



HORECA
VLAANDEREN

CHECKLIST

DRANK- AFNAME- CONTRACTEN



1. WAT IS EEN DRANKAFNAMECONTRACT?

Wanneer een horeca-uitbater een overeenkomst sluit met een brouwerij of drankenhandelaar en aan die overeenkomst is een drankafnameverplichting gekoppeld, dan spreekt men van een **drankafnamecontract of brouwerijcontract**.

De brouwerij of drankenhandelaar kan u een drietal soorten drankafnameverplichtingen opleggen:

- “Verplichte bevoorrading”: de verplichte afname van een of meerdere bieren, andere dranken of andere producten of diensten bij een welbepaalde leverancier;
- “Exclusieve bevoorrading”: het verbod om concurrerende producten aan te kopen;
- “Minimale afnameverplichting”: de verplichting om binnen een welbepaalde periode een minimale hoeveelheid aan te kopen.

In ruil voor deze verplichtingen belooft de brouwerij of drankenhandelaar u bijzondere financiële of economische voordelen toe te kennen, zoals de verhuring van het café of het verstrekken van een financiering, meubilair of materiaal. We stellen echter vast dat dit niet altijd even voordelig is voor de uitbater. Horeca Vlaanderen legt u daarom graag uit wat al dan niet nog kan en formuleert tips om u te begeleiden tot een goede overeenkomst met uw brouwerij of drankenhandelaar.

Drankafnameovereenkomsten worden op twee manieren beperkt: door Europese regelgeving en door een gedragscode afgesloten tussen brouwers, drankenhandelaars en horecasector. We lichten beide toe.

2. EUROPESE REGELGEVING DRANKAFNAMECONTRACTEN

Op 1 juni 2010 is er de Europese Verordening nr. 330/2010 in werking getreden. Naargelang het marktaandeel van een brouwer/leverancier op de Belgische cafémarkt, gaat Europa andere regels toepassen:

- Marktaandeel van méér dan 30%: de brouwerij/drankenhandelaar kan geen exclusieve afnameverplichtingen afsluiten met horeca-uitbaters.
- Marktaandeel van maximum 30 % de brouwerijen/drankenhandelaren kunnen nog wel exclusieve afnameovereenkomsten afsluiten, maar beperkt tot ten hoogste 5 jaar (tenzij de verplichting samengaat met de verhuur van de horecazaak).

Horeca Vlaanderen is niet tevreden met deze Europese Verordening omdat contracten van lange duur mogelijk zijn en een uitbater verplicht kan worden andere producten en diensten af te nemen van de brouwerij/drankenhandelaar dan enkel bier.

In concreto komt dit in België neer op het volgende:

1. AB InBev (marktaandeel > 30 %):

zou in principe geen drankafnameverplichtingen meer mogen opleggen, maar heeft een afwijking gekregen die haar toelaat om nog de volgende verplichtingen op te leggen:

- als de brouwerij het café verhuurt: enkel verplichte en exclusieve afname van bieren op vat (met uitzondering van één speciaalbier op vat) die AB InBev zelf brouwt en geen verplichte minimumhoeveelheid;
- als de brouwerij een financieel of economisch voordeel biedt (financiering, bruiklening, sponsoring): enkel verplichting voor wat de pils op vat betreft maar InBev mag 50 % van de totale leveringen voor zich opeisen en de uitbater heeft de mogelijkheid om zich vrij te kopen door terugbetaling van het saldo van de financiering of teruggave of afkoop van het in bruikleen geplaatste materiaal. De maximumduur van de afnameverplichting is vijf jaar.

2. Alle andere brouwerijen, drankenhandelaars of andere leveranciers: Alken-Maes, Haacht, enz. (marktaandeel ≤ 30 %):

er geldt slechts één beperking, nl. de maximumduur van de verplichting is ten hoogste vijf jaar. Voor het overige mag de brouwerij/drankenhandelaar alle bieren, andere dranken, andere producten en diensten opnemen in de verplichting, dus bijvoorbeeld ook verzekeringen, speelautomaten, onderhoudscontracten. Als de brouwerij/drankenhandelaar het café verhuurt mag de duur van de verplichting dezelfde zijn als de duur van de huur.

Strafbepalingen: de meeste drankafnamecontracten/brouwerijcontracten bevatten strafbepalingen die kunnen ingeroepen worden in geval van overtreding. Zij stammen nog uit de Belgische regelgeving van voor 1983 maar zijn nog steeds wettelijk in orde. Het gaat om zeer strenge strafbepalingen die de uitbater voldoende moeten afschrikken om zich strikt te houden aan zijn afnameverplichtingen. Bijvoorbeeld: verbreking van de huur, hoge schadevergoedingen, enz.

3. BELGISCHE GEDRAGSCODE VOOR GOEDE RELATIES TUSSEN BROUWERS, DRANKENHANDELAARS EN HORECASECTOR

Op 21 december 2015 ondertekenden Horeca Vlaanderen, Horeca Brussel, Horeca Wallonië, De Belgische Brouwers en de Federatie van Belgische drankenhandelaars (FeBeD) een gedragscode die de drankafnamecontacten versoepelt. Hoewel Horeca Vlaanderen veel verder wil gaan, werden al wel belangrijke eerste stappen gezet.

