

**N Gedragscode A2**  
MH/EDJ/AS  
858-2021

**Brussel, 21 september 2021**

**ADVIES**

**over**

**DE EVALUATIE VAN DE GEDRAGSCODE VOOR GOEDE RELATIES TUSSEN  
BROUWERS, DRANKHANDELAARS EN HORECASECTOR**

(goedgekeurd door het bureau op 20 juli 2021,  
bekrachtigd door de algemene vergadering van de Hoge Raad op 21 september 2021)

*In opdracht van de Minister van Economie en de Minister van Middenstand en Zelfstandigen bereidt de Federale Overheidsdienst Economie, Middenstand, K.M.O. en Energie een eerste evaluatie van de gedragscode voor. Op 7 juni 2021 heeft de Hoge Raad voor de Zelfstandigen en de KMO van Mevrouw Margareta Vermeulen, Hoofd KMO-Observatorium, Algemene Directie KMO-beleid, FOD Economie, daartoe een adviesvraag ontvangen over de evaluatie van de Gedragscode voor goede relaties tussen de brouwers, drankenhandelaars en de horecasector.*

*Na elektronische raadpleging van de betrokken beroepsorganisaties uit sectorcommissies nr. 1 - Voeding en nr. 7 - Horeca, toerisme en ontspanning heeft het bureau van de Hoge Raad op 20 juli 2021 bij hoogdringendheid onderstaand advies uitgebracht, dat werd bekrachtigd door de algemene vergadering van de Hoge Raad op 21 september 2021.*

## **CONTEXT**

De gedragscode die ondertekend werd op 21 december 2015 door de beroepsorganisaties Belgische Brouwers, FEBED, Horeca Brussel, Horeca Vlaanderen en Horeca Wallonie heeft als doel om te zorgen voor goede relaties tussen brouwers, drankenhandelaars en horecasector, maar wil ook bijdragen aan een gezond ondernemingsklimaat met rendabele ondernemingen<sup>1</sup>.

De FOD Economie bereidt in opdracht van de Minister van Economie en de Minister van Middenstand en Zelfstandigen een eerste evaluatie van de Gedragscode voor.<sup>2</sup> Specifiek wordt gevraagd naar de praktische ervaring<sup>3</sup> met de toepassing van deze code, de voor- en nadelen die daaruit in de beroepspraktijk binnen de sectoren zijn voortgevloeid en de verbeteringsmogelijkheden.

## **STANDPUNTEN**

Voorafgaand merkt de Hoge Raad op dat dit advies een eerste reactie betreft. Terwijl de betrokken sector nog het hoofd moet bieden aan de huidige Covid-19 crisis, is het niet evident om deze problematiek met de nodige raadplegingen gelijktijdig en in een kort tijdsbestek te behandelen. De Hoge Raad en de betrokken sectoren behouden daarom het recht voor om op een later tijdstip desgevallend aanvullende standpunten te formuleren.

### **A. Addendum corona-situatie bij de vigerende gedragscode**

De Hoge Raad wijst erop dat de COVID-19 crisis nog steeds een enorme impact heeft op de betrokken sectoren. Vooraleer de gedragscode aangepast wordt moet eerst dringend werk worden gemaakt van een addendum die gehecht wordt aan de huidige gedragscode die minstens alle gebonden Horeca-ondernemers volledig en definitief vrijstelt van hun quota tijdens de gehele duur van de Corona-situatie. De bevoegde Minister van de vorige Regering had hiervoor al een initiatief ondernomen. De Hoge Raad vraagt dat de onderhandelingen met de betrokken beroepsorganisaties over deze vrijstelling en de periode waarvoor deze zou gelden verdergezet worden en dit binnen een uiterst korte termijn.

---

<sup>1</sup> [Gedragscode voor goede relaties tussen brouwers, drankenhandelaars en horecasector](#)

<sup>2</sup> Cf. artikel 6.

