



Het hoe en waarom van de Anthos Inkoopvoorwaarden

Vanwaar dit initiatief?

De inkoopvoorwaarden zijn opgesteld omdat leden van Anthos erom hebben gevraagd. Deze leden willen voorwaarden die beter aansluiten bij de sterk veranderde marktomstandigheden. In het bijzonder zijn ze op zoek naar bondige voorwaarden die meer leveringszekerheid bieden.

Wat zijn die dan die veranderde markt-omstandigheden?

Het proces van schaalvergroting heeft ertoe geleid dat de financiële belangen van marktpartijen vele malen groter zijn dan voorheen. Het ligt daarom voor de hand dat kopers om een betere bescherming vragen ten aanzien van de kwaliteit en de leveringszekerheid. De handel is daarnaast ook gebaat bij een goede en tijdige informatievoorziening over het verloop van het productieproces, zeker wanneer blijkt dat de verkoper niet aan zijn leveringsverplichting kan voldoen. De bedrijven hebben bovendien te maken met de specialisatie naar afzetkanalen en met de professionalisering van hun afnemers, waardoor zij hun inkoop anders zijn gaan organiseren en andere eisen aan hun leveranciers zijn gaan stellen.

Hoe zijn de voorwaarden tot stand gekomen?

Gebruikmakend van de kennis die de organisatie heeft bij het ontwikkelen van binnen- en buitenlandse verkoopvoorwaarden, is door Anthos een eerste concept ontwikkeld. Dat is vervolgens gedeeld met het Inkoopplatform, waaraan door inkopers van circa 35 handelsbedrijven wordt deelgenomen. Nadat het platform het sein op groen heeft gezet, zijn de voorwaarden juridisch getoetst door twee verschillende advocatenkantoren. Vervolgens is het concept besproken met een groep kwekers en daarna met CNB en Hobaho. Naar aanleiding van de ontvangen reacties zijn de voorwaarden op onderdelen aangepast. In de week voor de introductie zijn ze tevens aan de KAVB gepresenteerd.

Het bestuur van Anthos heeft besloten om Inkoopvoorwaarden te ontwikkelen voor haar leden. Achter de schermen is daar geruime tijd aan gewerkt, niet alleen in eigen kring, maar ook in overleg met juristen, producenten en vertegenwoordigers van de bemiddeling. Waarom heeft Anthos dit initiatief genomen en waarin onderscheiden de voorwaarden zich, zijn veel gestelde vragen.



Weeresteinstraat 10 • postbus 170 • 2180 AD Hillegom
www.anthos.org • tel. 0252 535080 • www.ibulb.org



'Het is een verantwoordelijkheid van verkoper en koper welke voorwaarden zij van toepassing verklaren op hunovereenkomst'

Waarin onderscheiden de inkoopvoorwaarden zich?

Op de eerste plaats zijn ze kort en bondig: ze bevatten zestien artikelen en met een gewoon lettertype beslaan ze drie A4'tjes. Wat het meest in het oog springt is dat het Eigen Partij Beding er niet in voorkomt. Juist dat artikel leidt vaak tot problemen ten aanzien van de leveringszekerheid waardoor handelsbedrijven vaak nodeloos in de problemen kunnen komen met hun leveringsverplichting richting hun afnemers

Hoe is die leveringszekerheid in de Inkoopvoorwaarden geregeld?

Vrij simpel. Als de verkoper wordt geconfronteerd met een mindere opbrengst moet hij die volledig leveren. Hij is dan echter wel verplicht om daarnaast een vergoeding te betalen aan de koper voor de hoeveelheid die minder geleverd is dan 75% van de afgesproken hoeveelheid. De hoogte van de vergoeding wordt vastgesteld aan de hand van het verschil tussen de overeengekomen verkoopprijs en de gemiddelde marktprijs op het moment van levering. Als de verkoper heeft nagelaten om zijn koper schriftelijk te informeren over het feit dat hij niet aan zijn leveringsverplichting kan voldoen, is hij echter wel volledig schadeplichtig. Wanneer het niet kunnen leveren te wijten is aan overmacht, dan vervalt de vergoedingsplicht voor de verkoper.

Is het wenselijk dat er twee soorten "reglementen" naast elkaar bestaan?

Die vraag heeft het bestuur van Anthos zich ook gesteld en het komt tot de conclusie dat daar geen grote bezwaren aan kleven. Het is een verantwoordelijkheid van verkoper en koper welke voorwaarden zij van toepassing verklaren op hun overeenkomst. Ze zullen kiezen voor die condities die het beste aansluiten bij hun marktpositie. Het is naar de mening van Anthos niet van deze tijd om bedrijven in een keurslijf te dwingen en hen verplichtingen op te leggen ten aanzien van de condities waaronder zij zaken wensen te doen. Daarbij komt dat als Anthos dit initiatief niet had genomen, verschillende bedrijven hun eigen voorwaarden zouden gaan ontwikkelen waardoor er meer dan twee in omloop zouden zijn gekomen.

COLUMN



De hoofdprijs

Het jaar 2017 is mooi gestart met de uitreiking van de Tuinbouw Ondernemersprijs aan JUB Holland. Het is een welverdiende onderscheiding voor dit bedrijf waar de vierde generatie Uittenbogaards de scepter zwaait. Met de toekenning van de prijs wordt niet alleen dit mooie bedrijf onderscheiden, maar is ook de bloembollensector als geheel in het zonnetje gezet.

Een beetje zonneschijn kunnen we goed gebruiken en ik hoop dat we deze positieve lijn in 2017 door kunnen trekken. Daarvoor moet echter wel het nodige werk worden verzet. Ik verwacht dat in combinatie met de implementatie van het Ketenregister de fytosanitaire problemen ons in 2017 opnieuw hoofdbrekens zullen kosten. Wat mij betreft moet wederom veel energie op dat dossier worden ingezet en moet de sector bereid zijn om keuzes te maken.

Omdat 'fyto' de hele keten raakt, is de keten zelf aan zet. In het licht daarvan gaan wij samen met de KAVB een breed fytosanitair overleg organiseren, waaraan door vertegenwoordigers van teelt en handel zal worden deelgenomen. Bij de samenstelling van de groep wordt rekening gehouden met gewasspecialisaties en afzetlanden. Het doel is om te komen tot het ontwikkelen van een robuuste fytosanitaire strategie voor de verschillende gewassen die ons pantsert tegen de discussies met het ministerie van EZ, de NVWA en derde landen.

Een voorwaarde om succesvol te kunnen opereren is dat de sector zich kwetsbaar durft op te stellen. Daarnaast moeten we met open vizier in de spiegel durven kijken om vast te stellen of de huidige keuringssystematiek in combinatie met tracking & tracing aansluit bij het complexe web van fytosanitaire eisen die markten aan onze producten stellen. En als het nodig is, moeten we bereid zijn en het lef hebben om daarin veranderingen door te voeren, hoe rigoreus die misschien ook zijn.

Zodra wij als sector deze klus hebben geklaard, kunnen we vol vertrouwen het gesprek aangaan met EZ, de NVWA en derde landen en wellicht kunnen we dan aan het eind van dit jaar onszelf de Fytosanitaire Hoofdprijs uitreiken waarmee we in de toekomst onze marktkansen beter en met minder problemen kunnen gaan benutten.

Henk Westerhof
westerhof@anthos.org