

□

Minister **Van der Hoeven**: Voorzitter. Het is de Kamer en de heer Vendrik bekend dat wij willen dat de Europese Unie uitsprekt dat zij bereid is om haar eerlijke deel van de internationale financiële ondersteuning van ontwikkelingslanden op zich te nemen. Daarover is geen misverstand.

In feite vraagt de heer Vendrik met zijn motie naar nieuwe financieringsmechanismen. Over de precieze financiële mechanismen zijn wij nog in gesprek. Wij zijn daar nog niet uit. Het is nu van belang dat er in Europees verband serieus wordt gewerkt aan het verder uitwerken van de verschillende opties. Dat gaat ook gebeuren. De Ecofin-conclusies bevatten een expliciete toezegging om ermee aan de slag te gaan. Er is dus geen sprake van dat het onderwerp wordt afgeschoven. Wat in de motie gevraagd wordt, gaat veel verder dan op dit moment, ook voor Nederland, haalbare kaart is. Daarom moet ik de aanneming van deze motie ontraden.

De beraadslaging wordt gesloten.

De **voorzitter**: Ik dank de minister nogmaals hartelijk dat zij bereid was, in te vallen. Over deze motie zal ook om 17.00 uur worden gestemd.

De vergadering wordt enkele ogenblikken geschorst.

Aan de orde is de voortzetting van de behandeling van:
- **het voorstel van wet van de leden Ten Hoopen, Aptroot en Vos houdende wijziging van de Mededingingswet ter versoepeling van de uitzondering op het verbod van mededingingsafspraken (versoepeling uitzondering verbod van mededingingsafspraken) (31531).**

(Zie vergadering van 4 maart 2009.)

De algemene beraadslaging wordt hervat.

De **voorzitter**: Het is altijd mooi om collega's in vak-K te mogen begroeten, zeker voor de beantwoording. Ik geef als eerste het woord aan de heer Ten Hoopen.

□

De heer **Ten Hoopen** (CDA): Mevrouw de voorzitter. Ik dank de leden voor hun constructieve inbreng en voor de betrokkenheid bij het midden- en kleinbedrijf. Ik denk dat dat op zichzelf een goede zaak is. De Kamer heeft een technische wijziging ontvangen, waarin wordt verwezen naar de omzet.

Ik zal ingaan op het doel en de gevolgen van de wet voor het mkb en de consument, de uitvoeringstoets door het NMa en het amendement van de heer Van der Ham. Collega Aptroot zal spreken over waar wij de samenwerkingsverbanden verwachten, wel of geen ruimere definitie van de relevante markt, wel of geen strijd met Europees recht en het blanco advies van de Raad van State. Collega mevrouw Vos zal spreken over wel of geen evaluatie, aanvullende maatregelen tegen inkoopmacht, mogelijke rechtsongelijkheid voor het mkb, het advies van de NMa bij twijfel over de toelaatbaarheid, de extra werkdruk bij de NMa en alternatieven, zoals groeps-

vrijstellingen voor reclameacties detaillisten, artikel 15. Daarnaast zal mevrouw Vos spreken over het amendement-De Rouwe/Smeets.

Mevrouw de voorzitter. Wij willen het midden- en kleinbedrijf graag een sterkere positie geven in de onderhandelingen met grote bedrijven. Ik zou kunnen zeggen dat de kleine bedrijven wat meer ademruimte nodig hebben, gezien de kredietcrisis en de recessie en dat wij ze daarbij een handreiking zouden willen doen. Dat doe ik echter niet, want dat is niet de kern van de discussie. Het lijkt mij ook echt verfrissend.

Wij debatteren vandaag wel over een versoepeling van het verbod op kartelafspraken voor ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf. Kleine leveranciers kunnen nu te weinig tegenwicht bieden aan de inkoopmacht van grote bedrijven. Door de verruiming van het zogenaamde bagatel kunnen kleine leveranciers vaker afspraken maken. Ze kunnen bijvoorbeeld verkoopcombinaties vormen. Daarbij kunnen ze het gebrek aan evenwicht tussen kleine leveranciers en grote ondernemingen met inkoopmacht enigszins herstellen. Zorgverleners met een klein marktaandeel hebben bijvoorbeeld een zwakke onderhandelingspositie tegenover verzekeraars met een groot marktaandeel. Van onderhandelingen is vaak op geen enkele manier sprake en kleine leveranciers krijgen het mes op de keel. Ze kunnen dus slikken of stikken. Ze accepteren het dictaat of ze lopen een groot deel van de omzet mis. Het is niet ondenkbaar dat dat faillissement tot gevolg kan hebben. De heer Aptroot gaat daar straks dieper op in als hij spreekt over de praktijk.

Wij vinden dit gebruik van inkoopmacht eigenlijk gewoon te ver gaan. Het is niet rechtvaardig als een kleine leverancier vanwege het verbod op mededelingsafspraken onvoldoende onderhandelingsmacht kan opbouwen, terwijl daar vanuit mededingingsoogpunt geen enkele reden voor is. De 90% van de markt die niet bij de afspraken is betrokken, zorgt namelijk voor genoeg concurrentiedruk. Uitgangspunt is toch eerlijke, concurrentiële verhoudingen. Dat geeft het perspectief voor de consument.

Wij hebben het niet alleen over een economisch vraagstuk. Het doet denken aan een verbod op misbruik van omstandigheden in het Burgerlijk Wetboek. Ook daar gaat de opstelling van de contractpartij te ver en wordt de wederpartij beschermd. Wij hebben het dan over de emotionele kwetsbaarheid.

Wij zijn verheugd dat een ruime Kamermeerderheid achter het wetsvoorstel van collega Aptroot, mevrouw Vos en ondergetekende staat. Het is ons, helaas, de afgelopen vijf jaar niet gelukt om de minister van de noodzaak van een verruiming van het bagatel te overtuigen. Dat kan. Gelukkig heeft de Kamer het recht van initiatief. Wij vinden het wel opmerkelijk dat de analyse van de minister, namelijk dat de verruiming in strijd is met de Europese regels, niet blijkt te kloppen. Het parlement, dat niet beschikt over grote aantallen ambtenaren, moet zonder meer op de juridische analyse van het kabinet kunnen vertrouwen. De heer Aptroot gaat daar straks nog uitgebreid op in.

Mevrouw Ortega-Martijn vroeg of wij de NMa om een oordeel willen vragen over de uitvoerbaarheid. Die mogelijkheid hebben wij al in het schriftelijk overleg afgewezen. De heer Kalbfleisch heeft zijn mening in de media al luid en duidelijk gegeven. Zijn argumenten komen terug in het betoog van mevrouw Ortega-Martijn

Ten Hoopen

en van de heer Van der Ham. Wij zijn van plan om die argumenten vandaag met kracht te weerleggen.

De heren De Rouwe en Van der Ham vroegen naar de feitelijke gevolgen van onze wet. De heer Van der Vlies en mevrouw Ortega-Martijn zetten vraagtekens bij de gevolgen voor de consumenten. Ons doel is om een kleine correctie aan te brengen in de verhouding tussen de leverancier in het midden- en kleinbedrijf en een grote inkoper. Daardoor verbeteren de kansen voor de leverancier om te overleven en een redelijke marge te behalen. Dat hoeft niet te koste te gaan van de consument. Hoe groter het marktaandeel van de inkoper op de downstream markt, hoe eerder deze de concurrentie zal beperken. Als de concurrentiedruk lager is, is de kans groter dat de voordelen die de inkoper behaalt door hard te onderhandelen, uiteindelijk niet bij de consument terecht komen, maar leiden tot een hogere winst in het handelskanaal. In dit scenario zorgt de wet er dus eigenlijk voor dat de marges die in de hele keten worden behaald, voor een iets kleiner deel, of een iets groter deel – het is maar net hoe je het wilt zien – bij de kleine leverancier terecht komen. De consument, mijnheer Van der Ham, merkt daar helemaal niets van.

De heer **Van der Ham** (D66): Dat kan, maar het andere, waar ik en andere fracties op hebben gewezen, kan ook gebeuren. De heer Ten Hoopen neemt dat aan, en hij heeft misschien gelijk, maar cijfers onderschrijven zijn betoog niet. Daar heb ik een beetje moeite mee. Wij gaan inbreken in de markt. De heer Ten Hoopen zegt dat dit waarschijnlijk heel positieve gevolgen heeft, maar uit andere verhalen die net zo aannemelijk zijn, blijkt dat het voor de consument ook negatief kan uitpakken. Ook ik heb geen cijfers, maar de heer Ten Hoopen is de indiener van het wetsvoorstel. Bij hem ligt dus de plicht om dit aan te tonen, maar dat kan hij niet.

De heer **Ten Hoopen** (CDA): Ik heb aangegeven dat wij proberen om de balans een beetje te herstellen. Daardoor ontstaat een zekere onderhandeling. Ik zal een fictief voorbeeld geven.

Het is mogelijk dat de supermarktketen binnen afzienbare tijd 50% van de markt heeft. Dat kan leiden tot minder concurrentie tussen supermarkten. Als een grote keten onderhandelt met bijvoorbeeld landbouwbedrijven, met een kleine producent of met kleinere producenten, is het goed mogelijk dat deze keten zijn winst verhoogt ten koste van kleine leveranciers. Onze wet zou deze verdeling van marges corrigeren, wat uiteindelijk in het voordeel van het mkb uitpakt. De consument merkt daar niets van. De marge van de kleine leverancier in de land- en tuinbouw of de kleine producent blijft daardoor gelijk. Hij is daardoor in staat om de continuïteit te waarborgen en wij zijn daardoor in staat om maatschappelijk de diversiteit te waarborgen. Daarnaast – dat moet de heer Van der Ham zeer aanspreken – kan de ondernemer in het midden- en kleinbedrijf hierdoor daadwerkelijk investeren in innovatie. Daardoor wordt de concurrentie op de markt alleen maar beter, waarvan de consument als uiteindelijk gebruiker, voordeel heeft.

De heer **Van der Ham** (D66): De heer Ten Hoopen zei zelf al dat zijn voorbeeld fictief is. Wij weten nu dus nog steeds niks.

Keer het nou eens om. Stel je voor dat de negatieve consequenties van het wetsvoorstel, waarover de

ChristenUnie en ik hebben gesproken, zich in de praktijk voordoen. Wat kunnen en gaan wij daar dan aan doen? Probeer mij een beetje gerust te stellen, mijnheer Ten Hoopen.

De heer **Ten Hoopen** (CDA): Tot nu toe – dat is dus met de 5% en de huidige grens – heeft de NMa geen klachten ontvangen. Wij kennen deze althans niet, maar misschien horen wij straks van de minister dat ze er wel zijn. Er worden ook voorbeelden genoemd van samenwerkingsvormen van 10%, maar ook die zijn er niet. Ik wil de heer Van der Ham best tegemoetkomen om dat probleem weg te nemen. Het feit dat die klachten er niet zijn, doet vermoeden dat hij iets verwacht wat er blijkbaar helemaal niet is.

