

## Terrasvergunning?

Het zonnige voorjaar is in aantocht, en ja, dan is een terras bij de zaak een klantentrekker. De ondernemer moet hiervoor echter in vrijwel iedere plaats een terrasvergunning afhalen bij het loket van gemeente. Dat komt, weet Meester, doordat de gemeentewet verbiedt om zonder vergunning voorwerpen zoals tafeltjes en stoelen op de weg te plaatsen. "Dit kan soms zelfs het geval zijn als het terras op eigen grond wordt geplaatst." Let op: een terras is vrijwel altijd alleen toegestaan bij een 'gevestigd horecabedrijf'. De voorwaarden die verbonden zijn aan een terrasvergunning voor een horecabedrijf verschillen echter van plaats tot plaats, weet Meester. "In gevallen waarbij etenswaren worden aangeboden voor directe consumptie wordt soms al van een horecabedrijf gesproken, bijvoorbeeld een ijssalon of een koffiezaak." In het geval van een enkel voor afhaal bestemde traiteur kan het echter al weer heel anders liggen. Of er wel of geen tafeltjes en stoelen

buiten mogen worden neergezet hangt namelijk af hoe de gemeente 'horecabedrijf' definieert in de Algemene Plaatselijke Verordening (APV). Meester: "Als dit een ruime definitie is, dan kan je al snel onder horeca vallen. Het louter aanbieden van etenswaren voor consumptie ter plekke is dan al voldoende." Overigens is het bijna nooit mogelijk om een terras neer te zetten bij een bedrijf waar enkel vanuit het loket wordt verkocht, vaak fastserviceformules zoals ijssalons Swirl's. Verder kan de gemeente ook nee zeggen als er overlast dreigt of het gebruik van de weg in gevaar komt. Toch hoeft de ondernemer bij een weigerachtige gemeente niet bij de pakken neer te zitten. Meester raadt hen aan een ambtenaar aan te schieten. "Ga eens praten met de gemeente en probeer te achterhalen wat de exacte reden voor een eventuele weigering is. Als je het weet, probeer dan de weigeringsgrond weg te nemen, bijvoorbeeld door het terras op een andere plek aan te vragen, of nog verstandiger: geef een aantal opties aan van mogelijke terrasindelingen, voorzien van verschillende kleuren."



Een terras, zoals hier bij ijssalon Talamini in Zwolle, is een klantentrekker, maar is alléén toegestaan bij een 'gevestigd horecabedrijf'.

## Zitten in de gemakszaak?

Het komt regelmatig voor dat een slager, bakker, ijssalon, patisserie of traiteur op het idee komt een paar tafels met wat stoelen eromheen in de winkel te zetten. Een leuk idee, maar dikwijls leidt dit tot juridische ellende. Want in een pand dat als bestemming detailhandel heeft zijn horeca-achtige activiteiten volgens de wet taboe. Berucht is het voorbeeld van het AH to go-filiaal aan de Oudegracht in Utrecht. De snelle boodschappenwinkel van de Zaanse grootruiter lag in de clinch met de gemeente omdat er twee leuntafels in de vestiging stonden met daarop een bak servetten en een bordje dat de klant 'smakelijk eten' wenste. Hierdoor zou er sprake zijn van illegale horeca-activiteiten. De juridische strijd die hierop van 2005 tot 2007 woedde leidde uiteindelijk tot een uitspraak van de Raad van State, die de gemeente in het gelijk stelde. Meester vindt het voorbeeld herken-

baar. "De discussie spitst zich vaak toe op de bestemming." Kernpunt is of de zit- of eethoek in de zaak een bezigheid is van ondergeschikt belang. Maar dat is niet het enige. "Ook speelt regelmatig een rol in hoeverre sprake is van een zelfstandige stroom bezoekers door aanwezigheid van tafels. De vraag is dan of de tafels van buitenaf zichtbaar zijn, er van buitenaf reclame wordt gemaakt en op welke manier het bedrijf zich profileert, bijvoorbeeld door een vermelding in de Gouden Gids of een eigen website." Hoe dan ook, Meester raadt ook hier aan om altijd in gesprek te gaan met de gemeentelijke dienders. "Het komt in praktijk voor dat er gewoon afspraken met de gemeente te maken zijn over de vraag hoeveel tafels en stoelen nog acceptabel zijn. Ook willen gemeentes nog wel eens meewerken aan het verlenen van een ontheffing op het bestemmingsplan. Sommige gemeentes treden niet eens handhavend op en voeren een nieuw bestemmingsplan in."



