

BROUWERIJCONTRACTEN

Inhoud :	1
Wetgeving : Europees & nationaal	2
Belangrijkste rechtsleer	4
Inleiding	
1. Begrip	7
2. Diverse vormen	
3. Historiek	
Hoofdstuk I : Voor het E.E.G.-Verdrag	9
Hoofdstuk II : E.E.G.-Verdrag van 25 maart 1957	10
1. Concurrentiebepurende afspraken : inbreuk op art. 81 E.E.G.-Verdrag	
2. Vrije concurrentie is de regel	11
3. Vrijstelling per categorie	
4. Belangrijkste Europese interventies	12
5. Verhouding E.E.G.-Recht en nationaal recht	17
Hoofdstuk III : Verordening nr. 1984/83	18
1. Inleiding	
2. Verschillen Vo. 67/67 en Vo. 1984/83	
3. Bagatelbekendmakingen van 03.09.86, 1994 en 1997	19
4. Verhouding E.E.G.-recht en nationaal recht	20
5. Delimitis-arrest dd. 28.02.91 van het H.v. J.	21
Hoofdstuk IV : Verordening nr. 2790/1999	
1. Inleiding	22
2. Essentiële kenmerken	27
3. Doel van de Commissie	23
4. Marktmacht - aanmeldingsplicht	24
5. Netwerken	27
6. Hardcore-restricties	
7. Relevante markt & marktaandeeldrempels	29
8. Stappenplan	30
9. Interbrew	31
10. Overgangsrecht	32
Hoofdstuk V : Verordening nr.330/2010 dd.01.06.2010	
1. Tekst	33
2. Vergelijking met Verordening nr.2790/1999	39
3. Beoordeling	
4. Situatie van de Belgische Horeca-sector	41
5. HORECA Vlaanderen	43
6. Wet van 19.02.2005 op de Precontractuele aansprakelijkheid	44
7. Van toepassing op brouwerijcontracten?	45
8. Wijziging bij Wet van 2 april 2014.	47
9. Gedragscode dd.21.12.15.	48
BIJLAGEN	51

WETGEVING :

A. Europees :

1. E.E.G.-Verdrag van 25 maart 1957;
2. Reglement 19/65 dd. 02.03.1965 van de Raad, P.E.G. nr. 57, 06.03.1965;
3. Verordening 67/67 dd. 22.03.1967 van de Commissie, P.E.G. nr. 57, 25.03.1967;
4. Bagatel-bekendmaking dd. 27.05.1970, P.B. 1970, C64/1;
5. Bagatelbekendmaking dd. 19.12.1977, P.B. 29.12.77, C 313;
6. Verordening (E.E.G.) nr. 1984/83 van de Commissie van 22 juni 1983 betreffende de toepassing van art. 85n lid 3 van het Verdrag op groepen exclusieve afname-overeenkomsten, PB nr. L 173 van 30.06.93, p. 5;
7. Toelichting nr. C101/2 dd. 13.04.1984;
8. Bagatel-bekendmaking dd. 03.09.1986, P.B. 1986, C 231/2;
9. Toelichting nr. C355/7 dd. 30.12.1993;
10. Bagatel-bekendmaking 1994, P.B. 1994, C 386/20;
11. Bagatel-bekendmaking dd. 09.12.1997, P.B. C372/14;
12. Vo. nr. 2790/1999 van de Commissie van 22 december 1999 betreffende de toepassing van art. 81, lid 3 van het Verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen, P.B. nr. L 336/21 van 29.12.1999, p. 21 e.v.;
13. Bekendmaking van de Commissie - Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, P.B. nr. 2000/C 291/01 van 13.10.00, p. 1-44;
14. Richtsnoeren inzake verticale beperkingen, P.B. nr.2010/C van 19.05.2010, p.130/01-130/46;

B. Belgisch :

1. K.B. nr.62 van 13.01.1935;
2. Wet 27.05.1960;
3. K.B. van 28.09.1960;
4. K.B. van 28.11.1961, B.S., 05.01.1962;
5. K.B. van 25.09.1964, B.S., 21.10.1964;
6. K.B. van 20.02.1968, B.S., 02.04.1968;
7. K.B. van 19.12.1969, B.S., 23.01.1970;
8. K.B. van 29.12.1972, B.S., 03.02.1973;
9. K.B. van 29.12.1975, B.S., 11.02.1976;
10. K.B. van 07.09.1979, B.S., 15.11.1979;
11. Mededingingswet van 05.08.1991;
12. Wet van 19 december 2005 – Precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten, B.S. 18.01.2006;
13. Wet van 10 juni 2006 tot bescherming van de economische mededinging, B.S. 29 juni 2006;
14. Wet van 2 april 2014 – Handelsagentuurovereenkomsten, commerciële samenwerkingsovereenkomsten en verkoopconcessies, B.S. 24.04.2014;
15. Gedragscode dd.21.12.2015;

BELANGRIJKSTE RECHTSLEER :

1. BAERT, S., Brouwerijovereenkomsten, Bijzondere Overeenkomsten, Maklu, 2006, p.125-157;
2. BLAISE, J.P., (Professeur à l'université de Dijon), Droit de la concurrence - Exemption par catégorie des accords d'exclusivité, Rev. Trim. Droit Eur., 1984, 655-695;
3. BOCKEN, J., Verordening 2790/99 : De nieuwe groepsvrijstelling voor verticale overeenkomsten, R.W. 2000-2001, 897-905;
4. CARETTE, N., Derdenbeding, , Antwerpen – Cambridge, Intersentia, 2011;
5. CLAEYS, S., noot bij vonnis dd.31.03.09 Rb.Kh. Tongeren, Daor, 2009/90, p.160-162;
6. CLAEYS, S., Precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten, NjW, 12.04.2006, p.290-306;
7. COLLE, P., Kroniek handels-en distributieovereenkomsten, R.W. 2007-08, p.170-190;
8. COOMANS DE BRACHENE, H., en VAN DEN CORPUT, J., De vrije mededinging en de BROUWERIJKONTRAKTEN - De E.E.G. wijzigt de bestaande reglementering..., Horeca News, september 1983, 19-21;
9. DE BAUW, H. En VAN HOUTTE, B., De toepassing van het E.E.G.-mededingingsrecht door de Belgische stakingsrechters (1980-87), T.P.R. 1988, 1087-1165;
10. DEHAECK, V. en VAN DEN BOSSCHE, A.-M. Overzicht van rechtspraak, Europees Mededingingsrecht (1 januari 1982 – 31 december 2013), T.P.R., 2014, 1307 e.v.).
11. DE NEVE, E., www.elfri.be/juridische-informatie/brouwerijcontracten-en-afnameverplichting;
12. DESMEDT, P., Overdracht en huur - Lot van de drankafnameverplichting, Huurrecht 1996, 156-171;
13. GERBRANDY, A., Ontwerp-groepsvrijstelling voor verticale overeenkomsten, S.Z.E.W. 2000, 55-62;
14. GOOS, M., en KONINGS, J., Een economische analyse van arbeidsintensieve sectoren, Universiteit Leuven, oktober 2013, p.1-58;
15. HINDERYCKX, A., en KAMOEN, J., Artikel 81 EG-Verdrag, Toepassing op Brouwerijcontracten, STORY Publishers, 2008;

16. HOUBEN, G. (2010), De horecasector : doorgelicht in Euroregionaal perspectief, Kenniscentrum voor Ondernemerschap en Innovatie, Belang van Limburg, 29.01.2014, p.4;
17. JANS, S., & WILLEMSSEN, T., Contracten tussen cafés en brouwerijen in België – Een empirische en theoretische analyse, KULeuven, 2013-2014;
18. MERCIERS, Y., Overzicht van rechtspraak (1972-1976). Bijzonder en afwijkend handelsrecht, T.P.R., 1979, p. 99, nr. 76;
19. MERTENS, D., Over de toepassing van het Europese en Belgische mededingingsrecht door de feitenrechter en de beperkende werking van het mededingingsrecht, DAOR 2012/102, p.249-256;
20. MOORTGAT, M., Brouwerijcontracten, Scriptie;
21. NEELS, L., Overzicht van rechtspraak - Europees kartelrecht (juli 1970-december 1973), T.P.R. 1974, 693-786;
22. PAUWELS, A., en MASSART, P., Bestendig Handboek Huishuur en Handelshuur, Brussel, 1998, D., Vierde deel;
23. RUYS, T., en GODFROID, A., Informatie-uitwisseling tussen concurrenten in het licht van de nieuwe Richtsnoeren van de Europese Commissie voor Horizontale Overeenkomsten, R.W. 2011, p.462-479;
24. STAES, B., Exclusieve brouwerijcontracten, Persmededeling dd.15.04.2003 van de Europese Commissie op de schriftelijke vraag E-1048/05 (IP/03/545);
25. SWENNEN, H., Recente ontwikkelingen in het Europees kartelrecht - Groepsvrijstellingen voor distributieovereenkomsten, T.P.R. 1986, 103-155;
26. THYSSEN, M., Persmededeling (<http://user.online.be/marianne.thyssen/press/vert2.a.htm>);
27. TILLEMANN, B., DURSIN, E., TERRYN, E., HEEB, C. en NAEYAERT, P., Overzicht van rechtspraak, Bijzondere Overeenkomsten : Tussenpersonen (1), 1999-2009, T.P.R. 2010, p.589-1154;
28. VAN DEN BOSSCHE, A., Landen verzanden en zanden verlanden : de nieuwe Europese regels voor distributieovereenkomsten, Liber Amicorum Yvette Merchiers, 273-297;
29. VANDECASTEELE, A., Les règlements n° 1983/83 et 1984/83 de la Commission des Communautés européennes en matière de distribution, J.T., 1984, 415-423;
30. VAN GERVEN, W., Overzicht van de wetgeving, de rechtspraak en de rechtsleer - Europees Recht (vestigingsrecht, kartelrecht en rechtsbescherming) - (1958-1964), T.P.R. 1964, 589-782;

31. VAN GERVEN, W., MARESCEAU, M., en STUYCK, J., Kartelrecht, E. Story-Scientia 1997, nrs. 190 e.v.;
32. VAN LAETHEM, G., en VAN HOUTTE, H., Overzicht van wetgeving en rechtspraak (1964-1970) - Europees recht : kartelrecht, T.P.R. 1970, 481-549;
33. VANSWEEVELT, T., Jura Falconis, 1984-85, 393-396;
34. VERLOREN VAN THEMAAT, K., S.E.W. 1996, 156-171;
35. VERLOREN VAN THEMAAT, I., Een nieuw beleid ten aanzien van verticalen, NTER 2000, 14-20;
36. VUYLSTEKE, T., Stakingsbevel : Sanctie van overspel in handelsrelaties, R.W. 1990-91, 241-255;
37. WIJCKMANS, F., Verticale beperkingen en het EU-mededingingsrecht : een ingrijpende ommezwaai, C.J. 2001, 11-19;
38. WIJCKMANS, F., en TUYTSCHAEVER, F., Tot zover het verbod op actieve verkoop, R.W. 2002-2003, 81-91;
39. WIJCKMANS, F., Verticale overeenkomsten : een Europese Facelift, T.B.H. 2010/7, p.594-607;

INLEIDING :

1. Begrip :

Een “brouwerijcontract” is een contract waarbij een partij (brouwerij en/of leverancier) aan een andere partij (leverancier en/of uitbater) de verplichting oplegt om zich betreffende één of meerdere dranken exclusief bij deze eerste partij te bevoorraden, en dit in ruil voor één of ander voordeel.

In het KB van 7 september 1997 werd de brouwerijverplichting als volgt gedefiniëerd:

“Onder “brouwerijverplichting” dient men te verstaan : elk aan een slijter opgelegde verplichting, waarbij een brouwer of een handelaar in bieren en drinkwaters, zich de exclusiviteit van de publiciteit of de levering van één of van verscheidene of van alle door een slijter verbruikte, verkochte of te koop aangeboden dranken voorbehoudt”.

2. Het aan de wederpartij toegekende voordeel, kan onder diverse vormen worden toegekend, zoals o.m. :

- het toekennen van een handelshuurovereenkomst of het onder een andere vorm toekennen van het genot over een verkoopsruimte;
- het toekennen van een lening, al dan niet renteloos;
- het verschaffen van een *verloren tussenkomst* (hetzij “fond perdu”), zijnde een “lening” die niet moet worden terugbetaald, zo de exclusieve afname-overeenkomst correct wordt nageleefd;
- de toekenning van kortingen;
- de toekenning van een bruikleenovereenkomst;
- enz...

3. Historiek :

Aangaande brouwerijcontracten zijn er qua wetgeving vijf grote periodes te onderscheiden, nl. :

- a. de periode voor het E.E.G.-Verdrag van 25 maart 1957 (p.9);
- b. de periode tussen datum van het E.E.G.-Verdrag en de Verordening 1984/83 van 22 juni 1983 (p.10-17);
- c. de periode tussen Vo. 1984/83 en de Verordening nr. 2790/1999 van 22 december 1999 (p.18-21);
- d. de periode vanaf **1 juni 2000**, datum waarop de Verordening 2790/99 in toepassing is getreden t.e.m. 31 mei 2010 (p.22-32);
- e. de periode vanaf **1 juni 2010**, datum waarop de Verordening 330/2010 in toepassing is getreden t.e.m. 31 mei 2022 (p.33-48).

Het systeem zoals het thans bestaat in de praktijk, is het resultaat van een constante interactie tussen beslissingen vanwege de Europese Raad, Commissie (Verordeningen en Richtsnoeren) en Hof van Justitie, en vervolgens de Belgische rechtspraak.

Sedert de jaren 1990 benadert Europa de problematiek eerder economisch, veeleer dan juridisch. De mate waarbij exclusiviteitsovereenkomsten al dan niet worden toegestaan, is afhankelijk van de economische machtspositie van de brouwerij.

En sedert een 10-tal jaar krijgen we meer en meer het fenomeen van investeerders in onroerend goed die de horeca-markt inpalmen. Kapitaalkrachtige **derden**, die op het eerste zicht niets met de horeca-sector te maken hebben, kopen aantrekkelijke horeca-panden op. Ze verhuren die aan (minder kapitaalkrachtige) uitbaters. En ze leggen deze uitbaters op om exclusief een heel assortiment producten af te nemen vanwege een bepaalde brouwerij. De niet onaanzienlijke brouwerijkortingen worden i.t.m. vroeger niet aan de uitbater toegekend, maar wel aan de verhuurder. Tevens legt de verhuurder aan de uitbater op om deze producten exclusief vanwege een bepaalde leverancier af te nemen; en uiteraard komen ook deze leverancierskortingen integraal toe aan deze verhuurder, waarbij de uitbater een tweede keer in de kou komt te staan...

Dit betreft een uitermate aantrekkelijk systeem; zowel voor de verhuurder (dewelke naast een hoge huurprijs langs twee kanten ook de kortingen opstrijkt), als voor een grote brouwerij zoals INBEV. Vermits INBEV meer dan 30% van de markt inneemt (zie verder), worden haar een aantal beperkingen opgelegd wanneer ze rechtstreeks met de uitbater een exclusiviteitscontract afsluit. Echter, wanneer INBEV deze exclusiviteitsverplichting niet zelf en rechtstreeks afsluit met de uitbater, maar via deze derde (verhuurder), dan kunnen deze beperkingen niet in werking treden. En worden ze “handig” omzeild...

(Dergelijke constructies maken m.i. een flagrante inbreuk uit op de artikelen 2 en 5 van de Verordening nr.330/2010 dd.01.06.2010. Normalerweise bedraagt de maximale duur van een exclusiviteitscontract **5 jaar**. Een uitzondering wordt door Europa enkel toegestaan wanneer de uitbater met de brouwerij of de leverancier gebonden is d.m.v. een handelshuurovereenkomst. Wanneer de verhuurder echter een **derde** is (en dus geen brouwerij of leverancier) dan kan geen beroep gedaan worden op de voordelen van deze uitzondering. Daarenboven heeft Europa – ook reeds ten tijde van de vorige Verordening nr.2790/1999 zeer duidelijk gesteld dat het opzetten van **kunstmatige eigendomsconstructies** niet toegestaan is).

HOOFDSTUK I : VOOR HET E.E.G.-VERDRAG

Bij toepassing van het K.B. nr. 62 van 13 januari 1935 werd toelating verleend tot het instellen van een economische reglementering van de voortbrenging en verdeling.

Dit K.B. is er gekomen “ *tot inwilliging van een verzoekschrift betreffende de brouwerijverplichtingen* “.

In het verslag aan de Koning werd uitdrukkelijk bepaald dat “ *ook al mag geen enkele nijveraar of handelaar tot individuele toetreding bij een beroepsvereniging en dwangmatige onderwerping aan de door zulke vereniging opgelegde tuchtregeling worden genoopt, de regering - en dit krachtens de wet - de macht heeft om, op verzoek van een privé-organisme dat een zeer ruime fractie vertegenwoordigt van tot een gegeven beroepssector behorende personen en bedrijven, een algemene voor éénieder bindende regeling te treffen* “ (Pasinomie, 1935, p.18, onder K.B. nr.62; Brussel, 25.05.73, R.W. 1974-75, 530).

De periode voor 1957 was een tijdperk van (nagenoeg) volledige contractuele vrijheid; en dus dikwijls van misbruik van economische en intellectuele machtspositie.

Bij gebreke van echte nationale en (uiteraard) Europese reglementeringen wordt in deze periode de geldigheid op zich van exclusieve afname-overeenkomsten niet in vraag gesteld. De discussies beperken zich tot geschillen m.b.t. derde-medeplichtigheid en geldigheid van het contract in geval van overdracht van de handelszaak (Brussel, 26.05.48, R.W., 1947-48, 1312; Brussel, 09.04.52, Pas. 1952, II, 52; Kh.Brussel, 04.02.54, J.C.B. 1954, 12).

HOOFDSTUK II : E.E.G.-VERDRAG van 25 maart 1957

1. Concurrentiebeperkende afspraken maken **in principe** een inbreuk uit op de artikelen 81 e.v. E.E.G.-Verdrag.

Art. 81 van het E.E.G.-Verdrag (vroeger art.85) voorziet :

“1. Onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden zijn alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemersverenigingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen welke de handel tussen lidstaten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst en met name die welke bestaan in:

a) het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden,

b) het beperken of controleren van de productie, de afzet, de technische ontwikkeling of de investeringen,

c) het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen,

d) het ten opzichte van handelspartners toepassen van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties, hun daarmee nadeel berokkenend bij de mededinging,

e) het afhankelijk stellen van het sluiten van overeenkomsten van de aanvaarding door de handelspartners van bijkomende prestaties welke naar hun aard of volgens het handelsgebruik geen verband houden met het onderwerp van deze overeenkomsten.

2. De krachtens dit artikel verboden overeenkomsten of besluiten zijn van rechtswege nietig.

3. De bepalingen van lid 1 van dit artikel kunnen echter buiten toepassing worden verklaard

— voor elke overeenkomst of groep van overeenkomsten tussen ondernemingen,

— voor elk besluit of groep van besluiten van ondernemersverenigingen, en

— voor elke onderling afgestemde feitelijke gedraging of groep van gedragingen

die bijdragen tot verbetering van de productie of van de verdeling der producten of tot verbetering van de technische of economische vooruitgang, mits een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen de gebruikers ten goede komt, en zonder nochtans aan de betrokken ondernemingen

a) beperkingen op te leggen welke voor het bereiken van deze doelstellingen niet onmisbaar zijn,

b) de mogelijkheid te geven, voor een wezenlijk deel van de betrokken producten de mededinging uit te schakelen”.

2. De vrije concurrentie is dus de regel; maar uitzonderingen kunnen worden toegelaten, zowel individueel als per categorie; inderdaad, bij wijze van de Verordening nr. 19/65 van de Raad van 2 maart 1965 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3 van het Verdrag (thans artikel 81, lid 3) is de Commissie bevoegd om uitzonderingen toe te staan per categorie, op bepaalde groepen *“tweezijdige exclusieve afname-overeenkomsten die met het oog op de wederverkoop van waren worden gesloten en dienovereenkomstige onderling afgestemde feitelijke gedragingen”* (PB nr. L 173/5 dd. 30.06.1983, p. 5).

Er worden drie groepen onderscheiden : een eerste groep betreft exclusieve afname-overeenkomsten met korte of middellange looptijd in alle sectoren van de economie. De twee andere groepen betreffen afname-overeenkomsten met een lange looptijd, die voor de wederverkoop van bier in drankgelegenheden (brouwerijcontracten) of aardolieproducten in tankstations (tankstationcontracten) worden gesloten.

Het uitgangspunt van artikel 81 E.E.G.-Verdrag (voorheen art. 85) is dus de vrije concurrentie. Maar als dit principe te rigide wordt toegepast, dan is dit niet echt houdbaar, met alle schadelijke gevolgen vandien voor zowel de producenten als de consumenten. Uitzonderingen zijn bijgevolg mogelijk, op voorwaarde dat iedereen daar beter van wordt; meer bepaald zowel de brouwerijen, de leveranciers als de consumenten.

- *“ Brouwerijen enerzijds beschikken over een immense productiecapaciteit die zo afdoende mogelijk wensen te benutten. Bier als afgewerkt product is slechts gedurende een relatief korte termijn houdbaar en haast onmogelijk te stockeren. Bier dient bij voorkeur te worden geconsumeerd in de maanden die volgen op de productie. Dit alles maakt dat brouwerijen zich verzekerd willen weten van hun afzet.*

27. De (café-, restaurant-of hotel-) uitbater anderzijds wordt bij het opstarten van zijn handelszaak geconfronteerd met een aanzienlijke investeringskost. Daarbij komt de starre en weigerachtige houding van financiële instellingen om leningen toe te kennen wegens het risico dat inherent is aan de horeca-activiteit. Beknopt kan worden gesteld dat bij brouwerijen het belang speelt van een gegarandeerde afzetmarkt met oog op het plannen van productie en distributie, terwijl in hoofdte van de horeca-uitbaters de motivering er in hoofdzaak één van financiële aard is. ” (MOORTGAT, M., Brouwerijcontracten (Scriptie), p.10-11; en de verwijzing aldaar naar de consideransen 5 en 6 van de Verordening nr.1984/83 van 22 juni 1983).

Brouwerijen, leveranciers en uitbaters vertoeven in een soort van symbiose. Elk van deze actoren – en uiteindelijk ook de consument – heeft belang bij een lange termijn van samenwerking.

- In haar antwoord aan het Europees Parlementslid Bart STAES (Schriftelijke vraag E-1048/05) stelde Europees Commissaris Nelly KROES (Persmededeling van 15 april 2013 – IP/03/545) dat :
 - De levering van bier aan een afnemer maakt een **toegevoegde waarde** uit, die in het algemeen niet is inbegrepen wanneer een consument bier koopt in bijvoorbeeld een grootwarenhuis.

- Daarenboven kan een brouwer die aan een uitbater een **lening** heeft toegekend, een deel van de intrest op deze lening doorrekenen via de bierprijs. De toekenning van dergelijke lening kan een verbetering van de distributie voor gevolg hebben.
- Hetzelfde geldt voor de toekenning van een **handelshuurovereenkomst**. Ook de huurprijs kan gedeeltelijk doorgerekend worden via de geleverde producten.

3. Aanvankelijk werd ontheffing (van het verbod op concurrentieel beperkende afspraken) verleend per individueel dossier. Het betrof een zeer omslachtige procedure, dewelke veel tijdverlies met zich meebracht. En intussen verkeerden de partijen in de grootste rechtsonzekerheid.

Daarom zal dus de Commissie in 1965 vanwege de Raad toestemming krijgen vrijstellingen te verlenen **per categorie**, om redenen van rechtzekerheid en beperking van de werkoverlast. (Vandecasteele, A., Les règlements n° 1983/83 dt 1984/83 de la Commission des Communautés européennes en matière de distribution, J.T., 1984, 415-423);

De geldigheidsduur van dit systeem werd bij wijze van volgende Verordeningen (Vo. 2591/72, Vo. 2951/81) diverse keren in de tijd verlengd.

Of een contract al dan niet voldoet aan de voorwaarden van het ontheffingsreglement, wordt thans overgelaten aan het oordeel van de nationale rechtsorganen, hetgeen de Commissie heel wat werkdruk bespaart.

Indien een bepaald contract dus valt onder de ontheffingsvoorwaarden, dan heeft deze ontheffing uitwerking, zonder dat het nodig is om nog een individuele of een groeps-vrijstelling aan te vragen.

Anderzijds, wanneer een contract niet valt onder de ontheffing (dat het vermoeden creëert dat het verbod van artikel 85 niet van toepassing is), dan houdt dit nog niet automatisch in dat kwestieus contract nietig zou zijn. Dan moet dit contract nog steeds getoetst worden aan de bepalingen van art. 85 (thans art. 81) van het E.E.G.-Verdrag.

Het zijn de **nationale rechtsorganen** die oordelen of een contract al dan niet deel uitmaakt van een ontheven categorie, en die desgevallend (in eerste instantie) zullen sanctioneren.

4. In de periode 1957 (E.E.G.-Verdrag) - 1984 (Vo. 1984/83) zijn de belangrijkste **Europese interventies** :

- Verordening nr. 19/65/E.E.G. van de Raad van 2 maart 1965, betreffende de toepassing van art. 85, lid 3, van het Verdrag op Groepen van Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen (P.B., 533/65 dd. 06.03.65);
- Verordening nr. 67/67/E.E.G. van de Commissie van 22 maart 1967, betreffende de toepassing van art. 85, lid 3, van het Verdrag op groepen alleenverkoopovereenkomsten (P.B., 849/67 dd. 25.03.67);
- Arrest dd. 12.12.1967 van het Hof van Justitie (Jurisprudentie XIII, 1967, 512; Rev. trim. dr. eur., 1968, 435 en R.C.J.B., 1968 met noot);
- Bagatel-bekendmaking dd.27.05.1970 (P.B. 1970, C 64/1);
- Arrest dd.01.02.1977 van het Hof van Justitie (R.W. 1976-77, p.2098).

a. Verordening nr. 19/65 van de Raad dd. 02.03.1965 :

Opdat er sprake zou kunnen zijn van een mogelijke inbreuk op het verbod van artikel 85 van het E.E.G.-Verdrag moeten er drie voorwaarden vervuld zijn :

- We moeten te maken hebben met een afspraak tussen ondernemingen;
- dewelke een ongunstige beïnvloeding van de handel tussen Lid-Staten voor gevolg heeft;
- en de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst.

In toepassing van art. 85, 3de lid kan de Commissie evenwel vrijstelling verlenen. De eerste jaren na de inwerkingtreding van het Verdrag, werd de Commissie - zoals kon worden verwacht - overstelpt met aanvragen. In plaats van verder dossier per dossier te behandelen, was het aangewezen dat vrijstellingen zouden verleend worden per categorie van overeenkomsten.

Bij wijze van artikel 1 wordt aan de Commissie toestemming verleend :

“1. Onverminderd de toepassing van Verordening no. 17 van de Raad, kan de Commissie bij verordening overeenkomstig artikel 85, lid 3, van het Verdrag verklaren dat artikel 85, lid 1, niet van toepassing is op groepen overeenkomsten waaraan slechts twee ondernemingen deelnemen en

- a) - ***waarbij de ene partij zich jegens de andere verplicht slechts aan haar bepaalde produkten met het oog op wederverkoop binnen een overeengekomen gedeelte van het grondgebied van de gemeenschappelijke markt te leveren, of***
- ***waarbij de ene partij zich jegens de andere verplicht slechts van haar bepaalde produkten met het oog op wederverkoop te betrekken, of***
- ***waarbij tussen de twee ondernemingen met het oog op wederverkoop exclusieve leverings- en afnameverplichtingen als bedoeld in beide vorige alinea's zijn overeengekomen.”***

b. Verordening no. 67/67 van de Commissie dd. 22.03.1967 :

Van deze bevoegdheid die haar door de Raad werd verleend bij wijze van de Vo. no. 19/65, heeft de Commissie voor het eerst gebruik gemaakt in haar Verordening no. 67/67 van 22 maart 1967 (P.B. 849/67 dd. 25.03.1967).

De Commissie stelt enerzijds dat alleenverkoopovereenkomsten afgesloten tussen ondernemingen **binnen één Lid-Staat** normalerwijze niet onder het verbod van art. 85, lid 1 kunnen vallen. Anderzijds besluit ze dat ***“zij slechts bij uitzondering de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden.”***

In de Verordening wordt d.m.v. lijsten aangeduid :

- welke clausules van de vrijstelling genieten (art.2,1);

- welke clausules - die in de regel niet als concurrentiebeperking worden aangemerkt - de vrijstelling niet in de weg staan, wanneer ze in samenhang met de vrijgestelde clausules voorkomen (art.2,2);
- welke clausules niet van de vrijstelling genieten, de zogenaamde **zwarte lijst** (art.3);
- onder welke omstandigheden de Commissie zal onderzoeken of de vrijstelling al dan niet moet worden ingetrokken (art.6).

c. **H.v. J., 12 december 1967, zaak 23/67, Brouwerij VAN HAECHT/WILKIN en JANSSEN** (Jurisprudentie, XIII, 1967, 512; S.E.W., 1969, 39, met noot BAARDMAN; J.T., 1968, 435, met noot MALHERBE; Rev. trim. dr. eur., 1968, 435; R.C.J.B., 1968, 144, met noot JOLIET);

Het uitgangspunt van de Commissie is dus dat normalerwijze de handel tussen Lid-Staten niet ongunstig kan beïnvloed worden wanneer we te maken hebben met overeenkomsten afgesloten tussen ondernemingen van eenzelfde Lid-Staat. Ongunstige beïnvloeding, kan in dergelijke gevallen evenwel niet uitgesloten worden. De handel tussen Lid-Staten kan ongunstig beïnvloed worden *“ten gevolge van een overeenkomst zodra de handel tussen Lid-Staten zich wegens die overeenkomst onder andere voorwaarden ontwikkelt dan zonder de overeenkomst het geval zou geweest zijn. Zodoende sluit de Commissie zich aan bij de strekking in de Rechtsleer volgens dewelke elke overeenkomst die de goederenstroom tussen de Lid-Staten van zijn normale en natuurlijke weg doet afwijken, de tussenstatenhandel ongunstig kan beïnvloeden.”* (Van Laethem, G. en Van Houtte, H., Overzicht van wetgeving en rechtspraak (1964-1970) - Europees Recht : Kartelrecht, T.P.R., 1970, p. 490; Van Gerven, W., Overzicht van de wetgeving, de rechtspraak en de rechtsleer - Europees Recht (Vestigingsrecht, kartelrecht en rechtsbescherming) (1958-1964), T.P.R., 1964, p. 651 e.v.).

Een ongunstige beïnvloeding is evenwel slechts mogelijk, als deze een zeker **belang** heeft, en dit in toepassing van het adagium *de minimis non curat praetor*.

In de zaak Brouwerij Van Haecht/Wilkin en Janssen heeft het Hof beslist dat, bij de beoordeling of een betwiste overeenkomst verboden is door art. 85, 1 □ lid E.E.G.-Verdrag, rekening moet worden gehouden met **de economische context en het geheel van de markt**, hetzij in casu, met het gelijktijdig bestaan van een groot aantal overeenkomsten (netwerk) van hetzelfde type, opgelegd door een beperkt aantal Belgische brouwerijen aan een belangrijke groep afnemers van dranken. (Het zal overigens een constante evolutie zijn in de benaderingswijze van de E.G. dat steeds meer de nadruk zal gelegd worden op economische criteria, dewelke meer en meer de juridische criteria zullen verdringen).

Een brouwerij sluit inderdaad gelijksoortige contracten af met diverse leveranciers en uitbaters. Hetzelfde systeem is in voege bij alle Belgische brouwerijen. Er ontstaan bijgevolg meerdere netwerken van soortgelijke overeenkomsten. Ingevolge *cumulatieve werking van dergelijke netwerken* kan er een *drempelverhogend effect* tot stand komen t.a.v. de tussenstaatse handel. *“Gaat men ervan uit dat juist nationale ondernemingen vertrouwd zijn met distributiegebieden in eigen land dan ziet men meteen dat de belemmering t.a.v. leveranciers van andere merkprodukten juist*

buitenlandse leveranciers treft. M.a.w. een versterkte belemmering, in de “interbrand competition” van de tussenstaatse handel. (SWENNEN, H., Recente ontwikkelingen in het Europees kartelrecht - Groepsvrijstellingen van distributieovereenkomsten, T.P.R. 1986, p. 112; zie ook : H.v.J., 17 oktober 1970, Cementhandelaren/Commissie, Jurispr., 1971, 977; S.E.W., 1973, 316-332, met noot DE GRYSSE)

Met **intra-brand-concurrentie** wordt de concurrentie op het niveau van één merk / product bedoeld. De leverancier of producent in het kader van een alleenverkoopovereenkomst verbindt er zich toe om bepaalde producten in een bepaald territorium slechts aan één distributeur te leveren; hetgeen uiteraard de concurrentiemogelijkheden voor eventuele andere verdelers sterk zal afremmen.

Anderzijds hebben we exclusieve afnameovereenkomsten : de afnemer of verdeler verbindt er zich toe om zich voor bepaalde producten enkel bij de wederpartij te bevoorraden. Dergelijke contracten zullen de **interbrand-concurrentie** beperken.

“ Algemeen wordt aanvaard dat overeenkomsten die de “interbrand”-concurrentie beperken schadelijker zijn dan afspraken met slechts een effect op de “intra-brand”-concurrentie “. (BOCKEN, J., Verordening 2790/99 : de nieuwe groepsvrijstelling voor verticale overeenkomsten, R.W. 2000-2001, p.899; en de verwijzing aldaar naar : Mededeling van de Commissie betreffende de toepassing van de communautaire mededingingsregels op verticale afspraken, vervolg op het Groenboek betreffende verticale afspraken van 26 november 1998, P.B., 1998, C 365/13).

d. **Bagatelverklaring dd. 27.05.1970 :**

Bij arrest dd. 12.12.1967 had het Hof van Justitie geoordeeld dat alleenverkoopovereenkomsten binnen één Lid-Staat onder het verbod van art. 85, 1° lid vallen, wanneer zij, **in samenhang** met andere overeenkomsten en met de economische en juridische omstandigheden, feitelijk of in rechte, de handel tussen de Lid-Statens nadelig kunnen beïnvloeden en er toe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging wordt verhinderd, beperkt of vervalst (Jur. XIII, 1967, 512; zie ook : Völk/Vervaecke, zaak 5/69, Jurisprudentie 1969, 295).

De brouwerijcontracten vielen bijgevolg in eerste instantie onder de verbodsbepaling van art. 85, 1° lid van het E.E.G.-Verdrag.

Ingevolge de zeer ruime interpretatie die door het Hof aan art. 85 van het E.E.G.-Verdrag werd gegeven, was het voor de Commissie een schier onmogelijke taak alle dossiers binnen een redelijke termijn te behandelen.

Dit bracht de Commissie ertoe het “merkbaar” karakter van de beïnvloeding van de handel tussen Lid-Statens en van de aantasting van de mededinging kwantitatief te concretiseren, hetgeen een eerste maal gebeurd is bij wijze van de bekendmaking van **27 mei 1970**, de zogenaamde “**bagatel**”- of “**de-minimis**”-bekendmaking (P.B. 1970, C64/1). Dit betrof een eerste stap in de richting van een meer economische benadering van de problematiek.

Andere bagatelbekendmakingen zijn gevolgd op datum van 19 december 1977 (P.B., C 313 van 29.12.77), 3 september 1986 (P.B. 1986, C 231/2), 1994 (P.B. 1994, C 386/20) en 9 december 1997 (P.B., C 372/14).

Het standpunt van de Commissie is dat een overeenkomst valt onder het verbod van art.85 (thans art.81), wanneer deze overeenkomst **tot doel of ten gevolge** heeft dat de mededinging zou worden beperkt, mogelijk invloed heeft op de tussenstaatse handel, en niet voldoet aan de in de rechtspraak ontwikkelde uitzonderingsregel *“de minimis non curat praetor”*(VERLOREN VAN THEMAAT, K., S.E.W., 1996, p.159). Pas wanneer blijkt dat de overeenkomst *niet tot doel* heeft de concurrentie te belemmeren, moet er worden onderzocht of ze toch niet een concurrentiebeperking *tot gevolg* heeft.En *“bij het onderzoek naar de gevolgen, staat de merkbaarheid van de mededingingsbeperking centraal.”* (VERLOREN VAN THEMAAT, K., o.c., p.159).

De Commissie was van oordeel dat op het gebied van de productie of distributie van goederen, de afspraken aan het Europees kartelverbod ontsnappen : 1.wanneer de produkten of diensten waarop de overeenkomst betrekking heeft, binnen het gebied van de gemeenschappelijke markt waarop de overeenkomst zijn uitwerking heeft, niet meer dan 5 t.h. uitmaken van de omzet in gelijke produkten of produkten die, op grond van hun eigenschappen, bestemming of prijs, voor de afnemers als gelijksoortig zijn te beschouwen en 2. wanneer de totale jaarlijkse omzet van de bij de overeenkomst betrokken ondernemingen niet meer dan 15 miljoen rekeneenheden of, indien het overeenkomsten tussen handelsondernemingen betreft, niet meer dan 20 miljoen rekeneenheden bedraagt (“Het Mededingingsbeleid van de E.E.G.- Het kartelbeleid” - Post-Universitaire Lessencyclus, Europees Recht 1976-1977, p. 57; Van Gerven, W., Maresceau, M. en Stuyck, J., Kartelrecht, E. Story-Scientia, p. 258)

In 1992 heeft de Commissie speciaal ten behoeve van de kleine brouwerijen een bagatelbekendmaking uitgevaardigd. Deze vult een lacune op aangezien de algemene de-minimis-bekendmaking van 1986 niet van toepassing is op overeenkomsten die deel uitmaken van netwerken van gelijkaardige overeenkomsten met een cumulatief effect op de markt. Brouwerijcontracten vallen in beginsel niet onder art. 85, lid 1 indien aan drie voorwaarden is voldaan:

- a. het marktaandeel van de brouwerij op de nationale markt voor de wederverkoop van bier in drankgelegenheden bedraagt niet meer dan 1%;
- b. de brouwerij produceert niet meer dan 200.000 hl bier per jaar en;
- c. de looptijd van de overeenkomst bedraagt maximaal 7,5 jaar wanneer zij zowel bier als andere dranken omvat en het dubbele wanneer zij enkel bier omvat (Van Gerven, W., Maresceau, M. en Stuyck, J., Kartelrecht, E. Story-Scientia, p. 258)

(Voor wat de bagatel-bekendmaking betreft, zie ook Verloren van Themaat, I., S.E.W. 1996, p. 159; BOCKEN, J., Verordening 2790/99 : De nieuwe groepsvrijstelling voor verticale overeenkomsten, R.W. 2000-2001, p. 897)

- e. **Hof van Justitie 1 februari 1977, De Norre/Concordia** (zaak 47/76, R.W. 1976-77, p. 2098) :

Bij wijze van antwoord op een prejudiciële vraag vanwege het Hof van Beroep te Gent, oordeelt het Hof in haar arrest van 1 februari 1977 dat *“voor overeenkomsten waarbij slechts twee ondernemingen uit één Lid-Staat partij*

zijn en waarbij de ene zich verplicht bepaalde, voor wederverkoop bestemde produkten, slechts van de andere te betrekken - en die niet de in artikel 3 van de Verordening 67/67 van de Commissie omschreven kenmerken vertonen - de in die Verordening voorziene generieke vrijstelling geldt, voor zover bij gebreke van zodanige vrijstelling het verbod van artikel 85, lid 1, van het E.E.G.-Verdrag daarop van toepassing zou zijn.”

5. Verhouding E.E.G.-recht en nationaal recht :

- a. In geval een partij voor een nationale rechtbank de nietigheid van het contract owerpt, omwille van inbreuk op art.85 van het E.E.G.-Verdrag, bestaat de mogelijkheid dat de brouwerij in de loop van deze procedure een **individuele vrijstelling** aanvraagt.

In dergelijk geval is het mogelijk dat de nationale rechter inderdaad de overeenkomst nietig verklaart, terwijl achteraf de brouwerij de individuele vrijstelling bekommt, en dit **met terugwerkende kracht** vanaf datum der aanmelding...

Bij wijze van haar arrest van 6 februari 1973 (HAACHT II, zaak 48/72, Jurisprudentie, 1973, 77) heeft het Hof de volgende oplossing gesuggereerd : “ *de nationale rechtbank mag artikel 85, lid 1 naar eigen inzicht toepassen, zelfs indien een vrijstellingsbeschikking van de Commissie nog mogelijk is, indien de overeenkomst ofwel klaarblijkelijk strijdig is met het kartelverbod, ofwel klaarblijkelijk - rekening houdend met het mededingingsbeleid van de Commissie (in de praktijk kan de Commissie hierover op informeel verzoek van de rechtbank of van de partijen zekere aanwijzingen geven) - niet in aanmerking komt voor een vrijstelling. Zoniet kan de rechtbank, eventueel na prejudiciële vraagstelling aan het Hof van Justitie, desgewenst de procedure opschorten totdat de Commissie uitspraak doet over de toepassing van art.85, lid 3 “ (DE BAUW, H., en VAN HOUTTE, B., De toepassing van het E.E.G.-mededingingsrecht door de Belgische stakingsrechters (1980-87), T.P.R. 1988, p.1091).*

- b. **Cass., 27.06.1985, R.W., 1985-1986, 1444 :**

Bij arrest dd.27.06.1985 heeft het Hof van Cassatie geoordeeld dat het Hof van Beroep van Brussel in haar arrest van 20 december 1983 inderdaad mocht weigeren haar uitspraak op te schorten in afwachting van de beslissing van de Commissie m.b.t. de aangevraagde individuele vrijstelling. Het Hof van Cassatie verwijst naar art.9, 3 van de Verordening 17/62 van 8 februari 1962, waarin wordt gesteld dat de nationale autoriteiten bevoegd zijn, zo lang de Commissie geen procedure heeft geleid krachtens de artikelen 2, 3 of 6 van het Verdrag.

HOOFDSTUK III : VERORDENING nr. 1984/83

1. Bij wijze van de Verordening van 22 juni 1983 heeft de Commissie de oude Verordening nr. 67/67 opgeheven, en ze vervangen door twee nieuwe verordeningen, meer bepaald :

- de Verordening nr. 1983/83 dewelke geldt voor **alleenverkoopovereenkomsten**;
- de Verordening nr. 1984/83 voor exclusieve **afname-overeenkomsten**.

De Commissie herhaalt onder punt 3 van het motiverend gedeelte van de Verordening (P.B. nr. L173/5 dd. 30.06.1983) dat ook overeenkomsten die worden afgesloten tussen twee ondernemingen uit eenzelfde Lid-Staat onder het verbod van artikel 85 kunnen vallen, en dit ingevolge het cumulatief effect vanwege diverse gelijksoortige overeenkomsten (netwerken).

De Commissie herhaalt tevens dat uitzonderingen op het verbod van art. 85 E.E.G.-Verdrag moeten mogelijk zijn. Uit ervaring heeft de Commissie geleerd dat dergelijke exclusiviteitsovereenkomsten :

- een verbetering van de distributie tot gevolg hebben, vermits de leverancier in staat wordt gesteld de afzet van zijn goederen nauwkeuriger en langer op voorhand te organiseren;
- de afzetbevordering van de produkten wordt vergemakkelijkt, hetgeen leidt tot een meer intensieve bewerking van de markt en tot een verbetering van de structuur van het distributienet, hetgeen op haar beurt de concurrentie stimuleert;
- de consumenten blijken een billijk aandeel van de voordelige gevolgen van dergelijke contracten, te ontvangen, vermits zij o.m. van een regelmatige bevoorrading genieten, en deze produkten sneller kunnen verkrijgen.

(Zie ook antwoord vanwege Commissaris Nelly CROES op de schriftelijke vraag E-1048/05 vanwege Bart STAES – p.11-12).

2. Verschillen Vo. 67/67 en Vo. 1984/83 :

De Commissie had destijds niet minder dan een revolutie aangekondigd. Maar in se wijzigt er niet bijzonder veel. Het bestaande systeem wordt behouden; het wordt enkel verder uitgewerkt en verfijnd (Coomans De Brachene, H., en Van Den Corput, J., De vrije mededinging en de BROUWERIJCONTRACTEN, Horeca News, september 1983, p. 19-21).

De belangrijkste wijzigingen zijn :

- a. DUUR :** de duur van de contracten wordt beperkt tot 5 of 10 jaar, tenzij in combinatie met een huurcontract.
- b. LIJST :** de dranken die het voorwerp uitmaken van de exclusiviteit, moeten zeer expliciet in het contract gepreciseerd worden. In de vroegere contracten voorzag men meestal de verplichting van exclusiviteit *voor alle dranken noodzakelijk voor de goede werking van de handel*.

- c. De verplichting m.b.t. de dranken in flessen, blik of andere verpakkingen is geldig, *“tenzij de verkoop van deze bieren uit het vat gebruikelijk dan wel door een voldoende vraag van de verbruikers gerechtvaardigd is.”* (Art. 7, b). Dit is wel een bijzonder subjectieve clausule. Wanneer is de verkoop uit het vat *gebruikelijk*? Wanneer wordt ze gerechtvaardigd door een voldoende vraag vanwege de consumenten? In de praktijk is inderdaad gebleken dat deze clausule niet echt werkzaam was.
- d. **WEDERPRESTATIE** : De wederverkoper moet als tegenprestatie voor de exclusiviteit aan de leverancier een *bijzonder economisch of financieel voordeel* toekennen (art. 6, 1). Onder nr. 13 van het inleidend gedeelte licht de Commissie toe wat ze verstaat onder **gunstige voorwaarden**, en geeft ze een aantal voorbeelden. Onder nr. 43 van haar toelichting legt de Commissie uit dat deze voordelen moeten *“uitstijgen boven hetgeen de wederverkoper normaal van een overeenkomst mag verwachten (...). Of de leverancier de wederverkopers bijzondere voordelen verschaft wordt met name beoordeeld naar aard, omvang en duur van de door de contractpartijen te verrichten prestaties. In twijfelgevallen geeft de verkeersopvatting de doorslag.”*
- Een **voordeel** kan o.m. zijn :
- het toekennen van niet-terugvorderbare betalingen (“fonds-perdu”);
 - het toekennen van een lening tegen gunstige voorwaarden;
 - de verhuring van een pand;
 - de terbeschikkingstelling van technische installaties (koelinstallaties e.d.) en/of meubilair;
 - de uitvoering van investeringen t.v.v. de uitbater.
- e. **DERDE PARTIJ** : vrijstelling kon vroeger enkel verleend worden, wanneer het een contract betrof tussen twee ondernemingen. Thans voorziet de Commissie uitdrukkelijk dat een partij een derde partij kan gelasten met de verdeling van zijn produkten (art. 1; zie ook bekendmaking van de Commissie, nr. C101/2 dd. 13.04.1984, punt 15).
- f. Over het algemeen kan gesteld worden dat de Commissie de problematiek van de brouwerijcontracten thans meer benadert vanuit economisch perspectief, eerder dan op formeel juridische wijze.

3. Bagatel-bekendmakingen van 3 september 1986 en 1994 en 1997 :

Het Hof van Justitie heeft reeds vrij vroeg geoordeeld dat overeenkomsten buiten de toepassing van art. 85 vallen, indien ze slechts een onbetekenende invloed op de markt kunnen uitoefenen (H.v.J. 09.07.1969, VÖLK-VERVAECKE, Jurisprudentie, XV, 1969, 301) : *“ Dat het derhalve mogelijk is dat een overeenkomst houdende toekenning van alleenverkooprecht, zelfs indien daaraan absolute gebiedsbescherming verbonden is, wegens de zwakke positie van belanghebbende op de markt voor betrokken produkten, aan het verbod van artikel 85, eerste lid ontkomt.”*

Via haar opeenvolgende bagatel-bekendmakingen heeft de Commissie dit standpunt van het Hof geöfficialiseerd.

In de bekendmaking van 3 september 1986 laat de Commissie weten dat ze geen procedure zal inleiden m.b.t. overeenkomsten die op niet meer dan 5 % van de relevante markt slaan, en waarbij de totale omzet van de betrokken ondernemingen niet meer dan 200 miljoen

ECU per boekjaar bedraagt (P.B. 1986 C231/2) . In de bekendmaking van 1994 werd het bedrag van 200 miljoen ECU opgetrokken naar 300 miljoen ECU (P.B. 1994 C386/20).

In 1997 wordt bepaald dat het marktaandeel op de relevante markt minder dan 10% dient te zijn. Het voordeel van de “*de minimis*”-bekendmaking verval, indien de overeenkomst bepalingen (*zwarte lijst*) bevat m.b.t. het vastleggen van wederverkooprijzen of het toekennen van gebiedsbescherming (9 december 1997, P.B., C 372/13).

Het is toch wel zeer belangrijk erop te wijzen dat deze bagatel-bekendmakingen geen afbreuk doen aan de bevoegdheden van de nationale rechters om art. 85, lid 1, volgens hun eigen competentie toe te passen (§ 6 van de bagatelbekendmaking). De nationale rechters blijven derhalve volledig vrij; de Commissie laat enkel weten dat ze niet zelf tot procedure in nietigverklaring zal overgaan.

4. Verhouding E.E.G.-recht en nationaal recht :

- a. Zoals reeds onder punt 6 van hoofdstuk II werd aangegeven, bestaat er het risico van tegenstrijdigheid tussen een beslissing van de Commissie (die individuele vrijstelling verleent) en het vonnis van de nationale rechter, die gevat wordt in een procedure in nietig-verklaring van het brouwerijcontract omwille van inbreuk op artikel 85.

In het Haacht II-arrest van 6 februari 1973 heeft het Hof van Justitie gesugereerd dat de nationale rechter in dergelijk geval de procedure zou schorsen, en dit in afwachting van de uitspraak vanwege de Commissie.

Deze aanpak wordt verder uitgewerkt, zowel door de Commissie als door het Hof.

In 1993 heeft de Commissie richtlijnen gegeven voor een ideale taakafbakening (Samenwerkingsbekendmaking, punt 22). Daarin wordt o.m. bepaald dat de nationale rechter de behandeling van de zaak tijdelijk kan schorsen, wanneer een procedure voor de Commissie werd ingeleid.

Zoals **K. VERLOREN VAN THEMAAT** terecht opmerkt lijkt dit “*de aangewezen weg in een bodemprocedure, doch in kort geding kan toch (dringend) behoefte bestaan aan een voorlopige maatregel*” (Verloren van Themaat, o.c., p. 157). Let wel, dit is een mogelijkheid voor de nationale rechter, geen dwingende regel (zie o.m. art. 9, lid 3 van de Verordening nr. 17).

- b. In geval een bepaalde clause op grond van art. 85 inderdaad nietig moet verklaard worden, stelt zich de vraag of deze nietigheid dan al dan niet moet uitgebreid worden naar de volledige overeenkomst.

In de zaak *Ciments et Bétons* (zaak 319/82, Jur. 1983, 41473) had het Hof reeds gesteld dat de gevolgen van de nietigheid van een bepaalde clause voor de rest van het contract, door de nationale rechter naar nationaal recht moet worden beoordeeld.

In haar *Delimitis*-arrest van 28 februari 1991 (zaak C-234/89, S.E.W. 1992, 831) verwijst het Hof naar haar vroegere *Société Technique Minière*-arrest van 30 juni 1966 (Jurisprudentie, XII, 1966, 392; S.E.W., 1966, 371; J.T., 1966, 521, met noot FRANCK) waarin geoordeeld werd dat de hele overeenkomst slechts nietig is, wanneer de onderdelen niet van de overeenkomst zelf kunnen worden losgemaakt. (zie ook : Vred. Willebroek, 22.04.1977, T. Vred., 1978, 69, noot M.C.).

5. Delimitis-arrest van 28 februari 1991 van het Hof van Justitie (S. Delimitis/Henniger Braü AG) :

Het Delimitis-arrest van 28.02.1991 is wellicht het belangrijkste arrest vanwege het Hof inzake brouwerijcontracten in de beschouwde periode. Het Hof zal haar principes van het *cumulatief effect* van haar Haacht I-arrest van 12.12.1967 verder verfijnen.

Opdat een bierleveringscontract ingevolge art. 85, lid 1 van het E.E.G.-Verdrag verboden zou zijn, moet er aan **twee cumulatieve voorwaarden** zijn voldaan.

1. Rekening houdende met de economische en juridische context van kwestieus contract, moet aangetoond worden dat de nationale markt voor de distributie van bier en dranken **moeilijk toegankelijk** is voor concurrenten die op deze markt vaste voet zouden willen krijgen. Het feit dat het betrokken contract deel uitmaakt van een hele reeks soortgelijke contracten op deze markt, dewelke een cumulatief effect kunnen veroorzaken, is één van de belangrijke elementen in de beoordeling.
2. Voorts moet aangetoond worden dat het betrokken contract een **wezenlijke bijdrage** levert aan de **afschermende werking** die van deze contracten gezamenlijk uitgaat.

Tevens stelt het arrest dat de produkten die het voorwerp uitmaken van de exclusiviteitsovereenkomst, in de overeenkomst zelf moeten worden gespecificeerd.

HOOFDSTUK IV

1. Inleiding :

Bij wijze van de Verordening nr.1215 dd.10.06.1999 (Pb., 15 juni 1999, nr.L 148/1) werd de Verordening nr.19/65/EEG gewijzigd; de bevoegdheid van de Commissie werd uitgebreid om verordeningen uit te vaardigen overeenkomstig art.81, lid 3 die betrekking kunnen hebben op **alle soorten** verticale overeenkomsten.

D.m.v. een tweede Verordening van 10.06.1999, namelijk de Verordening nr. 1216/1999 (Pb., 15 juni 1999, L 148/5), heeft de Raad bepaald dat verticale overeenkomsten niet meer op voorhand moeten aangemeld worden om te kunnen genieten van een individuele vrijstelling.

Op grond van de nieuwe bevoegdheid die haar via de Verordening nr.1215/1999 werd verleend, heeft de Commissie op datum van 22 december 1999 de Verordening nr.2790/1999 uitgevaardigd, dewelke het vroegere systeem (Verordening 1984/83) ingrijpend heeft gewijzigd (Bijlagen I en III).

2. De vrije concurrentie blijft het Credo van de Commissie; maar van sommige afspraken neemt de Commissie aan dat ze uiteindelijk meer voordelen dan nadelen voor de concurrentie opleveren, en bijdragen tot de verhoging van de kwaliteit en de service aan de consument. Voor dergelijke afspraken kan een individuele vrijstelling bekomen worden; ofwel kunnen ze genieten van een groepsvrijstelling.

De Commissie meent : “*Verticale overeenkomsten van de in deze verordening omschreven groep kunnen de economische efficiëntie binnen een productie-of distributieketen bevorderen door een betere coördinatie tussen de deelnemende ondernemingen mogelijk te maken; in het bijzonder kunnen zij tot een vermindering van de transactie-en distributiekosten van de partijen leiden en tot een optimalisering van de hoogte van hun verkoop en investeringen.*” (Pb., 29 december 1999, L 336/21).

Verticale overeenkomsten betreffen afspraken tussen ondernemingen die actief zijn in verschillende stadia van de economie; zoals bijvoorbeeld exclusieve afnameovereenkomsten tussen brouwerij en uitbater.

De constitutieve elementen van een **verticale overeenkomst** zijn :

- *Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen* : het betreft hier een ruime verhoging van het toepassingsgebied van de verordening. In tegenstelling met vroeger zullen nu ook mondelinge afspraken en zelfs louter onderling afgestemde feitelijke gedragingen aan een onderzoek kunnen onderworpen worden.

- *Twee of meer ondernemingen* : het aantal partijen bij de overeenkomst is thans niet meer relevant, en dit in tegenstellingen met de vroegere verordeningen 1983/83 en 1984/83;
- *In een verschillend stadium van de productie-of distributieketen werkzame ondernemingen* : overeenkomsten met bijvoorbeeld eindgebruikers vallen dus niet onder deze definitie. De ondernemingen moeten in een verticale verhouding van elkaar te staan.
- *Goederen of diensten* : dit betreft weerom een belangrijke innovatie opzichtsens de Verordeningen nrs. 1983/83 en 1984/83, dewelke enkel op goederen betrekking hadden. Overigens slaat *goederen* niet enkel op eindproducten, maar ook op intermediaire goederen.
- *Kopen, verkopen of doorverkopen* :o.m. huur-en leasingovereenkomsten kunnen bijgevolg niet van de groepsvrijstelling genieten.

3. Het **doel** van de Commissie met het nieuwe systeem is :

a. **Werkoverlast** : in eerste instantie wenst de Commissie een **decentralisatie** van de mededingingsregels naar de nationale autoriteiten toe, zodat de Commissie zelf zich op de ernstige probleemgevallen zou kunnen concentreren.

Tevens zal de Commissie meer verantwoordelijkheid leggen bij de bedrijven zelf. Het zijn de ondernemingen zelf die in eerste instantie moeten onderzoeken of hun overeenkomst al dan niet voor vrijstelling in aanmerking komt. Een bijzonder nuttig instrument bij deze beoordeling vormen de gedetailleerde Richtsnoeren (P.B., 13 oktober 2000, C 291/1). Deze richtsnoeren zijn niet meer dan hulpmiddelen voor de ondernemingen; volgens de Commissie zelf beknotten deze richtsnoeren geenszins de vrijheid van rechtspraak van het Gerecht van eerste aanleg, noch van het Hof van Justitie (P.B., 13 oktober 2000, C 291/3). Volgens A. GERBRANDY zou ook de nationale rechter niet gebonden zijn door deze richtsnoeren; hij noemt het “wetsinterpreterende beleidsregels” (GERBRANDY, A., Ontwerp-groepsvrijstelling voor verticale overeenkomsten, S.E.W. 2000, p.59).

Voorts is er de wijziging van Verordening nr.17; de **aanmeldingsplicht** wordt afgeschaft, zodat de Commissie uiteraard heel wat minder dossiers te behandelen krijgt.

De afschaffing van de meldingsplicht bevordert zagezegd de rechtszekerheid. Er wordt thans verwacht vanwege de bedrijven dat ze zouden afwachten totdat er zich een geschil voordoet, om pas dan een vrijstelling aan te vragen. “ *Dit is weinig pragmatisch. Deze benaderingswijze houdt onder meer in dat de merites van een nieuw systeem of een nieuwe overeenkomst worden geëvalueerd in een litigieuze context, met andere woorden op een ogenblik dat een bepaalde procespartij er belang bij heeft om het systeem kartelrechtelijk onderuit te halen. Het behoeft geen verdere toelichting dat een aanmeldingsprocedure in die omstandigheden afwerken de sereniteit bij de kartelrechtelijke beoordeling niet ten goede komt.* “ (WIJCKMANS, F., Verticale Beperkingen en het EU-mededingingsrecht : een

ingrijpende ommezwaai, C.J. 2001, 19; VERLOREN VAN THEMAAT, I., Een nieuw beleid ten aanzien van verticalen, NTER 2000, p.16).

b. Door gebruik te maken van economische criteria i.p.v. juridische hoopt de Commissie de concurrentie op een efficiëntere wijze te beschermen en meer rechtszekerheid te creëren, vooral voor de kleinere marktdeelnemers (Mededeling van de Commissie betreffende de toepassing van de communautaire mededingingsregels op verticale afspraken, vervolg op het Groenboek betreffende verticale afspraken van 26 november 1998, P.B., 1998, C 365/17).

c. Door meer rekening te houden met de economische weerslag van de overeenkomsten, hoopt de Commissie de bedrijven een grotere vrijheid te laten bij het bepalen van hun distributiestrategie (BOCKEN, J., Verordening 2790/99 : de nieuwe groepsvrijstelling voor verticale overeenkomsten, R.W. 2000-2001, p.897).

d. Tenslotte is er de doelstelling van de **marktintegratie**. “ *Marktintegratie bevordert de mededinging in de Gemeenschap. Het moet ondernemingen worden verhinderd opnieuw particuliere belemmeringen tussen lidstaten op te werpen waar belemmeringen van overheidswege met succes zijn weggenomen.* “ (P.B., 13 oktober 2000, C 291/3).

4. Onder het vorige systeem moest een contract, om van het voordeel van een groepsvrijstelling te kunnen genieten, aan een aantal strikt juridische voorwaarden voldoen; dit leidde al te dikwijls tot een verstikkende vorm van rechtszekerheid (VAN DEN BOSSCHE, A., Landen verzanden en zanden verlanden : de nieuwe Europese regels voor distributieovereenkomsten, Liber Amicorum Yvette Merchiers, p.282; Advies van het Economisch en Sociaal Comité, 8 december 1999, P.B. 2000 C.51/5, 3.1.1).

Het legalistische pad wordt thans verlaten t.v.v. een meer economische benaderingswijze. Of een bepaald soort contract nu al dan niet in wezen concurrentie beperkende clausules bevat is niet echt relevant; evenmin is essentieel de kwestie of er al dan niet “witte” of “zwarte clausules” in voorkomen. Wel essentieel is de vraag of de markt verstoord wordt. En het antwoord op die vraag hangt af van de **marktmacht** van de betrokken ondernemingen.

Marktmacht betreft het vermogen van een onderneming om de verkoopprijs te verhogen boven het door de concurrentie bepaalde niveau. (Wanneer dus de prijsstijging van een bepaald product geen enkele negatieve invloed heeft op de verkoopsaantallen van dit product).

“ *Omdat een onderneming met een sterke marktmacht geen rekening dient te houden met haar concurrenten bij het bepalen van het prijsniveau, laat de prijs-kostenmarge of de **Lerner-index** toe om de marktmacht van een onderneming te meten; hoe groter het verschil tussen de prijs (p) en de marginale kost (mk), hoe groter de marktmacht. De Lerner-index ligt tussen de waarden 0 en 1. Hoe dichter deze index bij 0 ligt, hoe minder marktmacht de onderneming bezit.*

$$L = \frac{(p - mk)}{P}$$

41. De Lerner-index is ook gelijk aan de negatieve inversie van de prijselasticiteit (e). Zo kan aan de hand van de prijselasticiteit, ook de marktmacht worden berekend. Is de

prijselasticiteit -5, dan is de index $L=1/5 = 0,2$. Ligt de prijselasticiteit veel lager op -2, dan is de index $L=1/2 = 0,5$, wat op een hogere marktmacht wijst.

$$\frac{(p - mk)}{P} = - \frac{1}{e} . "$$

(HINDERYCKX, A. en KAMOEN, J., Artikel 81 EG-Verdrag, Toepassing op Brouwerijcontracten, STORY Publishers, 2008, p.38).

“ De kans dat een dergelijke efficiëntiebevorderende werking zwaarder weegt dan de mededingingsversturende gevolgen van in verticale overeenkomsten vervatte beperkingen, hangt af van de mate waarin de betrokken ondernemingen marktmacht bezitten en derhalve van de mate waarin deze ondernemingen concurrentie ondervinden van andere leveranciers van goederen of diensten die op grond van hun kenmerken, hun prijzen en het gebruik waartoe zij zijn bestemd, door de afnemer als onderling verwisselbaar of substitueerbaar worden beschouwd. “ (Vo. Nr.2790/1999 van 22 december 1999, P.B., 29.12.1999, L 336/21).

Zolang er voldoende **“interbrand”**-mededinging (concurrentie op het niveau van één merk / product) aanwezig is, zijn de mogelijke mededingsbeperkende effecten van verticale overeenkomsten eerder beperkt. (BOCKEN, J., o.c., p.899; en de verwijzing aldaar naar : KELLAWAY, R., Vertical Restraints : Which Option?, E.C.L.R., 1997, 387; P.B., 13 oktober 2000, C 291/24).

Om na te gaan of er al dan niet sprake is van **marktmacht**, zal de Commissie gebruik maken van **marktaandeeldrempels**. Welk percentage van de relevante markt hebben de betrokken ondernemingen in handen? Is het meer of minder dan **30%**?

* Wanneer het relevante marktaandeel < **30%** bedraagt, valt de verticale overeenkomst onder de Groepsvrijstellingverordening, op voorwaarde evenwel dat ze **geen “hard-core”-restricties** bevat en ze aan de voorwaarden van de Vo.nr.2790/1999 voldoet.

(De 4 voorwaarden voor de toepassing van art.81, lid 3 zijn : de verticale overeenkomst moet bijdragen tot de verbetering van de productie of de distributie, of tot de verbetering van de technische of economische vooruitgang; een billijk aandeel in deze voordelen moet de gebruikers ten goede komen; er mogen geen verticale beperkingen worden opgelegd die voor het bekomen van deze voordelen niet onmisbaar zijn; voor een wezenlijk deel van de producten moet mededinging blijven bestaan).

* Anderzijds, wanneer het relevante marktaandeel > **30 %** bedraagt, houdt dit niet noodzakelijk in dat de overeenkomst onwettig zou zijn; het is nog steeds mogelijk dat de onderneming een individuele vrijstelling bekommt. De **bewijslast** dat een bepaalde overeenkomst art.81, lid 1 zou schenden, ligt bij de Commissie, althans in eerste instantie. Relevante factoren zijn o.m. : de marktpositie van de diverse partijen, eventuele toetredingsdrempels, de rijpheid van de markt, het handelsniveau, de aard van het product e.d.m. Echter, eens de Commissie heeft aangetoond dat er inderdaad een inbreuk werd gepleegd op art.81, lid 1, **verhuist de bewijslast** naar de onderneming, en dient zij aan te tonen dat zij aan de vrijstellingsvoorwaarden van art.81, lid 3 voldoet (WIJCKMANS, F., Verticale beperkingen en het EU-mededingingsrecht, C.J. 2001, p.18).

Aanmeldingsplicht : De ondernemingen zijn thans niet meer verplicht spontaan, uit voorzorg, een bepaalde overeenkomst aan te melden. In geval van geschil kan de onderneming alsnog tot aanmelding overgaan; een vrijstelling kan door de Commissie verleend worden met retroactieve kracht - vanaf de **datum van het contract** - zo aan de vier voorwaarden van art.81, lid 3 is voldaan. Vroeger kon een vrijstelling enkel worden verleend vanaf de **datum van de aanvraag**. Om een einde te maken aan vele **kunstmatige procedures** voor de nationale rechterlijke instanties, en de burgerrechtelijke afdwingbaarheid van contracten te verbeteren, werd het artikel 4, lid 2 van de Verordening nr.17 van de Raad (P.B., 21 februari 1962, p.204/62) gewijzigd.

Inderdaad, onder het vorige stelsel werd voor de rechtbanken zeer dikwijls onecht gebruik gemaakt van de mededingingsregels om aan de contractuele verplichtingen te kunnen ontsnappen. Voor de afschaffing van de aanmeldingsplicht kon een overeenkomst die in strijd met art.81, lid 1 niet werd aangemeld, nietig verklaard worden op de enkele grond dat ze niet werd aangemeld. En dit niettegenstaande het feit dat voornoemde overeenkomst wel degelijk voldeed aan de voorwaarden van art.81, lid 3. Dergelijke flagrante misbruiken van procesrecht wenst de Commissie in de toekomst te verhinderen (Mededeling van de Commissie betreffende de toepassing van de communautaire mededingingsregels op verticale afspraken, Vervolg op het Groenboek betreffende verticale afspraken, p.27).

Daarenboven heeft de Commissie rekening willen houden met het geval dat ondernemingen een overeenkomst niet hebben aangemeld, omdat ze er van uitgingen dat ze onder de groepsvrijstelling viel (Richtsnoeren, P.B., 13 oktober 2000, C 291/14). In geval de onderneming er ter goeder trouw (maar ten onrechte) van uitging dat de marktaandeellimiet niet werd overschreden, zal de Commissie haar geen boete opleggen.

* Wanneer het relevante marktaandeel < **10 %** bedraagt : overeenkomsten die vallen onder de "**de minimis**"-Bekendmaking van de Commissie, vallen sowieso niet onder het verbod van art.81.

Er is overigens een bijzondere "**de minimis**"-regel voor de biersector (P.B., 13 mei 1992, nr. C 121/2; zie Hoofdstuk II, 4 d). Inzake brouwerijcontracten is art.101 (het vroegere art.81, lid 1) niet van toepassing zo aan de volgende drie voorwaarden is voldaan :

1. het marktaandeel van de brouwerij op de nationale markt bedraagt < **1%**;
2. de brouwerij produceert < 200.000 hl. bier per jaar;
3. de looptijd van het contract bedraagt maximaal 7,5 jaar, wanneer zij zowel bier als andere dranken betreft, en het dubbele wanneer zij enkel bier betreft.

Deze speciale "**de minimis**"-regel blijft gelden - en het verbod van art.81, lid 1 blijft dus buiten werking gesteld - zelfs al bevat de overeenkomst clausules uit de *zwarte lijst*.

Hetgeen in tegenstelling is met de "gewone" "**de minimis**"-regel van 9 december 1997 : voor overeenkomsten waarbij de leverancier een marktaandeel van minder dan 10% heeft, geldt de algemene "**de minimis**"-regel niet, wanneer de overeenkomst clausules inzake absolute gebiedsbescherming of prijsbinding ("*hardcore*"-restricties) bevat.

5. Netwerken :

* **Individueel** : De Commissie kan het voordeel van de Verordening nr.2790/1999 in een individueel geval intrekken, wanneer ze tot de bevinding komt dat de toegang tot of de mededinging op de relevante markt beperkt wordt ingevolge de **cumulatieve werking** van soortgelijke naast elkaar bestaande **netwerken** van concurrerende leveranciers of afnemers (art.6). De bewijslast daarvoor ligt bij de Commissie. Eén en ander hangt af van de marktmacht van de betrokken leverancier.

Zo de overeenkomst betrekking heeft op een relevante markt die samenvalt of kleiner is dan het territorium van een lidstaat, **kan** de bevoegde autoriteit van deze lidstaat de vrijstelling intrekken. (In België verleende aanvankelijk de Mededingingswet van 05.08.1991 geen dergelijke bevoegdheid aan de mededingingsautoriteiten. Voornoemde wet werd door de wet van 10.06.2006 tot bescherming van de economische mededinging, opgeheven. Sedertdien kan de Mededingingsautoriteit vrijstellingen wel intrekken). Het betreft evenwel geen exclusieve bevoegdheid; ook de Commissie zelf blijft bevoegd, dit ten einde uiteenlopende uitvoeringen en interpretaties in de diverse lidstaten te kunnen verhinderen. De Commissie wil blijven waken over een eenvormige toepassing van de communautaire mededingingsregels (VAN GERVEN, W., GYSELEN, L., MARESCEAU, M., STUYCK, J., STEENBERGEN, J., Kartelrecht, 1997, Tjeenk Willink, 183).

* **Groep** : Daarenboven kan de Commissie bij wijze van Verordening de groepsvrijstelling buiten werking verklaren voor parallelle netwerken van verticale overeenkomsten die meer dan 50% van de relevante markt afschermen.

Er is een belangrijk verschil tussen een individuele intrekking (art.6) en een buitentoepassingsverklaring (art.8). In geval van een **individuele intrekking** is het resultaat dat vastgesteld wordt dat de overeenkomst art.81, lid 1 schendt, en bijgevolg verboden wordt.

Een **buitentoepassingsverklaring** (art.8) heeft enkel als resultaat dat het voordeel van de groepsvrijstelling vervalt. De normale werking van de art.81, lid 1 en lid 3, wordt bijgevolg hersteld. De onderneming kan dus nog steeds een individuele vrijstelling aanvragen.

Daarenboven is het zo dat een individuele intrekking op voet van art.6 onmiddellijke gevolgen resorteert, terwijl in geval van buitentoepassingsverklaring dergelijke verordening pas zes maanden na haar vaststelling in werking treedt, hetgeen de betrokken ondernemingen in de gelegenheid moet stellen om hun contracten aan te passen.

6. “Hardcore”-restricties :

* **Art.4** : In artikel 4 worden een aantal onaanvaardbare clausules opgesomd, waarvan de aanwezigheid in de overeenkomst de uitsluiting van de groepsvrijstelling met zich meebrengt, zelfs wanneer de contractanten geen 30% marktaandeel bezitten. Voor dergelijke overeenkomsten is een individuele vrijstelling overigens “onwaarschijnlijk”, maar wordt ze dus niet per se uitgesloten. In het raam van een individuele aanmelding zal de Commissie een concreet en gericht onderzoek moeten verrichten m.b.t. de aangemelde overeenkomst. Vermits een groepsvrijstelling noodgedwongen een voor de Commissie aanvaardbaar “gemiddelde” impliceert, moet een onderneming inderdaad in de gelegenheid

worden gesteld aan te tonen dat een verdergaande mededingingsbeperking toch voor een individuele ontheffing in aanmerking kan komen (WIJCKMANS, F., TUYTSCHAEVER, F., Tot zover het verbod op actieve verkoop, R.W. 2002-2003, p.83).

Het betreffen o.m. de volgende restricties :

- a. het opleggen aan de afnemers van een vaste of een minimum verkoopprijs;
- b. de beperking van het gebied waarin, of de klanten waaraan de verdeler de producten mag verkopen;
- c. de beperking van de actieve of passieve verkoop aan eindgebruikers;
- d. de beperking van onderlinge leveringen tussen distributeurs binnen een selectief distributiestelsel;
- e. de beperking van de toegang van onafhankelijke herstellende tot vervangingsonderdelen.

* **Art.5** : Dit artikel heeft betrekking op situaties waarbij de groepsvrijstelling niet van toepassing is. De vrijstelling blijft evenwel van toepassing op de overige clausules van het contract; en dit dus in tegenstelling met de sanctie van art.4, dewelke de ongeldigheid van het hele contract voor gevolg heeft. Dit is het principe van de **scheidbaarheid**. Dit zou evenwel volgens I. VERLOREN VAN THEMAAT niet uitsluiten dat de nationale rechter toch (een deel van) de overeenkomst nietig zou kunnen verklaren. De gevolgen van de nietigheid van een onderdeel van de overeenkomst voor alle andere onderdelen van deze overeenkomst moeten immers volgens hem naar nationaal recht door de nationale rechter worden beoordeeld (VERLOREN VAN THEMAAT, I., Een nieuw beleid ten aanzien van verticalen, NTER 2000, p.19).

Dit is ook de zienswijze van A.GERBRANDY die stelt dat het Hof van Justitie alzo zou geoordeeld hebben bij wijze van haar arrest dd.14.12.1983 (zaak 319/82 (Société de vente de ciments et betons de l'Est SA), Jur.1983, p.4173). Immers, *“omdat de gevolgen van de constatering dat de gehele overeenkomst nietig is enorm kunnen zijn, is het aan de nationale rechters om van geval tot geval na te gaan of een op de zwarte lijst voorkomende bepaling van de rest van de overeenkomst gescheiden kan worden of dat - inderdaad - de gehele overeenkomst nietig moet worden geacht.”* (GERBRANDY, A., o.c., p.59).

J.BOCKEN daarentegen stelt dat deze mogelijkheid thans voor de nationale rechter vervalft. Het Hof - vervolgt hij - heeft reeds lang geleden (in de zaak DELIMITIS) beslist dat de nationale rechter de draagwijdte van vrijstellingsverordeningen niet mag wijzigen (BOCKEN, J., o.c., p.904; en de verwijzing aldaar naar : H.v.J., 28 februari 1991, DELIMITIS t/ HENNINGER BRAU, C 234/89, Jur., 1991, I-934, rechtsoverweging 46). Dit zou vanwege de nationale rechter een inmenging inhouden in de wetgevende bevoegdheid van de Commissie.

Daarenboven, hoe ruimer de bevoegdheden van de nationale rechters, hoe meer kans op uiteenlopende uitspraken in de diverse lidstaten; en des te meer een éénvormige toepassing van de mededingingsregels in de hele E.G. in het gedrang kan gebracht worden.

Art.5 heeft hoofdzakelijk betrekking op **niet-concurrentiebedingen**. Een niet-concurrentiebeding mag **tijdens de duur** van de overeenkomst, een looptijd hebben van maximum 5 jaar; zo ze voor langer dan 5 jaar werd afgesloten, valt ze buiten het toepassingsgebied van de groepsvrijstelling (maar dus enkel voor wat deze clausule betreft).

Zo het beding stilzwijgend verlengbaar is voor meer dan 5 jaar, wordt de verplichting verondersteld te zijn overeengekomen voor onbepaalde duur.

Met niet-concurrentiebeding bedoelt de Commissie een verplichting voor de afnemer om ten belope van minstens 80% van de **totale hoeveelheid contractgoederen** (dus niet enkel bieren en frisdranken) te betrekken bij zijn leverancier.

Na het aflopen van het contract kan het niet-concurrentiebeding nog maximum één jaar gelden, en dit op voorwaarde dat het de verkoop van contractgoederen betreft in de lokalen of op de terreinen waar de afnemer gedurende de contractperiode werkzaam was, en op voorwaarde dat dergelijk beding noodzakelijk is om de know-how van de leverancier te beschermen.

Een belangrijke uitzondering geldt voor **brouwerij-en petroleumcontracten**. De beperking in de tijd (5 jaar) geldt niet wanneer de contractgoederen -of diensten waarop de verticale overeenkomst betrekking heeft, verkocht worden in lokalen of op terreinen die eigendom zijn van (of gehuurd worden door) de leverancier. In deze gevallen kan de exclusieve afnameovereenkomst worden afgesloten voor de gehele periode gedurende dewelke de afnemer de lokalen of terreinen in gebruik heeft.

“ De reden voor deze uitzondering is dat van een leverancier redelijkerwijze niet kan worden verwacht dat hij in lokaliteiten en op terreinen waarvan hij eigenaar is, de afnemer zonder zijn instemming concurrerende producten laat verkopen. Kunstmatige eigendomsconstructies, opgezet met de bedoeling de beperking tot vijf jaar te ontlopen, kunnen niet voor deze uitzondering in aanmerking komen . “ (Richtlijnen, P.B., 13 oktober 2000, nr.C 291/14).

“ Kunstmatige eigendomsconstructies opgezet met de bedoeling de beperking tot vijf jaar te ontlopen, kunnen niet voor deze uitzondering in aanmerking komen. “ (Richtsnoer verticale beperkingen dd.19.05.2010, 2010/C 130/01, nr.67; HINDERYCKX, A. en KAMOEN, J., o.c., p.192).

7. Relevante markt & marktaandeel(drempels) :

Centraal in de huidige economische benaderingswijze staan de begrippen *relevante markt* en *marktaandeel(drempels)*. Dit zijn tevens de achillespezen van het nieuwe systeem.

Inderdaad :

- de afbakening van een relevante markt is uiteraard geen exacte wetenschap;
- wegens gebrek aan transparentie is het vaak moeilijk om een duidelijk beeld te krijgen omtrent de machtsverhoudingen tussen diverse producenten;
- en het is evident dat marktaandelen evolueren (BOCKEN, J., o.c., p.901).

D.m.v. haar richtsnoeren probeert de Commissie enigszins tegemoet te komen aan deze kritiek. Ze stelt trouwens zeer uitdrukkelijk dat de richtsnoeren bedoeld zijn om de ondernemingen een hulpmiddel aan te bieden ter gelegenheid van hun beoordeling van verticale overeenkomsten. De criteria in de richtsnoeren moeten worden toegepast met respect

voor de specifieke omstandigheden van elke zaak, hetgeen een mechanische toepassing moet uitsluiten “ *Elke zaak moet worden beoordeeld tegen de achtergrond van de feitelijke toedracht ervan. De Commissie zal de richtsnoeren op redelijke en flexibele wijze toepassen.* “ (Richtsnoeren, 13 oktober 2000, C 291/3).

* Voor wat de **relevante markt** betreft, verwijst de Commissie in eerste instantie naar haar Bekendmaking inzake de bepaling van de relevante markt voor het gemeenschappelijk mededingingsrecht (P.B., 1997, C 372/5).

Het komt er op neer dat de **relevante productmarkt** alle goederen of diensten omvat die door de afnemer als onderling verwisselbaar worden beschouwd op grond van hun kenmerken, hun prijs en het gebruik waarvoor zij bestemd zijn.

En de **relevante geografische markt** omvat het gebied waarbinnen de concurrentievoorwaarden voldoende homogeen zijn, en dat van aangrenzende gebieden kan onderscheiden worden doordat daar duidelijk afwijkende concurrentievoorwaarden heersen.

De berekening van het **marktaandeel** vindt plaats op basis van de verkopen op de relevante markt. Bij gebreke van gegevens over de waarde van de verkopen op de markt, kan gebruik gemaakt worden van “ramingen” die op andere betrouwbare marktinformatie (zoals het volume der verkopen op deze markt) gebaseerd zijn. Het aandeel wordt berekend op grond van gegevens die betrekking hebben op het voorafgaande kalenderjaar. Wanneer een marktaandeel aanvankelijk minder dan 30% bedroeg, en vervolgens boven dit niveau uitstijgt maar onder de 35% blijft, zal de vrijstelling nog gedurende 2 kalenderjaren van toepassing blijven. Stijgt het marktaandeel boven 35%, blijft de vrijstelling nog één jaar van toepassing.

Bij de berekening van de marktaandelen dient geen rekening te worden gehouden met de “*inhouse*”-productie, zijnde de productie van intermediaire producten die door de producent zelf verwerkt worden. Daarentegen, in geval van “*dual trading*” (wanneer de producent zelf ook een deel van de goederen verdeelt), moeten de goederen of diensten die geleverd worden aan geïntegreerde distributeurs en hun agenten wel in aanmerking worden genomen.

8. Stappenplan :

Ten einde te kunnen beoordelen of een bepaalde overeenkomst al dan niet in aanmerking komt voor een groepsvrijstelling, worden de ondernemingen aangeraden één en ander na te gaan aan de hand van een aantal stappen (WIJCKMANS, F., Verticale beperkingen en het EU-mededingingsrecht : een ingrijpende ommezwaai, C.J. , 2001, p.11; zie ook : Richtsnoeren, P.B., 13 oktober 2000, C 291/26; GERBRANDY, A., Ontwerp-groepsvrijstelling voor verticale overeenkomsten, S.E.W. 2000, p.61).

Eerst dient te worden nagegaan of het al dan niet een *verticale overeenkomst* betreft. Werd de overeenkomst bijvoorbeeld afgesloten tussen concurrenten, dan hebben we te maken met een horizontale overeenkomst, dewelke moet geanalyseerd worden aan de hand van een ander stel richtsnoeren (P.B., 6 januari 2001, C3/2).

Voorts dient de onderneming zich af te vragen of de overeenkomst mededingingsbeperkende afspraken bevat, dewelke onder de toepassing van art 101 (oud art.81, lid 1) vallen. Mededingingsbeperkende afspraken die de *tussenstaatse handel* niet echt beïnvloeden, zullen niet gevat worden door het kartelverbod van art.81, lid 1, maar zullen eventueel aan de hand van het nationale mededingingsrecht moeten getoetst worden. Overigens zijn er ook afspraken mogelijk die de mededinging niet op *merkbare wijze* beïnvloeden.

Ten derde moet worden gecontroleerd of de overeenkomst bepalingen bevat m.b.t. de overdracht of het gebruik van intellectuele eigendomsrechten. Art.2, lid 3 van de Verordening somt dienaangaande 5 voorwaarden op om onder de groepsvrijstelling te vallen.

Vierde stap : wanneer de verticale overeenkomst wordt afgesloten tussen *concurrenten*, zal de groepsvrijstelling slechts bij wijze van uitzondering kunnen verkregen worden. Het is de aard van de overeenkomst die zal bepalen of ze toegelaten kan worden of niet. Zo ze wederkerig is, geldt het voordeel van de groepsvrijstelling nooit. Omgekeerd zal deze uitsluiting niet altijd gelden, wanneer de overeenkomst niet-wederkerig is (art.2, lid 4; VAN DEN BOSSCHE, M., o.c., p.287).

Ten vijfde dient de onderneming haar *marktaandeel op de relevante markt* te onderzoeken. Bedraagt dit marktaandeel meer op minder dan **30%** (zie hoger, onder punt 7)?

Tenslotte kan niet uitgesloten worden dat het contract niet in aanmerking komt voor de groepsvrijstelling van Vo.2790/1999; maar misschien kan ze het voordeel genieten van een andere groepsvrijstelling?

9. INTERBREW :

INTERBREW is de enige Belgische brouwerij die meer dan 30% van de markt in handen heeft. **INTERBREW** heeft inderdaad gebruik gemaakt van de mogelijkheid om een (gedeeltelijke) individuele vrijstelling te bekomen, en heeft deze ook verkregen.

Onderscheid moet worden gemaakt tussen uitbaters die hun pand huren bij **INTERBREW**, en diegenen die een lening of een andere commerciële tussenkomst ontvangen hebben vanwege de brouwer.

* De huurders moeten enkel nog hun vatenbier (pils én speciaalbieren) verplicht afnemen bij de Leuvense brouwer. De verkoop van bier in flesjes en van frisdrank is volledig vrij. Daarnaast mogen de huurders ook nog één speciaalbier van het vat van een niet-Interbrewmerk verkopen. De duur van de afnameovereenkomst loopt gelijk met de duur van het huurcontract en is niet opzegbaar.

* Uitbaters die enkel een lening of een andere commerciële tegemoetkoming hebben ontvangen, zijn enkel verplicht om hun pilsbier vanwege **INTERBREW** af te nemen, en dit gedurende een periode van 5 jaar.

Deze overeenkomsten zijn op elk moment opzegbaar, mits een opzeggingstermijn van drie maanden te respecteren. Het nog verschuldigd saldo van de lening of investering moet onmiddellijk terugbetaald worden, zonder dat **INTERBREW** evenwel een boete of een wederbeleggingsvergoeding in rekening mag brengen.

10. Overgangsrecht :

- a. De Verordening is van toepassing geworden vanaf datum van **1 juni 2000**.

Er was een overgangsregime voor contracten die van kracht waren op datum van 31 mei 2000 en normalerwijze niet zouden vrijgesteld zijn op grond van Verordening nr.2790/1999; deze kunnen nog tot datum van 31 december 2001 genieten van de vrijstelling op basis van de vroegere Verordeningen nrs. 1983/83, 1983/84 en 4087/88 (a rt.12, lid 2).

De Verordening is van kracht gebleven tot datum van **31 mei 2010**, hetzij voor een termijn van 10 jaar.

- b. Op het einde van deze termijn werd deze Verordening geëvalueerd door de diverse betrokken partijen. Moest het systeem behouden blijven, of eventueel bijgestuurd worden? Of moest de Commissie het eventueel over een totaal andere boeg gooien?

Zowel de Commissie zelf, als de brouwerijen en de distributeurs en hun adviseurs, alsook de consumenten, hebben de Verordening nr. 2790/1999 bijzonder positief beoordeeld (http://ev.europa.eu/competition/consultations/2009_vertical_agreements//index.html).

(Enkel voor de horeca-uitbaters heeft de Verordening nr.2790/1999 zeer nefaste gevolgen gehad. Er worden hen – zowel door de brouwerijen als door de distributeurs – heel wat minder kortingen toegekend. Maar de horeca-uitbaters zijn geenszins de doelgroep van de Commissie).

Bijgevolg zal de Commissie bij wijze van de “nieuwe” Verordening nr.330/2010 dd.20.04.2010 zo goed als geen wijzigingen aanbrengen aan het bestaande systeem.

HOOFDSTUK V : Verordening nr.330/2010 dd.20.04.2010.

1. Tekst :

II *(Niet-wetgevingshandelingen)* VERORDENINGEN **VERORDENING (EU) Nr. 330/2010 VAN DE COMMISSIE van 20 april 2010 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 (Voor de EER relevante tekst)** DE EUROPESE COMMISSIE, Gelet op het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie, Gelet op Verordening nr. 19/65/EEG van de Raad van 2 maart 1965 betreffende de toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag op bepaalde groepen overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen (1), en met name op artikel 1, Na bekendmaking van de ontwerp-verordening, Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities, Overwegende hetgeen volgt: (1) Op grond van Verordening nr. 19/65/EEG is de Commissie bevoegd artikel 101, lid 3, van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie (*) bij verordening toe te passen op bepaalde groepen verticale overeenkomsten en soortgelijke onderling afgestemde feitelijke gedragingen die onder artikel 101, lid 1, van het Verdrag vallen. (2) Verordening (EG) nr. 2790/1999 van de Commissie van 22 december 1999 betreffende de toepassing van artikel 81, lid 3, van het Verdrag op groepen verticale overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen (2) omschrijft een groep verticale overeenkomsten waarvan volgens de Commissie kon worden aangenomen dat zij gewoonlijk aan de voorwaarden van artikel 101, lid 3, van het Verdrag voldoen. Gelet op de over het geheel genomen positieve ervaring met de toepassing van die verordening, die op 31 mei 2010 verstrijkt, en gelet op de verdere ervaring die sinds de vaststelling van die verordening is opgedaan, is het passend een nieuwe groepsvrijstellingsverordening vast te stellen. (3) De groep overeenkomsten waarvan kan worden aangenomen dat deze gewoonlijk aan de voorwaarden van artikel 101, lid 3, van het Verdrag voldoen, omvat verticale overeenkomsten inzake de koop of verkoop van goederen en diensten wanneer deze overeenkomsten zijn gesloten tussen niet-concurrerende ondernemingen, tussen bepaalde concurrenten of door bepaalde verenigingen van detailhandelaren van goederen. Zij omvat eveneens verticale overeenkomsten welke nevenbepalingen betreffende de overdracht of het gebruik van intellectuele- eigendomsrechten bevatten. De term „verticale overeenkomsten” dient de dienovereenkomstige onderling afgestemde feitelijke gedragingen te omvatten. (4) Voor de toepassing van artikel 101, lid 3, van het Verdrag bij verordening is het niet noodzakelijk, de verticale overeenkomsten die onder artikel 101, lid 1, van het Verdrag kunnen vallen, te omschrijven. Bij de individuele beoordeling van overeenkomsten in de zin van artikel 101, lid 1, van het Verdrag dient rekening te worden gehouden met verscheidene factoren, in het bijzonder de marktstructuur aan de vraag- en aanbodzijde. (5) Het voordeel van de bij deze verordening vastgestelde groepsvrijstelling dient te worden beperkt tot verticale overeenkomsten waarvan met voldoende zekerheid kan worden aangenomen, dat zij aan de voorwaarden van artikel 101, lid 3, van het Verdrag voldoen.NL 23.4.2010 Publicatieblad van de Europese Unie L 102/1 (1) PB 36 van 6.3.1965, blz. 533. (*) Artikel 81 van het EG-Verdrag is met ingang van 1 december 2009 artikel 101 van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie geworden. De twee artikelen zijn in wezen identiek. Voor zover van toepassing, dienen in deze verordening de verwijzingen naar artikel 101 van het Verdrag betreffende de werking van de Europese Unie te worden gelezen als verwijzingen naar artikel 81 van het EG-Verdrag. (2) PB L 336 van 29.12.1999, blz. 21.(6) Bepaalde soorten verticale overeenkomsten kunnen de economische efficiëntie binnen een productie- of distributieketen bevorderen door een betere coördinatie tussen de deelnemende ondernemingen mogelijk te maken. In het bijzonder kunnen zij tot een vermindering van de transactie- en distributiekosten van de partijen leiden en tot een optimalisering van de hoogte van hun verkoop en investeringen. (7) De kans dat een dergelijke efficiëntiebevorderende werking zwaarder weegt

dan de mededingingverstorende gevolgen van in verticale overeenkomsten vervatte beperkingen, hangt af van de mate waarin de partijen bij de overeenkomst marktmacht bezitten en derhalve van de mate waarin deze ondernemingen concurrentie ondervinden van andere leveranciers van goederen of diensten die op grond van hun kenmerken, hun prijzen en het gebruik waartoe zij zijn bestemd, door hun klanten als onderling verwisselbaar of substitueerbaar worden beschouwd. (8) Vermoed kan worden, dat wanneer het door elk van de partijen bij de overeenkomst op de relevante markt gehouden marktaandeel 30 % niet overschrijdt, verticale overeenkomsten die niet bepaalde soorten ernstige beperkingen van de mededinging bevatten, over het algemeen tot een verbetering van de productie of van de verdeling der producten leiden en een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen de gebruikers ten goede komt. (9) Boven de marktaandeeldrempel van 30 % bestaat er geen vermoeden, dat verticale overeenkomsten welke onder artikel 101, lid 1, van het Verdrag vallen, gewoonlijk objectieve voordelen zullen meebrengen die naar hun aard en omvang opwegen tegen de nadelen die voor de mededinging uit deze overeenkomsten voortvloeien. Terzelfder tijd bestaat er geen vermoeden, dat deze verticale overeenkomsten onder artikel 101, lid 1, van het Verdrag vallen of dat zij niet aan de voorwaarden van artikel 101, lid 3, van het Verdrag voldoen. (10) Deze verordening dient geen vrijstelling te verlenen voor verticale overeenkomsten welke beperkingen bevatten die waarschijnlijk de mededinging beperken en de consumenten schaden of die niet onmisbaar zijn om de voornoemde efficiëntie verhogende uitwerking te bereiken. In het bijzonder verticale overeenkomsten welke bepaalde soorten ernstige beperkingen van de mededinging bevatten, zoals de oplegging van minimumwederkooprijzen of vaste wederkooprijzen, alsmede bepaalde vormen van gebiedsbescherming, dienen, ongeacht het marktaandeel van de betrokken ondernemingen, van het voordeel van de in deze verordening vervatte groepsvrijstelling te worden uitgesloten. (11) Om de toegankelijkheid tot de relevante markt te waarborgen of collusie op de relevante markt te voorkomen, dienen aan de groepsvrijstelling bepaalde voorwaarden te worden verbonden. Daarom moet de vrijstelling voor niet-concurrentiebedingen worden beperkt tot bedingen die een bepaalde duur niet overschrijden. Om dezelfde redenen moet elke directe of indirecte verplichting die ervoor zorgt, dat de leden van een selectief distributie- stelsel de merken van bepaalde concurrerende leveranciers niet verkopen, van het voordeel van deze verordening worden uitgesloten. (12) De marktaandeeldrempel, de uitsluiting van bepaalde verticale overeenkomsten en de voorwaarden in deze verordening waarborgen gewoonlijk dat de overeenkomsten waarvoor de groepsvrijstelling geldt, de deelnemende ondernemingen niet de mogelijkheid geven voor een wezenlijk deel van de betrokken producten de mededinging uit te schakelen. (13) De Commissie kan deze verordening overeenkomstig artikel 29, lid 1, van Verordening (EG) nr. 1/2003 van 16 december 2002 betreffende de uitvoering van de mededingingsregels van de artikelen 81 en 82 van het Verdrag (1) intrekken, indien zij in een bepaald geval van oordeel is, dat een overeenkomst waarop de in deze verordening vastgelegde vrijstelling van toepassing is, toch gevolgen heeft die onverenigbaar zijn met artikel 101, lid 3, van het Verdrag. (14) De bevoegde autoriteit van een lidstaat kan ingevolge artikel 29, lid 2, van Verordening (EG) nr. 1/2003 deze verordening voor zijn grondgebied of een deel daarvan intrekken, indien zij in een bepaald geval van oordeel is, dat een overeenkomst waarop de in deze verordening vastgelegde vrijstelling van toepassing is, toch met artikel 101, lid 3, van het Verdrag onverenigbare gevolgen heeft op het grondgebied van die lidstaat of op een gedeelte daarvan en wanneer dit grondgebied alle kenmerken van een afzonderlijke geografische markt vertoont. (15) Ter bepaling of deze verordening ingevolge artikel 29 van Verordening (EG) nr. 1/2003 kan worden ingetrokken, zijn de met de mededinging strijdige gevolgen die kunnen voortvloeien uit het bestaan van naast elkaar bestaande netwerken van verticale overeenkomsten die gelijkaardige gevolgen hebben welke de toetreding tot of de mededinging op een relevante markt aanmerkelijk beperken, van buitengewoon belang. Dergelijke cumulatieve gevolgen kunnen bijvoorbeeld optreden in het geval van selectieve distributie of niet-concurrentiebedingen. (16) Ter versterking van het toezicht op naast elkaar bestaande netwerken van verticale overeenkomsten die een soortgelijke met de mededinging strijdige werking hebben en meer dan 50 % van een bepaalde markt bestrijken, kan de Commissie bij verordening deze verordening voor verticale overeenkomsten welke bepaalde met de betrokken markt verband houdende beperkingen bevatten, buiten toepassing verklaren, en daardoor de volledige toepassing van artikel 101 van het Verdrag

op die overeenkomsten herstellen. NL L 102/2 Publicatieblad van de Europese Unie 23.4.2010 (1)
PB L 1 van 4.1.2003, blz. 1. HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1 Definities 1. Voor de toepassing van deze verordening gelden de volgende definities: a) „verticale overeenkomst” betekent een overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging waarbij twee of meer, met het oog op de toepassing van de overeenkomst of de onderling afgestemde feitelijke gedraging, elk in een verschillend stadium van de productie- of distributieketen werkzame ondernemingen partij zijn en die betrekking hebben op de voorwaarden waaronder de partijen bepaalde goederen of diensten kunnen kopen, verkopen of doorverkopen; b) „verticale beperking” betekent een beperking van de mededinging in een verticale overeenkomst die binnen het toepassingsgebied van artikel 101, lid 1, van het Verdrag valt; c) „concurrerende onderneming” betekent een daadwerkelijke of potentiële concurrent; „daadwerkelijke concurrent” betekent een onderneming die actief is op dezelfde relevante markt; „potentiële concurrent” betekent een onderneming die, bij afwezigheid van de verticale overeenkomst, op grond van realistische verwachtingen en niet als louter theoretische mogelijkheid, in geval van een geringe maar duurzame verhoging van de relatieve prijzen wellicht binnen een korte tijd de vereiste extra investeringen zou doen of andere noodzakelijke omschakelingskosten zou maken om de relevante markt te betreden; d) „niet-concurrentiebeding” betekent elke directe of indirecte verplichting van de afnemer om geen goederen of diensten te produceren, te kopen, te verkopen of door te verkopen die met de contractgoederen of -diensten concurreren, of elke directe of indirecte verplichting van de afnemer om op de relevante markt meer dan 80 % van zijn totale aankopen van de contractgoederen of -diensten en substituten daarvan bij de leverancier of een door de leverancier aangewezen onderneming te betrekken, berekend op basis van de waarde of, waar zulks in de sector vaste praktijk is, van de omvang van de aankopen van de afnemer in het voorafgaande kalenderjaar; e) „selectief distributiestelsel” betekent een distributiestelsel waarbij de leverancier zich ertoe verbindt, de contractgoederen of -diensten, direct of indirect, slechts aan distributeurs te verkopen die op grond van vastgestelde criteria zijn geselecteerd, en waarbij deze distributeurs zich ertoe verbinden, deze goederen of diensten niet aan niet-erkende distributeurs te verkopen binnen het grondgebied waarop de leverancier heeft besloten dat systeem toe te passen; f) „intellectuele-eigendomsrechten” omvat industriële eigendomsrechten, knowhow, auteursrecht en naburige rechten; g) „knowhow” betekent een geheel van niet-geoctrooierde praktische informatie, voortvloeiend uit de ervaring van de leverancier en de door deze uitgevoerde proeven, die geheim, wezenlijk en geïdentificeerd is; in dit verband betekent „geheim” dat de knowhow niet algemeen bekend of gemakkelijk verkrijgbaar is; „wezenlijk” betekent dat de knowhow voor de afnemer belangrijk en nuttig is voor het gebruik, de verkoop of de wederverkoop van de contractgoederen of -diensten; „geïdentificeerd” betekent dat de knowhow zodanig volledig beschreven is dat kan worden nagegaan of hij aan de criteria van geheim-zijn en wezenlijkheid voldoet; h) „afnemer” omvat een onderneming die, op grond van een overeenkomst welke onder artikel 101, lid 1, van het Verdrag valt, voor rekening van een andere onderneming goederen of diensten verkoopt; i) „klant van de afnemer” betekent een onderneming die geen partij is bij de overeenkomst en die contractgoederen of -diensten koopt van een afnemer die partij is bij de overeenkomst. 2. Voor de toepassing van deze verordening omvatten de termen „onderneming”, „leverancier” en „afnemer” de respectievelijk met hen verbonden ondernemingen. „Verbonden ondernemingen” zijn: a) ondernemingen waarin een partij bij de overeenkomst rechtstreeks of middellijk: i) de bevoegdheid heeft meer dan de helft van de stemrechten uit te oefenen, of ii) de bevoegdheid heeft meer dan de helft van de leden van de raad van toezicht, de raad van bestuur of de krachtens de wet tot vertegenwoordiging bevoegde organen te benoemen, of iii) het recht heeft de zaken van de onderneming te beheren; b) ondernemingen die ten aanzien van een partij bij de overeenkomst rechtstreeks of middellijk over de onder a) genoemde rechten of bevoegdheden beschikken; NL 23.4.2010 Publicatieblad van de Europese Unie L 102/3 c) ondernemingen waarin een onderneming als bedoeld onder b) rechtstreeks of middellijk over de onder a) genoemde rechten of bevoegdheden beschikt; d) ondernemingen waarin één partij bij de overeenkomst

gezamenlijk met één of meer van de ondernemingen als bedoeld onder a), b) of c), of waarin twee of meer van de laatstgenoemde ondernemingen gezamenlijk over de onder a) genoemde rechten of bevoegdheden beschikken; e) ondernemingen waarin over de onder a) genoemde rechten of bevoegdheden gezamenlijk wordt beschikt door: i) partijen bij de overeenkomst of de respectieve met hen verbonden ondernemingen als bedoeld onder a) tot en met d), of ii) één of meer van de partijen bij de overeenkomst of één of meer van de met hen verbonden ondernemingen als bedoeld onder a) tot en met d) en één of meer derde partijen. *Artikel 2* \pard plain **Vrijstelling** 1.

Overeenkomstig artikel 101, lid 3, van het Verdrag en onverminderd de bepalingen van deze verordening, wordt artikel 101, lid 1, van het Verdrag buiten toepassing verklaard voor verticale overeenkomsten. Deze vrijstelling is van toepassing, voor zover deze overeenkomsten verticale beperkingen bevatten. 2. De in lid 1 bepaalde vrijstelling is van toepassing op verticale overeenkomsten gesloten tussen een ondernemersvereniging en haar leden, of tussen een dergelijke vereniging en haar leveranciers, alleen indien al haar leden detailhandelaren van goederen zijn en mits geen individueel lid van de vereniging tezamen met de met dat lid verbonden ondernemingen een totale jaaromzet van meer dan 50 miljoen euro behaalt. Door dergelijke ondernemersverenigingen gesloten verticale overeenkomsten vallen binnen de toepassing van deze verordening zonder afbreuk te doen aan de toepassing van artikel 101 van het Verdrag op tussen de leden van de vereniging gesloten horizontale overeenkomsten of op door de vereniging genomen besluiten. 3. De in lid 1 bepaalde vrijstelling is van toepassing op verticale overeenkomsten welke bepalingen bevatten betreffende de overdracht aan de afnemer of het gebruik door de afnemer van intellectuele-eigendomsrechten indien deze bepalingen niet het hoofdonderwerp van dergelijke overeenkomsten vormen en rechtstreeks met het gebruik, de verkoop of de wederverkoop van goederen of diensten door de afnemer of zijn klanten verband houden. De vrijstelling is van toepassing op voorwaarde dat, met betrekking tot de contractgoederen en -diensten, deze bepalingen geen mededingingsbeperkingen bevatten die hetzelfde doel hebben als verticale beperkingen waarvoor op grond van deze verordening geen vrijstelling geldt. 4. De in lid 1 bepaalde vrijstelling is niet van toepassing op verticale overeenkomsten gesloten tussen concurrerende ondernemingen. Zij is evenwel van toepassing wanneer concurrerende ondernemingen een niet-wederkerige verticale overeenkomst sluiten en: a) de leverancier een producent en een distributeur van goederen is, terwijl de afnemer een distributeur en niet een concurrerende onderneming op productieniveau is; of b) de leverancier op verschillende handelsniveaus een aanbieder van diensten is, terwijl de afnemer zijn goederen of diensten aanbiedt op detailhandelniveau en geen concurrerende onderneming is op het handelsniveau waarop hij de contractdiensten koopt. 5. Deze verordening is niet van toepassing op verticale overeenkomsten waarvan het onderwerp binnen het toepassingsbereik van andere groepsvrijstellingsverordeningen valt, tenzij in een dergelijke verordening anders is bepaald.

Artikel 3 **Marktaandeeldrempel** 1. De in artikel 2 bepaalde vrijstelling is van toepassing, op voorwaarde dat het marktaandeel van de leverancier niet meer bedraagt dan 30 % van de relevante markt waarop hij de contractgoederen of -diensten verkoopt en het marktaandeel van de afnemer niet meer bedraagt dan 30 % van de relevante markt waarop hij de contractgoederen of -diensten koopt. 2. Voor de toepassing van lid 1 moet, wanneer in een meerzijdige overeenkomst een onderneming de contractgoederen of -diensten koopt van één onderneming die partij is bij de overeenkomst en de contractgoederen of -diensten verkoopt aan een andere onderneming die partij is bij de overeenkomst, het marktaandeel van de eerste onderneming voldoen aan de in genoemd lid vastgestelde marktaandeeldrempel, zowel als afnemer als als leverancier, opdat de in artikel 2 bepaalde vrijstelling van toepassing is. NL L 102/4 Publicatieblad van de Europese Unie 23.4.2010

Artikel 4 **Beperkingen die het voordeel van de groepsvrijstelling tenietdoen — hardcorebeperkingen** De in artikel 2 bepaalde vrijstelling is niet van toepassing op verticale overeenkomsten die, op zich of in combinatie met andere factoren waarover de partijen controle hebben, direct of indirect, tot doel hebben: a) de beperking van de mogelijkheid van de afnemer tot het vaststellen van zijn verkoopprijs, onverlet de mogelijkheid voor de leverancier om een maximumprijs op te leggen of een verkoopprijs aan te raden, mits deze prijzen niet ten gevolge

van door een van de partijen uitgeoefende druk of gegeven prikkels hetzelfde effect hebben als een vaste prijs of minimumprijs; b) de beperking van het gebied waarin of de klanten aan wie een afnemer die partij is bij de overeenkomst, onverminderd een beperking ten aanzien van zijn vestigingsplaats, contractgoederen of -diensten mag verkopen, met uitzondering van: i) de beperking van de actieve verkoop in het exclusieve gebied of aan een exclusieve klantenkring, gereserveerd voor de leverancier of door de leverancier aan een andere afnemer toegewezen, wanneer deze beperking niet de verkoop door de klanten van de afnemer belemmert, ii) de beperking van de verkoop aan eindgebruikers door een op het groothandelniveau werkzame afnemer, iii) de beperking van de verkoop door de leden van een selectief distributiestelsel aan niet-erkende distributeurs binnen het grondgebied dat door de leverancier is gereserveerd om dat systeem toe te passen, en iv) de beperking van de mogelijkheid van de afnemer om componenten welke voor verwerking geleverd zijn, te verkopen aan klanten die de componenten zouden gebruiken om soortgelijke goederen te produceren als de door de leverancier geproduceerde goederen; c) de beperking van de actieve of passieve verkoop aan eindgebruikers door de op het detailhandelniveau werkzame leden van een selectief distributiestelsel, zonder afbreuk te doen aan de mogelijkheid om een lid van het stelsel te verbieden vanuit een niet-erkende vestigingsplaats werkzaam te zijn; d) de beperking van onderlinge leveringen tussen distributeurs binnen een selectief distributiestelsel, ook wanneer de distributeurs op verschillende handelniveaus werkzaam zijn; e) de beperking, overeengekomen tussen een leverancier van componenten en een afnemer die deze componenten verwerkt, van de mogelijkheden van de leverancier om de componenten als vervangingsonderdelen te verkopen aan eindgebruikers of aan herstellende of andere verrichters van diensten aan wie de afnemer niet het herstel of het onderhoud van zijn goederen heeft toevertrouwd. *Artikel 5* **Uitgesloten beperkingen**

1. De in artikel 2 bepaalde vrijstelling is niet van toepassing op de volgende in verticale overeenkomsten vervatte verplichtingen: a) elk direct of indirect niet-concurrentiebeding, wanneer het van onbepaalde duur is of de duur ervan vijf jaar overschrijdt; b) elke directe of indirecte verplichting van de afnemer, na het einde van de overeenkomst, geen goederen of diensten te produceren, te kopen, te verkopen of weder te verkopen; c) elke directe of indirecte verplichting die veroorzaakt dat de leden van een selectief distributiestelsel de merken van bepaalde concurrerende leveranciers niet verkopen. Voor de toepassing van de eerste alinea, onder a), wordt een niet-concurrentiebeding dat na een termijn van vijf jaar stilzwijgend verlengbaar is, geacht te zijn overeengekomen voor onbepaalde duur. 2. In afwijking van lid 1, onder a), geldt de tijdsbeperking van vijf jaar echter niet, wanneer de contractgoederen of -diensten door de afnemer worden verkocht in ruimten en op terreinen die eigendom van de leverancier zijn of door de leverancier worden gehuurd van een derde die niet met de afnemer is verbonden, mits de duur van het niet-concurrentiebeding de termijn gedurende welke de afnemer de ruimten en terreinen in gebruik heeft, niet overschrijdt. NL 23.4.2010 Publicatieblad van de Europese Unie L 102/53. In afwijking van lid 1, onder b), is de in artikel 2 bepaalde vrijstelling van toepassing op elke directe of indirecte verplichting van de afnemer, na het einde van de overeenkomst, geen goederen of diensten te produceren, te kopen, te verkopen of weder te verkopen, indien aan de volgende voorwaarden wordt voldaan: a) de verplichting heeft betrekking op goederen of diensten die met de contractgoederen of -diensten concurreren; b) de verplichting is beperkt tot de ruimten en terreinen waar de afnemer gedurende de contractperiode werkzaam is geweest; c) de verplichting is onmisbaar om door de leverancier aan de afnemer overgedragen knowhow te beschermen; d) de duur van de verplichting is beperkt tot de periode van één jaar na het einde van de overeenkomst. Lid 1, onder b), laat de mogelijkheid onverlet, een niet in tijd beperkte beperking op te leggen op het gebruik en de openbaarmaking van knowhow die niet tot het publieke domein behoort. *Artikel*

⁶ **Niet-toepassing van deze verordening** De Commissie kan overeenkomstig artikel 1 bis van Verordening nr. 19/65/EEG bij verordening verklaren, dat, wanneer naast elkaar bestaande netwerken van gelijksoortige verticale beperkingen meer dan 50 % van een relevante markt bestrijken, deze verordening niet van toepassing is op verticale overeenkomsten die bepaalde

beperkingen omvatten die op deze markt betrekking hebben. **Artikel 7 Toepassing van de marktaandeeldrempel** Voor de toepassing van de in artikel 3 vastgestelde marktaandeeldrempels gelden de volgende regels: a) het marktaandeel van de leverancier wordt berekend aan de hand van gegevens betreffende de waarde van de verkopen op de markt en het marktaandeel van de afnemer wordt berekend aan de hand van gegevens betreffende de waarde van de aankopen op de markt. Ingeval geen gegevens betreffende de waarde van de verkopen of aankopen op de markt beschikbaar zijn, mag voor de bepaling van het marktaandeel van de betrokken onderneming gebruik worden gemaakt van ramingen die op andere betrouwbare marktinformatie, waaronder de omvang van de verkopen en aankopen op de markt, gebaseerd zijn; b) de marktaandelen worden berekend aan de hand van gegevens die betrekking hebben op het voorafgaande kalenderjaar; c) het marktaandeel van de leverancier omvat ook goederen en diensten die ten verkoop aan verticaal geïntegreerde distributeurs worden geleverd; d) wanneer een marktaandeel aanvankelijk niet meer dan 30 % bedraagt, maar vervolgens boven dit niveau stijgt zonder de 35 % te overschrijden, blijft de in artikel 2 bepaalde vrijstelling van toepassing gedurende twee opeenvolgende kalenderjaren volgende op het jaar waarin de marktaandeeldrempel van 30 % voor het eerst is overschreden; e) wanneer een marktaandeel aanvankelijk niet meer dan 30 % bedraagt, maar vervolgens 35 % overschrijdt, blijft de in artikel 2 bepaalde vrijstelling van toepassing gedurende één kalenderjaar volgende op het jaar waarin het niveau van 35 % voor het eerst is overschreden; f) het voordeel van het bepaalde onder d) en e) kan niet zodanig worden gecombineerd dat dit tot een langere periode dan twee kalenderjaren zou leiden; g) het marktaandeel van de in artikel 1, lid 2, tweede alinea, onder e), bedoelde ondernemingen wordt in gelijke delen toegerekend aan elke onderneming die over de in artikel 1, lid 2, tweede alinea, onder a), genoemde rechten of bevoegdheden beschikt. **Artikel 8 Toepassing van de omzetsdrempel**

1. Voor de berekening van de totale jaaromzet in de zin van artikel 2, lid 2, worden de omzetten die in het vorige boekjaar door de relevante partij bij de overeenkomst en de met haar verbonden ondernemingen met alle goederen en diensten zijn behaald, exclusief alle belastingen en andere heffingen, opgeteld. Hierbij wordt geen rekening gehouden met transacties tussen de partij bij de verticale overeenkomst en de met haar verbonden ondernemingen of tussen de met haar verbonden ondernemingen onderling. 2. De in artikel 2 bepaalde vrijstelling blijft gelden wanneer gedurende een periode van twee opeenvolgende boekjaren de grens gesteld aan de totale jaaromzet met niet meer dan 10 % wordt overschreden. NL L 102/6 Publicatieblad van de Europese Unie 23.4.2010 **Artikel 9**

Overgangstermijn Het verbod van artikel 101, lid 1, van het Verdrag is gedurende de periode van 1 juni 2010 tot en met 31 mei 2011 niet van toepassing op overeenkomsten die op 31 mei 2010 reeds van kracht waren en die niet aan de in deze verordening vastgestelde voorwaarden voor vrijstelling voldoen, maar op 31 mei 2010 wel aan de in Verordening (EG) nr. 2790/1999 vastgestelde voorwaarden voor vrijstelling voldeden. **Artikel 10 Geldigheidsduur**

Deze verordening treedt in werking op 1 juni 2010. Zij vervalt op 31 mei 2022. Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in elke lidstaat. Gedaan te Brussel, 20 april 2010. *Voor de Commissie De voorzitter* José Manuel BARROSO NL 23.4.2010 Publicatieblad van de Europese Unie L 102/7

2. Vergelijking met Verordening nr.2790/1999 :

Zoals reeds gesteld : De Verordening nr.330/2010 is nagenoeg een doorslag van haar voorgangster, Verordening nr.2790/1999.

F.WIICKMANS noemt het (terecht) niet meer dan een “facelift”. Wel stelt hij dat er in de nieuwe verticale richtsnoeren (Pb.C 130 van 19 mei 2010, 2010/C, p.130/01 – 130/46) een aantal aanpassingen en bijstellingen zijn doorgevoerd, dewelke soms van belang kunnen zijn : ‘ *the devil is in the details* ’. (WIICKMANS, Mededingingsrecht en geregeerde sectoren/ Droit de la concurrence et secteurs régulés. Verticale overeenkomsten : een Europese facelift, T.B.H. 2010/7, p.596.

Er wordt thans een **dubbele marktaandeellimiet** ingevoerd. Of er aanspraak kan gemaakt worden op de groepsvrijstelling hangt nu af van de voorwaarde dat zowel het marktaandeel van de leverancier als dat van de afnemer/distributeur de limiet van **30%** niet mag overschrijden. (Maar tijdelijke overschrijdingen zijn wel toegelaten. Verordening 330/2010, art.7, (d) t.e.m. (f)).

3. Beoordeling :

a. Een **algemene kritiek** op de nieuwe verordening is het feit dat de economische benaderingswijze (met marktmacht, marktaandelen e.d) tot problemen en onzekerheid zou kunnen leiden, omwille van de evidente redenen dat deze criteria moeilijk te berekenen zijn, en voortdurend evolueren. Maar algemeen wordt toch aanvaard dat het een waardevol alternatief biedt voor het vroegere strak juridische systeem.

b. Wat de brouwerijcontracten in het bijzonder betreft :

1. In tegenstelling met de Verordening 1984/83 beschikt de biersector thans niet meer over een afzonderlijke aanpak. Terwijl de specificiteit van deze sector wellicht wel degelijk een speciale benadering vereist.

2. Het doel van de Commissie blijft uiteraard lovenswaardig : door de vrije concurrentie te garanderen en te bevorderen wil ze gunstiger condities en prijzen realiseren voor de kleinere leveranciers en voor de consumenten. De vraag rijst evenwel of deze doelstellingen thans gerealiseerd worden

Vroeger kwamen de inspanningen (investeringen) van de brouwerijen de horecaken en de consumenten ten goede; en dit ingevolge relatief lage huurprijzen, goedkope leningen, vooruitgegeven kortingen, hulp bij de bedrijfsinrichting en bij het onderhoud van de bedrijfsinstallaties e.d.m.

Nu blijken de brouwerijen - en in het bijzonder de grote - vooral te investeren in grote reclamecampagnes om hun merknaam en faam te vergroten.

Daarenboven is het zo dat de grote brouwerijen de afgelopen jaren hun middelen vooral hebben aangewend om verdelers (bierstekers) over te nemen.

Ratio : De verdelers zelf mogen immers wel nog exclusieve afnameovereenkomsten afsluiten. Ze zijn zelfs vrijer dan vroeger, vermits nu het volledige gamma van de

uitbater het voorwerp kan uitmaken van een exclusiviteitsovereenkomst. (Dus met inbegrip van wijnen, likeuren, koffie en toebehoren enz.).

Via de omweg van de verdelers (die door hen worden opgekocht) moeten de brouwerijen zich niet storen aan de nieuwe concurrentieregels.

Voor deze overnames werden en worden dikwijls zeer hoge overnameprijzen betaald; de brouwerijen bieden inderdaad tegen elkaar op. De vrees bestond destijds (ter gelegenheid van de invoering van het nieuwe systeem) dat - eens deze brouwerij-"oorlog" achter de rug zou zijn - de brouwerijen deze hoge overnameprijzen zullen doorrekenen naar de uitbaters en de consumenten...

Vast staat in alle geval dat vele verdelers inmiddels van de markt verdwenen zijn; want opgekocht door de brouwerijen. De overblijvende verdelers kunnen dikwijls de concurrentie met de brouwerijen niet meer aan.

Ook het systeem van de vooruitbetaalde kortingen blijkt te verdwijnen. Voor de verordening 2790/99 werden tussen brouwer of verdeler en uitbater veelal exclusiviteitsovereenkomsten afgesloten over een termijn van 5 of 10 jaar, waarbij de uitbater **op voorhand** een bedrag werd uitgekeerd, hetwelk ongeveer overeenstemde met het totaal bedrag van de kortingen waarop hij recht zou hebben over de komende periode van 5 of 10 jaar. Het betroffen dikwijls vrij aanzienlijke bedragen, dewelke de uitbater in de gelegenheid stelden belangrijke investeringen te doen of zelfs een zaak over te nemen. Deze mogelijkheden zijn geleidelijk aan weggevallen.

Als resultaat van de wijzigingen (sedert Verordening nr.2790/1999) zijn de kleine spelers meer en meer uit de markt verdwenen. Hetgeen wellicht niet de bedoeling zal geweest zijn van de Commissie.

Feit is alleszins dat sedert de Verordening 2790/1999 er heel wat minder kortingen worden uitgekeerd; zowel door de brouwerijen als door de leveranciers. Het gaat hier uiteraard over zeer aanzienlijke bedragen die aan de horeca-uitbaters onttrokken worden. Deze bedragen worden sedertdien door de brouwerijen (gedeeltelijk) niet meer uitgekeerd; zodat de winsten van deze brouwerijen (gedeeltelijk) verhogen. Gedeeltelijk komen die kortingen terecht bij andere tussenpersonen; zoals onder meer beleggers in onroerend goed.

Blijkbaar "lossen" de horeca-uitbaters dit probleem van de minder-inkomsten op door o.m.:

- Hogere prijzen bij de consumenten in rekening te brengen;
- Tevens worden er vanaf omstreeks 2015 opvallend meer horeca-zaken stop gezet; noodgedwongen, vermits er in de huidige situatie geen overnemer meer wordt gevonden.

4.De Horeca-sector heeft de afgelopen jaren heel wat slagen moeten incasseren.

a.Er is de invoering van het **rookverbod** geweest. (De strenge rookwet is sinds 1 juli 2011 van kracht). Eén jaar na de invoering van dit rookverbod, waren er ca. 1.100 minder cafés.

b.Black Box :

- Sedert de afschaffing van de Verordening nr.1984/83 en de invoering van het nieuwe systeem (in 2000) zijn de kortingen (die voor de uitbaters toch wel noodzakelijke subsidies betekenen) gaandeweg nagenoeg verdwenen.

Minstens komen ze via kunstgrepen niet meer terecht bij diegenen, aan wie ze zouden moeten toekomen; maar wel bij buitenstaanders-investeerders. De Overheid ziet in dat ze d.m.v. begeleidende wetgevende initiatieven de horeca-uitbatingen de noodzakelijke extra zuurstof kan verschaffen.

Zo hebben de Ministers K.PEETERS (Werk, Economie & Consumenten) en W.BORSUS (Middenstand, Zelfstandigen & K.M.O.'s) o.m. bemiddeld tussen de vertegenwoordigers van de Horeca-sector, de brouwerijen en de drankenhandelaars m.b.t. nieuwe omgangsregels tussen deze diverse actoren. Hetgeen op datum van 21.12.2015 geresulteerd heeft in de 'Gedragscode tussen brouwers, drankenhandelaars en horecasector' (Bijlage IV).

- Bij gebreke van ernstige begeleidende maatregelen vreest de horeca-sector dat vele uitbatingen in de nabije toekomst niet meer echt rendabel zullen zijn. Het betreft hier niet een hysterische noodkreet vanwege paniekzaaiers in de Horeca; die conclusie is hoofdzakelijk gebaseerd op diverse grondige wetenschappelijke studies van o.m. M.GOOS en J.KONINGS (GOOS, M., en KONINGS, J., Een economische analyse van arbeidsintensieve sectoren, Universiteit Leuven, oktober 2013, p.1-56) en HOUBEN, G. (2010), De horecasector : doorgelicht in Euroregionaal perspectief, Kenniscentrum voor Ondernemerschap en Innovatie; Belang van Limburg, 29.01.2014, p.4.

“De implementatie van het geregistreerd kassasysteem van het horecaplan (enerzijds de forfaitaire vermindering voor een vooraf bepaald aantal werknemers, anderzijds de invoering van een statuut voor gelegheidsarbeiders) slaagt er volgens onze analyse op korte termijn niet in om het verlies aan arbeidsplaatsen, veroorzaakt door het kassasysteem, teniet te doen. Zonder compenserende maatregelen loopt dit verlies op tot 16.000 à 24.000 banen. Wanneer de compenserende maatregelen van het horecaplan in rekening genomen worden, gaat het om een verlies tussen de 12.900 en 21.000 arbeidsplaatsen.” (GOOS, M., en KONINGS, J., o.c., p. 2).

Daarnaast kan er verwezen worden naar de ervaringen en resultaten in Zweden, waar een nagenoeg identiek systeem reeds in 2010 werd ingevoerd. De negatieve weerslag op de tewerkstelling bedroeg daar **min 15%**. Het is volgens KONINGS niet onredelijk om de Zweedse conclusies te extrapoleren naar de Belgische context, gelet o.m. op het vergelijkbaar tewerkstellingsaandeel van de horeca in beide landen, alsook het BTW-percentages (GOOS, M., en KONINGS, J., o.c., p.37).

c.Laaggekwalificeerd personeel :

De horeca-sector is de sector met het grootste percentage faillissementen.

In het jaar 2011 werden er in totaal 10.224 faillissementen geregistreerd, waarvan 1.987 in de horeca. Van de startende horeca-zaken houdt 2,4% het niet eens één jaar vol, en liefst 51,4% geen vijf jaar.

Eén der belangrijkste oorzaken voor dit grote aantal mislukkingen, is toch wel de lage toegangsdrempel tot dit beroep.

d.Financiering :

Het is al sedert lang voor een startende horeca-ondernemer bijzonder moeilijk (om niet te zeggen ‘uitgesloten’) om bij een Bank nog een financiering te bekomen voor zijn horeca-project. Deze rol werd sinds een aantal decennia in belangrijke mate overgenomen door brouwerijen, en door drankenleveranciers.

Maar ook deze belangrijke financieringsbron (d.m.v. **kortingen**) is aan het verdwijnen; minstens geleidelijk aan het ‘verdampen’. En dit hoofdzakelijk ingevolge de laatste twee Europese Verordeningen.

- Vroeger (voor het jaar 2000) werden exclusiviteitscontracten slechts toegestaan op voorwaarde van de toekenning van een (relevant) **goedgunstig voordeel**. Die voorwaarde is verdwenen (vanaf de Verordening nr.2790/1999 dd.22.12.1999).
- Na de afschaffing van 1984/83 hebben (vooral) de twee grootste Belgische brouwerijen zeer aanzienlijke overnameprijzen uitgegeven voor de overname van distributeurs. Die uitgaven moesten achteraf uiteraard gecompenseerd worden. Niet door de consumptie-prijzen te verhogen. Wel door de geleidelijke afschaffing (minstens aanzienlijke reductie) van de kortingen.
- **INBEV** probeert klanten te binden niet dmv exclusiviteitscontracten en de toekenning van dure “goedgunstige voordelen”, maar door de kwaliteit van hun volledige productengamma.
- Tevens wordt de Europese regelgeving omzeild via kunstmatige constructies. (Dewelke overigens verboden zijn). Investeerders in onroerend goed kopen gebouwen op, die in aanmerking komen voor horeca-uitbating. Ze sluiten contracten af met o.m. brouwerijen, waarin ze bedingen dat kortingen – dewelke normalerwijze aan de uitbaters zouden toegekend worden – aan hen zullen uitgekeerd worden. En in de contracten met de uitbaters verplichten ze dezen dat die exclusief van die bepaalde brouwerij zouden afnemen.

Er is bijgevolg geen rechtstreeks contract tussen brouwerij en uitbater; waarbij dus de Europese regelgeving op brouwerijcontracten omzeild wordt...

Daarenboven : *“Kunstmatige constructies opgezet met de bedoeling de beperking tot 5 jaar te ontlopen, kunnen niet voor deze uitzondering in aanmerking komen.”* (Richtsnoer verticale beperkingen dd.19.05.2010, 2010/C 130/01, nr.67; HINDERYCKX, A. en KAMOEN, J., Artikel 81 EG-Verdrag – Toepassing op Brouwerijcontracten, Story Publishers 2008, p.192).

5. HORECA VLAANDEREN ijvert er al sedert jaren voor dat alleszins de brouwerijcontracten volledig zouden **losgekoppeld** worden van de **handelshuurovereenkomsten**. Zodat een eventuele inbreuk op het brouwerijcontract en een daaropvolgende verbreking van voornoemd contract, niet automatisch ook de verbreking van de handelshuurovereenkomst met zich zou meebrengen. (Op datum van 09.06.05 werd er in die zin een wetsvoorstel ingediend door D.GEENS. Blijkbaar ligt dit voorstel nog steeds ‘in de schuif’. Er is intussen wel een Protocol gevolgd met de Belgische bierstekers, waarbij dezen zich in die zin geëngageerd hebben. Maar dit betreft ook niet veel meer dan een niet-afdwingbaar “gentlemen’s agreement”).

Daarnaast wordt de blijvende **hoofdelijke aansprakelijkheid** van de oorspronkelijke huurder in geval van overdracht van de handelszaak (art.11, III HHW.) als bijzonder ‘problematisch’ ervaren. Die regel zou best afgeschaft worden; of minstens beperkt worden in de tijd.

Dergelijke aanpassingen zouden uiteraard een wijziging vereisen van de Handelshuurwet; hetgeen niet direct evident is...

Andere mogelijke aanpassingen waarnaar de HORECA –sector streeft zijn :

- De brouwerij duidt meestal de leverancier aan (via het derden-beding); zodat de uitbater niet over een vrije keuze beschikt. En de diverse uitbaters niet tegen elkaar kan uitspelen, teneinde de best mogelijke condities te bedingen.
- Het verbod om een exploitatie stop te zetten of over te laten, tenzij met het voorafgaandelijk schriftelijk akkoord vanwege de Brouwerij. (Opmerking : De Belgische Rechtbanken hebben al bij herhaling geoordeeld dat de Brouwerij zich niet kan verzetten tegen een stopzetting, als bijvoorbeeld blijkt dat de uitbating verlieslatend is. En in toepassing van art.10 HHW. kan een brouwerij zich ook niet verzetten tegen een overdracht van een handelsfonds, wanneer deze overdracht gelijktijdig met deze van de handelshuurovereenkomst plaats vindt).
- Het verbod maaltijden aan te bieden.
- Het bedingen van totale exclusiviteit; ook wat de publiciteit betreft. (Op datum van **09.05.11** is er een Voorstel tot Resolutie ingediend bij de Belgische Senaat, waarbij werd voorgesteld dat de uitbater voor wat 20% van zijn producten, vrij zou zijn).
- Overdreven schade-bedingen.

Het is niet evident om een verbod te bewerkstelligen op dit soort clausules, omdat zulks wellicht een inbraak zou inhouden op de geldende contractuele vrijheden van de partijen.

Daarnaast pleit HORECA VLAANDEREN ook voor flexibelere en goedkopere arbeid, en voor een verlaging van het BTW-tarief voor dranken (naar 12%).

6. Wet van **19.02.2005** op de Precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten :

- a. Deze wet kwam aanvankelijk zelden ter sprake in de literatuur inzake brouwerijcontracten. Blijkbaar werd er door de horeca-uitbaters van uitgegaan dat deze wet niet van toepassing was op de brouwerijcontracten; terwijl nochtans in de Memorie van Toelichting ook de brouwerijcontracten zeer expliciet werden vernoemd.

De ene keer dat er dan wel een vordering werd aanhangig gemaakt op basis van deze wet, heeft de Rechtbank geoordeeld dat voornoemde Wet van 19.02.05 niet van toepassing was (Kooph.Tongeren (5^{de} K.), 31 maart 2009, DAOR 2009/90, p.156, noot CLAEYS, S.)...

- b. Art.2 van deze wet bepaalt :

*“ Deze wet is **van toepassing** op commerciële samenwerkingsovereenkomsten gesloten tussen twee personen die elk in eigen naam en voor eigen rekening werken, waarbij de ene persoon het recht verleent aan de andere, die daarvoor een vergoeding van welke aard dan ook, rechtstreeks of onrechtstreeks betaalt, om bij de verkoop van producten of de verstrekking van diensten een commerciële formule te gebruiken onder één of meerdere van de volgende vormen :*

- een gemeenschappelijk uithangbord;
- een gemeenschappelijke handelsnaam;
- een overdracht van knowhow;
- een commerciële of technische bijstand. “

Let wel : het is niet nodig dat deze 4 modaliteiten of voorwaarden cumulatief zouden vervuld zijn. Van zodra één van de vier situaties zich voordoet, is de wet van toepassing.

- c. Zo de wet effectief van toepassing is, dan dient diegene (in casu de brouwerij of de leverancier) die aan de andere partij een bepaald recht verschafft (namelijk de uitbater) **minstens één maand voor de effectieve sluiting van de overeenkomst een ontwerp van deze overeenkomst, evenals een afzonderlijk document met informatiegegevens aan de toekomstige medecontractant te bezorgen.**

De aandacht van de potentiële contractant (de uitbater) wordt op die wijze op een aantal contractuele bepalingen gevestigd. Er wordt een “afkoelingsperiode” ingelast. De uitbater beschikt over extra bedenktijd. Hij kan één en ander checken bij zijn boekhouder, de bank, zijn advocaat enz.; of zijn project wel financieel haalbaar is. Hij kan contact opnemen met concurrenten; om alzo betere condities te bedingen. Weet de uitbater wel dat hij (desgevallend) persoonlijk borg staat? Enzovoorts.

Het staat toch wel vast dat, zo brouwerijcontracten inderdaad op die wijze tot stand zouden komen (met de voorafgaandelijke overmaking van ontwerpen en een bedenktijd van (minstens) één maand) dit in vele gevallen zou resulteren in compleet andere contracten... In veel andere gevallen zou er niet eens een contract tot stand komen; en zou de toekomstige uitbater tijdig inzien dat zijn project niet echt levensvatbaar is...

d. De belangrijkste contractuele gegevens die moeten vermeld worden, zijn (art.4; CLAEYS, S., Precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten, NjW, nr.140 dd.12.04.2006, p.299) :

- *Intuitu-personae*-karakter : Die discussie is uiteraard van belang in geval van eventuele overdracht van de handelszaak.
 - Verbintenissen : Alle mogelijke toekomstige verbintenissen moeten in het precontractueel document afzonderlijk worden opgesomd.
 - Gevolgen in geval bepaalde verbintenissen niet (kunnen) nageleefd worden? Welke boetes worden er gerisceerd zo bepaalde quota niet zouden gerealiseerd worden?
 - De berekeningswijze van de vergoedingen dewelke verschuldigd zijn om het recht te verkrijgen.
 - De niet-concurrentiebedingen, hun duurtijd en hun voorwaarden.
 - De duurtijd van de commerciële samenwerkingsovereenkomsten en de voorwaarden voor hernieuwing.
 - De voorwaarden voor opzeg en beëindiging van de overeenkomst.
 - De voorkooprechten of de aankoopoptie; alsook de regels voor de waardebepaling van de handelszaak.
 - De exclusiviteit voorbehouden aan de persoon die het recht verleent.
- e. Daarnaast moet het afzonderlijke informatie-document nog een aantal gegevens bevatten teneinde een correcte beoordeling van het voorgestelde ontwerp mogelijk te maken :
- Adresgegevens, aard der activiteiten.
 - De intellectuele rechten waarvan het gebruik wordt toegestaan.
 - Financiële gegevens vanwege de rechtverstrekker. Dit is nuttig, teneinde (enigszins) te kunnen nagaan of deze zijn engagementen wel zal kunnen naleven.
 - Informatie over de ervaring met commerciële samenwerkingsovereenkomsten en de ervaring buiten voornoemde overeenkomsten.
- f. Sanctie : De sanctie in geval van niet-naleving van deze wet, is (vooral) de **nietigheid** van de overeenkomst. Deze nietigheid kan volledig of gedeeltelijk zijn. De vordering moet ingesteld worden binnen een termijn van 2 jaar na datum van de afsluiting van de overeenkomst.

7. Brouwerijen en bierstekers betwisten evenwel ten zeerste dat deze wet ook van toepassing zou zijn op de Brouwerijcontracten.

- a. Blijkbaar werden er nog niet echt veel procedures aangespannen m.b.t. deze problematiek. Alleszins is er weinig rechtspraak over te vinden.
- b. Er is het vonnis van 31 maart 2009 van de Rechtbank van Koophandel te Tongeren (DAOR 2009/90, p.156 (in de zaak NV JODI / BVBA FRAPPE) m.b.t. een exclusiviteitscontract inzake de levering van koffie en toebehoren.

In een uitvoerig gemotiveerd vonnis oordeelt de Rechtbank dat geen van de vier modaliteiten van *commerciële formule* (gemeenschappelijk uithangbord; gemeenschappelijke handelsnaam; overdracht van knowhow; commerciële of technische bijstand) vervuld is, zodat de wet volgens de Rechtbank in dit concrete

geval **NIET** van toepassing is. (Er werd overigens geen hoger beroep aangetekend tegen dit vonnis).

Belangrijk is wel dat :

- De Rechtbank blijkbaar niet uitsluit dat deze wet in andere concrete gevallen wel degelijk van toepassing zou kunnen zijn inzake brouwerijcontracten.
- Maar vooral : de Rechtbank heeft met geen woord gerept over de Memorie van Toelichting (zie verder). Hoogst waarschijnlijk om reden dat deze Memorie ook niet ter sprake zal zijn gebracht door de raadsman van de BVBA FRAPPE.

Daarnaast is er ook nog een gelijkaardige uitspraak vanwege het Hof van Beroep van Luik dd.27.06.13 (J.L.M.B 2013, p.1891).

- c. Memorie van Toelichting : In de Memorie van Toelichting heeft de wetgever het brouwerijcontract wel degelijk **expliciet** onder het toepassingsgebied van deze wet geplaatst!!! (M.V.T. bij wetsontwerp van 22 maart 2005 betreffende de precontractuele informatie bij commerciële samenwerkingsovereenkomsten, Parl.St., Kamer 2004-2005, nr.1687; CLAEYS, S., noot bij Kooph.Tongeren, 31.03.2009, DAOR, 2009/90).

Zie ook : MOORTGAT, M., Brouwerijcontracten, p.68-69 : “*Zo heeft de wetgever in de voorbereidende werken niet alleen het uitgebreide toepassingsgebied geproclameerd maar daarenboven tevens het brouwerijcontract (naast licentie-, distributie-, makelaars-en joint venture-overeenkomsten) expliciet onder het toepassingsgebied geplaatst. (Parl.St.Senaat, 2004-2005, nr.3-1292/3).*

- d. De **doelstelling** van deze wet is het herstel van de wilsovereenstemming tussen twee gelijkwaardige partners waarop het contractenrecht is gebaseerd. In vele contractsituaties zijn de twee (of meerdere partners) niet steeds gelijkwaardig op financieel vlak, juridische kennis, macht, invloed enz. Veelal zal de ene contractpartij de andere partij (die niet echt steeds veel keuze heeft) een bepaald (type) contract opdringen, zowel naar vorm als naar inhoud. De Wet van 19.12.05 wil een extra bescherming bieden aan de **economisch zwakkere partij**.

De Belgische Wetgever meent dat de Europese Verordeningen ruimschoots volstaan om dergelijke overeenkomsten te reguleren in de fases van hun uitvoering en ontbinding. Maar de Verordeningen bieden onvoldoende bijstand en bescherming in de periode die de contractsluiting voorafgaat; meer bepaald in de precontractuele fase.

- e. **Advies nr.2014/15 dd.12.09.2014 van de Arbitragecommissie**
(<http://docplayer.nl/12212466-Arbitragecommissie-advies-over-de-brouwerijcontracten.html>.) :

Dit advies vanwege de Arbitragecommissie is er gekomen n.a.v. een vraag dd.07.09.2012 vanwege de Minister van Middenstand of voornoemde wet dus al dan niet van toepassing is.

Het standpunt van de commissie is dat een brouwerijcontract zou kunnen onderworpen worden aan deze wet, in de gevallen wanneer het contract onder het begrip ‘commerciële formule’ valt. De commissie meent dat ‘technische of

commerciële bijstand' moet gekenmerkt zijn door een zekere intensiteit en continuïteit.

Tevens verwijst de commissie naar het vonnis dd.31.03.2009 van de Rechtbank van Koophandel te Tongeren (DAOR 2009/90, p.156), waarin geoordeeld werd dat het gratis ter beschikking stellen van materiaal voor het onderhoud van machines geen commerciële of technische bijstand inhoudt in de zin van de wet.

In dit advies dd.12.09.14 wordt evenwel geen enkele melding gemaakt van de wetwijziging dd.02.04.14, zodat wellicht mag aangenomen dat de Arbitragecommissie daarmee geen rekening heeft gehouden...

8. Wijziging bij Wet van 2 april 2014 :

- a. Deze wet werd bijgestuurd bij Wet van 2 april 2014. In het Belgisch Staatsblad van 24 april 2014 verscheen de toevoeging van een tiende boek aan het Wetboek Economisch Recht, houdende de bepalingen betreffende "Handelsagentuurovereenkomsten, commerciële samenwerkingsovereenkomsten en verkoopconcessies". De nieuwe wet trad in werking op datum van **31 mei 2014** en is van toepassing op de vanaf deze datum afgesloten of hernieuwde contracten.
 - b. Doel van de aanpassing was vooral het toepassingsgebied van de wet te verruimen.
- In eerste instantie werd de **definitie** van 'commerciële samenwerkingsovereenkomst' gewijzigd. Aanvankelijk werd er in de wet verwezen naar een "*overeenkomst tussen twee personen*". In de rechtsleer was er dan ook discussie over de kwestie of de wet ook van toepassing was op overeenkomsten waarbij er meer dan twee personen betrokken waren. Om aan deze onduidelijkheid een einde te maken, en om het toepassingsgebied uit te breiden, werd het woord "*twee*" vervangen door "*verschillende*".
 - Een tweede (belangrijke) wijziging betreft de **schrapping van de vergoedingsvoorwaarde**. Aanvankelijk was voorzien dat de wet van toepassing was op de commerciële samenwerkingsovereenkomsten die worden afgesloten voor het verkrijgen van een commerciële formule **in ruil voor een vergoeding**.

De wetgever heeft vastgesteld dat in de praktijk deze voorwaarde aanleiding heeft gegeven tot interpretaties en resultaten dewelke ingingen tegen de door de wetgever beoogde doelstellingen. (Zie o.m. het vonnis dd.31.03.2009 van de Rechtbank van Koophandel te Tongeren, DAOR 2009/90, p.156). Volgens de Memorie van Toelichting had deze voorwaarde regelmatig voor gevolg dat sommige vormen van commerciële samenwerkingsovereenkomsten buiten het toepassingsgebied van deze wet bleven.

- Onder het vroegere stelsel werden **handelsagentuurovereenkomsten** meestal uitgesloten, om reden dat handelsagenten niet in eigen naam en voor eigen rekening handelen, maar wel in naam en voor rekening van hun principaal. In de nieuwe wet worden de woorden "*die elk in eigen naam en voor eigen rekening werken*" geschrapt.

- Essentieel is dus dat het toepassingsgebied wordt verruimd; maar anderzijds is er ook een verenging. Er wordt thans in art.X.26 zeer uitdrukkelijk bepaald dat ze **niet** van toepassing is :

*“ – op de verzekeringsagentuur-overeenkomsten onderworpen aan de wet van 27 maart 1995 betreffende de verzekeringsbemiddeling en de distributie van verzekeringen;
-op de bankagentuurovereenkomsten onderworpen aan de wet van 22 maart 2006 betreffende de bemiddeling in bank-en beleggingsdiensten en de distributie van financiële instrumenten. “*

Dit betreft een bijzonder belangrijke wijziging. Door zeer expliciet en duidelijk dit soort contracten uit te sluiten, stelt de wetgever toch wel dat **a contrario** de wet wel van toepassing is op de andere commerciële samenwerkingsovereenkomsten; zoals o.m. de brouwerijcontracten

9. Gedragscode dd.21.12.2015 (Bijlage IV):

- Op datum van **21 december 2015** werd – na jarenlange onderhandelingen - de **Gedragscode voor goede relaties tussen brouwers, drankenhandelaars en horecasector** ondertekend door de Ministers K.PEETERS (Werk, Economie & Consumenten), W.BORSUS (Middenstand, Zelfstandigen & KMO's) en de vertegenwoordigers van de Belgische horeca-sector, FEBED en de Belgische brouwers (bijlage IV).

Hetgeen toch wel uitermate belangrijke consequenties met zich zal meebrengen op de brouwerijcontracten! Bedoelingen waren :

- Het niveau en de beroepskwalificaties van de uitbaters in aanzienlijke mate te verhogen; daarom worden uitbaters verplicht om een specifieke opleiding te volgen.
- En anderzijds een einde te maken aan de ‘wurgcontracten’.

En deze beide doelstellingen worden aan elkaar gekoppeld in art.4.1. van deze Gedragscode :

*“ De brouwers, drankenhandelaars en de horecasector zijn ervan overtuigd dat een praktijkgerichte en goede opleiding voor de horecaondernemer, het aantal faillissementen in de sector sterk zou verminderen. De verplichting om de opleiding te volgen en het engagement van de horecaondernemer daartoe, **moeten opgenomen worden in de contracten die met de horecaondernemer gesloten worden.** De financiering van deze opleiding wordt niet gedragen door de brouwer, de drankenhandelaar of de horecafederaties. “*

“ De brouwers en drankenhandelaars verbinden zich ertoe in de drankafnameovereenkomsten op te nemen dat er geen drankafnameovereenkomst kan afgesloten worden wanneer de kandidaat-horecaondernemer de opleiding niet gevolgd heeft of er zich niet toe verbindt deze binnen een redelijke termijn te volgen. “

De uitbater zal bijgevolg geen aanspraak kunnen maken op de rechten dewelke in deze code zijn opgenomen, als hij niet effectief de opleiding gevolgd heeft.

Echt ‘waterdicht’ lijkt deze clausule echter niet te zijn...

- Uitbaters dienen de opleiding te volgen. Hebben ze een universitair diploma (bijvoorbeeld van rechten, handelsingenieur e.d.), of een diploma van kok, dan worden ze toch nog niet voldoende bekwaam geacht om een horeca-zaak te leiden? Hetzelfde geldt voor een zoon die al vanaf zeer jonge leeftijd zijn ouders heeft bijgestaan. Enz.
 - Blijkbaar volstaat het om de opleiding te volgen, maar is het niet nodig dat men d.m.v. een examen bewijst dat men één en ander ook begrepen heeft?
 - De term “*redelijke termijn*” is wel een bijzonder rekbaar begrip...
 - Enz...
- Van uitermate groot belang is het feit dat de **precontractuele informatieverplichting** thans zeer specifiek in deze Gedragscode werd opgenomen.

Art.4.2 Precontractuele informatie :

“Het is essentieel dat voor het aangaan van de overeenkomst de horecaondernemer kan beschikken over alle relevante informatie die hem in staat moeten stellen om met kennis van zaken de overeenkomst te ondertekenen. “

De regel is dat deze informatie **14 kalenderdagen** voorafgaand aan de ondertekening van de contracten aan de kandidaat moet worden bezorgd, indien :

*“ – het om een eerste uitbating gaat van de horecaondernemer;
-het overeenkomsten betreft waarin de verplichting is opgenomen om bij bepaalde drankenhandelaar af te nemen (verbonden overeenkomsten);
-de huur van het pand mee inbegrepen is in de overeenkomst;
-er een globale investering is van de brouwer of drankenhandelaar die een bedrag van 15.000 EUR te boven gaat.*

*Voor de overige overeenkomsten en de verlenging van bestaande overeenkomsten beschikt de horecaondernemer over een bedenktijd van **3 kalenderdagen**. Voor dringende dossiers, zoals bijvoorbeeld een beslag door de belastingsadministratie waarbij de horecaondernemer quasi direct moet betalen, geldt eveneens een bedenktijd van 3 kalenderdagen. “*

- Controle op de naleving en de interpretatie van deze gedragscode wordt toevertrouwd aan een (nog op te richten) **Verzoeningscommissie**, dewelke zal samengesteld zijn d.m.v. vertegenwoordigers van de drie betrokken sectoren (brouwers, drankleveranciers en uitbaters).

Er is uitdrukkelijk voorzien dat deze verzoeningscommissie **niet in de plaats treedt van de rechter**. Dit kan ook niet, vermits het slechts een ‘code’ betreft, en geen wet. En een procedure bij deze verzoeningscommissie heeft ook **geen schorsende werking** t.a.v. gerechtelijke procedures.

Niettegenstaande het dus geen wet is, mogen het belang en de invloed van deze Gedragscode niet onderschat worden.

Dit document bewijst toch wel dat het effectief in de bedoeling ligt van de betrokken sectoren om de Wet op de precontractuele informatieplicht van toepassing te maken op de contracten. Mede omwille van dit duidelijke engagement, en gelet ook op de recente wetswijziging,

zullen de Rechtbanken in de toekomst hoogst waarschijnlijk veel eerder geneigd zijn om te oordelen dat deze Wet inderdaad van toepassing is op de brouwerijcontracten.

BIJLAGEN :

1. Bijlage I :

Verordening nr.1984/83 dd.22.06.1983 (artikelen 6-7-8).

“Artikel 6

1. Artikel 85, lid 1, van het Verdrag wordt overeenkomstig artikel 85, lid 3, van het Verdrag onder de in de artikelen 7 tot en met 9 van deze verordening genoemde voorwaarden bijten toepassing verklaard voor overeenkomsten waarbij slechts twee ondernemingen partij zijn en waarbij de ene contractpartij, de wederverkoper, zich als tegenprestatie voor de toekenning van bijzondere economische of financiële voordelen jegens de andere contactpartij, de leverancier, verbindt, bepaalde bieren of bepaalde bieren en bepaalde andere dranken, die in de overeenkomst worden genoemd, met het oog op de wederverkoop in een door de overeenkomst aangeduide drankgelegenheid slechts bij de leverancier, bij een met hem verbonden onderneming of bij een andere onderneming te betrekken waaraan hij de verdeling van zijn produkten heeft toevertrouwd.

2. De in lid 1 bedoelde verklaring geldt ook, wanneer de wederverkoper exclusieve afnameverplichtingen van de in lid 1 bedoelde aard ten gunste van de leverancier via een derde partij, die zelf géén leverancier is, worden opgelegd.

Artikel 7

1. De wederverkopers mogen, behalve de in artikel 6 genoemde verplichting, geen andere concurrentiebeperkingen worden opgelegd dan de verplichting :

- a) door derde ondernemingen aangeboden bieren en andere dranken die van hetzelfde soort zijn als de op grond van de overeenkomst geleverde bieren of andere dranken, in de door de overeenkomst aangeduide drankgelegenheid niet te verhandelen;*
- b) door derde ondernemingen geleverde bieren die tot een andere soort behoren dan de op grond van de overeenkomst geleverde bieren, in de door de overeenkomst aangeduide drankgelegenheid slechts in flessen, blikken of in andere vormen van kleine verpakking te verhandelen, tenzij de verkoop van deze bieren uit het vat gebruikelijk dan wel door een voldoende vraag van de verbruikers gerechtvaardigd is;*
- c) om voor door derde ondernemingen geleverde produkten binnen en buiten de door de overeenkomst aangeduide drankgelegenheid slechts reclame te maken in een omvang die overeenkomt met het aandeel van die produkten in de totale omzet van de drankgelegenheid.*

2. Als tot verschillende soorten behorende bieren en andere dranken van dezelfde aard worden beschouwd bieren en andere dranken die zich naar samenstelling, uiterlijk of smaak duidelijk van elkaar onderscheiden.

Artikel 8

1. *Artikel 6 is niet van toepassing, wanneer :*
 - a) *de leverancier of een met hem verbonden onderneming de wederverkoper exclusieve afnameverplichtingen oplegt voor andere produkten dan dranken of voor diensten;*
 - b) *de leverancier de vrijheid van de wederverkoper beperkt produkten aangaande welke volgens het bepaalde in deze titel noch een exclusieve afnameplicht noch een concurrentieverbod mogen worden overeengekomen, of diensten bij een onderneming zijner keuze te betrekken;*
 - c) *de overeenkomst voor onbepaalde tijd of voor een periode van meer dan vijf jaar wordt gesloten, voor zover de exclusieve afnameplicht betrekking heeft op bepaalde bieren en bepaalde andere dranken;*
 - d) *de overeenkomst voor onbepaalde tijd of voor een periode van meer dan tien jaar wordt gesloten, voor zover de exclusieve afnameplicht slechts betrekking heeft op bepaalde bieren;*
 - e) *de leverancier aan de wederverkoper de verplichting oplegt zijn rechtsopvolger de exclusieve afnameplicht te doen overnemen voor een langere periode dan waartoe de wederverkoper zelf aan de leverancier gebonden is.*
2. *Wanneer de overeenkomst betrekking heeft op een drankgelegenheid die de leverancier aan de wederverkoper heeft overgedragen op grond van een huur- of pachtovereenkomst of in het kader van een andere juridische of feitelijke gebruiksrelatie, zijn tevens de volgende bepalingen van toepassing :*
 - a) *onverminderd het bepaalde lid 1, sub c) en d), mogen de wederverkoper de in deze titel aangegeven exclusieve afnameverplichtingen en concurrentieverboden worden opgelegd voor de gehele periode gedurende welke hij de drankgelegenheid feitelijk exploiteert;*
 - b) *de overeenkomst moet voor de wederverkoper het recht vastleggen*
 - *andere dranken dan bier die op grond van de overeenkomst geleverd worden, van derde ondernemingen te betrekken, wanneer laatstgenoemden de dranken tegen gunstiger voorwaarden aanbieden en de leverancier deze voorwaarden niet evenaart;*
 - *andere dranken dan bier, die tot hetzelfde soort behoren als de op grond van de overeenkomst geleverde dranken doch van een ander merk zijn voorzien, van derde ondernemingen te betrekken, wanneer de leverancier deze dranken niet aanbiedt.”*

“Artikel 1

Voor de toepassing van deze verordening geldt het volgende:

- a) "concurrerende ondernemingen" zijn daadwerkelijke of potentiële leveranciers in dezelfde productmarkt; de productmarkt bevat goederen of diensten die op grond van hun kenmerken, hun prijzen en het gebruik waarvoor zij zijn bestemd, door de afnemer als met de contractgoederen of diensten onderling verwisselbaar of substitueerbaar worden beschouwd;*
- b) "niet-concurrentiebeding" betekent elke directe of indirecte verplichting van de afnemer om geen goederen of diensten te produceren, te kopen, te verkopen of door te verkopen die met de contractgoederen of -diensten concurreren, of elke directe of indirecte verplichting van de afnemer om op de relevante markt meer dan 80 % van zijn totale aankopen van de contractgoederen of -diensten en substituten daarvan bij de leverancier of een door de leverancier aangewezen onderneming te betrekken, berekend op basis van de waarde van de aankopen van de afnemer in het voorafgaande kalenderjaar;*
- c) "exclusieve leveringsverplichting" betekent elke directe of indirecte verplichting van de leverancier om, met het oog op een bepaald gebruik of wederverkoop, de in de overeenkomst gespecificeerde goederen of diensten slechts aan één afnemer binnen de Gemeenschap te verkopen;*
- d) "selectief distributiestelsel" betekent een distributiestelsel waarbij de leverancier zich ertoe verbindt de contractgoederen of -diensten, direct of indirect, slechts aan distributeurs te verkopen die op grond van vastgestelde criteria zijn geselecteerd, en waarbij deze distributeurs zich ertoe verbinden deze goederen of diensten niet aan niet-erkende distributeurs te verkopen;*
- e) "intellectuele-eigendomsrechten" omvat industriële eigendomsrechten, auteursrecht en naburige rechten;*
- f) "knowhow" betekent een geheel van niet-geoctrooieerde praktische informatie, voortvloeiend uit de ervaring van de leverancier en de door deze uitgevoerde proeven, die geheim, wezenlijk en geïdentificeerd is; in dit verband betekent "geheim" dat de knowhow in zijn geheel of in de precieze configuratie en samenstelling van de componenten ervan niet algemeen bekend of gemakkelijk verkrijgbaar is; "wezenlijk" betekent dat de knowhow informatie omvat die voor de afnemer onmisbaar is voor het gebruik van, de verkoop van of de wederverkoop van de contractgoederen of -diensten; "geïdentificeerd" betekent dat de knowhow zodanig volledig beschreven is, dat kan worden nagegaan of hij aan de criteria van geheim-zijn en wezenlijkheid voldoet;*
- g) "afnemer" omvat een onderneming die, op grond van een overeenkomst welke onder artikel 81, lid 1, van het Verdrag valt, voor rekening van een andere partij goederen of diensten verkoopt.*

Artikel 2

1. *Overeenkomstig artikel 81, lid 3, van het Verdrag en onverminderd de bepalingen van deze verordening, wordt artikel 81, lid 1, buiten toepassing verklaard voor overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen waarbij twee of meer, met het oog op de toepassing van de overeenkomst elk in een verschillend stadium van de productie- of distributieketen werkzame ondernemingen partij zijn en die betrekking hebben op de voorwaarden waaronder de partijen bepaalde goederen of diensten kunnen kopen, verkopen of doorverkopen (hier "verticale overeenkomsten" genoemd). Deze vrijstelling is van toepassing voorzover deze overeenkomsten mededingingsbeperkingen bevatten die binnen het toepassingsgebied van artikel 81, lid 1, vallen (hier "verticale beperkingen" genoemd).*
2. *De in lid 1 voorziene vrijstelling is van toepassing op verticale overeenkomsten gesloten tussen een ondernemersvereniging en haar leden, of tussen een dergelijke vereniging en haar leveranciers, alleen indien al haar leden detailhandelaren van goederen zijn en mits geen individueel lid van de vereniging tezamen met de met dat lid verbonden ondernemingen een totale jaaromzet van meer dan 50 miljoen EUR behaalt. Door dergelijke ondernemersverenigingen gesloten verticale overeenkomsten vallen binnen de toepassing van de onderhavige verordening zonder afbreuk te doen aan de toepassing van artikel 81 van het Verdrag op tussen de leden van de vereniging gesloten horizontale overeenkomsten of op door de vereniging genomen besluiten.*
3. *De in lid 1 voorziene vrijstelling is van toepassing op verticale overeenkomsten welke bepalingen bevatten betreffende de overdracht aan de afnemer of het gebruik door de afnemer van intellectuele-eigendomsrechten indien deze bepalingen niet het hoofdonderwerp van dergelijke overeenkomsten vormen en rechtstreeks met het gebruik, de verkoop of de wederverkoop van goederen of diensten door de afnemer of zijn klanten verband houden. De vrijstelling is van toepassing op voorwaarde dat, met betrekking tot de contractgoederen en -diensten, deze bepalingen geen mededingingsbeperkingen omvatten die hetzelfde doel of gevolg hebben als verticale beperkingen waarvoor op grond van deze verordening geen vrijstelling geldt.*
4. *De in lid 1 voorziene vrijstelling is niet van toepassing op verticale overeenkomsten gesloten tussen concurrerende ondernemingen; zij is evenwel van toepassing wanneer concurrerende ondernemingen een niet-wederkerige verticale overeenkomst sluiten en:*
 - a) *de afnemer een totale jaaromzet van niet meer dan 100 miljoen EUR behaalt, of*
 - b) *de leverancier een producent en een distributeur van goederen is, terwijl de afnemer een distributeur is die geen goederen produceert die met de contractgoederen concurreren, of*
 - c) *de leverancier op verschillende handelsniveaus een aanbieder van diensten is, terwijl de afnemer geen concurrerende diensten op het handelsniveau aanbiedt waarop hij de contractdiensten koopt.*
5. *Deze verordening is niet van toepassing op verticale overeenkomsten waarvan het onderwerp binnen het toepassingsbereik van andere groepsvrijstellingsverordeningen valt.*

Artikel 3

- 1. Onverminderd het bepaalde in lid 2 van dit artikel, is de in artikel 2 voorziene vrijstelling van toepassing op voorwaarde dat het marktaandeel van de leverancier op de relevante markt waar hij de contractgoederen of -diensten verkoopt niet meer dan 30 % bedraagt.*
- 2. In het geval van verticale overeenkomsten die exclusieve-leveringsverplichtingen omvatten is de in artikel 2 voorziene vrijstelling van toepassing op voorwaarde dat het marktaandeel van de afnemer op de relevante markt waarop hij de contractgoederen of -diensten koopt niet meer dan 30 % bedraagt.*

Artikel 4

De in artikel 2 voorziene vrijstelling is niet van toepassing op verticale overeenkomsten die, op zich of in combinatie met andere factoren waarover de partijen controle hebben, direct of indirect, tot doel hebben:

a) de beperking van de mogelijkheden van de afnemer tot het vaststellen van zijn verkoopprijs, onverlet de mogelijkheid voor de leverancier om een maximumprijs op te leggen of een verkoopprijs aan te raden mits deze prijzen niet ten gevolge van door een van de partijen uitgeoefende druk of gegeven prikkels hetzelfde effect hebben als een vaste prijs of minimumprijs;

b) de beperking van het gebied waarin of de klanten waaraan de afnemer de contractgoederen of -diensten mag verkopen, met uitzondering van:

- de beperking van de actieve verkoop in het exclusieve gebied of aan de exclusieve klantenkring, gereserveerd voor de leverancier of door de leverancier aan een andere afnemer toegewezen, wanneer deze beperking niet de verkoop door de klanten van de afnemer belemmert;

- de beperking van de verkoop aan eindgebruikers door een op het groothandelsniveau werkzame afnemer;

- de beperking van de verkoop aan niet-erkende distributeurs door de leden van een selectief distributiestelsel, en

- de beperking van de mogelijkheden van de afnemer om componenten, welke voor verwerking geleverd zijn, te verkopen aan klanten die de componenten zouden gebruiken om gelijkaardige goederen te produceren als de door de leverancier geproduceerde goederen;

c) de beperking van de actieve of passieve verkoop aan eindgebruikers door de op het detailhandelsniveau werkzame leden van een selectief distributiestelsel, zonder afbreuk te doen aan de mogelijkheid om een lid van het stelsel te verbieden vanuit een niet-erkende plaats van vestiging werkzaam te zijn;

d) de beperking van onderlinge leveringen tussen distributeurs binnen een selectief distributiestelsel, ook wanneer de distributeurs op verschillende handelsniveaus werkzaam zijn;

e) de beperking, overeengekomen tussen de leverancier van componenten en een afnemer die deze componenten verwerkt, die de leverancier beperkt deze componenten als vervangingsonderdelen aan eindgebruikers of aan herstellende of andere verrichters van diensten te verkopen, aan wie de afnemer niet de reparatie of het onderhoud van zijn goederen heeft toevertrouwd.

Artikel 5

De in artikel 2 voorziene vrijstelling is niet van toepassing op elk van de volgende in verticale overeenkomsten vervatte verplichtingen:

a) elk direct of indirect niet-concurrentiebeding, wanneer het van onbepaalde duur is of de duur ervan vijf jaar overschrijdt; wanneer een niet-concurrentiebeding langer dan vijf jaar stilzwijgend verlengbaar is, wordt de verplichting verondersteld te zijn overeengekomen voor onbepaalde duur; echter, de beperking van de duur tot vijf jaar is niet van toepassing wanneer de contractgoederen of -diensten door de afnemer worden verkocht in lokaliteiten en op terreinen die eigendom van de leverancier zijn of door de leverancier worden gehuurd van een derde, niet met de afnemer verbonden partij, en mits de looptijd van het niet-concurrentiebeding niet langer is dan de periode gedurende welke de afnemer de lokaliteiten en terreinen in gebruik heeft;

b) elke directe of indirecte verplichting van de afnemer, na het einde van de overeenkomst, geen goederen of diensten te produceren, te kopen, te verkopen of weder te verkopen, tenzij een dergelijke verplichting

- betrekking heeft op goederen of diensten die met de contractgoederen of -diensten concurreren, en*
- beperkt is tot de lokaliteiten en terreinen waar de afnemer gedurende de contractperiode werkzaam was, en*
- onmisbaar is om door de leverancier aan de afnemer overgedragen knowhow te beschermen,*

en een dergelijk niet-concurrentiebeding niet langer geldt dan één jaar na het einde van de overeenkomst; deze verplichting laat de mogelijkheid onverlet een niet in de tijd beperkt verbod te stellen op het gebruik en de openbaarmaking van knowhow die niet tot het publiek domein behoort;

c) elke directe of indirecte verplichting die veroorzaakt dat de leden van een selectief distributiestelsel de merken van bepaalde concurrerende leveranciers niet verkopen.

Artikel 6

De Commissie kan het voordeel van deze verordening overeenkomstig artikel 7, lid 1, van Verordening nr. 19/65/EEG intrekken, indien zij in een individueel geval tot de bevinding komt dat verticale overeenkomsten waarop deze verordening van toepassing is, toch gevolgen hebben die met de in artikel 81, lid 3, vastgestelde voorwaarden onverenigbaar zijn, met name wanneer de toegang tot de relevante markt of de mededinging op deze markt door de cumulatieve werking van naast elkaar bestaande netwerken van soortgelijke, door

concurrerende leveranciers of afnemers uitgevoerde, verticale beperkingen aanmerkelijk wordt beperkt.

Artikel 7

Wanneer in een individueel geval verticale overeenkomsten waarop de in artikel 2 voorziene vrijstelling van toepassing is, op het grondgebied van een lidstaat, of op een deel daarvan, dat alle kenmerken van een afzonderlijke geografische markt vertoont, met de voorwaarden van artikel 81, lid 3, onverenigbare gevolgen hebben, kan de bevoegde autoriteit van deze lidstaat het voordeel van de toepassing van deze verordening met betrekking tot dit gebied intrekken, onder dezelfde omstandigheden als vermeld in artikel 6.

Artikel 8

- 1. De Commissie kan overeenkomstig artikel 1 bis van Verordening nr. 19/65/EEG bij verordening verklaren dat, wanneer naast elkaar bestaande netwerken van soortgelijke verticale beperkingen meer dan 50 % van een relevante markt bestrijken, de onderhavige verordening niet van toepassing is op verticale overeenkomsten die bepaalde beperkingen omvatten die op deze markt betrekking hebben.*
- 2. Een verordening als bedoeld in lid 1 is niet eerder dan zes maanden na haar vaststelling van toepassing.*

Artikel 9

- 1. Het in artikel 3, lid 1, bedoelde marktaandeel van 30 % wordt berekend op grond van de waarde van de verkopen op de markt van de contractgoederen of -diensten en van andere goederen of diensten die door de leverancier worden verkocht en die op grond van hun kenmerken, hun prijzen en het gebruik waarvoor zij zijn bestemd, door de afnemer als onderling verwisselbaar of substitueerbaar worden beschouwd. Ingeval geen gegevens betreffende de waarde van de verkopen op de markt beschikbaar zijn, kan voor de bepaling van het marktaandeel van de betrokken onderneming gebruik worden gemaakt van ramingen die op andere betrouwbare marktinformatie, waaronder de omvang van de verkopen op de markt, gebaseerd zijn. Voor de toepassing van artikel 3, lid 2, wordt het marktaandeel berekend op grond van de waarde van de aankopen op de markt, of op grond van ramingen daarvan.*
- 2. Voor de toepassing van de in artikel 3 bedoelde marktaandeedrempel gelden de volgende regels:*
 - a) het marktaandeel wordt berekend op grond van gegevens die betrekking hebben op het voorafgaande kalenderjaar;*
 - b) het marktaandeel omvat ook goederen en diensten die ten verkoop aan geïntegreerde distributeurs worden geleverd;*
 - c) wanneer het marktaandeel aanvankelijk niet meer dan 30 % bedraagt, maar vervolgens boven dit niveau stijgt zonder de 35 % te overschrijden, blijft de in artikel 2 voorziene vrijstelling van toepassing gedurende twee opeenvolgende kalenderjaren volgend op het jaar waarin de marktaandeedrempel van 30 % voor het eerst is overschreden;*

d) wanneer het marktaandeel aanvankelijk niet meer dan 30 % bedraagt, maar vervolgens 35 % overschrijdt, blijft de in artikel 2 voorziene vrijstelling van toepassing gedurende één kalenderjaar volgend op het jaar waarin het niveau van 35 % voor het eerst is overschreden;

e) het voordeel van het bepaalde onder c) en d) kan niet zodanig worden gecombineerd dat dit tot een langere periode dan twee kalenderjaren zou leiden.

Artikel 10

- 1. Voor de berekening van de totale jaaromzet in de zin van artikel 2, lid 2 en lid 4, worden de omzetten die in het vorige boekjaar door de relevante partij bij de overeenkomst en de met haar verbonden ondernemingen met alle goederen en diensten zijn behaald, exclusief alle belastingen en andere heffingen, opgeteld. Hierbij wordt geen rekening gehouden met transacties tussen de partij bij de verticale overeenkomst en met haar verbonden ondernemingen of tussen met haar verbonden ondernemingen onderling.*
- 2. De in artikel 2 voorziene vrijstelling blijft gelden wanneer gedurende een periode van twee opeenvolgende boekjaren de grens gesteld aan de totale jaaromzet met niet meer dan 10 % wordt overschreden.*

Artikel 11

- 1. Voor de toepassing van deze verordening omvatten de termen "onderneming", "leverancier" en "afnemer" de respectievelijk met hen verbonden ondernemingen.*
- 2. Verbonden ondernemingen zijn:*
 - a) ondernemingen waarin een partij bij de overeenkomst rechtstreeks of middellijk:*
 - hetzij de bevoegdheid heeft meer dan de helft van de stemrechten uit te oefenen;*
 - hetzij de bevoegdheid heeft meer dan de helft van de leden van de raad van toezicht, van de raad van bestuur of van de krachtens de wet tot vertegenwoordiging bevoegde organen te benoemen;*
 - hetzij het recht heeft de zaken van de onderneming te leiden;*
 - b) ondernemingen die ten aanzien van een partij bij de overeenkomst rechtstreeks of middellijk over de onder a) bedoelde rechten of bevoegdheden beschikken;*
 - c) ondernemingen waarin een onderneming als bedoeld onder b) rechtstreeks of middellijk over de onder a) bedoelde rechten of bevoegdheden beschikt;*
 - d) ondernemingen waarin één partij bij de overeenkomst gezamenlijk met één of meer van de ondernemingen als bedoeld onder a), b) of c), of waarin twee of meer van de laatstgenoemde ondernemingen gezamenlijk over de onder a) bedoelde rechten of bevoegdheden beschikken;*
 - e) ondernemingen waarin over de onder a) bedoelde rechten of bevoegdheden gezamenlijk wordt beschikt door:*
 - partijen bij de overeenkomst of hun respectieve verbonden ondernemingen als bedoeld onder a), b), c) of d), of*

- *één of meer van de partijen bij de overeenkomst of één of meer van de met hen verbonden ondernemingen als bedoeld onder a), b), c), of d) en één of meer derde partijen.*
3. *Voor de toepassing van artikel 3 wordt het marktaandeel van de in lid 2, onder e), van het onderhavige artikel bedoelde ondernemingen gelijkelijk verdeeld over alle ondernemingen die over de in lid 2, onder a), bedoelde rechten of bevoegdheden beschikken.*

Artikel 12

1. *De in de Verordeningen (EEG) nr. 1983/83(4), (EEG) nr. 1984/83(5) en Verordening (EEG) nr. 4087/88(6) van de Commissie voorziene vrijstellingen blijven tot en met 31 mei 2000 van kracht.*
2. *Het verbod van artikel 81, lid 1, van het Verdrag is gedurende de periode van 1 juni 2000 tot en met 31 december 2001 niet van toepassing op overeenkomsten die op 31 mei 2000 reeds van kracht waren en die niet voldoen aan de voorwaarden voor vrijstelling die in deze verordening zijn vastgesteld, maar die aan de in de Verordeningen (EEG) nr. 1983/83, (EEG) nr. 1984/83 en (EEG) nr. 4087/88 vastgestelde voorwaarden voor vrijstelling voldoen.*

Artikel 13

Deze verordening treedt in werking op 1 januari 2000.

Zij is van toepassing met ingang van 1 juni 2000, met uitzondering van artikel 12, lid 1, dat van toepassing is met ingang van 1 januari 2000.

Deze verordening blijft van toepassing tot en met 31 mei 2010.”

Op datum van 13.10.00 heeft de Commissie deze Verordening toegelicht d.m.v. richtsnoeren (P.B. nr. 200/C 291/01, p. 1-44).

3. Bijlage III : Richtsnoeren inzake verticale overeenkomsten (2010/C 130/01 – 130/46).

<http://www.itenrecht.nl/www.delex-backoffice.nl/uploads/file/IT%20en%20Recht/Richtsnoeren%20verticale%20beperkingen%202010.pdf>

4. **Bijlage IV : Gedragscode voor goede relaties tussen brouwers, drankenhandelaars en horecasector.**