

De wet



Meester Advocaten is dé juridische specialist voor de horeca. Het kantoor adviseert landelijk ruim 3000 horecaklanten. www.meestermeester.nl

Restpakket

Onderhandelen over het restpakket kan veel geld schelen, maar wat zijn de juridische mogelijkheden? Ondernemers hebben al snel te maken met gedwongen afname. Toch zijn er manieren om die te omzeilen.

Het 'restpakket' is het pakket overige dranken dat geleverd wordt door een brouwerij of een door de brouwerij aangewezen leverancier. Dat zijn (speciaal) bieren, frisdranken, wijnen en gedistilleerd. In de overeenkomsten van de brouwerijen staat meestal dat dit restpakket moet worden afgenomen van de brouwerij of van een door de brouwerij aan te wijzen leverancier.

Toch is het de moeite waard om te kijken hoeveel onderhandelingsruimte er is. De brutoprijs van het kratje fris en het flesje speciaalbier is de afgelopen jaren namelijk fors gestegen. Het prijskaartje van een kratje Coca-Cola lag een paar jaar geleden nog rond €8, nu gaat die al richting €11. En dus nemen ook de kortingen toe. Hoe vrijer de ondernemer en hoe groter zijn volume, hoe hoger de korting. Volgens adviseur-jurist Stephan Yuen van Meester Advocaten in Amsterdam kan een goede korting 'tot €10.000 per jaar schelen.'

Nog een reden om extra oplettend te zijn, is het feit dat brouwers het restpakket steeds verder uitbreiden. Ze nemen speciaalbierbrouwerijen over of komen met een eigen koffielabel. Yuen: 'Brouwerijen vergroten hun portfolio. Er komen steeds meer producten die ondernemers verplicht af moeten nemen.'

Behalve de hoge brutoprijs, kleeft aan de verplichte afname het nadeel dat de ondernemer niet altijd de vrije keuze heeft in A-merken. In bepaalde restpakketten is de verplichting tot afname Pepsi-Cola opgenomen, terwijl de ondernemer de liever Coca-Cola heeft.

Verplichte afname?

Een horecaondernemer is gebonden via een bruikleenovereenkomst, een financieringsovereenkomst, een huurovereenkomst of bijvoorbeeld via sponsoring. Aan die overeenkomsten is bijna altijd een exclusief afnamebeding verbonden. Afhankelijk van de mate van binding ben je meer of minder verplicht om ook het restpakket af te nemen. Met enkel een bruikleenovereenkomst voor tapmaterialen ben je meestal alleen gebonden voor de bieren die door de tapinstallatie gaan. Stelt een brouwerij ook koelmateriaal ter beschikking, dan is er meestal ook een binding voor het restpakket.

Onder de huidige Europese Verordening geldt een binding voor de duur van maximaal 5 jaar. Dat geldt voor bier en andere dranken. Deze regels gelden in ieder geval voor middelgrote brouwerijen (lees: Bavaria, InBev, Grolsch). Voor Heineken geldt een andere regeling. Heineken mag alleen op tapbier binden. Al die regels veranderen als de brouwer ook verhuurder is. Dan is de ondernemer gebonden zolang de huurovereenkomst duurt.

Groot bedrag ineens

Onderhandelen over het restpakket is dus steeds belangrijker. 'Probeer het restpakket altijd buiten de exclusieve afnameverplichting

Evenaringsbeding in oude huurovereenkomsten

Onder de oude Europese Verordening (voor het jaar 2000) gold een zogenaamd 'evenaringsbeding' op de afnameverplichting van het restpakket. Het stond de ondernemer vrij om het restpakket elders in te kopen als hij het restpakket daar goedkoper kon krijgen en de eigen brouwerij/leverancier die prijzen niet wilde evenaren.

