

Vragen en antwoorden VWS/NVWA over toepassing en uitleg 25% kortingsregels Alcoholwet

1. Inwerkingtreding van de wet

Voor de sector is het van belang dat er ten minste zes maanden zit tussen het moment waarop definitief duidelijk wordt wanneer de wet in werking treedt en de inwerkingtreding zelf.

Bijvoorbeeld dat het uiterlijk 1 januari officieel is dat de wet op 1 juli 2021 in werking treedt, zodat de sector zes maanden van tevoren weet waar zij aan toe is.

Antwoord VWS/NVWA

Inwerkingtreding per 1 juli 2021.

2. Hoe wordt de reguliere prijs vastgesteld? Waar moet uit blijken wat de reguliere prijs is?

Wordt hier uitgegaan van de gewoonlijke prijs per filiaal of per s-formule (prijzen binnen formules kunnen verschillen per filiaal en zelfs tussen een filiaal en een franchisenemer die een eigen prijsbeleid hanteert)?

Antwoord VWS/NVWA

Het gaat om de prijs in het betreffende verkooppunt. De NVWA zal, als daar aanleiding voor is, de prijs van alcoholhoudende drank monitoren. Dit kan zowel gebeuren door na te gaan wat de prijzen in het verleden zijn geweest, als door de prijsontwikkelingen na afloop van de prijsactie in de gaten te houden. Indien nodig zal de NVWA de prijsontwikkelingen over een langere tijd monitoren. Dit kan de prijsontwikkeling gedurende enkele maanden zijn. Hoe lang de NVWA de prijs precies zal monitoren, is afhankelijk van de casus.

3. Hoe wordt de prijs berekend? Wordt deze berekend per SKU of omgerekend per liter? Vb.

Stock Keeping Unit 1= fles van 1liter merk X wordt aangeboden tegen €10. SKU 2= een halve liter merk X wordt aangeboden voor €3,50. Valt deze halve liter onder 25% regel?

Antwoord VWS/NVWA

De 25% wordt berekend over de prijs van één specifiek product (merk, type en grootte fles). Literprijs is niet van belang, tenzij de actie bestaat uit het aanbieden van extra volume.

4. Hoe wordt omgegaan met veilingen waar bedrijven soms restanten verkopen? Of andere restantverkopen? (alcohol is ook bederfelijke waar waar je op een gegeven moment van af wilt / moet)

Antwoord VWS/NVWA

Wanneer sprake is van veilingen of andere restantverkopen waaraan (ook) consumenten kunnen deelnemen, zal de veiler/verkoper bij het aanbieden of verstrekken daarvan ook rekening dienen te houden met de regels omtrent prijsacties. Het is niet toegestaan de indruk te wekken dat de prijs lager is dan 75% van de gewoonlijke prijs.

5. Is het toegestaan dat retailer prijsvergelijking tussen eigen producten en die van andere aanbieders communiceert, waarbij verschil in prijs >25% bedraagt?

Antwoord VWS/NVWA

Nee, zie lid 2 van artikel 2a.

6. Hoe wordt omgegaan met bedrijven die zowel business 2 business als business 2 consumer verkopen (zoals Sligro, Hanos, Makro)?

Antwoord VWS/NVWA

Als een bedrijf naast B2B ook B2C verkoopt, geldt ook voor dat bedrijf, dat hij zich aan de regels omtrent prijsacties moet houden.

7. En online andere prijzen hanteren.

Antwoord VWS/NVWA

Online is een ander verkooppunt dan in de winkel. Dus het verschil in prijs tussen online/fysiek is niet van belang.

8. Bijvoorbeeld korting op de rekening geven als je zelf komt ophalen i.p.v. laten bezorgen. Is dat 'ophaalkorting' of 'alcoholkorting'?

Antwoord VWS/NVWA

Het hangt af van de manier waarop die korting wordt (vorm)gegeven in een gegeven situatie. Gebruikelijker is om kosten in rekening te brengen voor het bezorgen, zogenaamde bezorgkosten, en voor het ophalen geen extra kosten in rekening te brengen omdat daar geen kosten mee gemoeid gaan. Dus waarom zou men korting geven voor ophalen i.p.v. niet gewoon kosten in rekening brengen voor het bezorgen (een dienst wat extra kosten met zich meebrengt), wat gebruikelijk is?

