

Grete Remen (zaakvoerder/volksvertegenwoordiger) & Chris Moris (FEVIA/Ketenoverleg)

duiding

“Wetgeving rond oneerlijke handelspraktijken mag dialoog niet in de weg staan”

🕒 26 MAART 2018 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:54

Lees meer over:

Interview



Het Ketenoverleg tussen de verschillende schakels in de Belgische agrovoedingsketen kreeg deze maand het Veviba-dossier voor de kiezen. Hoewel de wrevel van de landbouworganisaties jegens de slachthuissector groot is vanwege de imagoschade voor rundvlees, lukte het toch om eensgezind een maatregelenpakket voor te leggen aan minister Ducarme. Je kan het de zoveelste beproeving voor het Ketenoverleg noemen, dat desondanks blijft timmeren aan faire handelsrelaties. Intern werd deze maand de balans opgemaakt. VILT polst bij Chris Moris en Grete Remen naar verwezenlijkingen en verwachtingen ten aanzien van het Ketenoverleg. Beiden zijn actief in de voedingsindustrie, de één als sectorverdediger, de ander als ondernemster. Waar Moris het Ketenoverleg waarvan hij de ondervoorzitter is een bewezen manier vindt om vooruitgang te boeken, oppert Remen dat de wetgever voor een stok achter de deur moet zorgen. Ook de landbouworganisaties zouden graag zien dat de overheid meer belang hecht aan evenwichtige verhoudingen in de voedselketen.

In eigen land is er op regelmatige basis overleg tussen de verschillende schakels van de voedselketen en er bestaat zoiets als een gedragscode voor de onderlinge handelsrelaties. Toch lopen de spanningen vaak hoog op. De strijd om de consument wordt vooral op basis van de prijs gevoerd, dus moeten voedingsfabrikanten marge inleveren om schapruimte in de supermarkt te behouden. Of de boer nu grondstoffen voor verwerking levert aan de voedingsindustrie of verse producten aan de retail, aan zijn onderhandelingspositie verandert dat weinig. Altijd verkeert hij in een onevenwichtige machtspositie ten opzichte van zijn afnemers.

Vlaams parlementslid Grete Remen (N-VA) kent het probleem, en niet alleen van een beklijvende [Panorama-reportage](#) over de moordende prijsdruk in de voedselketen. Al 30 jaar staat ze samen met haar echtgenoot aan het hoofd van Damhert Nutrition, een Limburgs voedingsbedrijf gespecialiseerd in functionele voeding. “Vrij-van-voeding”, zo zegt ze zelf, met verwijzingen naar gluten en zout. Kortom actief in een niche, “maar één waar steeds meer spelers zich aan wagen zodat de concurrentie almaar groter wordt”. Supermarkten wakkeren de strijd om schapruimte nog wat aan door steeds scherpere voorwaarden te bedingen van hun leveranciers, en zo komen voedingsbedrijven in krak dezelfde situatie terecht als de individuele boer.

In de retail is een machtsconcentratie bezig, waarbij grote warenhuisketens zich verenigen in aankoopcentrales om over nog grotere volumes te kunnen onderhandelen. Leveranciers worden onder druk gezet zodat de consument gelokt kan worden met scherpe

promo's. Remen heeft de prijzenoorlog zien overwaaien uit Nederland, en merkt dat het probleem zich hier even sterk manifesteert. "Herinner je de noodkreet van groentetelers omtrent het grote prijsverschil tussen hun vergoeding en wat een consument betaalt voor verse groenten." Wat Nederland niet heeft en België wel, is het Ketenoverleg. Voormalig Boerenbondvoorzitter Piet Vanthemsche heeft dat in 2009 uit de grond gestampt. Sindsdien zitten de verschillende schakels uit de Belgische agrovoedingsketen regelmatig samen rond de tafel. Dat vertaalde zich in 2010 in een gedragscode voor faire relaties tussen aanbieders en kopers in de agrovoedingsketen.

