

DIENST LANDBOUW- EN PLATTELANDSBELEID
Koningin Elisabethlei 22 - 2018 Antwerpen
www.provincieantwerpen.be

(Over)stap naar B2B

DE DEPUTATIE VAN DE PROVINCIE ANTWERPEN

Voorzitter:
Cathy Berx, Gouverneur

Leden:
Luk Lemmens, Ludwig Caluwé,
Inga Verhaert, Bruno Peeters,
Peter Bellens, Rik Röttger

Provinciegriffier: Danny Toelen

Depotnummer: D/2015/0180/62

Adres:
Dienst Landbouw- en Plattelandsbeleid
Koningin Elisabethlei 22, 2018 Antwerpen
Telefoon: 03 240 58 00
Fax: 03 240 58 79
e-mail: landbouw@provincieantwerpen.be
URL: www.provincieantwerpen.be

INHOUD

Inleiding.....	5
Wegwijs in B2B	6
Verkoop aan de consument of aan derden.....	6
Wanneer val je als producent onder B2C en B2B?.....	7
Welke derden moeten hun activiteiten aangeven bij het FAVV	8
Samengevat	11
Bestaande voorbeelden van B2C.....	12
Bestaande voorbeelden van B2B	13
Wegwijs in regelgeving	14
Voor verwerkte plantaardige producten	14
Verwerkte dierlijke producten	15
Voor zuivelproducten	18
Voor hoeslagerijen	20
Audit.....	22
Etikettering.....	23
Vervoer van levensmiddelen.....	24
Prijszetting en prijsonderhandelingen.....	26

Heb je na het lezen van de brochure nog vragen? Neem dan contact op met:

Ruben Boonen
Adviseur Hoeve- en Streekproducten
Ruben.Boonen@provincieantwerpen.be
03 240 58 23

Of

Ann Detelder
Coördinator Steunpunt Hoeveproducten
steunpunthoeveproducten@ons.be
0473 20 85 46

INLEIDING

De inventaris van de provincie Antwerpen telt meer dan 300 streekgebonden producten uit onze regio, gemaakt door meer dan 220 producenten. Een schitterend potentieel dat garant staat voor veel kwaliteit. Als provincie willen we de consumptie van deze producten stimuleren.

Heel wat producenten van hoeve- en streekproducten verkopen in de eigen winkel producten rechtstreeks aan de consument. Daarnaast biedt ook 'verkoop aan derden' of business-to-business-verkoop (B2B) heel wat kansen. Denk aan de verkoop van producten in winkels van collega-producenten of via buurtwinkels, speciaalzaken, horeca en traiteurs of grote(re) retailzaken. Die aanpak is uitermate interessant voor bedrijven die bijvoorbeeld minder gunstig gelegen zijn om een rendabele winkel uit te baten, of voor bedrijven die exclusieve nicheproducten aanbieden.

Verschillende producenten hebben de stap tot B2B-verkoop nog niet gezet. Mogelijke oorzaken daarvan zijn de vele verplichtingen of het gebrek aan kennis over de regelgeving. Om deze drempel te verkleinen maakte de provincie Antwerpen deze infobrochure. Ze kreeg daarbij de hulp van het Steunpunt Hoeveproducten van het Katholiek Vormingswerk van Landelijke Vrouwen (KVLV vzw) dat zo'n 1500 producenten begeleidt.

In deze brochure staan de regels op een duidelijke en overzichtelijke manier gebundeld. We hopen daarmee alle producenten van hoeve- en streekproducten te ondersteunen als rurale ondernemers en de weg van producent naar consument te vergemakkelijken. We wensen u daarbij veel succes!



Gedeputeerde
Ludwig Caluwé



Gedeputeerde
Peter Bellens



Gedeputeerde
Bruno Peeters



VERKOOP AAN DE CONSUMENT OF AAN DERDEN?

Zowel B2C als B2B zijn veel gebruikte Engelse afkortingen. Deze afkortingen staan voor Business-to-Consumer (B2C) en Business-to-Business (B2B), maar wat wordt er precies mee bedoeld?

- **B2C** of detailhandel is de laatste schakel van de bedrijfskolom die loopt van fabrikant tot consument. Fysieke goederen voor persoonlijk gebruik worden er rechtstreeks verkocht aan de consument. Bij B2C in strikte zin is er geen enkele tussenschakel tussen de producent en de consument.
- Een typisch voorbeeld van B2C is de verkoop van eigen geteelde/verwerkte producten in de eigen winkel.

Belangrijk

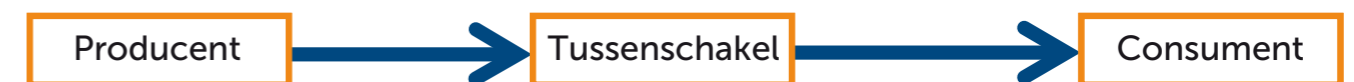
In sommige gevallen kan een tussenschakel aanwezig zijn, zonder dat de producent door het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV) als B2B operator worden aanzien (zie verder).



- **B2B** geeft aan dat bedrijven hier enkel zaken doen met andere bedrijven, zonder dat er een consument aan te pas komt. Als B2B bedrijf lever je dus goederen of diensten aan andere bedrijven en dus niet rechtstreeks aan de eindklant. Zo ontstaan er tussen de producent en de consument één of meerdere tussenschakels.
- Een typisch voorbeeld van B2B is de verkoop van eigen geteelde/verwerkte producten via de winkel van een collega.

Belangrijk

Afhankelijk van de aard van de tussenschakel en van het feit of de levensmiddelen van eigenaar veranderen voor ze bij de consument terecht komen, word je door de wetgever aanzien als B2B of als B2C producent. Dit heeft een aantal wettelijke gevolgen.



WANNEER VAL JE ALS PRODUCENT ONDER B2C OF B2B?

Voor de producent van levensmiddelen/landbouwer is het belangrijk te weten of zijn verkoop als B2C of als B2B levering beschouwd wordt.



