold til, hvad de enkelte medlemmer ville kunne opnå, og PO'en ville opfylde betingelserne for den forenklede metode.

4. **Oprettelse af et distributionscenter** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, når PO'en foretager de nødvendige investeringer i en distributionsfacilitet såsom en samlecentral til kalve og sikrer korrekt anvendelse og vedligeholdelse deraf. PO'en bærer de indledende investeringsomkostninger i distributionscentret ved at købe eller planlægge og opføre faciliteten. PO'en bærer andre investeringsomkostninger ved at opgradere faciliteten. Indledende og andre investeringer indebærer betydelige omkostninger, hvis de vedrører betydelige mængder. Omkostningerne ved at drive faciliteten er også betydelige, hvis betydelige dele af PO'ens mængde distribueres via denne facilitet. I tilfælde af at distributionsaktiviteterne dækker hovedparten af det kvæg, der markedsføres af PO'en, og dermed er betydelige med hensyn til mængde, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. Dette sikrer stordriftsfordele for kvægsalget, idet producenterne kan nå ud til et større antal købere og hurtigere, end hvis de gjorde det enkeltvis. Det kan også nedbringe transaktionsomkostningerne for sælgere og købere. I en sådan situation medfører PO'en derfor sandsynligvis betydelig effektivisering i forhold til, hvad medlemmerne ville kunne opnå enkeltvis, og PO'en ville opfylde betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Findes der situationer, hvor oprettelsen af et distributionscenter eller en salgsinfrastruktur og/eller tilrettelæggelse af en salgsplatform (herunder en onlinesalgsplatform) indebærer betydelige omkostninger og mængder og sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i oksekødssektoren? Redegør venligst herfor.*

ii. Fælles salgsfremstød

5. **Fælles salgsfremstød** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er f.eks. tilfældet, hvis en PO udvikler og markedsfører et forædlet produkt. I denne sammenhæng er det fælles salgsfremstød afsætningsdelen af en integreret strategi om at sælge et sådant forædlet produkt, og det fælles salgsfremstød er en af flere aktiviteter, der udføres for at gennemføre denne strategi. PO'en kan differentiere sit produkt f.eks. baseret på race, foder, produktionssystem eller oprindelsessted. PO'en fastsætter og sikrer overholdelse af produktets specifikationer. Dette omfatter f.eks. udvikling af et passende sæt specifikationer, planlægning af produktionsprocessen og kvalitetskontrol i forbindelse med sådanne specifikationer, indkøb af rå- og hjælpestoffer, der er nødvendige for at overholde specifikationerne osv. Omkostningerne til en sådan integreret tilgang med hensyn til at overholde specifikationerne er betydelige, både for PO'en og dens medlemmer, hvis den dækker mindst hovedparten af de mængder, som PO'en markedsfører. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Findes der situationer, hvor fælles salgsfremstød, f.eks. fremme af generiske produkter uden yderligere integrerede aktiviteter, indebærer betydelige omkostninger og mængder og sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i oksekødssektoren? Redegør venligst herfor.*

iii. ***Fælles tilrettelæggelse af kvalitetskontrol***

6. **Fælles tilrettelæggelse af kvalitetskontrol** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er eksempelvis tilfældet, når en PO sikrer ensartet kvalitet af de produkter, der produceres af dens medlemmer, enten fordi dette er påbudt ved lov eller ved en fastlagt standard, der kræves af køberne. PO'en hjælper først og fremmest med at opnå kvalitet gennem vejledning og støtte vedrørende produktionsprocesser. I den forbindelse leverer PO'en tjenesteydelser såsom rådgivning om race, bedre foder, anvendelse af bedre teknikker til opdræt af kvæget, bistand til produktionsproblemer på bedriften og regulerings- og inspektionsspørgsmål, så producenten kan opnå et kvalitetsprodukt. For det andet yder PO'en veterinærtjenester (egne eller udliciterede) for at sikre sundheden af det produkt (vaccination og andre forebyggende foranstaltninger, sygdomsovervågning, reproduktionsaktiviteter osv.), som er produceret af dens medlemmer, og som PO'en vil markedsføre. Desuden foretager PO'en tests, enten for at påvise over for uafhængige certificeringsorganer/kontrollanter, at produkterne opfylder de lovpligtige krav eller standardkravene, og/eller for at bevise over for køberen/køberne, at produkterne opfylder dennes/deres krav. Omkostningerne til alle disse aktiviteter er betydelige, hvis aktiviteterne dækker hovedparten af det kvæg, der markedsføres af PO'en. I en sådan situation medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering, fordi det ville være langt dyrere for medlemmerne at opnå samme resultat enkeltvis, og som følge heraf ville PO'en opfylde betingelserne for den forenklede metode.

iv. Fælles brug af udstyr eller lagerfaciliteter

7. **Fælles brug af udstyr** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, hvis PO'en foretager den nødvendige investering i væsentligt udstyr (f.eks. maskiner til fremstilling af foder såsom høstmaskiner, møller) og sikrer korrekt anvendelse og vedligeholdelse deraf. I et sådant tilfælde bærer PO'en indledningsvist investeringsomkostningerne ved at købe det udstyr (nyt eller brugt), der skal anvendes til at producere kvæget. PO'en bærer derefter andre omkostninger vedrørende vedligeholdelse og sikring af korrekt anvendelse af udstyret (f.eks. uddannelse). De indledende investeringsomkostninger og andre omkostninger til udstyr medfører betydelige omkostninger, hvis de vedrører betydelige mængder. I denne sammenhæng er omkostningerne til anvendelsen af udstyret betydelige, når store dele af de mængder, der markedsføres af PO'en, produceres ved hjælp af det fællesejede udstyr. Hvis udstyret derfor anvendes til at producere hovedparten af mængden af kvæg, der markedsføres af PO'en, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. Nyt udstyr eller nye maskiner er ofte nødvendige for at øge produktiviteten samt sikre, at produktet opfylder efterspørgslen på markedet. Men nogle producenter har ikke råd til nyt udstyr på grund af de store investeringer, der kræves, og derfor kan fælles anvendelse af udstyr spare omkostninger for medlemmerne og øge deres produktivitet. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Er der andet vigtigt udstyr, som en PO ville købe til medlemmernes fælles anvendelse, der indebærer betydelige omkostninger og mængder, og som sandsynligvis medfører betydelig effektivisering? Redegør venligst herfor.*

8. **Fælles brug af lagerfaciliteter** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, når PO'en foretager den nødvendige investering i lagerfaciliteter (f.eks. til foder) og sikrer korrekt anvendelse og vedligeholdelse deraf. PO'en bærer de indledende investeringsomkostninger til lagerfaciliteter ved at købe eller planlægge og opføre faciliteterne. PO'en bærer andre investeringer i oplagring ved at opgradere faciliteterne. Indledende og andre investeringer i oplagring medfører betydelige omkostninger, hvis de vedrører betydelige mængder. Omkostningerne til brug af oplagring er også betydelige, når de betydelige dele af PO'ens mængder lagres via disse faciliteter. Hvis oplagringsaktiviteterne dækker hovedparten af det kvæg, der markedsføres af PO'en, og dermed er betydelige med hensyn til mængde, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. Når PO'en stiller lagerfaciliteter til rådighed, kan det medføre lavere omkostninger i forhold til den situation, hvor medlemmerne ville skulle investere enkeltvis i oplagring. Muligheden for at lagre produktet uden straks at levere det til en tredjepart, eventuelt i en længere periode og muligvis i større mængder, giver medlemmerne af PO'en mulighed for at sælge deres produkter, når prisen er mest gunstig og ikke nødvendigvis på høsttidspunktet, når udbuddet er størst. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Er der andre betydelige lagerfaciliteter (ud over til foderet som beskrevet ovenfor), der kunne være oprettet af en PO til medlemmernes fælles anvendelse, og som indebærer betydelige omkostninger og mængder og sandsynligvis medfører betydelig effektivisering? Redegør venligst herfor.*

v. Fælles forvaltning af affald direkte forbundet med produktionen af levende kvæg