A. Op welke overeenkomsten is de gedragscode van toepassing?

De gedragscode is van toepassing op drankafnameovereenkomsten tussen brouwers, drankenhandelaars en de horecasector.

Drankafnamecontracten worden in de gedragscode gedefinieerd als alle overeenkomsten of verbonden overeenkomsten afgesloten tussen enerzijds een brouwer en/of drankenhandelaar en anderzijds een horecaondernemer waarvan de volgende verbintenissen kunnen deel uitmaken:

- een handelshuur van het pand;
- de huur of de terbeschikkingstelling van infrastructuur;
- een investeringskrediet;
- andere leningen of financiële of economische voordelen of tegemoetkomingen;
- een al dan niet exclusieve afnameverplichting in hoofde van de horeca-uitbater, waarbij deze verplichtingen hiermee verbonden zijn.

Als u dus een overeenkomst heeft met een particulier, een immokantoor, een gemeente (concessie) enz., waarin bepaald staat dat u zich ertoe verbindt dranken af te nemen bij leverancier X, dan is dit geen overeenkomst afgesloten tussen enerzijds een brouwer en/of drankenhandelaar en anderzijds een horecaondernemer -want de leverancier is geen partij bij (ondertekenaar van) de overeenkomst- en is de gedragscode dus niet van toepassing op deze overeenkomst. Deze partijen kunnen wel zelf toetreden tot de gedragscode.

B. Vanaf wanneer is de gedragscode van toepassing?

Dat hangt ervan af om welk soort van drankafnameovereenkomst het gaat:

- nieuwe contracten, d.w.z. contracten met betrekking tot een nieuwe horecazaak alsook contracten met betrekking tot een bestaande horecazaak die afgesloten worden met een nieuwe horecaondernemer: de regeling met betrekking tot de precontractuele informatieverplichting (zie verder) is van toepassing vanaf 1 maart 2016.
- niet-onmiddellijk opzegbare drankafnameovereenkomsten die afgesloten, verlengd of gewijzigd worden na 1 maart 2016: de gehele gedragscode is van toepassing vanaf 1 maart 2016.
- lopende drankafnameovereenkomsten:
 - de bepalingen met betrekking tot:
 - de terugbetaling van leningen en investeringen;
 - verboden contractuele clausules en praktijken;
 - verbreking van de overeenkomst en
 - de verzoeningscommissie (zie verder)zijn van toepassing vanaf 1 maart 2016.
- alle andere bepalingen zijn van toepassing vanaf 1 maart 2018.
- contracten met leningen afgesloten in 2015 met een looptijd van meer dan 5 jaar: de gehele gedragscode is van toepassing vanaf 01 januari 2020.

C. Welke zijn de principes waaraan drankafnameovereenkomsten volgens de gedragscode moeten voldoen?

Opleiding

Iedereen die een café of brasserie wenst te openen en uit te baten, moet een opleiding gevolgd hebben of volgen met zowel theoretische (vb. algemene wettelijke vereisten, basiskennis bedrijfsbeheer, enz.) als praktische aspecten (vb. HACCP, BSB opleiding, enz.).

Er kan geen drankafnameovereenkomst afgesloten worden wanneer u als kandidaat-horecaondernemer de opleiding niet gevolgd heeft of er zich niet toe verbindt deze binnen een redelijke termijn te volgen.

In de drankafnameovereenkomst moet aldus worden opgenomen:

- de verplichting om de opleiding te volgen en uw engagement daartoe en
- een bepaling dat er geen drankafnameovereenkomst kan afgesloten worden wanneer de u de opleiding niet gevolgd heeft of er zich niet toe verbindt deze binnen een redelijke termijn te volgen.

Slaagt u er niet in om binnen een redelijke termijn de opleiding te volgen, dan kunt u geen beroep doen op de toepassing van de gedragscode.

Horeca Vlaanderen engageert zich om deze opleiding te organiseren en werkte een traject uit. Dit traject omvat zeven modules die in acht opeenvolgende weken worden afgewerkt:

1. Inleiding in het businessplan, startersformaliteiten en gedragscode
2. Prijszetting, up-selling en fiscaliteit
3. Sociaal beheer voor cafés
4. Autocontrole (HACCP): Voedselveiligheid via goede hygiënepraktijken
5. Bar Basics: Hoe organiseer ik mijn bar?
6. Gecertificeerd Bierschenker (twee dagen)
7. Businessplan in de praktijk (facultatief)

De inschrijvingsprijs voor de hele opleiding bedraagt €420. Leden van Horeca Vlaanderen krijgen een korting van €100.

Een deel van dit inschrijvingsgeld kan u recupereren via de KMO-portefeuille.

Voor meer informatie over de opleiding en inschrijven, contacteer onze Horeca Academie: www.horeca-academie.be.

Precontractuele informatie

U moet, vóór het aangaan van de overeenkomst, over alle relevante informatie beschikken om te kunnen oordelen of u er wel of niet goed aan doet de drankafnameovereenkomst te ondertekenen.

Een belangrijke doorbraak in de gedragscode is dat u verplicht vooraf over alle relevante informatie moet kunnen beschikken om een juiste beslissing te nemen.