Een beker koffie in de AH to go, dat mag nog net, vindt de rechter. Toen de Zaanse formule er in Utrecht een tafel bijzette, leidde dit tot juridisch gekonkel.



Advocaat Raoul Meester stelt dat er volop ruimte is in de wet om als ondernemer de zaakjes voor elkaar te krijgen. Zolang er maar slimme argumenten over de tafel gaan.

# ‘Maak gebruik van tegenstrijdige interpretatie van de wet’

Advocaat Raoul Meester heeft dagtaak aan out-of-home wetgeving

**ALGEMEEN** Gerrit-Jan Kleinjan  
**AMSTERDAM - Regels en vergunningen, welke uitbater raakt er in zijn ondernemersleven niet een keer gefrustreerd door? De ondernemer die al met de handen in het haar zit of niet weet welk onheil hem nog boven het hoofd hangt, doet er verstandig aan de vier veelvoorkomende knelpunten op deze pagina's te lezen.**

Vaak is het leed al geleden als de ondernemer in het wetboek begint te bladeren of een advocaat in de hand neemt, is de ervaring van Raoul Meester. Hij is advocaat en naamgever van het Amsterdamse advocatenkantoor dat zich helemaal heeft toegelegd op horecarecht. Dat is niet vreemd, want voor uitbaters van ijssalons, gemakswinkels en broodjesketens is juridisch gebakke-

lei over bijvoorbeeld horecavergeving, terras of reclamebord niet de reden waarom ze het vak zijn ingegaan. Bovendien: regelgeving is vaak ondoorzichtig en wemelt van de tegenstrijdigheden. Is het vooral dit laatste wat menig ondernemer tot wanhoop drijft, advocaat Meester blijft er koel onder. Hij ziet het juist als sport om de mazen in de wet op te zoeken. "Het is voor bestuursorganen in de praktijk vaak niet eenvoudig om regelgeving helemaal bij de tijd te houden", licht Meester toe.

### Interpretatie

Daarnaast speelt nog een ander probleem, namelijk dat van tegenstrijdige regelgeving, of liever: "Tegenstrijdige interpretatie ervan", aldus de jurist. Hij bedoelt er maar mee te zeggen dat er volop ruimte is in de wet om je zaakjes voor elkaar

krijgen, zolang er maar slimme argumenten op tafel komen. Want gemeentelijk beleid, zoveel is volgens hem wel duidelijk, is lang niet altijd deugdelijk beleid.

### Voet tussen de deur

"In het begin deden we het erbij", vertelt Meester, die inmiddels een bekende is van veel ondernemers in de sector, op de bovenverdieping van zijn kantoorpand op een steenworp afstand van het Waterlooplein. Maar toen zowel internationale concerns als kleine zelfstandige ondernemers een beroep op hem bleven doen en er verder weinig gespecialiseerde advocaten rondliepen, besloot hij zich helemaal te specialiseren als out-of-home- en horeca-advocaat. "Als we nu gebeld worden, moeten we direct een antwoord klaar hebben." In loop van de tijd heeft

zijn kantoor al heel wat out-of-home-kwesties die bijna onoplosbaar leken op zijn bordje gekregen. Zo lukte het hem bijvoorbeeld om met de broodjesketen Subway in Amsterdam een voet tussen de deur te krijgen. Want eigenlijk zat de gemeente helemaal niet te wachten op nog een fastfoodketen, die het in de ogen van de ambtenaren was. "We hebben toen de vraag gesteld wat er zou gebeuren als je de keten een restaurant zou noemen. De grens tussen fastfood en horeca is namelijk vaag." Onder meer doordat er in de vestigingen van het wereldwijd opererende concern geen frituur is te vinden, kon het label fastfood vervangen worden door restaurant. Dat was een geluk voor de keten, want waar de fastfoodplekken in de hoofdstad al vergeven waren, was er nog wel volop restaurantruimte.