9. **Fælles forvaltning af affald** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er eksempelvis tilfældet, hvis PO'en sikrer fjernelse, oplagring og genanvendelse af affaldet på en bæredygtig måde (til energi og til produktion af biogas, til gødning osv.) for hovedparten af det affald, der produceres af kvæg, der markedsføres af PO'en. I denne forbindelse kan PO'en styre affaldshåndteringen mere effektivt i forhold til, hvad de enkelte medlemmer ville kunne opnå. PO'en kan f.eks. opnå stordriftsfordele ved at transportere større mængder affald, konsolidere antallet af forsendelser og reducere aflæsnings- og håndteringsomkostninger. I en sådan situation opnår PO'en derfor sandsynligvis en betragtelig reduktion af omkostningerne og medfører betydelig effektivisering i forhold til, hvad de enkelte medlemmer ville kunne opnå, og PO'en opfylder derfor betingelserne for den forenklede metode.

vi. Fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer

10. **Fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, hvis der indkøbes betydelige mængder, som PO'en derfor kan opnå betydelige rabatter på, samt bedre leveringsbetingelser og/eller kreditvilkår sammenlignet med, hvad en individuel producent ville kunne opnå. Ud over indkøb af disse rå- og hjælpestoffer for PO'ens regning kan PO'en sikre ordentlig

oplagring og/eller levering af disse produkter til medlemmerne. Når en PO indkøber foder, dyr eller andre rå- og hjælpestoffer som f.eks. brændsel og elektricitet, til sine medlemmer, udgør disse rå- og hjælpestoffer betydelige omkostninger[52]. Hvis en PO indkøber en mængde, der svarer til, hvad der er nødvendigt for at producere hovedparten af det kvæg, der markedsføres i fællesskab, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Er der andre betydelige rå- og hjælpestoffer (inklusive tjenester), som en PO ville indkøbe for sine medlemmer, der indebærer betydelige omkostninger og mængder, og hvis fælles indkøb sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i oksekødssektoren? Redegør venligst herfor.*

Markafgrødesektoren

Anvendelse af kriteriet betydelig effektivisering

Beskrivelse af de fælles aktiviteter i artikel 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, som sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i forbindelse med den forenklede metode

i. Fælles distribution

1. **Fælles distribution** kan omfatte følgende aktiviteter: fælles transport, oprettelse af et distributionscenter eller en salgsinfrastruktur og/eller tilrettelæggelse af en salgsplatform.

2. **Fælles transport** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er f.eks. tilfældet, hvis PO'en arrangerer transporttjenester (vej- eller jernbanetransport eller skibsfart) fra høststedet til køberens oplagrings- eller forarbejdningssted for hovedparten af den mængde afgrøder, der markedsføres af PO'en. I denne forbindelse kan PO'en styre transportvirksomheden mere effektivt i forhold til, hvad de enkelte medlemmer ville kunne gøre. PO'en kan f.eks. opnå stordriftsfordele ved at transportere større mængder, konsolidere antallet af forsendelser og reducere aflæsnings- og håndteringsomkostninger. I en sådan situation opnår PO'en derfor sandsynligvis en betragtelig reduktion af omkostningerne og medfører betydelig effektivisering i forhold til, hvad medlemmerne ville kunne opnå enkeltvis, og PO'en opfylder derfor betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Findes der situationer, hvor oprettelsen af et distributionscenter eller en salgsinfrastruktur og/eller tilrettelæggelsen af en salgsplatform (herunder en*

[52] I EU-27 udgjorde omkostningerne til foder 41 % af driftsudgifterne i 2011 for avlere og opfedere, omkostningerne ved de indkøbte dyr 22 % og brændsels- og energiomkostningerne 7 % baseret på rapporten "EU beef farms report 2012 based on FADN data". http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/beef_report_2012.pdf, s. 69.

Til høring: *Angiv venligst eventuelle yderligere oplysninger om andre omkostninger.*

onlinesalgsplatform) indebærer betydelige omkostninger og mængder og sandsynligvis medfører betydelig effektivisering inden for markafgrødesektoren? Redegør venligst herfor.

ii. Fælles salgsfremstød

3. **Fælles salgsfremstød** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er f.eks. tilfældet, hvis en PO udvikler og markedsfører et forædlet produkt. I denne sammenhæng er det fælles salgsfremstød afsætningsdelen af en integreret strategi om at sælge et sådant forædlet produkt, og det fælles salgsfremstød er en af flere aktiviteter, der udføres for at gennemføre denne strategi. PO'en kan differentiere sit produkt, bl.a. på basis af proteinindholdet, de anvendte frø, anvendelsen af gødning, afgrødens vandindhold og størrelse ved levering eller på oprindelsesstedet. PO'en fastsætter og sikrer overholdelse af produktets specifikationer. Dette omfatter f.eks. udvikling af et passende sæt specifikationer, planlægning af produktionsprocessen og kvalitetskontrol i forbindelse med sådanne specifikationer, indkøb af de rå- og hjælpestoffer, der er nødvendige for at overholde specifikationerne osv. Omkostningerne til en sådan integreret tilgang med hensyn til at overholde specifikationerne er betydelige, både for PO'en og dens medlemmer, hvis den dækker mindst hovedparten af de mængder, som PO'en markedsfører. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Findes der situationer, hvor fælles salgsfremstød, f.eks. fremme af generiske produkter uden yderligere integrerede aktiviteter, indebærer betydelige omkostninger og mængder og sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i markafgrødesektoren? Redegør venligst herfor.*

iii. Fælles tilrettelæggelse af kvalitetskontrol

4. **Fælles tilrettelæggelse af kvalitetskontrol** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette er eksempelvis tilfældet, når en PO sikrer ensartet kvalitet af de produkter, der produceres af dens medlemmer, enten fordi dette er påbudt ved lov eller ved en fastlagt standard, der kræves af køberne. PO'en hjælper først og fremmest med at opnå kvalitet gennem vejledning og støtte vedrørende produktionsprocesser. I den forbindelse yder PO'en områdetjenesteydelser såsom rådgivning om forbedrede metoder til anvendelse af kemikalier og gødningsstoffer, anvendelse af bedre teknikker f.eks. hypning, gødskning, udplantning, skadedyrsbekæmpelse osv. og/eller bistand med produktionsproblemer på bedriften og lovgivnings- og inspektionsmæssige problemer, så producenten kan opnå et kvalitetsprodukt. For det andet udfører PO'en også laboratorietests (egne eller udliciterede) for at kontrollere kvaliteten af de afgrøder (proteiner, fugt, frøenes størrelse, urenheder osv.), som er produceret af dens medlemmer, og som PO'en skal markedsføre. Sådanne tests foretages enten ved at påvise over for uafhængige certificeringsorganer/kontrollanter, at produkterne opfylder de reguleringsmæssige krav eller standardkravene og/eller ved at bevise over for køberen/køberne, at produkterne opfylder dennes/deres krav. Omkostningerne til alle disse aktiviteter er betydelige, hvis disse aktiviteter omfatter hovedparten af den mængde afgrøder, der markedsføres af PO'en. I en sådan situation medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering, fordi det ville være langt dyrere for medlemmerne at opnå samme resultat enkeltvis. PO'en opfylder derfor betingelserne for den forenklede metode.