Geschillen worden achter gesloten deuren opgelost

Inbreuken op de gedragscode kunnen op sectorniveau aangekaart worden bij het governance comité, dat in overleg zoekt naar een passende oplossing voor alle betrokken partijen. Dat gebeurt volgens het principe 'comply or explain' (pas de gedragscode toe of leg uit), zo nodig met de tussenkomst van een extern bemiddelaar. Bedrijfsnamen onthullen en uitsluiting van de (vrijwillig ondertekende, *nvdv.*) gedragscode zijn de ultieme sancties voor overtreders, maar werden tot op heden nooit toegepast. Remen herinnert zich nog een door Geert Bourgeois en Kris Peeters bijgewoond persmoment ten tijde van de voorstelling van de hernieuwde gedragscode en de aankondiging van een onafhankelijk voorzitter voor het governance comité. Met Georges Hanot is daarvoor een expert gevonden in geschillenregeling via bemiddeling. Voordien was Piet Vanthemsche als voorzitter van het Ketenoverleg ook voorzitter van dat geschillencomité.

Gaat het over het Ketenoverleg, dan duikt ook de naam van Chris Moris voortdurend op. Als directeur-generaal van sectorfederatie FEVIA (voedingsindustrie) vertegenwoordigt hij één van de ledenorganisaties aan de overlegtafel. Hij is ondervoorzitter van het Ketenoverleg en secretaris van het governance comité. Bij de start van het Ketenoverleg trok en sleurde hij aan de totstandkoming van de gedragscode. Een gedragscode waarvan Grete Remen vreest dat ze onvoldoende zoden aan de dijk zet. Als het van haar afhangt, dan komt er een wettelijke regeling. "Naar Frans voorbeeld, want president Macron komt op voor zijn binnenlandse markt en ondernemers. Hij legde duidelijke criteria op, zoals de eis dat de prijs van een voedingsmiddel in de winkel minstens 110 procent van de aankoopprijs bedraagt." Remen leeft op hoop want Europees landbouwcommissaris Phil Hogan werkt aan een wetsvoorstel om oneerlijke handelspraktijken te beteugelen.

Chris Moris tempert de verwachtingen daaromtrent: "Wetgeving mag geen hinderpaal vormen voor overleg. De koek wordt kleiner voor iedereen zodat alle schakels het moeilijk hebben. De geest dat we het elkaar niet nog moeilijker maken, moet er zijn. Binnen het Ketenoverleg kunnen we in dat verband praten over commerciële praktijken, maar niet over prijzen. Dat onderscheid is belangrijk maar moeilijk om uit te leggen, vooral voor de landbouworganisaties. Bij hun achterban leeft immers de verwachting dat het Ketenoverleg de prijzen voor landbouwproducten helpt verbeteren. Dat kunnen en mogen we zelfs niet, want dan komen we in aanvaring met de Mededingingsautoriteit. Die autoriteit is er net zoals het Prijzenobservatorium niet om de boeren te helpen, maar om te zorgen voor meer concurrentie. Meer concurrentie wil immers zeggen meer druk op de prijzen in het voordeel van de consument."

Prijzenobservatorium is er niet om boeren te helpen

Ten tijde van de zuivel- en varkenscrisis (2015-2016) heeft het Ketenoverleg zich toch ingelaten met de prijs. Waar de melktoeslag vooral lof oogstte, verzuurde de varkenstoeslag de relaties tussen de landbouworganisaties, voedingsindustrie en retail. Ook de mededingingsautoriteit had er meer moeite mee vanwege de structurele crisis in de varkenssector. De landbouworganisaties konden aantonen dat de ketentoeslag een antwoord was op de acute crisis die zich deed voelen naast de jarenlang sluimerende structurele crisis. De financiering van de varkenstoeslag verliep met horten en stoten. Slachthuizen zouden de toeslag aanrekenen, maar aan wie? Niet aan hun afnemers in het buitenland want dat zou onze concurrentiepositie op exportmarkten schaden, en finaal ook niet aan de fabrikanten van vleeswaren. Uiteindelijk waren het de supermarkten, de slagers en de horeca die varkensvlees duurder inkochten en dat al dan niet konden doorrekenen aan de consument. Sinds de onenigheid over de varkenstoeslag is er binnen het Ketenoverleg nog meer terughoudendheid om te praten over prijzen.

