

**MEMORANDUM
LOKALE VERKIEZINGEN**

2024

NSZ verdedigt de belangen van alle ondernemers in Vlaanderen, Wallonië en Brussel al meer dan 50 jaar.

We staan dagelijks paraat met stevig uitgebouwde diensten en onderscheiden ons heel duidelijk van andere zelfstandigenorganisaties.

NEUTRAAL

NSZ is economisch onafhankelijk en politiek neutraal. Wij kunnen met alle politieke partijen rond de tafel zitten om uw belangen te verdedigen. We doen dit over de gewestgrenzen heen. Wat in één regio goed werd aangepakt, bepleiten we in de andere regio's.

SYNDICAAT

NSZ is de enige organisatie die ter plaatse komt en een persoonlijk contact met de leden nastreeft. We verdedigen de belangen van de ondernemers in alle sectoren. Dagelijks vechten we voor uw rechten.

ZELFSTANDIGEN

NSZ is er voor alle zelfstandigen, ongeacht of u actief bent als vrije beroeper, in de landbouw, in de handel, in de bouw, in de horeca, in de dienstensector, in de personenzorg, in de industrie, als bestuurder van een vennootschap,... U komt persoonlijk in contact met een adviseur of expert. Al uw vragen worden zo snel mogelijk beantwoord.



MEMORANDUM LOKALE VERKIEZINGEN

2024

Inleiding..... 4

Onze prioriteiten voor de lokale verkiezingen:

1. Mobiliteit die rekening houdt met de bedrijven..... 6
2. Politie en veiligheid..... 10
3. Een lokale overheid die ondernemersvriendelijk is..... 14
4. Kleinhandel..... 19

Voorbeelden van stimulerende maatregelen
voor de lokale zelfstandige..... 24

NSZ, het Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen, bestaat sinds 1967 en telt momenteel ruim 42.000 leden. NSZ is een interprofessionele ledenorganisatie die dagelijks alle zelfstandigen, vrije beroepen en kmo's in ons land vertegenwoordigt en verdedigt.

Omdat we ervan overtuigd zijn dat de economische ontwikkeling en groei van België alleen kunnen worden bereikt door de ondersteuning van zelfstandigen en kmo's, doen we een hele reeks voorstellen, voornamelijk gebaseerd op de vele contacten die we met onze leden hebben.

Bovenal willen we dat zij die durven ondernemen, zij die economische risico's nemen, gesteund en verdedigd worden. Kiezen voor een zelfstandigenstatuut moet niet langer gezien worden als een tweede keuze, maar als een prioriteit in regionale economische ontwikkeling. Het creëren van jobs, welvaart, stadsontwikkeling, commerciële, industriële en toeristische aantrekkingskracht: dit zijn slechts enkele van de voordelen die ondernemers de maatschappij bezorgen.

Het is belangrijk om te onderstrepen dat de ongeveer 1.264.000 zelfstandigen en kmo-bedrijfsleiders ruim 15% van het Belgische electoraat vertegenwoordigen. Zij vormen dus een belangrijk deel van de bevolking met wie rekening moet worden gehouden.

Het is interessant om vast te stellen dat het aantal zelfstandigen al jaren gestaag stijgt. Als we kijken naar de cijfers tussen 2019 en 2023, dan zal het aantal gestegen zijn van 1.131.407 naar 1.263.888, een stijging van 11,71%. Deze stijging is echter ongelijk verdeeld. Terwijl de stijging in Vlaanderen 13,28% bedraagt, is dat in Wallonië en Brussel 'slechts' respectievelijk 9,47% en 8,20%.

Als we hier nog even dieper op inzoomen: ook op provinciaal niveau, wat ook op het spel staat bij de komende verkiezingen en waar bepaalde economische beleidsmaatregelen de dynamiek van startende ondernemingen verder kunnen stimuleren, zien we enkele opmerkelijke gelijkenissen en verschillen. Bijna alle Vlaamse provincies gaan er tien procent op vooruit in vergelijking met 2019. In Wallonië en Brussel ligt die groei een stuk lager. Antwerpen en Vlaams-Brabant spannen de kroon met een stijging van het aantal zelfstandigen met ruim 15%.

Evolutie van het aantal zelfstandigen tussen 2019 en 2023

| Provincie | Geslacht | 2019 | 2023 | Evolutie 2019-2023 |
|-----------------|----------|------------------|------------------|--------------------|
| Antwerpen | Man | 117.951 | 133.561 | 13,23% |
| | Vrouw | 65.258 | 75.283 | 15,36% |
| | Totaal | 183.209 | 208.844 | 13,99% |
| Vlaams Brabant | Man | 83.594 | 96.804 | 15,80% |
| | Vrouw | 43.526 | 50.227 | 15,40% |
| | Totaal | 127.120 | 147.031 | 15,66% |
| West-Vlaanderen | Man | 91.764 | 100.527 | 9,55% |
| | Vrouw | 53.031 | 58.736 | 10,76% |
| | Totaal | 144.795 | 159.263 | 9,99% |
| Oost-Vlaanderen | Man | 103.792 | 117.053 | 12,78% |
| | Vrouw | 56.706 | 64.860 | 14,38% |
| | Totaal | 160.498 | 181.913 | 13,34% |
| Limburg | Man | 56.362 | 63.737 | 13,09% |
| | Vrouw | 31.425 | 36.013 | 14,60% |
| | Totaal | 87.787 | 99.750 | 13,63% |
| Brussel | Man | 82.039 | 87.502 | 6,66% |
| | Vrouw | 32.443 | 36.370 | 12,10% |
| | Totaal | 114.482 | 123.872 | 8,20% |
| Waals Brabant | Man | 32.694 | 35.270 | 7,88% |
| | Vrouw | 18.430 | 20.935 | 13,59% |
| | Totaal | 51.124 | 56.205 | 9,94% |
| Henegouwen | Man | 62.254 | 67.018 | 7,65% |
| | Vrouw | 37.530 | 42.050 | 12,04% |
| | Totaal | 99.784 | 109.068 | 9,30% |
| Luik | Man | 58.005 | 62.629 | 7,97% |
| | Vrouw | 33.081 | 36.944 | 11,68% |
| | Totaal | 91.086 | 99.573 | 9,32% |
| Luxemburg | Man | 14.833 | 15.589 | 5,10% |
| | Vrouw | 8.504 | 9.328 | 9,69% |
| | Totaal | 23.337 | 24.917 | 6,77% |
| Namen | Man | 30.265 | 32.901 | 8,71% |
| | Vrouw | 17.920 | 20.551 | 14,68% |
| | Totaal | 48.185 | 53.452 | 10,93% |
| Wallonie | | 313.516 | 343.215 | 9,47% |
| Vlaanderen | | 703.409 | 796.801 | 13,28% |
| Brussel | | 114.482 | 123.872 | 8,20% |
| Totaal | | 1.131.407 | 1.263.888 | 11,71% |