Algemene regel

Wanneer je als producent/landbouwer levert aan een tussenschakel/derde (natuurlijke personen, ondernemingen, verenigingen...) die ZELF gekend moet zijn bij het FAVV dan gaat het om B2B-leveringen.

Samengevat: om te bepalen of een levering/verkoop met tussenkomst van een derde als B2B- of als B2C-levering beschouwd wordt, moet men nagaan of de derde een activiteit uitvoert die aangegeven moet worden bij het FAVV.



WELKE DERDEN MOETEN HUN ACTIVITEITEN AANGEVEN BIJ HET FAVV?

Het is dus belangrijk om te weten of de derde waaraan jij levert al dan niet registratieplichtig is bij het FAVV. Om hier zicht op te krijgen, is het noodzakelijk een onderscheid te maken tussen derden die levensmiddelen hanteren en zij die dit niet doen.



Derden die geen levensmiddelen hanteren

Zij moeten zich NIET registreren bij het FAVV wanneer aan ALLE onderstaande voorwaarden voldaan worden:

1. hij **hanteert** (ophalen, transporteren, verpakken, opslaan, verdelen...) **op geen enkel moment** de levensmiddelen
2. hij wordt **op geen enkel moment eigenaar** van de producten
3. **de consument kent de producent:** de consument weet via de website, folder, enz. bij welke (groep van) producent(en) hij/zij de verschillende levensmiddelen bestelt.

Alle leveringen aan derden die voldoen aan deze drie voorwaarden, zijn dus **B2C leveringen**.



Voorbeeld

Een derde groepeert het aanbod van verschillende producenten op een website. Consumenten kunnen de verschillende producten per producent zien op de website en een bestelling plaatsen. De derde houdt een percentage af van de transacties tussen consument en producent. De bestelde producten worden aan de consument geleverd, zonder dat de derde de levensmiddelen vervoert, een afhaalpunt beheert of op een andere wijze de levensmiddelen hanteert.

Een voorbeeld uit de praktijk is hier de werking van [Voedselteams \(wanneer de afhaalpunten bevoorrad worden door de producenten en de vrijwilligers dus geen eigenaar van de producten worden\)](#) of [Boeren en Buren](#).



Opgelet

Indien de derde de levensmiddelen op geen enkel moment hanteert, maar

1. de goederen worden gecommmercialiseerd zonder link tussen producent en consument (de consument weet niet bij welke producent hij/zij de levensmiddelen bestelt en het is alsof hij/zij bij de derde aankoopt) en/of
2. de derde wordt op een bepaald moment eigenaar van de producten,

dan dient de derde zich bij het FAVV te registreren en worden leveringen dus **B2B activiteiten**.



Derden die levensmiddelen hanteren

Het FAVV spreekt over hanteren wanneer de levensmiddelen opgehaald, getransporteerd, verpakt, verdeeld, ... worden. In de omzendbrief van FAVV worden drie vormen naar voren geschoven:

Pakketten samenstellen

In bepaalde gevallen kunnen consumenten levensmiddelen bij verschillende producenten bestellen, maar willen ze de producten samen laten afleveren. Een derde die niet de producent of consument is, kan dan tussenkomen voor het samenstellen van de pakketten van de bestellingen.

De bestelde levensmiddelen worden op een centrale plaats samengebracht waar de derde de producten groepeert per consument. De derde moet zijn activiteit in dit geval aangeven bij het FAVV als detailhandel en de leveringen worden dus beschouwd als B2B activiteiten.



Voorbeeld

Een derde groepeert het aanbod van verschillende producenten (a, b en c) op een website. Consumenten kunnen de verschillende producten per producent zien op de website en een bestelling plaatsen. De bestellingen worden doorgegeven aan de producenten die de producten aanleveren. De derde ontvangt de bestelde levensmiddelen in een lokaal waar bestellingen per consument worden gegroepeerd. De pakketten worden samengesteld door de derde. De bestellingen worden geleverd aan de consument of de consument haalt ze zelf af.

Transporteren

Operatoren die als commerciële activiteit en dus met winstoogmerk, levensmiddelen vervoeren, moeten hun activiteit steeds aangeven bij het FAVV. Leveringen door landbouwers via een dergelijke transporteur zullen aanzien worden als B2B-leveringen.



Opgelet

Bij levering met enkel tussenkomst van een transporteur, kan de levering door de landbouwer als B2C-levering beschouwd worden, voor zover de transporteur geen eigenaar wordt van de levensmiddelen en hij/zij de enige schakel is tussen de producent en de consument.

Vervoer van levensmiddelen door derden **zonder winstoogmerk** (er is maximaal een kostendekkende vergoeding) moet niet worden aangegeven bij het FAVV. Hier dient men wel rekening te houden met de aanbevelingen inzake hygiëne. Dit wordt gezien als **B2C-leveringen**.



Voorbeeld

Verschiede consumenten doen een bestelling bij een producent. Eén van de consumenten rijdt naar de producent om alle bestellingen in ontvangst te nemen. Deze consument doet dit vrijwillig en vraagt enkel zijn kosten voor de brandstof terug. Hij let erop dat hij de levensmiddelen op hygiënische wijze vervoert.

Afhaalpunt beheren

Een afhaalpunt doet per definitie enkel dienst als doorgeefluik voor de producten. Het is de plaats waar vooraf bestelde levensmiddelen worden afgehaald door de consument. Het afhaalpunt is een dienstverlening naar de consument.

Het kan hier onder meer gaan om:

- een ruimte ten huize van een particulier;
- een ruimte ter beschikking gesteld door een vereniging of een lokale overheid (bijv. gemeentenzaaltje);
- een ruimte bij een hoeveproducent, in een winkel of restaurant;
- een voertuig dat op regelmatige tijdstippen op een specifieke plaats parkeert om het afhalen van de producten toe te laten;
- ...

