

## **Bijlage: Wet tegen oneerlijke handelspraktijken in de land- en tuinbouw**

### ***Om welke oneerlijke handelspraktijken gaat het?***

De nieuwe wetgeving gaat een aantal oneerlijke handelspraktijken beperken, waarvan de meest opvallende is de verplichting van de afnemer om de leverancier **binnen 30 dagen te betalen** voor niet houdbare producten. Voor houdbare producten moet binnen 60 dagen betaald worden. De wetgeving gaat gelden voor alle land- en tuinbouwproductie, inclusief sierteelt, veevoer en zaden/uitgangsmateriaal.

Kopers mogen overeenkomsten **niet eenzijdig en met terugwerkende kracht wijzigen**, bijvoorbeeld door op het nippertje een order te annuleren waardoor de leverancier blijft zitten met producten die niet houdbaar zijn en dus een groot verlies lijdt.

Leveranciers hebben recht op een **schriftelijke bevestiging** van de leveringsovereenkomst, als ze daar om vragen.

Kopers mogen kosten van **kwateitsverlies na de levering**, bijvoorbeeld in de fabriek of het distributiecentrum, **niet verhalen op leveranciers** tenzij dit het gevolg is van een fout van de leverancier. De koper mag niet willekeurig kosten in rekening brengen bij de leverancier; er moet echt iets tegenover staan. Kopers mogen bijvoorbeeld **kosten** voor het inrichten van het winkelschap of kosten die te maken hebben met consumentenklachten **niet zomaar doorberekenen aan de leverancier** (de afnemer verlangt bijvoorbeeld van de leverancier dat hij betalingen doet die geen verband houden met de verkoop van de landbouw- en voedingsproducten van de leverancier).

Verder mogen kopers **commercieel gevoelige informatie** van de leverancier **zorgvuldig behandelen** en niet zomaar delen met concurrenten of anderszins misbruiken.

Kopers mogen hun **leverancier niet oneigenlijk onder druk zetten** tijdens contractonderhandelingen of om zo een bestaand contract open te breken. Voorbeelden: door bijvoorbeeld product van het schap te halen, betalingen te vertragen of er op te korten, met producten te gaan stunts of product uit te sluiten van promoties. Kopers mogen ook niet de leverancier onder oneigenlijke druk zetten als die een klacht indient tegen oneerlijke handelspraktijken en/of meewerkt aan een onderzoek naar oneerlijke praktijken.

Opgelet: er zijn ook enkele '**grijze**' regels; die gelden alleen tenzij er vóóraf tussen leverancier en afnemer **duidelijke afspraken** over gemaakt zijn:

- Niet-verkocht product mag **niet zomaar teruggebracht worden** naar de leverancier zonder een vergoeding.
- Kopers mogen kosten voor toegang tot het schap (**'listing fees'**), opslag en voor promotie in winkels niet zomaar aftrekken van de prijs.
- Kopers mogen **kortingsacties niet in mindering brengen op de prijs** die de leverancier ontvangt.

### ***Voor welke bedrijven geldt het?***

De wetgeving is bedoeld voor bedrijven met een maximum omzet van 350 miljoen euro per jaar, waarbij een staffeling geldt. De wetgeving beschermt:

- leveranciers met een omzet tot € 2 miljoen tegen grotere kopers
- leveranciers met een omzet tot € 10 miljoen tegen grotere kopers
- leveranciers met een omzet tot € 50 miljoen tegen grotere kopers
- leveranciers met een omzet tot € 350 miljoen (in twee categorieën, namelijk € 50-150 miljoen en € 150-350 miljoen) tegen nog grotere kopers

Nederland gaat binnenkort een loket inrichten waar ondernemers hun klachten kunnen gaan indienen. Andere EU-lidstaten gaan dit ook doen. Bij leveringen aan een klant in een andere EU-lidstaat kan de leverancier in eigen land de klacht indienen.

