

Ministerie van Economische Zaken

> Retouradres Postbus 20401 2500 EK Den Haag

De Voorzitter van de Tweede Kamer
der Staten-Generaal
Binnenhof 4
2513 AA 's-GRAVENHAGE

Datum 7 juni 2013
Betreft Resultaten onderzoek ACM naar de horecabiermarkt

Geachte Voorzitter,

Conform mijn toezegging tijdens de Begrotingsbehandeling van het Ministerie van Economische Zaken op 15 en 16 januari 2013 informeer ik uw Kamer met deze brief over de uitkomsten van de analyse van de Autoriteit Consument en Markt (ACM) van de horecabiermarkt. De ACM heeft tot deze analyse besloten naar aanleiding van eerdere publicaties van onderzoeksbureaus EIM en SEO en een position paper van Koninklijke Horeca Nederland (KHN) over de horecabiermarkt.¹ Een toelichting van de ACM op haar analyse is als bijlage bij deze brief gevoegd.

Effecten van verticale overeenkomsten op de mededinging

Centraal in de analyse van de ACM staan de effecten van overeenkomsten tussen brouwers en horecaondernemers (zogenoeten 'verticale overeenkomsten') op de mededinging. Vanuit het principe van contractsvrijheid staat het brouwers en horecaondernemers in beginsel vrij om overeenkomsten te sluiten. In de praktijk komt het regelmatig voor dat brouwers (tap)apparatuur in bruikleen aan horecaondernemers geven, als financier optreden of het pand verhuren waarin horecaondernemers hun zaak exploiteren. De ACM verwijst in haar analyse naar het onderzoek van EIM, waarin een overzicht wordt gegeven van de typen overeenkomsten (ook wel 'binding' genoemd) die café-eigenaren zijn aangegaan met brouwers.

Circa één op de vijf café-eigenaren (21,5%) heeft geen eigendommen van en overeenkomsten met een brouwer anders dan een koop-/leveringscontract. Hierbij fungeert de brouwer derhalve enkel als leverancier. Het grootste deel van de café-eigenaren (51,8%) kiest ervoor om naast de afname van bier ook een tapinstallatie van de brouwer te huren. Voorts heeft een relatief kleine groep café-eigenaren (9,8%) een geldlening of borgstelling in de overeenkomst met de brouwer afgesloten, al dan niet in combinatie met een bruikleenovereenkomst. Ten slotte is het mogelijk dat een café-eigenaar zijn zaak exploiteert in het pand van een brouwer en dus een huurovereenkomst is aangegaan met een brouwer (waarin eventueel ook een lening, borgstelling of bruikleenovereenkomst is opgenomen). Dit betreft ongeveer 16,9% van de café-eigenaren.

¹ Zie EIM, 'Rendement en Relatie', 2011; EIM, 'Overstapgedrag in de horecabiermarkt en motieven om dat wel of niet te doen', 2012; SEO, 'Naar concurrentie op de tap', 2013'. Voor de position paper van KHN verwijs ik naar de website van KHN: www.khn.nl/bier.

**Directoraat-generaal Energie,
Telecom & Mededinging**
Directie Mededinging en
Consumenten

Bezoekadres
Bezuidenhoutseweg 73
2594 AC Den Haag

Postadres
Postbus 20401
2500 EK Den Haag

Factuuradres
Postbus 16180
2500 BD Den Haag

Overheidsidentificatienr
00000001003214369000

T 070 379 8911 (algemeen)
www.rijksoverheid.nl/ez

Ons kenmerk
DGETM-MC / 13087014

Bijlage(n)
1

Indien een horecaondernemer besluit om een overeenkomst met zijn brouwer te sluiten die verdergaat dan alleen een leveringscontract stelt de brouwer regelmatig als voorwaarde om tapbier (of andere producten) exclusief van hem af te nemen. Door akkoord te gaan met deze exclusieve afnameverplichtingen committeren horecaondernemers zich bijvoorbeeld om bij het huren van een tapinstallatie van een brouwer ook het bier van die brouwer te schenken. Zowel brouwers als horecaondernemers kunnen hier volgens de ACM voordelen mee bereiken. In het onderzoek van EIM heeft circa 43% van de café-eigenaren aangegeven te maken te hebben met exclusieve afnameverplichtingen.²

Verticale overeenkomsten, waaronder exclusieve afnameverplichtingen, kunnen onder omstandigheden de mededinging beperken. Omdat dit risico zich met name voordoet indien de betrokken partijen grote marktaandelen hebben, gelden op grond van de Europese mededingingsregels voor ondernemingen met een groter marktaandeel strengere regels.³ In dit verband heeft de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) in 2002 overeenkomsten van marktleider Heineken met betrekking tot borgstelling, geldlening en bruikleen van kelderinstallaties onderzocht.⁴ De NMa concludeerde destijds dat de overeenkomsten die Heineken met afnemers sloot niet in strijd waren met de mededingingsregels, onder meer omdat horecaondernemers altijd de mogelijkheid hadden om hun overeenkomsten op te zeggen met een opzegtermijn van twee maanden (terwijl Heineken dat niet heeft). In haar huidige analyse concludeert de ACM dat Heineken dezelfde overeenkomsten hanteert en bovendien meer concurrentie ondervindt dan destijds. Ook is het volgens de ACM niet aannemelijk dat de overeenkomsten van andere brouwers de mededinging beperken.