Sommige afhaalpunten zijn registratieplichtig:

Het beheer van een afhaalpunt moet **wel aangegeven** worden als activiteit in de voedselketen indien:

- het afhaalpunt zich in de lokalen van een inrichting, actief in de voedselketen bevindt (bijv. in voedingswinkels, bij hoeveproducenten, in restaurants), zelfs indien dit op vrijwillige basis gebeurt en/of
- de beheerders van het afhaalpunt dit beheren met winstoogmerk.

Sommige afhaalpunten moeten **niet aangegeven** worden bij het FAVV en dit wanneer aan volgende voorwaarden is voldaan:

- het afhaalpunt bevindt zich **buiten de lokalen van een inrichting, actief in de voedselketen** en
- er is geen commerciële activiteit verbonden met het beheren van het afhaalpunt; er is **geen winstoogmerk** en dus geen commercieel belang gekoppeld aan de verdeling van de producten.

Het organiseren van dergelijke afhaalpunten moet dus niet aangegeven worden bij het FAVV, en daarom ook de verantwoordelijken niet, en wordt dus beschouwd als **B2C-levering**. Dit ontslaat evenwel geen van de deelnemende partijen van hun verantwoordelijkheid met betrekking tot de veiligheid van de voedselketen. De verantwoordelijken dienen rekening te houden met de aanbevelingen inzake hygiëne.



SAMENGEVAT

Situatie 1:

Voorbeeld van een **B2C-levering**, gezien vanuit het oogpunt van de producent:



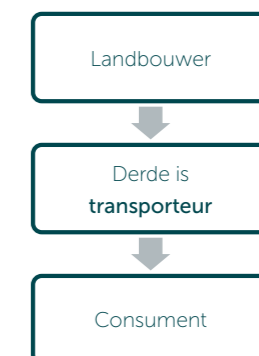
Situatie 2:

Voorbeeld van een **B2B-levering**, gezien vanuit het oogpunt van de producent:



Situatie 3:

Voorbeeld van een **B2C-levering**, gezien vanuit het oogpunt van de producent. Derde is registratieplichtig, maar hij is de enige tussenschakel en de levensmiddelen veranderen niet van eigenaar.



Hoeve-automaat



BESTAANDE VOORBEELDEN VAN B2C

Naast de rechtstreekse verkoop aan consumenten in de eigen winkel, automaat of marktkraam zijn er ook andere afzetkanalen die onder B2C vallen:

Kanaal	Toelichting
Lekkers met Streken-terras	Rechtstreekse verkoop van eigen producten door de producent aan de consument in een markt-opstelling.
Marta	Rechtstreeks verkoop van levensmiddelen door de producent aan de consument in een markt-opstelling.
Voedselteams	De producent levert de producten op een afhaalpunt volgens de bestellingen die consumenten bij hem geplaatst hebben. De verantwoordelijke van het afhaalpunt hanteert de producten niet en wordt er geen eigenaar van. De consument weet van welke producent de producten komen. Enkel wanneer het afhaalpunt registratieplichtig is, gaat het om B2B-leveringen.
Boeren en Buren	De producent levert de producten op het afhaalpunt volgens de bestellingen die de consument bij hem geplaatst heeft. De verantwoordelijke van het afhaalpunt hanteert de producten niet en wordt er geen eigenaar van. De consument weet van welke producent de producten komen. Enkel wanneer het afhaalpunt registratieplichtig is, gaat het om B2B-leveringen.
Distrikempen	Bij DistriKempen worden de levensmiddelen opgehaald door een registratieplichtige transporteur, maar de transporteur is enige tussenschakel en de levensmiddelen veranderen niet van eigenaar. Wanneer de leveringen binnen een straal van 80 km rond het bedrijf zijn en minder dan 30% van de omzet uitmaken (zie verder) gaat het om B2C-leveringen.
Eigen webshop	De consument bestelt rechtstreeks bij jou. Je stelt zelf het pakket met eigen producten samen. Wanneer de consument het pakket bij jou komt afhalen, is het B2C-levering. Ook wanneer het pakket bij de consument aan huis geleverd wordt door een (enige tussenschakel, < 80km, < 30% van omzet), is dit B2C-levering.

BESTAANDE VOORBEELDEN VAN B2B



Retail

De levering van diensten en/of goederen voor persoonlijk gebruik aan de consument.



Groothandel

Een groothandel is een (commerciële) onderneming die voor eigen rekening en risico goederen verhandelt die:

- buiten de eigen onderneming zijn vervaardigd en
- aan bedrijfsmatige (niet-consumptieve) afnemers (andere ondernemingen) worden afgeleverd.

Alle groothandelsondernemingen zijn registratieplichtig bij het FAVV, dus in alle gevallen zijn de leveringen B2B activiteiten.



Maaltijdboxen

Verschillende firma's stellen maaltijdboxen samen, die eventueel aan huis geleverd worden. In de box zitten alle benodigde ingrediënten, vaak ook samen met het recept, zodat je per dag een volledige maaltijd zelf kan bereiden.

Samenstellers van maaltijdboxen zijn registratieplichtig en hanteren de levensmiddelen. Vaak is de producent bij de eindconsument niet gekend. Dit valt dus onder B2B-leveringen.

Kanaal	Opmerking
Grootwarenhuizen	Alle grootwarenhuizen zijn registratieplichtig bij het FAVV dus alle leveringen zijn B2B.
Speciaalzaken, delicatessewinkels...	Speciaalzaken zijn registratieplichtig bij het FAVV dus alle leveringen zijn B2B.
Webshop van derden	De webshop stelt zelf pakketten samen op vraag van de klant en 'hanteert' dus de producten. Zelfs als de derde geen eigenaar wordt van de producten en de consument weet van welke producent de producten afkomstig zijn, valt dit onder B2B-leveringen.
Winkel van collega	Jouw producten veranderen van eigenaar. Dit valt onder B2B-leveringen





WEGWIJS IN REGELGEVING

Wanneer je als producent gaat leveren aan registratieplichtige derden kan het zijn dat je moet voldoen aan bijkomende regels en eisen. Deze gelden echter pas vanaf de levering van bepaalde hoeveelheden. Bovendien zijn deze extra regels niet van toepassing op alle soorten levensmiddelen.