De gedragscode bepaalt dat u op voorhand minstens volgende informatie moet krijgen:

- een duidelijk overzicht van de diverse verbintenissen van iedere partij met een overzicht van de vergoedingen en voordelen die tegenover ieder van deze verbintenissen staan;
- voor zover aanwezig, een overzicht van de verkoopcijfers van vorige uitbaters;
- In voorkomend geval, de aangeduide drankenhandelaar;
- De regeling met betrekking tot de aanwijzing van een nieuwe drankenhandelaar ingeval de handelsrelatie tussen de brouwerij en de drankenhandelaar ten einde komt;
- In voorkomend geval, het ontwerp van contract voor flessenfrigo's en dergelijke meer;
- In voorkomend geval, de ontwerpovereenkomst voor tapinstallatie en bierkoeler en dergelijke meer;
- Correcte informatie met betrekking tot de gehanteerde aankooprijzen voor de horecaondernemer op het ogenblik van het sluiten van de drankafnameovereenkomst;
- De regeling voor de toekenning en de betaling van investeringen of leningen via afgehouden kortingen;
- De regeling voor eventuele bijkomende kortingen in geval de afgesproken quota overschreden worden;
- verwijzing naar de principes van deze gedragscode;
- Verwijzen naar de mogelijkheid dat de horecafederaties of een raadsman de contracten kunnen nalezen.

Deze informatie kan opgenomen zijn in de ontwerpovereenkomst zelf, waardoor het volstaat dat u dit ontwerp op voorhand krijgt. Als deze informatie niet in de ontwerpovereenkomst zelf opgenomen is, dan moet u ze afzonderlijk krijgen op voorhand.

U moet een schriftelijke en gedateerde ontvangstbevestiging bezorgen aan de brouwer of drankenhandelaar.

Wat is 'op voorhand'?

- 14 kalenderdagen voorafgaand aan de ondertekening van de overeenkomst als:
 - het om uw eerste uitbating gaat of
 - het overeenkomsten betreft waarin de verplichting is opgenomen om bij bepaalde drankenhandelaar af te nemen (verbonden overeenkomsten) of
 - de huur van het pand mee inbegrepen is in de overeenkomst of
 - er een globale investering is van de brouwer of drankenhandelaar die een bedrag van 15.000 EUR te boven gaat.

- 3 kalenderdagen voorafgaand aan de ondertekening van de overeenkomst voor de overige overeenkomsten en de verlenging van bestaande overeenkomsten.
- 3 kalenderdagen voorafgaand aan de ondertekening van de overeenkomst voor dringende dossiers, zoals bijvoorbeeld een beslag door de belastingadministratie waarbij u quasi direct moet betalen.

De termijn van 14 kalenderdagen is een verplichte minimumtermijn die u moet gegeven worden. Deze termijn kan in de praktijk dus langer zijn. Horeca Vlaanderen of uw advocaat kunnen gedurende deze termijn uw ontwerpovereenkomst nalezen.

De termijn van 3 kalenderdagen is een minimumtermijn.

Beide termijnen dienen in afzonderlijke tekst in uw overeenkomst vermeld te staan, in een kader.

Tijdens de vermelde bedenkttermijnen van 3 of 14 kalenderdagen kunnen de brouwer of de drankenhandelaar geen contract afsluiten met een derde.

Na de vermelde bedenkttermijnen van 3 of 14 kalenderdagen kan u en/of de brouwer/ drankenhandelaar beslissen om alsnog de overeenkomst niet af te sluiten.

Stuur uw ontwerp van overeenkomst zo snel mogelijk naar Horeca Vlaanderen zodat wij dit voor u kunnen nalezen.

Terugbetaling leningen en investeringen

Als u een lening of investering krijgt van uw brouwer of drankhandelaar, kan deze terugbetaald worden door middel van de inhouding van de eventuele kortingen op uw facturen.

Als dit in uw geval zo is, dan moet duidelijk bepaald worden dat deze kortingen rechtstreeks aan u toegekend worden, eens de investering of lening afbetaald is.

Een gelijkaardige regeling moet voorzien worden in geval er sprake is van een vervroegde terugbetaling van de lening of investering. Deze kortingen kunnen u evenwel maar toegekend worden wanneer u uw facturen correct betaald heeft en de exclusiviteit van de drankafnameovereenkomst gerespecteerd heeft.

Verboden contractuele clausules en praktijken

In het kader van de goede contractuele en handelsrelaties zijn een aantal praktijken verboden.

Voor de brouwers en de drankenhandelaars zijn dit:

- Controles van de naleving van drankafnamecontracten in uw privéwoning;
- De verplichting aan u opgelegd om ook voor privégebruik drank af te nemen;
- Het opleggen van verplichte verkoopprijzen;
- De goedkeuring vereisen van de brouwer of drankenhandelaar voor de verkoopprijzen;
- Toegang eisen tot lokalen die niet verbonden zijn aan de uitbating;
- De bepaling dat de huurovereenkomst, behoudens grove tekortkomingen van u

als huurder, ook verbroken kan worden wegens het niet voldoen aan de minimale afnameverplichtingen;

- De overeenkomst van toepassing verklaren op niet vermelde uitbatingadressen;
- Verplichtingen opleggen inzake openingsuren en –dagen ingeval de horecabestemming van het onroerend goed nageleefd wordt;
- ...