Mobiliteit die rekening houdt met de bedrijven



➔ De auto: eerste middel voor verplaatsingen, ondersteuning van de economie

De auto blijft veruit het belangrijkste vervoermiddel voor het grote publiek. Het is zelfs het belangrijkste vervoermiddel voor 81% van de bevolking. De auto blijft ook een vervoermiddel dat een duidelijke impact heeft op onze economie. Meer dan de helft van alle verplaatsingen gebeurt om economische redenen: naar het werk gaan, boodschappen doen, enz.

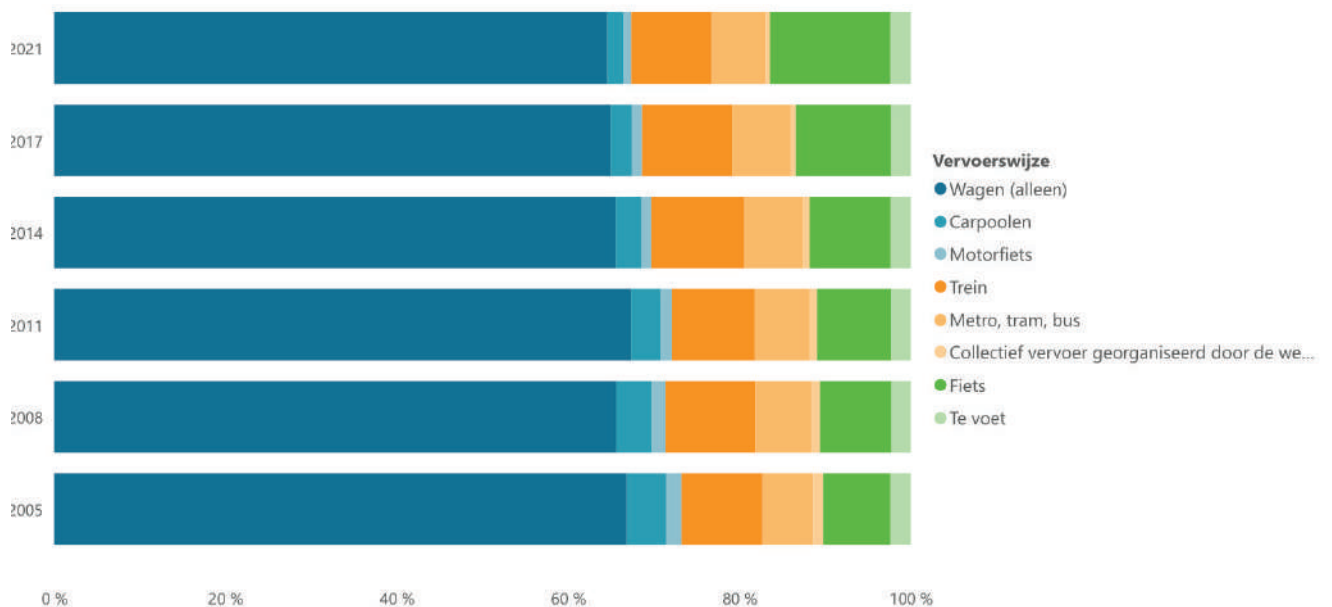
Het autogebruik (inclusief autodelen) is licht gedaald in het hele land en vooral in Brussel. Het aantal maatregelen om de mobiliteit te verbeteren neemt voortdurend en duidelijk toe, en dit geldt voor alle drie de gewesten. Maar we mogen niet vergeten dat de covidgolf ervoor heeft gezorgd dat telewerken wijdverspreid is, met alle gevolgen van dien voor de mobiliteit.

Er worden alternatieve vervoersmiddelen ontwikkeld om de negatieve effecten van overmatig autogebruik te beperken. Dit is een deel van de oplossing, maar helaas duurt het veel te lang om een echt alternatief te zijn! Natuurlijk moet er een goede balans zijn tussen de verschillende vervoersmiddelen. Maar we moeten kijken naar de realiteit van de situatie.



Een toegankelijke stad is een stad met een betere kans om zich te manifesteren. We moeten nadenken over mobiliteit die ook auto's omvat. We moeten meer parkeerplaatsen creëren die dicht genoeg bij het centrum liggen, minder duur zijn en duidelijk aangegeven zijn zo blijkt uit onderzoek. NSZ deelt deze mening en benadrukt ook dat het niet altijd goed is om stadscentra autovrij te maken: er is niet één uniek model dat de plak zwaait. Om dit in te voeren is er overleg nodig met de betrokken lokale winkeliers en ondernemers.

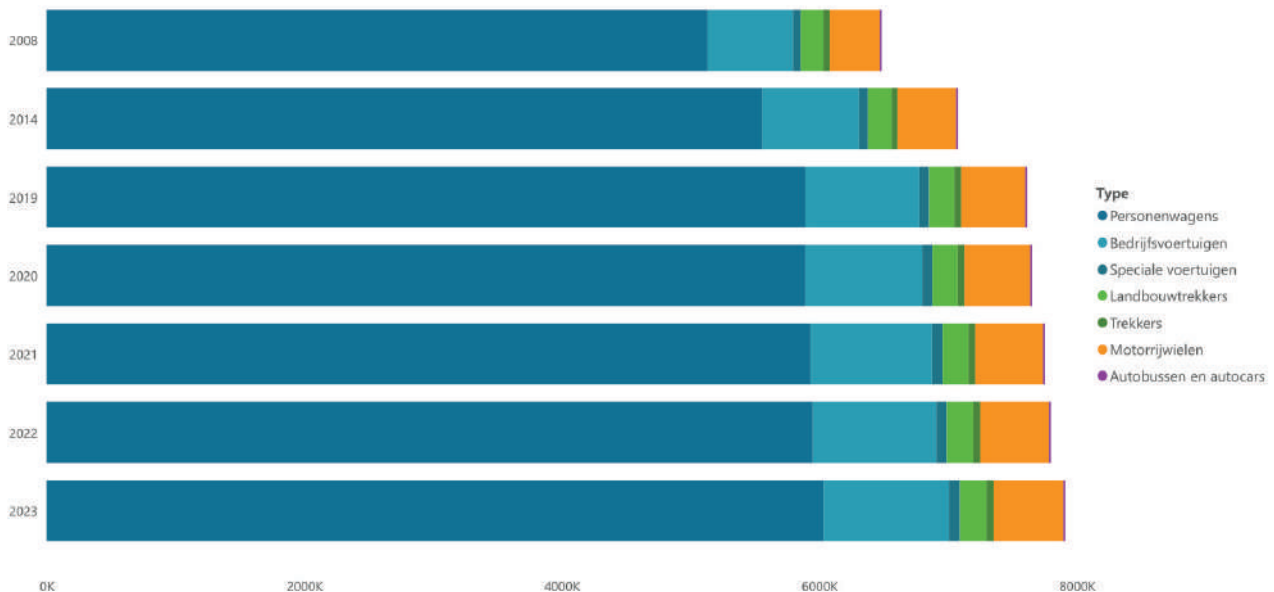
Evolutie van de verdeling van gebruikte vervoerswijzen