VOOR VERWERKTE PLANTAARDIGE PRODUCTEN

Ben je producent van confituren, sappen, soepen, versneden groenten, versneden fruit... dan mag je deze zowel rechtstreeks aan de consument verkopen als aan niet-registratieplichtige en registratieplichtige derden zonder beperkingen van hoeveelheden. Voor het FAVV volstaat een toelating als verwerker.

De autocontrolelijsts die je hiervoor kunt gebruiken is verkrijgbaar via: <http://www.favv-afscab.be/autocontrole-nl/sectorspecifieketools/aardappelenegroentenfruit/>

Als verwerker van fruit/groenten ben je voor de wetgever naast primaire producent (tuintouwer/fruitteler) ook 'fabrikant/transformator'. Naast controle van je primaire tuintouwactiviteit, kan het FAVV ook komen controleren of de manier waarop jij je producten verwerkt wel voldoet aan de normen van voedselveiligheid. Bij een dergelijke controle wordt de infrastructuur gecontroleerd (waar maak je je producten?, voldoet de ruimte wel?,...). Daarnaast wordt ook je autocontroleplan bekeken. Dergelijke controle gebeurt aan de hand van zogenaamde check- of controlelijsts. Door deze lijsts op voorhand te bekijken kan je je voorbereiden.

Opmerking:

Of je nu B2C levert of B2B, dezelfde controlelijsts worden gehanteerd. Hieronder vind je de controlelijsts voor producten afgeleid van fruit, groenten of granen:

Naam checklijst	Nr checklijst
Infrastructuur, inrichting en hygiëne	2044
Autocontrolesysteem	2005 , 2447
Meldingsplicht	2004
Verpakking en etikettering	2120
Traceerbaarheid	2307
Nevenproducten	2538



VOOR VERWERKTE DIERLIJKE PRODUCTEN

Verwerk je levensmiddelen van dierlijke oorsprong (vlees, zuivel,...) dan heb je hiervoor minstens een toelating van het FAVV nodig. Wil je leveren aan registratieplichtige derden, dan zal je in sommige gevallen een erkenning moeten aanvragen. Het FAVV voorziet echter versoepelingen voor bepaalde inrichtingen.

De consument heeft recht op een veilig product, om het even waar dit gemaakt of gekocht wordt. Bepaalde types inrichtingen beschikken echter over onvoldoende middelen voor het uitvoeren van een risicoanalyse en de administratieve last betekent eveneens een grote druk. De Europese reglementering voorziet daarom voor de lidstaten expliciet de mogelijkheid om versoepelingen toe te staan. Om rekening te houden met de karakteristieken van bepaalde inrichtingen werkte het FAVV versoepelingen uit die deze producenten moeten toelaten vlotter de **verplichtingen omtrent autocontrole en traceerbaarheid** in de praktijk om te zetten.

Wanneer heb je recht op een versoepeling van de autocontrole?

Een inrichting die levensmiddelen bewerkt of verwerkt, kan van de versoepeling genieten indien de inrichting voldoet aan één van de volgende voorwaarden:

1. Indien de inrichting enkel aan de eindverbruiker levert (B2C).
2. Indien naast leveringen aan de eindverbruiker, eveneens geleverd wordt aan andere inrichtingen (B2B), maar de leveringen B2B beperkt zijn, meer bepaald tot maximaal 30% van de jaaromzet binnen een straal van 80 km.
3. Indien geleverd wordt aan maximaal twee eigen VEN inrichtingen die voldoen aan de voorwaarden vermeld in punten (1) of (2).
4. Indien geleverd wordt aan andere inrichtingen, waarbij deze leveringen niet voldoen aan de voorwaarden vermeld in punten (2) en (3), maar waarbij in de inrichting die levert slechts 2 voltijds equivalenten tewerkgesteld zijn.

In deze gevallen kan er een versoepeld autocontrole of HACCP – systeem toegepast worden.

Een versoepeld of light HACCP systeem houdt in dat, bovenop de goede hygiëne praktijken, volgende principes worden nageleefd:

- De gevaren, de identificatie van kritische punten en de corrigerende acties mogen vooraf worden vastgelegd in het kader van een [gids](#);
- De kritische grenzen mogen worden vastgelegd op basis van de betreffende reglementaire normen en/of in afwezigheid van normen, op basis van sensorische waarnemingen en/of van een [gids](#);
- In verband met de bewakingsprocedures mag de verplichting om registratie van de uitgevoerde controles bij te houden worden beperkt tot de registraties van non-conformiteiten. Niettemin, moet het geheel der analyseresultaten bewaard worden;
- De documentatie met betrekking tot het HACCP-systeem mag worden vervangen door een [gids](#);
- De registraties van de uitgevoerde controles moeten worden bewaard tot 6 maand na afloop van de minimale houdbaarheid of de uiterste consumptiedatum of , bij ontstentenis daarvan, gedurende ten minste 6 maand.

Wanneer heb je recht op versoepelingen op het vlak van de traceerbaarheid?

Een inrichting kan van de versoepeling op het vlak van traceerbaarheid genieten indien de inrichting voldoet aan één van de volgende voorwaarden :

1. Indien enkel aan de eindverbruiker wordt geleverd (B2C).
2. Indien naast leveringen aan de eindverbruiker, eveneens geleverd wordt aan andere inrichtingen (B2B), maar de leveringen B2B zijn beperkt tot maximaal 30% van hun omzet binnen een straal van 80 km.

De versoepelingen op het vlak van traceerbaarheid zijn :

- de registratie van de gegevens op producten die niet rechtstreeks verwerkt of verkocht worden, kan gebeuren binnen de 7 dagen en ten laatste op het moment van de verwerking;
- de duur van de bewaartijd van de documenten wordt herleid tot 6 maanden na de datum van minimale houdbaarheid of de uiterste verbruiksdatum of de standaardduur van 6 maanden.