<sup>3</sup> De Hoge Raad verwijst ook naar zijn advies nr. 847.2021 over het wetsvoorstel tot wijziging van het Burgerlijk Wetboek wat de opzegging van een handelshuurovereenkomst ingevolge het niet naleven van een afnameverplichting betreft.

## B. De omvang, algemeen

- FEBED heeft geen gedetailleerde informatie van het aantal contracten (contracten voor de levering van dranken, de commerciële huur van het pand en de huur of terbeschikkingstelling van infrastructuur) die door haar leden afgesloten werden met horeca-uitbaters.

Op basis van de info waarover FEBED beschikt, wordt geschat dat :

- 1/3 van de horeca-uitbaters geen afnameovereenkomst hebben met een drankenhandelaar/brouwer.
- 1/3 hebben een kleine financiële investering gekregen (frigo's, uitrusting of geld) van de drankenhandelaar/brouwer. Deze overeenkomsten kunnen op ieder ogenblik stopgezet worden, mits het naleven van een opzegperiode en de betaling van de residuele waarde van de investering.
- 1/3 huurt een pand van een drankenhandelaar/brouwer of hebben een belangrijke lening ontvangen of de drankenhandelaar/brouwer staat borg voor een lening die de uitbater van een financiële instelling ontvangen heeft. Deze drankafname akkoorden zijn opgemaakt volgens de Europese regelgeving m.b.t. de Verticale akkoorden.

- Ook de horecasector beschikt niet over gedetailleerde informatie. Zij kunnen zich vinden in de indicatieve indeling zoals hierboven vermeld, voor zover de indeling ook zuiver als indicatief wordt gebruikt.

## C. De Gedragscode

Alle betrokken beroepsorganisaties die erkend zijn bij de Hoge Raad wensen te benadrukken dat de gedragscode alvast heeft bijgedragen tot het bereiken van betere relaties.<sup>4</sup>

De standpunten van de betrokken sectoren worden hierna per topic weergegeven.

### 1. Inleiding

- De horecasector vraagt om van een Gedragscode te evolueren naar specifieke wetgeving. Aangezien een gedragscode enkel van toepassing is op de ondertekenaars van de Gedragscode zal niet elke brouwer of drankenhandelaar gebonden zijn door de Gedragscode. In de inleiding wordt er wel naar verwezen dat de sectororganisaties en beroepsverenigingen die geen partner zijn bij de gedragscode, weliswaar steeds aangemoedigd zullen worden om zich aan te sluiten bij de gedragscode. Het voordeel van een wetgeving is dat deze meer juridische zekerheid biedt dan een Gedragscode en van toepassing is op eenieder.

Wanneer met name geschillen voor de rechter worden gebracht hanteren hoven en rechtbanken verschillende jurisprudentie naargelang de gerechtelijke arrondissementen (op het gebied van quotaverplichtingen of contractuele banden tussen een huur- en een leveringscontract) in zover de gedragscode geen bindende werking heeft. De sector blijft niettemin grote voorstander om vooreerst een verzoening en bemiddeling tussen de belanghebbenden aan te moedigen.

- FEBED is er geen voorstander om van een Gedragscode te evolueren naar een wetgeving. De vrijheid van ondernemen en de contractuele vrijheid primeren. FEBED is voorstander van de verdere toepassing van de Gedragscode en stelt vast dat sinds het ontstaan van de Gedragscode verschillende spelers inspanningen geleverd hebben om hun contracten aan te passen en in lijn te brengen met de Gedragscode. Het is een evenwichtig contract, gedragen door alle partijen, waarbij de rechten en verplichtingen van de contracterende partijen duidelijk opgenomen zijn.

---

<sup>4</sup> De beroepsorganisatie Belgische Brouwers is niet erkend bij de Hoge Raad, het advies bevat enkel de standpunten van de bij de Hoge Raad aangesloten beroepsorganisaties.

