



MEMORANDUM GEMEENTERAADSVERKIEZINGEN 2018

BEGRIJPT U DE ZELFSTANDIGE ?

INLEIDING

Ondernemers komen met alle politieke niveaus in contact: van Europa tot het federale, het regionale, maar ook tot provincies en hun eigen stads- of gemeentebestuur. Dat laatste niveau, het lokale, is vaak het belangrijkste niveau voor de zelfstandige of kmo-zaakvoerder. Niet enkel omdat er heel wat lokale beleidsdomeinen zijn die een directe impact hebben op hun onderneming, maar ook omdat de lijnen tussen de ondernemer, de lokale bewindsploeg en de oppositie heel kort (kunnen) zijn. Het is voor een ondernemer een koud kunstje om te spreken met burgemeester, schepenen, gemeenteraadsleden en andere lokale politici. Het zal al een pak moeilijker zijn om een federale of regionale excellentie te pakken te krijgen.

Heel wat lokale bevoegdheden zijn ook belangrijk voor de ondernemers. Denken we maar aan mobiliteit, openbare werken, ruimtelijke ordening, fiscaliteit, veiligheid, onderwijs en administratieve vereenvoudiging. Beslissingen die op lokaal niveau worden genomen hebben meteen ook een directe impact op het leven van de zelfstandige en de kmo. Om die reden heeft NSZ een goed onderbouwd memorandum voor de gemeente- en provincieraadsverkiezingen van 14 oktober opgesteld, waarvoor de organisatie meermaals haar oor te luister heeft gelegd bij haar achterban, de zelfstandigen, de vrije beroepen, de micro-ondernemingen en de kmo's.

Het resultaat krijgt u bij deze onder ogen. Op heel wat beleidsvlakken komt NSZ met concrete voorstellen en eisen om het ondernemerschap ook op lokaal niveau de nodige boost te geven. Daarvoor rekenen we op alle politieke partijen. NSZ is een neutrale ondernemersorganisatie en is niet gebonden aan een politieke partij of zuil. NSZ kijkt naar het beleid en niet naar namen van politici of partijen. Onze organisatie is constructief en klaar om u verder te helpen. Maar we zijn ook kritisch. We zeggen waarop het staat. Is een bepaalde maatregel goed voor het ondernemerschap, zullen we dat luid en met het nodige applaus laten horen. Mocht evenwel een bepaalde beleidsdaad nefast zijn voor de zelfstandigen en de kmo's, zullen we dat even luid laten horen. Het voordeel: u weet wat van onze organisatie te verwachten. Wij spelen open kaart en mikken resoluut op ondernemingsgezinde steden en gemeenten.



Christine MATTHEEUWS
Voorzitter

INHOUDSTAFEL

Hoofdstuk 1 : Mobiliteit	p.4
1. Heeft de auto nog een kans ?	p.5
2. Voldoende parkeerplaatsen	p.6
3. Lage emissiezones (LEZ): bezinnen alvorens te beginnen	p.7
Hoofdstuk 2 : Veiligheid	pp.8-10
Hoofdstuk 3 : Een lokale overheid die ondernemersvriendelijk is	p.11
1. Geen pestbelastingen	p.12
2. Goede infodoorstroming bij openbare werken	p.13
3. Ruimtelijke ordening	p.13
4. De stad of gemeente als bondgenoot van de ondernemer	p.14
5. Minder papierwerk, meer efficiëntie	pp.14-15
Hoofdstuk 4 : Vorming en opleiding	pp.16-17
Hoofdstuk 5 : Kleinhandel	p.18-28
1. De detailhandel, een sector in nood	pp.19-20
2. De kleinhandel, bedreigd door de massale commerciële ontwikkeling	p.20
3. De kleinhandel, een troef voor laaggeschoolde arbeid	p.21
4. De detailhandel, sector met uitdagingen	p.22
5. Geen nieuwe shoppingcentra	pp.22-23
6. Zes koopzondagen per jaar volstaan	pp.23-24
7. Leegstand wegwerken	pp.24-25
8. Meer solidariteit tussen groot en klein	p.26
9. Commerciële vrije zones creëren	p.27
10. E-commerce promoten en aanmoedigen	pp.27-28
11. Nog enkele voorstellen om de kleinhandel te versterken	p.28



HOOFDSTUK 1

MOBILITEIT

Een goed mobiliteitsbeleid houdt rekening met twee essentiële factoren: een vlot verkeer met daarbij nog steeds een belangrijke rol voor de auto en voldoende parkeergelegenheden, bij voorkeur ook zoveel mogelijk gratis.

1

HEEFT DE AUTO NOG EEN KANS ?

De auto blijkt nog steeds de belangrijkste vervoersmodus. Belgen gebruiken de auto ook vooral omwille van economische redenen: 31,5 procent om naar het werk of de school te gaan en 19,3 procent om boodschappen mee te doen, zo blijkt uit een studie van het Federaal Planbureau.

Toch wordt de auto steeds meer stiefmoederlijk behandeld door lokale besturen. Steeds meer centra worden autoloos of autoluw, parkeerplaatsen worden schaarser en duurder. Dat is nefast voor de lokale economie. De Belg begeeft zich voor zijn inkopen nog steeds naar een gemeente of een stad met de auto. Hij wil op wandelafstand kunnen parkeren, zodat hij snel de nodige boodschappen kan doen.