Voor u als horecaondernemer zijn dit:

- Niet toegelaten afwijking van de bestemming van het pand;
- Afname van drank bij derden of bij grootwarenhuizen buiten het drankafnamecontract, behoudens wanneer dit ingevolge de toepassing van deze gedragscode toegelaten is;
- ...

Hoger vermelde lijst is een niet-exhaustieve opsomming.

Exclusiviteit

Overeenkomstig de Europese verordening van 2010 (zie eerder in deze checklist) kunnen brouwers en drankhandelaars een exclusiviteit bedingen voor de afname van koude en warme dranken. Dat betekent dat zij u mogen verplichten om koude en warme dranken enkel en alleen (anders gezegd: exclusief) bij hen af te nemen.

De gedragscode voorziet evenwel volgende uitzonderingen op exclusiviteit:

- Warme dranken, met uitzondering van koffie en variëteiten;
- Ingeval van een afnameverplichting voor sterke/ gedistilleerde dranken verbindt de drankenhandelaar of de brouwer er zich toe een voldoende ruim assortiment aan te bieden, en dit aan prijzen die marktconform/concurrentieel zijn, en u te laten genieten van promoties op regelmatige basis. Indien u de sterke drank voor een lagere prijs kan aankopen dan de door de drankenhandelaar of de brouwer voorgestelde prijs, dan kan u deze drank vrij aankopen, mits de drankenhandelaar of de brouwer de gelegenheid te bieden deze drank aan dezelfde of een lagere prijs aan te bieden dan vermeld op de bindende en recente offerte. Indien u een bepaald merk van sterke drank wenst aan te kopen dat niet opgenomen is in het gamma van de drankenhandelaar of de brouwer, kan u deze drank vrij aankopen, mits de drankenhandelaar of de brouwer de gelegenheid te bieden deze drank aan dezelfde of een lagere prijs aan te bieden dan vermeld op de offerte.;
- Nevenproducten, zoals koekjes en suiker voor bij de koffie.
- De gedragscode gaat ervan uit dat u vrij minimum twee speciaalbieren in uw aanbod mag opnemen waarvoor u niet gebonden bent door de exclusiviteitsverplichting. Onder speciaalbier dient verstaan te worden een bier van hoge, spontane of gemengde gisting op fles van een Belgische brouwerij geen (bierfirma), en in België gebrouwen. Deze speciaalbieren worden bij de aanvang van het contract in overleg met de brouwer of drankenhandelaar gekozen en kunnen later, eveneens in onderling overleg, nog aangepast worden. Deze uitzondering met betrekking tot de speciaalbieren geldt niet voor de horecaondernemingen die gevestigd zijn in een eigendom van een brouwer, diens familie



of een met de brouwerij verbonden vennootschap. Dezelfde regeling geldt ten aanzien van de drankenhandelaars. De speciaalbieren moeten beantwoorden aan alle wettelijke en reglementaire voorwaarden om gecommmercialiseerd te worden.

De regeling met betrekking tot de vrije bieren geldt onverkort de eventuele andere, ruimere contractuele bepalingen die u toelaten bepaalde bieren vrij te schenken. Dat betekent dat als u in uw contract toegelaten wordt om meer dan 2 bieren (op fles) vrij te schenken, deze bepaling in uw contract gewoon blijft gelden. Het is dus niet zo dat deze bepaling in uw contract vervalt en vervangen wordt door deze bepaling in de gedragscode over de 2 vrije bieren op fles.

Om de regeling van de gedragscode met betrekking tot de exclusiviteit wat overzichtelijker te maken, vindt u hier een schematische voorstelling:

Zaken in eigendom brouwer of drankenhandelaar, diens familie of een met de brouwerij of drankenhandel verbonden vennootschap	Zaken niet in eigendom
Exclusiviteit	Exclusiviteit
<ul style="list-style-type: none"> • koude dranken • koffie en variëteiten • wijn (met inbegrip van schuimwijnen en champagnes) 	<ul style="list-style-type: none"> • koude dranken • koffie en variëteiten • wijn (met inbegrip van schuimwijnen en champagnes)
Gemoduleerde regeling	Gemoduleerde regeling
<ul style="list-style-type: none"> • Sterke drank: exclusief, behoudens indien lagere prijs op offerte of indien niet in gamma en geen mogelijkheid tot beleving (zie hoger) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sterke drank: exclusief, behoudens indien lagere prijs op offerte of indien niet in gamma en geen mogelijkheid tot beleving (zie hoger)
Geen exclusiviteit	Geen exclusiviteit
<ul style="list-style-type: none"> • Warme dranken (andere dan koffie) • Nevenproducten 	<ul style="list-style-type: none"> • Warme dranken (andere dan koffie) • Nevenproducten • minimum 2 vrije speciaalbieren (merkbier) van hoge, spontane of gemengde gisting op fles van een Belgische brouwerij (geen bierfirma) en in België gebrouwen. <p>Te bepalen in overleg, bij ondertekening van de overeenkomst. Kan later in onderling overleg, nog worden aangepast.</p>

Quota – afnameverplichtingen

Basisprincipe

Een quotum is het aantal hectoliters of flessen dat u volgens uw contract verplicht bent om minimaal af te nemen bij uw brouwer of drankenhandelaar.