De illusie dat het Ketenoverleg wat kan doen aan de lage prijzen voor landbouwproducten leeft niet (meer) bij Boerenbond en het Algemeen Boerensyndicaat. Oneerlijke handelspraktijken de wereld uit helpen, is voor hen voldoende reden om aan de kar van het Ketenoverleg te blijven trekken. Vooral het Algemeen Boerensyndicaat leek vaker niet dan wel tevreden met de vooruitgang die geboekt wordt. Afgelopen week is een stand van zaken binnen het Ketenoverleg opgemaakt, waarna ABS-voorzitter Hendrik Vandamme in ledenblad Drietand schreef: "We blijven vragende partij voor de occasioneel te gebruiken 'stok achter de deur' om oneerlijke handelspraktijken aan te pakken. Die zou moeten bestaan uit de aanstelling van een bemiddelaar/toezichthouder van overheidswege, met politionele bevoegdheid. De weinige klachten die neergelegd worden bij het Ketenoverleg zijn maar het topje van de ijsberg."

Volgens Grete Remen zijn de andere schakels in de voedselketen niet altijd bereid om strubbelingen met afnemers aan de grote klok te hangen. "Een voedingsbedrijf dat groei ambieert, wil schapruimte bij een retailer bemachtigen. Het contract dat je daarvoor

moet ondertekenen legt zware lasten op, maar als je niet tekent heb je ook niks." Anonimiteit voor de klager is heel belangrijk, vervolgt ze, want de angstfactor is groot en maakt dat kleine KMO's zich schikken naar eenzijdige eisen. De multinationals in de voedingsindustrie spelen het spel harder. Eind vorig jaar dreven Colruyt en PepsiCo een prijzenc Discussie op de spits zodat 29 producten van het voedingsconcern een tijd lang niet te koop waren bij de supermarktgroep. KMO's kunnen zich dat niet permitteren en passen hun prijs aan, "maar daar zit nog bijzonder weinig speling op". De marges worden naar verluidt zo klein dat de ruimte om te investeren en te innoveren ontbreekt. Als het dan nog goedkoper moet, gaan voedingsfabrikanten tegen hun zin sleutelen aan de receptuur.

Elke schakel schuift de hete aardappel door

Remen beseft dat ook de retail onder grote druk staat. E-commerce, grensaankopen en maaltijdbezorgers doen hen pijn. Ze geeft HelloFresh als voorbeeld omdat het een Duits concern is dat onze grens oversteekt en concurreert met onze voedseldistributie zonder hier belastingen te betalen. En ze kijkt bezorgd naar het veranderend retail-landschap in de Verenigde Staten, waar e-tailer Amazon bioketen Whole Foods overnam. "Bol.com kan binnen de dag een boek aan huis leveren. Amazon wil de consument binnen de twee uur van verse voeding voorzien." Amazon is een technologiereus met een enorme digitale voorsprong op de gangbare retailers. Het winkelnetwerk van Whole Foods zou boodschappendienst AmazonFresh kunnen versterken. Analisten spreken van de doodsteek voor de traditionele kruidenierszaak.

De oplossing voor de moordende prijsdruk in de retail bestaat er volgens de politica niet in dat risico's worden afgewenteld op de leveranciers. Stel dat het toch gebeurt op een manier die misbruik van machtspositie doet vermoeden, dan kan het geschillencomité binnen het Ketenoverleg optreden op voorwaarde dat meerdere bedrijven uit een sector er schade door ondervinden. "Ieder jaar worden er drie à vier van zulke collectieve geschillen behandeld, maar daarover communiceren ligt heel gevoelig", zegt Chris Moris. De klager(s) willen hun anonimiteit niet prijsgeven, terwijl de aangeklaagde partij beducht is voor reputatieschade.