Het is dus evident dat lokale besturen de auto niet als de vijand mogen zien, maar samen met een fiets- en wandelrijk beleid ook moet opteren voor een mobiliteitsbeleid waar de wagen nog steeds zijn plek krijgt.

2

VOLDOENDE PARKEERPLAATSEN

Uit onderzoek van NSZ bij de 308 Vlaamse steden en gemeenten blijkt dat 46 procent onder hen geen parkeerbeleid heeft uitgestippeld. Zowel landelijke gemeenten (75 procent) en verstedelijkte gemeenten (59 procent) zien hier geen behoefte in. De grote steden scoren beduiden beter, aangezien slechts 10 procent geen parkeerbeleid heeft uitgetekend.

Opmerkelijk is ook dat 28 procent van de steden en gemeenten zelf aangeeft over te weinig parkeerruimte te beschikken: 30 procent in de verstedelijkte gemeenten, 25 procent in de landelijke gemeenten en 23 procent in de steden. Bovendien stellen we vast dat bij openbare werken steevast parkeerplaatsen als eerste sneuvelen. Onder het mom van verfraaiing en uit ecologische overwegingen plant men dan liever bomen en struiken. Stadsverfraaiing is belangrijk, maar mag niet ten koste gaan van de broodnodige parkeerinfrastructuur voor de lokale handel.

NSZ ziet meer heil in het gratis kortparkeren in handelskernen. 30 procent van de gemeenten en steden laat op dit moment toe om 10 tot 15 minuten gratis te parkeren. Dat is ideaal voor wie vlug even bij de buurtwinkel binnen moet springen. Dat soort initiatieven speelt in de kaart van de buurtwinkels. NSZ wil dat dit in elke gemeente of stad kortparkeren wordt ingevoerd en dat de parkeertijd wordt opgetrokken naar **1 uur**.

3

LAGE EMISSIEZONES (LEZ): BEZINNEN ALVORENS TE BEGINNEN

Steeds meer lokale besturen opteren voor een lage emissiezone (LEZ) in het centrum. In Antwerpen deed die LEZ het nodige stof opwaaien, Brussel en Gent volgen

Op zich heeft NSZ niets tegen zulke zones, maar de organisatie vraagt wel om op voorhand goed af te stemmen met ondernemers en ondersteuning te voorzien voor ondernemers die door de LEZ noodgedwongen een ander voertuig moeten aanschaffen. Die maatregel leidt meteen ook tot een versnelde vergroening van het wagenpark.

Ook is het noodzakelijk om in alle steden en gemeenten dezelfde criteria te bepalen zodat ondernemers in alle gemeenten en steden terecht kunnen met één en hetzelfde voertuig.

OP HET VLAK VAN MOBILITEIT PLEIT NSZ DUS VOOR :

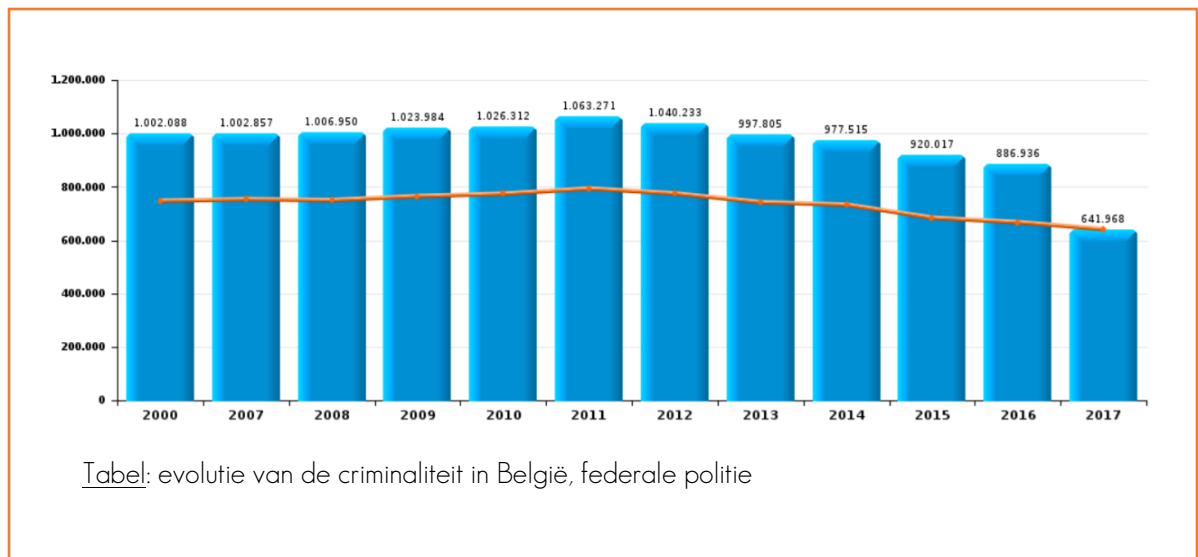
- Een mobiliteitsbeleid te ontwikkelen waar ook de auto zijn plek in heeft
- Het aantal blauwe zones uitbreiden in de centra
- Gratis kort parkeren gedurende minstens 30 minuten
- Gratis parkings invoegen aan de rand van de gemeente of stad
- Gratis vervoer inlassen van die randparkings naar het commercieel centrum van de stad of gemeente
- Betaling van parking per smartphone overal mogelijk maken
- Parkeerplaatsen van lokale administraties en lokale organisaties tijdens het weekend beschikbaar maken voor het grote publiek
- Zorgen voor gratis parkingminuten bij de aankoop in een lokale winkel
- Ondersteuning voor ondernemers die door een LEZ een nieuw voertuig moeten aanschaffen