Het basisprincipe is dat het quotum dat geldt voor een horecazaak, wordt vastgelegd bij het begin van de overeenkomst, een onderdeel is van de precontractuele informatieverplichting en steeds moet uitgaan van een realistische benadering waarbij rekening wordt gehouden met locatie, historiek, marktsituatie, uw ervaring, tijdsomstandigheden en een correct rendement voor alle betrokken partijen.

Als het gaat om een nieuwe horecazaak, wordt het overeengekomen quotum jaarlijkse geëvalueerd door de brouwer of drankenhandelaar in samenspraak met u.

Als u de afgesproken quota overschrijdt, dan kunnen bijkomende kortingen verleend worden, op voorwaarde dat u uw facturen correct betaald heeft en de exclusiviteit van de drankafnameovereenkomst gerespecteerd heeft. Dit geldt enkel voor prestaties van of in geval van financiering door de brouwers en drankenhandelaars.

Jaarlijkse evaluatie

Het realiseren van de quota moet jaarlijks onderling besproken worden.

Concreet:

- U ontvangt jaarlijks een schriftelijke verwittiging van de brouwer of de drankenhandelaar als u het quotum niet haalt;
- Hierop aansluitend volgt een gesprek tussen uzelf en de brouwer/drankenhandelaar;
- Tot slot wordt er een schriftelijke bevestiging van het resultaat van deze bespreking opgesteld en aan u bezorgd.

Hierbij wordt nagegaan in welke mate er sprake kan zijn van overmacht. In dat geval kan u immers niets verweten worden.

Overmacht

Wat is overmacht? Een onvoorzienbare en onvermijdbare gebeurtenis die onafhankelijk is van uw wil en die voor een goede huisvader een beletsel uitmaakt voor de nakoming van zijn verbintenissen met betrekking tot de quota.

Overmacht heeft enkel gevolgen naar volume toe en heeft geen bevrijdende werking met betrekking tot het niet afgeschreven deel van de prestatie.

Wat kan zoal overmacht zijn?

- Structurele schade aan het pand waarin de horecazaak gevestigd is en waarbij u geen fout treft. Deze schade moet een directe impact hebben op de uitbating van de horecazaak;

- U bent ernstig en langdurig ziek;
- Openbare werken van lange duur die een directe impact hebben op de bereikbaarheid van de horecazaak;
- Wet- of regelgevende initiatieven die een rechtstreekse impact hebben op de uitbating van de horecazaak (bijvoorbeeld: , vergunningsweigering of intrekking vergunning terras, openingsuren, ...).

70%-regel

Buiten de gevallen van overmacht, kan op uw verzoek de drankafnameovereenkomst met twee jaar worden verlengd voor zover u de quota met minstens 70% realiseerde. Deze verlenging van de termijn gebeurt zonder bijkomende verplichtingen voor of prestaties van de brouwer of de drankenhandelaar en heeft geen betrekking op de huurtermijn.

Dit betekent dat u 2 jaar langer de tijd krijgt om aan een 100%-realisatie van de quota te komen en als u dat lukt binnen die 2 jaar, u dus geen boete, schadevergoeding of welke sanctie dan ook zal moeten betalen voor het niet halen van uw quota.

Verbonden overeenkomsten

Wat zijn "verbonden overeenkomsten"?

Dit zijn drankafnameovereenkomsten met een brouwerij, waarbij de brouwerij u verplicht de dranken af te nemen bij een door de brouwer aangeduide drankenhandelaar.

Dit is een veelvoorkomende praktijk en hebben we jammer genoeg niet kunnen vermijden, maar zie verder in deze checklist tip 1 en volgende.

Verbreking van de overeenkomst

Als algemeen principe geldt dat excessieve (d.w.z. buitensporig, overdreven) schade-, interest- of verbrekingsbedingen onrechtmatig zijn. Als u meent dat de in uw overeenkomst bepaalde schade-, interest- of verbrekingsbedingen excessief zijn, kan u dit voorleggen aan de verzoeningscommissie (zie verder).

Als u de drankafnameovereenkomst onrechtmatig verbreekt (d.w.z. zonder dat u op basis van uw contract of de wet het recht heeft om de overeenkomst kosteloos te beëindigen) , kan er sprake zijn van de volgende soorten schadevergoedingen en modaliteiten:

- Een vergoeding gelijk aan het gedeelte van de investering (krediet) dat nog niet werd afgeschreven. In de overeenkomst dient duidelijk te worden beschreven hoe deze afschrijving gebeurt;
- Een verbrekingsvergoeding conform de bestaande rechtspraak;
- Desgevallend een vergoeding voor het niet behalen van de quota.

a. Basisberekening = 25% prijs voor 1 HL pils x aantal ontbrekende HL pilsbier

Als u tijdens de duur van het contract de lening/prestatie/huur en facturen correct heeft betaald, de bestemming heeft nageleefd en de exclusiviteit heeft geëerbiedigd, dan wordt deze sanctie verzacht door het verlagen van het % tot 20%.

Deze regel geldt zowel voor huurovereenkomsten als bij andere prestaties/investeringen. Deze regeling geldt mutatis mutandis ook voor de andere dranken.

b. De toepassing van de sanctie wordt verder genuanceerd door rekening te houden met de 70 % -regel (zie eerder). Als deze 70%-regel werd toegepast, dan kan enkel schadevergoeding gevraagd worden voor het gedeelte van het quotum dat niet behaald werd gedurende de termijn waarmee de drankafnameovereenkomst verlengd werd.

