

Wat staat er straks op het koopbriefje?

Het bollenpak werkt sinds 1907 met het Handelsreglement voor de Bloembollenhandel. Anthos, de KAVB en het Scheidsgerecht overleggen geregeld over wijzigingen. Deze onderhandelingen zijn in de afgelopen jaren diverse keren vastgelopen, omdat Anthos en de KAVB het niet eens werden. Nu heeft Anthos zelf inkoopvoorwaarden geïntroduceerd. Die worden in de markt wisselend ontvangen.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

“Het Handelsreglement blijft voor ons het uitgangspunt. Het bestaat al sinds 1907, is regelmatig aangepast en heeft zijn werking bewezen”, reageert KAVB-directeur Prisca Kleijn. “We zijn het Handelsreglement en de inkoopvoorwaarden naast elkaar aan het leggen en het is te vroeg om iets te zeggen over de gevolgen voor onze leden. Daar komen we later mee naar buiten.”

Na een eerste quick scan blijkt dat het eigenpartijbeding niet in de inkoopvoorwaarden van Anthos is opgenomen. “Ook is de weg naar het Scheidsgerecht voor de Bloembollenhandel geblokkeerd.” De KAVB is geen voorstander van een apart arbitrage-instituut, naast het Scheidsgerecht. “Daar is het vak te klein voor, het aantal zaken per jaar is beperkt.” Wat raadt Kleijn de KAVB-leden aan? “Lees de inkoopvoorwaarden goed door en probeer een inschatting te maken van de consequenties voor jouw bedrijf.”

MODERNISEREN

Louis Poel van Poel Bloembollen uit De Rijp vindt het ‘jammer’ dat Anthos met de inkoopvoorwaarden is gekomen. “Jammer dat de overeenstemming over het Handelsreglement is gestruikeld op het Scheidsgerecht. Hoe breder het draagvlak, hoe beter het de keten in gaat.” Poel vindt de inkoopvoorwaarden van Anthos ‘te eenzijdig’. “Vooral de risico’s van de koper zijn afgedekt. Zo vind ik het niet correct dat als de verkoper niet volgens contract kan leveren en dit tijdig meldt, er pas op het overeengekomen leveringsmoment een schadebedrag wordt vastgesteld. Dan kan de prijs gestegen zijn, zeker bij schaarste.”

Poel zal niet snel verkopen volgens de Anthos-voorwaarden. “Dat kan klanten kosten, maar dat zie ik niet snel gebeuren.” Hij vindt wel dat het Handelsreglement gemoderniseerd moet worden. “De toegang tot het Scheidsgerecht is ook een struikelblok, dat moet voor iedereen worden opengesteld. Ik stel voor dat de KAVB en Anthos opnieuw gaan onderhandelen om tot één oplossing te komen.”

“Als in- en verkoopbureau faciliteren wij en voeren wij, binnen de kaders van de wet- en regelgeving, de opdracht van onze klanten uit”, stelt Sam van Egmond, directeur bemiddeling bij Hobaho. Hij vindt het ‘niet wenselijk’ dat meerdere partijen met eigen voorwaarden werken. “Dit komt de transparantie niet ten goede.” Hij ziet wel herkenning in de voorwaarden van Anthos. “Dit is een uitwerking van veel zaken waar Anthos en de KAVB het al eerder over eens waren. Dat het eenvoudiger moet, actueler, en dat er goede afspraken moeten zijn over het eigenpartijbeding. Op zich zie ik geen blokkades in de toepassing van de Anthos-inkoopvoorwaarden als koper en verkoper dit wensen.”

Over een tweede Scheidsgerecht zegt hij: “Dat zou onnodig kostbaar zijn, versnipperend ook. Pas het ANWB-model toe: geen lid, eerst betalen en dan helpen we. Dan is het bestaande Scheidsgerecht voor iedereen toegankelijk.” De intermediairs werken al met de inkoopvoorwaarden van Anthos. “We hebben onze medewerkers en klanten geïnformeerd en de implicaties besproken met onze geschillenman Theo van Dijk. Meer kunnen we niet doen.”

VERHARDING

Jan-Karel Apeldoorn vindt de bepalingen rond het eigenpartijbeding het meeste opvallen in de inkoopvoorwaarden van Anthos. “Het is duidelijk dat er bij de export onvrede is over het Handelsreglement. De inkoopvoorwaarden hoeven daarvoor niet de oplossing te zijn. Je kunt via het koopbriefje eenvoudig afspraken maken met elkaar, ook over hoe je ermee omgaat als een kweker zijn contract niet nakomt. Ik vind het een zwaktebod van het bollenpak dat er nu twee reglementen naast elkaar bestaan. De KAVB en Anthos moeten hier samen uitkomen. Uiteindelijk delen we hetzelfde belang.” Voor hem is het Handelsreglement nog steeds leidend. En als er problemen zijn, lossen we die samen met onze afnemers op. Als de relatie goed is, zijn deze voorwaarden niet nodig.