HOOFDSTUK 2

VEILIGHEID

Het is voor iedereen belangrijk om in een veilige wijk, gemeente of stad te wonen. Ook voor ondernemers. Hoewel de globale criminaliteit de laatste jaren daalt, zo blijkt uit cijfers van de federale politie, worden ondernemers nog te veel geconfronteerd met criminele feiten, zoals winkeldiefstal, (gewapende) overval, ramkraak en bedrijfsinbraak.



Ook de specifieke criminaliteit waarvan bij uitstek ondernemers het slachtoffer zijn, daalt de afgelopen jaren. Maar elk crimineel feit is er één te veel. Opvallend ook, ondanks de gedaalde criminaliteit daalt het onveiligheidsgevoel niet. Onderzoek van het Brussels Observatorium voor preventie en veiligheid toont aan dat 16,3 procent van de Brusselaars zich onveilig voelt in hun wijk. In Vlaanderen bedraagt dat aantal 18 procent en in Wallonië 20,9 procent.

WELKE MAATREGELEN SCHUIFT NSZ NAAR VOREN OM OP LOKAAL VLAK DE ONVEILIGHEID IN TE DAMMEN :

- Een vinger-aan-de-polsbeleid voor de zelfstandigen op het vlak van veiligheid. Naast regelmatige enquêtes komt er het best, daar waar nog geen BIN-Z is, een lokaal platform waarbij informatie wordt uitgewisseld tussen lokale politici, de politie en de handelaars.

- Preventie versterken naar zelfstandigen toe. Op dat vlak kunnen diefstalpreventie-adviseurs een grote rol spelen. In de 196 politiezones werken er één of meerdere diefstalpreventie-adviseurs die speciaal opgeleid zijn om burgers en ondernemers advies te geven over hoe zij bepaalde vormen van criminaliteit, waaronder winkeldiefstal, kunnen indammen. Toch zijn deze adviseurs nog veel te onbekend. Bij de handelaars die deze adviseurs inschakelden zijn ze alvast niet onbemind.
- Wijkagenten nog nauwer laten samenwerken met lokale handelaars.
- Zorgen voor veilige en nette openbare plaatsen: met regelmatig onderhoud, voldoende groen, duidelijke signalisatie, adequaat werkende verlichting et voldoende patrouilles.
- Meer gebruik maken van GAS-boetes, ook voor winkeldiefstal.
- In ons land moet een winkeldiefstalboete ingevoerd worden. Een dergelijke boete wordt al toegepast in Nederland. Daar mogen handelaars een schadevergoeding van 181 euro vragen aan een winkeldief op voorwaarde ze dan ook een officiële aangifte doen bij de politie. Afrekenen met winkeldieven, heet die praktijk en een aparte stichting (de Stichting Afrekenen met Winkeldieven) is hiervoor bevoegd. De Stichting rekent de handelaar hiervoor 38 euro administratiekosten, wat betekent dat hij finaal 143 euro ontvangt. Op aangeven van NSZ buigt de federale regering zich hier momenteel over.
- Psychologische bijstand aanbieden aan de slachtoffers van agressie, winkeldiefstal en andere criminaliteit die ondernemers treft.
- Alle vormen van ongepast gedrag systematisch aanpakken.
- Ook zorgen voor voldoende beveiliging in commerciële zones en andere economische wijken.



HOOFDSTUK 3

EEN LOKALE OVERHEID DIE
ONDERNEMERSVRIENDELIJK IS

Op zondag 14 oktober 2018 kiezen we nieuwe lokale besturen. Die brengen hopelijk beterschap voor ondernemend Vlaanderen, want slechts 48 procent van de zelfstandigen en de kmo's vindt dat hun stads- of gemeentebestuur de afgelopen vijf jaar algemeen gezien goed werk heeft geleverd. Ook qua ondernemersvriendelijk beleid lieten heel wat steden en gemeenten de afgelopen vijf jaar een aantal kansen laten liggen, zo blijkt uit onderzoek van NSZ waaraan in september 2017 648 ondernemers uit heel Vlaanderen hebben deelgenomen. Slechts 4 op de 10 zelfstandigen en zaakvoerders van kmo's (42 procent meer bepaald) vinden het beleid van hun stad of gemeente ondernemingsvriendelijk.

1

GEEN PESTBELASTINGEN

Opvallend is dat er ettelijke tientallen lokale belastingen bestaan die enkel en alleen gericht zijn op ondernemingen. Om er een paar te noemen: belastingen op de verspreiding van reclamedrukwerk, taksen voor lichtreclame en aanplakborden, belasting op vestigingen en kantooroppervlakten, op parkeerplaatsen die een handelszaak aanbiedt aan de klanten, een belasting op uitstallingen, drijfkracht en hefkracht en zo meer. Belastingen gericht op ondernemingen zijn goed voor een kwart van alle lokale belastingen. Deze taksen zijn goed voor een kwart van de inkomsten van een stad of gemeente.