Denk niet dat er altijd één boosdoener is want soms betreft het praktijken die gemeengoed zijn, maar niettemin schadelijk voor het goed functioneren van de keten. Moris verwijst in dat verband naar de uiteenlopende werkwijzen voor het aanleveren van productspecificaties voor voedingswaren van het huismerk van supermarkten. "De ene supermarkt werkt met een eenvoudige spreadsheet, terwijl een andere de voedingsfabrikant opzadelt met een complexe database die hij mee moet bekostigen. Vanuit het Ketenoverleg werpen we dan de vraag op of dat niet efficiënter georganiseerd kan worden."

Remen herkent het voorbeeld, en hoopt dat het Ketenoverleg resultaat kan boeken. Lukt het niet om oneerlijke handelspraktijken door overleg de wereld uit te helpen, dan moet er volgens haar gedacht worden aan wetgeving. "Waarom zou de wetgever geen lijst maken van oneerlijke handelspraktijken? Maak een eind aan het wijzigen van contractvoorwaarden tijdens de looptijd ervan, en aan het eenzijdig verlengen van betalingstermijnen." Hoewel de gedragscode beide wanpraktijken reeds in de ban doet, ziet Remen het in de praktijk nog altijd gebeuren. Daarom hoopt ze dat België een voorbeeld neemt aan de Franse wetgever, en rekent ze op Europees landbouwcommissaris Phil Hogan om er paal en perk aan te stellen.

Blijven praten of beter de harde hand van de wetgever?

"Het moet anders", daar zijn Remen en Moris het over eens. Van mening verschillen ze dus over de nood aan wetgeving. "Zolang we binnen het Ketenoverleg resultaat blijven boeken, mag je de dialoog niet hypothekeren door wetgeving. We zijn voor alle duidelijkheid niet tegen wetgeving, maar nieuwe regels moeten de dialoog faciliteren en niet afbreken", aldus Moris. Hij benadrukt dat het Ketenoverleg ook zonder de hete adem van de wetgever stappen vooruit blijft zetten, bijvoorbeeld door in de mogelijkheid te voorzien dat individuele geschillen tussen bedrijven rechtstreeks gemeld worden aan de voorzitter van het governance comité. Op basis van de meldingen die hij krijgt, kan voorzitter Georges Hanot staven dat er effectief een probleem is dat binnen het Ketenoverleg uitgepraat moet worden. Partijen kunnen hun kop niet meer in het zand steken.

In Groot-Brittannië is niet gekozen voor een bemiddelaar, maar voor een waakhond die zijn tanden durft laten zien indien de (wettelijk bindende) gedragscode voor supermarkten geschonden wordt. Marktleider Tesco heeft dat in 2016 tot eigen scha en schande moeten ondervinden. Christine Tacon bekleedt er de functie van 'groceries code adjudicator'. Zij stelde vast dat Tesco zijn leveranciers onheus behandelde, bijvoorbeeld door een loopje te nemen met de betalingstermijnen. Leveranciers moesten maanden, tot zelfs twee jaar lang op hun geld wachten zodat Tesco zijn financiële rapportering kon opsmukken.

Tacon ziet toe op de handelspraktijken van tien grootwarenhuisketens, die allen een jaaromzet hebben van meer dan een miljard pond. Haar werk wordt door hen betaald en de extra kosten van een onderzoek naar inbreuken kan ze op de supermarkten afwentelen. Dat deed ze in het geval van Tesco, die 1 miljoen pond moest ophoesten. Het bedrijf kwam daarmee nog goed weg want de Britse 'adjudicator' kan ook een boete opleggen die zo nodig oploopt tot 1 procent van de jaaromzet. Alleen had ze die bevoegdheid nog niet ten tijde van de Tesco-affaire. Toch maakte haar beslissing indruk want het zadelde de retailer op met een enorm imago-probleem. De CEO verontschuldigde zich in de Britse kranten tegenover alle benadeelde leveranciers.

