

DONDERDAG 14 DECEMBER 2006

HANDEL Concurrentie, niet consument, dwingt winkelluitbaters op zondag de deuren te openen

# Winkeliers niet gek op koopzondagen

■ (tijd) - De discussie over bijkomende koopzondagen stak gisteren weer de kop op. De meeste kleine winkeliers staan niet te trappelen om hun deuren op zondag te openen. Maar ook sommige grote winkelluitbaters zoals Colruyt zijn geen vragende partij. Leiden extra koopzondagen tot extra omzet en zo ja, volstaan die om de extra personeelskosten te compenseren?

Voor kooplustigen is het misschien een stille wens die in vervulling gaat, voor anderen een echt schrikbeeld: shoppen op zondag. De regering kwam de funshoppers alvast tegemoet met het 'voorstel' het aantal zondagen waarop winkels de deuren mogen openen te verhogen van drie tot negen per jaar. Maar het was aan de sociale partners van de distributiesector om het voorstel verder uit te werken. Vandaar dat Fedis, de Belgische federatie van de distributie-ondernemingen, de zelfstandigenorganisatie Unizo en de vakbonden tot gisteren rond de tafel zaten. Maar de besprekingen liepen spaak. Fedis wenst niet in te gaan op de eis van de vakbonden om in ruil voor zondagswerk een dubbel

## 'Zes dagen per week volstaan voor onze klanten om hun inkopen te doen.'

Jean-Pierre Roelands, commercieel directeur Colruyt.

loon te betalen en een recuperatiedag te voorzien, en dat in de hele sector.

Vraag is of de consumenten op extra koopzondagen zitten te wachten. Volgens een eerdere enquête van Test-Aankoop zou 83 procent van de ondervraagde consumenten tevreden zijn met de bestaande openingstijden van de handelszaken. Maar met cijfers valt alles te bewijzen. Want volgens de staatssecretaris van Administratieve Vereenvoudiging Vincent van Quickenborne (VLD) is ruim 62 procent van de Vlamingen wel voorstander van meer koopzondagen. Wat de consumenten betreft, is het dus koffiedik kijken.

Hoe zit het dan met de winkeliers zelf? Bij de Zweedse meubelgigant Ikea houdt men de lippen stijf op elkaar. De schoenenketen Brantano is wel voorstander van enkele supplementaire koopzondagen. Maar volgens de zelfstandigenorganisatie Unizo zijn tal van winkeliers geen vragende partij. 'Voor vele kleine zelfstandigen is



De schoenenketen Brantano is voorstander van een paar extra koopzondagen. Volgens de keten is er vraag naar bij de consumenten.

FOTO: VPM HH

## Welke winkelluitbaters mogen de deuren op zondag openen?

(tijd) - Bepaalde winkeliers mogen hun deuren sowieso op zondag openen, ongeacht of ze in een toeristisch centrum gelegen zijn of niet. Volgens Michiel Verhamme, adviseur op de studiedienst van Unizo, zijn er vier grote categorieën:

1. Alle winkeliers zonder personeel kunnen ook nu perfect legaal op zondag open zijn. Die kleine zelfstandigen beslissen zelf wanneer ze willen werken en moeten daarvoor geen beroep doen op personeel. Dat is volgens Verhamme ook een goede zaak. Want die kleine winkelier verwerft, precies door het feit dat hij zijn winkel op zondag mag openen, een concurrentieel voordeel tegenover de grootdistributie.

2. Ook voedingspecialzaken zoals bakkers en slagers mogen winkel houden op zondag. Ze komen tegemoet aan een reële behoefte van de consument. Volgens Michiel Verhamme is de behoefte van de consument om op zondagen kleding en schoenen te gaan kopen, veel minder reëel.

3. Ook voor andere kleine voedingswinkels zoals buurtwinkels met maximaal vijf personeelsleden geldt geen verbod om de deuren te openen op zondag.