Uit onderzoek van NSZ (februari 2017) bij de 308 Vlaamse steden en gemeenten blijkt immers dat slechts 5 procent van alle lokale besturen in dat jaar ondernemingsgerichte belastingen zal verlagen, terwijl 2 procent er zal afschaffen.

NSZ pleit er voor om alle anti-economische belastingen in alle steden en gemeenten in Vlaanderen te schrappen. Zulke taksen belemmeren immers het ondernemerschap, terwijl steden en gemeenten net baat hebben bij een forse dosis ondernemingsgezindheid. Lokale pestbelastingen en anti-economische taksen moeten volgens NSZ worden afgeschaft. Groei en ondernemerschap moeten worden aangemoedigd, maar nu worden zelfstandigen en ondernemers die willen doorgroeien teveel gehinderd door allerlei lokale anti-economische maatregelen en belastingen.

2

GOEDE INFODOORSTROMING BIJ OPENBARE WERKEN

Een degelijke en aangename openbare infrastructuur is een must. Openbare werken zorgen echter vaak dat het aantal klanten en dus ook de omzet van lokale zelfstandigen fors slinkt. In sommige gevallen leiden ze zelfs tot faillissementen. Daarom vraagt NSZ om bij openbare werken alle zelfstandigen steeds goed te briefen, de toegankelijkheid tot handelszaken te garanderen en de hinder tot een minimum te beperken.

3

RUIMTELIJKE ORDENING

Lokale besturen dienen ervoor zorgen dat er voldoende ruimte is om op te ondernemen en dat zowel binnen de gemeenten en steden als daarbuiten. Daarbij moet steeds rekening gehouden worden met het type activiteit en de eventuele hinder die daarbij komen kijken. Hierbij is het natuurlijk niet de bedoeling om economische en commerciële zones te creëren die het lokaal economische weefsel aantasten.

Het voorzien van ruimte voor ondernemingen moet sneller door lange procedures te vermijden. NSZ opteert er vooral voor om de centra te herwaarderen en er alles aan te doen om ondernemingen in die centra te verwelkomen. Op die manier kunnen centra hun levendigheid behouden of opnieuw aantrekkelijk worden. Echte commerciële zones in de steden en gemeenten zelf zijn nodig, terwijl andere zones meer geschikt zijn als woonruimte.

4

DE STAD OF GEMEENTE ALS BONDGENOOT VAN DE ONDERNEMER

Lokale besturen dienen ondernemingen te verwelkomen en te ondersteunen, zij moeten aanwezig zijn in het hele lokale ontwikkelingsverhaal. Lokale besturen horen ook eventuele investeerders te informeren. Als eerste voorwaarde geldt een goede, overzichtelijke en up-to-date gebrachte website. Op die manier zien potentiële investeerders onmiddellijk de mogelijke kansen voor een eventuele investering.

De stad of gemeente moet ook de eerste locatie zijn waar de ondernemer alle nuttige informatie kan vinden om zijn economische activiteit op te starten of uit te voeren. Gezien de administratieve complexiteit die bij ondernemen komt kijken, voorziet het lokaal bestuur het best een geïndividualiseerde aanpak met een duidelijk en toegankelijk aanspreekpunt.

De samenwerking tussen de lokale besturen en de bestaande organisaties die voor economische ontwikkeling en het versterken van de attractiviteit van steden en gemeenten zorgen, zoals het Vlaams Agentschap Innoveren en Ondernemen, de VWSG, de VDAB, handelaarsvereniging, dient versterkt te worden.

5

MINDER PAPIERWERK, MEER EFFICIËNTIE

Ook op lokaal vlak kunnen de administratieve lasten waarmee een ondernemer te kampen heeft ingedamd worden. Denken we bijvoorbeeld aan de vele lokale taksen, het gebruik van de publieke ruimte, het ter beschikking stellen van gemeentelijk of stedelijk materiaal allerhande of de toestemming en organisatie van bepaalde evenementen.

Een concreet voorbeeld: een belangrijk evenement vindt plaats op het marktplein. Handelaars hebben dan de goedkeuring nodig vanwege het lokaal bestuur om hun terras te mogen uitbreiden. Ideaal gezien kan dat met een formulier online dat alle handelaars kunnen invullen. Wanneer dat evenement zich jaar na jaar herhaalt, heeft het geen zin om ondernemers dat

formulier opnieuw te laten invullen, maar volstaat een korte vraag om de samenwerking al dan niet te bevestigen. Ook lokale besturen moeten resoluut gaan voor het Only Once-principe, waarbij bepaalde gegevens maar één keer moeten worden opgevraagd.

Zulke ingrepen lijken simpel, toch zijn ze belangrijk voor de ondernemer. Administratie kost tijd. En tijd kost geld.

Momenteel kost administratief werk 20 percent van de beschikbare tijd. Dit tijd kan beter worden geïnvesteerd in de verdere ontwikkeling van de zelfstandige activiteit.