Als er toch een ophaalkorting wordt gegeven en die gegeven korting voor ophalen een verkapte korting op alcohol blijkt te zijn, dan mag die korting, evt. samen met andere kortingen, dus niet meer dan 25% bedragen.

9. Overige vragen/onduidelijkheden

Wat zijn de verwachte effecten van het kortingsverbod op de gemiddelde prijs en op de actieprijzen?

Antwoord VWS/NVWA

Daar hebben we geen verwachtingen over, maar we gaan het wel monitoren. Het doel van de maatregel is om de prikkel te verminderen dat mensen meer alcohol kopen dan ze van plan waren. Als we zouden willen sturen op het prijsniveau an sich dan zouden we daar andere maatregelen voor gebruiken, zoals BTW of minimum unit pricing.

10. Kan een basisprijs opnieuw worden bepaald als de kortingsregels van kracht worden?

Antwoord VWS/NVWA

Zoals in een eerder antwoord is aangegeven, zal de NVWA de prijsontwikkeling monitoren. Dit kan ook door na te gaan wat de prijzen in het verleden zijn geweest. Dit geldt ook als de nieuwe regels over prijsacties net in werking zijn getreden.

11. VWS stelt in het verslag dat de waarde van premiums worden meegenomen in het bereken van de prijs. Moet waarde van premiums/cadeaus apart ook voldoen aan de 25% regel? En hoe wordt dan de waarde daarvan bepaald (die soms als actieartikel echt tegen kostprijs en minder worden geleverd ter promotie van betaalde artikelen waarop het dan wordt terugverdiend)

Antwoord VWS/NVWA

De waarde van de premiums wordt inderdaad betrokken bij het toezicht op de regels over prijsacties. Dit betekent dat de waarde van de premium niet meer mag zijn dan 25% van de reguliere prijs van de alcoholhoudende drank waar de premium bij wordt geleverd. De NVWA zal nog kijken hoe de waarde van de premium zal worden vastgesteld.

12. Hoe wordt omgegaan met partijhandel die i.v.m. naderende houdbaarheidsdatum met korting wordt verkocht en waar vanwege het eenmalige karakter vaak geen referentieprijzen beschikbaar is?

Antwoord VWS/NVWA

Zie tevens het antwoord over veilingen. Als dergelijke partijhandel, hetgeen nooit eerder in een bepaald verkooppunt aangeboden is (dus eenmalig karakter), wordt aangeboden/verstrekkt, waarbij sprake is van het indruk wekken van een bepaald prijsvoordeel, zal daarbij ook rekening dienen te worden gehouden met de regels omtrent prijsacties en het maximaal toegestane kortingspercentage.

13. Hoe om te gaan met verkoopprijzen achter de douane op vliegvelden versus ervoor?

Antwoord VWS/NVWA

Zie hiervoor, het gaat om de prijs in het betreffende verkooppunt. Voor en achter de Douane wordt dus niet met elkaar vergeleken.

14. Wel of niet toestaan van bandbreedte bij vaststellen referentieprijis?

Antwoord VWS/NVWA

De referentieprijis is één bedrag. En kan geen sprake zijn van een bandbreedte. Wel kan de referentieprijis het (gewogen) gemiddelde zijn van meerdere prijzen die in een bepaalde periode hebben gegolden.

15. De staatssecretaris refereert in het beantwoorden van de Kamervragen naar een 'nulmeting' over de effecten van kortingen op consumentengedrag die dit jaar uitgevoerd zal worden. Hoe wordt deze nulmeting uitgevoerd, naar welke data / prijspunten wordt gekeken?

Antwoord VWS/NVWA

Er wordt in elk geval gekeken naar de alle prijsacties bij de grootste retailers (zowel online als offline). Daarnaast worden er steekproeven gedaan bij andere partijen. Het rapport van de nulmeting wordt op dit moment opgemaakt. Deze zal begin volgend jaar naar de Tweede Kamer worden gezonden.

16. Welke regels gelden er, of hoe worden promoties beoordeeld, zodra deze van een nieuwe speler of voor een nieuw product in de markt zijn waarbij geen historie of referentieprijis beschikbaar is?

Antwoord VWS/NVWA

Zoals aangegeven zal de NVWA de prijs monitoren. Als er geen historie van de prijs beschikbaar is, zal deze monitoring plaatsvinden na afloop van de actie.

