

Vergaderjaar 2011–2012

**33 000 XIII**

## **Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (XIII) voor het jaar 2012**

**Nr. 138**

### **BRIEF VAN DE MINISTER VAN ECONOMISCHE ZAKEN, LANDBOUW EN INNOVATIE**

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 5 december 2011

Op 15 november 2011 heeft uw vaste commissie voor Economische Zaken, Landbouw en Innovatie mij verzocht aan de hand van een aantal specifieke vragen te reageren op het onderzoek dat onderzoeksbureau EIM op initiatief van Koninklijke Horeca Nederland heeft uitgevoerd naar het rendement van drankverstrekkende horecabedrijven. Met deze brief kom ik aan dit verzoek tegemoet.

#### **1. Wat is uw reactie op het rapport «Rendement en Relatie, een onderzoek naar rendementsverklarende factoren voor drankverstrekkende bedrijven in de horeca»?**

Uit het onderzoek komt naar voren dat het rendement van horecabedrijven in belangrijke mate afhangt van de relatie met brouwerijen. De onderzoekers constateren dat een belangrijke oorzaak van tegenvallende bedrijfsresultaten is gelegen in gebrekkige onderhandelingsmacht van horecaondernemers. In hun rapportage doen de onderzoekers aanbevelingen aan horecaondernemers om hun krachten te bundelen en professionele adviseurs in te schakelen bij de onderhandelingen met brouwerijen.

Ik onderschrijf deze aanbevelingen. Door gezamenlijk in te kopen bij brouwerijen kunnen horecaondernemers hun onderhandelingsmacht versterken, en bijvoorbeeld kortingen bedingen. Op basis van de Mededingingswet is het toegestaan voor ondernemers om door dergelijke samenwerking gunstigere voorwaarden voor de consument te realiseren.<sup>1</sup> Ook kunnen horecaondernemers hun onderhandelingspositie versterken door zich te laten adviseren door professionals bij de vaak ingewikkelde overeenkomsten met brouwerijen. Ik vind het goed om te zien dat Koninklijke Horeca Nederland naar aanleiding van het onderzoek heeft bekendgemaakt een helpdesk op te zetten waar startende horecaonder-

<sup>1</sup> Zie hiertoe bijvoorbeeld de recent uitgebrachte Richtsnoeren van de Europese Commissie inzake de toepasselijkheid van artikel 101 van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie op horizontale samenwerkingsovereenkomsten. Deze worden ook toegepast door de Nederlandse Mededingingsautoriteit op grond van de Mededingingswet.

nemers terecht kunnen voor dergelijk advies. Dergelijke initiatieven vanuit de sector kunnen bijdragen aan een evenwichtiger relatie tussen brouwerijen en horecaondernemers.

## **2. Klopt het dat de macht van de grote brouwerijen in de drankverstrekkende sector te groot is waardoor deze markt niet goed kan functioneren? Kunt u uw antwoord toelichten?**

Er blijkt niet uit het onderzoek van EIM dat marktmacht van brouwerijen ervoor zorgt dat de horecabiermarkt niet goed functioneert. Wel lijkt een gebrek aan onderhandelingsmacht van horecaondernemers een knelpunt te vormen. Zie hierover mijn antwoord op vraag 1.

## **3. Hoe reageert u op de uitspraak «Hoe groter de binding met een bierbrouwer, hoe minder de nettowinst»? Erkent u dat bierbrouwers die binding op velerlei wijze proberen te vergroten? Kunt u uw antwoord toelichten?**

Uit het onderzoek van EIM blijkt dat horecaondernemers en brouwerijen regelmatig overeenkomsten sluiten waarbij een deel van het bedrijfsrisico verschuift naar de brouwerij, bijvoorbeeld over het gebruik van de tapinstelling van de brouwer of over een borgstelling of lening. Ook komt het voor dat horecaondernemers het pand rechtstreeks huren van de brouwerij. Vanuit bedrijfseconomisch perspectief is het verklaarbaar dat de nettowinst van horecaondernemers afneemt op het moment dat een groter deel van het bedrijfsrisico wordt gedragen door de brouwerij.

Voor overeenkomsten tussen horecaondernemers en brouwerijen geldt in beginsel contractvrijheid. Er kan echter sprake zijn van een overtreding van de Mededingingswet indien door deze afspraken de concurrentie op de horecabiermarkt merkbaar wordt beperkt. Net als voor een aantal andere situaties, dat in de volgende vragen aan de orde komt, geldt dat de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) hierop toeziet. De NMa is op de hoogte van het onderzoek naar de horecabiermarkt en heeft mij laten weten dat zij zal ingaan op het verzoek van Koninklijke Horeca Nederland om de resultaten van het onderzoek van EIM binnenkort te bespreken. Ook ontvangt de NMa graag nadere tips, signalen of klachten vanuit de markt die kunnen wijzen op een overtreding van de Mededingingswet.<sup>1</sup> Op basis van dit soort meldingen kan de NMa besluiten tot een nader mededingingsrechtelijk onderzoek over te gaan.