## Fastfood of horeca?

Veel gemeentes maken onderscheid tussen lunchrooms en restaurants aan de ene kant en fastfood aan de andere kant. Fastfood is in tegenstelling tot restaurants over het algemeen op weinig plekken toegestaan. Bovendien zijn de schaarse plekken vaak al weggegeven aan bijvoorbeeld ketens als McDonald's. Het is dan ook een hele klus om een nieuwe keten met gemaksvoedsel in bijvoorbeeld Amsterdam te lanceren, vertelt Meester. Maar er is een trucje. Soms zijn er toch nog mogelijkheden om een fastfoodbedrijf te vestigen in een door wetten dichtgetimmerd gebied. Meester: "Fastfoodbedrijven vragen zich vaak af of zij een vestiging als restaurantbestemming kunnen realiseren. Er is namelijk meer aanbod van panden met zo'n bestemming waarmee ze aantrekkelijker zijn voor een ondernemer." Om te beginnen stelt Meester in deze gevallen de vraag waar de grens ligt tussen fastfood- en restaurantactivi-

teiten. Wat maakt Subway bijvoorbeeld voor de wet een restaurant en Kentucky Fried Chicken een verkoper van snelheidseten? "De meeste gemeenten hebben op dit punt geen beleid opgesteld", zegt Meester. Gemeentelijke richtlijnen, zoals het aantal personeelsleden, aantal kassa's, bereidingstijd, bediening aan tafel, bestek, hoeveelheid zitplaatsen, komen dikwijls met heel veel moeite op tafel. "Zodoende kan succesvol beargumenteed worden dat fastfood binnen de bestemming past. Lukt dit niet, dan kan het bedrijfsconcept soms met relatief kleine aanpassingen als restaurant door het leven gaan." In sommige gevallen doet de jurist een beroep op het zogenoemde overgangsrecht, waarmee bedoeld wordt dat er elementen uit het oude bestemmingsplan in het nieuwe worden opgenomen. Stel dat er al wat fastfood op de betreffende plek zat, dan kan juridisch worden afgedwongen dat hierdoor niet zomaar een streep mag worden gehaald door de gemeente.



Subway kreeg als 'restaurantketen' vaste voet aan grond in de hoofdstad, iets dat als 'fastfoodformule' niet lukte.

## Mag ik alcohol schenken?

Het lijkt logisch: wie een borrel wil schenken in zijn zaak, die moet een drank- en horecavergeving in de la hebben liggen. Maar goed overweg kunnen met de bierpomp of drankfles is daarbij lang niet voldoende. Juist een alcoholbrevet is omgeven met allerlei haken en ogen. Meester noemt een voorbeeld: "Om in aanmerking te komen voor zo'n vergunning moet het horecagedeelte van de zaak minstens 35 vierkante meter bedragen, moet er voldoende isolatie zijn en zijn gescheiden toiletten verplicht. Bovendien moet er altijd een leidinggevende tijdens de openingstijden in de zaak rondlopen die in het bezit is van een verklaring sociale hygiëne en goed levensgedrag. Deze persoon moet ook nog eens op de horecavergeving staan vermeld." In de out-of-homewereld ligt er bovendien nog een extra complicatie op de loer. Want de drank- en horecawet verbiedt zogenoemde 'winkelnering'. Dat betekent dat er afgezien van de horecagerelateerde producten geen andere zaken in dezelfde ruimte te koop mogen worden

aangeboden. Ook als in het gemeentelijke bestemmingsplan staat dat een pand al een detailhandelsbestemming heeft, dan is het doorgaans verboden om een glas te schenken. Meester: "Een combinatie van een winkel en het verstrekken van alcoholhoudende drank is in beginsel niet mogelijk." Maar er zit een gaatje in de wet, aldus de expert. "Als er een scheidingwand is opgenomen, dan mag het wel." Als de ondernemer het toch voor elkaar krijgt om de klant een glas pils voor te zetten, dan is dikwijls een exploitatievergunning vereist. "Tenzij er sprake is van onderschikte horeca of een mengformule."

Een voorbeeld van een mengformule is een traiteur die een biertapie in zijn zaak heeft staan. Hij oefent daarbij twee activiteiten uit, waarbij die horeca ondergeschikt is aan zijn hoofdtaak, namelijk het verkopen van eten. "Hierbij zal meestal wel een verbod bestaan op het maken van reclame voor horeca-activiteiten. In veel gevallen is er ook een terrasverbod. Het verschilt echter per gemeente in hoeverre hiervan een punt wordt gemaakt. Met name de grote steden doen dat!"



Een cafetaria met een biertap. Het mag bij deze vestiging van Plaza food for all in Maarssebroek, maar vraagt wel gedegen kennis van het wetboek.