

Boer mag scherper zijn op contract

- CONTRACT IS IN LANDBOUW ERG ONDERBELICHT
- BETALINGSTERMIJN VEEL LANGER DAN IN MKB
- STEL ALS BOER NIET ZELF EEN CONTRACT OP



Door Theo Brummelaar

Wat kun je als boer doen als afnemers een contract niet correct naleven en hoe doe je dat als je een verbredingstak met horeca-klienten hebt? Boerderij zet de mogelijkheden op een rij.

Wat doe je als boer als je moet wachten op je geld of als je een conflict met je afnemer hebt? In de landbouw is het gelukkig geen gemeengoed – ook in deze tijden van hoge inflatie – maar een aandachtspunt is het wel. “Een contract is in de landbouw zeer onderbelicht en betalingstermijnen zijn een stuk langer dan in het mkb”, zegt advocaat Nico Bouwman. “Vooral in sectoren waar de machtsbalans sterker uit het lood staat.”

In de akkerbouw worden contracten goed nageleefd. Toch kan in gewassen waar veel geld in omgaat – uien, peen, tafelaardappelen – discussie over kwaliteit en ‘uiterlijk’ ontstaan. Tenminste, als de contractprijs op het moment van leveren hoger is dan de marktprijs. Bij overaanbod zit er spanning op de markten. “Bij een hoger percentage tarra in uien kan er bijvoorbeeld een clause zijn dat er op de prijs gekort wordt”, zegt Keimpe van der Heide van de NAV. “Met de Wet Oneerlijke Handelspraktijken (zie kader op pagina 10: *Nieuwe geschillencommissie*) kun je als primaire producent wel bemiddeling inschakelen, maar de vraag is of je als teler de relatie met je afnemer onder druk wilt zetten. Er zijn niet altijd goede alternatieven.” Van der Heide pleit er daarom voor dat telers er vaker bij zijn als de afnemer de kwaliteit van het product bepaalt. “Telers hebben dat recht, maar maken er onvoldoende gebruik van. Echter, als de afnemer bepaalt en er toch discussie ontstaat, sta je als teler niet sterk.”

‘In de praktijk zijn klagen en tot actie overgaan echt twee verschillende dingen’

Bepaal definitie calamiteit

In andere sectoren liggen – met uitzondering van de melkveehouderij en haar vastliggende leveringsvoorwaarden – ook mogelijkheden. “In de varkenshouderij zijn stabiele prijssystemen voor vleesvarkens in opkomst”, merkt Gé Backus, directeur van Connecting Agri & Food. Minder daghandel en meer contracten voor ▶

Contract of niet? In de uienteelt kan – als de contractprijs op het moment van leveren hoger is dan de marktprijs – discussie ontstaan over de kwaliteit. Bij overaanbod zit er spanning op de markt.

FOTO: COR SALVERIUS FOTOGRAFIE

Boeren met een verbredingstak die ook leveren aan horecabedrijven doen er verstandig aan om een contract door een jurist te laten opstellen. Gevolgen kunnen groot zijn als je dit zelf doet en je in conflict raakt met een afnemer.

een periode van drie maanden. Daarbij zijn twee zaken zeer belangrijk, stelt hij. “Een deel van de economische realiteit is vertrouwen; weet met wie je zaken doet. Maar ook: spreek goed af wanneer iets een calamiteit is. Anders kun je alsnog het schip ingaan. Er is verschil tussen risico en onzekerheid. Denk aan de oorlog in Oekraïne.”

Bouwman zag door die oorlog gevolgen voor contracten in de pluimveehouderij. Graan was duur, inkooprijzen stegen hard en de verkoopprijs ging daar niet snel genoeg in mee. “Het kan dan een optie zijn om een