HOOFDSTUK 4

VORMING EN OPLEIDING

Voor steden en gemeenten is een belangrijke rol weggelegd in het ganse vormings- en opleidingsproces. De arbeidsmarkt is zeer krap en het aantal knelpuntberoepen neem toe. Daarom is het belangrijk dat lokale besturen opleidingen, aangeboden op hun territorium, hieraan aanpassen.

Het lijkt ons tevens van ontegensprekelijk belang dat schoolbesturen de nodige ondernemingsgezindheid bijgebracht worden. Op die manier krijgen jongeren alvast de basis van het ondernemerschap mee, zodat een opstart als zelfstandige na de studies gefaciliteerd wordt.

WAT VRAAGT NSZ?

- Lokale besturen als participanten in de promotie van het duaal leren. Met duaal leren vindt een deel van de opleiding van jongeren plaats op de werkvloer. In Duitsland kiest 60 procent van de leerlingen voor duaal leren. In Vlaanderen is het aandeel amper 3,5 procent. Nochtans kan deze vorm van opleiding fraaie resultaten voorleggen: 85 procent van de leerlingen die dit traject volgden, heeft binnen de zes maanden een job. Binnen de vijf jaar wordt een kwart van deze leerlingen ondernemer. De Vlaamse regering is het duaal leren nu volop aan het uitrollen. Stedelijke en gemeentelijke scholen moeten optreden als actief promotor van het duaal leren.
- Een duidelijk overzicht van opleidingen voor zelfstandigen en kmo's in de regio op de website van de stad of gemeente.
- De promotie en (her)valorisatie van het technisch en beroepsonderwijs.
- De organisatie van ontmoetingsmomenten tusssen lokale ondernemers en leerlingen (vanaf de kleuterschool).
- De aanmoediging van ondernemerschap doorheen heel het onderwijs wordt aangemoedigd, bijvoorbeeld door het opzetten en promoten van miniondernemingen.

HOOFDSTUK 5

KLEINHANDEL



1

DE DETAILHANDEL, EEN SECTOR IN NOOD

Eind 2015 waren er 60.880 kleinhandelszaken in heel België actief. Op vijf jaar tijd heeft de sector rake klappen (min 9,4 procent) gekregen. Eind 2010 waren er nog 67.191 detailhandelaars actief, zo blijkt uit cijfers van het Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen van de Zelfstandigen, het RSVZ.

Deze tabel, op basis van cijfers van het RSVZ, over de meest populaire sectoren spreekt boekdelen.

ACTIVITEIT	2010	2015	EVOLUTIE
Beenhouwer	4045	3645	- 10 %
Bakker	2078	2003	- 4 %
Groentewinkel	1100	1036	- 6 %
Viswinkel	550	463	- 11 %
Krantenwinkel	4048	3326	- 18 %
Kledingwinkel	8921	8711	- 2,5 %
Schoenwinkel	2334	2190	- 6 %

Bovendien oogt ook de toekomst weinig rooskleurig, zo geeft de sector zelf aan. Slechts 4 procent van de detailhandelaars omschrijft de sector als gezond. Volgens 64 procent is de kleinhandel een bedreigde sector. Opvallend: slechts 27 procent zou jongeren aanraden om zelf een winkel op te starten. Nog tekenend: slechts 30 procent van alle handelaars is bereid om in hun zaak te investeren, zo blijkt uit een enquête van NSZ waaraan 859 kleinhandelaars hebben deelgenomen in het najaar van 2016.

Volgens de handelaars zijn drie aspecten cruciaal voor het welslagen van hun onderneming. Ten eerste is er de commerciële aantrekkelijkheid van de straat, wijk en gemeente of stad waarin ze gevestigd zijn. Gezien de toenemende leegstand is die aantrekkelijkheid geen sinecure. Het is voor hen nochtans veruit de belangrijkste prioriteit.

Ten tweede blijven handelaars het belangrijk vinden dat er voldoende en toegankelijke parkeergelegenheden zijn in de buurt van hun winkel. Dit is niet uit de lucht gegrepen. Uit rondvraag blijkt dat parkeren in de nabijheid van de winkel primordiaal is voor de klanten. Het schrappen van parkeerplaatsen bij openbare werken wordt daarom als zeer problematisch ervaren. De kostprijs van parkeren, alsook het gebrek aan de mogelijkheid aan kortparkeren worden eveneens als grote pijnpunten beschouwd. (Zie hoofdstuk mobiliteit)

Tot slot vindt de kleinhandel een vlotte toegankelijkheid van hun wijk cruciaal. Gezien de huidige mobiliteitsproblematiek is dit niet langer vanzelfsprekend.

2

DE KLEINHANDEL, BEDREIGD DOOR DE MASSALE COMMERCIËLE ONTWIKKELING

In ons land werd de commerciële ontwikkeling gedurende 30 jaar onder controle gehouden door de wet van 29 juni 1975. Als gevolg van nieuwe wetgeving die het systeem liberaliseerde en die de eindbeslissing bij de lokale besturen heeft gelegd wat betreft implantaties op het eigen grondgebied, is het aantal m² commerciële ruimte exponentieel toegenomen. Gemiddeld werden er de afgelopen 10 jaar jaarlijks 534.000 m² extra vergund.

