

Overstappedrag in de horecabiermarkt en motieven om dat wel of niet te doen

Onderzoek naar feitelijk overstappedrag door
cafés met kelder- of fustbier en de verschillende
brouwerijen in de periode 2006-2012

Overstappedrag in de horecabiermarkt en motieven om dat wel of niet te doen

Onderzoek naar feitelijk overstappedrag door
cafés met kelder- of fustbier en de verschillende
brouwerijen in de periode 2006-2012

drs. P.Th. van der Zeijden
drs. F. Pleijster

Zoetermeer, augustus 2012

Dit onderzoek is gefinancierd door het bedrijf Horeca en Catering.

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM. EIM aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM. EIM does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

| | | |
|-----|---|----|
| | Samenvatting en conclusies | 5 |
| 1 | Inleiding | 9 |
| 1.1 | Achtergrond | 9 |
| 1.2 | Centrale vragen en onderzoeksvragen | 9 |
| 1.3 | Uitvoering van het onderzoek | 10 |
| 2 | Kenmerken cafés | 13 |
| 2.1 | Inleiding | 13 |
| 2.2 | Aantallen | 13 |
| 2.3 | Merk pils en brouwerij | 14 |
| 2.4 | Eigendomsverhoudingen | 15 |
| 2.5 | Overeenkomsten met brouwerijen | 16 |
| 2.6 | Gebondenheid | 20 |
| 2.7 | Mate waarin cafés door brouwerijen worden benaderd om over te stappen | 23 |
| 3 | Overstappedrag | 25 |
| 3.1 | Feitelijk overstappedrag | 25 |
| 3.2 | Overgestapte cafés | 30 |
| 3.3 | Cafés die overstap hebben overwogen, maar niet zijn overgestapt | 32 |
| 3.4 | Cafés die geen overstap hebben overwogen | 34 |
| 3.5 | (Mogelijke) overstap in komende jaren | 34 |
| 3.6 | Conclusies | 39 |
| | Bijlagen | |
| I | Brouwerij naar brouwerij, naar tapsysteem en gebondenheid | 41 |
| II | Vragenlijst Internetenquête Overstappedrag horeca | 47 |

Samenvatting en conclusies

Samenvatting

Achtergrond

In opdracht van het bedrijf Horeca en Catering (BH&C) en op oorspronkelijk initiatief van Koninklijke Horeca Nederland (KHN) heeft Panteia/EIM een onderzoek uitgevoerd naar het feitelijke overstapgedrag van horecabedrijven naar een andere leverancier van pils over de afgelopen jaren en de motieven daarvoor. Dit betreft een aanvulling op het in 2010-2011 door EIM uitgevoerde onderzoek naar de factoren die het rendement van horecabedrijven bepalen met een bijzondere focus daarbij op de relatie tussen het horecabedrijf en de bierleverancier (brouwerij)¹.

Bijna 80% van de cafés met kelder- of fustbier heeft een bijzondere binding met een brouwerij

Het onderzoek naar het overstapgedrag is uitgevoerd onder cafés met kelder- of fustbier. Dit betreft naar schatting 8.560 vestigingen. 79% van deze cafés heeft een binding met de brouwerij die verder gaat dan de normale handelsrelatie. Bij circa 52% van de cafés met kelder- of fustbier betreft de binding uitsluitend het gebruiksrecht van de tapinstallatie. Bij circa 10% van de cafés met kelder- of fustbier is er sprake van een borgstelling door de brouwerij of van een lening van de brouwerij (al dan niet in combinatie met een tapinstallatie van de brouwerij en/of bruikleenovereenkomst, maar geen pand van de brouwerij). Bij 17% van de cafés met kelder- of fustbier huurt de horecaondernemer het pand rechtstreeks van de brouwerij of van de vastgoedmaatschappij van de brouwerij (al dan niet in combinatie met geldlening, borgstelling, tapinstallatie van de brouwerij en/of bruikleenovereenkomst). Verder huurt nog eens 0,8% van de cafés met kelder- of tapbier het pand indirect van de brouwerij in situaties waarin het pand wordt gehuurd van een derde die op zijn beurt weer gebonden is aan een huurcontract met de brouwerij. 43% van de cafés heeft aangegeven afnameverplichtingen te hebben jegens de brouwerij.

15% van de cafés met kelder- of fustbier is na 2005 overgestapt naar een andere brouwerij

In totaal is 15% van de cafés na 2005 overgestapt naar een andere brouwerij, ofwel gemiddeld 2,4% per jaar in de periode 2006-april 2012. 25% heeft een overstap overwogen, maar is niet overgestapt en 60% heeft een overstap niet overwogen. Van de pandgebonden cafés die hun pand (in)direct huren van een van de vier grote brouwerijen, is de afgelopen jaren niemand overgestapt, vooral omdat zij dan hun huurcontract verliezen en zullen moeten uitzien naar een ander pand. Daarnaast stappen cafés met kelderbier minder over dan cafés met fustbier. De percen-

¹ Frans Pleijster, Paul van der Zeijden, Arjan Ruis en Maarten Overweel, Rendement en Relatie, Een onderzoek naar rendementsverklarende factoren voor drankverstrekkende bedrijven in de horeca, EIM, Zoetermeer, 25 oktober 2011.

tages in onderstaande tabel laten duidelijk de invloed van de gebondenheid en van het tapsysteem op het overstappedrag zien.

Mate waarin cafés na 2005 zijn overgestapt naar een andere brouwer (aantal vestigingen in %)

| <i>Gebondenheid</i> | <i>Tapsysteem</i> | | <i>Totaal</i> |
|--|-------------------|-----------------|---------------|
| | <i>Kelderbier</i> | <i>Fustbier</i> | |
| ongebonden | 11,1% | 30,5% | 26,4% |
| tapinstallatie van de brouwerij of bruikleenovereenkomst | 9,7% | 17,5% | 14,5% |
| geldlening of borg van brouwerij | 21,4% | 13,6% | 16,0% |
| pand van brouwerij | 0,8% | 0,0% | 0,3% |
| Totaal | 8,9% | 17,9% | 14,8% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

Bij de overstap van cafés naar een andere brouwerij is er vaker sprake van een toename van de binding (zoals ongebonden naar tapbinding of tapbinding naar binding via financiering) dan van een afname van de binding. Verder is bij het overstappedrag sprake van enige verschuiving van de vier grote brouwerijen naar de kleinere brouwerijen.

De belangrijkste reden om over te stappen is de prijs

15% van de cafés is na 2005 overgestapt naar een andere brouwerij. 51% van deze cafés heeft dit gedaan om een betere prijs te realiseren. Daarnaast worden betere (contract)voorwaarden en service vaak als redenen genoemd. 20% van de cafés die zijn overgestapt, heeft belemmeringen ervaren die de overstap hebben bemoeilijkt. Vooral de afkoop van het oude contract wordt daarbij genoemd.

Onvrede over de prijs is reden om een overstap te overwegen; geen beter aanbod bij een andere leverancier is reden om toch niet over te stappen

25% van de cafés heeft een overstap overwogen, maar is niet overgestapt. 76% van deze cafés noemt de ontevredenheid over de prijs als reden om een overstap te overwegen. Belangrijke reden om uiteindelijk toch niet over te stappen, is het feit dat men bij een andere leverancier van bier geen beter aanbod heeft kunnen krijgen. Andere redenen betreffen nog lopende contracten met bestaande leveranciers, het idee dat gasten/klanten geen ander merk willen en het kunnen bedingen van betere condities bij eigen leveranciers.

Tevredenheid is belangrijkste reden om geen overstap te overwegen

60% van de cafés heeft niet overwogen om over te stappen. 62% van deze cafés noemt de tevredenheid met de huidige leverancier als reden hiervoor. Daarnaast geeft een kwart van de cafés aan dat de gasten/klanten geen ander merk willen. De meeste pandgebonden cafés ge-

ven als reden dat het contract met de brouwer een overstap niet mogelijk maakt. Tevredenheid speelt bij deze ondernemers duidelijk minder als argument om niet te hebben overwogen om over te stappen.

20% van de cafés overweegt de komende twee jaar over te stappen, vooral vanwege onvrede over de prijs

20% van de cafés met kelder- of fustbier overweegt de komende twee jaar over te stappen. 78% van deze cafés geeft aan dat ontevredenheid over de prijs de reden is om een overstap te overwegen. Vooral ongebonden en tapgebonden cafés verwachten dat een overstap makkelijk of zeer makkelijk is te realiseren. Zij geven aan niet of nauwelijks verplichtingen te hebben jegens de brouwerij. Bij de pandgebonden cafés geeft bijna twee derde aan dat een overstap naar een andere brouwerij niet mogelijk is en bijna een kwart geeft aan dat een overstap zeer moeilijk is vanwege het huurcontract met de brouwerij.

Conclusies

- 14,8% van de cafés met kelder- of fustbier is na 2005 overgestapt naar een andere brouwerij. Dat is gemiddeld 2,4% per jaar.
- Het overstapgedrag hangt sterk af van de mate van gebondenheid aan de brouwerij. Ongebonden cafés stappen het meest over en pandgebonden cafés stappen vrijwel niet over naar een andere brouwerij.
- Bij de overstap naar een andere brouwerij is er vaker sprake van een toename van de binding (zoals ongebonden naar tapbinding of tapbinding naar binding via financiering) dan van een afname van de binding.
- Ruim een kwart van de cafés heeft na 2005 overwogen om over te stappen, maar is niet overgestapt en bijna 60% van de cafés heeft in die periode niet overwogen om over te stappen.
- De belangrijkste reden om over te stappen of een overstap te overwegen, is ontevredenheid over de prijs.
- De belangrijkste reden om een overstap niet te overwegen, is de tevredenheid over de huidige leverancier.
- De meeste ongebonden en tapgebonden cafés geven aan dat overstappen makkelijk is. Voor twee derde van de pandgebonden cafés is overstappen niet mogelijk en voor een kwart is dat zeer moeilijk.
- De belangrijkste belemmering om over te stappen, zijn de contracten met de brouwerij (indien van toepassing). Bij pandgebonden cafés is de belangrijkste belemmering het huurcontract met de brouwerij (brouwerij is eigenaar van het pand).

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

Achtergrond

In opdracht van het bedrijf Horeca en Catering (BH&C) en op oorspronkelijk initiatief van Koninklijke Horeca Nederland (KHN) heeft EIM in 2010-2011 een onderzoek uitgevoerd dat was gericht op de factoren die het rendement van horecabedrijven bepalen, met een bijzondere focus daarbij op de relatie tussen het horecabedrijf en de bierleverancier (brouwerij).

Op verzoek van het bedrijf heeft prof. dr. P.S.H. Leeflang namens de begeleidingscommissie op 2 november 2011 het eindrapport van EIM² via een perspresentatie naar buiten gebracht. De resultaten tonen aan dat vooral binnen de drankverstrekkende sector de binding met de brouwers (veel) verder gaat dan alleen een leveranciersrelatie en dat hoe groter de binding is, des te lager het rendement is. Dat is vooral het geval bij de pandgebonden cafébedrijven. Naar aanleiding van het onderzoek is bij KHN en bij het bedrijf behoefte ontstaan aan meer inzicht in het feitelijke overstapgedrag van cafés naar een andere brouwerij en de motieven daarvoor. Dat geeft namelijk mede inzicht in de mate van concurrentie in de markt. Dit is voor het BH&C aanleiding geweest om Panteia/EIM te vragen een aanvullend onderzoek naar het feitelijke overstapgedrag uit te voeren. In deze rapportage zijn de resultaten van dit onderzoek uitgewerkt.

1.2 Centrale vragen en onderzoeksvragen

Centrale vragen

Onderzoek naar
overstapgedrag en
motieven

Het onderzoek dient feitelijke informatie op te leveren over het overstapgedrag van horecabedrijven naar een andere bierleverancier, mede in relatie tot de daarmee samenhangende contracten. De centrale vragen voor het onderzoek luiden:

- Hoe ziet het feitelijke overstapgedrag van horecabedrijven naar een andere leverancier van pils eruit?
- Wat zijn de motieven om al dan niet over te stappen naar een andere leverancier van pils?

Onderzoeksvragen

Om deze vragen te kunnen beantwoorden, is antwoord nodig op de volgende onderzoeksvragen:

² Frans Pleijster, Paul van der Zeijden, Arjan Ruis en Maarten Overweel, Rendement en Relatie, Een onderzoek naar rendementsverklarende factoren voor drankverstrekkende bedrijven in de horeca, EIM, Zoetermeer, 25 oktober 2011.