Adviezen voor een beter contract

- Zorg dat je erbij bent als een afnemer de kwaliteit van je product bepaalt, zo voorkom je discussie over de kwaliteit als er overaanbod op de (wereld-)markt is.
- Spreek goed af wanneer iets een calamiteit is, de oorlog in Oekraïne is een duidelijk voorbeeld van onzekerheid, niet van risico.
- Hamer op een extra voorziening in je contract als inkooprijzen extreem snel stijgen, let wel: de afnemer zal dit andersom ook willen.
- Werk indien mogelijk als boeren samen voor één contract met een afnemer, je mag dan zelf je productie bepalen én kunt goedkoper een jurist inhuren voor de opstelling van je contract.
- Leg uitgangspunten binnen een contract zeer zorgvuldig vast.
- Huur een jurist in als je een professioneel contract wilt laten opstellen; gevolgen kunnen groot zijn, dit is minder van belang als de verbredingstak klein is en de kans op schade niet overdreven groot is.
- Als je toch per se zelf een contract wilt opstellen, kijk dan niet alleen naar prijs, hoeveelheid en soort productie, maar vooral ook naar schade, aansprakelijkheid, levertijd en gevolgen als iets net even anders loopt.
- Dien in geval van oneerlijke handel een klacht in bij de Geschillencommissie Oneerlijke Handelspraktijken.

Nieuwe geschillencommissie

De Wet Oneerlijke Handelspraktijken Landbouw- en voedselvoorzieningsketen is sinds november 2021 van kracht en voorziet in een geschillencommissie. Als boer kun je daar anoniem een klacht indienen. Hier zijn kosten aan verbonden. Dan wordt de tegenpartij om diens standpunt gevraagd en volgt uitspraak. Als de boer door de commissie in het gelijk wordt gesteld, krijgt die de gemaakte kosten terug. Volgens commissielid Baltussen is echter nog nooit een klacht ingediend. Hij stelt dat het boeren veelal ook niet om geld gaat,

maar vooral om de omgang met elkaar.

In de wet is de bescherming van de zwakste partij toegenomen. Afnemers mogen niet later dan 30 dagen voor bederfelijke producten betalen, ze mogen niet korter dan 30 dagen van tevoren een bestelling van zulke producten annuleren en mogen geen onverkochte producten terugsturen. Ook mogen ze boeren niet dwingen om te betalen voor verspilling van producten. Vergoedingen voor opslag- en promotiekosten zijn eveneens niet toegestaan.



FOTO: PETER ROEK

beschermingsclausule in het contract met een afnemer in te bouwen waarbij je extra betaald krijgt als de inkoopkosten met een te hoog percentage stijgen. Zo dek je jezelf beter in.”

Bouwman geeft toe dat dit lastig is, maar hamert er wel op. “Nu zag je dat pluimveehouders te vaak afhankelijk waren van de bereidwilligheid van afnemers om mee te denken en te helpen.” In de kalverhouderij ziet Bouwman veel vaste contracten met integraties. Toch ziet hij ruimte voor boeren om beter te onderhandelen over ‘kleine’ voorwaarden. “Op het vlak van risicoverdeling, beëindigingsmogelijkheden en ontsappingsclausules bij extreme situaties is er in de marge winst te boeken.”

Winst zit 'm in samenwerking

Het moment van betalen, een afnemer die op het laatste moment – als de boer geen kant meer op kan – de levering niet accepteert, of het teruggeven van voorraden die niet goed zouden zijn. Het is allemaal volgens de wet verboden. Soms gaat het mis, maar vaak komen boer en afnemer tot een goede oplossing, zegt Willy Baltussen van Wageningen University & Research en lid van de Geschillencommissie Oneerlijke Handelspraktijken. “Als er water bij de wijn wordt gedaan, komt dat in toenemende mate van twee kanten en niet alleen van de boer. In de praktijk zijn klagen en tot actie overgaan echt twee verschillende dingen. Boeren gaan soms te veel van verwachtingen uit en die sluiten niet altijd aan bij de realiteit. Dat maakt handel echter niet opeens oneerlijk.” Baltussen stelt dat markten in de praktijk prima werken en dat de boer grosso modo goed beschermd is. Het kan volgens hem wél beter en dat zit 'm vooral in de boerensamenwerking. “Je mag zelfs als een soort mini-OPEC-



Rijk Stobbelaar (42) is directeur en mede-eigenaar van gerechtsdeurwaarderskantoor Smit & Legebeke in Ommen (Ov.).

