

De wet



Meester Advocaten is juridische specialist voor de horeca. Het kantoor adviseert landelijk ruim 3000 horecabedrijven. Meestermeester.nl

Prijsverhoging pils niet zomaar pikken

Prijsoorlog

Ook dit jaar trakteren brouwers de horeca weer op een hogere pilsprijs. Hier lijkt weinig tegen te doen. Toch ziet advocaat Bas Loijmans van Meester Advocaten mogelijkheden voor ondernemers om zich hiertegen te wapenen.

Met de prijsverhoging van 4 procent van deze maand zijn de verschillen in inkoopcondities tussen gebonden en niet-gebonden ondernemers opnieuw gegroeid. Advocaat Bas Loijmans van Meester Advocaten: 'Het wordt inmiddels onhoudbaar.'

De prijs van een liter pils steeg de afgelopen 10 jaar met 60 procent. Dat is ver boven de consumentenprijsindex (cpi), een maatstaf voor het meten van de gemiddelde prijsontwikkeling in Nederland. Die steeg in 10 jaar met 16 procent.

Het sec procederen tegen een pilsprijsverhoging is een heilloze weg. De prijsstelling valt onder contractuele vrijheid. Loijmans: 'Een leverancier mag gewoon zijn prijzen verhogen.' Toch ziet de advocaat kansen voor een gerechtelijke procedure. 'Er ontstaan enorme verschillen tussen ongebonden en gebonden ondernemers. Vrije ondernemers wettelen een gedeelte van de prijsstijging af via een hogere korting op de brutoprijs. Maar als een brouwerij tussen de huur zit, is die onderhandelingsruimte nihil. Bij gebonden ondernemers ontlopen de bruto- en de nettoprijzen elkaar nauwelijks. De brouwer bepaalt de inkoopcondities en daarmee ook de winstgevendheid en waarde van het bedrijf.' Loijmans: 'Voor pandgebonden ondernemers is de situatie slechter dan ooit. Als daardoor de winstgevendheid onder druk komt te staan en het voortbestaan in het gedrang komt, kun je je afvragen of dat niet in strijd is met het mededingings-

recht en de redelijkheid en billijkheid. Als ondernemer kun je de brouwer aanrekenen zich niet als 'goed verhuurder' te gedragen omdat hij niet tegen marktconforme condities levert.' Er zijn hierover al procedures geweest en die werden tot nu toe altijd geschikt door de brouwers. Verschillende zaken lopen nog.

Munitie

Loijmans adviseert ondernemers om de recente prijsverhoging niet zomaar te accep-

teren en in de contracten op zoek te gaan naar munitie voor de onderhandelingen. Om bij prijsverhogingen van brouwers een zo goed mogelijke onderhandelingspositie te hebben, doen ondernemers er volgens hem verstandig aan alert te zijn op de zekerheden die brouwers in de contracten proberen te stellen, en die zo mogelijk te mijden.

Huurovereenkomst

Grote brouwerijen mogen maximaal 5 jaar binden. Die beperking mag van tafel als de

Pas op bij huurintreding

Als brouwerijen niet tussen de huur zitten, werken ze vaak met een akte huurintreding. De brouwerij probeert met deze overeenkomst een locatie te krijgen, zonder dat de brouwerij zelf tussen de huur gaat zitten. De verhuurder/eigenaar geeft de brouwer het recht om, bij beëindiging van de lopende huurovereenkomst, een nieuwe partij aan te wijzen. Stel dat de bestaande huurder failliet gaat, dan bepalen zonder een dergelijk huurintredingsrecht de curator en de verhuurder wie erin komt. Nu bepaalt de brouwer. Vaak krijgt de brouwerij een aantal maanden om een nieuwe huurder aan te dragen. De brouwerij is verantwoordelijk voor doorbetaling van de huur in die periode. Voor de eigenaar/verhuurder heeft huurintreding als voordeel dat de huur betaald wordt. Het nadeel is dat hij geen invloed heeft op wie de nieuwe huurder wordt.

Huurintreding komt in Nederland alleen maar voor binnen de horeca. Brouwerijen hebben zelfs verschillende modelcontracten waarin een huurintredingsrecht is geregeld. Het is voor een ondernemer van groot belang om de letterlijke tekst van deze overeenkomst goed na te gaan. Zo kan de formulering van de overeenkomst betekenen dat in feite een exclusieve afnameverplichting is overeengekomen. Als de ondernemer van drankleverancier wil overstappen omdat elders de prijs beter is, kan de brouwerij daar een stokje voor steken. Ook kan een te strenge formulering een belemmering vormen bij de verkoop van het horecabedrijf. Pas dus op voor al te strikte formuleringen!