Intussen werd deze bevoegdheid geregionaliseerd en heeft elke regio maatregelen en procedures ingevoerd voor de toekenning van extra m² commerciële ruimte.

De ingevoerde Europese Bolkesteinrichtlijn verbiedt, op basis van de vrije concurrentie, het principe van de goedkeuring van de commerciële ontwikkeling.

Dit betekent dat de regionale regeringen verplicht werden territoriumparameters in te voeren om een minimumregulering te voorzien.

Vandaag bestaat nog geen cijfermateriaal over de commerciële ontwikkeling sinds de regionalisering. Nieuwe verrassingen zijn niet uit te sluiten.

3

DE KLEINHANDEL, EEN TROEF VOOR LAAGGESCHOOLDE ARBEID

De kleinhandel beschikt over heel wat troeven, zoals nabijheid, service, kwaliteit, maar er wordt vaak een belangrijke troef over het hoofd gezien. De kleinhandel is één van de hofleveranciers van laaggeschoolde arbeid. Deze sector zorgt ervoor dat laagopgeleide jongeren toch de arbeidsmarkt betreden.

De evolutie van de tewerkstelling in de handel is verre van onbetekenend. Het aantal jobs nam er met 4 procent toe tussen 2006 en 2014, maar wel voornamelijk bij grote ketens en supermarkten. In Vlaanderen nam het aantal jobs als loontrekkende toe met 9 procent tussen 2005 en 2014, terwijl het aantal jobs in de zelfstandige handel in diezelfde periode met 12 procent afnam.

Er worden geen extra jobs gecreëerd, maar men vernietigt bepaalde jobs en men vervangt deze door andere banen. Ondertussen verliest men aan rijkdom, diversiteit en nabijheid. Het gaat hier niet om een natuurlijke evolutie, maar om een maatschappijkeuze die voor een overaanbod zorgt aan nieuwe m² voor grote commerciële oppervlaktes.

Tegelijkertijd zien we dat senioren ondertussen de helft van de consumenten uitmaken. Mensen worden steeds ouder. In 2030 zal een man gemiddeld 82 jaar oud worden en een vrouw gemiddeld 87 jaar. Gezien deze vergrijzing is publieke steun voor de buurtwinkel meer dan ooit nodig. De autonomie bij ouderen wordt versterkt door buurtwinkels.

4

DE DETAILHANDEL, SECTOR MET UITDAGINGEN

De sector heeft bovendien af te rekenen met een aantal uitdagingen waar niet altijd gemakkelijk een antwoord op te vinden is. De drie belangrijkste zijn :

De concurrentie met de grote ketens, baanwinkels en supermarkten

- De vele sociale en fiscale kosten
- De doorbraak van e-commerce

Om die uitdagingen aan te pakken, schuift NSZ verschillende maatregelen en eisen naar voren.

5

GEEN NIEUWE SHOPPINGCENTRA

Samen met de bouw- en horecasector voert de kleinhandel de faillissementstrankings aan. Niet enkel qua faillissementen ook qua stopzettingen scoort deze sector ronduit rampzalig. Bovendien neemt ook het aantal starters gevoelig af.

De kleinhandelssector zit in zwaar weer. Daar zijn verschillende redenen voor. Eerst en voor de toename van het aantal baanwinkels, doorgaans grote ketens, aan de rand van steden en gemeenten. Steeds meer stads- en gemeentebesturen maken daar ruimte voor vrij, maar behandelen hun centrum, waar de kleinhandel thuis is, stiefmoederlijk. Bovendien maakt een toenemend aantal steden en gemeenten hun centrum of dorpskern autoluw en verdwijnen er ook heel wat parkeerplaatsen in de buurt van de kleinhandel. Dat heeft een nefaste invloed op de sector. Klanten gaan immers graag op een efficiënte manier winkelen, met gratis parking op wandelafstand van de handelszaken. Dit is vandaag niet langer vanzelfsprekend.

Daarnaast zetten ook de Vlaamse, Brusselse en Waalse regering steeds meer in op megalomane shoppingcentra, zoals Uplace (Machelen), Neo en Just under the Sky (Brussel) en Boch (La Louvière). Dergelijke projecten betekenen in de ruime regio de doodsteek voor heel wat kleinhandelszaken.

De startnota winkelen, die de Vlaamse regering in 2010 goedkeurde, vormde nochtans een goede eerste aanzet om kleine en lokale winkels in het centrum van steden en gemeenten te beschermen, maar blijft grotendeels dode letter. Bovendien is de steun van de Vlaamse regering voor Uplace niet te rijmen met de startnota. Om de kleinhandel te redden en de concurrentie met de ketens, baanwinkels en supermarkten in te dammen, pleit NSZ voor een allesomvattend beleid waarbij de noden van deze sector centraal staan. Dat heeft dan zowel te maken met mobiliteit, openbare werken, huurbeleid, ruimtelijke ordening, de aanpak van leegstand en city marketing.

6

ZES KOOPZONDAGEN PER JAAR VOLSTAAN

Een tweede maatregel om de kleinhandel te helpen in de concurrentiestrijd ten opzichte van de grote spelers betreft de koopzondagen.