- In hoeverre kunnen horecabedrijven overstappen naar een andere leverancier van pils?
- Welke belemmeringen ondervinden horecabedrijven bij een mogelijke overstap naar een andere bierleverancier?
- In hoeverre overwegen horecabedrijven om over te stappen naar een andere leverancier van pils en waarom wel/niet?
- In hoeverre stappen horecabedrijven daadwerkelijk over naar een andere leverancier van pils en waarom wel/niet?
- In hoeverre zijn er aantoonbare verschillen in het overstapgedrag naar gebondenheid met de leverancier van pils?

1.3 Uitvoering van het onderzoek

Aansluiting bij het eerdere onderzoek

Vervolg op eerder onderzoek

Het onderzoek naar het feitelijke overstapgedrag hangt sterk samen met het eerder genoemde onderzoek naar rendement en relatie. Zo zijn dezelfde doelgroep, definitie van typen gebondenheid en onderzoeksmethoden gebruikt.

Doelgroep: cafés met kelder- of fustbier

Gericht op cafés met kelder- of fustbier

In het voorgaande onderzoek naar rendement en relatie is naar alle drankverstrekkende horecabedrijven gekeken. In het aanvullende (of verdiepende) onderzoek is ingezoomd op cafébedrijven die kelderbier dan wel fustbier tappen. Bij deze bedrijven is de binding met de brouwerij het duidelijkst. Het onderzoek naar het overstapgedrag is uitgevoerd onder cafébedrijven die kelderbier dan wel fustbier tappen.

Wanneer in deze rapportage wordt gesproken over cafés dan worden hiermee cafés met kelder- of fustbier bedoeld, tenzij anders vermeld.

Evenals in het voorgaande onderzoek heeft het onderzoek naar overstapgedrag plaatsgevonden op vestigingsniveau. De pragmatische reden hiervoor is dat het beschikbare adressenbestand van het BH&C ook op vestigingsniveau is opgebouwd.

Vormen van gebondenheid

Onderscheid naar mate van gebondenheid aan de brouwerij

In het onderzoek naar rendement en relatie zijn drie vormen van gebondenheid gedefinieerd. We onderscheiden hier de volgende vier situaties:

- 1 *ongebonden*: geen eigendommen van en geen overeenkomsten met een brouwerij anders dan een koop-/leveringscontract³ (brouwer is alleen leverancier);
- 2 *tapinstallatie van de brouwerij*: alleen een tapinstallatie van de brouwerij en/of een bruikleenovereenkomst;
- 3 *geldlening of borgstelling van de brouwerij*: een geldlening of borgstelling van een brouwerij, al dan niet in combinatie met een tapin-

³ Deze contractvorm blijft in het hiernavolgende buiten beschouwing, tenzij anders vermeld.

stallatie van de brouwerij en/of bruikleenovereenkomst, maar geen pand van de brouwerij;

- 4 *pand van de brouwerij*: een pand gehuurd van de brouwerij, al dan niet in combinatie met geldlening, borgstelling, tapinstallatie van de brouwerij en/of bruikleenovereenkomst.

Bij het onderzoek naar het overstapgedrag is deze indeling wederom gehanteerd.

Internetenquête

In het inventariserende deel van het onderzoek naar rendement en relatie is een internetenquête gehouden onder alle horecabedrijven waarvan een e-mailadres bekend was. Ook voor het onderzoek naar het overstapgedrag is gekozen voor een internetenquête. Daarbij was een deel van de (structuur)vragen (tapinstallatie, vragen m.b.t. gebondenheid, e.d.) gelijk aan die in de eerder gehouden internetenquête. Daarnaast zijn vragen over het overstapgedrag toegevoegd.

Bruikbare respons
op internetenquête
van 643 café met
kelder- of fustbier

In het onderzoek naar overstapgedrag zijn alle vestigingen van cafébedrijven benaderd, die op 14 maart 2012 waren ingeschreven bij het BH&C en waarvan bij het BH&C een e-mailadres bekend was. Alleen de cafébedrijven die in de voorgaande internetenquête hebben aangegeven niet te willen meewerken aan een vervolgonderzoek, zijn uitgesloten. Op 12 april 2012 zijn 5.116 vestigingen benaderd voor het onderzoek. Op 22 april 2012 is een rappel gestuurd naar de vestigingen die nog niet hadden gereageerd. Op 1 mei is het veldwerk afgesloten. Nadat onvolledig ingevulde vragenlijsten en respondenten die flesbier of geen bier verkopen uit het bestand waren verwijderd, resteerde een bruikbare respons van 643 respondenten (cafés) met kelder- of fustbier (netto responspercentage van 12,6%).

Representativiteit en herweging

In het inventariserende deel van het onderzoek naar rendement en relatie is naast een internetenquête een telefonische enquête gehouden onder horecabedrijven waarvan geen e-mailadres bekend was. Aan deze respondenten is een verkorte vragenlijst voorgelegd met enkele structuurvragen. De telefonische enquête is gebruikt om na te gaan of deze groep bedrijven verschilt van de bedrijven met een e-mailadres. Deze verschillen bleken te bestaan. Vervolgens zijn de resultaten van de internetenquête herwogen met gebruikmaking van de resultaten van de telefonische enquête. Hiermee is toen een goed beeld gecreëerd van de structuur van de sector, onder andere qua gebondenheid. Deze resultaten zijn in het onderzoek naar het overstapgedrag gebruikt als basis om resultaten te wegen om een goed beeld van de populatie te krijgen.

Representatieve re-
sultaten op basis
van populatiegege-
vens eerder onder-
zoek

Op basis van de geschatte populatie naar type tapsysteem, gebondenheid en loonsomklasse (2010) in het onderzoek naar rendement en relatie en het registratiebestand van het BH&C van 2012 is met behulp van de variabele 'loonsomklasse' een populatie van vestigingen van cafés met kelder- of fustbier, naar tapsysteem en gebondenheid gemaakt. Op basis van deze populatie zijn de resultaten van de enquête over het

overstapgedrag van cafés herwogen om een representatief beeld te krijgen.

Begeleiding

Het onderzoek is begeleid door een commissie onder voorzitterschap van Prof. dr. P.S.H. Leeftang. De commissie is als volgt samengesteld:

- Prof. dr. P.S.H. Leeftang (Rijksuniversiteit Groningen), voorzitter;
- Prof. dr. E.M. Kneppers-Heijnert (Rijksuniversiteit Groningen).

Vanwege drukke werkzaamheden met betrekking tot de financiële sector heeft Prof. dr. A.W.A. Boot (Universiteit van Amsterdam) aangegeven de rapportage deze keer niet te kunnen begeleiden.

Wij danken de commissie voor de inbreng gedurende het onderzoek en bij de totstandkoming van dit rapport.

Opzet van de rapportage

In het volgende hoofdstuk worden de kenmerken van de cafés en hun relatie met brouwerijen weergegeven. In hoofdstuk 3 wordt vervolgens ingegaan op het overstapgedrag, de overwegingen en de belemmeringen.

2 Kenmerken cafés

2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk geeft de kenmerken van cafés met kelder- of fustbier en hun relatie met de brouwer. Dit betreft:

- aantallen cafés
- merk pils en brouwerij
- eigendomsverhoudingen
- relaties met brouwerijen
- gebondenheid aan brouwerijen
- mate waarin cafés door brouwerijen worden benaderd om over te stappen.

2.2 Aantallen

Volgens BH&C waren er op 14 maart 2012 9.247 vestigingen van cafés. Dit is een daling ten opzichte van 2010. In het eerdergenoemde onderzoek naar rendement en relatie is gebruikgemaakt van het registratiebestand van het BH&C in 2010. Dit bevatte toen 9.595 vestigingen van cafés.

8.560 cafés met
kelder- of fustbier

Het onderzoek is gericht op cafés met kelder- of fustbier. Op 14 maart 2012 waren er naar schatting 8.560 cafés met kelder- of fustbier. In Tabel 1 is de verdeling van deze cafés weergegeven naar tapsysteem en naar loonsomklasse. Ruim een derde van de cafés waarop het onderzoek naar overstapgedrag is gericht, werkt met kelderbier.

Tabel 1 Aantal vestigingen van cafés met kelder- of fustbier naar loonsomklasse en tapsysteem

| <i>Loonsomklasse</i> | <i>Kelderbier</i> | <i>Fustbier</i> | <i>Totaal</i> |
|---|-------------------|-----------------|---------------|
| Niet bekend/nog niet verwerkt/zeer recent gestart | 32 | 91 | 123 |
| 0-20.000 euro | 1.102 | 3.149 | 4.251 |
| 20.001-40.000 euro | 700 | 1.190 | 1.890 |
| 40.001-80.000 euro | 492 | 502 | 994 |
| 80.001-160.000 euro | 319 | 394 | 713 |
| 160.001-320.000 euro | 271 | 118 | 389 |
| 320.001-640.000 euro | 80 | 52 | 132 |
| 640.001+ euro | 0 | 68 | 68 |
| Totaal | 2.996 | 5.564 | 8.560 |

Bron: Panteia/EIM, 2012, op basis van Registratiebestand BH&C per 14 maart 2012.

2.3 Merk pils en brouwerij

Een kwart van de cafés met kelder- of fustbier schenkt het merk Heineken

In Tabel 2 is het hoofdmerk pils van de cafés weergegeven. Een kwart van de cafés schenkt Heineken. Grolsch en Jupiler worden elk door ruim 10% van de cafés geschonken.

Tabel 2 Hoofdmerk pils (aantal vestigingen in %)

| <i>Hoofdmerk pils</i> | <i>%</i> |
|---|----------|
| Heineken | 25,4% |
| Amstel | 8,9% |
| Grolsch | 10,6% |
| Dommelsch | 6,5% |
| Jupiler | 10,1% |
| Brand | 8,6% |
| Hertog Jan | 9,3% |
| Bavaria | 7,9% |
| Gulpener | 2,4% |
| Lindeboom | 1,9% |
| Anders (zoals Gulpener, Lindeboom, Warsteiner, Leeuw of Horecabier) | 8,4% |
| Totaal | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

Bijna 90% van de cafés met kelder- of fustbier schenkt pils van een van de vier grote brouwerijen

Het onderzoek is gericht op het overstappedrag van cafés tussen brouwerijen. Verschillende merken zoals in Tabel 2 zijn weergegeven, vallen onder één brouwerij. In Tabel 3 is weergegeven hoe de cafés voor hun hoofdmerk pils zijn verdeeld over de verschillende brouwerijen. Pils van de verschillende merken van de Heinekenbrouwerij wordt door 43% van de cafés geschonken. Bij InBev is dat 26% van de cafés.

Tabel 3 Brouwerij van het hoofdmerk pils (aantal vestigingen in %)

| <i>Brouwerij hoofdmerk pils</i> | <i>%</i> |
|--|----------|
| Heineken (Heineken, Amstel, Brand) | 42,8% |
| Grolsch | 10,6% |
| InBev (Jupiler, Dommelsch, Hertog Jan) | 26,1% |
| Bavaria | 7,9% |
| Anders | 12,6% |
| Totaal | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

Cafés die Amstel
schenken doen dat
gemiddeld het
langst, namelijk 24
jaar

In Tabel 4 is weergegeven sinds wanneer de cafés hun huidige hoofdmerk pils schenken. Meer dan de helft van de cafés schenkt momenteel hetzelfde hoofdmerk pils als in 2005. Cafés die pils van het merk Amstel schenken, doen dit gemiddeld reeds 24 jaar. Bij Dommelsch is dat gemiddeld 20 jaar en bij Heineken gemiddeld 19 jaar. De kleinere merken (categorie 'anders') worden gemiddeld het kortst geschonken als hoofdmerk pils.

