

# BOTANICAL CLAIMS - ON HOLD

**FRANS VAN DER SMAN, NUTRITION SCORING SOLUTIONS**

Claims zijn cruciaal om de unieke eigenschappen van jouw producten aan consumenten uit te leggen. Vanzelfsprekend wil je sterke claims die optimaal verleiden tot het kiezen van jouw producten. Werken met claims wordt soms als complex gezien, vooral omdat we te maken hebben met een grondige Europese regelgeving op claims. Botanical claims hebben ook nog eens een aparte positie in de regelgeving. Deze whitepaper geeft inzicht over een bijzondere uitzonderings situatie, de Botanicals on hold situatie.

Bijgewerkt: AUGUSTUS 2021



## INLEIDING

Voedings- en Gezondheidsclaims op supplementen spelen een enorm belangrijke rol in de communicatie naar zowel therapeuten als consumenten. Omdat een gebruiker zelf niet de mogelijkheid heeft om actieve ingrediënten of functionaliteit waar te nemen in supplementen, moeten deze eigenschappen gecommuniceerd worden. Zonder deze cruciale informatie is het voor een gebruiker bijna onmogelijk om het juiste product te vinden aansluitend bij een specifieke behoefte.

De Europese Claims Regelgeving (EC 1924/2006) geeft een helder kader waarin claims gemaakt mogen worden. Met de huidige overgangsregeling voor botanical claims, is het werkveld van claims echter vrij complex. Enerzijds mist de overgangsregeling duidelijke richtlijnen en details over welke claims toegestaan zijn onder welke voorwaarden. Anderzijds zijn er verschillen in uitvoering tussen lidstaten in de Europese Unie. De regelgeving is weliswaar op Europees niveau afgestemd, de controle op juiste uitvoering van deze regelgeving valt binnen de verantwoording van de lidstaten. Soms maken lidstaten hiervoor gebruik van additionele nationale wetgeving. Bovendien bepalen uitspraken van bijvoorbeeld van het Hof van Justitie het beeld rondom het maken van botanical claims.

Het resultaat van bovengenoemde situatie is dat er op supplementen claims gemaakt worden in een zeer breed spectrum dat plaats heeft tussen 'ronduit verboden claims' tot 'voldoet aan de strenge eisen voor het maken van claims'. Daarmee kan een consument soms producten zien waarop een veelheid van beloftes worden gemaakt, terwijl andere producenten zich beperken tot uitspraken die specifiek toegestaan zijn. Het mag duidelijk zijn dat een zogenaamd 'level playing field' gezonder is voor de gehele productgroep en dat uitzonderlijke situaties ongewenst zijn om de betrouwbaarheid van claims in het algemeen en claims op supplementen in het bijzonder zo hoog mogelijk te houden.

Om als producent claims op botanicals te kunnen maken in de overgangsregeling zijn er een aantal stappen te nemen. Als je als producent de details op orde krijgt zijn claims op botanicals prima mogelijk. Ook geeft deze regeling jou als producent de kans om je op een professionele manier te onderscheiden.

## CLAIMS, DE BASIS

In een eerdere whitepaper heb ik het gehad over het krachtenveld op claims en hoe we daarbinnen ons werk kunnen doen. Houd deze principes bij de hand, ook bij het werken met Botanical claims.

### **1. Gebruik claims niet alleen als marketingslogan.**

Laat je claims een ondersteunend onderdeel zijn van je brand identity. Een claim alleen maar inzetten als snelle marketingslogan voegt geen lange termijn waarde toe.

### **2. Wees open en eerlijk. Voorkom misleiding.**

Lastig omdat je moet verleiden om op te vallen in het schap. Zorg altijd voor open en eerlijke communicatie en zorg ervoor dat verleiding niet overgaat in misleiding.

### **3. Kijk hoe de markt reageert op jouw producten.**

Sommige producten krijgen extra veel aandacht van consumenten. Onderzoek de gevoeligheden van jouw productgroep en neem overwegingen hiervan mee in je toepassing van claims.

### **4. Verdiep je in de Europese claims verordening.**

De regels geven het raamwerk om met claims te kunnen werken. Zoals altijd bepalen details het eindresultaat, neem de tijd voor alle details voor het beste resultaat.

## EU CLAIMS REGELGEVING

Europese Claims Regelgeving heeft een aantal doelen; het beschermen van de consument, verbeteren van het vrije verkeer van goederen op de interne markt en het bevorderen en beschermen van innovatie op gebied van levensmiddelen. EC 1924/2006 is ingericht voor het maken van voedingsclaims en gezondheidsclaims.

