

Consultatie Lachgasbesluit

I Algemeen

2.2 Gastronomische toepassing van lachgas

Groothandel

- ***“De verkoop van ampullen is beperkt tot bedrijven met SBI-codes die een gastronomische toepassing voor ogen hebben en eindgebruiker zijn van het product en bij iedere transactie wordt gevraagd om een (digitaal) afschrift van een uittreksel uit het Handelsregister van de KvK.”***

Sligro (de groothandel) kan niet controleren of een koper de feitelijke eindgebruiker is. Bij iedere transactie vragen naar een (digitaal) afschrift van een uittreksel uit het Handelsregister van de KvK levert een enorme rompslomp op aan de kassa. Veel inkopen voor horecabedrijven en cateraars worden gedaan door (wisselend) personeel van die bedrijven. Zij hebben geen uittreksel KvK bij zich. Dit gaat veel irritatie en frustratie opleveren, wordt door de vaste klanten niet geaccepteerd en is onwerkbaar in de praktijk. Een caissière moet in geval van geen afschrift KVK kunnen overleggen dan formeel de verkoop weigeren terwijl zij de klant kent, zijn bedrijf kent, de klant met regelmaat ampullen voor gebruik in zijn bedrijf inkoop en in veel gevallen zelfs met een automatische incasso betaalt. ... De groothandelwereld is veel minder anoniem dan de retail. In B2B is een sterke wederzijdse zakelijke afhankelijkheid. Bovendien is de KvK-check al gedaan bij de uitgifte van de groothandelspas. Op dat moment worden ook de betreffende SBI-codes vanuit de KvK overgenomen en in onze klantenadministratie op klantniveau geregistreerd. Zonder een geldige pas geen verkoop. Dit geldt voor alle klanten en alle producten. Kortom, bij iedere transactie een (digitaal) afschrift van een uittreksel KvK voegt niets toe.

- ***“De ampullen worden niet afzonderlijk verkocht maar alleen bij een gezond boodschappenpatroon, dat wil zeggen in aanvulling op producten die logischerwijs bij de bereiding van voedsel horen welke past binnen het normale inkooppatroon van de klant.”***

Dit zou betekenen dat een horecaondernemer niet uitsluitend ampullen mag kopen, maar dat hij er altijd wat anders bij moet kopen. Dat is onwenselijk omdat men ook ampullen moet kunnen ‘bijhalen’ in geval van tekort. Er is immers geen alternatief product. Bovendien is verplichte koppelverkoop zeer ongewenst.

- ***“De verpakkingen zijn uit het zicht geplaatst en er worden geen reclame en prijsacties gevoerd.”***

Sinds de start van ons ontmoedigingsbeleid in 2017 voeren wij geen reclame en prijsacties meer. Dat werkt prima.

Het is onduidelijk wat wij ons in de praktijk moeten voorstellen bij “uit het zicht geplaatst”. Letterlijk uit het zicht plaatsen (dus bijvoorbeeld achter deuren) is voor een B2B zelfbedieningsgroothandel onwerkbaar en voegt feitelijk ook niets toe. Doordat in de groothandel alle verkoop via een klantenkaart geregistreerd wordt (zonder klantenkaart kan geen factuur worden gemaakt), vindt er geen anonieme verkoop plaats en kun je bij facturatie (bij de kassa) de verkoop weigeren wanneer de klant niet aan de voorwaarden voldoet. Zo werkt het nu ook, dat gaat prima en dient het doel; het terugdringen van lachgas voor recreatief gebruik. Uit het zicht plaatsen is een echte retail-werkwijze. Bijvoorbeeld bij de verkoop van tabak en geneesmiddelen in supermarkten aan consumenten. Daar maakt men gebruik van servicebalies, maar die zijn er in de groothandel niet.