v. Fælles brug af udstyr eller lagerfaciliteter

5. **Fælles brug af udstyr** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, når PO'en foretager de nødvendige investeringer i store landbrugsmaskiner (såsom en høstmaskine eller et tørringsanlæg) og sikrer korrekt anvendelse og vedligeholdelse deraf. I et sådant tilfælde bærer PO'en indledningsvist investeringsomkostninger ved at købe udstyret (nyt eller brugt) til produktion af markafgrøder og/eller håndtering af den høstede afgrøde. PO'en bærer derefter andre omkostninger vedrørende vedligeholdelse og sikring af korrekt anvendelse af udstyret (f.eks. uddannelse). De indledende investeringsomkostninger og andre omkostninger til udstyr medfører betydelige omkostninger, hvis de vedrører betydelige mængder. I denne sammenhæng er omkostningerne til anvendelsen af udstyret betydelige, hvis betydelige dele af de mængder, der markedsføres af PO'en, produceres ved hjælp af det fællesejede udstyr. Hvis udstyret derfor anvendes til at producere hovedparten af mængden af afgrøder, der markedsføres af PO'en, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. Nyt udstyr eller nye maskiner er ofte nødvendige for at øge produktiviteten samt sikre, at produktet opfylder efterspørgslen på markedet. Men nogle producenter har ikke råd til nyt udstyr på grund af de store investeringer, der kræves, og derfor kan fælles anvendelse af udstyr spare omkostninger for medlemmerne og øge deres produktivitet. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

6. **Fælles brug af lagerfaciliteter** medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, når PO'en foretager de nødvendige investeringer i lagerfaciliteter og sikrer korrekt anvendelse og vedligeholdelse deraf. PO'en bærer de indledende investeringsomkostninger til lagerfaciliteter ved at købe eller planlægge og opføre faciliteterne. PO'en bærer andre investeringsomkostninger til lagerfaciliteter ved at opgradere faciliteterne. Investeringer i lagerfaciliteter medfører betydelige omkostninger, hvis de vedrører betydelige mængder. Omkostningerne til anvendelse af lagerfaciliteter er ligeledes betydelige, hvis betydelige dele af PO'ens mængde lagres via disse faciliteter. I tilfælde af at oplagringsaktiviteterne dækker hovedparten af de afgrøder, der markedsføres af PO'en, og dermed er betydelige med hensyn til mængde, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. Når PO'en stiller lagerfaciliteter til rådighed, kan det medføre lavere omkostninger i forhold til den situation, hvor medlemmerne ville skulle investere enkeltvis i oplagring. Muligheden for at lagre produktet uden straks at levere det til en tredjepart, eventuelt i en længere periode og muligvis i større mængder, giver medlemmerne af PO'en mulighed for at sælge deres produkter, når prisen er mest gunstig og ikke nødvendigvis på høsttidspunktet, når udbuddet er størst. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

vi. Fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer

7. **Fælles indkøb** af rå- og hjælpestoffer medfører sandsynligvis betydelig effektivisering i visse situationer. Dette kan f.eks. være tilfældet, hvis der indkøbes betydelige mængder, som PO'en derfor kan opnå betydelige rabatter på, samt bedre leveringsbetingelser og/eller kreditvilkår sammenlignet med, hvad en individuel producent ville kunne opnå. Ud over at købe disse rå- og hjælpestoffer for sin egen regning kan PO'en sikre korrekt

lagring og/eller levering af disse produkter. Når en PO indkøber gødningsstoffer, pesticider eller energi (brændstof, el) til sine medlemmer, udgør disse rå- og hjælpestoffer betydelige omkostninger[53]. Hvis en PO foretager indkøb af en mængde, der svarer til, hvad der er nødvendigt for at producere hovedparten af de afgrøder, der markedsføres i fællesskab, medfører PO'en sandsynligvis betydelig effektivisering. I en sådan situation opfylder PO'en betingelserne for den forenklede metode.

Til høring: *Er der andre betydelige rå- og hjælpestoffer (inklusive tjenester), som en PO ville købe for sine medlemmer, der indebærer betydelige omkostninger og mængder, og hvis fælles indkøb sandsynligvis medfører betydelig effektivisering i markafgrødesektoren? Redegør venligst herfor.*

(76) Hvis en PO ikke opfylder betingelserne i den forenklede metode, kan den endelig gennem en alternativ metode påvise, at den stadig opfylder betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering.

Den alternative metode

(77) Hvis en PO ikke opfylder betingelserne i den forenklede metode, kan den udføre en alternativ metode med henblik på at vurdere, om den opfylder betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering. Dette kan skyldes, at den forenklede metode ikke kunne opfyldes, men at PO'en mener, at den ikke desto mindre opfylder betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering. Det kan også skyldes, at PO'en er i en situation, som ikke er omfattet af den forenklede metode. PO'en kan udføre aktiviteter, der ikke indgår i den forenklede metode, eller PO'en kan endnu ikke siges at udøve effektivitetsfremmende aktiviteter, navnlig i tilfælde, hvor nye PO'er oprettes, hvor PO'er har til hensigt at udvikle nye integrationsaktiviteter osv.

(78) Den alternative metode kræver, at der foretages en vurdering af alle PO'ens aktiviteter og en vurdering af, hvorvidt nogle aktiviteter sandsynligvis medfører betydelig effektivisering, så PO'en samlet set bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål. Disse retningslinjer indeholder en vejledning om den alternative metode uden dog at omfatte alle mulige aspekter af en vurdering efter den alternative metode, da denne skal foretages fra gang til gang.

(79) Visse andre aktiviteter end dem, der er anført i stk. 1, litra a), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, kan medføre effektivisering. I sådanne tilfælde er det nødvendigt på grundlag af omstændighederne i den foreliggende specifikke situation at vurdere, om en PO's sådanne aktiviteter sandsynligvis medfører

[53] I EU-27 udgjorde omkostningerne til gødningsstoffer f.eks. for blød hvede, durumhvede, byg og majs i gennemsnit 24 % af driftsudgifterne i 2011, pesticider 11 % og brændsels- og energiomkostningerne 17 %, baseret på data fra rapporten "EU cereal farms report 2013 based on FADN data", http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/cereal_report_2013_final.pdf, s. 26-79.

Til høring: *Angiv venligst eventuelle yderligere oplysninger om andre afgrøder.*

betydelig effektivisering, så disse aktiviteter overordnet set bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål[54].