17. Welke gevolgen zijn er voor grensregio's? De staatssecretaris gaf eerder aan hier pas in 2020 onderzoek naar te doen, maar gezien de mogelijke effecten van de grensoverschrijdende verkoop (zowel op de doelstelling om alcoholmisbruik tegen te gaan als op de sector) is het van belang dat dit vooraf wordt onderzocht.

Antwoord VWS/NVWA

Er wordt op dit moment een nulmeting gedaan (waaraan ook hierboven wordt gerefereerd). Hierbij worden ook de grenseffecten in beeld gebracht. Deze meting zal over twee jaar worden herhaald om de effecten in beeld te brengen.

18. Wat is het effect van online aanbieders uit het buitenland waarop het kortingsverbod niet van toepassing is?

Antwoord VWS/NVWA

Zoals hierboven aangegeven, zal dit in beeld worden gebracht.

19. Document met veel gestelde vragen

In het verslag van het overleg op 16 juli staat dat er een document met veel gestelde vragen wordt gepubliceerd voordat de wet in werking treedt. Is al bekend welke vragen hierin worden opgenomen en wanneer dit document gepubliceerd wordt? Het heeft onze voorkeur als deze ook 6 maanden voor inwerkingtreding gepubliceerd wordt. Is er een mogelijkheid om bij wijze van consultatie input te leveren voor het document en te reageren op een conceptversie?

Antwoord VWS/NVWA

Nadat het wetsvoorstel door de Tweede Kamer is aangenomen, zal de NVWA zich gaan oriënteren op de nieuwe taken die op haar af komen. Zij heeft al aangegeven in dat kader ook graag met

verschillende brancheorganisaties te spreken. In deze gesprekken kunnen jullie dus aangeven welke vragen jullie nog hebben. De NVWA heeft aangegeven de veel gestelde vragen drie maanden voor inwerkingtreding van de nieuwe regelgeving te willen beantwoorden op haar website.

20. Gaat het bij bepalen van de waarde van het premiaal om de kostprijs of verkoopprijs (om te kijken of dit binnen die 25 % korting is)

Antwoord VWS/NVWA

Het gaat om de verkoopprijs; deze prijs is immers de voor een consument bekende prijs en daarmee kan hij bij een actie ook bepalen wat zijn (prijs)voordeel/korting is.

21. Mag je bovenop 25 % een win actie doen? Dus bv; 25 % korting en maak kans op 1 van de 100 wedstrijdkaarten van het NL elftal?

Antwoord VWS/NVWA

Dat hangt af van de wijze waarop een win-actie wordt vormgegeven en hoe dat in de praktijk vormt krijgt. Komt het erop neer dat de kans dat consumenten iets winnen zo groot is dat nauwelijks sprake kan zijn van het 'winnen' maar in feite sprake is van 'erbij krijgen', dan kan zo'n zogenaamde prijs gezien worden als een cadeau/premiaal en zal dat moeten meewegen bij de maximale te geven korting. Bovendien zal bij een winactie, een promotioneel kansspel, ook voldaan moeten worden aan de daarvoor geldende regels en nagegaan worden of het op grond van de Kansspelwet is toegestaan.

22. Nogal wat sterke drank wordt aangeboden in speciale verpakkingen. Dit kunnen zijn kokers waarin whisky wordt aangeboden, maar ook verpakkingen bijv. in de vorm van dozen van karton met venster of blikken, zie foto 1. Kunt u aangeven in hoeverre de waarde van deze verpakkingen worden meegenomen in de bepaling of aan de prijsbeperking wordt voldaan?

Antwoord VWS/NVWA

We gaan niet in op deze specifieke situatie, maar zullen u vraag in algemene zin beantwoorden. In beginsel wordt een verpakking van een product niet als een premium beschouwd. Maar als de speciale verpakking zelf een bepaalde waarde vertegenwoordigt, bijvoorbeeld omdat die ook apart gekocht kan worden, dan kan die verpakking als premium worden gezien en zal daar bij de hoogte van de totale korting rekening mee moeten worden gehouden. Zie verder hiervoor eerdere antwoorden over cadeaus/premiums bij alcoholhoudende dranken