Dit alles wordt in onderstaand schema samengevat:



Ter verduidelijking:
 - LMDO: Levensmiddelen van Dierlijke Oorsprong
 - VEN: Vestigingseenheidsnummer

1: Landgrenzen tellen hierbij niet mee. Woon je dicht tegende NL grens dan kan het zijn dat je maar een halve cirkel hebt.

VOOR ZUIVELPRODUCTEN

Uit het voorgaande heb je inmiddels kunnen afleiden of je leveringen B2B of B2C zijn. Ben je een B2C-hoevezuivelaar? Dan volstaat een eenvoudige toelating van het FAVV. Maar waarmee dien je als B2B-hoevezuivelaar rekening te houden?

- Je zal een erkenning moeten aanvragen via <http://www.favv-afsca.be/erkenningen/modelaanvraagformulier.asp>. De in te vullen codes zijn dan PL 43, AC 40 en PR 141 (erkenning 4.1.)
- Vooraleer een erkenning wordt toegekend, zal het FAVV een plaatsbezoek brengen waarbij vooral gekeken wordt of de infrastructuur voldoet aan de vereisten. De controlelijst die daarvoor (aanvraag erkenning) gehanteerd wordt is de zgn. [TRA2454](#). Voldoe je aan (bijna) alle controlepunten uit de lijst, dan zal je een erkenning krijgen. Bij een volgende controle worden andere controlelijsten gebruikt (zie verder in het overzicht hieronder).
- De autocontrolelijsten voor de productie en verkoop van zuivelproducten op het landbouwbedrijf : http://www.favv-afsca.be/autocontrole-nl/gidsen/distributie/g034/documents/G-034_V1_23-07-2012_NL.pdf mag je blijven gebruiken TENZIJ je alles gaat leveren via B2B. Lever je 100% van je producten B2B dan zal je de autocontrolelijsten van de zuivelindustrie moeten gebruiken: <http://www.favv-afsca.be/autocontrole-nl/sectorspecifieketools/zuivelindustrie/>
- Het mag misschien vreemd lijken, maar als hoevezuivelaar met een toelating (dus B2C verkoop of maximaal 30% B2B) blijf je voor het FAVV een zogenaamde 'primaire producent'. Lever je meer dan 30% B2B (of verder dan 80km rond je bedrijf of lever je aan meer dan 2 eigen VEN) dan ben je voor het FAVV geen primaire producent meer, maar behoort je tot de zogenaamde 'transformatie sector'. Dit betekent dat andere controleurs je activiteit komen verifiëren.
- Indien je de overstap maakt van B2C naar B2B, heeft dit in principe geen implicaties naar de infrastructuurvoorschriften voor je verwerkingsruimte. Het is wel zo dat wanneer je de overstap maakt van B2C naar B2B je misschien personeel zal gaan aanwerven en je moet controleren dat ook zij de geldende regels strikt toepassen.
- Het staat ook vast dat de controles vanuit het FAVV gebeuren a.d.h.v. andere checklijsten of controlelijsten. De verschillende controlelijsten vind je in de tabel hieronder met de bijhorende link zodat je je kan voorbereiden op een controle. Heb je praktische vragen rond een controle, neem dan contact op met het [Steunpunt Hoeveproducten](#)
- Het aantal controles dat je vanuit het FAVV jaarlijks kunt verwachten blijft gelijk of je nu werkt onder een toelating of onder een erkenning.
- De jaarlijkse analysefrequentie van je producten blijft ook ongewijzigd of je nu met een toelating of een erkenning werkt. Minstens 2 maal per jaar dien je per productfamilie een analyse door een erkend labo te laten uitvoeren. Bij ongunstige resultaten dien je het probleem op te lossen en ook de analysefrequentie aan te passen (te verhogen).



Controlelijsten voor een hoevezuivelaar met toelating

Naam checklijst	Nr checklijst
Infrastructuur, inrichting en hygiëne	2025
Autocontrolesysteem	2552
Meldingsplicht	2374
Verpakking en etikettering	2409
Verpakkingsmateriaal	2025
Traceerbaarheid	2498

Controlelijsten voor een hoevezuivelaar met erkenning

Naam checklijst	Nr checklijst
Infrastructuur, inrichting en hygiëne	2119 , 2456
Verpakking en etikettering	2258
Meldingsplicht	2004
Dierlijke bijproducten	2486
Autocontrolesysteem	2447
Traceerbaarheid	2307

VOOR HOEVESLAGERIJEN

Uit het voorgaande heb je inmiddels kunnen afleiden of je leveringen B2B of B2C zijn. Waarmee dien je als B2B hoeveslager rekening te houden?