FOTO: RONALD HISSINK

'In de landbouw kent men elkaar, betalingstermijnen zijn erg lang'

In de landbouw worden incassobureaus minder vaak ingeschakeld dan in het mkb. Betalingstermijnen zijn er ook langer dan in andere sectoren, zegt Rijk Stobbelaar.

Waarom is dit zo?

"Men kent elkaar goed in de landbouw en partijen doen vaak al jarenlang zaken met elkaar. Leveranciers en afnemers hebben natuurlijk ook een commercieel belang in hun contact met de boer. Ze blijven elkaar tegenkomen en willen graag met elkaar door. Dan denk je graag mee als boeren onverhoopt krupper bij kas zitten."

Wat is dan de gemiddelde betalingstermijn?

"Vaak wordt gefactureerd met een betalingstermijn van 30 dagen. Dat is in het mkb niet veel anders. Maar in overleg met de boer wordt die termijn vaak nog eens opgerekt tot 60 à 90 dagen. Dat is al jaren zo. Beide partijen lijken dat ook prima te vinden."

Als een afnemer dat doet, heeft de boer toch een liquiditeitsprobleem?

"Nee, want die lange betalingstermijn wordt aan beide kanten gehanteerd. Zowel door de leveranciers als

de afnemers. Het gebeurt in goed overleg en voor de boer blijft de kasstroom met deze gelijke termijnen toch wel op peil. Zo hoeft niemand te bewegen."

Gebeurt er meer op vertrouwen?

"Ja, toch wel. In het mkb is alles heel strak geregeld en staat alles beschreven. Boeren zijn in de regel minder scherp op de facturering en dat werkt langere betalingstermijnen in de hand. De focus ligt meer op vakmanschap en hard werken dan op administratie."

Wanneer wordt u wel ingeschakeld?

"Als opbrengstprijzen in de landbouw slecht zijn, worden we vaker ingeschakeld door leveranciers en afnemers. Dat zijn meestal veevoerb企业, loonwerkers en dierenartsen.

Afgelopen jaar viel het mee door de relatief hoge opbrengstprijzen, zeker in de veehouderij. Toen werden we enkele tientallen keren ingeschakeld. De boer zelf doet dit zelden. En als dit gebeurt, is dit eerder richting een collega. Bijvoorbeeld als een boer mais verkoopt die niet betaald wordt of als een loonwerker werkzaamheden voor een derde verricht die niet worden betaald."

afspraken maken hoeveel je samen gaat produceren. Afnemers mogen dat absoluut niet. Het is wel belangrijk dat je voldoende kikkers in de kruiwagen hebt; anders werkt het niet." Nog een voordeel: samen kun je makkelijker een dure jurist inhuren om een goed contract op te stellen.

Meer risico met verbreding

Boeren met een verbredingstak hebben vaak met meerdere afnemers te maken en lopen meer risico met hun contracten. Zeker als ze zaken doen met horecabedrijven die in deze tijden van hoge inflatie vaker afzet verliezen door faillissementen. De boer kan dan ook geraakt worden. NAV signaleert dat dit vaker voorkomt. Een pijnpunt is het contract dat vaak onvolledig is, zegt Bouwman: "Het lastige is dat er nog niet veel conventies gelden. Je moet als ondernemer zelf het wiel uitvinden en dat vraagt om creativiteit en deskundigheid."

De meeste contracten gaan volgens Bouwman vooral uit van prijs, hoeveelheid en soort productie. Andere zaken zijn matig uitgewerkt. "Afspraken over levertijden en de gevolgen als dat niet lukt, ontbreken vaak", merkt hij. "Hetzelfde geldt voor de duur van prijsafspraken, wie op welk moment uit een contract kan stappen en vooral schade. Wie is wanneer aansprakelijk als iets in de verwerking misgaat. Dat is wel essentieel, want als het misgaat leidt dat meestal tot een conflict en/of claims." Jurist Jacqueline Kroon van A&S Advocaten hamert erop dat boeren hun verwachtingen beter moeten managen om conflicten te voorkomen. "Leg uitgangspunten goed vast in een contract en maak binnen die context afspraken. De bedoeling van een overeenkomst moet volstrekt helder zijn." ■