Deze regel geldt enkel voor investeringen en andere prestaties.

- In geval u het pand huurt: een verbrekingsvergoeding van maximum 6 maanden, voor zover u tijdens de duur van het contract de huur en facturen correct heeft betaald en de exclusiviteitsvoorwaarden heeft nageleefd.

D. Verzoeningscommissie

Een gedragscode is geen wet. Dat betekent dat als de gedragscode door een brouwer, drankenhandelaar of horeca-uitbater niet wordt nageleefd, er een zogenaamde verzoeningscommissie zal optreden die zal toezien op de naleving en de interpretatie van de gedragscode. Hieruit volgt dat de verzoeningscommissie niet in de plaats treedt van de rechter. Een procedure bij de verzoeningscommissie heeft dus geen schorsende werking ten aanzien van gerechtelijke procedures.

De verzoeningscommissie is samengesteld uit vertegenwoordigers van de brouwerij-, de drankenhandelaar- en de horecasector en neemt beslissingen steeds bij unanimiteit.

E. Evaluatie

De toepassing van de gedragscode zal elke 3 jaar geëvalueerd worden door Horeca Vlaanderen, Horeca Brussel, Horeca Wallonië, De Belgische Brouwers en de Federatie van Belgische drankenhandelaars (FeBeD), in overleg met de bevoegde Ministers.

4. ONDERHANDEL!

Uw contract is een vrije onderhandeling tussen u en uw brouwer en/of drankenhandelaar en mag dus veel verder gaan dan de bepalingen van de gedragscode.

Check of laat checken of uw [ontwerp]overeenkomst onder het toepassingsgebied van de gedragscode valt en zo ja, of uw overeenkomst de gedragscode respecteert.

Daarnaast raden wij u aan om aan de hand van volgende tips te checken of het drankafnamecontract dat u wordt voorgelegd een eerlijk contract is.

TIP 1: INFORMEER U EN ONDERHANDEL

Als het gaat om een nieuw contract, d.w.z. een contract met betrekking tot een nieuwe horecazaak of een contract met betrekking tot een bestaande horecazaak dat afgesloten wordt met een nieuwe horecaondernemer, dan heeft u op basis van voormelde gedragscode vanaf 1 maart 2016 het recht op precontractuele informatie minimum 3 of 14 kalenderdagen op voorhand (zie eerder).

Als u geen beroep kan doen op de gedragscode en de bepalingen over de precontractuele informatieplicht, dan raden wij u aan om alsnog te vragen dat u het ontwerpcontract krijgt en een termijn van minstens 14 kalenderdagen om dit te (laten) bestuderen.

Lees het ontwerpcontract zelf grondig na, laat het nalezen door een specialist (Horeca Vlaanderen of uw advocaat kunnen uw ontwerpovereenkomst nalezen.) en formuleer indien nodig opmerkingen. Ga met de brouwerij/drankenhandelaar in onderhandeling over de inhoud van het contract. Het contract zou immers een geven en nemen moeten zijn tussen u beiden. Wees u ervan bewust dat, hoe sterker het concept dat u uitwerkt voor uw zaak, hoe meer onderhandelingsruimte u zal hebben. U zal bijvoorbeeld kunnen bekomen dat u met verschillende -vrij te kiezen- drankenhandelaars mag werken of één voor de gewone bieren en een andere voor de speciale bieren.

Kijk na of u minstens de bepalingen van de gedragscode terugvindt, maar ga gerust verder in uw eisen.

TIP 2: NIET IN HET HANDELSHUURCONTRACT!

Een drankafnamecontract is vaak vervat in een handelshuurcontract of is er minstens op een of andere manier aan gekoppeld. Dit is in elk geval zeer nadelig voor u! Dit houdt immers in dat, wanneer u bepaalde verplichtingen uit het drankafnamecontract niet nakomt, u door de brouwerij/drankenhandelaar hiervoor kan gesanctioneerd worden met de ontbinding van de handelshuur. Anders gezegd, u respecteert bijvoorbeeld de exclusiviteit niet, u kan uit de zaak gezet worden, u heeft niets meer... en vaak komt daar dan nog een schadevergoeding boven op.

Vraag dus steeds aan de brouwerij/drankenhandelaar om het drankafnamecontract op te stellen als een volledig apart contract, volledig los van het handelshuurcontract, zonder de minste link tussen beide.

TIP 3: EIGENDOM HANDELSFONDS

Eén van de belangrijkste bepalingen in een drankafnamecontract is de bepaling omtrent de eigendom van het handelsfonds. Het handelsfonds is de kern van uw zaak (naam, cliënteel of goodwill, naam en faam, huurcontract, andere lopende contracten enz.). Als u ooit de zaak zou willen overlaten/verkoppen, dan zal dit handelsfonds voor het grootste stuk de prijs bepalen die u ervoor kan vragen/krijgen. Zonder handelsfonds om mee over te dragen/te verkopen, zal uw verkoopprijs beduidend lager zijn. Het is dus van belang dat dit handelsfonds uw eigendom is en niet die van de brouwerij/drankenhandelaar.