4. Er geldt evenmin een verbod voor sectorgerelateerde winkels zoals meubelzaken en tuincentra. Ook zij mogen, ongeacht het aantal werknemers, 40 zondagen per jaar open zijn.

zondag de enige rustdag, een dag die vaak wordt gereserveerd voor sociale activiteiten zoals familiebezoeken. Los van dat sociale aspect, is het maar de vraag of je als winkelier op zondag voldoende omzet realiseert om de extra personeelskosten te compenseren', zegt Mi-

chiel Verhamme, juridisch adviseur op de studiedienst van Unizo.

Ook in het Gentse stadscentrum staan de middenstanders niet te popelen om op zondagen de deuren te openen. Toekomstig burgemeester Daniel Termont (sp.a) organiseerde onlangs nog een rond-

## Erkenning als toeristisch centrum van belang

(tijd) - Los van de drie koopzondagen waarop alle winkeliers de deuren mogen openen, geldt een bijzonder regime voor de toeristische centra. In België zijn 75 steden en gemeenten, waaronder 9 kustgemeenten, als toeristisch centrum erkend. Daartoe behoren trekpleisters zoals Brussel, Brugge, Spa, Bouillon of Durbuy. Maar ook plekken waarvan de toeristische uitstraling soms ver te zoeken is. Maldegem, Deinze, Dadizele of Lommel werden ooit als toeristisch centrum erkend. De gevolgen van een erkenning als toeristisch centrum zijn niet zonder belang. De winkels in die gemeenten of steden kunnen de deuren 41 zondagen per jaar openen en personeel tewerkstellen. Midden oktober keurde de ministerraad een KB goed waardoor de voorwaarden nodig om als toeristisch centrum erkend te worden, werden geobjectieerd. Het voorstel leidde in de provincie Limburg alvast tot een fikse rel.

Daar diende het gemeentebestuur van Maasmechelen een zoveelste aanvraag in om als toeristisch centrum erkend te worden. Dat moet helpen om het outleddorp voor merkleding 'Maasmechelen Village' beter te doen draaien. Maar een erkenning van Maasmechelen als toeristisch centrum stoot op felle tegenkanting van de provinciegenoten Genk en Haselt. Zij vrezen dat hun handelaren zullen lijden onder de koopzondagen in Maasmechelen. 'De achterliggende problematiek beperkt zich niet tot de provincie Limburg', waarschuwt Michiel Verhamme, juridisch adviseur op de studiedienst van Unizo. 'De erkenning als toeristisch centrum zal er ook in andere steden toe leiden dat grote kleding- en schoenwinkels als Brantano of Shoe Discount er de deuren op zondagen gaan openen. En dan zijn de kleine winkeliers willens, nilens verplicht te volgen, anders dreigen ze hun klanten aan de con-

currentie te verliezen', stelt Verhamme.

Het recente KB is nog niet van kracht. Volgens de minister van Werk, Peter Vanvelthoven (sp.a), moet het KB er wel toe leiden dat voortaan alleen de echte toeristische trekpleisters nog een erkenning zouden krijgen. Acht objectieve criteria moeten daarbij helpen. De erkende steden en gemeenten zullen een nieuwe aanvraag moeten indienen. Maar volgens Verhamme van Unizo, zijn de voorwaarden zeer soepel geformuleerd. Zo staat in het KB dat een stad of gemeente meerdere toeristische attracties moet hebben. 'Het volstaat dat een van die attracties 5.000 bezoekers op jaarbasis lokt, om erkend te worden', zegt Verhamme. 'Dat is een belachelijk soepele voorwaarde. Het volstaat dat een plattelandsgemeente kan uitpakken met een goetdraaiende molen, om als toeristisch centrum bestempeld te worden'. EC

vraag bij de plaatselijke winkelluitbaters. 'Daaruit bleek dat de meeste winkeliers weinig enthousiast zijn. Ze hebben geen zin om het personeel op zondagen op te trommelen', zegt Termont.