Til høring: *PO'erne kan tilsyneladende udøve visse aktiviteter, der ikke er anført i stk. 1, litra a), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen. Nogle PO'er tilbyder f.eks. uddannelsestjenester (f.eks. for at forbedre produktiviteten) eller finansielle støttetjenester (f.eks. forsikring). Findes der situationer, hvor disse og andre tjenesteydelser, som ikke er anført i stk. 1, litra a), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, forventes at medføre betydelig effektivisering?*

(80) Den alternative metode kan også tage sigte på en situation, hvor en PO har forpligtet sig til at investere i effektivitetsfremmende aktiviteter, men investeringen kræver tid til at slå igennem, mens PO'en allerede sælger i fællesskab for at fastslå sin tilstedeværelse på markedet og sikre levedygtigheden af de investeringer, den foretager. Under sådanne omstændigheder vil det være nødvendigt for PO'en at bevise, at den er finansielt engageret i at udføre aktiviteten, og at det kun er et spørgsmål om tid, før den faktisk udfører aktiviteten på grund af uundgåelige forsinkelser i gennemførelsen (f.eks. opførelse af en facilitet). Hvis PO'en er i stand til at påvise en sådan forpligtelse, er det nødvendigt på grundlag af omstændighederne i den foreliggende specifikke situation at vurdere, om disse nye aktiviteter i PO'en medfører betydelig effektivisering, så disse aktiviteter overordnet set bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål[55]. Hvis den foreliggende sag vedrører aktiviteter, der er anført i stk. 1, litra a), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, kan vurderingen foretages efter den forenklede metode baseret på typen og betydningen (med hensyn til mængde og omkostninger) af de planlagte aktiviteter. Hvis den foreliggende sag vedrører aktiviteter, der ikke er anført i stk. 1, litra a), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, foretages en individuel vurdering. Hvis aktiviteten i sidste ende ikke kan gennemføres i praksis på grund af en hændelse, der ligger uden for producentorganisationens kontrol, kan denne stadig være omfattet af undtagelsen, indtil en nødvendig tidsfrist er udløbet efter hændelsen til afviklingen af aktiviteter, som hindrer opnåelsen af målene for fælles landbrugspolitik (jf. eksemplet med markafgrøder i afsnit 3.3.).

---

54 Hvis elementerne i den forenklede metode med hensyn til mængde og omkostninger som beskrevet ovenfor er overholdt, er det sandsynligt, at betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering også er opfyldt i en sådan situation. Hvis ikke, skal kriteriet betydelig effektivisering vurderes på grundlag af de faktiske omstændigheder i den foreliggende specifikke situation for at sikre, at en PO's aktiviteter medfører betydelig effektivisering, så disse aktiviteter overordnet set bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål.

55 Hvis elementerne i den forenklede metode med hensyn til mængde og omkostninger som beskrevet ovenfor er overholdt, er det sandsynligt, at betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering også er opfyldt i en sådan situation. Hvis ikke, skal kriteriet betydelig effektivisering vurderes på grundlag af de faktiske omstændigheder i den foreliggende specifikke situation for at sikre, at en PO's aktiviteter medfører betydelig effektivisering, så disse aktiviteter overordnet set bidrager til opfyldelsen af den fælles landbrugspolitiks mål.

2.4.4 Betingelser for relationerne mellem PO'en og dens producentmedlemmer

(81) Undtagelsen afhænger ikke af, om ejerskabet til det eller de pågældende produkter er eller ikke er overgået fra producenterne til PO'en, da den gælder for PO'er i begge situationer[56].

(82) Undtagelsen indeholder imidlertid to krav, for så vidt angår relationerne mellem PO'en og dens medlemmer[57]:

a. De pågældende producenter bør ikke være medlemmer af nogen anden PO, som også forhandler sådanne kontrakter på deres vegne. Det er med andre ord påkrævet, at producenten ikke giver andre PO'er mandat til at gennemføre kontraktforhandlinger med hensyn til sine produkter i fællesskab med de øvrige producenter. Producenten kan imidlertid parallelt hermed sælge disse produkter direkte til markedet og kan også sælge andre produkter gennem en anden PO.

b. PO'ens forhandlinger kan finde sted, såfremt det pågældende produkt ikke er omfattet af en leveringsforpligtelse, der følger af producentens medlemskab af et kooperativ, som ikke selv er medlem af en PO i henhold til bestemmelserne i kooperativets vedtægter eller de regler eller afgørelser, der er fastlagt i eller truffet i medfør af disse vedtægter. Artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen kan derfor ikke betragtes som grundlag for manglende overholdelse af en eksisterende leveringsforpligtelse i kooperative strukturer.

2.4.5 Et loft over den produktion, der er omfattet af kontraktforhandlinger

(83) Undtagelsen er underlagt kvantitative lofter[58].

(84) I oksekøds- og markafgrødesektoren finder undtagelsen anvendelse, såfremt den mængde produkt, som er omfattet af kontraktmæssige forhandlinger ført af en bestemt PO, og som er produceret i en bestemt medlemsstat, ikke overstiger 15 % af den samlede nationale produktion af hvert produkt omhandlet i henholdsvis artikel 170, stk. 1, litra a) og b), og artikel 171, stk. 1, litra a) til l), i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

(85) I olivenoliesektoren finder undtagelsen kun anvendelse, når mængden af produceret olivenolie, der er omfattet af en bestemt PO's kontraktforhandlinger, og som er produceret i en bestemt medlemsstat, ikke overstiger 20 % af det relevante marked, idet der skelnes mellem olivenolie til konsum og olivenolie til andre anvendelsesformål. Disse retningslinjer indeholder detaljer vedrørende afgrænsningen af det relevante marked i afsnittet om olivenoliesektoren.

---

[56] Stk. 2, litra a), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[57] Stk. 2, litra e) og f), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

[58] Stk. 2, litra c), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

(86) Artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen henviser med henblik på fastsættelse af lofter for markedsstyrke til produktionen "i en bestemt medlemsstat". Hvis forhandlinger ført af en PO på medlemmernes vegne således vedrører udbuddet i flere medlemsstater, bør produktionsmængderne i de enkelte medlemsstater ikke overstige mere end de 15 % af den nationale produktion for oksekød og markafgrøder og 20 % af det relevante marked for olivenolie.

(87) Kommissionen offentliggjorde produktionsmængden for de pågældende produkter i medlemsstaterne i Den Europæiske Unions Tidende (EUT C 256 af 7.8.2014, s. 1-4)[59]. Disse oplysninger er også tilgængelige på Kommissionens websted[60].

2.4.6 Meddelelsespligt

(88) Undtagelsen kræver[61], at PO'en skal underrette de kompetente myndigheder i den medlemsstat, hvor den har sit virke, om den mængde produceret produkt, der er omfattet af PO'ens forhandlinger på vegne af dennes medlemmer. De respektive kompetente myndigheder fastlægges af den enkelte medlemsstat.

[Referencedokument offentliggøres af Kommissionen]

2.5 Sikkerhedsforanstaltninger

(89) Stk. 5 i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen indeholder en sikkerhedsmekanisme, der giver medlemsstaternes konkurrencemyndigheder beføjelse til i individuelle tilfælde at træffe afgørelse om, at PO'en enten skal genoptage en bestemt forhandling, eller at forhandlingen slet ikke må finde sted.