Een samenwerkingsverband van leveranciers heeft naast nadelen ook voordelen voor inkopers. Een inkoper hoeft niet met alle partijen afzonderlijk te onderhandelen. Dat scheelt tijd en daarmee geld. Daardoor kan ook efficiënt worden gewerkt en de voordelen daarvan kunnen uiteindelijk ook aan de consument worden doorgegeven. Die heeft er dan dus voordeel van. Misschien is het ook goed om u te melden dat wij niet bang zijn dat het ten koste gaat van de consument: 90% van de markt is op geen enkele wijze bij de afspraak betrokken.

Ook voor de economie als geheel zijn de gevolgen daarom ook uitermate beperkt; 10% is niet genoeg om de concurrentie serieus te beperken. Dat is echt niet het geval. Daarnaast wijzen wij niet elk gebruik van inkoopmacht af, mijnheer Van der Ham. Benutting van inkoopmacht kan soms goed uitpakken voor consumenten.

Misschien klinkt het wat hardvochtig, maar soms is het beter dat slecht presterende leveranciers het niet redden. Dat kan. Het pakt dan uiteindelijk goed uit voor de welvaart en de werkgelegenheid in onze samenleving. Mensen en middelen kunnen dan beter elders worden ingezet. Wij beogen met ons wetsvoorstel een beperkte correctie aan te brengen in de verhouding tussen kleine leveranciers en grote inkopers. Wij willen er uiteindelijk voor zorgen dat de markt weer een beetje in evenwicht komt. Niet beschermen, maar wel zorgen voor eerlijke concurrentiële verhoudingen waarbij het midden- en kleinbedrijf die diversiteit in de volle breedte in de samenleving kan aanbieden.

De heer Van der Ham vraagt wat onze wet had betekend voor alle schadelijke afspraken die de NMa de afgelopen tien jaar onder de 10%-grens heeft opgespoord. Ik heb dat net gezegd: die zijn er niet. De NMa heeft naar ons beste weten geen kartels weten op te sporen, maar ik vraag graag aan de minister of die er zijn.

Verschillende woordvoerders vroegen om een reactie op het amendement van de heer Van der Ham. Hij wil een verruiming, zodat de bagatel niet geldt voor hardcore afspraken. Een voorbeeld hiervan is een prijsafpraak of de verdeling van de markt, dus een hardcore afspraak over de prijs die de consument moet betalen. Dat is ook de inhoud van het nieuwe amendement dat wij hebben gekregen. Zoals dat amendement er nu ligt, ontraad ik het op voorhand. Het maakt namelijk verkoopcombinaties in feite onmogelijk. Wij willen er met het nieuwe wetsvoorstel juist voor zorgen dat die verkoopcombinaties wel degelijk mogelijk zijn. Het amendement maakt de verkoopcombinaties eigenlijk

Ten Hoopen

onmogelijk. De fysiotherapeuten zouden daarin niet kunnen samenwerken om in evenwicht met de verzeke-
raar te onderhandelen over prijzen.

Ons grootste bezwaar is echter dat het amendement een stap terug zet ten opzichte van de huidige Mededingingswet. Collega Aptroot en ik hebben ervoor gevochten om te komen tot die grens van 40 mln. en die 5%. Het amendement doet wat betreft die 5% een stap terug. Dat zou voor het midden- en kleinbedrijf een nog grotere stap terug zijn dan wij al voorstellen. Met andere woorden: de heer Van der Ham maakt het door de wijze waarop hij het invult voor het midden- en kleinbedrijf niet of nauwelijks mogelijk om tot een goede onderhandelingspositie met het grootbedrijf te komen.

De heer **Van der Ham** (D66): In mijn inbreng in de eerste termijn heb ik gezegd dat het amendement ook beoogt om een beetje tot elkaar te komen en vooral om ervoor te zorgen dat wij de consumentenbelangen in het oog houden. Ik wil voorkomen dat consumenten uiteindelijk schade zouden kunnen ondervinden van samenwerkingsgevallen. Dat wil ik in het amendement borgen. Wanneer de initiatiefnemers misschien suggesties hebben voor een precieze tekst waarmee dit volgens hen op een andere manier kan worden geregeld, moet de heer Ten Hoopen dat vooral zeggen. Nog los van het feit dat ik het amendement kan aanpassen. Dan kunnen wij misschien nader tot elkaar komen. Het is van groot belang dat het amendement vooral het beschermen van consumenten tegen de afspraken beoogt. Wanneer dat nog verder zou moeten worden verduidelijkt, hoor ik daarvoor graag suggesties van de initiatiefnemers.

De heer Ten Hoopen heeft gezegd dat het voorstel slechts 10% van de markt betreft en dat daar 90% concurrentie tegenover staat. Het kan, nu wij het toch over voorbeelden hebben, natuurlijk ook het geval zijn dat er negen combinaties van elk 10% ontstaan, waardoor toch een beperking van de markt ontstaat. Ook dat is fictief. Maar dergelijke omstandigheden zouden zich op papier wel degelijk kunnen voordoen. Er zijn dus wel degelijk situaties mogelijk waarin een extra waarborg voor de consument gerechtvaardigd is.

De heer **Ten Hoopen** (CDA): Dit is inderdaad een zeer fictief voorbeeld. Het gaat steeds over de relevante markt. De relevante markt zal steeds worden getoetst. Negen maal 10% kan zich dan helemaal niet voordoen. Deze 90% zorgt absoluut voor de concurrentie. Wanneer wij bekijken op welke manier het midden- en kleinbedrijf en de land- en tuinbouw met grote retailers moeten onderhandelen, zien wij dat geen sprake is van onderhandelingsposities, maar van dictaten. Ik geef opnieuw dat voorbeeld. Het is een praktijkvoorbeeld. Het komt ook nog eens uit mijn eigen achtergrond. Wij brengen hierop een kleine correctie aan. Dat is wat wij doen.

Het fictieve voorbeeld dat de heer Van der Ham geeft, is feitelijk onmogelijk. Het zal altijd op de relevante markt worden getoetst.

De **voorzitter**: Mijnheer Van der Ham. Ik wil u hierover best nog een keer het woord geven, maar ik vraag u ook om compactere debatten aan te gaan. Dat geldt over en weer. Ik weet dat de heren Ten Hoopen en Van der Ham dat heel goed kunnen. Anders gaat het allemaal te lang duren.

De heer **Van der Ham** (D66): De heer Ten Hoopen heeft gezegd dat het amendement in zijn huidige vorm in de uitvoering haaks zou staan op het wetsvoorstel. Ik benadruk: dat betreft dus het amendement zoals het er nu ligt. Misschien heeft hij dan een suggestie voor een tekst die hem meer zou plezieren.

De **voorzitter**: Dat hebt u zojuist al gevraagd. Misschien wil de heer Ten Hoopen op dat aspect nog ingaan.

De heer **Ten Hoopen** (CDA): Ik heb daarover gezegd wat ik erover heb gezegd. Het amendement grijpt al in in de huidige situatie. In deze vorm ontraden wij het aannemen van het amendement toch echt.

De heer **Van der Ham** (D66): De insteek van het amendement is om de positie van de consument een extra waarborg in de wet te geven. Daarvoor is het amendement bedoeld. Hoe wil de heer Ten Hoopen dat doel dan bereiken?

De **voorzitter**: Mijnheer Van der Ham. Ik wijs u erop dat u deze vraag al eerder hebt gesteld. De heer Ten Hoopen heeft er een antwoord op gegeven. Ik wil hem in de gelegenheid stellen dat antwoord eventueel aan te vullen. Ik wil er voor waken dat wij een eindeloze herhaling van zetten plegen.

De heer **Ten Hoopen** (CDA): Voorzitter. Dank u wel.

De **voorzitter**: Ik constateer dat de heer Ten Hoopen er niets aan heeft toe te voegen.

De heer **Ten Hoopen** (CDA): Ik voeg er nog aan toe dat het deel van 90% van de markt de consument op een niet mis te verstane manier echt, daadwerkelijk beschermt.

De heer **De Rouwe** (CDA): Ik herken het verhaal van de initiatiefnemers dat het amendement verzwarend zou kunnen werken. Het is echter misschien ook niet helemaal onsympathiek. Het betreft immers de positie van de consument. Ik ken de drie initiatiefnemers als gedreven Kamerleden die daarbij zeer betrokken zijn.

Nu gaat het de hele tijd over fictieve voorbeelden. Zou het niet verstandig zijn om bij een evaluatie juist ook aandacht te schenken aan de vraag of dit heeft plaatsgevonden en of er ook neveneffecten voor de consument zijn? Ik verwacht het niet, maar ik vind eigenlijk dat wij in dit debat uit de fictieve voorbeelden moeten geraken. Wij moeten gewoon tegen elkaar kunnen zeggen: op het moment dat deze angst er is, zou dan op enig moment kunnen worden bekeken of deze bewaarheid is?

De heer **Ten Hoopen** (CDA): Dat zou kunnen, maar ik heb zojuist gezegd dat mevrouw Vos het over de evaluatie zal hebben. Zij zal uw vraag dus beantwoorden. Tegen de collega-Kamerleden zeg ik wel dat de initiatiefnemers niet kiezen voor een eendimensionale oriëntatie op de consument, maar voor een brede oriëntatie op zowel het mkb en de consument. De heer Van der Ham hanteert een eendimensionale oriëntatie op de consument; de initiatiefnemers hebben op dat punt een wat andere visie op de samenleving.

Volgens mij hebben wij nu voldoende gesproken over het amendement-Van der Ham. Ik heb ook verwezen naar

Ten Hoopen

de technische wijziging. Daarmee wil ik het woord geven aan de heer Aptroot.

De **voorzitter**: Dat lijkt mij een goed idee. Dan moet er even gewisseld worden in vak K. Ik bedank de heer Ten Hoopen hartelijk voor zijn inbreng.

De heer **Ten Hoopen** (CDA): Graag gedaan, mevrouw de voorzitter.

□

De heer **Aptroot** (VVD): Voorzitter. Met ons initiatiefwetsvoorstel proberen wij het midden- en kleinbedrijf de kans te geven om een countervailing power op te bouwen: wat tegenkracht tegenover de grote concerns. Verruiming van de bagatel is natuurlijk een goede manier om dat te bereiken. Wij creëren nieuwe regels noch extra administratieve lasten. Er is geen sprake van een nieuwe rol voor de overheid. In feite verruimen wij voor een deel van het bedrijfsleven, kleinere en middelgrote bedrijven, een bestaande regel, waardoor zij zelf in staat worden gesteld hun positie te behouden of te versterken.