Niet alleen de kleine winkeliers plaatsen vraagtekens bij het nut

van bijkomende koopzondagen. Ook de warenhuisketen Colruyt is geen vragende partij. 'Colruyt is al zes dagen per week open en dat is voldoende voor onze klanten om hun inkopen te doen', zegt commercieel directeur Jean-Pierre Roelands. 'We zullen geen supple-

mentair zakencijfer realiseren op zondagen, alleen supplementaire kosten. Bijkomende koopzondagen kunnen in de voedingssector alleen een commercieel voordeel opleveren als één enkele speler de deuren opent. Die kan dan wat marktaandeel van de concurrentie inpikken.

Maar als één grootwarenhuis de deuren opent, zullen de anderen volgen waardoor het economisch voordeel gauw zal verdwijnen', re-deneert Roelands.

In de voedingssector is het duidelijk dat je met bijkomende openingstijden geen bijkomende omzet realiseert. Alleen krijg je een verschuiving van de dagen waarop de omzet wordt gerealiseerd. Volgens Unizo-adviseur Verhamme is het ook in andere sectoren bijzonder moeilijk om het verband tussen extra koopzondagen en extra verkoop te bewijzen. 'De omzet kan stijgen door verschillende factoren, bijvoorbeeld omdat de koopkracht stijgt omdat het economisch beter gaat. Hetzelfde geldt voor de eventuele bijkomende tewerkstelling. De tewerkstelling in de distributie is sowieso gestegen omdat de detailhandelsverkoop de jongste jaren in de lift zaten', zegt Verhamme.

Ook Baudouin Velghe, de gedelegeerd bestuurder van Fedis, erkent dat koopzondagen niet noodzakelijk leiden tot een grotere omzet. 'Alles hangt af van de omstandigheden. In badplaatsen stijgt de omzet op zondagen wel omdat je als winkelier een publiek aantrekt dat je tijdens de weekdagen niet over de vloer krijgt. Ook bepaalde producten zoals meubelen verkopen goed op zondag omdat mensen nu eenmaal graag tijd nemen vooraleer ze dergelijke producten aankopen'.

## MEUBELZAKEN

Maar zelfs bij meubelzaken die al jaren op zondag open mogen zijn, is er soms weinig enthousiasme. 'We zijn meer open uit noodzaak dan uit goesting', zegt Stefaan Couvreur, de woordvoerder van Weba, een meubelwinkel met vestigingen in Gent en Deinze. 'We zijn verplicht de deuren te openen omdat onze concurrenten in Vlaanderen en in het Nederlandse Hulst dat ook doen. Mensen hebben er nu eenmaal een gewoonte van gemaakt om op zondag verschillende meubelzaken te bezoeken'. Dat beaamt ook Denis Heylen, de algemeen directeur van de gelijknamige winkels in Lokeren, Peer en Kortenberg. Heylen voerde ooit een onderzoek uit onder zijn klanten. Daaruit bleek dat de klanten van Heylen gemiddeld vijf meubelzaken bezoeken vooraleer ze tot de aankoop van een meubelstuk overgaan.

Maar volgens Heylen zou een verplichte sluiting op zondag wel een zware streep door de rekening zijn. 'Op zondag realiseren we een derde van ons wekelijkse verkoopcijfer en we zijn zes dagen op zeven open', zegt Heylen.

Volgens Weba-woordvoerder Couvreur wordt het ook hoe langer, hoe moeilijker personeel te vinden dat de zondagsrust wil opofferen. Maar volgens Heylen is dat lang niet onmogelijk. 'Het personeel krijgt een extra premie en een extra rustdag in de week in ruil voor zondagswerk. En voor onze vertegenwoordigers die werken op commissie, is zondagswerk extra lucratief', besluit Heylen.

Ellen CLEEREN

STUDIE Sector goed voor 2 procent bruto binnenlands product Vlaanderen

## Creatieve industrie groeit sterker dan rest Vlaamse economie

■ (tijd) - De creatieve industrie, die mode, audiovisuele kunst, muziek, design, architectuur en gedrukte media omvat, groeit de helft sneller dan de rest van de economie. Dat blijkt uit een studie die de Vlerick Leuven Gent Management School maakte in opdracht van Flanders DC. Toch kan het nog beter, blijkt uit een vergelijking met Nederland.