Hoewel het aandeel woon-werkverplaatsingen met de auto sinds 2005 licht gedaald is (van 66,84% naar 64,59%) voornamelijk ten voordele van de fiets, is de verdeling niet uniform. In Wallonië bijvoorbeeld blijft het autogebruik stijgen tot bijna 85%.

➔ Voldoende parkeerplaatsen

Evolutie van het wagenpark



Zoals we kunnen zien, neemt het aantal voertuigen toe. In principe zou het parkeeraanbod dezelfde trend moeten volgen. Dit lijkt niet altijd het geval te zijn. Het gaat in de richting van een afname van het aantal parkeerplaatsen.

Een aanzienlijk tekort aan parkeerplaatsen

Parkeerbeheer is bijzonder belangrijk voor de mobiliteit van werknemers. Sinds 2014 is het aantal parkeerplaatsen aanzienlijk gedaald: het blijft gelijk aan 50% van het totale aantal werknemers. Ook hier verbergt het nationale cijfer de realiteit. In Vlaanderen en Wallonië zijn er 55 parkeerplaatsen per 100 werknemers, maar slechts 29 parkeerplaatsen per 100 werknemers in Brussel. Hoewel de NMBS parkeerplaatsen aanbiedt in de buurt van haar stations, zijn de tarieven die pendelaars moeten betalen voor het parkeren ontmoedigend. Dit gaat niet in de goede richting en brengt ook het openbaar vervoer als alternatief in het gedrang.

| Plaatsen/auto's | 2014 | 2022 |
|-------------------|------|------|
| België | 0,74 | 0,46 |
| Vlaanderen | 0,79 | 0,50 |
| Brussel | 0,75 | 0,26 |
| Wallonië | 0,66 | 0,53 |

NSZ-aanbevelingen:



- Door de constante groei van het aantal auto's moeten we ervoor zorgen dat het aantal parkeerplaatsen en parkeerplaatsen gestaag blijft groeien. Het is niet realistisch om tegen de auto te zijn.
- Alternatieve vervoerswijzen moeten verder ontwikkeld worden, maar op een coherente en allesomvattende manier. Er moet bijvoorbeeld voldoende aanbod zijn van goedkope of zelfs gratis parkeerplaatsen in de buurt van stations.
- Ontwikkel en vergroot het aantal blauwe zones voor parkeren in het stadscentrum om een 'consumentvriendelijk' imago te bevorderen.
- Matig de kost voor betalend parkeren: 1 tot maximaal 2 uur gratis, voor mensen die daadwerkelijk boodschappen doen in de binnenstad. Sluit volledig betalend parkeren uit, dat is zowel een psychologische als een economische barrière.
- Creëer gratis parkeerplaatsen aan de rand of buiten de hoofdaders van stadscentra.
- Maak van lokale overheden 'Smart Cities', door gebruik te maken van smartphoneapplicaties om gratis minuten te krijgen.
- Verhoog het aantal gratis pendelbussen aan de rand van steden en door winkelstraten.
- Maak overeenkomsten met lokale overheden en organisaties om hun parkeerplaatsen in het weekend te gebruiken.
- Stimuleer kortparkeren. Klanten kunnen een half uur gratis parkeren en hun aankopen doen.
- Ondersteun autodelen in het stadscentrum, dat het verkeer en het aantal auto's doet dalen.
- Vermijd systematisch voetgangersvrije zones waar auto's niet welkom zijn: geen enkel uniek model werkt.



2

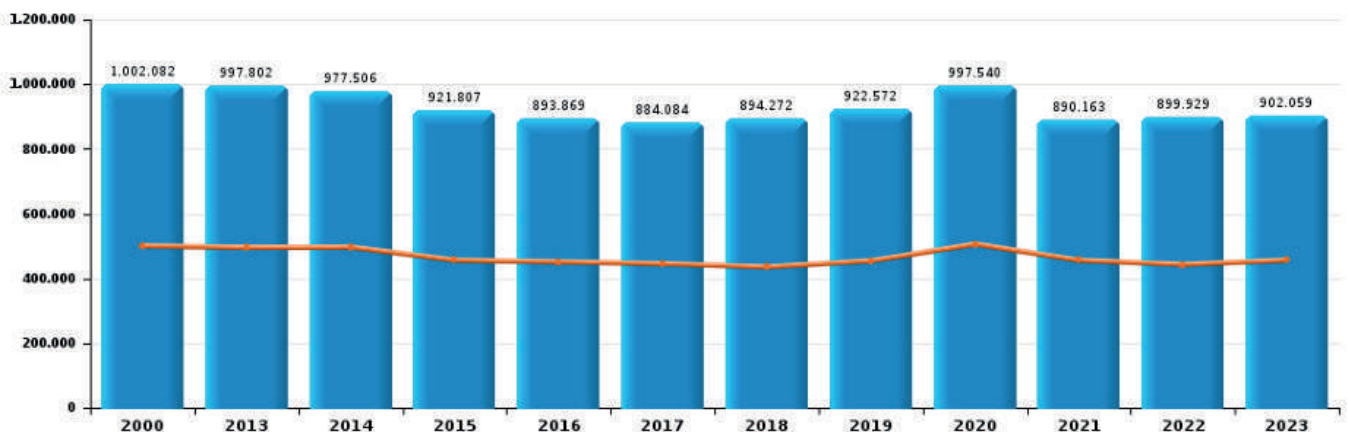
Politie en veiligheid



⇒ (On)veiligheid

(Detail)handel, en bij uitbreiding economische activiteit, kan zich alleen ontwikkelen in een serene lokale omgeving. Daarom is het belangrijk om te kunnen leven en werken in een gemeenschap waar iedereen zich veilig voelt. We mogen niet vergeten dat veiligheid een van de verantwoordelijkheden is van de burgemeesters, via de politiezones.