LNV kijkt hierbij naar de ACM. Daarnaast komt er waarschijnlijk een laagdrempelige mogelijkheid voor geschilbeslechting via de Stichting Geschillenbeslechting Beroep en Bedrijf.

### ***Wat kunnen boeren en tuinders, en hun coöperaties hiermee?***

LTO heeft sinds 2011 al de nodige discussies gevoerd over oneerlijke handelspraktijken. Samen met de retail (CBL) en voedingsindustrie (FNLI) heeft LTO tussen 2013 en 2016 lang een klachtenloket opengesteld op basis van een aantal oneerlijke handelspraktijken. Dit initiatief was gebaseerd op een Europees initiatief van Europese organisaties in 2011, het 'Supply Chain Initiative' (SCI). Het leverde de nodige publiciteit, activiteit en informatie op, maar uiteindelijk geen concrete klachten.

Een belangrijke oorzaak is dat veel Nederlandse boeren en tuinders niet rechtstreeks aan grote verwerkers en retailers leveren. De meesten zijn lid van coöperaties (vaak veilingen of telersverenigingen) die namens de leden de afzet organiseren en de onderhandelingen met afnemers voeren. Er wordt in de land- en tuinbouw dus veel gesproken over prijzen en marges, maar hoe het er in de werkelijke wereld van de contractonderhandelingen werkelijk aan toe gaat, is veel minder goed bekend. De deelname vanuit coöperaties aan het Nederlandse initiatief bleef de afgelopen jaar beperkt: wel interesse in het onderwerp, maar geen concrete klachten. Er lijkt dus een verschil te zijn tussen hoe boeren en tuinders het onderwerp ervaren, en hoe hun afzetcoöperaties er in de praktijk mee omgaan.

Onerlijke handelspraktijken volgens de nu gehanteerde definities komen in de praktijk wel voor; daarom wordt er ook over gesproken. Maar het leidt niet snel tot een officiële klacht. Een belangrijke reden is dat afspraken vaak mondeling zijn waarbij wordt verwezen naar inkoopvoorwaarden. Als dan wordt gevraagd: wat was er nou precies afgesproken, krijg je verschillende versies. Andere redenen zijn: men accepteert dat het spel nu eenmaal zo gespeeld wordt, de leverancier zoekt een andere afnemer, leverancier en afnemer komen er op een bepaalde manier toch uit, en soms is de houding "ik wil geen gedoe met mijn klant, dus ik probeer er mee te dealen". De angstfactor kan een rol spelen, maar het is zeker niet de enige factor.

### ***Geen klachten, wat dan?***

Als er geen klachten ingediend worden, wil dat niet zeggen dat de discussie over oneerlijke handelspraktijken geen zin heeft. Het is goed dat er aandacht is voor een gedragscode en waar de grens ligt van (on)behoorlijk zakendoen. Daarom ondersteunt LTO het wetsvoorstel ook. Er is echter meer nodig om de inkomenspositie van boeren en tuinders structureel te versterken.

Het belangrijkste is dat boeren en tuinders zich realiseren dat ze individueel geen match zijn voor de grote spelers in de sterk geconcentreerde voedingsindustrie en retail. Alleen via sterke coöperaties kunnen ze min of meer op voet van gelijkwaardigheid onderhandelen. Het tweede is dat er mogelijk moet worden om sectorbreed afspraken te maken over de vergoeding van berekende kosten voor bescherming van milieu, klimaat en dierenwelzijn, bijvoorbeeld via de voorgestelde Wet ruimte voor duurzaamheidsinitiatieven. De recente akkoorden over biodiversiteit en klimaat bieden hier misschien ruimte. En stunten met producten met bovenwettelijk duurzame standaard, zou straks ook een oneerlijke handelspraktijk moeten worden. Dan gebeurt er werkelijk iets met de prijs die de boer en tuinder ontvangt.