(90) Medlemsstaternes konkurrencemyndigheder kan gennemføre sådanne indgreb, selv hvis de kvantitative tærskler (15 % af den samlede nationale produktion af produkter i oksekøds- og markafgrødesektoren eller 20 % af det relevante marked i olivenoliesektoren) for forhandlinger ved PO'er respekteres fuldt ud.

(91) Sikkerhedsmekanismen kan anvendes af konkurrencemyndigheden i en medlemsstat i følgende tre situationer:

a. Hvis den skønner, at dette er nødvendigt for at forhindre, at konkurrence udelukkes.

---

59 Olivenolie: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DA/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2803%29&from=DA.
Markafgrøder: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DA/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2801%29&from=DA.
Oksekød http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DA/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014XC0807%2802%29&from=DA.

60 Olivenolie: http://ec.europa.eu/agriculture/olive-oil/legislation/index_en.htm
Oksekød: http://ec.europa.eu/agriculture/beef-veal/policy-instruments/index_en.htm
Markafgrøder: http://ec.europa.eu/agriculture/cereals/legislation/index_en.htm.

61 Stk. 2, litra g), i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

b. Hvis den finder, at produktet, der er omfattet af forhandlingerne, udgør et særskilt marked som følge af produktets specifikke særlige karakter eller tilsigtede anvendelse, og at en sådan kollektiv forhandling vil omfatte over 15 % af den samlede nationale produktion af et sådant marked[62].

c. Hvis den finder, at den fælles landbrugspolitiks mål bringes i fare.

(92) I alle tre situationer har den indsats, der gøres af de kompetente konkurrencemyndigheder i henhold til artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, ikke karakter af en sanktion for overtrædelse af konkurrencereglerne, men skal snarere betragtes som en forebyggende foranstaltning.

(93) Indtil den kompetente konkurrencemyndighed har truffet en afgørelse om, at forhandlingerne skal genoptages, eller at de ikke bør finde sted, betragtes forhandlinger, der gennemføres af producentorganisationer i overensstemmelse med artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, ikke som en overtrædelse af artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen. I overensstemmelse hermed kan forhandlinger, der gennemføres af producentorganisationer, og som opfylder betingelserne i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, før datoen for en sådan afgørelse ikke sanktioneres i henhold til EU's generelle konkurrencelovgivning. Efter afgørelsen fra den kompetente konkurrencemyndighed om, at de pågældende forhandlinger bør genoptages, eller at de ikke bør finde sted, er undtagelsen imidlertid ikke længere til rådighed. Som følge heraf gælder det, at hvis PO'en efter denne dato ikke respekterer afgørelsen fra den kompetente konkurrencemyndighed og fortsætter forhandlingerne eller opretholder gennemførelsen af indgåede kontrakter, kan der indledes en sag i henhold til den almindelige konkurrencelovgivning med hensyn til PO'ens adfærd.

2.5.1. Udelukkelse af konkurrence

(94) For så vidt angår den første situation, hvor den kompetente konkurrencemyndighed griber ind for at forhindre, at konkurrencen udelukkes, kan salg/kontrakter i en PO forhandlet på vegne af dennes medlemmer fuldt ud opfylde betingelserne i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, men indeholde klausuler, som begrænser konkurrencen mere, end hvad der er nødvendigt for at opnå en koncentration af udbuddet, dvs. kontraktforhandlinger (dvs. klausuler, der ikke er medtaget som betingelser i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, eksempelvis en eksklusivitetsklausul, som kunne have konkurrencebegrænsende virkninger på et marked med et begrænset antal operatører, der alle er underlagt eksklusivitetsbetingelser).

(95) Hvis den kompetente konkurrencemyndighed griber ind for at forhindre, at konkurrencen udelukkes, tages der sigte på at beskytte konkurrencen mellem producenter og konkurrencebaserede processer. Både faktisk og potentiel

[62] Denne mulighed gælder kun for oksekøds- og markafgrødesektoren, dvs. ikke olivenoliesektoren, hvor det kun er betingelserne i litra a) eller c), der er relevante.

konkurrence[63] skal vurderes i en sådan analyse. Konkurrencen kan udelukkes, hvis et af de vigtigste parametre fjernes helt på et bestemt relevant marked. Dette gælder især priskonkurrence[64] eller konkurrence med hensyn til innovation. Yderligere elementer, der har indvirkning på analysen af en eliminering af konkurrencen er bl.a.: Markedsandele i forbindelse med den bredere analyse af de faktiske konkurrenters evne til at tage konkurrencen op og deres incitament til at gøre det[65], reduktion af konkurrenceforvridningen som følge af kontraktforhandlinger, kapacitet til at gennemføre og opretholde prisstigninger og hindringer for nye markedsdeltagere. Der er yderligere oplysninger vedrørende vurderingen af udelukkelsen af konkurrencen (analogt) i afsnit 3.5 i retningslinjerne om anvendelse af traktatens artikel 81, stk. 3 *[nu artikel 101, stk. 3, i TEUF]* [66].

(96) Hvis de leveringskontrakter, der er indgået af en PO på medlemmernes vegne imidlertid opfylder betingelserne i artikel 169, 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, og disse kontrakter ikke indeholder klausuler, som ville begrænse konkurrencen, ud over hvad der er nødvendigt for at koncentrere udbuddet som fastsat i disse artikler, er de ikke i strid med artikel 101 i TEUF.

2.5.2. Mindre relevant produktmarked med konkurrencebegrænsende virkninger

(97) Hvad angår den anden situation, kan konkurrencemyndigheden beslutte, at forhandlingerne skal genoptages eller ikke bør finde sted, hvis den finder:

a. at det relevante produktmarked (ikke geografisk) for forhandlinger om oksekød eller markafgrøder er mindre end det, der er defineret i artikel 170 og 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen

b. at de pågældende forhandlinger ville have en konkurrencebegrænsende virkning på disse mindre markeder.

---

63 F.eks. dom af 28. februar 2002, sag T-395/94, Atlantic Container Line mod KommissionenECLI:EU:T:2002:49, præmis 330.

64 F.eks. dom i sag 26/76, Metro mod Kommissionen, ECLI:EU:C:1977:167, præmis 21: *"… Uanset priskonkurrencen har en sådan betydning, at den aldrig helt må fjernes, udgør den dog ikke den eneste form for effektiv konkurrence og heller ikke en konkurrenceform, som under alle omstændigheder bør gives absolut forrang. Det fremgår af de beføjelser, som er indrømmet Kommissionen i artikel 85, stk. 3, at nødvendigheden af en bestandig effektiv konkurrence kan forenes med beskyttelsen af forskellige mål, og at visse restriktioner i konkurrencen kan godkendes af hensyn hertil, når de er nødvendige for at realisere disse mål og ikke fører til, at konkurrencen for en væsentlig del af fællesmarkedet udelukkes ...."*.

65 Det bemærkes i denne forbindelse, at de enheder, der er omfattet af undtagelsen, er underlagt markedsstyrketærskler på 15 % af den nationale produktion for oksekød og markafgrøder samt på 20 % af det relevante marked for olivenolie.

66 Meddelelse fra Kommissionen – Retningslinjer for anvendelsen af traktatens artikel 81, stk. 3 *[nu artikel 101, stk. 3, i TEUF]*, EUT C 101 af 27.4.2004, s. 97.