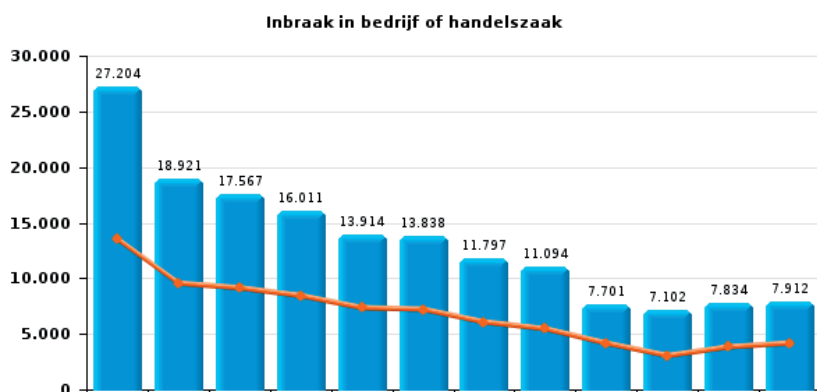
Evolutie van de criminaliteit



Volgens een onderzoek van de federale politie (zie cijfers boven) is het aantal misdrijven de laatste jaren gestabiliseerd en sinds de eeuwwisseling met 10% gedaald.

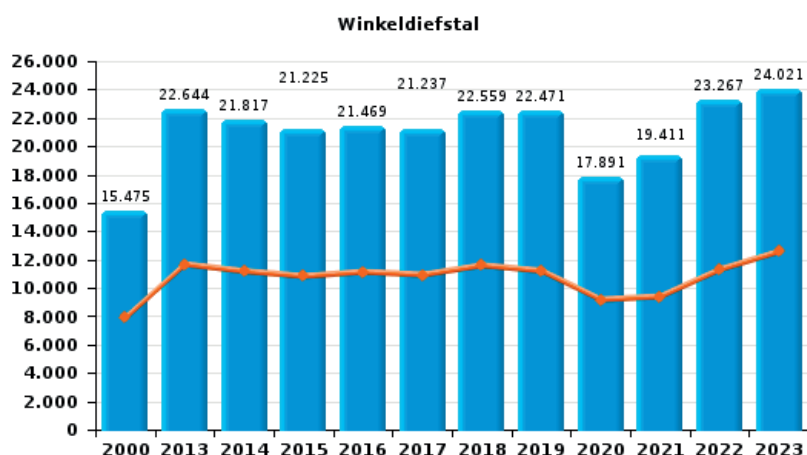
➔ Op vlak van detailhandel

Uit het rapport van de federale politie blijkt ook dat het aantal inbraken in bedrijven en winkels aanzienlijk is gedaald. Sinds 2000 is het aantal inbraken bijna verviervoudigd maar de laatste jaren is het met bijna 30% gedaald.



Het aantal inbraken in bedrijven en winkels is aanzienlijk gedaald...

...maar het aantal winkeldiefstallen is sinds de covidperiode weer gestegen



Maar: er is geen reden om op de lauweren te rusten, want het aantal winkeldiefstallen is sinds de covidperiode weer gestegen en bereikte in 2023 zelfs een recordhoogte. Nooit registreerde de federale politie de afgelopen tien jaar meer winkeldiefstallen dan vorig jaar. Dat blijkt uit de criminaliteitsstatistieken van 2023, die recent gepubliceerd werden. De politie registreerde in ons land vorig jaar welgeteld 24.021 winkeldiefstallen. Een lichte toename (+3,24%) tegenover vorig jaar en opvallend: het hoogste aantal in tien jaar tijd. Gemiddeld werden vorig jaar bijna 66 winkeldiefstallen per jaar aangegeven. De vaakst gestolen goederen zijn voeding, kleding en tabak.

Elk jaar wordt de bijhorende financiële schade voor bedrijven geschat op meer dan 1 miljard euro. Naast deze economische verliezen is er ook een gevoel van machteloosheid en straffeloosheid, omdat klachten bijna nooit voldoende worden opgevolgd en nog minder veroordeeld. We blijven op federaal niveau aandringen op de toepassing van directe inning en compensatie voor detailhandelaars. Dit kan alleen volledig effectief zijn als er wordt samengewerkt met lokale politiediensten.



Een onveiligheidsgevoel dat steeds sluimert



Ondanks deze cijfers die een algemene stagnatie van de criminaliteit laten zien, is het gevoel van onveiligheid nog steeds aanwezig: het wordt steeds meer voelbaar in grote steden, maar ook in kleinere gemeenten.

NSZ heeft een enquête georganiseerd onder haar leden over de impact van onveiligheid die verband houdt met drugs op de beroepsactiviteiten van zelfstandigen en kmo's. Terwijl de meerderheid van de respondenten (61%) nog nooit te maken had gehad met drugsgelateerde problemen op het werk, had 25% van de anderen er één keer per maand mee te maken en 20% meerdere keren per week. Het is ook duidelijk dat het fenomeen niet het hele land op dezelfde manier treft. Maar wat vroeger beperkt was tot grote steden, treft nu ook middelgrote steden. Dit is verontrustend omdat 2/3 van degenen die al met dit probleem te maken hebben gehad, zegt dat het toeneemt.

En de gevolgen? De bevroegde zelfstandigen en kmo's noemden de negatieve impact op hun werkomgeving (26%) en bedreigingen/verbaal geweld tegen henzelf en/of hun klanten/patiënten (22%) als belangrijkste gevolgen. Dit leidt uiteraard tot inkomstenverlies. Klanten of patiënten komen niet meer omdat ze zich niet meer veilig voelen. Gelukkig is diefstal nog steeds iets beperkter (13%) en is fysiek geweld nog steeds laag. Maar dit alles verklaart toch deels het verlies aan aantrekkingskracht van stadscentra.