Tabel 4 Jaar waarin de cafés begonnen met het schenken van het huidige hoofdmerk pils (aantal vestigingen in %) en het gemiddelde aantal jaren dat het huidige hoofdmerk wordt geschonken, naar huidig hoofdmerk pils

| <i>Huidig hoofd- merk pils</i> | <i>Jaar</i> | | | | | | <i>Gemiddelde aantal jaren huidige hoofdmerk</i> |
|------------------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------|--|
| | <i>Voor 1991</i> | <i>1991- 1995</i> | <i>1996- 2000</i> | <i>2001- 2005</i> | <i>2006- 2012</i> | <i>Totaal</i> | |
| Heineken | 32% | 11% | 13% | 9% | 35% | 100% | 19 |
| Amstel | 40% | 12% | 4% | 12% | 32% | 100% | 24 |
| Grolsch | 12% | 3% | 18% | 28% | 39% | 100% | 11 |
| Dommelsch | 40% | 4% | 15% | 21% | 20% | 100% | 20 |
| Jupiler | 8% | 2% | 11% | 17% | 62% | 100% | 8 |
| Brand | 18% | 11% | 15% | 17% | 39% | 100% | 13 |
| Hertog Jan | 2% | 3% | 16% | 20% | 59% | 100% | 7 |
| Bavaria | 28% | 11% | 8% | 14% | 39% | 100% | 15 |
| Gulpener | 21% | 0% | 9% | 5% | 65% | 100% | 12 |
| Lindeboom | 13% | 0% | 3% | 7% | 77% | 100% | 8 |
| Anders | 8% | 2% | 3% | 7% | 80% | 100% | 6 |
| totaal | 22% | 7% | 11% | 15% | 45% | 100% | 14 |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

2.4 Eigendomsverhoudingen

Installaties

Het grootste deel
van de kelder- en
tapinstallaties is ei-
gendom van een
brouwerij

Van belang voor de relatie tussen cafés en brouwers is de vraag wie de eigenaar van de installaties is. In Tabel 5 is weergegeven in welke mate cafés, brouwers of andere partijen eigenaar zijn van de verschillende installaties. Bij de meeste cafés blijkt de brouwerij de eigenaar van de installaties te zijn. Dat geldt het sterkst voor de kelderinstallaties.

Tabel 5 Eigendom van de installaties (aantal vestigingen in %)

| <i>Installatie</i> | <i>Ondernemer zelf</i> | <i>Brouwerij</i> | <i>Anders</i> | <i>Totaal</i> |
|---------------------------|------------------------|------------------|---------------|---------------|
| Kelderinstallatie (n=325) | 15,8% | 82,4% | 1,8% | 100% |
| Tapinstallatie (n=643) | 27,8% | 70,6% | 1,6% | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012.

Pand

Een op de zes panden is eigendom van een brouwerij

Het eigendom van het pand waarin het café wordt geëxploiteerd, speelt een belangrijke rol in de relatie tussen de horecaondernemer en de brouwerij, vooral wanneer het pand wordt gehuurd van een brouwerij of vastgoedonderneming van een brouwerij. In Tabel 6 zijn de eigendomsverhoudingen van de panden van de cafés weergegeven. Bij 38% van de cafés is de ondernemer zelf eigenaar van het pand. 17% van de cafés is eigendom van de brouwerij of vastgoedonderneming van de brouwerij (bij cafés met kelderbier is dat 22% en bij cafés met fustbier is dat 14%). Bij de overige cafés worden de panden gehuurd van een vastgoedonderneming, een particulier of een andere verhuurder (gemeente, vereniging, stichting, e.d.). Van de panden die worden gehuurd van een vastgoedonderneming, een particulier of een andere verhuurder (gemeente, vereniging, stichting, e.d.), wordt 1,7% door de verhuurder weer direct of indirect gehuurd van de brouwer (ofwel 0,8% van alle cafés).

Tabel 6 Eigendom van het pand (aantal vestigingen in %), naar tapsysteem

| | <i>Kelderbier</i> | <i>Fustbier</i> | <i>Totaal</i> |
|--|-------------------|-----------------|---------------|
| Ondernemer zelf | 41,8% | 35,9% | 37,9% |
| Gehuurd van: | | | |
| Vastgoedonderneming | 12,9% | 20,3% | 17,7% |
| Brouwerij of vastgoedonderneming van brouwerij | 22,2% | 14,3% | 17,0% |
| Particulier | 18,2% | 23,1% | 21,5% |
| Overig (gemeente, vereniging, stichting, e.d.) | 4,9% | 6,4% | 5,9% |
| Totaal | 100% | 100% | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

2.5 Overeenkomsten met brouwerijen

Overeenkomsten met de brouwerij

Meer dan de helft van de cafés heeft een bruikleenovereenkomst met een brouwerij

Het aantal verschillende contractvormen tussen brouwerijen en horeca-ondernemers is zeer groot. Evenals in het eerdere onderzoek naar rendement en relatie is ervoor gekozen om in de enquête de volgende hoofdvormen van de contracten tussen brouwerijen en horecavestigingen in beschouwing te nemen:

- bruikleenovereenkomst

- financieringsovereenkomst
- borgstellingsovereenkomst
- huurovereenkomst.

Overeenkomsten komen vaak gecombineerd voor. Horecavestigingen kunnen als gevolg van de overeenkomsten afnameverplichtingen hebben bij brouwerijen. De mate waarin de verschillende overeenkomsten en de afnameverplichtingen voorkomen, is onderwerp van deze paragraaf.

In Tabel 7 is weergegeven in welke mate de relatie tussen cafés en brouwerijen in contracten is vastgelegd. De meest voorkomende overeenkomst (bij 57,7% van de cafés met kelder- of fustbier) is de bruikleenovereenkomst voor het gebruik van de installaties (kelderinstallaties en tapinstallaties). Cafés die een pand van de brouwer huren, hebben daarvoor over het algemeen een huurovereenkomst. Daarnaast heeft zo'n 10% van de cafés een financieringsovereenkomst met de brouwer en zo'n 12% een borgstellingsovereenkomst.

Tabel 7 Overeenkomsten met de brouwerij (aantal vestigingen in %), naar tapsysteem

| <i>Overeenkomsten</i> | <i>Kelderbier</i> | <i>Fustbier</i> | <i>Totaal</i> |
|-------------------------------|-------------------|-----------------|---------------|
| Bruikleenovereenkomst | 70,7% | 50,7% | 57,7% |
| Financieringsovereenkomst | 9,8% | 9,8% | 9,8% |
| Borgstellingsovereenkomst | 11,6% | 12,0% | 11,8% |
| Huurovereenkomst ¹ | 21,7% | 13,9% | 16,6% |

1) *Het aantal cafés dat aangeeft een huurovereenkomst te hebben met een brouwerij is enigszins lager dan het aantal cafés dat een pand huurt van de brouwerij (zie tabel 6). Mogelijk is er in enkele gevallen (volgens enkele respondenten) geen sprake van een contract met de brouwerij waarin de huurovereenkomst is vastgelegd.*

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

Bruikleenovereenkomst

De bruikleencontracten zijn voor 62% afgesloten in de periode 2006-2012, 19% in 2001-2005 en 19% voor 2001. Bij 51% van de bruikleencontracten is een looptijd afgesproken. De gemiddelde looptijd bedraagt 6 jaar. In 23% van de contracten is een opzegtermijn opgenomen, die gemiddeld 4,7 maanden bedraagt.

Financieringsovereenkomst

De financieringscontracten zijn voor 80% afgesloten in de periode 2006-2012, 16% in 2001-2005 en 4% voor 2001. Bij 94% van de financieringscontracten is een looptijd afgesproken. De gemiddelde looptijd bedraagt 6,2 jaar. In 30% van de contracten is een opzegtermijn opgenomen, die gemiddeld 3,1 maanden bedraagt.

Borgstellingsovereenkomst

De borgstellingscontracten zijn voor 81% afgesloten in de periode 2006-2012, 12% in 2001-2005 en 7% voor 2001. Bij 71% van de borgstellingscontracten is een looptijd afgesproken. De gemiddelde looptijd bedraagt 7,2 jaar. In 16% van de contracten is een opzegtermijn opgenomen, die gemiddeld 5,8 maanden bedraagt.

Huurovereenkomst

De huurcontracten zijn voor 57% afgesloten in de periode 2006-2012, 17% in 2001-2005 en 26% voor 2001. Bij 87% van de huurcontracten is een looptijd afgesproken, veelal 5 of 10 jaar. De gemiddelde looptijd bedraagt 7,3 jaar. In de helft van de contracten is een opzegtermijn opgenomen, die gemiddeld 10,4 maanden bedraagt.

Afnameverplichtingen

43% van de cafés zegt afnameverplichtingen te hebben, vooral voor pils

Afnameverplichtingen zijn veelal gekoppeld aan andere overeenkomsten met een brouwerij. 43% van de cafés heeft aangegeven afnameverplichtingen te hebben jegens een brouwerij (zie Tabel 8). Alle afnameverplichtingen hebben in ieder geval betrekking op de afname van pils. Maar daarnaast gelden de afnameverplichtingen ook voor frisdrank en in mindere mate voor gedistilleerd en voor wijn. Brouwerijen zijn soms eigenaar van bijvoorbeeld een frisdrankproducent of hebben daar contracten mee.

Tabel 8 Afnameverplichtingen aan de brouwerij (aantal vestigingen in %), naar tapsysteem

| | <i>Kelderbier</i> | <i>Fustbier</i> | <i>Totaal</i> |
|----------------------|-------------------|-----------------|---------------|
| Afnameverplichtingen | 50,3% | 39,4% | 43,2% |
| Waarvan: | | | |
| voor pils | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| voor gedistilleerd | 36,4% | 34,3% | 35,1% |
| voor wijn | 33,2% | 33,7% | 33,5% |
| voor frisdrank | 50,1% | 53,7% | 52,2% |
| voor anders | 5,5% | 3,1% | 4,1% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

Afnameverplichtingen worden vastgelegd in de contracten tussen de cafés en de brouwerijen (bruikleenovereenkomsten, huurovereenkomsten, financieringsovereenkomsten en borgstellingsovereenkomsten). Aan de respondenten die hebben aangegeven overeenkomsten te hebben met de brouwerij, is gevraagd of in de betreffende overeenkomsten afnameverplichtingen zijn opgenomen. Daaruit blijkt dat afnameverplichtingen vooral zijn opgenomen in bruikleenovereenkomsten en financieringsovereenkomsten (zie Tabel 9). Het komt ook voor dat vestigingen meerdere contracten hebben waarin de afnameverplichtingen zijn opgenomen. Daarnaast komt het voor dat een café naast een huurovereenkomst

(zonder afnameverplichtingen) een bruikleenovereenkomst met afnameverplichtingen heeft.

Tabel 9 Mate waarin afnameverplichtingen zijn opgenomen in overeenkomsten met de brouwerij (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen met een overeenkomst)

| <i>Afnameverplichtingen opgenomen in:</i> | <i>Ja</i> | <i>Nee</i> | <i>Weet niet</i> | <i>Totaal</i> |
|---|-----------|------------|------------------|---------------|
| Bruikleenovereenkomst (n=135) | 88% | 5% | 7% | 100% |
| Financieringsovereenkomst (n=43) | 75% | 16% | 9% | 100% |
| Borgstellingsovereenkomst (n=71) | 45% | 27% | 28% | 100% |
| Huurovereenkomst (n=218) | 46% | 31% | 23% | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012.

Voorwaarden bij opzegging van een bruikleenovereenkomst

Ruim een kwart geeft aan dat er voorwaarden zijn bij opzegging van een bruikleenovereenkomst

In bruikleenovereenkomsten kunnen voorwaarden worden opgenomen over wat door cafés moet worden betaald voor de installaties, wanneer een café een bruikleenovereenkomst opzegt. Ruim een kwart van de cafés geeft aan dat er sprake is van dergelijke voorwaarden, waarbij de aard van de voorwaarden verschilt (zie Tabel 10). 44% geeft aan dat dergelijke voorwaarden niet in het contract zijn opgenomen. Ten slotte heeft 29% van de cafés geen parate kennis van het bestaan van deze voorwaarden. Kennelijk heeft 40% van de caféondernemers geen parate kennis over het bestaan van of de inhoud van voorwaarden over wat voor installaties moet worden betaald bij opzegging van een bruikleenovereenkomst.

Tabel 10 Mate waarin bij opzegging van een bruikleenovereenkomst een restwaarde moet worden betaald voor de installatie(s) (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen met een bruikleenovereenkomst)

| <i>Betaling restwaarde installatie(s)</i> | <i>%</i> |
|--|-------------|
| Ja, de volledige nieuwwaarde / aanschafwaarde | 4% |
| Ja, er is een duidelijke berekening overeengekomen (bijvoorbeeld afschrijving in 5 of 10 jaar en een eventuele restwaarde van rond de 0-10%) | 7% |
| Ja, maar die is onderhandelbaar | 5% |
| Ja, maar ik weet verder geen bedragen of details | 11% |
| Nee | 44% |
| Weet niet | 29% |
| Totaal | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=408).