- Lever je als hoeveslager zowel rechtstreeks aan de consument als meer dan 30% van je omzet via B2B (of verder dan 80km rond je bedrijf of lever je aan meer dan 2 eigen VEN), dan zal je naast je toelating een erkenning moeten aanvragen. Je slagerij zal dan bestaan uit een erkend gedeelte en een gedeelte detailhandel. Aanvragen van een erkenning kan via <http://www.favv-afsca.be/erkenningen/modelaanvraagformulier.asp>.
- Vooraleer een erkenning wordt toegekend, zal het FAVV een plaatsbezoek uitvoeren waarbij vooral gekeken wordt of de infrastructuur voldoet aan de vereisten. De controlelijst die daarvoor gehanteerd wordt is de zgn. [TRA2454](#). Voldoe je aan (bijna) alle controlepunten uit de lijst dan zal je een erkenning krijgen. Bij een volgende controle worden andere controlelijsten gebruikt (zie verder in het overzicht).
- De autocontrolelijds van de vleeswinkels: http://www.favv-afsca.be/autocontrole-nl/gidsen/distributie/g003/documents/G-003_V1_23-12-2005_NL.pdf kan je enkel gebruiken voor het gedeelte detailhandel. Voor het erkend gedeelte moet je de gids gebruiken voor de 'Slachthuizen, uitsnijderijen en inrichtingen voor de vervaardiging van gehakt vlees, vleesbereidingen en separatorvlees voor als landbouwhuisdier gehouden hoefdieren': <http://www.favv-afsca.be/autocontrole-nl/sectorspecifieketools/slachthuizen/>.
- De controles vanuit het FAVV gebeuren a.d.h.v. checklijsten of controlelijsten. De verschillende controlelijsten vind je hieronder. Lever je aan de consument en aan B2B, dan zijn alle onderstaande controlelijsten voor jou van toepassing.
- Qua infrastructuur aanpassingen dien je het principe van 'scheiden in tijd' of 'scheiden in ruimte' te respecteren. De vleesstroom die valt onder je erkenning moet strikt gescheiden zijn van de vleesstroom die valt onder je toelating.
- Waar een vleeswinkel met toelating 1 tot max 2 keer per jaar controle krijgt van het FAVV zal een slagerij met erkenning 8 keer per jaar controle krijgen. Deze frequentie kan – na aanvraag en mits een onderbouwd dossier – gehalveerd worden. Dergelijke controles zijn betalend.
- De analysefrequentie van gehaktbereidingen zijn vastgesteld in de hoger aangehaalde autocontrolelijds. Deze frequentie kan – wanneer men voldoet aan een aantal voorwaarden en wanneer men een goed onderbouwd dossier heeft – mits akkoord van de Provinciale Controle-Eenheid (PCE) gereduceerd worden.

Controlelijsten voor een hoeveslagerij met toelating

Naam checklijst	Nr checklijst
Infrastructuur, inrichting en hygiëne	2235
Autocontrolesysteem	2437
Meldingsplicht	2205
Verpakking en etikettering	2419
Verpakkingsmateriaal	2493
Traceerbaarheid	2457

Controlelijsten voor een hoeveslagerij met erkenning

Naam checklijst	Nr. checklijst vlees-bereidingen	Nr. checklijst vlees-producten	Nr. checklijst gehakt vlees
Infrastructuur, inrichting en hygiëne	2045 , 2456	2029 , 2456	2022 , 2456
Infrastructuur, inrichting en hygiëne (verhoogde frequentie)	2050 , 2455	2036 , 2455	2037 , 2456
Verpakking en etikettering	2120	2120	2120
Meldingsplicht	2004	2004	2004
Dierlijke bijproducten	2486	2489	2489
Autocontrolesysteem	2447	2447	2447
Traceerbaarheid	2093	2093	2312
Vervoer	2545	2545	2545
Dierlijke bijproducten	2489	2489	2489

Belangrijke opmerking

Het is wel zo dat 'erkende bedrijven' enkel levensmiddelen mogen inkopen bij andere 'erkende bedrijven'. Het kan dus zijn dat voor jouw activiteit in principe een toelating volstaat, maar dat je een erkenning zal moeten aanvragen om te mogen leveren aan dergelijke bedrijven.

AUDIT

Een audit betekent

- je autocontrolesysteem laten **valideren** door het FAVV of
- je autocontrolesysteem laten **certificeren** door een door het [FAVV erkende OCI](#)

Een audit laten uitvoeren is geen wettelijke verplichting (in tegenstelling tot het hebben van een autocontrolesysteem). Toch raadt het Voedselagentschap iedereen aan dit te laten doen, omdat men zo minder controles van het FAVV zelf zal krijgen en men bovendien een korting krijgt op de jaarlijkse heffing.

Laat men zijn bedrijf certificeren, dan ontvangt de aanvrager bij een positieve evaluatie een certificaat en een Smiley, die hij duidelijk zichtbaar in de zaak kan ophangen. Een certificaat blijft 3 jaar geldig wanneer men een activiteit uitoefent waarbij een toelating volstaat. **Heeft men een erkenning, dan moet het certificaat jaarlijks hernieuwd worden.** Daarnaast heeft de landbouwer bij een gunstige audit recht op een korting van zijn jaarlijkse bijdrage van het FAVV.

Wanneer je (bijna) uitsluitend B2C levert, vragen je klanten wellicht geen certificaat. Anders wordt het wanneer je ook B2B gaat leveren, bijvoorbeeld aan sommige retailketens. Zij verwachten vaak dat al hun leveranciers gecertificeerd zijn, omdat dit voor hen een garantie is dat qua voedselveiligheid alles zo goed mogelijk in orde is. Voor lokale producenten maken sommige retailers af en toe een uitzondering en wordt geen certificatie geëist.

Een audit kan enkel gebeuren op basis van een door het FAVV goedgekeurde autocontrolelids. De verschillende mogelijke gidsen werden eerder al opgesomd. Sommige gidsen zijn gratis downloadbaar, andere gidsen moet men aankopen.

Je kan je op een audit voorbereiden door volgende documenten te raadplegen en te overlopen:

Verwerking van groenten en fruit:

- [Controlelijst die bij de audit gehanteerd wordt](#)
- [Leidraad bij deze audit](#)

Verwerking van melk:

- [Controlelijst die bij de audit gehanteerd wordt](#)
- [Leidraad bij deze audit](#)

Verwerking van vlees:

Met toelating

- [Controlelijst die bij de audit gehanteerd wordt](#)
- [Leidraad bij deze audit](#)

Met erkenning

- [Controlelijst die bij de audit gehanteerd wordt](#)
- [Leidraad bij deze audit](#)

Een Smiley kan je in je winkel ophangen na een positief geëvalueerde audit

Inlichtingen : meldpunt FAVV - 0800 13 550

Federaal Agentschap
voor de Veiligheid
van de Voedselketen

ETIKETTERING

De wetgeving rond de etikettering van levensmiddelen werd in 2011 aangepast. Alle wettelijke verplichtingen staan in de zogenaamde FIC Verordening 1169/2011. Deze ging eind 2013 van kracht. Wat voordien verplicht was blijft, maar er zijn een aantal belangrijke bijkomende eisen:

1. Verplichte vermelding datum eerste invriezing (voor vlees)
2. Min. lettergrootte wordt 1,2mm (0,9 mm voor heel kleine etiketten)
3. Verplichte vermelding herkomst vlees
4. Afficheren van de allergeneninfo (ook bij niet voorverpakte producten en in de horeca)
Allergenen zijn stoffen die terug te vinden zijn in bepaalde voedingsmiddelen en waarop bepaalde personen (heftige) allergische reacties kunnen vertonen. Allergenen moeten op een duidelijke, opvallende manier zichtbaar gemaakt worden op het levensmideletiket. Gaat het over verkoop op afstand (vb. via een webshop) dan moet deze informatie **OP VOORHAND** (dus voor de aankoop) beschikbaar zijn voor de klant ongeacht of dit een B2C of B2B klant is.
5. Afficheren van de voedingswaarde
Om consumenten aan te sporen bewuste voedingsaankopen te doen, werd beslist dat op alle verpakte levensmiddelen tegen eind 2016 verplicht de voedingswaarde moet vermeld worden.

In de B2C sector kan dit onder bepaalde voorwaarden mondeling gebeuren (op vraag van de klant). Dit is onmogelijk in de B2B sector. Bij producten die via B2B kanalen de klanten bereiken moet de voedingswaarde geafficheerd worden.

Verplichte vermeldingen zijn:

Energie	kJ/kcal
Vetten	g
Verzadigde vetzuren	g
Totaal koolhydraten	g
Suikers	g
Eiwitten	g
Zout	mg

De voedingswaarde van een aantal (hoeve)producten vind je hier:

- <http://www.nubel.com/nl/voedingsmiddelentabel.html>
- <http://www.voedingswaardetabel.nl/voedingswaarde/K/>

Vind je je product niet terug, dan kan je de voedingswaarde achterhalen door deze te berekenen (contacteer hiervoor het [Steunpunt Hoeveproducten](#)) of via labo-analyse bij een [erkend labo](#).

6. Specifiek naar hoevezuivel: afficheren van het HP nummer
Iedere hoevezuivelaar kreeg van het FAVV een zogenaamde HP nummer toegekend. Dit HP nummer moet in sommige gevallen op het etiket van al je producten weergegeven worden:

Werk je met een toelating: dan mag je het HP nummer vermelden, maar het is niet verplicht. Vermeld je het wel dan MOET JE JE BEPERKEN tot 'HP XXX' dus ZONDER 'EG' en zonder 'BE'.

Werk je met een erkenning dan MOET je het HP nummer vermelden in het ovaaltje en met de vermeldingen 'BE' en 'EG'.