NSZ-aanbevelingen:



- Een vinger-aan-de-polsbeleid op het vlak van veiligheid voor de zelfstandigen. Naast regelmatige bevragingen komt er het best een lokaal platform waarbij informatie wordt uitgewisseld tussen lokale politici, de politie en de handelaars.
- Preventie versterken naar zelfstandigen toe. Op dat vlak kunnen diefstalpreventieadviseurs een grote rol spelen.
- 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 en voldoende patrouilles.
- Meer gebruik maken van GAS-boetes voor winkeldiefstal.
- Winkeldiefstalboete en bijhorende sancties meer in de kijker plaatsen, ook op federaal niveau
- 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 winkelcentra.



Een lokale overheid die ondernemersvriendelijk is

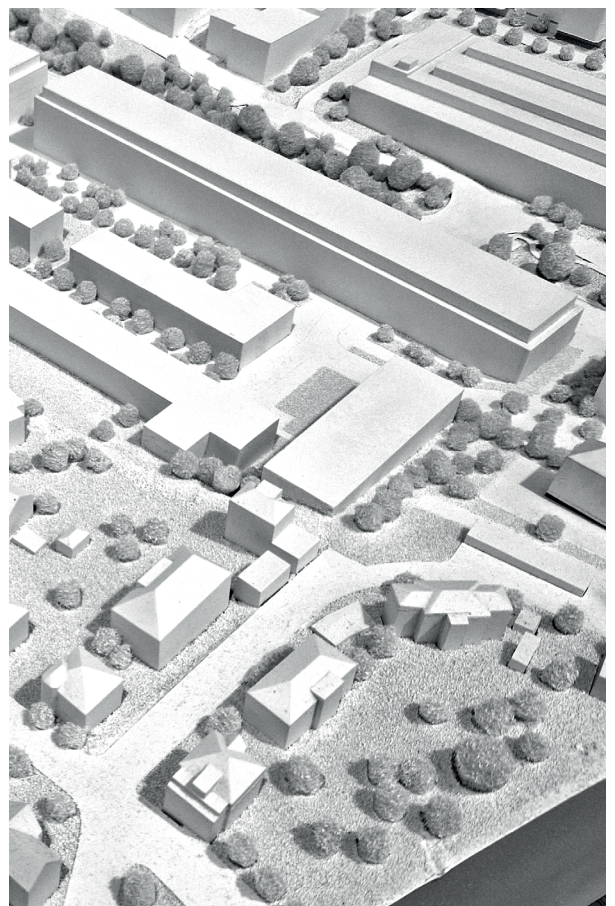
Volgens een NSZ-enquête onder zelfstandigen en kmo's is 75% van mening dat lokale overheden geen beleid voeren dat ondernemerschap stimuleert. Gemeenteraadsleden en de gemeenteraad als geheel moeten mensen die durven ondernemen ondersteunen!

Gemeenteraadsleden moeten ook het nemen van de stap naar het ondernemerschap aanmoedigen, omdat dit automatisch positieve gevolgen heeft voor de hele gemeenschap. Vandaag de dag wordt ondernemerschap maar al te vaak bestraft door administratieve en wettelijke regels en belastingen, die de ontwikkeling als ondernemer afremt. NSZ wijst erop dat ondernemers geen salaris krijgen, hun inkomen is afhankelijk van de resultaten van hun bedrijf. Gemeenteraadsleden moeten, net als alle andere bestuursniveaus, belastingen zien als een hefboom voor ontwikkeling, niet als een pestbelasting.

➔ 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 centra 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 ondersteunen. Op die manier kunnen centra hun levendigheid behouden of opnieuw aantrekkelijk worden. Echte commerciële centra in de steden en gemeenten zelf zijn nodig, terwijl andere zones meer geschikt zijn als woonruimte.



➔ 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.

We weten allemaal dat de ontwikkeling van toerisme hand in hand gaat met economische ontwikkeling. De overgrote meerderheid van de bezoekers gebruikt zoekmachines voordat ze een stad of gemeente bezoeken. Steden en gemeenten moeten dus de ontwikkeling van een echte digitale cultuur ondersteunen: informatie moet toegankelijk en beschikbaar zijn “in één klik”.

De lokale overheid moet het bedrijf vanaf de start tot aan de ontwikkeling en groei helpen. De lokale overheid moet de eerste plaats zijn waar ondernemers alle informatie kunnen vinden die ze nodig hebben om hun bedrijf op te starten en te runnen, van het oprichten van een bedrijf tot het verkrijgen van vergunningen en toelatingen. Door de vele administratieve rompslomp moet de lokale overheid individuele ondersteuning van het project met de steun van een lokale ambtenaar aanmoedigen.

Het is belangrijk om ontwikkeling en samenwerking te promoten tussen bedrijven en steden/gemeenten. Dit om de aantrekkelijkheid van steden en gemeenten te vergroten. Dit kan bijvoorbeeld via:

- een cel die instaat voor beheer van het centrum van de stad/gemeente
- winkelverenigingen: de vertegenwoordigers van deze verenigingen zetten zich in om de stadscentra nieuw leven in te blazen
- lokale ontwikkelingsagentschappen die de werkgelegenheid en de economie op lokaal niveau ontwikkelen
- bedrijvencentra, coworkingcentra, etc.
- Naar het voorbeeld van het Agentschap voor Administratieve Vereenvoudiging zorgen lokale besturen voor een contactpunt over specifieke lokale materie (lokale belastingen, gebruik van de openbare ruimte, terbeschikkingstelling van gemeentelijk materiaal, vrijstellingen en/of vergunningen voor evenementen waarbij verschillende diensten betrokken zijn, enz.)
Een heel concreet voorbeeld: een groot evenement dat plaats vindt in de stad/gemeente. Winkeliers hebben toestemming nodig om hun terrassen tijdens dit evenement uit te breiden. De ideale oplossing is één identiek online formulier voor alle handelaars. Als dit evenement van jaar tot jaar wordt georganiseerd, geef handelaars die dit verzoek het jaar voordien al hebben ingediend, de mogelijkheid om het gewoon opnieuw te bevestigen.

Administratieve rompslomp brengt kosten met zich mee voor iedereen en in het bijzonder voor ondernemers. Geschat wordt dat een ondernemer gemiddeld 20% van zijn tijd besteedt aan de administratieve aspecten. Dat is allemaal tijd die de ondernemer niet kan besteden aan de uitbouw van zijn zaak!