Kijk dus zeker na in uw contract of u het handelsfonds niet enkel huurt of in bruikleen krijgt of dergelijke van de brouwerij/drankenhandelaar. Indien dit toch onvermijdelijk het geval zou zijn, probeer dan een voorkooprecht te onderhandelen. Horeca Vlaanderen raadt aan bij dit voorkooprecht in het contract geen vaste waardebeperking van het handelsfonds op te nemen. Zo kan u vermijden dat u meer zou moeten betalen dan wat een derde ervoor wilt betalen.

TIP 4: BEPERKT IN DUUR EN KOSTELOZE OPZEGMOGELIJKHEID

Zorg dat uw drankafnamecontract beperkt is in duur en alleszins niet langer loopt dan uw handelshuurcontract. Horeca Vlaanderen raadt aan de duur van een drankafnamecontract te beperken tot maximum 5 jaar. Horeca Vlaanderen raadt ook aan om niet in een stilzwijgende hernieuwingsmogelijkheid te voorzien. Na afloop van het contract kunnen de tijden -en de concrete situatie van uw zaak- immers zodanig veranderd zijn, dat de bepalingen van het drankafnamecontract niet meer realistisch haalbaar zijn en u zich de vraag zal moeten stellen of het nog aangeraden is om met een drankafnamecontract te werken. Indien uw drankafnamecontract zou gekoppeld zijn aan een financiering, probeert u best overeen te komen dat het drankafnamecontract automatisch en onherroepelijk een einde zal nemen op het moment dat de financiering volledig is terugbetaald, zonder bijkomende kosten voor u.

Kijk ook na of het contract opzegmogelijkheden bevat, zowel voor u als voor de brouwerij/drankenhandelaar, en wat de modaliteiten zijn: wanneer kan welke partij opzeggen?, hoe moet dit gebeuren?, om welke reden(en) kan dit gebeuren?, zijn er schadevergoedingen aan verbonden?, enz. Het spreekt voor zich dat u best voor uzelf bedingt dat u kosteloos kan opzeggen.

TIP 5: BEPERKT IN OMVANG

Sommige contracten bepalen dat niet alleen bier, zelfs niet alleen dranken, maar ook alle mogelijke toebehoren, vb. koekjes voor bij de koffie, speeltoestellen, edm. moeten afgenomen worden en dit soms zelfs niet alleen voor uw professioneel verbruik, maar ook voor uw privéverbruik! Niemand hoeft u uit te leggen dat dit bijzonder nadelig kan zijn voor u, aangezien dit u de mogelijkheid ontnemt om kortingen te bedingen met andere, meer voordeligere, leveranciers. U doet er derhalve goed aan om zoveel mogelijk

assortimentsvrijheid te bedingen in uw contract, op zijn minst de assortimentsvrijheid van de gedragscode (zie eerder).

TIP 6: GEEN EXCLUSIVITEIT EN GEEN MINIMUMPRIJS

Als u een drankafnamecontract afsluit met een drankenhandelaar, zal deze uiteraard in de overeenkomst bepalen dat u verplicht bent om bepaalde producten exclusief bij hem af te nemen. (zie eerder in deze checklist de bepalingen over de exclusiviteit in de gedragscode) Wel kan u in dit geval trachten overeen te komen dat de prijzen die u zal moeten betalen voor de afnamen niet hoger mogen zijn dan de prijzen die uw collega's betalen die bij die drankenhandelaar afnemen zonder hiertoe verplicht te zijn. Deze prijzen kunnen immers tot 35% lager liggen! Voorzie ook een heronderhandelingsmodaliteit bij relevante prijsstijging en een jaarlijkse evaluatie.

Als u daarentegen een drankafnamecontract afsluit met een brouwerij, zal deze in principe eveneens willen bepalen dat u verplicht bent om bepaalde producten exclusief bij een door hem aangeduide drankenleverancier af te nemen en aan de door deze vastgelegde prijs. (zie eerder in deze checklist de bepalingen over 'verbonden overeenkomsten' in de gedragscode) Dit ontnemt u de mogelijkheid om in zee te kunnen gaan met een andere leverancier tegen een betere prijs. Horeca Vlaanderen raadt u dan ook aan om aan de brouwerij te vragen u vrij te laten kiezen bij welke leverancier u zal afnemen. Indien hierover geen overeenkomst kan bereikt worden, probeer dan ook hier overeen te komen dat de prijzen die u zal moeten betalen voor de afnamen niet hoger mogen zijn dan de prijzen die uw collega's betalen die bij die drankenhandelaar afnemen zonder hiertoe verplicht te zijn. Voorzie ook hier een heronderhandelingsmodaliteit bij relevante prijsstijging en een jaarlijkse evaluatie.

TIP 7: GEEN MINIMALE AFNAMEPLICHT

In de meeste, zo niet alle, drankafnamecontracten staat bepaald hoeveel hectoliters, bakken, flessen edm. u van de overeengekomen producten moet afnemen per week, maand of jaar. Of u deze minimale afnamen haalt, is evenwel afhankelijk van een aantal externe factoren, vb. conjunctuurveranderingen, openbare werken, slechte zomer, edm. Bovendien, zijn de sancties op het niet halen van de afgesproken minimale afnamen vaak helemaal niet mals, vb. torenhoge schadevergoedingen. Probeer dus overeen te komen dat er géén minimale afnameplicht in het contract zal opgenomen worden. Indien de brouwerij/drankenhandelaar hiervan niet wil wijken, probeer dan in de overeenkomst te laten opnemen dat deze minimale afnameplicht jaarlijks zal geëvalueerd worden, in die zin dat wanneer u het voorbije jaar er niet in geslaagd bent om de afnamen te halen, er moet besloten worden dat de afgesproken minimale afnamen niet realistisch waren en dus dienen te worden verminderd. En omgekeerd, wanneer u het voorbije jaar aanzienlijk meer heeft afgenomen dan verplicht, dan kan bekeken worden of de minimale afnamen niet kunnen worden opgetrokken.