Door Bas Loijmans en Radboud Bergevoet



brouwer naast leverancier ook verhuurder is. Dus passen Heineken, Grolsch, Bavaria en InBev op grote schaal de constructie toe waarbij ze 'tussen de huur worden geplaatst'. De brouwerij huurt het horecapand van de pandeigenaar en verhuurt de ruimte op haar beurt aan de horecaondernemer. Voor de looptijd van de huurovereenkomst legt de brouwerij de exploitant een afnameverplichting op. En de brouwerijen hebben tegenwoordig heel uitgebreide portfolio's: speciaalbier, fris, wijn, een eigen koffielabel, thee, kantoorspullen. In de huurovereenkomst staat meestal dat dit restpakket verplicht moet worden afgenomen. Het is de vraag in hoeverre dit juridisch stand houdt, zeker als er langer dan 5 jaar wordt gebonden. Het is een punt om flink over te onderhandelen.

Tip: maak bij het vaststellen van een minimale afnameverplichting een realistische afweging. Zeker bij nog niet bewezen concepten. Is de minimale afnameverplichting haalbaar? Het niet halen van de afname kan vervelende gevolgen hebben.

Bruikleenovereenkomst

Kelderbier- en tapinstallaties, koffiemachines en koelmeubels worden door de brouwe-

rij/leverancier vaak in bruikleen gegeven. Ook hier kan de brouwerij een minimale afnameverplichting opnemen. Bij het niet halen van de minimale afname heeft de brouwerij de mogelijkheid de spullen op kosten van de ondernemer te verwijderen.

Voor een ondernemer is het van belang om te weten onder welke voorwaarden de bruikleen opzegbaar is. Soms is beëindiging van de bruikleen mogelijk, maar betekent dat niet automatisch het einde van de afnameverplichting. Zo zijn er brouwerijen die de ondernemer twee overeenkomsten laten tekenen voordat de installatie wordt geplaatst. De een is de bruikleen van de technische installatie. De ander is de levering van het bier zelf. De eerste is opzegbaar. De tweede bevat een exclusieve binding van soms wel 10 jaar. Zulke contracten worden vaak niet goed gelezen en te snel ondertekend. Is het einde van de looptijd daar? Kan de apparatuur worden overgenomen en tegen welke prijs? Een gebruikelijk afschrijvingspercentage voor kelderbierinstallatie is 8 procent per jaar.

Tip: let erop dat bij einde bruikleen ook de binding eindigt en laat dat dan ook in de overeenkomst expliciet opnemen. **MI**

Borgstelling? Denk ook aan de verkoop!

Als een ondernemer een financiering van de bank krijgt, wil de bank daar zekerheid voor terug. Bijvoorbeeld in de vorm van een borgstelling van een derde partij. En daar komt de brouwerij weer in beeld. Voor de bank is dat een solvabele partij.

Een borgstellingsovereenkomst is tussen de bank en de brouwerij. Maar de inhoud is ook voor de ondernemer van groot belang. De tegenprestatie voor de borgstelling is namelijk een exclusieve afnameverplichting bij de brouwerij. Ter afdekking van het risico heeft de brouwer pandrecht. Net als bij de huurintreding kan dit pandrecht in de weg zitten bij de verkoop van de onderneming. Een koper wil de exploitatie uiteraard vrij van rechten kopen. Vooraf moet voor de verkoper/ondernemer duidelijk zijn onder welke condities de bank en de brouwerij het pandrecht vrijgeven. Gewoonlijk zal de bank tevreden zijn met de aflossing van de lening, maar de brouwerij kan eisen dat de nieuwe koper de afnameverplichting overneemt. Probeer dat te vermijden, want het werkt zeer verkoopbelemmerend. Soms wordt een (achter)borg verstrekt door een drankengroothandel die door de brouwerij is aangewezen. Daar vraagt die groothandel wel een tegenprestatie voor in de zin van een afnameovereenkomst. Die afnameverplichting kan een groot deel van de totale inkoop beslaan. Kijk dus ook goed naar de inkoopcondities. Vaak vallen die tegen. Let erop dat de (achter)borgstelling gelijk loopt met de aflossing van de financiering.

Tip: Bekijk de afspraken door een 'verkoopbril': zitten de afspraken niet in de weg bij een toekomstige verkoop van de onderneming? Zijn de afspraken gemakkelijk te beëindigen?