Dette gælder ikke for olivenoliesektoren, hvis det relevante marked ikke er defineret i artikel 169 i forordningen om fusionsmarkedsordningen.

2.5.3. Den fælles landbrugspolitiks mål er bragt i fare

(98) Den tredje situation, hvor konkurrencemyndigheden kan gribe ind, hænger sammen med dens konstatering af, at den fælles landbrugspolitiks mål bringes i fare, hvis PO'erne udfører yderligere integrationsaktiviteter. Denne situation kan blive til virkelighed, hvis en PO har foretaget en selvevaluering baseret på den forenklede metode. I henhold til denne metode er der en formodning om, at hvis de relevante kriterier er opfyldt, bidrager PO'ens aktiviteter overordnet set til at opfylde den fælles landbrugspolitiks mål. En konkurrencemyndighed kan fastslå, at dette i praksis ikke er tilfældet, selv om kriterierne er opfyldt.

(99) Hvis PO'ens forhandlinger kun omfatter en enkelt medlemsstat, anvendes sikkerhedsforanstaltningerne af den nationale konkurrencemyndighed i den pågældende medlemsstat. Hvis PO'ens forhandlinger omfatter mere end en enkelt medlemsstat, anvendes sikkerhedsforanstaltningerne af Kommissionen.

3. Sektorspecifikke afsnit

3.1. Olivenolie

3.1.1. Eksempler på anvendelse af undtagelsen i olivenoliesektoren

(100) Dette afsnit i retningslinjerne omhandler den praktiske anvendelse af de specifikke regler i forordningen om fusionsmarkedsordningen i landbrugssektoren for olivenolie ved hjælp af nedenstående eksempler.

(101) **Eksempel** på vurderingen i henhold til artikel 169 i forordningen om fusionsmarkedsordningen af en PO, der er aktiv i olivenoliesektoren, hvor undtagelsen er relevant:

Situation: I en given region har en række olivendyrkere samtidig oprettet flere PO'er, der producerer olivenolie ved at forarbejde de oliven, de modtager fra deres medlemmer. PO'erne køber fytosanitære produkter, gødning, udstyr osv. for deres medlemmer og sikrer kvalitetskontrollen af de producerede oliven.

PO'erne har igen oprettet en sekundær PO, som de leverer hele deres produktion til. Den sekundære PO transporterer de forskellige olivenolier, som er produceret af de primære PO'er, til sin adresse til blanding og aftapning (når de ikke sælges i løs vægt). Den sekundære PO forhandler leveringskontrakterne med detailhandlere på vegne af sine medlemmer, dvs. den fører kontraktforhandlinger. Den foretager endvidere afsætning på markedet og salgsfremstød. Ligeledes yder den fytosanitær rådgivning og kvalitetskontrol til dyrkere/medlemmer af de primære PO'er. Både de primære PO'er og den sekundære PO anerkendes af den pågældende medlemsstat i overensstemmelse med kravene i forordningen om fusionsmarkedsordningen. Den mængde olivenolie, der er omfattet af kontraktforhandlinger, som den sekundære PO fører, udgør 17,4 % af det relevante marked. Den sekundære PO, der fører

kontraktforhandlinger, underretter de nationale myndigheder om mængden af olivenolie, der er omfattet af kontraktforhandlinger.

Analyse: Den sekundære PO er blevet anerkendt som en PO eller som en SPO, afhængigt af de gældende regler i den pågældende medlemsstat. Den sekundære PO koncentrerer udbuddet og afsætter olivenolie på markedet. Den overordnede struktur af de primære PO'er og den sekundære PO udøver aktiviteter, som sandsynligvis medfører effektiviseringer som anført i artikel 169 i forordningen om fusionsmarkedsordningen. De relevante aktiviteter i de primære PO'er er fælles produktion, fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer og fælles kvalitetskontrol, og de relevante aktiviteter i den sekundære PO er fælles transport, aftapning, fælles kvalitetskontrol, fælles afsætning på markedet og salgsfremstød. I overensstemmelse med den forenklede metode for kriteriet betydelig effektivisering medfører disse aktiviteter sandsynligvis effektivisering. Aktiviteterne omfatter ligeledes de samlede mængder, der er omfattet af kontraktforhandlinger. Det kan således konkluderes, at kriteriet betydelig effektivisering vil blive overholdt efter den forenklede metode. Den mængde olivenolie, der er omfattet af de kontraktforhandlinger, som den sekundære PO fører, overstiger ikke 20 % af det relevante marked. Mængden af olivenolie, der er omfattet af kontraktforhandlinger, blev meddelt de nationale myndigheder. Således gælder undtagelsen for den sekundære PO's kontraktforhandlingsaktiviteter.

(102) **Eksempel** på vurderingen i henhold til artikel 169 i forordningen om fusionsmarkedsordningen af en PO, der er aktiv i olivenoliesektoren, hvor undtagelsen ikke er relevant:

Situation: Flere olivenolieproducenter (olivenoliemøller) beslutter i fællesskab at sælge en del af deres olivenolieproduktion til flere forskellige aftapningsvirksomheder i løs vægt. De sælger den resterende del af deres respektive produktion særskilt til andre kunder. Olivenolieproducenterne opretter en PO til at håndtere kontraktforhandlingerne på deres vegne med hensyn til flere tapperier. Med henblik på levering til et af tapperierne (den største kunde) udliciterer PO'en transporttjenester, der dækker 30 % af den samlede mængde olivenolie, der er omfattet af kontraktforhandlinger, der føres af PO'en. Transporten af olivenolie til de øvrige tapperier, foretages ikke af PO'en. Kunderne (tapperierne) arrangerer selv transporten.

Analyse: Den eneste effektivitetsfremmende aktivitet, der udføres af PO'en, er fælles transport med hensyn til levering af olivenolie til et af tapperierne. Fælles transport er anført i artikel 169 i forordningen om fusionsmarkedsordningen blandt de aktiviteter, som potentielt kan medføre betydelig effektivisering. I dette tilfælde dækker fælles transport meget mindre end 50 % af den mængde olivenolie, der er omfattet af kontraktforhandlinger, som føres af PO'en. Efter den forenklede metode omfatter dette ikke tilstrækkeligt betydelige mængder af olivenolie til at opfylde betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering. Transportaktiviteterne medfører sandsynligvis ikke betydelig effektivisering, og de kontraktforhandlinger, som føres af PO'en, er derfor sandsynligvis ikke omfattet af undtagelsen.

3.1.2. Afgrænsning af det relevante marked i olivenoliesektoren

(103) Undtagelsen kræver afgrænsning af de relevante produktmarkeder og geografiske markeder for engrossalg af olivenolie, således at PO'erne kan fastslå, om de overholder loftet for markedsandelen, der er fastsat i undtagelsen[67].

(104) Relevante markeder skal vurderes fra gang til gang, og Kommissionen har givet en vejledning i, hvordan man afgrænser relevante markeder i sin meddelelse om afgrænsning af det relevante marked[68]. Det er ikke muligt for Kommissionen at give præcise definitioner af relevante markeder for olivenoliesektoren, men for at hjælpe producenterne med at gennemføre undtagelsen, indeholder disse retningslinjer en vejledning, som er specifik for sektoren, baseret på de oplysninger, som Kommissionen havde til rådighed på tidspunktet for vedtagelsen af disse retningslinjer[69]. Relevante markeder kan ændre sig med tiden, bl.a. på grund af markedsudviklingen.