2.6 Gebondenheid

Mate van gebondenheid in vier clusters

Afhankelijk van de eigendomsverhoudingen (installaties en panden) en overeenkomsten met brouwers (huur, bruikleen, financiering, borgstelling) is er sprake van meer of minder sterke gebondenheid van horeca-ondernemers aan brouwerijen. De meest relevante eigendomsverhoudingen en overeenkomsten kunnen worden verdeeld in drie groepen, namelijk:

- de tapinstallatie die geheel of gedeeltelijk in eigendom is van de brouwerij en/of bruikleenovereenkomst met de brouwerij voor de tapinstallatie en/of inventaris;
- een geldlening en/of een borgstellingsovereenkomst van de brouwerij;
- een pand dat wordt gehuurd van de brouwerij.

Conform het eerdere onderzoek naar rendement en relatie zijn op basis van eigendomsverhoudingen en overeenkomsten de volgende vier clusters van cafés onderscheiden:

- ongebonden: geen eigendommen en geen overeenkomsten met een brouwerij anders dan een koop-/leveringscontract⁴ (brouwer is alleen leverancier);
- tapinstallatie van de brouwerij: alleen een tapinstallatie van de brouwerij en/of een bruikleenovereenkomst;
- geldlening of borgstelling van de brouwerij: een geldlening of borgstelling van een brouwerij, al dan niet in combinatie met een tapinstallatie van de brouwerij en/of bruikleenovereenkomst, maar geen pand van de brouwerij;
- pand van de brouwerij: een pand gehuurd van de brouwerij, al dan niet in combinatie met geldlening, borgstelling, tapinstallatie van de brouwerij en/of bruikleenovereenkomst.

Vier van de vijf cafés is in meer of mindere mate gebonden aan een brouwerij, vooral via de tapinstallatie

De mate waarin cafés zijn gebonden aan een brouwerij, is weergegeven in Tabel 11. Bijna 80% van de cafés is in meer of mindere mate gebonden aan een brouwerij. De meeste gebondenheid vindt uitsluitend plaats op het niveau van de tapinstallatie, namelijk bij ruim de helft van de cafés. Verder blijkt dat cafés met een kelderinstallatie over het algemeen meer gebonden zijn dan cafés met fustbier.

⁴ Deze contractvorm blijft in het hiernavolgende buiten beschouwing, tenzij anders vermeld.

Tabel 11 Gebondenheid aan een brouwerij (aantal vestigingen in %), naar tap-systeem

| <i>Gebondenheid</i> | <i>Kelderbier</i> | <i>Fustbier</i> | <i>Totaal</i> |
|---|-------------------|-----------------|---------------|
| Ongebonden | 12,8% | 25,8% | 21,3% |
| Tapinstallatie van de brouwerij | 56,5% | 49,3% | 51,8% |
| Geldlening of borgstelling van de brouwerij | 8,6% | 10,5% | 9,9% |
| Pand van de brouwerij | 22,1% | 14,4% | 17,0% |
| Totaal | 100% | 100% | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

Gebondenheid naar brouwerij

Mate en aard van gebondenheid verschilt per brouwerij

Kijken we naar de verschillende brouwerijen, dan blijkt dat cafés met bier van Bavaria relatief meer en sterker gebonden zijn aan de brouwerij dan cafés die bier schenken van een van de andere brouwerijen (zie Tabel 12). Bij cafés die bier van de overige brouwerijen schenken, vinden we relatief de meeste ongebonden vestigingen. Kijken we alleen naar de vier grootste brouwerijen, dan vinden we bij cafés die bier schenken van een Heinekenbrouwerij relatief de meeste ongebonden vestigingen.

Tabel 12 Brouwerij van het hoofdmerk (aantal vestigingen in %), naar gebondenheid

| <i>Brouwerij hoofdmerk pils</i> | <i>Aard van gebondenheid aan de brouwerij</i> | | | | <i>Totaal</i> |
|---------------------------------|---|-----------------------|-----------------------------------|-------------|---------------|
| | <i>Ongebonden</i> | <i>Tapinstallatie</i> | <i>Geldlening of borgstelling</i> | <i>Pand</i> | |
| Heineken | 24,7% | 56,7% | 6,6% | 12,0% | 100% |
| Grolsch | 7,3% | 50,0% | 20,6% | 22,1% | 100% |
| InBev | 13,7% | 59,5% | 7,7% | 19,1% | 100% |
| Bavaria | 7,7% | 40,4% | 19,2% | 32,7% | 100% |
| Overig | 47,5% | 27,5% | 10,0% | 15,0% | 100% |
| Totaal | 21,5% | 51,8% | 9,8% | 16,9% | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

Gebondenheid naar omvang

In Tabel 13 is de omvang van de omzet van de cafés weergegeven naar gebondenheid. Pandgebonden cafés zijn gemiddeld groter dan ongebonden en overige cafés.

Tabel 13 Omzet (aantal vestigingen in %), naar gebondenheid

| <i>Aard van gebondenheid aan de brouwerij</i> | | | | | |
|--|-------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|-------------|---------------|
| <i>Omzetcategorie</i> | <i>Onge- bonden</i> | <i>Tap- installatie</i> | <i>Geldlening of borgstelling</i> | <i>Pand</i> | <i>Totaal</i> |
| Minder dan € 50.000 | 8,7% | 4,8% | 12,5% | 4,5% | 6,3% |
| € 50.000 tot € 100.000 | 8,7% | 9,6% | 6,3% | 8,1% | 8,8% |
| € 100.000 tot € 150.000 | 13,8% | 13,2% | 12,5% | 8,1% | 12,4% |
| € 150.000 tot € 200.000 | 11,6% | 11,4% | 17,2% | 8,1% | 11,5% |
| € 200.000 tot € 300.000 | 9,4% | 15,0% | 17,2% | 19,9% | 14,9% |
| € 300.000 tot € 500.000 | 10,1% | 11,4% | 4,7% | 12,6% | 10,7% |
| € 500.000 tot € 1.000.000 | 8,0% | 8,1% | 14,1% | 12,6% | 9,4% |
| € 1.000.000 tot € 2.000.000 | 2,2% | 3,6% | 3,1% | 6,3% | 3,7% |
| € 2.000.000 tot € 5.000.000 | | 1,8% | | 0,9% | 1,1% |
| Niet van toepassing, was in 2011 nog niet open of gedu- rende 2011 geopend | 4,3% | 5,1% | 1,6% | 1,8% | 4,0% |
| Weet niet / wil niet zeggen | 23,2% | 16,0% | 10,8% | 17,1% | 17,2% |
| Totaal | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

In Tabel 14 is de gemiddelde hoeveelheid verkochte hectoliters pils per café weergegeven. Daaruit blijkt dat cafés met kelderbier aanzienlijk meer hectoliters pils omzetten dan cafés met fustbier. Het verschil in verkochte hoeveelheid hectoliters pils per café naar gebondenheid is minder duidelijk.

Tabel 14 Gemiddelde omzet van pils in hectoliter in 2011, naar tapsysteem en naar gebondenheid

| <i>Gebondenheid</i> | <i>Kelderbier</i> | <i>Fustbier</i> | <i>Totaal</i> |
|---|-------------------|-----------------|---------------|
| Ongebonden | 295 | 171 | 201 |
| Tapinstallatie van de brouwerij | 266 | 122 | 186 |
| Geldlening of borgstelling van de brouwerij | 314 | 111 | 173 |
| Pand van de brouwerij | 274 | 168 | 229 |
| Totaal | 275 | 137 | 194 |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=388).

2.7 Mate waarin cafés door brouwerijen worden benaderd om over te stappen

Bijna een derde van de cafés is het afgelopen jaar door een brouwerij benaderd om over te stappen

Een indicatie voor de werking van de markt is de mate waarin cafés door brouwerijen worden benaderd om over te stappen. 31% van de cafés geeft aan het afgelopen jaar een of meer keren door brouwerijen te zijn benaderd om over te stappen (zie Tabel 15). Er is daarbij geen sprake van significante verschillen naar type tapsysteem of huidig merk.

Tabel 15 Mate waarin cafés het afgelopen jaar als ondernemer concreet zijn benaderd door een andere brouwerij met het aanbod om over te stappen (aantal vestigingen in %)

| <i>Aantal keer benaderd door een andere brouwer</i> | <i>%</i> |
|---|----------|
| 0 | 68,7% |
| 1 | 13,2% |
| 2 | 10,0% |
| 3 | 5,4% |
| 4 | 0,8% |
| 5 | 1,6% |
| 10 | 0,3% |
| Totaal | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

De meest actieve brouwerijen bij het benaderen van cafés zijn InBev en Heineken (zie Tabel 16).

Tabel 16 Mate waarin cafés worden benaderd door de verschillende brouwerijen (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen dat het afgelopen jaar een of meer keer is benaderd)

| <i>Aanbod van</i> | <i>%</i> |
|-------------------|----------|
| Heineken | 36% |
| Grolsch | 18% |
| InBev | 43% |
| Bavaria | 25% |
| Gulpener | 8% |
| Lindeboom | 5% |
| Overig | 24% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=201).

3 Overstappedrag

3.1 Feitelijk overstappedrag

3.1.1 *Overgestapt of overwogen*

Bij het overstappedrag kunnen drie mogelijkheden in ogenschouw worden genomen, namelijk:

- 1 Een café is daadwerkelijk overgestapt naar een andere brouwerij.
- 2 Een café heeft overwogen om over te stappen naar een andere brouwerij, maar heeft dit toch niet gedaan.
- 3 Een café heeft in het geheel niet overwogen om over te stappen naar een andere brouwerij.

Deze drie mogelijkheden worden in deze paragraaf beschreven.

15% van de cafés met kelder- of fustbier is na 2005 overgestapt naar een andere brouwer

In het totaal is 15% van de cafés na 2005 overgestapt naar een andere brouwerij, 25% heeft dit overwogen, maar is niet overgestapt en 60% heeft het niet overwogen (zie Tabel 17). Het feit dat 15% van de cafés na 2005 is overgestapt, betekent een gemiddeld overstappercentage van 2,4% per jaar.⁵

Ongebonden cafés zijn significant meer overgestapt dan gebonden cafés

De mate waarin cafés zijn overgestapt naar een andere brouwerij, hangt sterk samen met de mate van gebondenheid van de cafés aan de brouwerij en met het tapsysteem. Ongebonden cafés zijn significant meer overgestapt dan gebonden cafés. Pandgebonden cafés zijn zelfs (vrijwel) niet overgestapt. Verder stappen cafés met fustbier significant meer over dan cafés met kelderbier. Cafés met kelderbier zijn ook vaker gebonden aan een brouwer dan cafés met fustbier.

⁵ De enquête onder cafés is gehouden in april 2012. Bij het overstappedrag na 2005 gaat het daarom over een periode van zes jaar en drie maanden.

Tabel 17 Mate waarin cafés na 2005 zijn overgestapt naar een andere brouwer, dan wel dit hebben overwogen (aantal vestigingen in %)

| Tap- systeem | Gebondenheid | Overstap overwo- gen, maar | | | Totaal |
|-----------------|---|----------------------------------|------------------|------------------------|--------|
| | | Over- gestapt | niet ge- daan | Niet over- wogen | |
| Kelder | ongebonden | 11,1% | 24,7% | 64,2% | 100% |
| | tapinstallatie van de brouwe- rij of bruikleenovereenkomst | 9,7% | 39,9% | 50,4% | 100% |
| | geldlening of borg van brou- werij | 21,4% | 33,8% | 44,8% | 100% |
| | pand van brouwerij | 0,8% | 19,3% | 79,9% | 100% |
| | Totaal | 8,9% | 32,9% | 58,2% | 100% |
| Fust | ongebonden | 30,5% | 15,1% | 54,4% | 100% |
| | tapinstallatie van de brouwe- rij of bruikleenovereenkomst | 17,5% | 25,0% | 57,5% | 100% |
| | geldlening of borg van brou- werij | 13,6% | 31,4% | 55,0% | 100% |
| | pand van brouwerij | 0,0% | 14,1% | 85,9% | 100% |
| | Totaal | 17,9% | 21,6% | 60,5% | 100% |
| Totaal | ongebonden | 26,4% | 17,1% | 56,5% | 100% |
| | tapinstallatie van de brouwe- rij of bruikleenovereenkomst | 14,5% | 30,7% | 54,8% | 100% |
| | geldlening of borg van brou- werij | 16,0% | 32,1% | 51,9% | 100% |
| | pand van brouwerij | 0,3% | 16,5% | 83,2% | 100% |
| | Totaal | 14,8% | 25,5% | 59,7% | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

3.1.2 Van brouwer naar brouwer

Alle cafés met kelder- of fustbier

In Tabel 18 is van de cafés, die momenteel hun pils betrekken bij een bepaalde brouwerij, weergegeven bij welke brouwerij zij voorheen (in 2005, bij de start na 2005 dan wel voor een eventuele overstap) hun pils betrokken. Op de diagonaal van de tabel (geel gearceerd) staan de percentages van alle cafés die voorheen hun pils van dezelfde brouwerij betrokken en dus **niet** zijn overgestapt na 2005. In de andere cellen is te zien in welke mate cafés voorheen hun pils van een andere brouwerij betrokken en dus zijn overgestapt na 2005.