Zo'n stok achter de deur mist Grete Remen in de Belgische gedragscode rond eerlijke handelspraktijken. Als de wetgever voorziet in de mogelijkheid om sancties op te leggen, dan zal dat volgens haar al effect hebben. "Daarom hoeven ze nog niet toegepast te

worden.” In een aantal landen zijn er wettelijke regels, maar het is onduidelijk of de handelsrelaties binnen de voedselketen daar effectief beter zijn. “De overheid is dubbelzinnig in de signalen die ze uitstuurt”, vindt Pieter Verhelst van Boerenbond, tevens secretaris van het Ketenoverleg. EU-commissaris Hogan blaakt van ambitie, maar zijn collega-commissarissen voelen zich vooral onwennig bij het idee om in te grijpen in handelsrelaties. “De Europese mededingingsregels zijn sterk gericht op het kortetermijnbelang van de consument, waarbij je de vraag kan stellen hoe duurzaam dat is op lange termijn.” Dezelfde houding ziet Verhelst in eigen land bij het Prijzenobservatorium, dat in volle Veviba-crisis het signaal gaf dat de Belgische supermarkten hun producten te duur prijzen in vergelijking met het buitenland. Op dat moment groeide net het bewustzijn dat de neerwaartse prijzenspiraal nefast is.

Zolang overheid niet meer ambitie toont, is zelfregulering het beste alternatief

Een enquête uit 2015 bij leden-landbouwers leerde Boerenbond dat 87 procent van de respondenten over een periode van vijf jaar geconfronteerd werd met één of meerdere oneerlijke handelspraktijken. Boerenbond zou net zoals het Algemeen Boerensyndicaat graag zien dat de overheid meer ambitie toont en de verhoudingen in de keten reguleert. De lippendienst die de overheid bewijst aan eerlijke handelsrelaties in de voedselketen vertaalt zich vooralsnog niet in actie, noch in een concreet ambitieniveau. “De overheid trekt zich integendeel terug want men laat liever de markt zijn werk doen”, constateert Verhelst. “In die situatie is het Ketenoverleg – met al zijn gebreken – het beste alternatief. Door de dialoog moeten we stappen vooruit blijven zetten, wil het Ketenoverleg relevant blijven. Aan de breed geformuleerde gedragscode proberen we sectorspecifiek invulling te geven door het afsluiten van interprofessionele akkoorden en de oprichting van brancheorganisaties.” Het feit dat alle partijen uit de keten binnen het Ketenoverleg aan de tafel zitten, de dialoog aangaan en tot afspraken komen, dat wil Boerenbond graag zo houden, “maar uiteindelijk telt het resultaat op het terrein”.

Staan de soms moeilijke handelsrelaties binnen de voedselketen los van de neerwaartse prijzenspiraal of heeft het één wel degelijk een invloed op het ander? Voor Grete Remen staat het vast dat de prijzenslag de verschillende schakels in de voedselketen in een ongemakkelijk keurslijf dwingt en op termijn nefast is voor economie en maatschappij. We gaan er volgens haar te gemakkelijk vanuit dat de vrije markt zijn werk wel zal doen. “De prijs van voeding kan niet blijven dalen. Meer en meer mensen zien in dat ‘de laagste prijs’ nefast is voor ons sociaal verdienmodel. Wanneer Belgische bedrijven in buitenlandse handen vallen, import niet aan dezelfde standaarden voldoet en lokaal verankerde bedrijven steeds zwaarder belast worden, dan mogen we niet naïef zijn. In de voedingsindustrie zijn nog veel Belgische bedrijven actief, laat ons dat vooral zo houden.”

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact


M • info@vilt.be


Volg ons op:

 screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

 screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

 screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

 screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws

 screenreader.visit us on our bluesky page: <https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social>

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

[Cookie instellingen aanpassen](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra