

KHN WIJZER

2018

Eerlijk Speelveld





beleven In de Broeren

W
Waanders
In de Broeren

Wat woorden kunnen

TIM
HOFMAN

KILLERBODY

KILLERBODY

POLSKA

8

9

10

4

3

INLEIDING

(On)eerlijke concurrentie staat bovenaan de horeca-agenda. De voetbalvereniging waar de gouden bruiloft wordt gevierd, particulieren die via Airbnb hun woning verhuren aan toeristen, illegale hokken en keten of de kapper die een wijntje serveert; het zijn allemaal voorbeelden van horeca-activiteiten die zich niet in de horeca afspelen.

KHN vindt dat illegale activiteiten moeten worden aangepakt. Voor de andere horeca-activiteiten moeten de zelfde regels en voorwaarden gelden als voor horecaondernemers. Iets dat nu niet het geval is. Daar hoort ook bij dat toezicht en handhaving daadwerkelijk plaatsvindt.

En wat te denken van zoek-, boeksites en bezorgsites, waar horecaondernemers gebruik van maken, die zo machtig worden dat ze vrijwel eenzijdig prijs en voorwaarden kunnen bepalen.

Welke vormen van oneerlijke concurrentie zijn er allemaal? En wat kunnen lokale KHN-bestuurders hieraan doen? We zetten de zaken op een rij over:

- Illegale horeca (p. 3)
- Paracommercie (p. 3)
- Horeca in de detailhandel (blurring) (p. 4)
- Online platforms particulier aanbod (Airbnb) (p. 5)
- Zoek-, boeksites en bezorgsites (p. 6)

Aan het einde van dit boekje vindt u twee bijlagen:

Bijlage I: Modelhandhavingsverzoek

Bijlage II: Checklist Illegale Horeca

Wat is het precies?

Er is sprake van illegale horeca-activiteiten als de activiteiten in strijd zijn met de wet- en regelgeving. Dit is bijvoorbeeld het geval als er geen rekening wordt gehouden met het bestemmingsplan of de regels die zijn vastgelegd in de Drank- en Horecawet of –vergunning.

Wat zijn voorbeelden van illegale horeca?

Voorbeelden van illegale horeca zijn:

- Hokken en keten waar tegen betaling alcohol wordt geschonken zonder vergunning.
- Boerderijterrassen waar in strijd met de agrarische bestemming en/of zonder DHW-vergunning alcohol wordt geschonken.
- Dance-evenementen buiten reguliere locaties zonder evenementenvergunning en/of artikel 35 ontheffing.

Wat vindt KHN?

KHN staat voor een gelijk speelveld. Met andere woorden: de voorwaarden waaronder horecadiensten in de markt mogen worden aangeboden, moeten gelijk zijn voor alle aanbieders. Tegen illegale horeca-activiteiten waar aanbieders zich feitelijk niet aan de wet houden, dient te worden opgetreden door de overheid die verantwoordelijk is voor handhaving (in de meeste gevallen de gemeente).

Wat kunnen KHN-bestuurders eraan doen?

Voordat er daadwerkelijk actie wordt ondernomen, is het verstandig te controleren of er écht sprake is van illegale horeca. Hiervoor kunt u gebruikmaken van de Checklist Illegale Horeca van KHN (zie bijlage II achterin dit boekje). Als u deze checklist heeft doorlopen, en er is inderdaad sprake van illegale concurrentie, dan kunt u een handhavingsverzoek indienen bij de gemeente (zie voor een model-handhavingsverzoek bijlage I achterin dit boekje).

Wat is het precies?

Paracommercie is de verzamelterm voor horeca-activiteiten die plaatsvinden in paracommerciële instellingen. Paracommerciële instellingen zijn niet-commerciële ‘rechtspersonen’ zoals stichtingen of verenigingen die zich in de eerste plaats richten op het stimuleren van activiteiten van recreatieve, sportieve, sociaal-culturele, educatieve, levensbeschouwelijke of godsdienstige aard. En dus niet op horeca-activiteiten. De hoofdactiviteit van deze instellingen is dus nooit horeca; horeca wordt ‘erbij’ gedaan. Omdat deze instellingen profiteren van oneerlijke concurrentievoordelen (subsidies, vrijwilligers of een speciaal fiscaal regime) zijn gemeenten op basis van de Drank- en Horecawet verplicht om de horeca-activiteiten van dit type instellingen aan banden te leggen via een gemeentelijke verordening. Via zo’n verordening worden de horeca-activiteiten van deze instellingen ingeperkt, met name de schenktijden en de zogenaamde ‘feesten van persoonlijke aard’, zodat de reguliere horeca geen oneerlijke concurrentie ondervindt van dit type organisaties.

Wat zijn voorbeelden van paracommercie?

Voorbeelden van paracommercie zijn:

- Sportkantines
- Gemeenschapshuizen
- Cultuurcentra
- Poppodia
- Theaters/schouwburgen

Wat vindt KHN?

Op dit moment biedt de huidige wet onvoldoende bescherming voor horeca-ondernemers tegen oneerlijke concurrentie. Vaak vallen de beperkingen die in de paracommerciële verordening zijn vastgelegd erg ‘mee’ (tijden dat er alcohol mag worden geschonken, aantal feesten en partijen dat mag worden gehouden en door wie) en wordt er nauwelijks door de gemeente gecontroleerd of de instellingen zich ook hieraan houden. Hier komt bij dat de lokale gemeentebestuurders vaak een (persoonlijke) relatie hebben met bijvoorbeeld de sportclub. Daarnaast hebben gemeenten, die de afgelopen jaren hun inkomsten hebben zien teruglopen en dus de subsidiekraan moeten dichtdraaien, er belang bij dat de vereniging haar eigen broek kan ophouden. In de praktijk zien we ook dat de wet wordt omzeild met horeca-bv’s.

PARACOMMERCIE

In zo'n bv, honderd procent dochter van de stichting of vereniging, worden de horeca-activiteiten ondergebracht zodat de beperkingen van de verordening niet meer van toepassing zijn. Dit is ook gunstig voor gemeenten. De bv is commercieel actief en profiteert tegelijkertijd van de faciliteiten en subsidies van de stichting of vereniging. Mocht het financieel alsnog niet uitkomen dan zal in de praktijk de gemeente altijd bijspringen. In zo'n geval heb je dus volledige concurrentie met de reguliere horeca door 'bedrijven' die feitelijk geen enkel ondernemersrisico lopen. De Wet Markt en Overheid die moet voorkomen dat overheden het bedrijfsleven oneerlijk beconcurreren is hier niet van toepassing. Het is immers niet de overheid die onderneemt maar een gesubsidieerde instelling. Om misbruik te voorkomen vindt KHN dat paracommercie het beste centraal in een landelijke Alcoholwet geregeld kan worden. Ook moet de Drank- en Horecawet zodanig worden aangepast zodat het horeca-bv trucje niet meer kan worden ingezet. Gesubsidieerde instellingen moeten gedwongen worden een keuze te maken: óf subsidie ontvangen maar dan geen commerciële activiteiten ontplooiën binnen een bv, óf commercieel concurreren met de horeca maar dan ook geen subsidie.

Wat kunnen KHN-bestuurders eraan doen?

Juridisch gezien is er een aantal mogelijkheden:

- Checken welk bestemmingsplan er geldt en welk gebruik is toegestaan. Indien dit bestemmingsplan geen horeca toestaat en er vinden wel horeca-activiteiten plaats, dan kan een handhavingsverzoek worden ingediend bij de gemeente (zie voor een modelhandhavingsverzoek bijlage I achterin dit boekje).
- Checken hoe de Drank- en Horecawetvergunning van de paracommerciële instelling in elkaar zit. Wordt hierin niet verwezen naar de paracommerciële bepalingen (vaak opgenomen in de Algemene Plaatselijke Verordening (APV)), dan kan hiertegen bezwaar en beroep worden ingesteld.
- Proberen invloed uit te oefenen (via de lokale politiek) op de paracommerciële verordening, die wordt vastgesteld door de gemeenteraad. Als de verordening er ligt en een paracommerciële instelling in strijd hiermee handelt (latere sluitingstijden of te veel bijeenkomsten van persoonlijke aard) dan kan een handhavingsverzoek worden ingediend bij de gemeente (zie voor een modelhandhavingsverzoek bijlage I achterin dit boekje).

Indien een handhavingsverzoek moet worden ingediend, kan ondersteuning worden gevraagd via de regiomanagers van KHN of KHN Juridisch Advies (zie www.khn.nl).

HORECA IN DETAILHANDEL/BLURRING

Wat is het precies?

Er is sprake van 'blurring' als de grenzen die in het verleden door ambacht, verdienmodellen of wetgeving zijn ontstaan, vervagen. Rond horeca is er sprake van blurring als detailhandel horeca gaat bedrijven (met of zonder alcohol) en als de horeca detailhandel gaat bedrijven.

Wat zijn voorbeelden van blurring?

- Een tuincentrum met horeca.
- Een bakker met een terras (waar het gekochte broodje gelijk wordt opgegeten).
- Een eetcafé dat gesloten flessen wijn verkoopt voor thuisgebruik.

Wat vindt KHN?

KHN vindt het een zorgwekkende ontwikkeling dat er steeds meer horeca-activiteiten worden ontplooid door niet-horeca. Dit komt door nieuwe trends (alles, altijd, overal), maar ook door de uitdagingen in kleine en middelgrote steden. KHN begrijpt dat het een enorme uitdaging is om de kleine en middelgrote steden in ons land 'bruisend' te houden, maar vindt het geen structurele oplossing om winkelleegstand op te lossen door extra horeca (erbij). KHN verwijst hierbij naar de Drank- en Horecawet. Daarin staat duidelijk dat het verboden is om in dezelfde ruimte horeca met een Drank- en Horecawetvergunning en retail te combineren. In een retailruimte (behalve een supermarkt/warenhuis met een levensmiddelenafdeling of slijterij) mag niet eens alcohol aanwezig zijn. In de praktijk gebeurt het echter allang, steeds meer en wordt het door gemeenten soms gedoogd. De VNG heeft voorgesteld dat gemeenten in een nieuwe wet de mogelijkheid krijgen om te bepalen of ze 'blurring met alcohol' toelaten en zo ja onder welke voorwaarden.

KHN is fel tegenstander van 'blurring met alcohol'; alcohol is geen 'normaal' product en moet daarom niet zomaar overal te krijgen zijn. Dat druist ook in tegen het landelijk alcoholbeleid van de afgelopen jaren dat erop gericht is om alcoholmisbruik te voorkomen en terug te dringen. Als de politiek toch blurring met alcohol wil gaan toestaan, dan vindt KHN dat voor andere alcoholverstrekkers dezelfde voorwaarden moeten gelden als voor de reguliere horeca met een Drank- en Horecawetvergunning. Dus: dezelfde vergunnings- en opleidingseisen (Verklaring Sociale Hygiëne) en dezelfde eisen die aan de inrichting worden gesteld. KHN vindt het ronduit een slecht idee als gemeenten kunnen bepalen of ze 'blurring met alcohol' toelaten. Dat gaat leiden tot willekeur en rechtsongelijkheid.

HORECA IN DETAILHANDEL/BLURRING

Wat kunnen KHN-bestuurders eraan doen?

- Indien blurring plaatsvindt zonder alcohol, oftewel: een retailer verkoopt horecaproducten (maar geen alcohol) voor consumptie ter plekke en het bestemmingsplan staat 'droge horeca' toe, dan is hiertegen niets te doen. Is dit niet toegestaan dan kan bij de gemeente een handhavingsverzoek worden ingediend. NB: Regelmatig komt het voor dat bij retailers ondersteunende/ondergeschikte 'droge' horeca wordt toegestaan, waarbij de omvang is beperkt tot een maximumpercentage van de winkelvloeroppervlakte (bijvoorbeeld 20 procent). Bestuurders kunnen in dit soort gevallen controleren of de winkelier zich wel houdt aan de voorwaarde die aan de oppervlakte is gesteld.
- Wanneer er wel alcohol voor consumptie ter plekke wordt verkocht, moet er een Drank- en Horecawet-vergunning zijn. De gemeente dient, voor afgifte van de DHW-vergunning, te controleren of aan de inrichtingseisen is voldaan. In hetzelfde pand is een combinatie van retail en horeca (met alcohol) mogelijk maar hier zijn wel voorwaarden aan gesteld: de horeca-activiteiten (met alcohol) en retailactiviteiten moeten in aparte ruimten plaatsvinden; bovendien moeten bezoekers de retailruimte (winkel) kunnen bereiken zonder door het horecadeel (met alcohol) te hoeven lopen. De winkelruimte mag wel in verbinding staan met de horecaruimte maar moet in dat geval een eigen ingang hebben. Is er geen Drank- en Horecawet-vergunning, dan is er feitelijk sprake van illegale horeca. In deze gevallen kan een handhavingsverzoek bij de gemeente worden ingediend (Zie voor een modelhandhavingsverzoek bijlage I achterin dit boekje).

ONLINE PLATFORMS PARTICULIER AANBOD (AIRBNB)

Wat is het precies?

De deeleconomie, waarbij mensen hun bezit delen, wint terrein. Denk bijvoorbeeld aan het samen gebruiken van een auto. Vraag en aanbod worden steeds vaker bij elkaar gebracht via een internetplatform. Ook op het gebied van de horeca neemt dit soort initiatieven toe in de vorm van bedrijfsmatige activiteiten door particulieren, die via internetplatforms worden gedistribueerd. Het internetplatform fungeert (naar eigen zeggen) alleen als 'tussenpersoon' die de transactie faciliteert. Het platform neemt geen verantwoordelijkheid en aanvaardt geen aansprakelijkheid. Daarnaast wordt er vaak bij de particuliere aanbieders door toezichthouders niet gecontroleerd noch gehandhaafd.

Wat zijn voorbeelden van internetplatforms?

- Airbnb, Sharednd
- Wimdu, Homeaway

Wat vindt KHN?

Wat betreft Airbnb en andere, vergelijkbare internetplatforms vindt KHN dat zij allang het speelse deeleconomie-imago van zich mogen afschudden. Airbnb is inmiddels een miljardenbedrijf dat 'gewoon' commerciële activiteiten bedrijft en faciliteert. Er is steeds vaker sprake van multilistings (meerdere locaties) waarbij er in feite sprake is van een illegaal hotel. KHN vindt dat particuliere aanbieders van accommodatie en/of maaltijden via internetplatforms net als professionele horecabedrijven moeten voldoen aan de reguliere wet- en regelgeving (denk bijvoorbeeld aan brandveiligheid, hygiëne en openbare orde) en belasting (onder andere toeristenbelasting, inkomstenbelasting) moeten betalen. Er moet dus ook worden gecontroleerd en gehandhaafd. Om dat te kunnen doen moet er, bij voorkeur in een landelijke regel, een meld/registratieplicht komen zodat locaties bij instanties bekend zijn en er kan worden gecontroleerd of wetten worden nageleefd (handhaving). Ook moet het mogelijk worden gemaakt dat toezichthouders relevante data van aanbieders rechtstreeks kunnen opvragen bij de internetplatforms.

ONLINE PLATFORMS PARTICULIER AANBOD (AIRBNB)

Wat kunnen KHN-bestuurders eraan doen?

Wat betreft Airbnb-achtige platforms zet KHN in op verplichte meld-, vergunning- en/of registratieplichten. De landelijke overheid probeert dit vooralsnog af te wentelen op lokale overheden. KHN-bestuurders kunnen dit punt, indien Airbnb en/of Sharednd lokaal speelt, aankaarten bij de lokale politiek waarbij het uitgangspunt een meld-, vergunning- of registratieplicht zou moeten zijn zodat er gehandhaafd kan worden door de gemeente of instanties. De Gemeente Amsterdam heeft bijvoorbeeld in 2017 in de huisvestingsverordening vastgelegd dat aanbieders van ‘vakan-tieverhuur’ iedere verhuur moeten melden bij de gemeente.

ZOEK-, BOEK- EN BEZORGSITES

Wat is het precies?

Zoek- en boeksites zijn internetplatforms waarmee gasten online kunnen zoeken naar de reis, verblijfsaccommodatie of het restaurant dat het beste bij hun wensen past en dat vervolgens ook kunnen boeken. De zoek- en boeksites die van invloed zijn op de horeca, zijn met name actief op het gebied van (internationale) hotel-boeking en restaurantreserveringen. Bij bezorgsites kunnen gasten online via het platform een maaltijd bestellen. Deze maaltijd wordt vervolgens vaak door de horecaondernemer zelf bij de gast bezorgd.

Wat zijn voorbeelden van internet platforms?

- Booking.com, Expedia.com en lens.nl
- Thuisbezorgd.nl en Foodora.nl

Wat vindt KHN?

KHN snapt dat zoek-,boek- en bezorgsites voor horecaondernemers een belangrijk instrument kunnen zijn om (extra) omzet te genereren. We zien echter in toenemen-de mate dat horecaondernemers te maken hebben met wereldwijd opererende spe-lers. Er dreigt een ‘online platformmarkt’ te ontstaan met slechts een paar spelers. Hotels kunnen het zich nu al nauwelijks permitteren om niet bij één of meerdere van de grotere platformspelers hun kamers aan te bieden. Een vergelijkbare ontwikke-ling zien we bij bezorgsites.

De marktmacht van de online platforms neemt zodanig toe dat een horecaonder-nemer niet meer volledig vrij is om over zijn eigen aanbod te beschikken:

- Vrijwel alle online platforms hanteren zogenaamde ‘pariteitsclausules’: een contractuele bepaling die het de ondernemer verbiedt eigen kamers (of andere producten) via de eigen kanalen goedkoper aan te bieden dan via het platform.
- Hoewel de schaalvoordelen van de online platforms toenemen, nemen de commissies die horecaondernemers moeten betalen alleen maar toe.
- Horecaondernemers krijgen niet automatisch en gratis toegang tot en beschik-king over alle data van de gasten die via het online platform bij hen boeken en vervolgens producten/diensten afnemen.

ZOEK-, BOEK- EN BEZORGSITES

KHN vindt dat mededingingsautoriteiten en/of de landelijke politiek moeten voorkomen dat de platforms zo machtig worden dat ze de markt gaan dicteren. Er moet een regelgevend kader komen dat evenwichtige voorwaarden tussen platforms en hun horeca-afnemers waarborgt en ‘pariteitsclausules’ moeten helemaal verboden worden. Ook moeten horecaondernemer de beschikking krijgen over de volledige klant- en betaalddata van hun gasten.

Wat kunnen KHN-bestuurders eraan doen?

Lokaal kunnen KHN-bestuurders hier niets aan doen. Landelijk en internationaal probeert KHN ervoor te zorgen dat de macht van de zoek-, boek- en bezorgsites wordt ingeperkt. Het uitgangspunt hierbij is dat de machtspositie van deze partijen niet ten koste mag gaan van de concurrentiepositie van individuele ondernemers.