De verticale overeenkomsten tussen brouwers en horecaondernemers hebben volgens de ACM een zeer beperkt effect op de mededinging. Horecaondernemers blijken in de praktijk juist regelmatig te profiteren van de overeenkomsten die zij met brouwers zijn aangegaan. Zo betalen horecaondernemers die een tapinstallatie in bruikleen hebben volgens de ACM lagere inkooprijzen voor pils in vergelijking met ongebonden ondernemers en ervaren zij nauwelijks overstapdrempels. Ook is niet gebleken dat financiering door brouwers een negatieve invloed heeft op de inkooprijzen en het overstapgedrag van horecaondernemers. Wel blijken ondernemers die een pand huren van een brouwer een slechtere onderhandelingspositie te hebben. Hierdoor betalen zij hogere inkooprijzen dan andere horecaondernemers en kunnen zij moeilijker overstappen. Omdat het aantal pandgebonden ondernemingen op de markt beperkt is, is het volgens de ACM echter niet aannemelijk dat de mededinging hierdoor wordt verstoord.

Op basis van haar analyse constateert de ACM dat er op de horecabiermarkt voldoende dynamiek is waarbij brouwerijen en horecaondernemingen onderling concurreren. Volgens de ACM is er geen aanleiding te veronderstellen dat de verticale overeenkomsten tussen brouwers en horecaondernemers de mededinging beperken. De ACM concludeert daarom dat er op dit moment geen aanleiding is om op grond van de Mededingingswet in de markt in te grijpen.

² Zie EIM, 'Overstapgedrag in de horecabiermarkt en motieven om dat wel of niet te doen', 2012, p. 18-19.

³ Zie Verordening (EU) 330/2010 van de Commissie betreffende de toepassing van artikel 101, lid 3, van het Verdrag betreffende de Werking van de Europese Unie op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen.

⁴ Besluit 2036/84 van 28 mei 2002 en Besluit op bezwaar 2036/121 van 1 april 2003.

Verbeterpunten voor de werking van de horecabiermarkt

Tegelijkertijd constateert de ACM dat er mogelijkheden zijn om de dynamiek in de horecabiermarkt te versterken. Volgens de ACM is het belangrijk dat horecaondernemers goed kennis kunnen nemen van de precieze voorwaarden van de overeenkomsten voordat zij deze met brouwers sluiten. Ook brouwers hebben in de gesprekken met de ACM aangegeven een verdere professionalisering onder horecaondernemers belangrijk te vinden. Verdere professionalisering kan horecaondernemers volgens de ACM helpen in het vergroten en beter benutten van hun onderhandelingsruimte richting brouwers. Volgens de ACM is goede voorlichting en training hierbij belangrijk, zodat ondernemers weten waar ze op moeten letten bij het aangaan van een overeenkomst. Een goed voorbeeld hiervan zijn de adviezen die KHN haar leden geeft voor onderhandelingen met leveranciers. Ik acht dergelijke initiatieven vanuit de sector erg waardevol, omdat zij kunnen bijdragen aan een evenwichtiger relatie tussen brouwers en horecaondernemers.

Voorts blijkt uit de analyse van de ACM dat meer transparantie in de overeenkomsten tussen brouwers en horecaondernemers gewenst is. Zo zou de werking van de horecabiermarkt volgens de ACM baat kunnen hebben bij meer duidelijkheid en transparantie in onder meer de mogelijkheden voor tussentijdse opzegging. Ook is volgens de ACM meer transparantie gewenst ten aanzien van de condities die brouwers hanteren op het moment dat een horecaondernemer overstapt naar een andere brouwer en de tapinstallatie die hij in bruikleen heeft wil laten overnemen. Openbaarmaking en herziening van het bestaande 'Model overname bruikleengoederen', zou volgens de ACM de dynamiek in de markt kunnen versterken. Ik zie in deze uitkomsten goede mogelijkheden om stappen te zetten om te komen tot transparantieverbeteringen. Hiertoe zal ik in overleg treden met de sector en de ACM. Over de uitkomsten van dit overleg zal ik uw Kamer na de zomer informeren.

(w.g.) H.G.J. Kamp
Minister van Economische Zaken