23. Geschenkverpakkingen waarbij niet alleen een fles wordt aangeboden maar ook andere items zoals glazen en cocktail recepten en/of cocktail voorwerpen (beker etc., maar ook koffiecapsules, zie foto). Dergelijke geschenkverpakkingen worden als geheel aangeboden aan retailers. Hoe beoordeelt NVWA dergelijke pakketten? Wordt daarbij bekeken of de afzonderlijke items tezamen boven de 25% waarde van de fles uitkomt, of worden dergelijke pakketten als één geheel beschouwd? Zie ook foto 2

Antwoord VWS/NVWA

We gaan niet in op deze specifieke situatie, maar zullen u vraag in algemene zin beantwoorden. Zie hiervoor eerdere antwoorden over cadeaus/premiums bij alcoholhoudende dranken. Het hangt van de situatie af en de feiten en omstandigheden naar welke waarde wordt gekeken. Als er meerdere cadeaus/premiums in een geschenkverpakking zitten dan wordt in beginsel naar de afzonderlijke waarde gekeken. Dit kan anders zijn als de cadeaus/premiums gezamenlijk als één product te koop zijn/ een waarde hebben; bijvoorbeeld een set van 4 wijnglazen bij een fles wijn. Als die set van 4 wijnglazen apart als één product kan worden gekocht dan kan van die waarde uit worden gegaan. Worden die wijnglazen normaalgesproken alleen per stuk verkocht dan zal naar die individuele prijs worden gekeken.

24. Aanbiedingen waarbij de tweede fles met korting van 50% wordt aangeboden lijken ons niet toegestaan. Wat als nu “bij aanschaf 2^e fles, <25% korting op beide flessen” wordt aangeboden?

Antwoord VWS/NVWA

Specifieke cases kan ik, zoals gezegd, niet beoordelen. Ik kan wel verwijzen naar de aankomende regelgeving. Kort samengevat, geldt er vanaf 1 juli zowel een verbod om alcoholhoudende drank aan te bieden of te verstrekken waarbij de indruk wordt gewekt dat er meer dan 25% korting wordt gegeven op de prijs die gewoonlijk wordt gevraagd, als een verbod om gedurende maximaal een kalendermaand meer dan 25% korting te geven op de prijs die in het betreffende verkooppunt gewoonlijk wordt gerekend.

25. Een fles wordt aangeboden voor prijs x en daarbij wordt een miniatuur flesje (bijv. van een variant van de “hoofd” fles) gratis meegeleverd die niet los wordt verkocht in de betreffende winkel.

Antwoord VWS/NVWA

Zie eerdere vragen over cadeaus/premiums. Als dit miniatuur flesje een bepaalde waarde vertegenwoordigt, dan kan dat ook gezien worden als premium.

26. Cash & carry winkels (Makro/Sligro/Hanos etc.) vallen in beginsel buiten bereik wanneer alleen B2B wordt geleverd. Hoe wordt bepaald of transactie B2B of B2C is?

Antwoord VWS/NVWA

Zie hiervoor de regels omtrent consumentenkoop in het Burgerlijk wetboek. Daarnaast verwijs ik u ook door naar het eerder gegeven antwoord over bedrijven die B2B en B2C verkopen. Het is aan het B2B-bedrijf om te borgen dat er geen verkoop aan consumenten plaats vindt. Hoe dat gedaan wordt is aan het bedrijf zelf.

Foto 1



Foto 2



27. Daarnaast nog aantal vragen die weer reactie zijn op uw antwoorden. Uit uw laatste reactie: *Op basis van de Alcoholwet zal vanaf 1 juli aanstaande degene die alcoholhoudende drank bedrijfsmatig verstrekt dan wel aanbiedt, gehouden zijn aan de eisen gesteld in artikel 2a en hij zal in overtreding zijn, als niet voldaan wordt aan deze eisen. Op voorhand kan niet worden uitgesloten dat daarbij ook contracten over prijsstelling tussen de leverancier en de verstrekker worden onderzocht. Wij gaan ervan uit dat producenten bij het opstellen van afspraken met verstrekkers de regels omtrent prijsacties respecteren.*

Leveranciers en retailers maken geen bindende afspraken over prijzen omdat dit niet is toegestaan op grond van de mededingingswet. Wel worden afspraken gemaakt over promoties, duur en frequentie van promoties en evt. vergoedingen die retailers ontvangen voor promoties. De Alcoholwet houdt de retailer aansprakelijk voor evt. overtreding van de prijsbeperking. Kunt u aangeven op welke wijze dergelijke achterliggende afspraken dan een rol spelen? Zou daaruit dan ook aansprakelijkheid kunnen volgen voor leveranciers?