Er zit een enorme groei in de creatieve industrie. Dat is een van de opvallendste bevindingen van een studie van Flanders DC en Vlerick Leuven Gent Management School. Onderzoekers Tine Maenhout, Jonas Onkelinx en Isabelle De Voldere bekeken de economische impact van sectoren als mode, muziek, film, kunst, architectuur, media en vormgeving. 'In

2004 gaven Vlaamse gezinnen van elke 100 euro van hun budget gemiddeld 10 euro uit aan producten uit de creatieve industrie', zegt Lorin Parys, algemeen directeur van Flanders DC. 'Dat maakt dat de sector goed is voor 11 miljard euro omzet en daarbij een toegevoegde waarde van 4 miljard euro realiseert, goed voor 2 procent van de Vlaamse economie.'

Het aantal jobs en het aantal bedrijven is tussen 1995 en 2003 met 26 procent gegroeid, dat is 1,5 keer zo snel als de rest van de economie. In totaal werken 33.156 Vlamingen in de creatieve industrie, dat is zowat één Vlaming op de zeventig. Een derde van wie in de creatieve industrie werkt, doet dat als zelfstandige. In de filmsector kent de toegevoegde waarde een groei van 16 procent. De werkgelegenheid groeide er met 5,66 procent van 1995 tot 2003. De grootste sector

uit de creatieve industrie zijn de gedrukte media, tenminste als het aankomt op het creëren van toegevoegde waarde. Die loopt op tot 609 miljoen euro. Qua aantal mensen die er hun brood verdienen, steekt de sector architectuur en vormgeving er bovenuit met 15.826 mensen in Vlaanderen en Brussel. De sterkste groeier is de tv-sector, daar is op acht jaar tijd de toegevoegde waarde vervijfvoudigd, van 11,6 miljoen naar 59,6 miljoen euro. 'Er bevindt zich heel wat potentieel in de creatieve industrie, maar we kunnen beter', vindt Parys. 'In Nederland groeit het aantal jobs dubbel zo snel als bij ons. De sector kan ook professioneler, en andere bedrijven kunnen veel opsteken van samenwerking met creatieven. De overheid werkt met Cultuurin-vest ook aan een betere ondersteuning van de creatieve industrie.'

www.flandersdc.be



De Vlaamse mode is een belangrijke creatieve industrie.

FOTO: VPM HH

HUMAN RESOURCES

## Een op drie vrouwen met kind jonger dan 1 jaar onderbreekt loopbaan

(belga) - Bijna een op de drie werkende vrouwen (32,2 %) met een kind jonger dan 1 jaar onderbrak in 2002 haar loopbaan. Het gaat hier niet om zwangerschapsverlof, maar om een bijkomende voltijdse onderbreking van de loopbaan. De helft zit in het systeem van loopbaanonderbreking of tijdskrediet.

Dat blijkt uit berekeningen door het Steunpunt Werkgelegenheid, Arbeid en Vorming (KULeuven). In 2002 onderbrak 6,4 procent van de werkenden tussen 25 en 49 jaar de loopbaan via loopbaanonderbreking/tijdskrediet, werkloosheid of een andere inactieve periode.

Vrouwen (8,1%) deden dit meer dan mannen (5,1%) en personen zonder een partner meer dan met

partner.

Voor alleenstaanden is dat 8,6 procent, eenoudergezinnen 9,1 procent, gezinnen zonder kinderen 5,8 procent en gezinnen met kinderen 5,6 procent.

Alleenstaande mannen (8,7%) en mannen met een partner zonder kinderen (4,8%) hebben een hogere onderbrekingsgraad dan mannen met kinderen (zonder partner 7,2 procent en met 3,8 procent).

Bij vrouwen is het omgekeerde het geval. Vrouwen met een partner hebben vaker een onderbreking als ze kinderen hebben (7,9 versus 7,2 %).

Bij alleenstaande vrouwen met kinderen is dat 9,7 procent tegenover alleenstaanden zonder kinderen (8,6%).