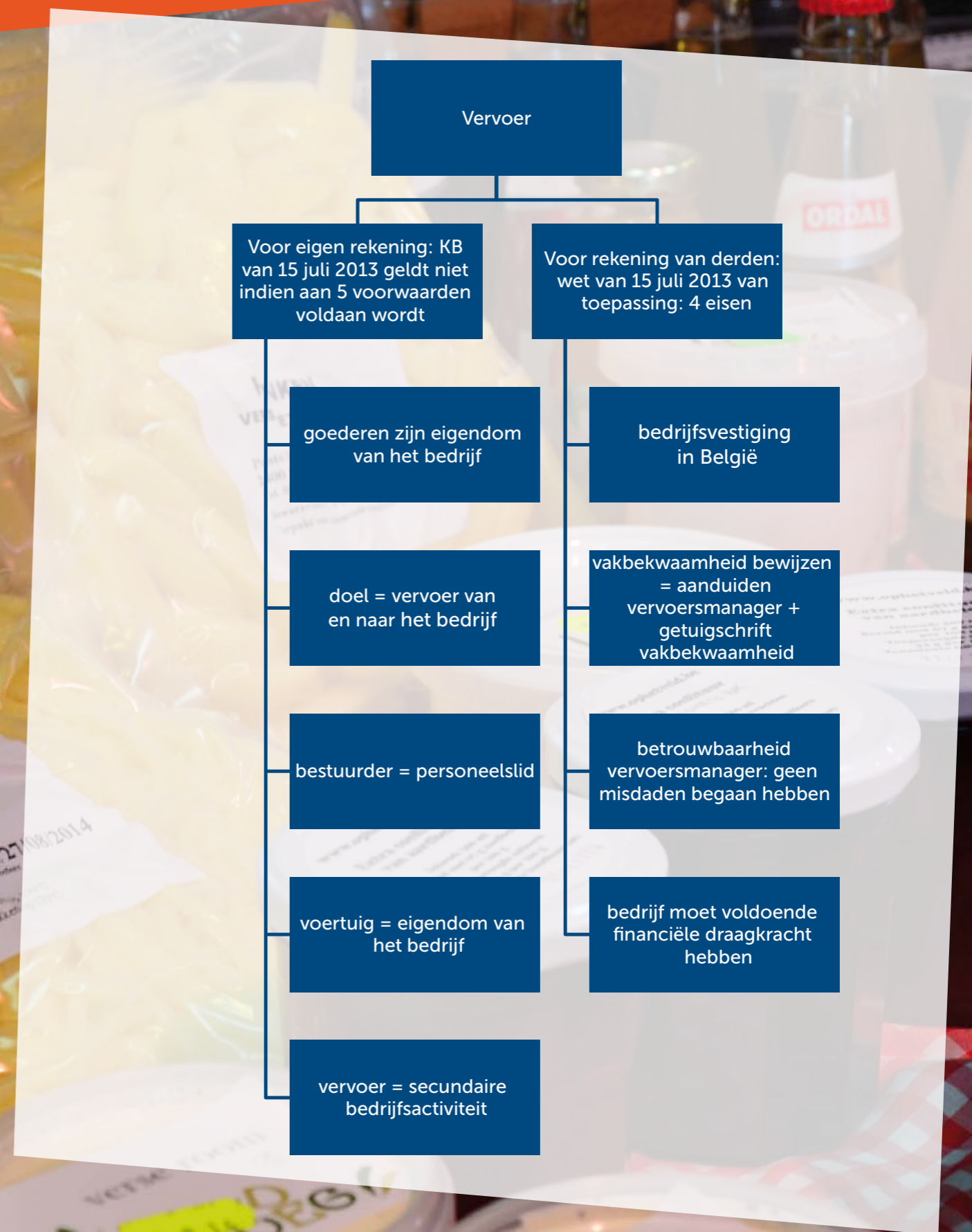
VERVOER VAN LEVENSMIDDELEN

Sinds 2013 is de [wetgeving rond het vervoer van goederen](#) (waaronder levensmiddelen) ook aangepast. Lever je eigen producten aan je consumenten, dan is deze wetgeving niet op jou van toepassing (vervoer voor eigen rekening). Ga je als landbouwer bijvoorbeeld producten uitleveren van jezelf en je collega's, dan kunnen hiervoor een aantal voorwaarden opgelegd worden. Het schema hieronder biedt meer duidelijkheid.

Ga je voor rekening van iemand anders met levensmiddelen rondrijden die niet jouw eigendom zijn, dan kan bij controle naar een bewijs van vakbekwaamheid gevraagd worden. Dit bewijs kan je enkel bekomen na afleggen van een examen, eventueel na het volgen van een cursus.

Opgelet: 'Voor rekening van derden' betekent niet enkel dat je voor de bewezen vervoerdienst een vergoeding krijgt. Vergoeding kan ook uitgedrukt worden in natura of onder vorm van een andere dienst. Bijvoorbeeld: neem jij de ene week de producten van je buurman mee naar het afhaalpunt en neemt hij deze taak van jou de daarop volgende week over, dan wordt dit ook aanzien als een vorm van vergoeding en dien je dus in principe in orde te zijn met het KB.

Meer info vind je [hier](#).





PRIJSZETTING EN PRIJSONDERHANDELINGEN

Naast de wettelijke verplichtingen zijn er nog andere zaken waar je je als B2B-verkoper van bewust moet zijn. Wanneer je als producent een thuisverkoop onder welke vorm dan ook opstart, is het wellicht één van je bedoelingen om een correcte/betere prijs voor je producten te krijgen dan wanneer je via de reguliere kanalen levert. Thuisverkoop betekent dat je zeggenschap hebt over de prijs van je producten: je bepaalt zelf de prijs die jij aan je klanten aanreket. Logischerwijze is deze minimaal gebaseerd op een goede kostprijsberekening.

Wanneer je naar de B2B sector stapt, zal je ook met hen moeten onderhandelen over de prijs. Dit ben je als land- of tuinbouwer wellicht niet gewoon.

Weet dat retailers in sommige gevallen bijkomende eisen opleggen. Aan jou om te bepalen welke bijkomende investeringen (tijd, financieel,...) deze eisen vertegenwoordigen en of je hieraan kan voldoen. Stap je in een systeem met een logistieke of andere ondersteuning, dan is het ook logisch dat deze ondersteuning een bepaalde financiële bijdrage van jou vraagt. Je hoeft bijvoorbeeld zelf niet meer rond te rijden, pakketten samen te stellen, facturen op te stellen,... maar kan dit allemaal uitbesteden. Dit heeft een prijskaartje, maar in return krijg jij meer tijd voor bijvoorbeeld andere bedrijfsactiviteiten.

Sommige retailers werken op zelfstandige basis zodat je met de persoon in kwestie prijs- en leverafspraken kunt maken. Passeer je via het verdeelstation van sommige ketens, dan heb je veel minder onderhandelingsruimte en dien je zoals alle andere leveranciers in het systeem in te passen. Als land- of tuinbouwer is dit zeker niet altijd evident.

Wanneer je de stap naar de B2B-sector zet, leg je best niet al je eieren in hetzelfde mandje. Probeer via verschillende B2B-kanalen te leveren en probeer je omzet via elk B2B-kanaal procentueel niet boven een bepaalde limiet te laten komen. Haakt een van de B2B-klanten af, dan is de impact relatief klein. Bovendien, als een B2B-klant bijvoorbeeld de prijsafspraken herziet, heb jij nog steeds de vrijheid om deze klant niet meer te bedienen. Haal je bijvoorbeeld 50% van je B2B-omzet van 1 afnemer, dan staat deze in een veel sterkere onderhandelingspositie dan wanneer hij bij jou maar een omzet zou hebben van 10-15%.

Heb je vragen i.v.m. prijsafspraken en prijszetting in de B2B-sector, neem dan contact op met het Innovatiesteunpunt via info@innovatiesteunpunt.be of 016/28 61 02.

Uitgave van de Provincie Antwerpen
i.s.m. Het Steunpunt Hoeveproducten

Coördinator Steunpunt Hoeveproducten:

Ann Detelder
KVLV vzw
Remylaan 4b
3018 Wijnmaal
TEL 016/24 39 54
GSM 0473/20 85 46
M steunpunthoeveproducten@ons.be
Website: www.steunpunthoeveproducten.be

Eindredactie:

Ann Detelder,
Coördinator Steunpunt Hoeveproducten

Verantwoordelijke uitgever:

Maarten Puls

Foto's:

Vilt.be, Loonwerk Defour en Provincie Antwerpen, Dorien Goris

Deze brochure werd met de grootste zorg samengesteld en wordt regelmatig geactualiseerd. De wetgeving kan heel snel evolueren en naast de regelgeving voor hoeveproducten dient u ook rekening te houden met de algemenere regelgeving voor de land- en tuinbouw en het statuut van de zelfstandige. Bij twijfel of vragen neem je best contact op met het Steunpunt Hoeveproducten.

Hun verhalen charmeren

Alweer een reden om lekkers uit je streek te proberen