Antwoord VWS/NVWA

Of dat een rol kan spelen zal afhangen van de feiten en omstandigheden in de gegeven situatie en wat er is afgesproken. Zoals eerder aangegeven, kan op voorhand niet worden uitgesloten dat ook de door u genoemde contracten/afspraken onderdeel kunnen uitmaken van een onderzoek naar prijsacties.

28. Gezien de veelheid aan casusposities zouden wij graag zien dat de uitleg ook terug te vinden kan zijn op de website van NVWA, zodat ook in de toekomst duidelijk zal zijn hoe toepassing van de prijsbeperking uitgelegd wordt. Komt er een dergelijke richtlijn/uitleg?

Antwoord VWS/NVWA

De NVWA zal in de aanloop naar de inwerkingtreding op haar website informatie plaatsen over de regelgeving en ons toezicht op de bepalingen uit de Alcoholwet. Onderdeel daarvan zullen ook Q&A's zijn.

29. Wat is de duur dat een product in winkel gemonitord wordt, alvorens kan worden vastgesteld wat de gebruikelijke verkoopprijs is. Als prijzen van producten worden gevolgd, over welke periode vindt dat dan plaats?

Antwoord VWS/NVWA

De duur van de periode waarin de prijs van alcoholhoudende drank gemonitord wordt, is niet door de wetgever voorgeschreven. Het hangt af van de situatie en wat de NVWA nodig acht voor het onderzoek.

30. In/out producten. Is er een bepaalde periode die in acht genomen moet worden, zonder dat de kortingsregel van 25% korting van kracht wordt? Stel dat een fles voor €10 wordt aangeboden, dan maand uit assortiment gaat en vervolgens weer wordt opgenomen in assortiment voor €6,50. Is dat toegestaan?

Antwoord NVWA

Het tijdelijk uit het assortiment halen van alcoholhoudende drank heeft geen invloed op de "prijs die gewoonlijk wordt gevraagd". Het tijdelijk niet aanbieden verlaagt die gewoonlijke prijs niet.

31. Hoe om te gaan met eenmalige producten, bijvoorbeeld een faillissementspartij. En/of producten die tijdelijk/eenmalig op de markt komen en zowel voor als na die periode niet verkrijgbaar zijn. Wat is in zo'n geval de reguliere prijs?

NVWA: Als dergelijke partijhandel, hetgeen nooit eerder in een bepaald verkooppunt aangeboden is (dus eenmalig karakter), wordt aangeboden/verstrek, waarbij sprake is van het indruk wekken van een bepaald prijsvoordeel, zal daarbij ook rekening dienen te worden

gehouden met de regels omtrent prijsacties en het maximaal toegestane kortingspercentage. De prijs van het product is op dat moment de reguliere prijs. De wijze van aanbieden is bepalend of er sprake is van een overtreding. Er mag niet de indruk worden gewekt dat er sprake is van een prijsvoordeel van meer dan 25%.

32. Hoe wordt de nulmeting van een reguliere prijs bepaald. En met welke terugwerkende kracht zal dat gebeuren?

NVWA: Als daar aanleiding toe is kan de NVWA een bepaalde periode terugkijken naar de ontwikkeling van de prijs van een product. Dit om onderzoeken of er sprake is van een overtreding. De duur van de periode waarin de prijs van alcoholhoudende drank gemonitord wordt, is niet door de wetgever voorgeschreven. Het hangt af van de situatie en wat de NVWA nodig acht voor het onderzoek.

33. Mogen wij de reguliere prijs per 1 juli verlagen om met de acties na 1 juli te kunnen voldoen aan de regels?

NVWA: De regels treden per 1 juli in werking. Vanaf dat moment houdt de NVWA toezicht op deze regels en kan zij het prijsverloop monitoren om te beoordelen of er sprake is van een overtreding. De huidige Alcoholwet voorkomt niet dat de reguliere prijs van alcohol in het algemeen in de aanloop naar dan wel per 1 juli 2021 verlaagd wordt.