- Openbare aanbestedingen zijn een kans voor de ontwikkeling van lokale bedrijven. De lokale overheid moet lokale bedrijven en kmo's informeren over het bestaan van overheidsopdrachten. De te volgen systemen en procedures moeten worden vereenvoudigd (bijv. standaardspecificaties). Tot slot moeten de betalingstermijnen redelijk zijn voor lokale bedrijven.
- Ondernemers moeten meer gehoord en betrokken worden op een aantal vlakken: de inhoud van opleidingen voor mensen die aan de slag willen in een sector waar een tekort aan arbeidskrachten is, de betrokkenheid van ondernemers bij de organisatie van lokale evenementen, het raadplegen van zelfstandigen, enz. Er moet meer interactie en communicatie zijn met degenen die ondernemend durven zijn!
- Lokale winkeliers en ondernemers leveren een belangrijke bijdrage aan de lokale economie. NSZ wijst erop dat in sommige steden/gemeenten tussen 20 en 25% van de inkomsten afkomstig is van lokale bedrijfsbelastingen: de inspanningen en bijdragen van deze zelfstandigen zijn al aanzienlijk en meer dan voldoende.

Geen nieuwe lokale belastingen!

Geen nieuwe lokale belastingen die de economische ontwikkeling van een regio schaden. Respect voor het principe van fiscale vrede! Al deze belastingen moeten ook automatisch worden opgeschort wanneer een gebeurtenis buiten de wil van de ondernemer de activiteit onderbreekt.

Hoewel NSZ begrijpt dat voor veel steden en gemeenten inkomsten uit bedrijfsbelastingen een financiële reddingboei zijn, moeten deze (en provinciale) belastingen in de eerste plaats een hefboom zijn om ontwikkeling te ondersteunen. Lokale belastingen moeten weer 'intelligent' worden ingezet ten voordele van de kleine zelfstandige.

Veel van de belastingen vallen onder de bevoegdheid van lokale overheden:

- Belastingen op uithangborden, gelijkaardige reclame en lichtkabels
- Belastingen op zwerfvuil
- Extra belastingen (onroerende voorheffing en inkomstenbelasting)
- Belasting op bedrijven met barpersoneel
- Belastingen op verspreiden van ongeadresseerd drukwerk, hetzij uit reclame of van de gratis regionale pers
- Heffingen op gebruik van het openbaar domein voor commerciële doeleinden door terrassen en bepaalde kramen
- ...

Bovendien mag er geen dubbele belasting zijn, zoals de afvalbelasting, zowel op het privé-adres als op de maatschappelijke zetel van het bedrijf in kwestie.



NSZ-aanbevelingen:



- Het gemakkelijker maken om nieuwe bedrijven op te richten door de administratie te vereenvoudigen en de procedures te versnellen.
- Tools aanreiken en invoeren om particuliere investeerders lokaal aan te trekken en te ondersteunen.
- Absolute noodzaak van volledige samenwerking met alle spelers, overheid en ondernemers.
- Weiger nieuwe gemeentebelastingen op te leggen aan de economische sector.
- Moedig belastingvermindering aan door gebruik te maken van de beschikbare hefboomen.
- Overleg systematisch met zelfstandige ondernemers en winkeliers in het kader van stadsontwikkeling.
- Geen oneerlijke concurrentie tussen publieke en private spelers. De lokale overheid moet de lokale zelfstandige steunen.
- Informeer de zelfstandige over het bestaan van lokale overheidsopdrachten en zorg voor vereenvoudigde procedures.
- Lokale overheden moeten een sterk imago en een eigen identiteit ontwikkelen om aantrekkelijk te zijn.

4

Kleinhandel

➔ Een alarmerende context

NSZ wijst er al jaren op dat de detailhandel in grote problemen verkeert, omdat het concurrentieklimaat aanzienlijk is veranderd en als gevolg daarvan ook het gedrag van de consument. Onze verschillende onderzoeken bevestigen dat meer dan 95% van de ondervraagde detailhandelaars in zowel het noorden als het zuiden van het land van mening is dat de gezondheid van de detailhandel in het algemeen wordt bedreigd of zelfs in gevaar is.

Aan Vlaamse kant voelt niet minder dan 40% zich ook in moeilijkheden en ziet weinig hoop voor de toekomst. Bijna 60% van de Waalse bedrijven vindt dat hun situatie kritiek is.

In vergelijking met juli '23 daalde de detailhandelsomzet in totaal met 2,4%, met pieken tot 7,3% in de niet-gespecialiseerde detailhandel.

Vlaams winkellandschap verandert: 1 op de 6 winkels afgelopen 10 jaar verdwenen

In de afgelopen decennia hebben winkeliers moeten vechten en standhouden tegen de concurrentie van winkelcentra. De cijfers bevestigen dit.

In de afgelopen 10 jaar is 1 op de 6 winkels uit het Vlaamse straatbeeld verdwenen. Dat blijkt uit nieuw dataonderzoek van de vijf Vlaamse provincies. Ook het aantal handelszaken dat diensten aanbiedt en het aantal horecazaken is over het algemeen gedaald. Er zijn wel een paar uitzonderingen: supermarkten, koffiebars en kunstgalerijen komen we steeds vaker tegen.

Tussen 2013 en 2023 viel het aantal handelspanden terug van 127.668 tot 116.018. Zowat 10 procent kreeg in die periode een niet-commerciële functie. Het werden bijvoorbeeld woningen of kantoren.



De grootste daling doet zich voor bij de winkelpanden. 1 op de 6 winkelpanden, of ruim 17,3 procent, verdween in 10 jaar tijd. Dat heeft volgens de onderzoekers te maken met de populariteit van online winkels.

Er zijn ook minder horecazaken en handelspanden waar diensten worden aangeboden, zoals kapperszaken. De daling is daar wel minder groot: het gaat respectievelijk om afnames met 4,7 en 5,5 procent.

Er zijn dus minder handelspanden, maar ze hebben nu wel een grotere oppervlakte. Dat zijn de grotere panden buiten de dorpskernen, zoals shoppingcentra. Zaken die in wijken lagen en niet in geconcentreerde kernen, zijn meer verdwenen.

In alle subgroepen van winkels is er sprake van een daling. Zowel bij winkels voor periodieke goederen (bijvoorbeeld kleding, schoenen en boeken) als bij winkels voor uitzonderlijke goederen (zoals meubels en huishoudapparaten).

Ook het aantal winkels voor dagelijkse goederen (denk aan kruideniers of bakkers) is gedaald, maar binnen die groep is het aantal supermarkten wel wat toegenomen. Die supermarkten zijn gemiddeld ook groter geworden.