Bij overstappers is sprake van verschuiving van de grote naar de kleinere brouwerijen

Uit de tabel kan worden afgeleid dat er verschuivingen plaatsvinden tussen de verschillende brouwerijen. 14,7% van de cafés die momenteel hun pils van InBev betrekken, deed dat voorheen bij Heineken, terwijl 5% van de cafés die momenteel hun pils van Heineken betrekken, dat voorheen bij InBev deed. 29,2% van de cafés die momenteel hun pils bij een van de kleinere merken (categorie 'overig') betrekken, deed dat voorheen bij een van de vier grote brouwerijen. Op de onderste regel in de tabel staan de huidige marktaandelen (in aantallen cafés) van de verschillende brouwerijen. Heineken heeft daarbij een aandeel van 42,8% onder de cafés met kelderbier of fustbier. Hierna wordt deze tabel uitgesplitst naar gebondenheid. In bijlage I is de tabel uitgesplitst naar tapsysteem en gebondenheid.

Tabel 18 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle cafés met kelder- of fustbier in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=8.560))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------------------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 91,7% | 4,6% | 14,7% | 6,4% | 17,7% |
| Grolsch | 1,7% | 92,1% | | 2,3% | 1,3% |
| InBev | 5,0% | 0,6% | 82,1% | 4,7% | 8,5% |
| Bavaria | 1,3% | | 1,6% | 86,6% | 1,7% |
| Overig | 0,3% | 2,7% | 1,6% | | 70,8% ¹ |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 42,8% | 10,6% | 26,1% | 7,9% | 12,6% |

1) Binnen deze groep is er sprake van 8% overstap tussen kleine brouwerijen.

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

Ongebonden cafés met kelder- of fustbier

Bij de ongebonden cafés zijn vooral verschuivingen te zien naar InBev en naar de kleinere brouwerijen. Ongebonden cafés met de merken Grolsch en Bavaria zijn geen van alle overgestapt.

Tabel 19 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle **ongebonden** cafés met kelder- of fustbier in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=1.820))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------------------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 91,7% | | 25,9% | | 19,3% |
| Grolsch | | 100,0% | | | 2,7% |
| InBev | 8,3% | | 54,7% | | 10,7% |
| Bavaria | | | 7,6% | 100,0% | 3,6% |
| Overig | | | 11,8% | | 63,7% ¹ |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 49,5% | 3,5% | 16,7% | 2,7% | 27,6% |

1) Binnen deze groep is sprake van 17% overstap tussen kleine brouwerijen.

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=105).

Tapgebonden cafés met kelder- of fustbier

Bij de tapgebonden cafés zijn vooral verschuivingen te zien naar Bavaria en naar de kleinere brouwerijen.

Tabel 20 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle **tapgebonden** cafés met kelder- of fustbier in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=4.437))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 92,7% | 9,3% | 17,9% | 15,7% | 28,5% |
| Grolsch | 1,7% | 90,7% | | 5,5% | |
| InBev | 4,1% | | 81,2% | 6,5% | 12,8% |
| Bavaria | 0,9% | | 0,9% | 72,3% | |
| Overig | 0,6% | | | | 58,7% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 46,9% | 10,1% | 30,0% | 6,3% | 6,7% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=340).

Cafés met kelder- of fustbier die gebonden zijn via een financiering of borgstelling

Bij de cafés die via een financiering of borgstelling zijn gebonden, zijn vooral verschuivingen te zien naar Heineken, vanuit de andere drie grote brouwerijen. Daarnaast is er sprake van een verschuiving van InBev naar Bavaria.

Tabel 21 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle cafés met kelder- of fustbier in 2012 met **binding via een financiering of borgstelling** (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=844))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 68,6% | | 5,8% | | 3,6% |
| Grolsch | 10,3% | 84,0% | | | |
| InBev | 9,0% | 2,8% | 94,2% | 11,0% | |
| Bavaria | 12,1% | | | 89,0% | |
| Overig | | 13,2% | | | 96,4% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 28,9% | 22,4% | 20,3% | 15,0% | 13,4% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=52).

Pandgebonden cafés met kelder- of fustbier

Cafés die momenteel in een pand van een brouwerij zitten (pandgebonden), zaten in 2005 of bij een eventuele start na 2005 vrijwel allemaal bij dezelfde brouwerij als nu. Er wordt door pandgebonden cafés vrijwel niet overgestapt.

Tabel 22 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle **pandgebonden** cafés met kelder- of fustbier in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=1.459))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 100,0% | | | | 3,1% |
| Grolsch | | 100,0% | | | |
| InBev | | | 100,0% | | |
| Bavaria | | | | 100,0% | |
| Overig | | | | | 96,9% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 30,2% | 14,1% | 29,0% | 15,4% | 11,3% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=146).

Samenvattend

Uit de voorgaande tabellen kan worden afgeleid dat relatief veel ongebonden cafés die bij InBev zitten, voorheen bij andere brouwerijen zaten (vooral Heineken). Relatief veel ongebonden en tapgebonden cafés die nu bij een van de kleinere merken zitten, zaten voorheen bij een van de grotere merken (vooral Heineken). Relatief veel cafés die nu via een financiering of borgstelling gebonden zijn aan Heineken, zaten voorheen bij een van de andere grote brouwerijen. Bij pandgebonden cafés vinden praktisch geen verschuivingen plaats.

3.2 Overgestapte cafés

Redenen om over te stappen

Café stappen vooral over voor een betere prijs

15% van de cafés is na 2005 overgestapt naar een andere brouwerij. Redenen om over te stappen naar een andere brouwerij zitten vooral in de betere voorwaarden. De betere prijs is daarbij de meest genoemde reden om over te stappen naar een andere brouwerij. In de categorie 'andere redenen' worden onder andere onvrede met de vorige brouwer (vertegenwoordigers, communicatie en condities) en de betere uitstraling van het nieuwe merk genoemd.

Tabel 23 Redenen om over te stappen naar een andere brouwerij (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen dat is overgestapt, meer antwoorden mogelijk)

| <i>Reden</i> | <i>%</i> |
|--|----------|
| Betere prijs | 51% |
| Betere afnamecondities | 35% |
| Gasten vragen om ander merk | 11% |
| Betere leveringsvoorwaarden en/of service | 32% |
| Betere financieringsmogelijkheden van de leverancier | 5% |
| Andere redenen | 33% |

Bron: Pantela/EIM, 2012 (n=85).

Gemiddeld zijn 1,6
aanbiedingen verge-
leken

Aantal leveranciers waarvan aanbiedingen zijn vergeleken
Het aantal aanbiedingen of uitgewerkte offertes dat cafés voor hun overstap hebben vergeleken, is beperkt. 28% van de overgestapte cafés geeft aan geen aanbiedingen te hebben vergeleken. 67% heeft 1, 2 of 3 aanbiedingen vergeleken en 5% heeft 4 of 5 aanbiedingen vergeleken. Gemiddeld hebben de cafés voor de overstap 1,6 aanbiedingen vergeleken.

Bij overstappers is
vaker sprake van
verschuiving naar
meer gebondenheid
dan vice versa

Aard vorig contract
In Tabel 24 is de aard van het contract met de vorige brouwer (vorige gebondenheid) vergeleken met de huidige gebondenheid van de cafés die na 2005 zijn overgestapt naar een andere brouwerij. Daaruit kan worden afgeleid dat de gebondenheid na de overstap bij meer cafés sterker (donkergeel gearceerd) is geworden dan minder sterk (lichtgeel gearceerd). Zo zijn bijvoorbeeld 362 cafés nu gebonden via de tapinstallatie die voor de overstap ongebonden waren. 69 cafés die nu gebonden zijn via een financiering of borgstelling hadden voor de overstap uitsluitend een binding via de tapinstallatie. Tegenover elke twee bedrijven die na het overstappen minder werden gebonden, staan zo'n vijf bedrijven die sterker werden gebonden aan een brouwerij.

Tabel 24 Aard van het contract met de vorige brouwerij (aantal vestigingen), naar huidige gebondenheid

| Aard contract met vorige brouwerij | Huidige gebondenheid met de brouwerij | | |
|---|---------------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| | Ongebonden | Tap- installatie | Geldlening of borgstelling |
| Leveranciersovereenkomst zonder afnameverplichtingen | 293 | 362 | 22 |
| Huur/buikleen van installaties en afnameverplichtingen | 90 | 184 | 69 |
| Financiering (krediet) of borgstelling van de brouwer, huur/buikleen van installaties en afnameverplichtingen | 18 | 50 | 40 |
| Huurpand van de brouwer, huur/buikleen van installaties en afnameverplichtingen | 23 | 0 | 4 |
| Anders | 57 | 47 | 0 |
| Totaal | 481 | 643 | 135 |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (Respons: ongebonden n=29, tapgebonden n=45, gebonden via geldlening of borgstelling n=10).

Overstapproblemen

Een op de vijf overstappers heeft belemmeringen onder-
vonden

Bij de overstap naar een andere brouwerij heeft een vijfde van de cafés belemmeringen ondervonden bij de overstap. Daarbij ging het vooral om de afkoop van het oude contract. Enkele respondenten noemden als belemmering de overdracht van de installaties naar de nieuwe leverancier of de medewerking van de vorige hoofdleverancier.

3.3 Cafés die overstap hebben overwogen, maar niet zijn overgestapt

Redenen om een overstap te overwegen

Cafés overwegen een overstap vooral vanwege onvrede over de prijs

25% van de cafés heeft na 2005 overwogen om over te stappen naar een andere brouwerij, maar is niet overgestapt. Ruim driekwart van deze cafés geeft aan een overstap te hebben overwogen vanwege ontevredenheid over de prijs (zie Tabel 25).⁶ Andere redenen worden aanzienlijk minder vaak genoemd.

⁶ De Nederlandse producentenprijzen van bier (inkooprijzen voor supermarkten, horeca en slijters) zijn in de periode 2005-2011 gestegen met 28%, ofwel gemiddeld 4,2% per jaar (exclusief accijnzen; CBS Statline). Volgens pilsoverzichten van Misset Horeca is de gemiddelde fustprijs (inclusief accijnzen) van de merken van de vier grote brouwerijen in de periode 2007-2011 toegenomen met 30%, ofwel gemiddeld 6,8% per jaar. Voor de prijzen van kelderbier van de grote merken exclusief Bavaria was de toename in de periode 2007-2011 23,4%, ofwel gemiddeld 5,4% per jaar. De Consumentenprijsindex (CPI) voor bier steeg in de periode 2006-2011 met gemiddeld 2,9% per jaar (CBS Statline).

Tabel 25 Redenen om een overstap naar een andere brouwerij te overwegen (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen dat heeft overwogen om over te stappen maar niet is overgestapt, meer antwoorden mogelijk)

| <i>Reden</i> | <i>%</i> |
|---|----------|
| Ontevredenheid over de prijs | 76% |
| Ontevredenheid over afnamecondities | 28% |
| Gasten vragen om ander merk | 12% |
| Ontevredenheid over leveringsvoorwaarden en/of service | 25% |
| Ontevredenheid over financieringsmogelijkheden van de leverancier | 13% |
| Andere redenen | 18% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=177).