(105) Problemet er at afgrænse det relevante produktmarked og geografiske marked for engrossalg af olivenolie. I dette marked omfatter sælgerne hovedsagelig producenter og erhvervsdrivende, mens køberne hovedsagelig omfatter erhvervsdrivende, fabrikanter, detailhandlere, erhvervskunder og kunder i hotel- og restaurationsbranchen.

a) Relevant produktmarked

(106) For det første synes det relevante produktmarked for olivenolie at adskille sig fra produktmarkederne for andre spiselige olier med henvisning til bl.a. forskelle i egenskaber, priser og anvendelse af disse produkter. Endvidere er det muligvis ikke nødvendigt at afgrænse særskilte markeder for de forskellige typer olivenolie (ekstra jomfruolie, jomfruolie og andre olivenbaserede olier[70]) under henvisning til den store grad af substitution mellem disse kategorier. Også under hensyntagen til organisationen af salgskanaler kan det være hensigtsmæssigt at afgrænse tre særskilte markeder:

- olivenolie leveret til detailhandlere
- olivenolie leveret til erhvervskunder
- olivenolie leveret til kunder i hotel- og restaurationsbranchen.

Endelig kan det ikke udelukkes, at udbuddet af private mærker og mærkevarer danner andre produktmarkeder på markedet for olivenolie, der leveres til detailhandlere.

(107) De ovenfor beskrevne fælles elementer af markedssegmentering udelukker ikke afgrænsning af mere snævre produktmarkeder.

---

67 Se afsnit 2.4.5 Et loft over den produktion, der er omfattet af kontraktforhandlinger.

68 Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked i forbindelse med Fællesskabets konkurrenceret, EFT C 372 af 9.12.1997, s. 5.

69 Dette omfatter tidligere undersøgelser fra konkurrencemyndighedernes side (Kommissionens GD for Konkurrence og sager fra den nationale spanske konkurrencemyndighed (NCA)) samt oplysninger indsamlet af Kommissionen fra erhvervsdrivende.

70 Kommissionens gennemførelsesforordning (EU) nr. 29/2012 af 13. januar 2012 om handelsnormer for olivenolie (EUT L 12 af 14.1.2012, s. 14 (som ændret)).

b) Relevant geografisk marked

(108) Fra et geografisk synspunkt synes det relevante marked for levering af olivenolie ikke at være mere snævert end det nationale og ville muligvis omfatte hele EØS med hensyn til alle tre salgskanaler, nemlig levering af olivenolie til detailkunder, erhvervskunder og hotel- og restaurationsbranchen.

3.2. Oksekødssektoren

3.2.1 Eksempler på anvendelse af undtagelsen i oksekødssektoren

(109) Dette afsnit i retningslinjerne omhandler den praktiske anvendelse af de specifikke regler i forordningen om fusionsmarkedsordningen i landbrugssektoren for oksekød ved hjælp af nedenstående eksempler.

(110) **Eksempel** på vurderingen i henhold til artikel 170 i forordningen om fusionsmarkedsordningen af en PO, der er aktiv i oksekødssektoren, hvor undtagelsen finder anvendelse:

Situation: En anerkendt PO sælger i fællesskab medlemmernes fulde (100 %) kvægproduktion til levering af levende kvæg til slagtning. Salget udgør en markedsandel på 1,3 % af den samlede nationale produktion af oksekød i den pågældende medlemsstat. Ud over et fælles salg tilrettelægger PO'en indsamling og transport af alle (100 %) kvæg solgt på vegne af dens medlemmer til levering til slagterier, hvilket udgør 17 % af omkostningerne til produktion og afsætning af produktet på markedet. Yderligere indkøber PO'en for sine medlemmer det meste af det dyrefoder og den medicin, som de bruger, hvilket udgør omkring 9 % af produktionsomkostningerne.

Analyse: PO'en koncentrerer udbuddet og afsætter levende kvæg på markedet. PO'en udfører aktiviteter, som sandsynligvis medfører en effektivisering som anført i artikel 170 forordningen om fusionsmarkedsordningen, nemlig først og fremmest fælles transport af kvæg og dernæst fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer som foder og medicin. PO'ens fælles transport omfatter over halvdelen af den mængde, der markedsføres af PO'en (i dette tilfælde 100 % af kvæget) og PO'en synes derfor at opfylde betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering efter den forenklede metode. For så vidt angår fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer, er der ikke behov for en vurdering, da PO'en synes at opfylde betingelserne for kriteriet betydelig effektivisering efter den forenklede metode. PO'en sælger langt under 15 % af den samlede nationale produktion af levende kvæg. Følgelig vil undtagelsen gælde for PO'ens kontraktforhandlinger.

(111) **Eksempel** på vurderingen i henhold til artikel 170 i forordningen om fusionsmarkedsordningen af en PO, der er aktiv i oksekødssektoren, hvor undtagelsen ikke gælder:

Situation: En anerkendt PO udøver fælles salg af 80 % af medlemmernes produktion af kvæg til levering af levende kvæg til slagtning. Salget repræsenterer en markedsandel på 6 % af den samlede nationale produktion af oksekød i den pågældende medlemsstat. Ud over fælles salg tilrettelægger PO'en fælles salgsfremmende kampagner på vegne af sine medlemmer i form af almindelige annoncer i den lokale avis om medlemmernes kvæg. Den fælles salgsfremmende aktivitet omfatter alle de produkter, der sælges i fællesskab af PO'en.

Analyse: PO'en koncentrerer udbuddet og afsætter levende kvæg på markedet. PO'en udfører aktiviteter, som sandsynligvis medfører effektivisering som anført i artikel 170 i forordningen om fusionsmarkedsordningen: fælles salgsfremstød. Denne aktivitet dækker hele den mængde, der sælges i fællesskab, men den fælles aktivitet synes imidlertid ikke at opfylde betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering efter den forenklede metode. I det aktuelle eksempel synes PO'en ikke at udvikle et forædlet produkt, men synes udelukkende at fremme sine medlemmers produkt i form af almindelige annoncer. I sidste ende medfører den salgsfremmende aktivitet sandsynligvis ikke i sig selv betydelig effektivisering i dette eksempel, og undtagelsen finder sandsynligvis ikke anvendelse på PO'ens kontraktforhandlinger.

3.3. Markafgrøder

3.3.1 Eksempler på anvendelse af undtagelsen i markafgrødesektoren

(112) Dette afsnit i retningslinjerne omhandler den praktiske anvendelse af de specifikke regler i forordningen om fusionsmarkedsordningen i landbrugssektoren for markafgrøder ved hjælp af nedenstående eksempler.

(113) **Eksempel** på vurderingen i henhold til artikel 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen af en PO, der er aktiv i markafgrødesektoren, hvor undtagelsen finder anvendelse:

Situation: "Golden Glow" er en PO af kornproducenter. PO'en er etableret og anerkendt i medlemsstat A og har nogle medlemmer i medlemsstat B og C. Golden Glow blev etableret for at yde transporttjenester til sine medlemmer, da transportomkostningerne er forholdsvis høje som følge af den store afstand til salgsstederne. Gennemsnitligt 60 % af den mængde, der er kontraktligt forhandlet af PO'en, benytter de fælles transporttjenester (egne eller udliciterede). Desuden deltager PO'en i fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer, navnlig gødning og pesticider. Derudover yder den oplysningstjenester til sine medlemmer som oplysninger om nye frø på markedet og risikospredning, herunder afdækning osv.