De leden Smeets en Van der Ham vroegen welke samenwerkingsverbanden de initiatiefnemers verwachten. Wij verwachten dat in ieder geval kleine winkels, kleine toeleveranciers van de detailhandel, diverse bedrijven in de creatieve sector, textielbedrijven, fysiotherapeuten, apotheken, alsmede autoschadeherstelbedrijven de verruiming van de bagatel kunnen gaan gebruiken.

Wij verwachten tevens dat ondernemers die deel uitmaken van een franchiseformule ervan gebruik zullen maken. Dat laatste is tot nu toe onderbelicht gebleven. Bij een beperkt marktaandeel mogen franchisenemers in de toekomst onderling afspraken maken; op die manier worden zij in staat gesteld op meer gelijke voet te concurreren met filiaalbedrijven. Daarmee wordt voor een deel ongelijkheid van behandeling weggenomen. Terecht uiten franchiseketens regelmatig hun onvrede, omdat het grootbedrijf, waarbij de filialen volledig eigendom zijn van het moederbedrijf en waarbij zij samen, als één geheel, kunnen inkopen en verkopen, nu onnodig wordt bevoordeeld. Een keten van franchiseondernemers mag dat echter niet, omdat de franchisebedrijven – vaak winkels – juridisch eigendom zijn van de franchiseondernemers, die zelfstandig ondernemer zijn. Wat een groot bedrijf met honderden filialen en wellicht een marktaandeel van wel 30% of 40% mag – wij kennen dergelijke marktaandelen, met name in de detailhandel – mag een franchiseorganisatie met enige tientallen winkels en een marktaandeel van 7% of 8% of 9% niet. Het voorliggende initiatiefwetsvoorstel biedt, tot de grens van 10% marktaandeel, een oplossing voor dit probleem.

Ik interpreteer de 9 keer 10% van de heer Van der Ham als 90%. Als dat klopt, dan zou een aantal zelfstandige ondernemers kunnen gaan samenwerken en krijgen wij misschien ketentjes, groepen zelfstandige ondernemers met ieder 7%, dan 9%, dan 8% marktaandeel. Het betekent toch altijd dat in een markt er ten minste meer dan tien elkaar beconcurrerende groepen zijn. Waarschijnlijk is het toch veel gunstiger om dat te bereiken, dan dat zelfstandige ondernemers verdwijnen en de grote ondernemingen nog groter worden. Wij kennen in de food sector al een bedrijf dat een marktaandeel van 40% nadert, in de huishoudelijkeartikelensector een

onderneming die een marktaandeel van 50% heeft en in de speelgoedsector een keten die 60% à 70% van de markt in handen heeft. De initiatiefnemers zien dan liever dat die kleinere groeperingen zich handhaven of hun positie kunnen versterken, in plaats van dat de zelfstandige ondernemers verdwijnen en dat door die verdrinking straks een paar grote ketens de markt helemaal in handen krijgen. Het is ook mogelijk dat apothekers van de verruiming gebruik zullen maken en ervan kunnen profiteren. Ik noemde deze categorie zojuist al. De apothekers geven overigens aan dat ze blij zijn met de initiatiefwet, net zoals fysiotherapeuten en anderen dat doen.

De heer De Rouwe, mevrouw Gesthuizen en de heer Van der Vlies vroegen of wij kleine ondernemers meer ruimte willen geven door de relevante markt ruimer te definiëren. Dit wordt ook gevraagd door de belangenvereniging van de zelfstandige apothekers, de BOA. Wij begrijpen dat verzoek, maar wij vinden het niet wenselijk, juridisch onmogelijk en bovendien inconsequent. Ik licht deze drie punten toe.

Het is ten eerste niet wenselijk, omdat het slecht kan uitpakken voor consumenten. De BOA geeft zelf een voorbeeld waaruit dit blijkt. Zij vindt het wenselijk dat bijvoorbeeld twee apotheken die samen 40% van de markt in handen hebben, samenwerken. 40% marktaandeel komt echter dicht in de buurt van een economische machtspositie in de zin van de Mededingingswet. Wij gaan er namelijk van uit dat een bedrijf met een marktaandeel van 50% een economische machtspositie heeft. Zo'n bedrijf wordt, economisch gezien, in staat geacht om de mededinging te beperken. Als apotheken met een marktaandeel van tientallen procenten, laat staan 40%, mogen samenwerken, dan is de kans ook groot dat de consument meer gaat betalen voor de geneesmiddelen en andere aangeboden producten. Dat lijkt ons niet de bedoeling.

Ten tweede is het juridisch niet mogelijk, omdat in Europese regelgeving jurisprudentie is uitgewerkt over hoe de relevante markt moet worden vastgesteld. Die regels gelden ook voor nationale kwesties.

Ten derde is het inconsequent om voor verschillende markten verschillende definities van de relevante markt te hanteren. Er wordt voor de bepaling van de relevante markt gekeken naar het product of de dienst en naar de geografische situatie. Die criteria gelden voor iedere dienst of ieder product. En terecht. De relevante markt moet op basis van zo objectief mogelijke criteria worden vastgesteld en niet naar de behoefte, de wens van bepaalde ondernemers. Wij zien bovendien niet in welk inhoudelijk argument daarvoor is.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Ik wil dat inhoudelijk argument graag geven, maar laten wij beginnen met stellen dat de heer Aptroot zegt, naar een voorbeeld dat de BOA zelf geeft, dat consumenten er uiteindelijk de dupe van worden als in een bepaalde gemeente vijf apotheken zijn en twee daarvan gaan samenwerken. Dat zou dicht in de buurt van een marktmacht komen en zou er uiteindelijk toe kunnen leiden dat consumenten geconfronteerd worden met hogere prijzen. Dat willen wij uiteraard allemaal niet. Erkent de heer Aptroot echter wel het verschil dat er daarmee bestaat tussen de ketenapotheken aan de ene kant en de zelfstandige apotheken aan de andere? Hoe verklaart hij dan dat in het geval van de zelfstandige apotheken dit zou leiden

Aptroot

tot een onwenselijke verhoging van de prijs voor consumenten, terwijl dat bij de ketenapotheken niet het geval zou zijn? Nogmaals, het gaat om niets anders dan de onderhandelingspositie van de kleine zelfstandige apothekers ten opzichte van de verzekeraars. De heer Aptroot weet dit heel goed.

De heer **Aptroot** (VVD): Wij hebben het aan de inkoopkant en aan de verkoopkant. Het zijn twee situaties die wij beide zeer zorgvuldig moeten bekijken. Ik ben het met mevrouw Gesthuizen eens dat er sprake is van een bepaalde ongelijkheid. Het is heel gek dat een paar zelfstandige ondernemers, apothekers of fysiotherapeuten, niet samen zouden mogen optrekken maar een ketenapotheek, die inderdaad vele tientallen procenten marktaandeel kan hebben, wel. Dat is de reden dat wij dat evenwicht willen terugbrengen, zoals collega Ten Hoopen al zei. Wij hebben gekozen voor het verdubbelen van de grens van 5% naar 10%, omdat die ook in Europees verband als een acceptabele, aanvaardbare grens wordt gezien. Het is dus niet zomaar willekeurig, wij komen er goed mee uit in Europees verband. Ik kom hier zo meteen nog op terug. Het is waar dat de ongelijkheid blijft bestaan dat bepaalde ketens, bijvoorbeeld in sectoren als food, speelgoed of huishoudelijke artikelen, met een marktaandeel van 40% dingen mogen doen die zelfstandige ondernemers nu niet mogen of slechts maximaal tot 5%. Wij heffen in ieder geval het verschil met de grens van 10% op. Als je die grens veel hoger legt, wordt de keuzemogelijkheid van de consument voor bijvoorbeeld apothekers, fietsmakers of fysiotherapeuten wel heel gering.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): In de zorgmarkt moeten betrokkenen onderhandelen met ziektekostenverzekeraars. Ik meen dat in de zorgmarkt de grens op 20% is gelegd. Dat betekent dat apothekers een ongunstige positie hebben ten opzichte van bijvoorbeeld huisartsen.

Ik ben het niet helemaal eens met wat volgens de heer Aptroot het verschil tussen een inkoop- en een verkoopmarkt is. Ten aanzien van de zorgverzekeraars is er voor de apothekers ook sprake van een verkoopmarkt. Zij moeten hun diensten kwijt aan de zorgverzekeraars.

De heer **Aptroot** (VVD): Er zijn twee middelen. Wij willen tot 10% een vrijstelling geven. Onder die grens mag je samenwerken, mag je gezamenlijk inkopen en prijsafspraken maken. Dat geeft meer evenwicht. In de mededingingswetgeving zijn echter ook bepalingen opgenomen voor het beoordelen van fusies en overnames. De NMa moet ervoor zorgen dat bedrijven niet een te groot marktaandeel krijgen waardoor zij marktmacht kunnen uitoefenen. Mevrouw Gesthuizen is voor de vrijstelling die wij voorstellen, maar zij wijst erop dat op een aantal terreinen de marktmacht van een enkeling wellicht al te groot is.

De **voorzitter**: Ik wijs erop dat het streven is om om vijf uur te stemmen. Daarom wil ik het tempo er een beetje inhouden.

De heer **Van der Vlies** (SGP): Voorzitter. Het begrip "relevante markt" is inderdaad door Europese en Nederlandse regelgeving en jurisprudentie gedefinieerd. Is dat een lokale of een regionale markt?

De heer **Aptroot** (VVD): Dat hangt ervan af. Soms is het zelfs de landelijke markt. De meeste groothandels die aan winkeliers leveren, bedienen de landelijke markt. De winkelier koopt net zo gemakkelijk in bij iemand uit Groningen, als uit Limburg of Den Haag. Bij consumenten gaat het vaak om de lokale of de regionale markt, afhankelijk van de dienst of het product. De Europese Unie geeft daar duidelijke richtlijnen voor. Een apotheek bedient een lokale markt, maar bij een meubelhandel ligt dat anders. Een consument koopt eens in de zoveel jaar meubels en dan kijkt hij rond op de lokale markt. Mensen willen wel een of twee uur rijden om een paar winkels te bezoeken. Per sector, per product of dienst is het zeer verschillend. Je kunt niet zeggen dat het altijd een lokale markt of altijd een regionale markt is. De Europese wetten regelgeving is op dit punt duidelijk. Het wordt elke keer per sector bepaald.

De heer **Van der Vlies** (SGP): Ik ben ervan gecharmeerd dat de heer Aptroot zelf het voorbeeld van de apothekers noemt, want mijn vervolgvraag is of de apothekers ervan uit kunnen gaan dat de regionale markt voor hen een juiste invulling is van het begrip "relevante markt". Dat moeten betrokkenen weten om bepaalde samenwerkingsverbanden te kunnen aangaan.