Bij de handelspanden met diensten merken de provincies een forse opkomst van cultuur. Het aantal locaties waar culturele producten of ervaringen worden verkocht, steeg de voorbije 5 jaar met 6,5 procent door uitbreiding van het aantal kunstgalerijen, musea en theaters. Daarmee werd een lichte daling van het aantal bibliotheken gecompenseerd.

De cijfers voor de horecazaken tonen onder andere aan dat er vergeleken met 2013 aanzienlijk meer restaurants en koffiebars waren in 2023. Het aantal cafés liep daarentegen drastisch terug.

Het onderzoek concludeert dat de doorsnee winkelgebieden in Vlaanderen compacter, maar wel wat veelzijdiger worden - door die opkomst van cultuur bijvoorbeeld. Dat is volgens de provincies geen slechte evolutie.



Winkelen is voor de consument zoveel meer dan aankopen alleen.

Inwoners en bezoekers die recreatief wensen te winkelen, maken graag gebruik van deze nieuwe functies. De consument wil beleving, de handelaar wil passage. Veelzijdige compacte kernen brengen beide samen.

En de leegstand? Uit onderzoek blijkt dat het aantal leegstaande handelspanden vorig jaar op 11.174 lag. Dat is wat hoger dan in 2013 (10.042), waar wel een forse daling na een piek van 13.290 in 2020. Er zijn dus minder handelspanden, maar de panden die er zijn, zijn we beter aan het benutten.

Daar komt vandaag de dag nog bij dat het marktaandeel van e-commerce toeneemt. De klanten van vandaag zijn vertrouwd met online winkelen en hebben het omarmd. Bovendien geven consumenten in een tijd van voorzichtige koopkracht anders uit. De consumenten van vandaag zijn wispelturig en ontrouw en kopen in alle soorten en maten en bij alle soorten verko-

pers. Ze geven ook een deel van hun koopkracht uit aan andere zaken zoals multimedia internetabonnementen, smartphones en stedentrips, allemaal zaken die 10 of 20 jaar geleden nog ondenkbaar waren.

Als het gaat om de grootste bedreigingen voor hun bedrijf, rangschikken winkeliers de volgende zaken in gelijke volgorde van prioriteit:

- Concurrentie van grote winkelcentra buiten de stad
- De sociale en fiscale kosten (inclusief belastingen) die van invloed zijn op hun bedrijf
- De ontwikkeling van e-commerce

Wanneer gevraagd wordt naar hun relaties en communicatie met lokale overheden, zijn de resultaten gemengd: meer dan 60% vindt dat er niet voldoende naar hen wordt geluisterd.

Wat kunnen we doen om onze commerciële stadscentra te redden?

Commerciële dichtheid en diversiteit

In het besef dat zakendoen in een stadscentrum niet hetzelfde is als zakendoen buiten de stad, vindt meer dan de helft van de winkeliers dat hun gebied commercieel niet aantrekkelijk genoeg is om de consumptie te stimuleren. Waar we het hier over hebben is een commerciële mix en een diversiteit aan aanbiedingen om winkelend publiek aan te trekken. Dit heeft momenteel de hoogste prioriteit, ruim voor netheid, veiligheid en parkeren.

Winkels in stadscentra zijn zo sterk als hun aantal, hun diversiteit en hun eenheid!

Bovendien moeten onze gemeenteraadsleden in hun beleid rekening houden met de klassieke parameters van aantrekkelijkheid, mobiliteit, netheid, veiligheid en parkeren.

Netheid is een essentiële factor in elk winkelcentrum, dus moet er ook rekening mee worden gehouden in onze openbare winkelstraten. De perceptie van netheid versterkt ook de perceptie van veiligheid. De twee gaan hand in hand.

De steden moeten hun identiteit versterken. Handel is een van de vele functies in steden en het is essentieel om de sterke kenmerken van een stad te identificeren en deze te combineren om een onderscheidende identiteit uit te dragen. Toerisme, erfgoed en folklore zijn allemaal dimensies die gecombineerd moeten worden met handel.

Een grote meerderheid van zeer kleine bedrijven

Detailhandel bestaat in de eerste plaats uit een grote meerderheid van kleine bedrijven. 75% van de detailhandelszaken zijn klein, zonder individuele invloed tegenover projectontwikkelaars en commerciële ontwikkelaars.

Een sector die werkgelegenheid biedt en openstaat voor laaggeschoolden

De detailhandel biedt veel laaggeschoolde een job, waardoor jongeren zonder specifieke kwalificaties de arbeidsmarkt kunnen betreden.

Het fenomeen van salarisverhoging toont een maatschappelijke keuze die de kleinste, meest gediversifieerde en meest geïdentificeerde bedrijven wegvaagt om plaats te maken voor identiek aanbod. We creëren geen echte jobs bij, we vernietigen sommige om ze te vervangen door andere, waarbij we rijkdom, diversiteit en nabijheid opofferen. Dit is geen natuurlijk fenomeen, maar een maatschappelijke keuze die vrij spel geeft aan de biedingsstrijd voor nieuwe m² toegestane winkelruimte.

Senioren vormen nu de helft van alle consumenten. De levensverwachting neemt toe (in 2030 zal deze 82 jaar zijn voor mannen en 87 jaar voor vrouwen). Dit fenomeen maakt het essentieel om de dringende behoefte aan buurtwinkels te ondersteunen, die de kern vormen van de uitdagingen van zelfstandig wonen.

Openbare werken

Voor winkeliers is een compensatie tijdens periodes van openbare werken ingevoerd en sindsdien versterkt. NSZ vindt dit een uitstekend idee en herinnert lokale overheden eraan dat ze in perfecte synergie met dienstverleners moeten werken. Het lijkt ons vanzelfsprekend dat de duur van de werken zo kort mogelijk moet zijn en dat tijdens de werken de gemeentebelastingen ten laste van de plaatselijke aannemers moeten worden opgeschort en de winkeliers vóór de start van de werken moeten worden betrokken in dit proces.



NSZ-aanbevelingen:



Politieke prioriteiten stellen om stadscentra te beschermen

- Bepaalde centra in verval identificeren en er commercieel een push aan geven met regels en belastingen die aangepast zijn aan de situatie (bv. kadastrale inkomsten- en roerende voorheffing gedifferentieerd volgens de locatie van het onroerend goed, aangepaste lokale belastingen, arbeidswetgeving, enz.).
- Een plafond instellen voor bedrijfsbelastingen en mensen aanmoedigen om te investeren in plaats van te ontmoedigen.
- Ga het fenomeen tegen van het kunstmatig hoog houden van de huurprijzen, hoger dan de commerciële waarde van de panden.