De basis van de regelgeving is dat geen enkele voedings- en gezondheidsclaim toegestaan is, tenzij een claim specifiek op een lijst met toegestane claims staat. Deze lijst wordt beheerd door de Europese Commissie, terwijl de EFSA (Europese Voedselveiligheidsautoriteit) ingeschakeld wordt om te oordelen over het wetenschappelijke deel achter een claim.

## BOTANICALS ON HOLD SITUATIE

Bij de aanvang van de claims regelgeving zijn in 2008 door de lidstaten een groot aantal dossiers ingediend ter goedkeuring. 44000 dossiers zijn door verschillende landen ingevoerd en deze lijst is teruggebracht naar 4637 unieke dossiers die een relatie beschrijven tussen een ingrediënt en een gezondheidsvoordeel. Op veel van deze dossiers heeft de EFSA een oordeel gegeven of er inderdaad sprake is van een claim die onderbouwd is door wetenschappelijk bewijs. Van de 2758 beoordeelde (Art 13.1) dossiers gaf EFSA op 229 een positief oordeel.

In het proces met EFSA is een categorie claims die nog niet is beoordeeld, namelijk claims op voedingsproducten met botanicals (kruiden). De beoordeling van 1548 botanical claims is stilgelegd in 2010.

Dat betekent dat tot op de dag van vandaag geen beslissing is genomen welke positie botanicals hebben in de claims regelgeving. Feitelijk is het probleem dat de claims regelgeving voor voedingsmiddelen en supplementen een strengere regulering is dan voor medicijnen. In de geneesmiddelen regelgeving is er een speciale categorie van producten met werking gebaseerd op 'traditioneel gebruik'. Bovendien zijn er internationaal verschillen tussen kruidenpreparaten. In het ene land worden deze producten als geneesmiddel gezien, in het andere land als gezondheidsproduct.

Zolang er geen beslissing is genomen over de botanicals, wordt gebruik gemaakt van een tussenoplossing: een groot aantal claims die in 2008 zijn ingediend mogen vooralsnog gebruikt worden. Dit wordt de overgangsregeling, ook wel de 'Botanicals - on hold situatie' genoemd.

## HOE KUN JE MET BOTANICAL CLAIMS AAN DE SLAG?

De uitgangssituatie is dat het product met de on hold claim altijd aan de algemene voorwaarden voldoet die gelden voor alle voedings- en gezondheidsclaims. Houd EC 1924/2006 dus altijd goed in de gaten.

Met een aantal stappen kan beoordeeld worden of een on hold claim op jouw product mogelijk is. De stappen zijn best bewerkelijk en vereisen bijvoorbeeld toegang tot Access. Omdat de on hold situatie tijdelijk is, is de verwachting niet dat dit proces in de toekomst eenvoudiger wordt. Ik help je graag verder als je ergens vastloopt.

### Stappenplan

- 1) Zoek een claim of ingrediënt in de [Access Database](#) en noteer het ID die bij je claim hoort
- 2) Controleer of de voorwaarden overeenkomen met de dagdosering van je product
- 3) Controleer of de ID nog on hold staat volgens de [lijst van de EC](#)
- 4) Gebruik de indicatieve lijst voor toegestane bewoordingen van de claim

Ad 2: je vindt de voorwaarden (Conditions of Use) door in de Access database op 'print' te klikken en het ID nummer te geven. Er verschijnt nu een nieuw scherm met gegevens over deze claim.

Ad 4: Omdat de claims nog niet door EFSA beoordeeld zijn, is het lastig om zelf de juiste claim bewoording te kiezen. Gebruik de indicatieve lijst van de Keuringsraad als leidraad. Blijf met je claim dicht bij het toepassingsgebied dat gegeven is in het claims dossier zoals dat is ingediend (Access database details).

Dit stappenplan is geldig voor Nederland, hier is deze manier van werken via zelfregulering afgesproken. Andere lidstaten hebben andere eisen voor het gebruik van on hold claims, vaak veel minder flexibel. Voor Nederland mag je dus gebruik maken van de Indicatieve lijst. Ook ben je voor de Nederlandse markt verplicht om bij on hold claims een disclaimer toe te voegen. De Reclame Code Commissie vindt het misleidend als een 'on hold' claim hetzelfde wordt gebruikt als een goedgekeurde claim. Daarom moet de adverteerder een disclaimer over de voorlopige toelating van de claim vermelden. Er is een lijst met voorbeeld disclaimers beschikbaar.

