

# Tussenhandel op de schop door internet

De internetveilingen in de landbouw die goed lopen zijn op één hand te tellen. Agrariërs zijn in handelen op internet terughoudend en er is veel wantrouwen. Maar daar komt verandering in als het aan Walter Willems ligt. Hij startte in november 2011 een internetveilig voor de verkoop van fruit, Service2fruit.com, waarbij alle kosten transparant zijn. Een succes, want naast fruit start Willems nu ook met het veilen van groente.

Judith Waninge

**D**e meeste aan- en verkoopsites of veilingen op internet lopen vast op de financiële afhandeling, vertelt Walter Willems, die voorheen in de financiële dienstverlening werkzaam was. Handelen op internet is an sich niet moeilijk, maar veilig handelen wel. Particulieren zijn goed beschermd door de wet als het om aan- en verkoop gaat. Op websites zoals Marktplaats en Ebay kan een consument daarnaast nog veiliger handelen met een betaling via Paypal. Daarbij zijn de aan- en verkoopbedragen bij consumenten over het algemeen nog te overzien. Voor handel tussen bedrijven ligt dit vaak anders. Er is ook geen wet die bedrijven beschermt tegen het niet geleverd krijgen van producten of wanbetaling. Bedrijven kunnen en willen risico's hierop niet nemen.

## Geen risico koper en verkoper

Toen Willems de vraag van fruittelers kreeg om eens te kijken naar een verkoopmogelijkheid via internet om meer voor hun product te ontvangen, dacht hij dat er vast wel een site was waar hij op kon aanhaken. Maar daar kwam Willems bedrogen uit. Veel sites boden wel een platform om vraag en aanbod bij elkaar te brengen, maar een betrouwbare financiële afhandeling ontbrak. De uitdaging was hiermee begonnen. Het betalingsverkeer heeft dan ook niet voor niets een centrale rol op de veilingssite van Service2fruit. Kopers moeten van tevoren betalen aan Service2fruit en de verkopende partij krijgt het geld pas op de rekening als het product geleverd is en akkoord bevonden door de koper. Er is alleen een betalingstermijn mogelijk als bedrijven een verzekering kunnen afsluiten om een voorfinanciering bij banken te krijgen. Het risico ligt dus

vooral bij de koper. Geen financiering of betaling betekent geen levering van een product. Service2 fruit begeleidt de verkoop totdat het product geleverd is en de betaling afgerond. Als er toch een conflict ontstaat, en koper en verkoper kunnen er niet uitkomen, wordt er een onafhankelijk bureau ingeschakeld om tot een oplossing te komen. Zolang er geen oplossing is, gaat er geen geld naar koper of verkoper.

## Andere tussenhandel

De weerstand voor de veiling bestond in het begin vooral bij telers of ze wel betaald kregen en hoe ze de kwaliteit konden leveren. Helemaal niet belangrijk, vertelt Willems. Producenten in de agrarische sector moeten anders gaan denken. "Als een koper in Saoedi-Arabië rotte peren wil hebben voor in het zwembad en hiervoor betaalt, moet je ook rotte peren leveren". Producenten en leverers wat de koper wil, moet nog wel bij de agrarische producenten tussen de oren gaan zitten; daarbij moeten ze niet op de stoel van de koper gaan zitten. Productkwaliteit is belangrijk, maar niet het allerbelangrijkste op een veiling. Wel belangrijk is dat je vastlegt wat je verkoopt en dat ook levert, zodat je daar later geen verschil van mening over krijgt. In een koopovereenkomst die de beide partijen tekenen bij sluiting van de veiling, staat naast de kwaliteit ook of de partij met of zonder verpakking en transport wordt geleverd. Alle bijkomende kosten zijn hierdoor transparant. Willems vindt het onbegrijpelijk dat er niet meer landbouwproducten via internet verhandeld worden. Met een internetveiling maak je de afzetmarkt veel groter: internet is 7 dagen per week en 24 uur per dag bereikbaar, en ook internationale belangstelling is mogelijk waardoor de kans groter is dat je het



## WALTER WILLEMS

Willems (staand): 'Ondernemers kunnen via de internetveiling Service2fruit internationaal zaken doen.'

Foto: Judith Waninge

## Service2fruit in cijfers

Service2fruit is op 3 november 2011 opengesteld en in 7 maanden tijd is er in totaal 12 miljoen kilo fruit via de site verhandeld. Ongeveer de helft van het fruit vond zijn weg naar de retail, de andere helft werd opgekocht door de industrie. Per maand loopt het aantal verhandelde kilo's op: in de voorzomer ging het al om 3 miljoen kilo per maand. Er zijn momenteel (half juli) 319 gebruikers actief op de site. Naar schatting is 90 procent van hen afkomstig uit Nederland en 10 procent uit het buitenland. Door actieve werving in met name Polen en Spanje is de verwachting dat het aandeel buitenlandse gebruikers snel zal oplopen. Het aantal transacties bedraagt momenteel gemiddeld 3 tot 5 per dag.

product kunt verkopen voor een hogere prijs. Tussenhandel die geen waarde toevoegt in de keten en alleen maar een stukje eigen marge bij de prijs optelt, daar zit niemand op te wachten. Deze voor koper en verkoper opeens zichtbare 'productkosten' behoren met de internetveiling tot het verleden. Een bijkomend voordeel van verkoop via een internetveiling is dat bedrijven (anoniem) zaken doen met ondernemers waarmee ze dat anders nooit zouden doen. Ook de angst van producenten dat de producten geen afzet vinden is ongegrond gebleken. Ondertussen is er meer vraag dan aanbod op de veilingssite. In het begin moest er nog flink gezocht worden naar vraag en aanbod, nu zijn er al meer dan driehonderd geregistreerde gebruikers-kopers en -verkopers die deelnemen aan de veiling. Dagelijks worden er gemiddeld ongeveer tien 'kavels' aangeboden.

## Veilig handelen

Banken zijn enthousiast over deze vorm van handelen omdat er zekerheid is van betaling, en ze stimuleren ondernemers nu zelfs om producten

via de internetveiling aan te bieden, vertelt Willems. Wat fruittelers nog wel moeten leren is om de afgesproken hoeveelheid te leveren; het is in de huidige handel namelijk gebruikelijk om meer te leveren dan afgesproken. Bij een goede prijs is dat aantrekkelijk, maar bij een veiling kun je beter minder leveren omdat er niet meer geld wordt overgemaakt dan de afgesproken prijs. Willems is van mening dat voor alle sectoren, ook in de veehouderij, mogelijkheden zijn voor de verkoop van producten via een internetveiling. Overal waar nu tussenhandel is, kan een veiling voordeliger zijn. De verkoop van biggen zou perfect via een veiling kunnen, volgens Willems. Biggen zijn zelfs eenvoudiger te plannen dan groente die afhankelijk is van weersinvloeden en bederfelijk is. Via een internetveiling kunnen ongewenste vormen van tussenhandel uitgeschakeld worden, maar de 'echte' handel kan er ook zijn voordeel mee doen en deelnemen aan de veilingen. Vraag en aanbod sneller bij elkaar brengen, aldus Willems, die naast fruit en groente binnenkort ook verkopen en kopen van champignons op de veiling mogelijk maakt.