Winkeliers ondersteunen en beschermen

- Zorg voor financiële prikkels voor publieke en particuliere initiatieven om aankopen in lokale winkels te ondersteunen.
- Commerciële concepten aanmoedigen, voor winkeliers met innovatieve concepten.
- Promoot en verspreid nieuwe winkelconcepten.
- Fondsen ontwikkelen om de commerciële mix in stadscentra te versterken en zelfstandige winkeliers te helpen zich op drukke verkeersaders te vestigen.
- E-commerce ondersteunen als ontwikkelingsversneller voor zelfstandige winkeliers (zichtbaarheid op het web, bekendheid via sociale netwerken, enz.)
- Detailhandelaars samen met de andere partijen (lokale overheden en aannemers) betrekken bij de voorbereiding van openbare werken in stadscentra.
- Afschaffing van bedrijfsbelastingen voor bedrijven die door werkzaamheden worden getroffen.
- Winkelverenigingen stimuleren.





Voorbeelden van stimulerende maatregelen voor de lokale zelfstandige

Sint-Niklaas

Sint-Niklaas heeft De Kern opgericht: de harde kern van succesvolle ondernemers die zorgen voor een economisch sterke stad. De spil die van het stadscentrum een bruisende plek maakt. Wie wil bloeien, moet durven groeien. “En dat doen we samen op ‘De Kern’, een periodiek horeca- en handelaarsoverleg, waar we elkaar aansteken met kennis en enthousiasme over verschillende topics. Zo kunnen we groeien en als stad blijven bloeien. Meerdere keren per jaar wordt De Kern uitgenodigd voor een bijeenkomst”, klinkt het.

Daarnaast pakt de stad ook uit met een samenwerkingssubsidie bedrijvige kernen. “De stad Sint-Niklaas stimuleert nieuwe samenwerkingen tussen lokale ondernemers met het oog op kernversterking, duurzame innovatie en het promoten van Sint-Niklaas als winkel- en horecastad en/of als ondernemende stad. Met deze subsidie wil stad Sint-Niklaas projectgroepen van minstens drie handelaars, horeca-uitbaters en/of dienstverleners aanmoedigen om hun project met een gezamenlijk doel uit te werken.”



Kortrijk

In Kortrijk verbinden ze internationale studenten met Kortrijkse horeca. Via Kortrijk Zaaït maakt de stad werk van commerciële leegstand opportuniteiten voor (jonge, startende) ondernemers. Via de aantrekkingspremie kunnen ondernemers die een vestiging (winkel, ambacht of een beperkt aantal diensten) openen in één van de handelskerngebieden van de stad Kortrijk een deel van hun jaarlijkse huurprijs recupereren.

Tot slot is er ook aandacht voor de heraanleg winkelwandelgebied Kortrijk en de introductie van ‘slow shopping’, gebaseerd op groen, ontmoeting en beleving. De stad introduceert een nieuw totaalconcept waarbij we ons laten inspireren op de ‘slow’-trend. Vandaag kennen we begrippen zoals ‘slow cooking’ en ‘slow living’. Het staat voor een levensstijl waarbij mensen bewust vertragen, indrukken ten volle op zich laten afkomen en waar mensen kiezen voor kwaliteit én kwaliteits. Dit slow-principe hanteren ze bij het aantrekkelijker maken van het winkelwandelgebied. Het is hun overtuiging dat bezoekers van het winkelwandelgebied meer willen dan louter een shopervaring.

Om die reden kiezen ze voor vergroening, ontmoeting en extra beleving.

Antwerpen

- Platform Ondernemende Binnenstad: winkelverenigingen komen om de drie maanden samen met stad.
- Overkoepelende winkelvereniging met een vaste winkelmanager staat in de steigers.
- Subsidies tot 7500 euro per winkelvereniging.
- Financiële ondersteuning voor kerstversiering van het district dat evenementen organiseert.



Roeselare: Kernachtig

Een viertal keer per jaar wordt de krant 'kernachtig' opgemaakt voor alle handelaars/horeca in de kern van de stad. Een echte krant zoals vroeger!

Deze publicatie is telkens een vat vol informatie gaande van artikels van experts, tot een overzicht van geplande initiatieven en/of evenementen vanuit de stad en vzw Shopping & Centrum Roeselare, tot het verwelkomen van nieuwe handelaars in de stad of het in de kijker zetten van nieuwe aankleding in de stad. Tot slot zorgen we telkens opnieuw voor een nieuw aantal wist-je-datjes, waarbij we weer een aantal zaken ter herinnering brengen of hen informeren over nieuwigheden.



Horeca-coaching:

Roeselare wil de horeca zo maximaal mogelijk ondersteunen in hun bedrijfsvoering. We merken dat vele ondernemers te weinig de tijd nemen om zich professioneel te laten bijscholen of te begeleiden binnen verschillende topics van het horecalandschap.

Daarom willen wij naar hen toe gaan in hun café of restaurant. Zowel in 2024 als 2025 kunnen 30 ondernemers zich kandidaat stellen voor een coach die langs komt. Een traject kost 500 EUR, waarvan stad Roeselare 400 EUR op zich neemt. In ruil krijgen ze een persoonlijke coach aangesteld, die hen 2 uur begeleidt in de zaak zelf, een evaluatierapport opmaakt en nogmaals 1 uur langsgaat om het rapport te bespreken en hoe dit te integreren in hun zaak. Dit concept werd in het verleden ook al in onze detailhandel uitgerold met groot succes.

Horeca-brigade:

Hoe motiveer je jobstudenten en andere geïnteresseerden voor de horeca? In 2021 lanceerde stad Roeselare een eerste editie van de horecabrigade, waarbij een fysieke driedaagse en gratis training werd gegeven.

Gekwalificeerde docenten vol passie voor de horeca, leerden hen alles wat je moet weten. Van de juiste etiquette en tafeldekking tot een overvolle plateau dragen en inschenken. Tot slot ging er nadien een receptie door, waarbij de deelnemers de kans kregen om in contact te komen met verschillende horeca-uitbaters die hun vacatures meebrachten.



➔ Wat doet NSZ?





Bischoffsheimlaan 33 | 1000 Brussel
Tel. 02 217 29 28 | info@nsz.be | www.nsz.be