For så vidt angår logistiktjenester, ejer PO'en selv nogle lastbiler. Disse lastbiler dækker imidlertid kun 9 % af medlemmernes behov for transport. PO'en har derfor indgået kontrakter med to andre selskaber, der er specialiseret i at levere transporttjenester. PO'en har sendt en anmodning om udlicitering til den relevante nationale myndighed, som godkendte den. Den indsendte relevante forklaringer om, at udlicitering af transport sparer betydelige omkostninger, da investeringerne i lastbilerne er høje, behovet for transport i markafgrødesektoren er meget cyklisk (dvs. stort behov for transport ved høst og ellers meget ringe behov), vedligeholdelsesomkostningerne til lastbilerne er høje, og det kan være dyrt at have specialiserede chauffører, der ikke er ansat hele tiden.

Endvidere havde Golden Glow i 2014 følgende andel af den samlede nationale produktion. Medlemsstat A: blød hvede 6,4 %, byg 4 %, havre 13,8 %, rapsfrø 13,6 %, hestebønner 2,3 % og foderærter 1 %. I medlemsstat B og C ligger Golden Glows markedsandel på under 1 % for hver kornsort. Medlemmerne af PO'en afsætter gennemsnitligt 80 % af deres produktion på markedet gennem PO'en. Medlemmerne køber i gennemsnit to tredjedele af deres gødning og pesticider gennem PO'en, og disse

rå- og hjælpestoffer udgør i gennemsnit 18 % af de samlede variable omkostninger til produktion og afsætning af produktet på markedet for alle de afgrødetyper, der forhandles af PO'en.

Analyse: Golden Glow er formelt anerkendt af den nationale myndighed i A. PO'en koncentrerer udbuddet og afsætter markafgrødeprodukter på markedet. PO'en udfører aktiviteter, som sandsynligvis medfører effektivisering som anført i artikel 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen, nemlig fælles transport og fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer. PO'ens fælles transport omfatter mere end halvdelen af de mængder, der markedsføres af PO'en, og PO'en synes derfor at opfylde betingelserne i kriteriet betydelig effektivisering efter den forenklede metode. Det er i dette tilfælde ikke nødvendigt at foretage en vurdering af de fælles indkøb af rå- og hjælpestoffer, da kriteriets betingelser for en fælles aktivitet er opfyldt. Endelig overstiger andelen af hvede, byg, havre, rapsfrø, hestebønner og ærter, der sælges/forhandles kontraktligt af PO'en, ikke 15 % af den samlede nationale produktion i den pågældende medlemsstat A. Det konkluderes, at undtagelsen gælder PO'ens kontraktforhandlinger.

PO'en leverer informationstjenester, der ikke er anført i artikel 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen. Det er ikke udelukket, at denne aktivitet sandsynligvis medfører effektivisering. I dette tilfælde er det imidlertid ikke nødvendigt at vurdere disse tjenester, da analysen af fælles transport er tilstrækkelig til, at undtagelsen kan finde anvendelse på PO'ens kontraktforhandlinger.

(114) **Eksempel** på vurderingen i henhold til artikel 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen af en PO, der er aktiv i markafgrødesektoren, hvor undtagelsen ikke finder anvendelse:

Situation: "Stony Fields" er en PO, der er aktiv på hvede- og bygmarkedet i medlemsstat A. PO'en er anerkendt af den relevante nationale myndighed i A. PO'en sælger hvede og byg for sine medlemmer og ikke-medlemmer. Andelen af hvede, som produceres af dens medlemmer, og som er omfattet af PO'ens kontraktforhandlinger, er 7 % af den nationale produktion af hvede i medlemsstat A, og 8 % af den relevante bygproduktion. PO'ens markedsandel på markedet i A, ligeledes under hensyntagen til hvede og byg fra ikke-medlemmerne, er henholdsvis 19 % og 17,2 %. Ud over kontraktforhandlingerne på vegne af medlemmerne agter Stony Fields at investere i en lagerfacilitet med nogle maskiner til forarbejdning (dvs. tørring og rengøring), hvilket vil dække 10 % af dens oplagringsbehov og ca. 1 % af den samlede mængde hvede solgt af PO'en (produkter fra medlemmer og ikke-medlemmer). Stony Fields har modtaget et lån fra en lokal bank til at finansiere faciliteten. I øjeblikket vurderer PO'en de forskellige tilbud fra forskellige virksomheder på opførelsen og på udstyret. PO'en agter at kunne bruge faciliteten om 6-8 måneder.

Endvidere sender Stony Fields også ugentlige nyhedsbreve til medlemmerne med hensyn til udviklingen af markederne og relevante nyheder om hvede og producenter.

Analyse: Stony Fields er en anerkendt PO, og den koncentrerer udbuddet og afsætter markafgrødeprodukter på markedet. PO'en udfører ikke aktiviteter, som sandsynligvis medfører effektivisering som anført i artikel 171 i forordningen om fusionsmarkedsordningen. PO'en agter kun at udføre én potentielt

effektivitetsfremmende aktivitet som anført i artikel 171 i fremtiden (oplagring). Den forenklede metode til vurdering af kriteriet betydelig effektivisering er derfor ikke relevant. I det aktuelle eksempel kan der imidlertid udføres en alternativ metode som beskrevet i punkt (74) to (80). I det foreliggende tilfælde har PO'en modtaget en kreditlinje fra banken og har modtaget tilbud fra forskellige virksomheder om at opføre lagerfaciliteten. Projektet har en frist om 6-8 måneder. Det lader derfor til, at PO'en har forpligtet sig til at investere i en effektivitetsfremmende aktivitet og blot behøver tid til at opføre lagerfaciliteten. PO'en kunne dermed være omfattet af undtagelsen, hvis den effektivisering, som denne oplagringsaktivitet vil medføre, sandsynligvis vil være betydelig. Dette er imidlertid usandsynligt, da PO'en kun agter at stille oplagring til rådighed for 1 % af den samlede mængde hvede, der sælges af PO'en. For så vidt angår de andre aktiviteter, giver PO'en oplysninger til sine medlemmer i form af nyhedsbreve. Det er muligt, at sådanne oplysninger kan være nyttige og endog øge effektiviteten. Det er imidlertid ikke indlysende, at oplysningerne i sig selv medfører betydelig effektivisering. For så vidt angår byg, er der ikke hverken indført eller planlagt effektivitetsfremmende aktiviteter. Hvad angår andelen af hvede og byg købt fra ikke-medlemmer og andelen af den samlede nationale produktion, lader disse endvidere ikke til at være opfyldt. For det første er andelen af opkøbte produkter fra ikke-medlemmer for hvede 63 % og for byg 53 % af den samlede mængde, som er blevet kontraktligt forhandlet af PO'en. Derfor kan sådanne aktiviteter ikke betragtes som accessoriske. For det andet er andelen af det produkt, som PO'en har ført kontraktforhandlinger om, for både hvede og byg over 15 % af den samlede nationale produktion. Undtagelsen finder derfor ikke anvendelse på PO'ens situation.