De heer **Aptroot** (VVD): Een regio in de Randstad is een heel ander begrip dan in Drenthe of Friesland. Een apotheek hoeft niet op wijkniveau te werken. Men kan best een paar minuten fietsen of even de auto pakken om medicijnen te halen. Het is aan de deskundigen om dat te bepalen, maar ik kan mij voorstellen dat Den Haag met wat randgemeenten een regio kan vormen. In de provincie kan een geografisch groter gebied met een aantal gemeenten een regio zijn omdat men daar meer gewend is om wat verder te reizen. Als daar een apotheek dicht is, moet men al een paar dorpen verder voor medicijnen. De spreiding van winkels en het aanbod zijn in dit verband bepalend.

De heer **Van der Vlies** (SGP): Als ik de bril van het platteland opzet, zou mijn veronderstelling juist kunnen zijn.

De heer **Aptroot** (VVD): Ja.

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Het vooraf vaststellen van de relevante markt kan dus niet; dat heeft de heer Aptroot toegelicht en dat is helder. Ik had echter een vraag gesteld over het vooraf adviseren over de relevante markt. Komt de heer Aptroot daar nog op? Dat was gisteren in het debat namelijk mijn vraag.

De heer **Aptroot** (VVD): Ik moet even overleggen of deze vraag door mevrouw Vos wordt beantwoord of door mij. Ik hoor dat mevrouw Vos het hierover zal hebben.

De **voorzitter**: Dat komt dus nog aan de orde. De heer Aptroot vervolgt zijn betoog.

De heer **Aptroot** (VVD): De heren De Rouwe en Graus vroegen om kort weer te geven waarom verruiming van de bagatel niet in strijd is met de Europese bepalingen. De heer Elias vroeg uitgebreider toe te lichten of kleine ondernemingen onder Europees dan wel Nederlands

Aptroot

recht vallen en daarbij in te gaan op mogelijke interstatelijke effecten.

De eerste vraag is of de Nederlandse mededingingswet af mag wijken van de Europese regeling. Het antwoord daarop is onomwonden en volmondig: ja. De bagatel die nu in de wet staat, wijkt ook af van de Europese regels. Nederland staat namelijk, anders dan Europa, wel hardcore afspraken toe. Voor 1998 hadden wij niet eens zo'n wet. De enige wijziging die wij aanbrengen is dat de afspraken mogen gaan tot 10% marktaandeel in plaats van 5% marktaandeel. Juist dit 10% marktaandeel sluit aan op de Europese regeling die voor samenwerkende bedrijven ook een grens van 10% marktaandeel hanteert. Wij zijn op deze manier dus eigenlijk meer in lijn met de Europese regelgeving.

De tweede vraag is of het kan gebeuren dat Europese nationale regels tegelijk van toepassing zijn. Want in dat geval – zo werd mij gevraagd – zou het toch niet praktisch zijn als de regels verschillen. Wij verwachten dat dit niet voorkomt. De Europese regels zijn alleen van toepassing als er een interstatelijk effect is. De Europese Commissie geeft in een zogenaamde minimisbekendmaking aan dat het mkb in principe onder de nationale stelsels valt. Ik citeer daaruit: "Het wordt echter onderkend dat overeenkomsten tussen kleine en middelgrote ondernemingen zelden de handel tussen lidstaten kunnen beïnvloeden." Verderop stelt de Commissie "dat samenwerking van mkb-bedrijven tot 10% marktaandeel geen mededingingsbeperkende effecten hebben".

De heer **Van der Ham** (D66): De heer Aptroot wijst er terecht op dat je op een aantal punten zou kunnen zeggen dat het meer in lijn komt met de voorstellen van de Europese Commissie, zoals de minimisbepaling van 2001. Het amendement dat ik heb ingediend is echter precies daaruit afkomstig. Dat is een waarborg die ik juist uit de Europese richtlijnen heb gehaald. Ik durf te zeggen dat ik dat gedaan heb via copy en paste. Ik heb het in het amendement neergezet als bescherming van consument. Ik heb de bescherming tegen onderlinge concurrentie eruit gelaten. Ook in het gewijzigde amendement heb ik dat eruit gelaten. Ik begrijp daarom de houding van de heer Ten Hoopen niet helemaal, met het huidige verhaal van de heer Aptroot. Het komt zelfs uit die bepaling.

De heer **Aptroot** (VVD): Ik ben begonnen met te zeggen dat je nationaal andere regels kunt hebben en dat hardcore afspraken, dus het gezamenlijk verkopen, mogen. Laat ik een voorbeeld nemen, hoewel dat altijd gevaarlijk is. Fixitwinkels of doe-het-zelfwinkels zijn kleinere zelfstandige ondernemers. Zij hebben een gezamenlijke organisatie en mogen nu, als zij boven 5% marktaandeel zitten, niet samen een foldertje maken waarin hun prijzen staan en dergelijke. Dat mogen de grote ketens – één concern met een veel groter marktaandeel – zoals de Gamma wel. Als je het doet zoals de heer Van der Ham wil, mogen zij dat foldertje zelfs niet meer maken met een marktaandeel onder de 5%. De mogelijkheid om een beetje kracht te geven aan samenwerkende ondernemers – nu tot 5% en als het aan ons ligt tot 10% – verdwijnt dan geheel. De zelfstandige ondernemers worden dan eigenlijk ontkracht. Zij krijgen geen mogelijkheden meer en raken verzwakt. Dat is niet alleen nu slecht voor de consument. Als zij uiteindelijk daardoor niet kunnen overleven, hebben wij straks alleen nog maar grote concerns met heel grote marktaandelen.

Degene die daarvoor de prijs betaalt, is echt de consument.

De **voorzitter**: Ik geef het woord aan de heer Van der Ham, maar het is echt de laatste keer op dit punt. Dat lijkt mij wel redelijk.

De heer **Van der Ham** (D66): Met alle respect, maar ik heb met het amendement niet de 10% uit het wetsvoorstel gesloopt. Daarbij heb ik gezegd dat de consument wel in hardcore gevallen aan de bel mag trekken. Het is een waarborg, niet het afknippen daarvan. Daarnaast heb ik ook gezegd dat er binnen de huidige Wet economische mededinging, onder artikel 15, al mogelijkheden zijn om hieraan tegemoet te komen. Er is alle ruimte voor kleine ondernemers om op een aantal punten, zoals de heer Aptroot die nu noemt, samen te werken. Daar wordt nu echter nog te weinig gebruik van gemaakt; daarover zijn de heer Aptroot en ik het eens.

De heer **Aptroot** (VVD): Dat is onjuist. Uw amendement betekent dat bijvoorbeeld twee apothekers in een grote stad of een paar doe-het-zelfzaken in de provincie Zuid-Holland met minder dan 10% marktaandeel niet meer echt mogen samenwerken, samen onderhandelen en dergelijke. Dat zou een enorme verslechtering van de positie van de kleine ondernemers zijn.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Voorzitter. Ik zou nog niets uitzoeken. Het is inderdaad 20%. Zojuist noemde de heer Aptroot expliciet de fysiotherapeuten. Juist fysiotherapeuten en huisartsen mogen bij hun onderhandelingen met zorgverzekeraars voor 20% van de markt samenwerken.

De heer **Aptroot** (VVD): Voorzitter. Verder is het belangrijk dat de Europese Commissie in de praktijk helemaal niet optreedt tegen kartels met een klein marktaandeel. De Commissie richt zich op de echt grote spelers, zoals Microsoft. Dat is ook logisch, want de economische baten zijn daarbij veel groter en de economisering van het mededingingsrecht is bovendien een trend. Het is dus waarschijnlijk dat Eurocommissaris Kroes zich in de toekomst zoveel mogelijk op de echt grote vissen zal richten. De minister ziet dat kennelijk anders en wij vragen haar om voorbeelden te geven van kartels van mkb-bedrijven met een marktaandeel van minder dan 10% die door de mededingingsautoriteiten zijn aangepakt.

De heer **Elias** (VVD): Ik hoor u met allerlei beperkingen zeggen dat het probleem waar ik het over had zich zelden zal voordoen, maar het kan dus nog altijd dat niet duidelijk is of een onderneming onder het Europees of het Nederlandse kartelrecht valt.

De heer **Aptroot** (VVD): Dank voor deze vraag. Dit is namelijk een zeer belangrijk punt. In de bekendmaking van de Commissie inzake overeenkomsten van geringe betekenis die de mededinging niet merkbaar beperken, staat: De Commissie is van mening dat overeenkomsten tussen ondernemingen welke de handel tussen lidstaten ongunstig beïnvloeden de mededinging niet merkbaar beperken indien het gezamenlijke marktaandeel van de partijen bij de overeenkomst op geen van de relevante markten waarop de overeenkomst van invloed is groter

Aptroot

is dan 10%. Ik citeer nu dus uit de bekendmaking. De Commissie zegt hiermee: als het marktaandeel niet groter is dan 10% heeft de overeenkomst per definitie geen invloed op de mededinging en ook niet op de interstatelijke mededinging. Wij zitten dus safe met die grens van 10%.

De heer **Elias** (VVD): Waarmee het nu in de Handelingen staat.

De **voorzitter**: Hetgeen ook fijn is.

De heer **Aptroot** (VVD): Voorzitter. Ik kom toe aan het laatste punt. Minstens even belangrijk als ons standpunt is de mening van de Raad van State. De belangrijkste adviseur op het gebied van wetgeving gaf een blanco advies over onze wet. De heer Elias zei dat dit betekent dat de raad, en ik citeer: zeker niet negatief is. In de nota naar aanleiding van het verslag zeiden wij dat hieruit afgeleid mag worden dat er volgens de raad geen strijd is met de Europese regels. Ik constateer verheugd dat wij te bescheiden zijn geweest. Volgens artikel 25b betekent een blanco advies dat, en ik citeer weer: het advies zonder meer instemmend luidt. De raad geeft dus een heel krachtig signaal af en wij hopen dat dit niet alleen de Kamer, maar ook de minister over de streep trekt.

Voorzitter. Als u het goed vindt, zal op de nog niet beantwoorde vragen worden gereageerd door mijn collega mevrouw Vos.

□

Mevrouw **Vos** (PvdA): Voorzitter. Mevrouw Gesthuizen vroeg zich af of onze wet het ei van Columbus was. Wetende dat mevrouw Gesthuizen over brede kennis beschikt, is het eigenlijk niet nodig om de anekdote van het ei van Columbus nog een keer te vertellen, maar die is te leuk om achterwege te laten.

Columbus had net de nieuwe wereld ontdekt. Hij zat te eten, met de paus of een kardinaal en een aantal Spaanse edellieden. Zij zeiden: wat u hebt gedaan, hadden wij natuurlijk ook gekund. Daarop vroeg Columbus: kunt u een ei rechtop laten staan? Daarna waren de edellieden met de eieren bezig, maar die vielen steeds om. Toen hun pogingen ten einde waren, pakte Columbus een ei, drukte dat zachtjes op de tafel en het ei bleef staan. Vervolgens zei hij: het verschil, mijne heren, is dat jullie het hadden kunnen doen en ik het gedaan heb.