Aantal leveranciers waarvan aanbiedingen zijn vergeleken

Cafés die overwogen om over te stappen vergelijken gemiddeld 2 aanbiedingen

48% van de cafés die hebben overwogen om over te stappen, heeft uitgewerkte offertes van leveranciers van pils opgevraagd of aanbiedingen gekregen. Gemiddeld ging het bij deze cafés om 2 aanbiedingen per café.

Redenen om toch niet over te stappen

Het niet krijgen van een beter aanbod bij een andere leverancier is belangrijkste reden om toch niet over te stappen

De belangrijkste reden om toch niet over te stappen, is het feit dat men geen beter aanbod van een andere leverancier heeft gekregen (zie Tabel 26). 14% heeft betere condities bij de eigen leverancier kunnen bedingen.

Tabel 26 Redenen om toch niet over te stappen naar een andere brouwerij (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen dat heeft overwogen om over te stappen maar niet is overgestapt, meer antwoorden mogelijk)

| <i>Reden</i> | <i>%</i> |
|---|----------|
| Geen beter aanbod van andere leverancier van bier | 32% |
| Contract met bestaande leverancier liep nog door | 20% |
| Gasten willen geen ander merk | 20% |
| Betere condities bij eigen leveranciers kunnen bedingen | 14% |
| Nog bezig of nog geen nadere stappen ondernomen | 9% |
| Pand is van de brouwerij | 4% |
| Andere redenen | 10% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=177).

3.4 Cafés die geen overstap hebben overwogen

Redenen om geen overstap te overwegen

Tevredenheid met huidige leverancier is belangrijkste reden om een overstap niet te overwegen

60% van de cafés heeft na 2005 niet overwogen om over te stappen naar een andere brouwerij (zie Tabel 17). Het grootste deel is tevreden met de huidige leverancier (zie Tabel 27). Een kwart geeft aan dat de gasten/klanten geen ander merk willen. De pandgebonden cafés geven veel minder de tevredenheid met de huidige leverancier (29%) en het feit dat de gasten/klanten geen ander merk zouden willen (10%) als reden. Zij geven meer als reden dat het contract met de brouwer een overstap niet toelaat (63%) en dat het contract met de verhuurder van het pand een overstap niet toelaat (49%).

Tabel 27 Redenen om een overstap naar een andere brouwerij niet te overwegen (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen dat niet heeft overwogen om over te stappen, meer antwoorden mogelijk), naar gebondenheid

| Reden | Aard van gebondenheid aan de brouwerij | | | | Totaal |
|--|--|-----------------|----------------------------|------|--------|
| | Ongebonden | Tap-installatie | Geldlening of borgstelling | Pand | |
| Tevredenheid over de huidige leverancier | 71% | 76% | 57% | 29% | 62% |
| Contract met de brouwer laat een overstap niet toe | 0% | 3% | 22% | 63% | 18% |
| Het contract met de verhuurder van het pand laat een overstap niet toe | 5% | 11% | 4% | 49% | 18% |
| De gasten/klanten willen geen ander merk | 32% | 27% | 34% | 10% | 25% |
| Andere redenen | 10% | 8% | 14% | 4% | 8% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=376).

3.5 (Mogelijke) overstap in komende jaren

Redenen om een overstap te overwegen

Een op de vijf cafés met kelder- of fustbier overweegt een overstap in de komende 2 jaar

19% van de cafés overweegt om in de komende twee jaar over te stappen naar een andere brouwerij. De belangrijkste reden daarvoor is de ontevredenheid over de prijs (zie Tabel 28).

Tabel 28 Redenen om een overstap naar een andere brouwerij te overwegen in de komende twee jaar (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen dat een overstap in de komende twee jaar overweegt, meer antwoorden mogelijk)

| <i>Reden</i> | <i>%</i> |
|---|----------|
| Ontevredenheid over de prijs | 78% |
| Ontevredenheid over afnamecondities | 30% |
| Gasten vragen om ander merk | 13% |
| Ontevredenheid over leveringsvoorwaarden en/of service | 29% |
| Ontevredenheid over financieringsmogelijkheden van de leverancier | 12% |
| Andere redenen | 20% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=128).

Redenen om een overstap niet te overwegen

Tevredenheid met huidige leverancier is belangrijkste reden om geen overstap te overwegen. Bij pandgebonden cafés is dat het huurcontract met de brouwerij

81% van de cafés overweegt niet om in de komende twee jaar over te stappen naar een andere brouwerij. De belangrijkste reden hiervoor is de tevredenheid over de huidige leverancier (zie Tabel 29). De pandgebonden cafés geven veel minder de tevredenheid met de huidige leverancier (32%) en het feit dat de gasten/klanten geen ander merk zouden willen (13%) als reden. Zij geven meer als reden dat het contract met de brouwer een overstap niet toelaat (67%) en dat het contract met de verhuurder van het pand een overstap niet toelaat (42%).

Tabel 29 Redenen om een overstap naar een andere brouwerij in de komende twee jaar niet te overwegen (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen dat een overstap in de komende twee jaar niet overweegt, meer antwoorden mogelijk), naar gebondenheid

| Reden | Aard van gebondenheid aan de brouwerij | | | | Totaal |
|--|--|---------------------|-------------------------------|------|--------|
| | Ongebonden | Tap- installatie | Geldlening of borgstelling | Pand | |
| Tevredenheid over de huidige leverancier | 79% | 77% | 79% | 32% | 69% |
| Contract met de brouwer laat een overstap niet toe | 1% | 5% | 10% | 67% | 16% |
| Het contract met de verhuurder van het pand laat een overstap niet toe | 6% | 8% | 10% | 42% | 14% |
| De gasten willen geen ander merk | 29% | 21% | 31% | 13% | 22% |
| Andere redenen | 10% | 11% | 5% | 3% | 9% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=515).

Mogelijkheden om in de komende twee jaar over te stappen

Het grootste deel van de ongebonden en tapgebonden cafés verwacht dat overstappen (zeer) makkelijk gaat

Aan alle respondenten is gevraagd of zij denken dat zij in de komende twee jaar makkelijk zouden kunnen overstappen naar een andere brouwerij. Bijna driekwart van de ongebonden cafés geeft aan (zeer) makkelijk te kunnen overstappen naar een andere brouwerij. Bij de tapgebonden cafés is dat 69% en bij de cafés met een geldlening of borgstelling van de brouwerij is dat bijna de helft. Bij de pandgebonden cafés is een overstap aanzienlijk moeilijker. Bijna tweederde geeft aan niet te kunnen overstappen en bijna een kwart zegt dat een overstap zeer moeilijk is.

Tabel 30 Mate waarin cafés denken dat zij in de komende twee jaar *kunnen* overstappen naar een andere hoofdleverancier van bier (aantal vestigingen in %), naar gebondenheid

| Mate | Aard van gebondenheid aan de brouwerij | | | | Totaal |
|----------------|--|----------------|----------------------------|------|--------|
| | Ongebonden | Tapinstallatie | Geldlening of borgstelling | Pand | |
| Zeer makkelijk | 54% | 35% | 20% | | 32% |
| Makkelijk | 19% | 34% | 29% | 1% | 25% |
| Moeilijk | 3% | 9% | 15% | 8% | 8% |
| Zeer moeilijk | 3% | 2% | 13% | 23% | 7% |
| Niet | 11% | 11% | 7% | 65% | 20% |
| Weet niet | 10% | 9% | 16% | 3% | 8% |
| Totaal | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

Hieronder zijn de redenen weergegeven van de respondenten naar de mate waarin zij een overstap mogelijk achten en naar gebondenheid.

- Overstap is (zeer) makkelijk:
 - Ongebonden (n=73):
 - Geen verplichtingen aan een brouwerij
 - Vrije ondernemer/eigen baas
 - Tapgebonden (n=210):
 - Geen verplichtingen aan een brouwerij
 - Geen contract met de brouwerij
 - Slechts een (korte) opzegtermijn, verder geen verplichtingen
 - Vrije ondernemer/eigen baas
 - Eigen pand
 - Financiering/borggebonden (n=25):
 - Geen verplichtingen aan een brouwerij
 - Slechts een (korte) opzegtermijn, verder geen verplichtingen
- Overstap is (zeer) moeilijk:
 - Ongebonden (n=5):
 - Verhuurder/pachter moet meewerken
 - Gasten willen (waarschijnlijk) geen ander merk
 - Tapgebonden (n=37):
 - Contract (voor gebruik installaties)
 - Voorkeur gasten voor biermerk
 - Verhuurder pand bepaalt het merk/heeft afspraken met brouwerij
 - Verwacht geen betere aanbiedingen
 - Financiering/borggebonden (n=12):
 - Contract
 - Verhuurder pand bepaalt het merk
 - Pandgebonden (n=37):
 - Brouwerij is eigenaar van het pand / huurcontract

- Overstap is niet mogelijk:
 - Ongebonden (n=8):
 - Verwacht geen beter aanbod van andere brouwerij
 - Schenkt eigen bier
 - Tapgebonden (n=27):
 - Tevredenheid over huidige brouwerij
 - Pand indirect gehuurd van de brouwerij
 - Voorkeur gasten voor biermerk
 - Verhuurder pand bepaalt het merk/heeft afspraken met brouwerij
 - Financiering/borggebonden (n=5):
 - Contract
 - Pandgebonden (n=86):
 - Brouwerij is eigenaar van het pand
 - (Huur)contract.

Belemmeringen om over te stappen

Voor de pandgebonden cafés zien belemmeringen om over te stappen

De mogelijkheden om over te stappen komen ook tot uiting wanneer wordt gevraagd of cafés belemmeringen zien om de komende twee jaar over te stappen naar een andere brouwerij. Ook het deel van de cafés dat aangeeft dat overstappen (zeer) makkelijk is (zie Tabel 30), kan belemmeringen zien. Deze zijn dan kennelijk geen zware belemmeringen.

Pandgebonden cafés en cafés met financiering / borgstelling die belemmeringen zien, zien contractvoorwaarden als belemmering

Bij de ongebonden cafés ziet een klein deel belemmeringen. Bij de pandgebonden cafés zien vrijwel alle respondenten belemmeringen. Bij de cafés die belemmeringen zien, worden vooral de contractuele voorwaarden gezien als de belemmering. Dat geldt vooral voor pandgebonden cafés (92% ziet huurcontract als belemmering) en voor cafés die gebonden zijn via een financierings- of borgstellingsovereenkomst (61% ziet financierings- of borgstellingsovereenkomst als belemmering).

Tabel 31 Mate waarin cafés belemmeringen zien om de komende twee jaar over te stappen naar een andere hoofdleverancier van bier (aantal vestigingen in %) en aard van de belemmeringen (aantal vestigingen in % van het aantal vestigingen dat belemmeringen ziet, meer antwoorden mogelijk), naar gebondenheid

| Mate | Aard van gebondenheid aan de brouwerij | | | | Totaal |
|---|--|-----------------|----------------------------|---------|---------|
| | Ongebonden | Tap-installatie | Geldlening of borgstelling | Pand | |
| Wel belemmeringen | 17% | 27% | 48% | 98% | 39% |
| Namelijk: | (n=16) | (n=96) | (n=25) | (n=144) | (n=281) |
| Huurcontract voor het pand laat een overstap niet toe | 41% | 32% | 30% | 92% | 58% |
| Financierings- of borgstellingsovereenkomst met de brouwer laat een overstap niet toe | | 3% | 61% | 10% | 13% |
| Huur- of bruikleenovereenkomst met de brouwer voor de installaties laat een overstap niet toe | | 25% | 23% | 25% | 22% |
| Te veel overstapkosten | 3% | 14% | 5% | | 6% |
| Andere belemmeringen | 71% | 37% | 4% | 3% | 21% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=643).

3.6 Conclusies

Over het overstappedrag van cafés en hun motieven kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

- 14,8% van de cafés met kelder- of fustbier is na 2005 overgestapt naar een andere brouwerij. Dat is gemiddeld 2,4% per jaar.
- Het overstappedrag hangt sterk af van de mate van gebondenheid aan de brouwerij. Ongebonden cafés stappen het meest over en pandgebonden cafés stappen vrijwel niet over naar een andere brouwerij.
- Bij de overstap naar een andere brouwerij is er vaker sprake van een toename van de binding (zoals ongebonden naar tapbinding of tapbinding naar binding via financiering) dan van een afname van de binding.
- Ruim een kwart van de cafés heeft na 2005 overwogen om over te stappen, maar is niet overgestapt en bijna 60% van de cafés heeft in die periode niet overwogen om over te stappen.
- De belangrijkste reden om over te stappen of een overstap te overwegen, is ontevredenheid over de prijs.
- De belangrijkste reden om een overstap niet te overwegen, is de tevredenheid over de huidige leverancier.