Zo benadrukt FEBED dat om te blijven investeren in de horecasector het voor de drankenhandelaars belangrijk is dat de contractsvrijheid en rendabiliteit behouden blijft. De winst voor belastingen bedraagt in de sector slechts 1,5%. Contractvrijheid is ook in het belang van de horecasector die het o.a. moeilijk heeft om financieringen te bekomen bij financiële instellingen of om een pand rechtstreeks te kunnen huren van een eigenaar.

## 2. Europese context

- De horecasector verwijst naar de opmerking hierboven met betrekking tot de evolutie van een gedragscode naar wetgeving. Daarmee zal eveneens tegemoetgekomen worden aan de moeilijkheid dat de gedragscode een Belgisch initiatief is, waarbij buitenlandse brouwers en drankenhandelaars slechts aangemoedigd worden zich aan te sluiten bij de gedragscode voor wat betreft hun relaties met de Belgische horecasector.

- FEBED verwijst naar de hierboven gemaakte opmerkingen in punt 1.

## 3. Toepassingsgebied

- De horecasector merkt op dat de Gedragscode van toepassing is op drankafnamecontracten en dat deze worden gedefinieerd als “alle overeenkomsten of verbonden overeenkomsten afgesloten tussen enerzijds een brouwer en/of drankenhandelaar en anderzijds een horeca-ondernemer waarvan de volgende verbintenissen kunnen deel uitmaken...” Dit betekent dus dat o.a. volgende contracten niet onder het toepassingsgebied van de Gedragscode vallen, terwijl deze contracten exact dezelfde problematiek kunnen vertonen als contracten tussen enerzijds een brouwer en/of drankenhandelaar en anderzijds een horeca-ondernemer:

- contracten tussen enerzijds een particulier en anderzijds een horeca-ondernemer waarbij in het contract wordt bepaald bij wie de horeca-ondernemer welke dranken tegen welke prijzen en in welke hoeveelheden moet afnemen;
- contracten tussen enerzijds een immokantoor edm. en anderzijds een horeca-ondernemer waarbij in het contract wordt bepaald bij wie de horeca-ondernemer welke dranken tegen welke prijzen en in welke hoeveelheden moet afnemen;
- contracten tussen enerzijds een overheid (vb. gemeente, edm.) en anderzijds een horeca-ondernemer waarbij in het contract wordt bepaald bij wie de horeca-ondernemer welke dranken tegen welke prijzen en in welke hoeveelheden moet afnemen.

De horecasector vraagt om het toepassingsgebied van de gedragscode uit te breiden tot alle soorten van (delen van) contracten waar drankafnameverplichtingen in voorkomen. Hij vraagt om van een Gedragscode te evolueren naar wetgeving waarin deze uitbreiding wordt opgenomen. De sector verwijst naar zijn bemerkingen bij punt 1.

- FEBED verwijst naar de hierboven gemaakte opmerkingen in punt 1 en merkt op dat er bij overheden dikwijls gebruik wordt gemaakt van concessies waarbij vaak prestaties worden gevraagd van drankenhandelaars (o.a. inrichting, enz). Ook daar moet volgens FEBED het principe van contractvrijheid gelden opdat de drankhandelaar over de garantie kan beschikken dat zijn investeringen voldoende gerentabiliseerd kunnen worden.

## 4. Principes

### 4.1. Opleiding

De Hoge Raad stelt vast dat de Horecafederaties heel wat kwalitatieve opleidingen aanbieden met betrekking tot diverse materies om op een professionele manier een horecazaak uit te baten die gewaardeerd worden door de uitbaters. Deze aanpak moet verder gepromoot worden bij alle (kandidaat-)uitbaters van een horecazaak opdat zij voldoende voorbereid zijn om hun zaak te runnen.

### 4.2. Pre-contractuele informatie

De Hoge Raad heeft geen opmerkingen m.b.t. de pre-contractuele informatie. Het wordt als zeer positief ervaren dat de vermelde precontractuele informatie moet worden gegeven aan de kandidaat-uitbater.

Het is van essentieel belang dat aan de exploitant correcte gegevens worden verstrekt over prijzen, kortingen en hectolitevolumes in het geval van een bestaande inrichting, waarbij rekening wordt gehouden met de geplande nieuwe exploitatie. De sector herinnert aan de volgende beginselen:

1. De huurovereenkomst legt een bestemming op die door de exploitant niet kan worden gewijzigd, en stelt de verhuurder derhalve in staat zich ervan te vergewissen dat de lokalen geschikt zijn voor de consumptie van zijn producten;
2. De exclusiviteit die gewoonlijk wordt opgelegd, vervulde dit doel;
3. De horecaondernemer en de brouwer/handelaar hebben dezelfde doelstelling, namelijk de grootste hoeveelheid dranken kunnen verkopen;
4. De leden zijn tegen quota, die zelden de realiteit weerspiegelen, maar een pressiemiddel zijn tijdens het huurcontract (bij de vernieuwing; zie hieronder).

### 4.3. Terugbetaling van leningen en beleggingen

De Hoge Raad wijst erop dat in sommige ontwerpen van contracten een bepaling dat de kortingen rechtstreeks aan de horeca-ondernemer toegekend worden eens de investering of lening afbetaald is en/of een gelijkaardige regeling in geval er sprake is van een vervroegde terugbetaling van de lening of investering, nogal eens durft te ontbreken. De Hoge Raad vraagt daarom om in de precontractuele informatie duidelijk aan te geven vanaf wanneer de korting kan toegekend worden of heronderhandeld wordt.

### 4.4. Verboden contractuele clausules en verboden praktijken

De Hoge Raad is tevreden over de niet-limitatieve lijst inzake verboden contractuele clausules en verboden praktijken.

### 4.5. Exclusiviteiten

- FEBED vraagt het behoud van de clausules die momenteel opgenomen zijn in de Gedragscode en wijst erop dat in de Gedragscode in artikel 4.5 duidelijk wordt vermeld dat nevenproducten (exclusiviteit voor andere producten dan dranken vb. koekjes, verzekeringen, bingo-toestellen) niet kunnen opgelegd worden. De Gedragscode biedt aldus reeds een oplossing voor het door de horecasector gestelde probleem m.b.t. de bepalingen in sommige contracten over exclusiviteit voor andere producten dan dranken.

De huurovereenkomsten en daaraan gekoppelde drankafname-akkoorden zijn dan ook volledig in lijn met de Europese Regelgeving m.b.t. de Verticale Akkoorden. De Gedragscode biedt zelfs meer vrijheid voor de uitbaters dan wat de Europese wetgeving voorschrijft aangezien er bijkomende uitzonderingen in artikel 4.5. van de Gedragscode voorzien worden. Tevens dient opgemerkt te worden dat de drankenhandelaars meestal een heel ruim assortiment dranken aanbieden.

Als kandidaat uitbater heb je twee mogelijkheden: ofwel baat je een vrije zaak uit en vraag je geen enkele investering aan je leverancier, ofwel vraag je een investering en moet je bereid zijn dat er een tegenprestatie gevraagd wordt om die investering te rentabiliseren. De horeca-uitbater is vrij om te kiezen in functie van zijn financiële situatie en beslist zelf of hij zijn zaak vanaf nul opbouwt dan wel opteert om zijn zaak uit te baten in een volledig operationele horecazaak in een eigendom of hoofdhuur van een drankenhandelaar of brouwer.

In een huurpand zijn er investeringen gebeurd door de drankenhandelaar. Daar bovenop loopt de drankenhandelaar een huurrisico. Als de zaak slecht draait, wordt de huur niet betaald door de onderhuurder, maar de bierhandelaar moet wel de eigenaar blijven betalen. In het geval van falen of leegstand dient de drankenhandelaar eveneens de huur zelf ten laste te nemen. In de huidige Covid-crisis zijn er heel wat drankenhandelaars die aan de horeca-uitbaters huurvermindering toegestaan hebben, maar zelf geen huurvermindering van de eigenaar bekomen hebben. Er zijn vonnissen waarbij drankenhandelaars huurvermindering hebben moeten toestaan op vraag van de horeca-uitbater en de eigenaar weigert die huurvermindering te geven aan de drankenhandelaar. Dit toont aan dat je de totale commerciële inspanningen in overweging moet nemen. De drankenhandelaar/brouwer zal geen huurrisico nemen als hij niet zeker is dat hij zijn dranken in dit pand kan verkopen. Huurovereenkomsten met afnameverplichting hebben een positieve impact op de horecasector. Horeca-uitbaters die niet over voldoende middelen beschikken, krijgen de kans hun eigen zaak op te starten.

Door het hoog aantal falingen van horecazaken, zijn pandeigenaars weigerachtig om een pand rechtstreeks aan een horeca-uitbater te verhuren. Zonder de waarborg van de drankenhandelaar of de brouwerij, zou het pand geen horecabestemming krijgen of verhuurd worden aan grote horeca- of andere winkelketens die een betere waarborg bieden voor het nakomen van de huurverplichtingen. Dit betekent dat panden met een interessante ligging voor individuele horeca-uitbaters niet meer beschikbaar zouden zijn.

De banksector staat bovendien weigerachtig tegenover het verstrekken van financieringen aan de horecasector. De drankenhandelaars en brouwers zijn vaak de enige die nog willen investeren in horecazaken.

- De horecasector wijst erop dat in de Gedragscode staat dat overeenkomstig de Europese groepsvrijstellingsverordening wordt aanvaard dat brouwers en drankhandelaars een exclusiviteit kunnen bedingen voor de afname van koude en warme dranken. Desalniettemin vermelden sommige ontwerpen van contracten toch nog exclusiviteiten voor andere producten dan dranken, vb. koekjes, verzekeringen, bingo-toestellen, edm. Dit zou kunnen vermeden worden door duidelijker in de Gedragscode/wetgeving te bepalen dat de eventuele exclusiviteit 'enkel' betrekking kan hebben op (bepaalde) dranken. Bovendien ontbreekt vaak de gemoduleerde regeling voor de sterke dranken in sommige ontwerpen.

Wanneer de drankenhandelaar investeert in de zaak van de horeca-uitbater mag de gevraagde tegenprestatie voor deze investering slechts in verhouding staan tot het bedrag van de investering. Na de afschrijving van die investering moeten kortingen volgens de horecasector op een normale manier aan de horeca-uitbater toegekend worden. Daarbij moet men ernaar streven dat huurovereenkomsten met afnameverplichting geen perverse invloed zal hebben op

de rendabiliteit van de horeca-ondernemingen. Indien horeca-ondernemingen meer ruimte krijgen om te groeien (o.a. door betere marges) zal dit resulteren in een betere rendabiliteit waardoor deze ondernemingen betere toegang zullen verkrijgen tot rechtstreekse financieringen.

Een drankafnamecontract zou daarom volgens de horecasector alleen betrekking mogen hebben op vatenbier, waarbij de uitbater steeds over minstens één vrije kraan zou moeten beschikken zonder restrictie. Enkel op die manier kan een uitbater zijn aanbod voldoende afstemmen op de vraag van zijn cliënteel. Concreet betekent dit ook dat op alle andere producten dan vatenbier zowel exclusieve als verplichte bevoorrading uitgesloten moet worden. Een uitbater zou flexibel moeten kunnen omspringen met het drinkgedrag van zijn/haar klanten. Als ondernemer is het de uitdaging en het leuke om in te spelen op de wensen van de klant en zo de zaak rendabel te houden. Maar als men gebonden is door een drankafnamecontract, dan kan men hier niet op inspelen en verliest men klanten. De mededinging/concurrentie zou open moeten zijn, zodat iedereen met iedereen de concurrentie kan aangaan. Dat zorgt voor een gezonde “strijd” en zorgt er ook voor dat ondernemers, zowel horeca als drankenleveranciers, scherp blijven.

Minstens, ingeval toch een ruimere exclusiviteit zou behouden blijven, wenst de horecasector de vermelde twee vrije speciaalbieren op fles ook toe te laten in zaken die eigendom zijn van een brouwer of drankenhandelaar, diens familie of een met de brouwerij of drankenhandel verbonden vennootschap.

Indien dit niet het geval is wijst de horecasector erop dat de huur- en leveringsovereenkomsten in vele opzichten kunnen worden beschouwd als een franchiseovereenkomst. Er is hier sprake van economische afhankelijkheid, die echter gereguleerd moet worden. In de detailhandel is de locatie een bepalende factor. Een goede locatie maakt het mogelijk om voorwaarden op te leggen die de vrijheid beperken. Volgens de horecasector zijn er een groot aantal huur- en leveringscontracten gekoppeld, ongeacht of er al dan niet investeringen zijn gedaan.

#### **4.6. Quota en aankoopverplichtingen**

- a) het basisprincipe**
- b) jaarlijkse evaluatie**
- c) overmacht**
- d) de 70%-regel**

- Het is volgens FEBED belangrijk dat de jaarlijkse quota die in de drankafnameverplichtingen opgenomen worden, realistisch en haalbaar zijn. Hierbij dient rekening gehouden te worden met de historiek van de zaak, het type zaak, de ervaring van de horeca-ondernemer en een correct rendement voor alle betrokken partijen. Als het quotum goed opgemaakt is, vermijdt dit veel wrevel en discussies tijdens de uitvoering van de overeenkomst.

De jaarlijkse evaluatie van het quotum is aan te bevelen. Op die manier weten beide partijen waar ze staan en komen geen onaangename verrassingen naar boven op het einde van de overeenkomst.

De 70 % regel is een goed middel om het rendement van de investering voor beide partijen te garanderen als het vooropgestelde quotum niet bereikt werd en beide partijen te goeder trouw de overeenkomst uitvoeren. Overmacht mag enkel een invloed hebben op het af te nemen volume, maar mag geen aanleiding zijn om de exclusiviteit van bevoorrading en het naleven van het assortiment, niet te respecteren.



De drankenhandelaars bepalen de hoogte van de investering en de hoogte van het risico dat ze willen nemen op basis van de afname die kan gerealiseerd worden in een horecazaak. Indien de afnamequota zouden vervallen of er enkel een afname-akkoord zou gelden voor vatenbier, dan zullen de investeringen in horecazaken drastisch terugvallen. Een drankenhandelaar is niet bereid te investeren als hij geen zekerheid heeft van afname. De horeca-uitbater kan niet verwachten van enerzijds het maximum aan investeringen te ontvangen en anderzijds een maximale vrijheid te hebben en zich te bevoorraden waar hij wil en welke producten hij wil.

- Een drankafnamecontract zou volgens de horecasector geen volumeverplichting (minimale afnameverplichting) mogen bevatten. Niemand weet hoe de economie/ de toekomst zal evolueren. Niemand weet of een volumeverplichting die men vandaag overeenkomt, morgen nog realistisch haalbaar zal blijken. De huidige Corona-situatie is hier een voorbeeld van.

In dat opzicht vraagt de Hoge Raad om minstens de gesprekken over het toevoegen van een addendum aan de huidige Gedragscode terug te hernemen die alle gebonden horecaondernemers volledig en definitief vrijstelt van hun quota tijdens minimaal de gehele duur van de Corona-situatie. Cf. punt A.

Er wordt eraan herinnerd dat de horeca-uitbater en de brouwer/handelaar dezelfde doelstellingen hebben namelijk de grootste hoeveelheid drank te kunnen verkopen. Quota weerspiegelen zelden de werkelijkheid. Deze verplichting vormt een drukkingsmiddel tijdens de duur van de huurovereenkomst en in het bijzonder bij een verlenging van de huurovereenkomst, waarbij soms alleen tot verlenging wordt overgegaan indien de vergoeding wordt betaald.

#### **4.7. Verplichte afname bij de door de brouwer aangewezen drankenhandelaar (contracten met afnameverplichting)**

- FEBED wijst erop dat wanneer een brouwer een drankenhandelaar aanduidt in zijn overeenkomst dit is omwille van akkoorden die bestaan tussen de brouwer en de drankenhandelaar. Dit kan gepaard gaan met investeringen die een drankenhandelaar uitgevoerd heeft in de horecazaak. Daarnaast is het voor de brouwer belangrijk dat hij de garantie heeft dat zijn bieren in voldoende mate zullen aanwezig zijn en op een kwalitatieve manier zullen geschonken worden.

- Volgens de horecasector zou er bij een verplichte afname door de brouwer geen drankenhandelaar aangeduid mogen worden. Dit heeft immers voor gevolg dat een uitbater geen vrije keuze heeft en ook geen prijsonderhandelingen kan voeren, aangezien hij gebonden is door de prijzen die de hem aangeduide leverancier hanteert.

#### **4.8. Verbreking van de overeenkomst**

De Hoge Raad heeft geen opmerkingen i.v.m. dit punt. De principes en berekeningswijze opgenomen in de Gedragscode moeten gevolgd worden.

### **5. De werking van de Verzoeningscommissie.**

De Hoge Raad merkt op dat er zeer weinig dossiers voorkomen in de Verzoeningscommissie. Dit kan zijn oorzaak vinden in het feit dat er zeer weinig geschillen specifiek over de drankafname zijn of in het feit dat de Verzoeningscommissie onvoldoende gekend is bij de horeca-uitbaters. Bovendien zorgde de Covid-19 crisis voor een standstill.



De Verzoeningscommissie moet zich volgens de Hoge Raad profileren als een overlegorgaan die oplossingen aanreikt. Er moet ingezet worden op communicatie en een promotiecampagne om de Verzoeningscommissie in die rol te profileren. De Hoge Raad vraagt om eveneens de evaluatie over de Verzoeningscommissie zelf te ontvangen.

De horecasector merkt op dat ook het verschil in machtsverhoudingen tussen de partijen tot gevolg hebben dat de commissie weinig wordt gebruikt. Veel leden vermijden het gebruik van de Verzoeningscommissie of gerechtelijke stappen uit angst om bijvoorbeeld geen huurvernieuwing te krijgen.

#### **D. Andere bemerkingen**

- De Hoge Raad vraagt om, naar analogie met de Alcoholwet van 1 juli 2021 in Nederland, te onderzoeken of een verbod voor brouwerijen om aan dumpingpromoties te verkopen aan retail ook in België van toepassing kan worden.<sup>5</sup>

- De Hoge Raad vraagt om een 'duurzaamheidsscore' voor brouwerijen i.f.v. prijsindexeringen t.o.v. de voedingsindex te onderzoeken op haalbaarheid. In die zin dat brouwerijen die hun prijzen enkel laten stijgen conform de voedingsindex een hogere of betere score zouden krijgen dan brouwerijen die hun prijzen laten stijgen boven op de voedingsindex.

## **CONCLUSIE**

De Hoge Raad vraagt om eerst dringend verder te onderhandelen over een addendum op de Gedragscode over de volledige en definitieve vrijstelling van een minimale afnameverplichting voor minstens de gehele duur van de coronacrisis.

De Hoge Raad vermeldt bij ieder topic van de gedragscode zijn mening. Daar waar de standpunten uiteenlopen worden de meningen van de betrokken sectoren (horeca en drankenhandelaars) afzonderlijk vermeld.

---

<sup>5</sup> [Alcoholwet Nederland](#)