Dit zou ik ook tegen mevrouw Gesthuizen willen zeggen: dit wetsvoorstel had ook u kunnen dienen, dan hadden wij het van harte ondersteund.

Met ons voorstel krijgen kleine ondernemers meer ruimte om samen te werken. Wij weten dat kleine bedrijven daarin geïnteresseerd zijn. Mevrouw Gesthuizen kent net als wij veel ondernemers uit het mkb.

Terecht vraagt zij evenals collega Elias wat de precieze gevolgen zijn. Wij kunnen dat niet voorspellen. Wij kennen de klachten, maar wij kennen de gevolgen nog niet. Het voorstel van de fracties van de SP en de VVD om de wetwijziging te evalueren, lijkt ons dan ook een goed voorstel. Bij die evaluatie kan een aantal vragen dat hier is gesteld, worden betrokken. Wij maken namelijk graag wetten waaraan burgers en bedrijven iets hebben. Dan moeten wij die wetten wel goed evalueren. Wij wijzen de heer Elias en mevrouw Gesthuizen er wel op

dat wij voor deze evaluatie de expliciete toezegging van de minister nodig hebben.

Verschillende woordvoerders vroegen ons om een reactie op het amendement van de heer De Rouwe en mevrouw Smeets over een naamgeving van de wet. Dat vinden wij een uitstekend voorstel. Het is inderdaad ons doel om de positie van het mkb te versterken en niet om de marktwerking af te zwakken. Wij staan dan ook positief tegenover het amendement van de heer De Rouwe en mevrouw Smeets.

Mevrouw Gesthuizen vroeg onze reactie op de suggestie van de heer Kalbfleisch van de NMa. Hij vreesde namelijk dat de kredietcrisis als excuus wordt gebruikt om het mededingingsbeleid aan de kant te schuiven. Die suggestie wijzen wij ook krachtig van de hand. De NMa kan zich juist door deze wet meer op de grote jongens gaan richten. Daardoor wint het mededingingsbeleid aan effectiviteit. Ik zal een voorbeeld geven. In mijn eerste week als Kamerlid ging mijn eerste Kamervraag over het zogeheten "centenkartel". Dat ging om een probleem van vertalers van boeken. Zij wilden een cent of een halve cent meer per woord kunnen vragen, omdat zij anders echt niet de kost verdienen. Zij verdienen vaak slechts iets van € 900 of € 1200 per maand als zij echt veel uren maakten. Dat konden zij niet verdienen met dit nobele maar ondankbare werk. De NMa had in al haar wijsheid besloten om zich met dit "centenkartel" te bemoeien. Dat vond ik een nogal rare prioriteitenstelling van de NMa. Wij vinden dan ook dat de NMa zich niet moet richten op vertalers en garnalenvissers, maar op bouwbedrijven en multinationals. Dus als de NMa vreest voor het ontduiken van het mededingingsbeleid met de recessie als excuus, laat de NMa zich dan vooral op de grote zaken richten, nu en straks.

De vraag van mevrouw Gesthuizen of de crisis al dan niet mag worden aangegrepen in dit verband heb ik zo beantwoord. De recessie kan en mag geen excuus zijn voor kartelafspraken. Daarbij denken wij echter vooral aan de grote kartelafspraken.

De heer De Rouwe vraagt de minister om een onderzoek naar aanvullende maatregelen tegen inkoopmacht. Dat lijkt ons best een goed idee. De wetgeving van andere landen biedt interessante mogelijkheden. Wellicht kunnen zelfstandige apothekers daar ook iets aan hebben, zo zeg ik ook tegen mevrouw Gesthuizen. Wel vinden wij, net als de heer Van der Ham, dat zulke maatregelen niet ten koste mogen gaan van de consument. Ook dat kan erbij worden betrokken. Wij zouden het goed vinden als de minister daar nadrukkelijk aandacht voor heeft in het gevraagde onderzoek.

Wij zijn overigens geen voorstander van het verbod op verkoop met verlies. Een verbod op verkoop met verlies kan grote economische consequenties hebben. Anders dan roofprijzen ofwel "predatory pricing" kan verkoop met verlies namelijk een normale vorm van concurreren zijn. Zo is het niet ongebruikelijk dat bedrijven die tot een nieuwe markt willen toetreden in de eerste periode wat verlies maken, bijvoorbeeld omdat hun omzet te laag is om winst te kunnen maken. De postmarkt vormt hiervan een goed voorbeeld. Een verbod op verkoop met verlies leidt in die situatie tot een beperking van de concurrentie. Daarbij komt dat in de praktijk blijkt dat een dergelijk verbod heel moeilijk is te handhaven. Daarmee is het in feite vaak een dode letter.

Vos

De heer Van der Ham vroeg ons of maatwerk op basis van artikel 15 van de Mededingingswet niet beter zou zijn. Het lijkt ons prima dat de minister dit ook bekijkt, maar wij kiezen voor de generieke vrijstelling. Onder de 10% mogen ondernemingen alle afspraken maken die zij willen. Dit kan het mkb helpen en is een goed signaal naar de NMa om zich nog meer te richten op de grote bedrijven. Zoals al gezegd: 90% van de markt zorgt voor voldoende concurrentiedruk.

Mevrouw Smeets vroeg of het voor ondernemers wel voldoende duidelijk is wanneer zij mogen samenwerken. Wij denken van wel. De heer Aptroot legde al uit dat afspraken van het mkb zelden interstatelijke effecten hebben en dus onder nationale regels vallen. Verder weten ondernemers in de meeste gevallen prima wat hun marktaandeel is.

De mening van mevrouw Ortega-Martijn dat wij schijnzekerheid creëren, delen wij ook niet. Misschien zou het goed zijn als mevrouw Ortega-Martijn eens met MKB-Nederland gaat praten. Of weten politici beter dan de vertegenwoordigers van het midden- en kleinbedrijf wat goed is voor het mkb? Hoewel wij het niet echt nodig vinden, lijkt het voorstel van mevrouw Smeets en mevrouw Ortega-Martijn ons geen probleem. De NMa kan kleine ondernemers bij twijfel vooraf adviseren. Om de NMa niet te zwaar te belasten – ook daar houden wij ons mee bezig – zou het goed zijn om de adviezen echt te beperken tot die twijfelgevallen. Het moet niet zo zijn zoals nu bij de fusietoets het geval is, namelijk dat iedereen een voornemen tot fusie moet indienen en dat een fusie in 99% van de gevallen ongemerkt doorgaat. De NMa heeft veel ervaring met het vaststellen van marktaandelen. Wij zijn dan ook benieuwd naar de reactie van de minister op deze vraag.

De heer Van der Ham en mevrouw Ortega-Martijn vroegen naar de extra werkdruk voor de NMa. Het zou veel tijd kosten om vast te stellen wat het marktaandeel van een groep ondernemingen is. Dat kost inderdaad iets meer tijd dan toetsen aan het omzetcriterium. Daar staan wel grote voordelen tegenover; dat hebben mijn collega's al uitvoerig betoogd. Anders dan mevrouw Ortega-Martijn vinden wij het omzetcriterium onzinnig en eigenlijk ook arbitrair. De omzet van een bedrijf zegt niets over de marktmacht en daarmee over de schadelijkheid van mededingingsafspraken. In sommige branches is 40 mln. heel veel. In andere is het heel weinig. De NMa heeft veel ervaring met het vaststellen van het marktaandeel. Bij elke fusietoets of onderzoek naar misbruik van economische machtsposities stelt de NMa het marktaandeel vast. Wij denken dat het in de meeste gevallen erg meevalt met die extra belasting.

Onze wet is misschien het ei van Columbus, maar geen panacee. Het mkb heeft in deze tijd van globalisering en schaalvergroting steeds vaker met grote ondernemingen te maken. Deze zoeken soms de rand van het toelaatbare op. Wij hopen het mkb met deze wetwijziging de kans te bieden om wat tegenmacht op te bouwen. Daarmee zetten wij een stap in de goede richting. Dit betekent niet dat het probleem helemaal is opgelost. Wij zijn daarom blij met de aanvullingen van de Kamer. Wij hopen dat de minister, net als de meerderheid van de Kamer, positief is over het wetsvoorstel en de opties die de Kamer op tafel heeft gelegd, want op deze wijze kan de positie van het mkb verder worden versterkt.

Mevrouw **Ortega-Martijn** (ChristenUnie): U spreekt over de extra belasting van de NMa, maar u zegt dat die wel meevalt. Waarom hebben de indieners niet gewoon het oordeel van de NMa gevraagd? Deze vraag heb ik gesteld.

Mevrouw **Vos** (PvdA): De heer Ten Hoopen heeft in zijn bijdrage al op deze vraag gereageerd. Wij hebben dit bewust niet gedaan. Wij hebben de mening van de heer Kalbfleisch luid en duidelijk gehoord. Het is een vraag die zeker in de evaluatie kan terugkomen.

Mevrouw **Ortega-Martijn** (ChristenUnie): De vraag is inderdaad schriftelijk beantwoord. Ik zeg er niets over als ik tevreden ben met het antwoord, maar ik ben niet tevreden met het antwoord. Daarom heb ik alsnog de vraag gesteld waarom er geen oordeel van de NMa is gevraagd.

Mevrouw **Vos** (PvdA): Dat oordeel heeft de NMa ongevraagd al in de kranten gegeven. Wij weten nog niet precies wat het effect op de werkdruk is, net zoals wij nog niet precies weten welke andere effecten optreden. Daarom is het goed dat wij gaan evalueren. Daarbij kan de NMa aangeven in welke mate de werkdruk is gestegen.

De heer **Van der Ham** (D66): Uit de beantwoording van de indieners blijkt maar weer hoe slecht kartelvorming is. De indieners weten al dat zij een meerderheid hebben. Bepaalde vragen, zoals over het kwantificeren van de effecten, doen er dan niet meer toe. Wij vragen naar de economische effecten, en er wordt geantwoord: dat schatten wij een beetje in, de concurrentiekracht zien wij wel; vertrouwt u ons maar op onze blauwe of bruine ogen. De ChristenUnie en D66 willen graag meer inzicht hebben in de werklast voor de NMa. De indieners laten dit niet eens uitzoeken. Dit vind ik wel erg teleurstellend.

Mevrouw **Vos** (PvdA): Zoals gezegd: wij laten dit uitzoeken, maar wij kunnen hier pas echt wat over zeggen als de wet een bepaalde tijd geldt. Ik kan er niet meer over zeggen. Ik kan het wel gaan uitzoeken, maar de gegevens die daaruit voortkomen, zijn boterzacht.

De heer **Van der Ham** (D66): Dan is toch wel het minste dat je even aan de NMa vraagt wat hun inschatting van de kosten is, los van de vraag wat hun appreciatie van het wetsvoorstel zal zijn. Waarom doet u dit niet alsnog?