Als je met deze stappen uiteindelijk tot de conclusie komt dat je een on hold claim wilt en kunt maken, is het goed te beseffen dat een on hold claim mag worden gebruikt totdat er een definitieve EU-beslissing over is genomen. Zorg verder dat er een onderbouwing op basis van algemeen aanvaard wetenschappelijk bewijs is voor het gebruik van deze claim, met name voor de gebruikte hoeveelheid van de geclaimde stof.

Het gebruik van claims in een productnaam is een whitepaper op zich waard. Ook een on hold claim mag je toepassen in een productnaam. Wat je daar natuurlijk wel in de gaten wilt houden is dat als er een besluit valt over on hold botanicals, een claim wellicht niet langer gebruikt kan worden. Dat kan voor een productnaam onhandig zijn.

Al met al blijkt uit dit stappenplan dat het werken met on hold claims niet eenvoudig is. Laat je daardoor echter niet ontmoedigen. Zorg dat je goed op de details let om te voorkomen dat de claims jouw merk in de problemen brengt. Controlerende instanties zoals de NVWA in Nederland hebben ook moeite met dit complexe onderwerp. Zorg daarvoor dat je claims altijd eerlijk en transparant zijn, zonder dat je probeert jouw consument te misleiden. Geloofwaardigheid is een eigenschap van sterke merken waar consumenten vertrouwen in hebben.

## **AANBEVELINGEN**

### **Hou de markt scherp in de gaten.**

Omdat de regels rondom de tijdelijke on hold situatie niet glashelder zijn, ontstaan er soms problemen in de markt. Sommige supplementen zoeken de grens scherp op en passeren die soms ook. Bij een controle van de NVWA loopt deze producent tegen boetes aan, maar ondertussen zijn er claims gemaakt die de geloofwaardigheid van de supplementen branche als geheel onder druk zet.

### **Pas op met medische claims**

Speciale aandacht voor de grens tussen gezondheidsclaims en medische claims. Ook al is het doel van supplementen het voorkomen of helpen bij aandoeningen, benoem nooit ziektebeelden. Medische claims zijn specifiek niet toegestaan en als je dat toch doet, valt de claim niet langer onder claims regelgeving, maar onder geneesmiddelen regelgeving met significant hogere boetes. Bijvoorbeeld 'ontsteking' in je claim is al een woord dat je wilt vermijden.

### **Accepteer de claims beperkingen**

Botanicals on hold is lastig. Je wilt graag vertellen over de therapeutische werking van supplementen, want de consument kan dat niet zelf afleiden. De claims regelgeving staat dat alleen toe als de EFSA oordeelt dat dat ondubbelzinnig wetenschappelijk bewezen is. Troost is dat deze situatie voor elke producent hetzelfde is.

### **Ga niet alleen ploeteren**

Er zijn een aantal partijen die helpen in dit onderwerp. Ben je bijvoorbeeld aangesloten bij een branchevereniging zoals de NPN? Kijk zeker ook bij de Keuringsraad, zij zetten regelmatig tips op de website. Vanzelfsprekend kun je mij ook snel enthousiast krijgen, zeker als je een goed intern systeem voor claims wilt opzetten.

## **REFERENTIES & BRONNEN**

1. Verordening (EG) 1924/2006

2. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/NL/ALL/?uri=CELEX%3A32006R1924>
2. NWWA handboek claims  
<https://www.nvwa.nl/onderwerpen/etikettering-van-levensmiddelen/documenten/consument/eten-dinken-roken/etikettering/publicaties/handboek-etikettering-van-levensmiddelen>
3. Keuringsraad  
<https://www.keuringsraad.nl/home>
4. EU Register of nutrition and health claims made on foods  
[https://ec.europa.eu/food/safety/labelling\\_nutrition/claims/register/public/?event=register.home](https://ec.europa.eu/food/safety/labelling_nutrition/claims/register/public/?event=register.home)

## **DISCLAIMER**

Aan deze whitepaper kunnen geen rechten worden ontleed. Claims is een vakgebied waar details het eindresultaat bepalen. Een verantwoorde manier om claims toe te passen doen we in overleg.

### **OVER DE AUTEUR:**

Frans van der Sman is adviseur op het gebied van voedingskundige overwegingen. Zijn expertise richt zich op claims, voedselkeuzelogo's, portfolio analyses en productverbetering.

Zijn passie en toewijding voor voedingskundige vraagstukken en een grote mate van integriteit, maken dat hij op een basis van wederzijds vertrouwen, de sterke merken van zijn klanten samen met zijn klanten sterker kan maken.