BIJLAGE I: MODELHANDHAVINGSVERZOEK

Verzoek tot handhaving
aan de Burgemeester/College van Burgemeester en Wethouders van de gemeente
[NAAM GEMEENTE]

Hiermee verzoekt [naam]
[adres]

OF

Als vertegenwoordiger van de Afdeling [NAAM AFDELING] van Koninklijke Horeca
Nederland

OF

Op basis van de Verordening paracommerciële inrichtingen van de gemeente [juiste
Verordening benoemen] artikel(en) [artikelen benoemen]

OF

Op basis van het bestemmingsplan [Naam bestemmingsplan noemen]

Handhavend op te treden tegen [VOETBALCLUB X OF PAROCHIEHUIS Y OF DUIVEN-
VERENIGING X OF CULTURELE INSTELLING Z] gevestigd aan de [ADRES NOEMEN]
enzovoort verder te noemen ‘overtreder’

BIJ HANDHAVING OP BASIS VAN DE PARACOMMERCIËLE VERORDENING:

Overtreder heeft in strijd met de bepalingen in voornoemde verordening activiteiten
ontplooid c.q. is voornemens activiteiten te ontplooien die gekwalificeerd moeten
worden als

- overschrijding van het maximaal aantal toegestane bijeenkomsten van persoon-
lijke aard
- en/of overschrijding van de maximaal toegestane schenktijden in de paracom-
merciële instelling
- gericht op personen die niet of niet rechtstreeks bij de activiteiten van [NAAM
INSTELLING] betrokken zijn.

Namelijk [OMSCHRIJVING VAN DE ACTIVITEIT MET DATUM, TIJD, ONDERSTEUNEN
MATERIAAL - wervingsfolders, advertenties, en alle materiaal].

OF

BIJ HANDHAVING OP BASIS VAN BESTEMMINGSPLAN:

Overtreder heeft in strijd met de bepalingen van voornoemd bestemmingsplan een
inrichting in werking als horecabedrijf, terwijl het bestemmingsplan dit niet toestaat.
Het bestemmingsplan staat op het adres [ADRES INVULLEN] namelijk in het geheel
geen horeca toe.

OF

Het bestemmingsplan staat op het adres [ADRES INVULLEN] namelijk slechts horeca
toe met een ondersteunend karakter.

Dit blijkt uit: [OMSCHRIJVING VAN DE ACTIVITEIT MET DATUM, TIJD, ONDERSTEU-
END MATERIAAL - wervingsfolders, advertenties, en alle materiaal]. Graag verneem
ik of en op welke wijze (tijdig) is/zal worden gehandhaafd. Getekend de [DATUM]
te [PLAATSNAAM]

Naam:

Handtekening

NOOT: Dit betreft een modelhandhavingsverzoek. In de praktijk is meestal een indi-
viduele beoordeling van de kwestie noodzakelijk, zodat het handhavingsverzoek op
maat wordt gesneden en betrekking heeft op de kwestie. Neem in dit geval contact
op met KHN Juridisch Advies. De juristen en advocaten op deze afdeling geven u
juridische ondersteuning tegen een uurtarief van € 150 per uur exclusief btw (tarief
2017).