Mevrouw **Vos** (PvdA): Wij kunnen dat ook vragen, maar het lijkt mij nog steeds zinnig om daar achteraf op terug te komen. Ik ben ook wel benieuwd hoe het verschuift van de kleine naar de grote zaken.

Minister **Van der Hoeven**: Voorzitter. Dank voor de mogelijkheid om mijn zienswijze op het wetsvoorstel te geven. Het idee achter het wetsvoorstel, namelijk de versterking van de positie van de leveranciers in het midden- en kleinbedrijf, onderschrijf ik uiteraard. Ik vind de verruiming van de bagatelvrijstelling echter geen goed middel om dat te bereiken. Het onderwerp speelt al lang. Het is in 2006 meerdere malen aan de orde geweest, en het is met mij ook meerdere malen



De heer Van der Ham (D66)

© M. Sablerolle – Gouda

besproken. Wij hebben de bagatelvrijstelling in 2007 verruimd door de omzet in artikel 7, eerste lid, aan de inflatie aan te passen. Wij hebben toen ook het tweede lid ingevoerd, waarin 5% marktaandeel en 40 mln. omzet is opgenomen. Ik plaats bij het nu voorliggende wetsvoorstel drie kanttekeningen.

Welk probleem willen wij nu eigenlijk oplossen? Het belangrijkste argument is dat kleine en middelgrote leveranciers meer ruimte moeten krijgen om tegenwicht te kunnen bieden aan de inkoopmacht van grote afnemers. Dat is het probleem. De inkoopmacht is uit het oogpunt van mededingingsbeleid meestal geen probleem, want inkoopmacht is vaak slechts een sterke onderhandelingspositie van een afnemer.

Het feit dat de inkoper een economische machtspositie heeft in de zin van de Mededingingswet, is niet zo erg als de inkoper op de afzetmarkt concurrentie ondervindt. Dan moet hij zijn inkoopvoordelen doorgeven aan de consument in de vorm van lagere prijzen. Er ontstaat een probleem als de inkoopmacht ondernemingen in staat stelt om concurrenten van de markt te dringen door leveranciers te dwingen niet aan concurrenten te leveren. Dat kan aanleiding zijn geen toestemming te geven voor een inkoopconcentratie of een inkoopcombinatie in strijd met het kartelverbod te verklaren.

Er kan echter ook sprake zijn van misbruik van een economische positie aan de inkoopkant als een onderneming haar positie gebruikt om leveranciers of producten van de markt te weren of om voorwaarden dwingend aan leveranciers op te leggen. In de meeste gevallen biedt de Mededingingswet voldoende instrumenten om hiertegen op te treden, zoals de heer Van der Ham al zei.

De heer Van der Ham verzoekt mij om een reflectie te geven op de verschillende aspecten van het wetsvoorstel, onder andere op het punt van het consumentenbelang. Ik vind het consumentenbelang en de positie van de consument belangrijk. Het doel van het mededingingsbeleid is het bevorderen van de concurrentie tussen ondernemingen. Dat leidt tot meer welvaart en meer keuzemogelijkheden. Het mededingingsbeleid is er dus ook voor de consument.

De verruiming van de bagatelvrijstelling brengt de consument geen enkel voordeel. Wel krijgen onderne-

mingen meer ruimte om inkoopcombinaties tot stand te brengen en prijsafspraken te maken. Dat soort samenwerking heeft als enig doel het uitschakelen van de concurrentie en draagt dus niet bij aan voordelen als efficiency, innovatie en lagere prijzen.

De Mededingingswet biedt zonder meer voldoende mogelijkheden voor het aanpakken van inkoopmacht. In drie gevallen speelt dit een rol: bij het concentratietoezicht, bij het verbod van misbruik van de economische machtspositie en bij het kartelverbod.

De Mededingingswet biedt ruimte voor samenwerking, zoals samenwerking tussen ondernemingen die niet met elkaar concurreren omdat ze op verschillende markten opereren. Er zijn EG-vrijstellingen voor specialisatieovereenkomsten, onderzoeks- en ontwikkelingsovereenkomsten en verticale afspraken. Die afspraken en vrijstellingen werken door in het Nederlandse mededingingsrecht. Verder zijn er specifieke nationale vrijstellingen voor samenwerkingsovereenkomsten detailhandel en hebben wij de bagatelvrijstelling. Leveranciers kunnen een beroep doen op een algemene vrijstelling, bijvoorbeeld om te komen tot samenwerking met als doel productinnovatie of om efficiënter en goedkoper te presteren.

De heer Van den Ham vraagt zich af of de bestaande mogelijkheden niet meer kunnen worden benut. Feit is dat ze te weinig worden benut.

De heer **Van der Ham** (D66): In mijn inbreng heb ik voorbeelden genoemd van de mogelijkheden die er zijn. Kan de minister ingaan op de vraag die zij zelf nu opwerpt, namelijk waarom er zo weinig gebruik van deze mogelijkheden wordt gemaakt? En als ze beter benut zouden worden, is het initiatiefvoorstel, met de analyses die de indieners daarbij geven, nog wel nodig?

Minister **Van der Hoeven**: Volgens mij niet.

De heer **Van der Ham** (D66): Dan is de vraag waarom de mogelijkheden zo weinig worden benut.

Minister **Van der Hoeven**: Het is aan de sector zelf om zich zodanig te organiseren dat zij gebruikmaakt van de toegestane samenwerkingsvormen. Wij kunnen wel mogelijkheden creëren, maar als een sector niet wil, houdt het op. Om het met een voorbeeld te illustreren: je kunt de voerbak van een paard hartstikke vol doen en het paard ernaartoe brengen, maar als het paard niet wil eten, houdt het op.

Mevrouw **Smeets** (PvdA): De minister spreekt over de consument. Zij is daar helder over en zegt dat het voorstel nadelig zal zijn voor de consument.

Minister **Van der Hoeven**: Nee, het kan nadelig zijn.

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Akkoord. De heer Ten Hoopen heeft aangedragen dat de levensvatbaarheid door deze verruiming mogelijk vergroot wordt, waardoor je een grotere diversiteit creëert. Dat is van belang voor de consument en daar wordt de consument beter van.

Minister **Van der Hoeven**: Eerlijk gezegd heb ik de heer Ten Hoopen dat niet horen onderbouwen. Het valt mij op dat er door deze bagatelvrijstelling meer samenwerking kan plaatsvinden, meer beperkende mogelijkheden zijn

Van der Hoeven

en hardcore afspraken kunnen worden gemaakt over prijsstelling en dat soort zaken meer. Dat is toch niet helemaal in het belang van de consument?

Mevrouw **Smeets** (PvdA): De heer Ten Hoopen heeft het misschien niet gezegd met de woorden die ik nu gebruik, maar zijn woorden hadden wel dezelfde strekking. Levensvatbaarheid en diversiteit zijn daardoor meer gewaarborgd. Ik waardeer het als de minister daarop ingaat.

De **voorzitter**: U heeft die vraag al gesteld en de minister heeft daar al antwoord op gegeven.

Minister **Van der Hoeven**: Het punt is dat die mogelijkheden er al zijn. Dan verwijs ik toch naar het antwoord dat ik de heer Van der Ham heb gegeven. Als je geen gebruikmaakt van de samenwerkingsmogelijkheden die er zijn, dan helpt het niet om de vrijstelling te verruimen. Je maakt mij niet wijs dat men de vrijstellingsmogelijkheden die er nu zijn, maar die men niet bereid is te benutten, wel zal benutten als zij worden verruimd. Het argument geldt gewoon niet.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Ik ga toch proberen om de kat iets wijs te maken.

Volgens mij is de grens van 5% net iets te laag. Je hebt die grens redelijk snel bereikt. Juist door dit wetsvoorstel, waarin die grens iets wordt opgerekt, bereikt de kleine zelfstandige niet meer zo snel de grens als hij eens met zijn buurman of met iemand anders wil samenwerken. Ik pleit er daarom voor om dit wel een kans te geven. Dan zullen wij zien waar het toe leidt.

De **voorzitter**: Ik verzoek toch iedereen, dus niet alleen mevrouw Gesthuizen, om het kort te houden. Wij gaan iets later stemmen, maar de stemmingen wil ik echt om 17.30 uur laten plaatsvinden. Interruptions vind ik prima; daar hou ik zelf ook erg van, maar ik stel wel voor dat mevrouw Gesthuizen een korte vraag stelt.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): De minister ziet het probleem dat de indieners wel zien, niet. Er kan namelijk ook een verstoorde concurrentieverhouding zijn als niet wordt afgedwongen dat leveranciers niet meer leveren aan bepaalde andere afnemers. Dat kan immers ook voorkomen als de ene verkoper veel groter is en daardoor bij de inkoop gunstiger prijzen kan afdwingen dan de kleinere verkoper die deze marktmacht niet heeft. Dat ziet de minister dus niet als een probleem.

Minister **Van der Hoeven**: In het wetsvoorstel gaat het enerzijds om inkoopmacht. Inkoopmacht kun je ook op een andere manier organiseren. In het wetsvoorstel gaat echter ook om verkoopmacht, en dat is iets heel anders. Verkoopmacht is een van de hardcore onderdelen die niet zijn toegestaan. Dat is wat hier wel gebeurt. In de Nederlandse wetgeving wordt deze hardcore tot een bepaald maximum toegestaan, zijnde de 5% en 40 mln. Daaraan tornt dit wetsvoorstel en daarom is het amendement van de heer Van der Ham ook zo interessant.

De **voorzitter**: Ik zie dat mevrouw Gesthuizen weer wil interrumperen, maar dat sta ik niet toe. Zij heeft een heel lange inleiding gehouden en een vraag gesteld.

De minister vervolgt haar betoog.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Voorzitter, dat vind ik echt niet acceptabel. De gang van zaken is toch dat je twee keer mag interrumperen?

De **voorzitter**: U heeft heel lange inleidingen.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Ik vind het rigide dat u in een keer bij mij de lijn zo strak trekt.

De **voorzitter**: Ik heb u gewaarschuwd. Het lijkt mij niet zinvol om daarover een uitgebreid debat aan te gaan. Ik zei "een korte vraag", maar u hield zich daar niet aan. Ik stel daarom voor dat u op dit punt een korte laatste vraag stelt aan de minister en het daartoe beperkt.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Voorzitter. Ik heb het gevoel dat ik niet helemaal antwoord heb gekregen op mijn vraag.

De **voorzitter**: En uw vraag is, mevrouw Gesthuizen?

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Zegt de minister dat het geen probleem is dat er een groot verschil is tussen de grotere marktmachten, die gunstige leveringsvoorwaarden kunnen afdwingen, dus de grote inkopers, en de kleine marktmachten, dus de kleine inkopers, die minder gunstige voorwaarden kunnen bedingen bij hun leveranciers?