- De meeste ongebonden en tapgebonden cafés geven aan dat overstappen makkelijk is. Voor twee derde van de pandgebonden cafés is overstappen niet mogelijk en voor een kwart is dat zeer moeilijk.
- De belangrijkste belemmering om over te stappen, zijn de contracten met de brouwerij (indien van toepassing). Bij pandgebonden cafés is de belangrijkste belemmering het huurcontract met de brouwerij (brouwerij is eigenaar van het pand).

BIJLAGE I Brouwerij naar brouwerij, naar tapsysteem en gebondenheid

In paragraaf 3.1 is weergegeven bij welke brouwerij cafés momenteel hun pils betrekken en bij welke brouwerij zij in 2005, bij de start na 2005 dan wel voor een eventuele overstap hun pils betrokken. In deze bijlage worden deze gegevens uitgesplitst naar type tapsysteem en gebondenheid. Daarbij dient te worden opgemerkt dat de cijfers indicatief zijn, omdat het veelal om kleine aantallen gaat waarop de verschillende cijfers zijn gebaseerd.

Tabel 32 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle **ongebonden** cafés met **kelderbier** in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=383))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 96,6% | | 40,8% | | 100,0% |
| Grolsch | | | | | |
| InBev | 3,4% | | 59,2% | | |
| Bavaria | | | | | |
| Overig | | | | | |
| Totaal | 100,0% | | 100,0% | | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 86,0% | | 10,0% | | 4,1% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=23).

Tabel 33 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle **tapgebonden** cafés met **kelderbier** in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=1.694))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 93,7% | 8,6% | 13,2% | 9,3% | |
| Grolsch | 2,6% | 91,4% | | | |
| InBev | 2,4% | | 84,3% | | 15,8% |
| Bavaria | | | 2,5% | 90,7% | |
| Overig | 1,3% | | | | 84,2% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 53,8% | 6,7% | 27,6% | 7,5% | 4,4% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=170).

Tabel 34 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle cafés met **kelderbier** in 2012 met **binding via een financiering of borgstelling** (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=258))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 79,1% | | 14,9% | | 100,0% |
| Grolsch | | 82,8% | | | |
| InBev | 20,9% | 17,2% | 85,1% | 26,9% | |
| Bavaria | | | | 73,1% | |
| Overig | | | | | |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 40,9% | 11,7% | 25,7% | 20,1% | 1,6% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=30).

Tabel 35 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle **pandgebonden** cafés met **kelderbier** in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=661))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 100,0% | | | | 31,6% |
| Grolsch | | 100,0% | | | |
| InBev | | | 100,0% | | |
| Bavaria | | | | 100,0% | |
| Overig | | | | | 68,4% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 43,1% | 12,0% | 38,0% | 4,5% | 2,4% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=102).

Tabel 36 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle **ongebonden** cafés met **fustbier** in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=1.437))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------------------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 88,9% | | 23,8% | | 16,7% |
| Grolsch | | 100,0% | | | 2,8% |
| InBev | 11,1% | | 54,1% | | 11,1% |
| Bavaria | | | 8,6% | 100,0% | 3,7% |
| Overig | | | 13,5% | | 65,7% ¹ |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 39,7% | 4,4% | 18,5% | 3,5% | 33,9% |

1) Binnen deze groep is er sprake van 17,6% overstap tussen kleine brouwerijen.

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=82).

Tabel 37 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle **tapgebonden** cafés met **fustbier** in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=2.743))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 92,0% | 9,5% | 20,5% | 21,1% | 38,1% |
| Grolsch | 1,1% | 90,5% | | 10,2% | |
| InBev | 5,4% | | 79,5% | 11,9% | 11,8% |
| Bavaria | 1,5% | | | 56,8% | |
| Overig | | | | | 50,1% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 42,7% | 12,1% | 31,6% | 5,5% | 8,1% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=170).

Tabel 38 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle cafés met **fustbier** in 2012 met **binding via een financiering of borgstelling** (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=586))

| Vorige brouwerij | Huidige brouwerij | | | | |
|------------------|-------------------|---------|--------|---------|--------|
| | Heineken | Grolsch | InBev | Bavaria | Overig |
| Heineken | 60,6% | | | | |
| Grolsch | 18,1% | 84,2% | | | |
| InBev | | | 100,0% | | |
| Bavaria | 21,3% | | | 100,0% | |
| Overig | | 15,8% | | | 100,0% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 23,6% | 27,1% | 17,9% | 12,8% | 18,6% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=22).

Tabel 39 Huidige brouwerij (2012) versus vorige brouwerij (in 2005, bij de start na 2005 of voor een eventuele overstap) van alle **pandgebonden** cafés met **fustbier** in 2012 (aantal vestigingen in % van het totale aantal vestigingen in 2012 (=798))

| <i>Vorige brouwerij</i> | <i>Huidige brouwerij</i> | | | | |
|-------------------------|--------------------------|----------------|--------------|----------------|---------------|
| | <i>Heineken</i> | <i>Grolsch</i> | <i>InBev</i> | <i>Bavaria</i> | <i>Overig</i> |
| Heineken | 100,0% | | | | |
| Grolsch | | 100,0% | | | |
| InBev | | | 100,0% | | |
| Bavaria | | | | 100,0% | |
| Overig | | | | | 100,0% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Aandeel in 2012: | 19,6% | 15,8% | 21,6% | 24,4% | 18,6% |

Bron: Panteia/EIM, 2012 (n=44).

BIJLAGE II Vragenlijst Internetenquête Overstapgedrag horeca

Opmerking:

De vragen zijn gesteld in de weergegeven volgorde. De nummering van de vragen is uitsluitend gebruikt voor codering en verwerking en sluit deels aan bij de eerder gehouden enquête voor het onderzoek naar rendement en relatie. De nummering van de vragen was voor de respondenten niet te zien.

INTRO

Welkom bij het onderzoek naar overstapgedrag horeca.

Op initiatief van Koninklijke Horeca Nederland heeft het bedrijf Horeca en Catering aan EIM opdracht gegeven een onderzoek te verrichten naar het overstapgedrag van horecavestigingen naar een andere hoofdleverancier van bier. Het gaat hierbij om een verdiepend onderzoek naar aanleiding van het eerder verschenen rapport 'Rendement en relatie'.

Wij verzoeken u vriendelijk de internetenquête voor de vestiging <naam vestiging> in <plaatsnaam vestiging> in te vullen.

Het invullen van de vragenlijst vraagt ongeveer 10 à 15 minuten van uw tijd.

Aan het einde van de vragenlijst krijgt u de mogelijkheid om antwoorden eventueel toe te lichten.

Uw antwoorden worden uiteraard strikt vertrouwelijk behandeld.

Vraag V01

Welk tapsysteem gebruikt u voor uw hoofdmerk pils?

- 1: kelderinstallatie
- 2: fusten
- 3: flesjes => einde vragenlijst
- 4: schenkt geen pils => einde vragenlijst

Vraag V02

Welk hoofdmerk pils schenkt uw vestiging?

- 1: Heineken
 - 2: Amstel
 - 3: Grolsch
 - 4: Dommelsch
 - 5: Jupiler
 - 6: Brand
 - 7: Hertog Jan
 - 8: Bavaria
 - 9: Gulpener
 - 10: Lindeboom
- Anders, namelijk:

Vraag V04

Als Vraag V01 is 1

Wie is de eigenaar van de kelderinstallatie?

1: ondernemer zelf

2: brouwerij

Anders, namelijk:

Vraag V05

Wie is de eigenaar van de koelinstallatie?

1: ondernemer zelf

2: brouwerij

Anders, namelijk:

Vraag V06

Wie is de eigenaar van de tapinstallatie?

1: ondernemer zelf

2: brouwerij

Anders, namelijk:

Vraag V08

Is het pand volledig uw eigendom (al dan niet via een bv)?

1: ja

2: nee

Vraag V08B

Als Vraag V08 is 2

Van wie huurt u het pand?

1: vastgoedonderneming

2: direct van de brouwerij of vastgoedonderneming van de brouwerij

3: particulier

4: drankengroothandel

Anders, namelijk:

Vraag V08C

Als Vraag V08B is 1, 3, 4 of 5.

Huurt de <antwoord V08B> het pand (direct of indirect) van een brouwer?

1: ja

2: nee

weet niet

Vraag V09

Als Vraag V08B is 2

Heeft u een huurovereenkomst voor het pand met een brouwerij?

1: ja

2: nee

Vraag V10

Als Vraag V09 is 1

In welk jaar is het huurcontract met de brouwerij afgesloten?

Jaar:

Weet niet

Vraag V11

Als Vraag V09 is 1

Wat is de looptijd van het huurcontract met de brouwerij?

Looptijd:

Geen looptijd afgesproken

Weet niet

Vraag V12

Als Vraag V09 is 1

Wat is de opzegtermijn van het huurcontract met de brouwerij?

Jaar

Maanden

Geen opzegtermijn afgesproken

Weet niet

Vraag V13

Als Vraag V04 is 2 of Vraag V05 is 2 of Vraag V06 is 2

Heeft u een bruikleenovereenkomst met een brouwerij?

1: ja

2: nee

Vraag V13B

Als Vraag V13 is 1

Waarvoor?

(Meer antwoorden mogelijk)

1: kelderinstallatie

2: koelinstallatie

3: tapinstallatie

Anders, namelijk:

Vraag V14

Als Vraag V13 is 1

In welk jaar is de bruikleenovereenkomst met de brouwerij afgesloten?

Jaar:

Weet niet

Vraag V15

Als Vraag V13 is 1

Wat is de looptijd van de bruikleenovereenkomst met de brouwerij?

Looptijd:

Geen looptijd afgesproken

Weet niet

Vraag V16

Als Vraag V13 is 1

Wat is de opzegtermijn van de bruikleenovereenkomst met de brouwerij?

Jaar

Maanden

Geen opzegtermijn afgesproken

Weet niet

Vraag V16AA

Als Vraag V13 is 1

Dient bij opzegging van de bruikleenovereenkomst een restwaarde te worden betaald voor de installatie(s)?

1: ja, de volledige nieuwwaarde / aanschafwaarde

2: ja, er is een duidelijke berekening overeengekomen (bijvoorbeeld afschrijving in 5 of 10 jaar en een eventuele restwaarde van rond de 0-10%)

3: ja, maar die is onderhandelbaar

4: ja, maar ik weet verder geen bedragen of details

5: nee

Weet niet

Vraag V17

Heeft u een financieringsovereenkomst met een brouwerij?

1: ja

2: nee

Vraag V18

Als Vraag V17 is 1

In welk jaar is de financieringsovereenkomst met de brouwerij afgesloten?

Jaar:

Weet niet

Vraag V19

Als Vraag V17 is 1

Wat is de looptijd van de financieringsovereenkomst met de brouwerij?

Looptijd:

Geen looptijd afgesproken

Weet niet

Vraag V20A

Als Vraag V17 is 1

Wat is de opzegtermijn van de financieringsovereenkomst met de brouwerij?

Jaar

Maanden

Geen opzegtermijn afgesproken

Weet niet

Vraag V22

Heeft u een borgstellingsovereenkomst met een brouwerij?

1: ja

2: nee

Vraag V23

Als Vraag V22 is 1

In welk jaar is de borgstellingsovereenkomst met de brouwerij afgesloten?

Jaar:

Weet niet

Vraag V24

Als Vraag V22 is 1

Wat is de looptijd van de borgstellingsovereenkomst met de brouwerij?

Looptijd:

Geen looptijd afgesproken

Weet niet

Vraag V25

Als Vraag V22 is 1

Wat is de opzegtermijn van de borgstellingsovereenkomst met de brouwerij?

Jaar

Maanden

Geen opzegtermijn afgesproken

Weet niet

Vraag V26

Heeft u afnameverplichtingen bij een brouwerij?

- 1: ja
2: nee

Vraag V26B

Als Vraag V26 is 1

Waarvoor?