Dergelijke evenaringsbedingen staan met name in oude huurovereenkomsten van voor het jaar 2000. Als het horecabedrijf ná 2000 is overgenomen, is het belangrijk of er sprake is van een huur indeplaatsstelling of een nieuwe huurovereenkomst. Bij een huur indeplaatsstelling geldt nog steeds het evenaringsbeding, wat gunstig is voor de ondernemer. In nieuwe huurovereenkomsten is zo'n beding waarschijnlijk vervallen omdat de brouwerij het na 2000 niet meer verplicht is op te nemen.

Tip: het is altijd verstandig om goed in de eigen huurovereenkomst na te gaan of er überhaupt een afnameverplichting op het restpakket rust en, zo ja, of daarvoor een evenaringsbeding geldt.

Door **Stephan Yuen** en **Radboud Bergevoet**



Wanneer geen afnameplicht?

Er bestaan veel misverstanden over de vraag of überhaupt de verplichting bestaat om het restpakket verplicht bij de brouwerij af te nemen. In de volgende gevallen kan een discussie oplopen:

- Bij de verhuur en overige leverantiecontracten van Heineken (in beginsel alleen binding op tappils).
- Bij verplichte aanwijzing van een leverancier door de pandeigenaar. Als een pandeigenaar niet zelf leverancier is van dergelijke producten valt af te vragen of deze een beroep kan doen op de voor de brouwerij gunstige regelgeving.
- In de situatie waarin de brouwerij het pand verhuurt en zich op het standpunt stelt dat er langer dan 5 jaar een exclusieve binding geldt en dat de brouwerij onbetwist leverancier van bier is. Maar ten aanzien van het restpakket zou je kunnen zeggen dat de brouwerij niet als leverancier van dergelijke producten kan worden opgevat en er niet langer dan voor een periode van 5 jaar mag worden gebonden.
- Het liefst willen brouwerijen dat alleen concernbieren geschonken worden. Daarop is de marge natuurlijk het grootst. Als ook andere bieren geschonken worden, gaat dat ten koste van de afzet van de concernbieren. In de praktijk proberen brouwerijen vreemde bieren dan ook zoveel mogelijk te weren. Soms is het de vraag of de brouwerij een vergelijkbare biersoort kan aanbieden in haar eigen productlijn en daarmee de ondernemer verplicht dat bier af te nemen. Of dat er geen vergelijkbaar product binnen de brouwerij voorhanden is, zodat de ondernemer bier van een andere leverancier af mag nemen.

te houden en vrij te zijn bij de inkoop van deze producten,' adviseert Yuen. 'Ook in zo'n situatie sluit de brouwerij graag een overeenkomst over uitsluitend voor de bieren.'

Als er wel een afnameverplichting is: groot-handels/brouwers zijn steeds vaker bereid de korting vooruit te betalen als een soort van investeringsbijdrage. In ruil voor een hogere (bruto)prijs, krijgt de ondernemer dan een fors bedrag ineens dat hij kan gebruiken voor een investering in zijn zaak. Uiteindelijk wordt de onderhandelingsruimte bepaald door twee factoren: het volume dat een ondernemer doet en de mate waarin hij gebonden is aan een brouwer via huur, financiering of tapinstallatie.

Ontduiken

Maar de makkelijkste oplossing is het ontduiken van de afnameverplichting. Yuen:

'Brouwers laten de controle op het restpakket over aan de groothandels.' Het toezicht op de naleving van het contract is minder streng dan bij pils.

Dus kopen handige ondernemers hun dranken bij erkende prijsstunters als Hansen Dranken in Linne, via internetaanbieders als bijvoorbeeld Horecagoedkoop.nl, of zelfs via de supermarkt. Dat levert kortingen op van soms wel 2 à 3 euro per kratje. Toch kiezen volgens advocaat Yuen de meeste ondernemers niet voor deze weg. 'Ze willen een goede relatie met een lokale leverancier en met de brouwer.' Bovendien: wie de afnameverplichting ontduikt, pleegt contractbreuk. In het ergste geval probeert een brouwer het huurcontract op te zeggen. **M**