DISCLAIMER: www.khn.nl/disclaimer

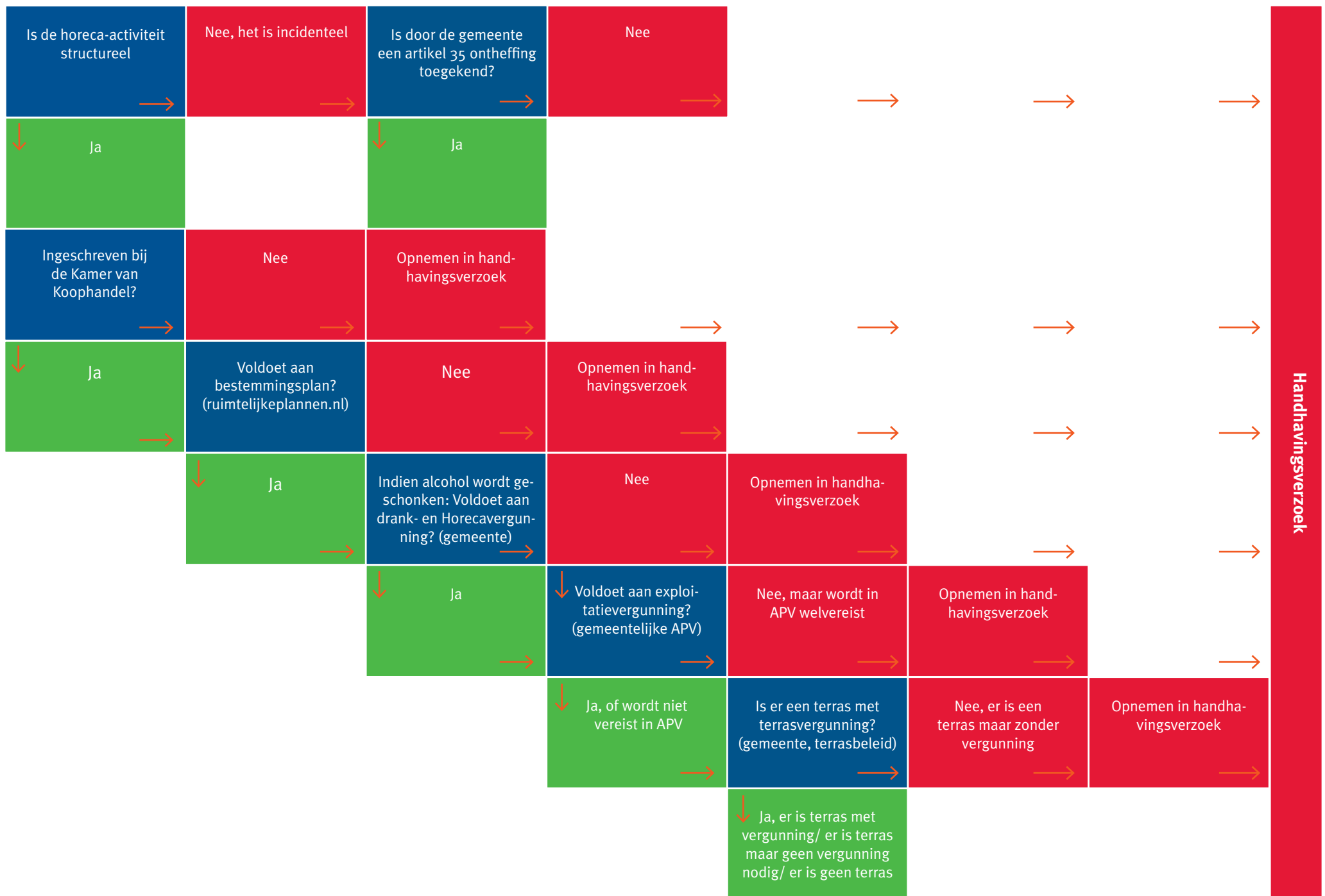
BIJLAGE II: CHECKLIST ILLEGALE HORECA

Let op!

De checklist is niet uitputtend, maar bevat de belangrijkste regels waar een horeca-inrichting aan moet voldoen. De exacte horeca-activiteiten, maar ook lokale regelgeving, kunnen ertoe leiden dat ook andere regels gelden voor de betreffende inrichting. Bij twijfel: neem contact op met uw regiomanager.

Indien geen enkele vraag uitkomt op de mogelijkheid van een handhavingsverzoek, dan zijn de horeca-activiteiten in principe legaal. Indien een of meerdere vragen uitkomen op de mogelijkheid van een handhavingsverzoek, probeer dan in het handhavingsverzoek meteen zoveel mogelijk concrete punten te noemen waar de betreffende inrichting zich niet aan de regels houdt.

Start de checklist op de volgende pagina.





Koninklijke Horeca Nederland

Postbus 566
3440 AN Woerden
Pelmolenlaan 10
3447 GW Woerden

T 0348 489 411
E khnadvies@khn.nl
www.khn.nl



@khn



Koninklijke Horeca Nederland