## **4. Is het juist te stellen dat horecaondernemers onder druk worden gezet door grote brouwers om de barinventaris, biertanks en tapmaterialen af te nemen, dan wel in bruikleen, van de leverancier? Bent u van mening dat hier sprake is van koppelverkoop? Bent u bereid hiernaar onderzoek te doen? Zo nee, waarom niet?**

Indien brouwers hun afnemers verplichten bij de afname van bier tevens een ander product af te nemen, is er sprake van koppelverkoop. Horecaondernemers die het hiermee niet eens zijn, kunnen besluiten over te stappen naar een andere leverancier. Ook kunnen horecaondernemers hun krachten bundelen om hun onderhandelingsmacht in de relatie met brouwers te versterken. Zie hierover ook mijn antwoord op vraag 1.

Koppelverkoop is niet zonder meer verboden, maar vormt onder omstandigheden een overtreding van de Mededingingswet. Dit kan het geval zijn indien de desbetreffende onderneming beschikt over een economische machtspositie, waardoor zij zich onafhankelijk kan gedragen van haar concurrenten, afnemers en consumenten. Koppelverkoop kan er

---

<sup>1</sup> Zie ook de brochure «Klachten, tips, signalen en besluitaanvragen» op [http://www.nma.nl/het\\_werk\\_van\\_de\\_nma/kartels/tip\\_ons/default.aspx](http://www.nma.nl/het_werk_van_de_nma/kartels/tip_ons/default.aspx).

dan toe leiden dat concurrenten op de markt worden uitgesloten. Het is aan de NMa te bepalen of dit ook daadwerkelijk het geval is. Zie ook mijn antwoord op vraag 3.

**5. Is het juist te stellen dat als een horecaondernemer wil overstappen naar een andere leverancier, hij de in bruikleen zijnde materialen (barinventaris, biertanks en tapmaterialen) voor de nieuwwaarde moet meenemen naar de nieuwe leverancier (ook al zijn de materialen al lang afgeschreven)? Is het juist te stellen dat de vier grote brouwers hierover afspraken hebben gemaakt en zodoende de markt proberen te verdelen? Bent u bereid hiernaar een onderzoek in te stellen? Zo nee, waarom niet?**

Het is mij niet bekend dat brouwers afspraken hebben gemaakt over de prijs die overstappende horecaondernemers moeten betalen voor materialen die zij in bruikleen hebben. Dergelijke afspraken kunnen een overtreding vormen van de Mededingingswet. Het is aan de NMa te bepalen of dit ook daadwerkelijk het geval is. Zie ook mijn antwoord op vraag 3.

**6. Is het juist te stellen dat horecaondernemers soms bij een contract een krediet verstrekt krijgen door de bierbrouwer? Bent u van mening dat hier sprake is van koppelverkoop? Bent u bereid hiernaar een onderzoek in te stellen? Zo nee, waarom niet?**

**7. Klopt het dat horecaondernemers via vastgoed worden «gebonden» aan de bierbrouwer? Zo ja, is dit te kenschetsen als koppelverkoop? Bent u bereid hiernaar een onderzoek in te stellen? Zo nee, waarom niet?**

Zoals ik ook heb aangegeven in mijn antwoord op vraag 4 is er sprake van koppelverkoop indien brouwers hun afnemers verplichten bij de afname van bier tevens een ander product (zoals een krediet of het gebruik van een pand) af te nemen, en kan koppelverkoop onder omstandigheden een overtreding vormen van de Mededingingswet. Het is aan de NMa te bepalen of dit ook daadwerkelijk het geval is. Zie ook mijn antwoord op vraag 3.

Overigens is Koninklijke Horeca Nederland momenteel in gesprek met verschillende brouwerijen om hun rol als financier en pandverhuurder af te bouwen.

**8. Op welke wijze onderzoekt de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) de marktverdeling van de grote brouwers? Kunt u uw antwoord toelichten?**

Ondernemingen die afspraken maken om onderling de markt te verdelen, overtreden daarmee vrijwel altijd de Mededingingswet. De NMa kan op basis van tips, signalen, klachten en clementieaanvragen een mededingingsrechtelijk onderzoek starten naar een overtreding van de Mededingingswet. Zij heeft daarbij een zelfstandige onderzoeksbevoegdheid.

Daarnaast ziet ook de Europese Commissie erop toe dat de mededingingsregels niet worden overtreden. In 2007 heeft de Europese Commissie een boete opgelegd aan enkele brouwerijen naar aanleiding van een overtreding van het Europese kartelverbod.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Zaak COMP/B-2/37 766. Op 15 september 2011 heeft het Gerecht van de Europese Unie uitspraak gedaan naar aanleiding van enkele beroepen die tegen deze beschikking aanhangig waren gemaakt (Zaak T-234/07).

**9. Hoeveel meldingen van concurrentievervalsing en marktverdeling door de grote brouwers heeft de NMa de afgelopen jaren gekregen? Welke stappen heeft de NMa op de meldingen ondernomen? Kunt u uw antwoord toelichten?**

Het merendeel van de meldingen die de NMa de afgelopen jaren over brouwers heeft ontvangen, betreft vragen van consumenten over bovengenoemde beschikking van de Europese Commissie. De NMa geeft aan dat zij verder zeer weinig signalen ontvangt over overeenkomsten tussen brouwerijen en horecaondernemers. Wel heeft zij in 2002 gekeken naar de verenigbaarheid van de afspraken tussen Heineken en diens afnemers. Destijds heeft zij geconcludeerd dat in die situatie geen sprake was van een overtreding van de Mededingingswet.<sup>1</sup>

De minister van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie,  
M. J. M. Verhagen

---

<sup>1</sup> Zaak 2036/Heineken – horecaovereenkomsten.