TIP 8: EVENWICHTIGE RECHTEN EN PLICHTEN

Probeer te onderhandelen dat de rechten en plichten van enerzijds uzelf als uitbater en anderzijds de brouwerij/drankenhandelaar in evenwicht zijn, vb. is er een schadevergoeding

bedongen voor in het geval u een contractuele wanprestatie levert, dan zou een soortgelijke schadevergoeding moeten voorzien zijn voor het geval de brouwerij/drankenhandelaar een contractuele wanprestatie levert.

TIP 9: GEEN CONCURRENTIEVERBOD

Vaak staat in een drankafnamecontract bepaald dat u, zelfs nadat het contract tot een einde gekomen is, verboden bent om binnen een straal van x km een soortgelijke zaak uit te baten. Dit druist in tegen het principe van ondernemersvrijheid. Het is dan ook aangeraden om dit niet-concurrentiebeding niet in uw contract te aanvaarden of het minstens in duur te beperken tot de looptijd van het drankafnamecontract.

TIP 10: RECHTSOPVOLGERS BLIJVEN VRIJ, U NIET VERANTWOORDELIJK

Let erop dat in uw contract niet is bepaald dat uw rechtsopvolgers, vb. erfgenamen, kopers, enz., verplicht zijn uw drankafnamecontract verder te zetten. Zo'n bepaling beperkt immers uw kansen op het vinden van een overnemer en zal bovendien de waarde van uw handelsfonds naar beneden halen. Probeer dus overeen te komen dat het drankafnamecontract een puur persoonsgebonden contract is en met name automatisch en onherroepelijk komt te vervallen, uiteraard zonder welke kosten of schadevergoedingen wat dan ook, op het ogenblik dat uw zaak (aan een derde) wordt overgedragen.

Let er ook op dat in uw contract niet is bepaald dat u tot het einde van de oorspronkelijk overeengekomen termijn verantwoordelijk blijft voor het nakomen van de drankafnameverplichtingen door uw rechtsopvolgers-kopers/-overnemers. Zo'n bepaling houdt immers doorgaans in dat u vb. schadevergoeding aan de brouwerij/drankenhandelaar zal moeten betalen indien uw rechtsopvolger-koper de minimale afnameverplichting niet respecteert. Dit kan dus een ernstig zwaard van Damocles boven uw hoofd zijn!

SUPERTIP: TEKEN ALLEEN INGEVAL VAN AKKOORD EN GA NAAR DE NOTARIS!

Een drankafnamecontract hoeft zeker niet altijd kommer en kwel te zijn. Soms is het wel degelijk een goede samenwerking tussen brouwerij/drankenhandelaar en horeca-uitbater, waarbij deze laatste zich verplicht tot een aantal afnamen edm. en de brouwerij/drankenhandelaar zich verplicht tot een aantal 'voordelen' voor de horeca-uitbater, vb. kortingen, steun bij acties, renteloze financiering, financieren van herinrichting van (een gedeelte van) de zaak, enz. Een drankafnamecontract is evenwel een engagement van lange duur. Indien er dus bepalingen in het contract staan die nadelig (zouden kunnen) zijn voor u, kan dit langdurige, verstrekken gevolgen hebben. Weeg goed de quid pro quo af: wat krijgt u in ruil voor alle verplichtingen? Verzeker u er dus van dat u akkoord gaat met alle bepalingen van het contract vóór u tekent! Achteraf is er immers niet veel meer aan te doen, getekend is getekend. Dus, indien u niet akkoord gaat met de inhoud van het contract, tekent u niet! Indien u akkoord gaat met het contract en bereid bent het te tekenen, laat dit contract dan in een notariële akte gieten, dit zorgt voor meer rechtszekerheid. Hoe weet u of u akkoord kan gaan of niet? Indien u de meeste van de tips uit deze checklist kan toepassen, zit u goed. Kan u er weinig toepassen, moet u grondig overwegen of u dit akkoord wel kan tekenen.



Horeca Vlaanderen streeft er steeds naar zorgvuldige en correcte informatie te verschaffen. Gelet op deze inspanningsverbintenis, wijzen we elke aansprakelijkheid af voor fouten of onnauwkeurigheden in de inhoud van deze checklist en voor schade van welke vorm dan ook die voortvloeit uit het gebruik van de aangeboden informatie. Niets uit deze checklist mag in enige vorm of op enige wijze worden overgenomen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Horeca Vlaanderen.

HORECA VLAANDEREN



HORECA VLAANDEREN VZW
ANSPACHLAAN 111/4
1000 BRUSSEL

T. 02/213.40.10

F. 02/ 213.40.11

E. info@horeca.be

www.horecavlaanderen.be

www.horeca-academie.be