Het aantal koopzondagen is sinds 2007 opgetrokken van drie naar zes per jaar. Koopzondagen worden zoveel mogelijk geconcentreerd rond bepaalde feestdagen (Kerst en Nieuw) of bepaalde evenementen (de solden bijvoorbeeld). Meer en meer stadsbesturen wensen hun stad uit te roepen tot toeristisch gebied, waardoor ze binnenkort zelfs tot 52 koopzondagen mogen toelaten in plaats van de gebruikelijke zes. Telkens komt de vraag van het stadsbestuur, niet van de handelaars.

Uit onderzoek dat NSZ eind november 2013 afgenomen heeft bij 383 handelaars blijkt dat 44 procent voorstander is om het aantal koopzondagen tot zes per jaar te beperken. 13 procent wil het aantal koopzondagen inperken, terwijl 23 procent zelfs pleit voor een totale afschaffing. Dit laatste is een personeelskwestie. Het is om evidente redenen zeer moeilijk personeel te vinden voor zondagswerk. Hierdoor verhoogt de werkdruk bij de handelaar zelf. Een vijfde van de ondervraagde handelaars vindt dan weer dat het aantal koopzondagen moet worden opgetrokken. Bovendien weet NSZ dat ook de personeelsleden en bij uitbreiding de vakbonden niet staan te springen om bijkomende koopzondagen. Daarom blijft NSZ er bij dat zes koopzondagen overal in het land volstaan, voor alle steden en gemeenten.

Onze ondernemersorganisatie stipt ook aan dat meer koopzondagen enkel zullen leiden tot een verschuiving van de economie. Consumenten die nu op zaterdag hun aankopen doen, zullen dat dan op zaterdag en zondag doen. Aangezien elke consument zijn of haar euro maar één keer kan uitgeven, zal de handelaar de omzet die hij normaal op een zaterdag boekt nu op zaterdag en zondag boeken. Extra koopzondagen leiden niet tot extra omzet. Bovendien werken meer en meer consumenten deeltijds waardoor ze ook in de week kunnen gaan shoppen. Ook is er meer en meer sprake van online winkelen. En 'last but not least', ook handelaars hebben recht op zondagsrust.

7

LEEGSTAND WEGWERKEN

De concurrentie met grote ketens, baanwinkels en supermarkten zorgde mee voor extra leegstand in de centra zelf, aangezien die grote winkels zich meestal aan de rand van de stad of gemeente vestigen.

Gevolg: leegstaande handelspanden worden een alsmaar groter probleem. Er staan nu ruim 20.000 panden leeg in België, op een totaal van 209.329, zo blijkt uit cijfers van 2017. In totaal gaat het om 9,6 procent van alle winkelpanden: in Vlaanderen 9 procent, in Brussel 10 procent en in Wallonië 11 procent, aldus onderzoeksbureau Locatus.

Uiteraard speelde de economische crisis een belangrijke rol bij de hogere leegstand. Maar ook de shopping centra en de grote winkelketens, die zich doorgaans aan de rand van de stad vestigen, verklaren de toegenomen leegstand.

Het probleem is dat er steeds meer dergelijke handelszones bijkomen. Dergelijke initiatieven knippen de handelszaken in het centrum dood en zorgen voor beenharde concurrentie. Voorbeelden uit het verleden leren ons dat dergelijke projecten de leegstand in een handelskern verdubbelen, zoals dat bijvoorbeeld in Sint-Niklaas het geval was na de komst van het Waasland Shopping Center.

NSZ schuift een aantal remedies naar voor om die leegstand aan te pakken :

- **AANMOEDIGINGSPREMIE, GEEN LEEGSTANDSHEFFING**

Een aanmoedigingspremie voor ondernemers die een leegstaand betrekken lijkt ons geen overbodige luxe. Dat gebeurt nu al in een aantal steden, maar het moet overal de norm worden. Deze optie is in ieder geval te verkiezen boven het heffen van een hogere leegstandsbelasting.

- **POP-UPS À LA THE BOX EN RONDVRAAG INWONERS**

NSZ pleit ook voor pop-ups, dat zijn leegstaande panden die als commerciële ruimte gebruikt worden door prestarters en startende ondernemingen, maar ook door gevestigde ondernemers die willen nagaan of een bepaald product of concept ook in een andere stad of gemeente aanslaat. Door dergelijke oefenwinkels aan te bieden, stimuleert een stad of gemeente ook meteen het lokaal ondernemerschap, wat voor de nodige terugverdieneffecten zorgt. Ook stelt NSZ voor om de lokale bevolking mee te laten oordelen over welke winkels er bijkomend nodig zijn in hun stad of gemeente. Op die manier kan er gezorgd worden voor een divers handelaanbod dat inspeelt op de noden van iedereen.

- **FAKE SHOPS**

Tot slot kan de hinder van leegstand ook tot een minimum beperkt worden door leegstaande etalages aan een zeer lage prijs te verhuren aan de omliggende handelszaken of te werken met zogenaamde 'fake shops'. Bij dergelijke nep- of maskeerwinkels zorgt men niet voor een nieuwe bestemming, maar worden etalages dichtgespijkerd met platen. Op die platen verschijnt dan een afbeelding van een mogelijke winkel. Die praktijk wordt in Groot-Brittannië courant toegepast en maakt het straatbeeld alvast visueel aantrekkelijker.