Minister **Van der Hoeven**: Ik weet niet of ik mevrouw Gesthuizen helemaal goed begrijp, maar dit wetsvoorstel ziet er in feite op toe dat nieuwe machtsconcentraties ontstaan. Nou kan mevrouw Gesthuizen wel zeggen dat het om 10% gaat, maar het zijn wel nieuwe machtsconcentraties. Dat de consument daar voordeel van heeft, betwijfel ik. Tegelijkertijd is het een middel om nieuwkomers op de markt buiten de deur te houden. Behoor je immers niet tot de inkoopmacht of de verkoopconcentratie, dan zit je erbuiten.

Voorzitter. De heer De Rouwe vroeg om een onderzoek naar aanvullende mogelijkheden voor de bescherming van het mkb. Er is een motie-Aptroot/Vos aangenomen over inkoopmacht. Het onderzoek dat daarop betrekking heeft, wordt op dit moment uitgevoerd. Uiteraard wordt daarin ook aandacht besteed aan de positie van het mkb en aan de wijze waarop in andere landen met dit vraagstuk wordt omgegaan. Voor de zomer kom ik daarop in de Kamer terug.

De tweede vraag is of de gekozen oplossing wel effectief is. De indieners vinden dat leveranciers ook een tegenwicht moeten kunnen vormen als aan de inkoopkant geen economische machtspositie in de zin van de Mededingingswet is. Het gaat dan om de situatie waarin de leverancier een zwakke onderhandelingspositie heeft, terwijl die van de afnemer sterk is. Ik betwijfel of dit doel wordt bereikt met deze verruiming van de bagatel-vrijstelling. Als een inkoper werkelijk een sterke onderhandelingspositie heeft, dan is het voor hem echt niet moeilijk om bij een verkoopcombinatie of bij een prijsafpraak betrokken leveranciers tegen elkaar uit te spelen. Hij kan ook overstappen naar een andere leverancier.

Dan kom ik op de risico's van de oplossing. Dat vind ik toch echt een punt, omdat er sprake is van rechtsonze-

Van der Hoeven

kerheid. Door de drempel van 5% marktaandeel en 40 mln. omzet wordt voorkomen dat de bagatelvrijstelling afspraken toelaat die worden verboden door het Europese mededingingsrecht. Beneden die drempel is er geen interstatelijke werking en geldt het EG-mededingingsrecht dus niet. Vervalt deze omzetgrens en wordt het marktaandeel 10%, dan zullen ondernemingen ervan uitgaan dat afspraken beneden die 10% zijn vrijgesteld. Dat is niet terecht en dat leidt tot rechtsonzekerheid.

Het is waar dat afspraken met kleine en middelgrote ondernemingen meestal geen interstatelijke werking hebben. Dat klopt, maar als die activiteiten een grensoverschrijdend karakter hebben – en wij hebben heel veel en lange grenzen met Duitsland en België – dan kunnen ook afspraken van kleine en middelgrote ondernemingen wel interstatelijke werking hebben. Als hun gezamenlijk marktaandeel boven 5% uitkomt, of de gezamenlijk omzet boven 40 mln., dan valt de afspraak onder het EG-mededingingsrecht en kan daarmee dus in strijd komen. Omdat dat EG-mededingingsrecht voorrang heeft boven de Mededingingswet, is die afspraak verboden.

Als de omzetgrens van 40 mln. vervalt, dan heeft dat tot gevolg dat ondernemingen bij een beroep op de bagatelvrijstelling altijd moeten aantonen dat die grens van 10% niet wordt overschreden. Dat is ingewikkeld en de bewijsvoering is veel bewerklijker, met meer onzekerheidsfactoren, dan het bewijzen dat een omzetgrens niet wordt overschreden.

De heer **De Rouwe** (CDA): Ik wil een heel juridische discussie voorkomen, want daarvoor hebben wij knappe koppen in dit land, waaronder de Raad van State, die om advies is gevraagd.

Minister **Van der Hoeven**: Ja, maar u bent wel medewetgever. U bent verantwoordelijk.

De heer **De Rouwe** (CDA): Uiteraard is de Tweede Kamer medewetgever en te allen tijde daarvoor verantwoordelijk, maar wij vragen wel advies. Het is dan heel opvallend om te constateren dat de Raad van State een blanco advies aanlevert en dat u deze bezwaren uit. Geeft u daarmee aan dat de Raad van State ernaast zit of dingen over het hoofd heeft gezien?

Minister **Van der Hoeven**: Ik zou beide zaken niet durven te zeggen. De Raad van State heeft een eigenstandige verantwoordelijkheid, maar ik heb ook een eigenstandige verantwoordelijkheid. Het zou niet goed zijn als ik de risico's die ik zie, niet kenbaar zou maken. Dan zou u naderhand tegen mij kunnen zeggen, en terecht: waarom hebt u dat niet gezegd? En als ik dan had gezegd: ja, maar de Raad van State had een blanco advies, dan zou u tegen mij zeggen, en dan had u volkomen gelijk: sorry, mevrouw de minister, maar u hebt een eigenstandige verantwoordelijkheid als medewetgever. Die voer ik nu uit.

De heer **De Rouwe** (CDA): Dat zal ik ook zeker niet bestrijden, maar ik zie toch wel een enorm verschil tussen uw inbreng en die van de Raad van State. U hebt beide uw eigen kennis en achtergrond, maar ik zou toch minimaal van u een reactie verwachten op dat blanco

advies van de Raad van State, want dat is toch wel in schril contrast met wat u hier aangeeft.

Minister **Van der Hoeven**: Ja, daar ben ik mee bezig. Ik geef aan waarom ik mijn bezwaren heb. Ik vind ook dat ik deze aan de orde moet stellen, omdat zij natuurlijk onderdeel zijn van de wetsgeschiedenis, los van een advies van de Raad van State.

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Ik vind het antwoord van de minister onbevredigend, dus ik neem even het stokje over en vraag de minister waarom de Raad van State niet op dit onderdeel heeft gewezen.

Minister **Van der Hoeven**: Daar kan ik toch niets aan doen?

De **voorzitter**: De vraag was niet of u er wat aan kunt doen, maar of u daar ...

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Een verklaring voor hebt.

Minister **Van der Hoeven**: Nee, die heb ik niet.

De heer **Elias** (VVD): Ik heb de indruk dat de minister later nog inhoudelijk op die Raad van State komt. Ik heb een vraag die rechtstreeks aansluit bij haar waarschuwingen. Om allerlei heen en weer gepingel te voorkomen, de heer Aptroot heeft hierover een aantal heel apaise-rende en geruststellende mededelingen gedaan. Hoe kijkt de minister daar tegenaan?

Minister **Van der Hoeven**: Ik zal daarop later in mijn betoog ingaan, want dat is inderdaad een onderdeel van mijn antwoord. De vraag is waarom ik tegenstander ben van verhoging van een marktaandeel van 10%, terwijl ook het EG-mededingingsrecht die bagatelgrens kent. Het EG-mededingingsrecht kent weliswaar die bagatelgrens, maar die geldt niet voor hardcore afspraken. Dat is het verschil. De bagatelvrijstelling in de Mededingingswet geldt wel voor hardcore afspraken. Dan spreek je over verkoopcombinaties en prijsafspraken.

De heer Aptroot citeerde uit het publicatieblad van de EU. Ik vind echter wel dat hij selectief citeerde. Het eerste citaat was: "Toch kunnen kmo's onder de toepassing van het gemeenschapsrecht vallen, met name als zij bij grensoverschrijdende activiteiten betrokken zijn." De heer Aptroot citeerde echter niet een tekst uit stuk nr. 50 en ook niet dat de grens van 10% niet geldt voor hardcore kartelafspraken, terwijl dat in hetzelfde stuk staat. Laten wij naar het hele stuk kijken en niet selectief citeren.

Gevraagd is of de verruimde bagatelvrijstelling ondernemingen de rechtszekerheid biedt dat zij onder de Mededingingswet geen risico lopen als er afspraken zijn gemaakt die uitgaan van minder dan 10%. Mijn antwoord op die vraag is dat zij die zekerheid niet hebben.

Het wetsvoorstel geldt voor alle sectoren. Ik weet dat de problemen voor het eerst voorkwamen bij de apothekers, maar zeg nogmaals dat dit wetsvoorstel geldt voor alle sectoren, inclusief de bouw. Met dit wetsvoorstel beogen wij leveranciers meer ruimte te geven voor verkoopcombinaties en het maken van prijsafspraken. Zoals ik al zei, staat dat echt haaks op het uitgangspunt van mededingingsbeleid. Dat uitgangspunt is dat concurrentie goed is. Daarom mogen dat soort afspraken niet worden gemaakt.

Van der Hoeven

Ik heb al gezegd dat die bagatelvrijstelling in het algemeen geldt, ongeacht de marktsituatie. Er zal dus ook meer ruimte komen voor verkoopcombinaties en het maken van prijsafspraken op markten waar helemaal geen sprake is van inkoopmacht, omdat het voor iedereen geldt.

De PvdA-fractie vroeg bij monde van mevrouw Smeets hoe ondernemingen moeten bepalen of wordt voldaan aan het marktaandeelcriterium. Eerst moet je nagaan wat de relevante markt is. Vervolgens dien je na te gaan welk aandeel de bij die afspraak betrokken onderneming in die relevante markt heeft. Daarbij zou ik in het achterhoofd houden dat het niet alleen die apothekers betreft, maar ook de bouw. Het aandeel op de relevante markt in een concreet geval hangt af van factoren. Uiteraard zijn die factoren van geval tot geval verschillend. De jurisprudentie biedt houvast voor de Nederlandse en de Europese beschikkingenpraktijk. Die wordt voor ondernemingen ook toegelicht door de EU. Dat gebeurt met name in de bekendmaking. Als het wetsvoorstel wordt aangenomen, zal ik de NMa verzoeken om op haar website algemene informatie te plaatsen, opdat de ondernemingen beter in staat zullen zijn om een inschatting te maken.

Mevrouw **Smeets** (PvdA): De NMa zal meewerken door informatie te verschaffen. Dat is te prijzen. Mochten er twijfelgevallen zijn, kan het mkb dan rekenen op het advies van de NMa?

Minister **Van der Hoeven**: De NMa is een toezichthouder in plaats van een adviseur. Ik denk dat ik voldoende ver ga als ik de NMa verzoek om de beschikbare informatie, de jurisprudentie die van belang is, duidelijker op haar website te plaatsen. Ik ben nog steeds van mening dat de rechtsonzekerheid toeneemt en dat ik mij moet inspannen om ondernemers zo veel mogelijk houvast te bieden.

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Mag ik concluderen dat er in geval van twijfel geen beroep kan worden gedaan op de NMa?