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1: pils
2: gedistilleerd
3: wijn
4: frisdrank
Anders, namelijk:

Vraag V27

Als Vraag V26 is 1

Zijn de afnameverplichtingen opgenomen in uw contract(en) met de brouwerij?

Zo ja, in welke?

| | ja | nee |
|---|----|-----|
| weet niet | | |
| Huurcontract <i>(Als Vraag V08B is 2)</i> | .. | .. |
| Bruikleenovereenkomst <i>(Als Vraag V13 is 1)</i> | .. | .. |
| Financieringsovereenkomst <i>(Als Vraag V17 is 1)</i> | .. | .. |
| Borgstellingsovereenkomst <i>(Als Vraag V22 is 1)</i> | .. | .. |

Vraag V28

Als Vraag V08B is 2 of Vraag V13 is 1 of Vraag V17 is 1 of Als Vraag V22 is 1

Zijn er voorwaarden verbonden aan opzegging van uw contract(en) c.q. beëindiging van uw relatie met de brouwerij?

- 1: ja
2: nee
weet niet

Zo ja, welke?

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1: In één keer aflossen van alle (andere) diensten die door de brouwer zijn verstrekt (lening, borgstelling, etc.).
2: Er is een financiële boete vastgelegd indien het contract door mij voortijdig wordt beëindigd.
3: Ik moet de kosten betalen voor het verwijderen van de installatie(s).
4: Ik ben mijn huurcontract c.q. huurpand kwijt.
Anders, namelijk:

Vraag V90

Hoe vaak bent u als ondernemer concreet het afgelopen jaar door een andere brouwer benaderd met het aanbod om over te stappen?

Aantal keer benaderd:

Vraag V91

Als Vraag V90 is groter dan nul

Door welke brouwer(s)?

- 1: Heineken (Heineken, Amstel, Brand)
- 2: Grolsch
- 3: InBev (Jupiler, Dommelsch, Hertog Jan)
- 4: Bavaria
- 5: Gulpener
- 6: Lindeboom

Anders, namelijk:

Vraag V60

Sinds welk jaar voert u het huidige hoofdmerk pils? (een ruwe indicatie volstaat indien al meer dan 7 jaar het huidige merk wordt gevoerd)

Jaar:

Vraag V61

Momenteel voert u een hoofdmerk pils van brouwerij

- <Heineken (Heineken, Amstel, Brand)> (als V02 is 1, 2 of 6)
- <Grolsch> (als V02 is 3)
- <InBev (Jupiler, Dommelsch, Hertog Jan)> (als V02 is 4, 5 of 7)
- <Bavaria> (als V02 is 8)
- <Gulpener> (als V02 is 9)
- <Lindeboom> (als V02 is 10)
- <antwoord bij V02 'anders'> (als V02 is 'anders').

Bent u na 2005 (of na uw start met deze vestiging, indien u na 2005 bent gestart) overgestapt van een merk van een andere brouwerij naar het merk van uw huidige brouwerij?

- 1: ja
- 2: nee

Vraag V61A

Als vraag V61 is 2

Heeft u na 2005 (of na uw start met deze vestiging, indien u na 2005 bent gestart) overwogen om over te stappen naar een hoofdmerk voor pils van een andere brouwerij?

- 1: ja
- 2: nee

Vraag V62

Als vraag V61 is 1

Hoeveel keer bent u na 2005 overgestapt?

Aantal keer overgestapt: ...

Indien meer keren overgestapt, de volgende vragen beantwoorden voor de laatste overstap.

Vraag V62A

Als vraag V61 is 1

Welk hoofdmerk pils schonk uw vestiging voor de overstap?

- 1: Heineken
- 2: Amstel
- 3: Grolsch
- 4: Dommelsch
- 5: Jupiler
- 6: Brand
- 7: Hertog Jan
- 8: Bavaria
- 9: Gulpener
- 10: Lindeboom

Anders, namelijk:

Vraag V62B

Als vraag V61 is 1

Waarom bent u overgestapt?

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1: betere prijs
- 2: betere afnamecondities
- 3: gasten vragen om ander merk
- 4: betere leveringsvoorwaarden en/of service
- 5: betere financieringsmogelijkheden van de leverancier

Anders, namelijk

Vraag V63

Als vraag V61 is 1

Van hoeveel leveranciers van pils heeft u voor uw overstap uitgewerkte offertes of aanbiedingen vergeleken?

Aantal:

Vraag V64

Als vraag V61 is 1

Hoe was het contract met de vorige hoofdleverancier van pils het best te typeren?

- 1: leveranciersovereenkomst zonder afnameverplichtingen
- 2: huur/buikleen van installaties en afnameverplichtingen
- 3: financiering (krediet) of borgstelling van de brouwer, huur/buikleen van installaties en afnameverplichtingen
- 4: huurpand van de brouwer, huur/buikleen van installaties en afnameverplichtingen

Anders, namelijk

Vraag V65

Als vraag V61 is 1

Waren er problemen bij de overstap of hebben zich belemmeringen voorgedaan die de overstap hebben bemoeilijkt?

- 1: ja
- 2: nee

Zo ja, welke:

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1: overdracht installaties naar nieuwe leverancier
- 2: afkoop oude contract
- 3: medewerking vorige hoofdleverancier
- Anders, namelijk

Vraag V66

Als vraag V61A is 1

Waarom heeft u overwogen om over te stappen?

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1: ontevredenheid over de prijs
- 2: ontevredenheid over afnamecondities
- 3: gasten vragen om ander merk
- 4: ontevredenheid over leveringsvoorwaarden en/of service
- 5: ontevredenheid over financieringsmogelijkheden van de leverancier
- Anders, namelijk

Vraag V67

Als vraag V61A is 1

Heeft u ook uitgewerkte offertes van leveranciers van pils opgevraagd of aanbiedingen gekregen?

- 1: ja
- 2: nee

Zo ja, van hoeveel verschillende leveranciers?

Aantal:

Vraag V68

Als vraag V61A is 1

Waarom bent u toch niet overgestapt?

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1: geen beter aanbod van andere leverancier van bier
- 2: contract met bestaande leverancier liep nog door
- 3: gasten willen geen ander merk
- Anders, namelijk

Vraag V69

Als vraag V61A is 2

Waarom heeft u niet overwogen om over te stappen?

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1: ik ben tevreden over huidige leverancier
 - 2: het contract met brouwer laat een overstap niet toe
 - 3: het contract met verhuurder van het pand laat een overstap niet toe
 - 4: mijn gasten willen geen ander merk
- Anders, namelijk

Vraag V70

Overweegt u in de komende twee jaar over te stappen naar een andere hoofdleverancier van pils?

- 1: ja
- 2: nee

Vraag V71

Als vraag V70 is 1

Waarom overweegt u de komende twee jaar over te stappen?

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1: ontevredenheid over de prijs
 - 2: ontevredenheid over afnamecondities
 - 3: gasten vragen om ander merk
 - 4: ontevredenheid over leveringsvoorwaarden en/of service
 - 5: ontevredenheid over financieringsmogelijkheden van de leverancier
- Anders, namelijk

Vraag V72

Als vraag V70 is 2

Waarom overweegt u niet de komende twee jaar over te stappen?

(Meer antwoorden mogelijk)

- 1: ik ben tevreden over huidige leverancier
 - 2: het contract met brouwer laat een overstap niet toe
 - 3: het contract met verhuurder van het pand laat een overstap niet toe
 - 4: mijn gasten willen geen ander merk
- Anders, namelijk

Vraag V73

In hoeverre denkt u dat u kunt overstappen naar een andere hoofdleverancier van pils in de komende twee jaar?

- 1: zeer makkelijk
- 2: makkelijk
- 3: moeilijk
- 4: zeer moeilijk
- 5: niet

En waarom?

.....

Vraag V74

Welke belemmeringen zijn er voor uw vestiging om over te stappen naar een andere hoofdleverancier van pils in de komende twee jaar?

0: Geen belemmeringen

(Meer antwoorden mogelijk)

1: huurcontract voor het pand laat een overstap niet toe

2: financierings- of borgstellingsovereenkomst met de brouwer laat een overstap niet toe

3: huur- of bruikleenovereenkomst met de brouwer voor de installaties laat een overstap niet toe

4: te veel overstapkosten

Anders, namelijk

Vraag V33

Hoeveel omzet (exclusief BTW) heeft uw vestiging in het totaal in 2011 gerealiseerd?

1: minder dan 50.000 euro

2: 50.000 tot 100.000 euro

3: 100.000 tot 150.000 euro

4: 150.000 tot 200.000 euro

5: 200.000 tot 300.000 euro

6: 300.000 tot 500.000 euro

7: 500.000 tot 1.000.000 euro

8: 1.000.000 tot 2.000.000 euro

9: 2.000.000 tot 5.000.000 euro

10: 5.000.000 euro of meer

11: niet van toepassing, was in 2011 nog niet open of gedurende 2011 geopend

12: weet niet

Vraag V35

Hoeveel hectoliter pils heeft u in 2011 omgezet?

(Eventueel een zo goed mogelijke schatting)

Vraag V78

Heeft u naast deze vestiging nog andere horecavestigingen?

1: ja, namelijk (aantal)

2: nee

Vraag V79

Als vraag V78 is 1

U voert in deze vestiging een hoofdmerk pils van brouwerij

<Heineken (Heineken, Amstel, Brand)> (als V02 is 1, 2 of 6)

<Grolsch> (als V02 is 3)

<InBev (Jupiler, Dommelsch, Hertog Jan)> (als V02 is 4, 5 of 7)

<Bavaria> (als V02 is 8)

<Gulpener> (als V02 is 9)

<Lindeboom> (als V02 is 10)

<antwoord bij V02 'anders'> (als V02 is 'anders').

In hoeveel van uw andere vestigingen wordt een hoofdmerk pils van dezelfde brouwer geschonken?

Aantal:

Vraag V80

Als vraag V79 > 0

Heeft u één contract voor alle vestigingen waar pils wordt geschonken van brouwerij

- <Heineken (Heineken, Amstel, Brand)> (als V02 is 1, 2 of 6)
- <Grolsch> (als V02 is 3)
- <InBev (Jupiler, Dommelsch, Hertog Jan)> (als V02 is 4, 5 of 7)
- <Bavaria> (als V02 is 8)
- <Gulpener> (als V02 is 9)
- <Lindeboom> (als V02 is 10)
- <antwoord bij V02 'anders'> (als V02 is 'anders')?

- 1: ja
- 2: nee

Vraag V48

Wat is uw leeftijd?

Vraag V49

Kunt u aangeven welke diploma's u heeft behaald?

(meer antwoorden mogelijk)

- 1: LTS, LBO consumptieve techniek/keuken - serveren vmbo HTV
- 2: Overig LTS, LBO, LHNO, VMBO MAVO (M)ULO
- 3: HAVO, HBS, VWO, atheneum, gymnasium
- 4: Leerlingstelsel Primair, K-mbo horeca, BBL-BOL Horeca, Toerisme en Voeding niveau 1 en 2
- 5: Leerlingstelsel, K-mbo horeca, BBL-BOL Horeca, Toerisme en Voeding niveau 3 en 4
- 6: Middelbare Hotelschool, Middelbaar toeristisch en recreatief onderwijs (MTRO)
- 7: Overig MBO, MEAO, MTS
- 8: Hoge hotelschool NHTV, CHN, TIO, Larenstein e.d.
- 9: Overig HBO, HEAO, HTS
- 10: Universitair vrijetijdswetenschappen
- 11: Universitair overig
- 12: Branchegerichte basisopleiding in het buitenland
- 13: Anders, namelijk:
- 14: Geen diploma's behaald

Vraag V50

Hoeveel jaar bent u actief als ondernemer in de drankverstrekkende horeca?

Vraag V50A

Ruimte voor eventuele toelichtingen/opmerkingen:

Vraag GESL

- 1: Dhr.
- 2: Mw.

Vraag V52

Naam:

Telefoonnummer:

E-mail:

EINDE

Dit is het einde van de vragenlijst. We bedanken u vriendelijk voor uw medewerking.

De antwoorden zijn met succes verstuurd en ontvangen.



EIM
onderdeel van Panteia

Onderzoek voor Bedrijf & Beleid

BREDEWATER 26
POSTBUS 7001
2701 AA ZOETERMEER

T. 079 343 02 00
F. 079 343 02 02
E. INFO@EIM.NL
WWW.EIM.NL