8

MEER SOLIDARITEIT TUSSEN GROOT EN KLEIN

Om de kleinhandel de nodige overlevingskansen te geven, pleit NSZ voor een fonds ter ondersteuning van de sector. In Frankrijk bestaat het 'Fond Fisac' (Le Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce). Dat fonds wordt voor een groot stuk gefinancierd door een taks op de grote winkelloppervlaktes die zich aan de rand van een stad bevinden. Die taks (TASCOM, taxe sur les surfaces commerciales) wordt betaald door winkels met een verkoopoppervlakte van 400 m² en een zakencijfer van minstens 460.000 euro per jaar.

Een gelijkaardig fonds lijkt ons ook in België opportuun. Die vorm van solidariteit komt niet alleen de kleinhandel ten goede, maar ook de consument.

In Mons (Bergen) is men al een tijdje in die richting aan het werken. De stad Bergen was de teloorgang van het commercieel centrum ten koste van de commerciële centra en grote ketens in de rand van de stad beu en heeft in november 2017 een impulsfonds ('Fonds d'Impulsion') gelanceerd dat kleinhandelaars aanmoedigt een zaak op te starten in het centrum van Bergen. Het Bergens stadsbestuur trekt daar 200.000 euro voor uit en dat geld komt integraal van de commerciële centra en de baanwinkels in de rand.

De belasting op parkeerplaatsen bij zulke centra en winkels werd immers opgetrokken van 60 naar 100 euro per parkeerplaats voor winkels die vijf of meer parkingplaatsen hebben. Het budget van het impulsfonds wordt gebruikt om handelaars die zich in het centrum van Bergen willen vestigen en ook een origineel aanbod hebben (om niet identiek dezelfde handelszaken te hebben in het centrum, maar toegevoegde waarde te creëren) financieel te ondersteunen voor de huur en de inrichting van hun zaak. Die steun varieert van 5000 tot 30.000 euro per jaar, afhankelijk van de locatie.

9

COMMERCIEËLE VRIJE ZONES CREËREN

NSZ stelt voor om van bepaalde wijken of zones die in verval zijn commerciële vrije zones te maken. Dat is nodig om die wijk of zone te rebooten. Die zones krijgen dan aangepaste regels en taxaties, bijvoorbeeld een lagere onroerende voorheffing, lagere of minder taksen... Dit om ondernemers die in deze zone investeren een nodige financiële duw in de rug te geven.

Om te bepalen of een bepaalde zone een commerciële vrije zone is, kan er gewerkt worden met bepaalde criteria:

- De neergang berekenen van de economische activiteit in deze zone
- Een basisreferentie berekenen van de commerciële mix van die zone
- De evolutie van de leegstand opmeten in die zone
- De evolutie van de voetgangersflux in kaart brengen
- Het verlies aan tewerkstelling (zelfstandige en loontrekkende) bepalen

10

E-COMMERCE PROMOTEN EN AANMOEDIGEN

E-commerce is aan een doorbraak bezig binnen de kleinhandel, maar tegelijkertijd blijft er ook heel wat wantrouwen en afkeer bestaan. Onterecht, vindt NSZ, dat in al haar communicaties steeds lovend is voor e-commerce en de voordelen ervan benadrukt. Het aandeel van online verkoop is de laatste jaren geëvolueerd van enkele procenten tot bijna een tiende van de totale omzet.

Een webwinkel laat immers toe om ook een ander publiek te bereiken en is stilaan onontbeerlijk in deze haastige maatschappij. Een online-investering vertaalt zich ook in de cijfers. Handelaars die online actief zijn, zien hun omzet met 15 procent stijgen. 28 procent zegt zelfs meer dan een kwart van de omzet uit de webwinkel te halen, zo bleek uit onderzoek van NSZ.

Daarom moeten ook lokale besturen projecten opzetten om e-commerce ingang te laten vinden bij hun handelaars. Dat kan het best door praktische informatiesessies op te zetten, al dan niet met de ondersteuning van NSZ. Op dit moment geeft de ondernemersorganisatie 20 infosessies in heel Vlaanderen over enerzijds online marketing en anderzijds e-commerce.

11

NOG ENKELE VOORSTELLEN OM DE KLEINHANDEL TE VERSTERKEN

- Het fiscaal bevorderen van openbare en particuliere initiatieven die de aankoop in buurtwinkels ondersteunt, zoals handelscheques.
- Commerciële groeiruites oprichten en steunen naar analogie met de bedrijfsincubators en ervoor zorgen dat jonge handelaars met innoverende concepten er terecht kunnen.
- Nieuwe commerciële concepten valoriseren en verspreiden via onder meer een versoepeling van de handelshuur.
- Het betrekken en op de hoogte brengen van de handelszaken bij de voorbereiding van werven bij openbare werken.
- Het verplicht maken van een uitkering bij vertragingen bij openbare werken, te betalen door de opdrachtgever van die werken en te geven aan getroffen handelaars.
- Afschaffing van alle belastingen die specifiek voor handelaars zijn gedurende de duurtijd van de openbare werken.