Minister **Van der Hoeven**: De NMa is een toezichthouder. Bij haar komen klachten binnen naar aanleiding waarvan zij optreedt. Dat is dus iets anders. Mevrouw Smeets duwt de NMa in een rol die zij niet heeft. Ik zeg nogmaals dat ik van plan ben om de NMa te verzoeken, die informatie op de website te plaatsen.

De heer **Van der Vlies** (SGP): Het begrip "relevante markt" wordt vastgesteld. Dan wordt bekeken welk marktaandeel daarbinnen bestaat. Dat begrip kan toch per branche verschillend uitpakken?

Minister **Van der Hoeven**: Dat klopt.

De heer **Van der Vlies** (SGP): Dan is toch ook daarvan weer een doorwerking naar uw opmerking dat die bagatelvrijstelling voor alle sectoren geldt? Dat hoeft dan toch niet zo te zijn?

Minister **Van der Hoeven**: Het zijn twee verschillende dingen. De bagatelvrijstelling geldt voor alle sectoren, voor alle branches, maar kan anders uitpakken omdat niet voor elke branche in dezelfde regio dezelfde relevante markt geldt.

De heer **Van der Vlies** (SGP): Dat is dus wel een nuance op het beeld dat ik tot nu toe had van uw antwoord.

Minister **Van der Hoeven**: Nee, dat is geen nuance. Dat is namelijk precies hetzelfde als datgene wat ik in eerste instantie ook heb gezegd. Het geldt breed, het geldt niet voor één sector, maar de relevante markt is per sector natuurlijk verschillend. Die hangt van de branche af. Maar het geldt wel voor alle branches en voor alle sectoren.

De **voorzitter**: De minister vervolgt haar betoog. Kunt u aangeven hoeveel tijd u nog nodig hebt?

Minister **Van der Hoeven**: Als er geen interrupties meer komen, dan zou mijn betoog binnen vijf minuten afgerond kunnen zijn.

Mevrouw de voorzitter. Ik heb al aangegeven wat mijn opvatting is over de verhouding tussen mijn kanttekeningen en het blanco advies van de Raad van State. Ik heb aangegeven welke risico's ik nog steeds zie en het is ook mijn taak om die risico's te melden. Nogmaals, naar mijn inschatting is op grond van dit wetsvoorstel geen enkele zekerheid te geven aan ondernemers.

De voorzitter brengt mij tot mijn laatste opmerkingen over de twee amendementen. Ik begin met het amendement van de heer De Rouwe en mevrouw Smeets op stuk nr. 7. Als ik het goed gezien heb, is dit alleen een verandering in de titel. Daar gaan de indieners over. Met het amendement van de heer Van der Ham worden eigenlijk de hardcore elementen eruit gehaald, namelijk "de prijzen bij verkoop van de producten aan derden vast te stellen", "de productie of verkoop te beperken" en "markten of klanten toe te wijzen". Dat zijn inderdaad de punten waar het om draait. Daarmee wordt natuurlijk een groot deel van de problemen opgelost. Dat geldt ook voor een groot deel van de kanttekeningen. Indien die omzetgrens vervalt én het marktaandeel 10% wordt, zullen ondernemingen ervan uitgaan dat afspraken beneden die 10%-grens zijn vrijgesteld. Dat is niet terecht. Dat leidt tot onzekerheid. Hardcore afspraken zijn niet wenselijk, maar in het amendement worden ze uitgezonderd van het 10%-criterium. Daarmee worden in ieder geval de rechtsonzekerheid en de onwenselijkheid van die hardcore afspraken weggenomen. Op grond van het Europese recht zijn immers niet-hardcore afspraken wel toegestaan beneden een marktaandeel van 10%. Kortom, ik laat het oordeel over het amendement op stuk nr. 8 graag aan de Kamer over.

De heer **De Rouwe** (CDA): Voorzitter. Ik twijfel of de minister is ingegaan op een vraag over de lange doorlooptijden van mededingingszaken. Ik heb daar in eerste termijn aandacht voor gevraagd van zowel de indieners als de minister. Hoe verhouden die doorlooptijden zich bijvoorbeeld met artikel 6 van het EVRM?

Minister **Van der Hoeven**: Doorlooptijden hangen natuurlijk ook vaak samen met de complexiteit van de zaak en de complexiteit van de klachten. Ik ben het ermee eens dat waar mogelijk de doorlooptijden ook in de praktijk zo kort mogelijk dienen te zijn, maar op het moment dat er sprake is van complexe klachten, is dat natuurlijk wel heel erg lastig. Ik zal er in ieder geval opnieuw aandacht voor vragen teneinde ervoor te zorgen dat waar het snel kan, dat ook snel gebeurt.

Van der Hoeven

De heer **Elias** (VVD): Ik heb nog een algemene vraag. De minister heeft gesproken over machtsconcentratie. Dat is toch de kern van haar betoog. Kan zij mij nog een keer proberen uit te leggen hoe je bij 10% kunt spreken van machtsconcentratie? Dat snap ik namelijk niet.

Minister **Van der Hoeven**: Het gaat mij om iets anders. Wij hebben een aantal afspraken gemaakt rondom die bagatelvrijstelling. Die vrijstellingen zijn overigens in de verschillende landen van Europa allemaal verschillend. Wij hebben de mogelijkheid geboden om hardcore afspraken onder die vrijstelling te laten vallen, mits zij voldoen aan die 5%-grens en mits zij voldoen aan 40 mln. Die hardcore afspraken gaan inderdaad precies over het verdelen van de markt en het sluiten van de markt voor derden. Dan maakt het eigenlijk niet uit over welk percentage het gaat. Je hebt het over afspraken. De heer Elias wil de grenzen optrekken. Ik kan hem op een briefje geven dat ook kleine kartels heel problematisch kunnen zijn voor degenen die worden buitengesloten. De achterliggende vraag is waarschijnlijk of ik ga beoordelen wat een machtsconcentratie is. Wij hebben daarover wettelijke afspraken gemaakt met elkaar. De heer Elias wil die afspraken veranderen. Ik heb gezegd waarom ik dat niet wenselijk vind. Ik heb ook gezegd waarom ik denk dat deze verandering geen rechtszekerheid biedt aan de ondernemer.

De **voorzitter**: Mijnheer Elias, dit is de laatste keer. U zat alweer in uw bankje.

De heer **Elias** (VVD): Dan blijf ik voortaan staan! Dan heb ik weer wat geleerd op mijn 78e Kamerdag.

De **voorzitter**: U hebt ook nog een tweede termijn.

De heer **Elias** (VVD): Ik heb geen antwoord gehoord op de vraag of er sprake is van een machtsconcentratie en waarom dat zo zou zijn. De minister heeft een aantal argumenten gegeven waarom zij het onwenselijk vindt om van 5% naar 10% te gaan. Dat is iets anders dan een machtsconcentratie.

Minister **Van der Hoeven**: Daarin zit het verschil van opvatting. In feite stelde de heer Elias aan de orde dat er geen sprake is van machtsconcentraties op het moment dat er prijsafspraken worden gemaakt. Ik heb gezegd dat wij dat wel vinden. Wij hebben dat met elkaar wettelijk vastgelegd, zowel in Europa als in Nederland. Het is ook aan ons om die wet uit te voeren. De heer Elias denkt daar samen met de indieners anders over. Hij wil het ophogen. Zelfs dan houdt hij nog een zekere grens vast, namelijk die 10%. Wat dat betreft, is hij in ieder geval niet van mening dat het allemaal moet worden vrijgegeven. De heer Elias is ook tegenstander van het concentreren van bepaalde machten, in dit geval verkoopmachten.

De heer **Van der Vlies** (SGP): Voorzitter. Als wij in politieke termen de tussenstand opnemen, is er toch een probleem. Wat betekent nu het blanco advies van de Raad van State precies? De indieners hebben zich daarover geuit. De minister heeft ook haar zegje daarover gedaan. Een ander fors punt van verschil ligt rondom het amendement van collega Van der Ham. Ik ben zeer geïnteresseerd in uw voorstel voor het vervolg van dit debat.

De **voorzitter**: Ik stel voor dat wij eerst de beantwoording in eerste termijn afmaken. Daarna schorsen wij. Tijdens de stemmingen en de schorsing kunnen wij erover nadenken en overleggen met de indieners. Wij zullen erop terugkomen.

De heer **Van der Ham** (D66): De heer Ten Hoopen zei dat door mijn amendement de situatie eigenlijk verslechtert ten opzichte van de huidige situatie. Is de minister het met die analyse eens? Hoe kan dat, als het gewoon een tekstje is dat uit Europese regelgeving voortvloeit? Als ik het samenvat, omarmt mijn amendement in zoverre het uitgangspunt van de indieners, die zeggen dat het naar 10% moet – daar ben ik het niet mee eens, maar ik ga er maar even van uit dat er geen meerderheid is die dat kan verhinderen – maar dan met een extra zorgvuldigheidseis. Deelt de minister die analyse?

Minister **Van der Hoeven**: Ik deel die analyse. De heer Van der Ham geeft ruimte voor die 10% en geeft ook ruimte voor 10% van niet-hardcore afspraken. Hij haalt de hardcore afspraken eruit. Dat is precies de reden waarom ik zei dat de manier waarop de heer Van der Ham het formuleert, in ieder geval aan een groot deel van mijn bezwaren tegen het wetsvoorstel tegemoetkomt.

De heer **Van der Ham** (D66): Dan trek ik nog even een conclusie, want het luistert precies. Het zou de heer Ten Hoopen wellicht kunnen helpen bij het appreciëren van het amendement. De minister deelt dus niet de aanname van de heer Ten Hoopen dat het per saldo uiteindelijk een verslechtering is van zelfs de huidige situatie.

Minister **Van der Hoeven**: Nee, maar ik heb al in een eerder stadium aangegeven dat ik sowieso geen voorstander ben van het wetsvoorstel in de huidige vorm, omdat de grens van 40 mln. eruit wordt gehaald. Dat blijft er nog altijd in staan, dus wat dat betreft heb je een probleem. Ik kan niet voor de heer Ten Hoopen spreken. Het is wel een punt dat de hardcore afspraken beneden 5% met een maximum van 40 mln. nu wel mogelijk zijn. De heer Van der Ham haalt dat uit het voorstel met zijn amendement. Als hij de heer Ten Hoopen tegemoet wil komen, moet hij ervoor zorgen dat hij aan de huidige situatie vasthoudt, waarbij er beneden de 5% wel hardcore afspraken mogen worden gemaakt met een grens van 40 mln.

De **voorzitter**: Ik stel voor dat wij dit punt verder bespreken in tweede termijn. Ik dank de initiatiefnemers en de minister voor hun beantwoording in eerste termijn. Ik schors de vergadering voor vijf minuten, waarna wij een korte stemmingsronde zullen hebben. Na de stemmingen zal dit debat worden vervolgd.

De algemene beraadslaging wordt geschorst.

De vergadering wordt van 17.35 uur tot 17.40 uur geschorst.

Voorzitter: Verbeet