34. Geldt de boete per dag of per winkel? Wanneer een prijsactie bij meerdere winkels tegelijkertijd wordt aangeboden, krijgt dan elke winkel een boete?

NVWA: Er wordt een maatregel (bijvoorbeeld een boete) opgelegd per geconstateerde overtreding. Hoe er gecontroleerd wordt, 1 of meerdere verkooppunten, is aan de NVWA. Deze werkwijze kan van invloed zijn op het aantal maatregelen. Naast het opleggen van een bestuurlijke boete, heeft de NVWA bij een overtreding van de prijsactieregels ook de mogelijkheid om een last onder dwangsom op te leggen.

35. Wat is bij zogenaamde in/out acties – acties waarbij een bepaalde verpakingsmaat tijdelijk in de markt wordt gezet – de reguliere prijs?

NVWA: Indien hier sprake is van een actie waarbij tijdelijk meer volume wordt aangeboden voor dezelfde prijs, zogenaamde volumekorting, dan moet ook daar rekening gehouden worden met de maximale korting die mag worden gegeven, namelijk niet meer dan 25%.

36. Gaat er een campagne plaatsvinden om burgers te informeren over het verbod op hoge kortingen?

NVWA: Er wordt door VWS een publiekscampagne voorbereid, denk aan bijvoorbeeld dagbladen en tv. Prijsacties alcohol zal genoemd worden in deze campagne. Echter, het belangrijkste thema in deze campagne zal het verbod op wederverstrekking zijn; dat meerderjarigen geen drank mogen doorgeven aan minderjarigen op voor iedereen toegankelijke plaatsen. De NVWA zal voorafgaand aan de inwerkingtreding een nieuwsbericht uitdoen.

37. Kan het woord 'gratis' wel gebruikt worden? Op basis van de STIVA-code mag dat namelijk niet?

NVWA: De wetgever heeft op grond van de Alcoholwet het gebruik van de term 'gratis' niet uitgesloten. Op grond van zelfreguleringscodes, zoals de STIVA-code, kunnen wel eisen gesteld zijn aan het gebruik van deze term. De NVWA houdt geen toezicht op de STIVA-code.

38. Mag je bij winacties grote prijzen winnen?

NVWA: Of een winactie onder artikel 2a van de Alcoholwet valt hangt af van de wijze waarop een win-actie wordt vormgegeven en hoe dat in de praktijk vormt krijgt. Komt het erop neer

dat de kans dat consumenten iets winnen zo groot is dat nauwelijks sprake kan zijn van het 'winnen' maar in feite sprake is van 'erbij krijgen', dan kan zo'n zogenaamde prijs gezien worden als een cadeau/premieaat en zal dat moeten meewegen bij de maximale te geven korting. Ter verduidelijking:

- Als **iedere** deelnemer iets wint (de waarde van hetgeen gewonnen wordt kan wel verschillen) dan is artikel 2a van toepassing.
- Als je **kans** hebt **op** een prijs (ongeacht de waarde van de prijs), maar niet iedereen krijgt/wint iets, dan is **artikel 2a niet** van toepassing.

39. Wat moeten we doen met vragen van bijvoorbeeld bedrijven die specifieke casuïstiek omschrijven?

NVWA: Vragen kunnen, zoals nu al het geval is, per mail gesteld worden door de branche-organisaties. Hierop zal de NVWA in algemene zin antwoorden en zoveel mogelijk verwijzen naar wet- en regelgeving en de toelichting daarop, en eerder beantwoorde vragen. De NVWA zal niet ingaan op specifieke vragen en zal ook geen situaties (op voorhand) gaan beoordelen. De NVWA is geen adviesbureau en zal bij dergelijke vragen u in algemene zin antwoorden en voor het overige verwijzen naar een (juridisch) adviesbureau. Vragen die vaak gesteld worden en voor meerdere partijen van belang zijn zullen op onze website worden geplaatst.

40. Wanneer publiceren jullie informatie op de website?

NVWA: Sinds 19 mei staat het webdossier online:

<https://www.nvwa.nl/onderwerpen/regels-voorverkoop-alcohol>

In het webdossier zijn de 3 onderdelen waarop de NVWA toezicht gaat houden vanaf 1 juli 2021 opgenomen; prijsacties, verkoop op afstand en online slijterijen. Dit webdossier zal indien nodig worden aangevuld. Raadpleeg voor actuele informatie het webdossier.