Je wilt zaken blijven doen met elkaar, dus zul je elkaar altijd tegemoet willen komen. Dit leidt alleen maar tot verharding, dat vind ik jammer.”

Hans Wessels, bollenkweker uit Julianadorp en voorzitter van de productgroep tulp zag het ‘al een tijdje smeulen’. De intrede van de zuurclausules was voor hem een teken aan de wand. Hij was een van de kwekers die – voor de introductie – de conceptvoorwaarden mocht inzien. “Ik kan prima met de voorwaarden leven, op het eigenpartijbeding na. Dat kun je toepassen op tulp, maar hyacint en lelie zijn totaal andere gewassen met een eigen maatvoering, dat gaat geheel anders kosten.” Tegelijkertijd vindt hij dat de KAVB de hand in eigen boezem moet steken. “Het Handelsreglement moet worden gemoderniseerd en versimpeld. Dat je een stuk aangetekend moet versturen, is niet van deze tijd. De reclametermijnen moeten worden geharmoniseerd en we moeten toe naar een betaaldatum voor alle gewassen. Geef ook niet-leden toegang tot het Scheidsgerecht en geef eventueel korting aan leden, dan is er onderscheid. Speel in op de veranderende wereld.”

BELEMMERING

CNB is voorstander van één reglement gedragen door Anthos en de KAVB, en een vrij toegankelijk Scheidsgerecht voor alle vakgenoten, verwoordt Paul Peters, manager bemiddeling van CNB. “Het is wennen dat we nu, naast het Handelsreglement, ook de inkoopvoorwaarden van Anthos hebben. De vanzelfsprekendheid is weg. Als een groot deel van de verkopers niet volgens de inkoopvoorwaarden wil handelen, beperkt dat de koper flink in zijn keuze. Overigens schat ik in dat vooral kopers in de droogverkoop de inkoopvoorwaarden gaan gebruiken. Het effect ervan op de handel zal de toekomst uitwijzen, daarmee gaan we de komende maanden ervaring opdoen.”

Frank Uittenbogaard van JUB Holland heeft vanuit het inkoopplatform meegedacht over de inkoopvoorwaarden van Anthos. “De onder-

De visie van Anthos

Wat Anthos-voorzitter Henk Westerhof betreft, zijn er genoeg aanleidingen die de introductie van de inkoopvoorwaarden rechtvaardigen. “Afnemers worden steeds professioneler en eisen dat je tijdig levert wat is afgesproken. Bedrijven worden groter, daarmee nemen de risico’s toe. Dat maakt dat onze achterban meer behoefte heeft aan zekerheid.” Langdurige onderhandelingen over het Handelsreglement leidden niet tot het gewenste resultaat. “Ook om te voorkomen dat bedrijven hun eigen voorwaarden zouden gaan opstellen, heeft Anthos het voortouw genomen.” Bij de ontwikkeling van de voorwaarden heeft Anthos het inkoopplatform, de IVB’s, twee advocatenkantoren en kwekers geraadpleegd. Dat er nu twee voorwaarden zijn, vindt Westerhof niet zo’n probleem. “Elke marktsituatie is anders. Bedrijven kunnen zelf kiezen wat daar het beste op aansluit: de inkoopvoorwaarden of het Handelsreglement. Er ontstaat meer keuzevrijheid.” Over het aspect leveringszekerheid: “Als verkoper tijdig meldt dat hij zijn contract niet kan nakomen door overmacht betaalt hij geen schadevergoeding. Hij is wel schadelijkt als hij te laat of niet meldt dat hij niet kan leveren en er geen sprake is van overmacht. Als hij op tijd meldt dat hij niet alles kan leveren, is nog altijd 25 procent van het risico voor de koper. Dat lijkt mij alleszins redelijk en passend bij deze tijd.” Westerhof vindt het ‘niet ideaal’ dat er een apart arbitrage-instituut wordt opgezet. “Dit is overigens een initiatief van Anthos, Hobaho en CNB omdat we allemaal vinden dat dit instrument voor alle marktpartijen toegankelijk moet zijn. We hebben een analyse laten maken van het huidige Scheidsgerecht en daar blijken nogal wat haken en ogen aan te zitten. Dat zou aanleiding kunnen zijn om het open te gooien, maar dat gebeurt helaas niet. Dus kiezen wij voor een andere weg. Eerlijk gezegd hadden we het liever anders gezien.”

handelingen over het Handelsreglement zijn steeds stukgelopen en wij vinden dat er wel iets moet gebeuren. Met 90 procent van de transacties gaat het goed, maar die overige 10 procent zorgt voor veel problemen. Dat heeft te maken met zuur, te late levering en onvoldoende aantallen. Het huidige Handelsreglement biedt geen oplossing. Volgens de inkoopvoorwaarden heeft het consequenties als je je afspraken niet nakomt.” Nog niet al zijn verkopers accepteren de nieuwe voorwaarden. “Ik zie het als een groeiproces. Daar komen we op den duur wel uit.”