

comeos



HERMESPLAN

RELANCEPLAN

VOOR DE HANDEL

for commerce
and services

INHOUDSOVERZICHT

Executive summary	4
Inleiding	5
I. Situatie van de non-food detailhandel	12
II. Bedrijven redden via een plan in drie fasen	14
Fase 1: Liquiditeit	14
Fase 2: Solvabiliteit	16
Fase 3: Rentabiliteit & Competitiviteit	18



Als symbool voor het relanceplan dat wij hier voorstellen, hebben we de Griekse god van de handel Hermes gekozen. Hermes stond, zo blijkt, bekend om zijn intelligentie en snelheid. Twee kwaliteiten die de handel nodig zal hebben om deze ongeëvenaarde crisis te overwinnen.

Dominique Michel
Afgevaardigd bestuurder van Comeos

EXECUTIVE SUMMARY

De niet-voedingswinkels stonden de afgelopen jaren al zwaar onder druk door sterke concurrentie uit het buitenland en nieuwe **pure online** spelers. Door de lockdown werden zij geconfronteerd met sterke omzetverliezen.

De oorzaak van de negatieve vraagschok is de sanitaire crisis. De economische crisis is een gevolg. Zolang de dreiging van corona niet volledig is verdwenen, zal dit een negatieve invloed blijven uitoefenen op het consumptiegedrag.

Omdat bedrijven hun kostenstructuur op korte termijn niet kunnen aanpassen, zal dit leiden tot een systemische crisis in de detailhandel. Deze crisis zal zich opwaarts door de waardeketen verplaatsen en met vertraging bedrijven hogerop in de waardeketen besmetten. De langdurig verlaagde vraag zal leiden tot faillissementen en ontslagen die bijkomende negatieve druk zetten op de consumptie.

De economische impact van de coronacrisis benadert nu al de Grote Depressie. Het herstel zal dan ook jaren duren zeker in de handel en de horeca. Het feit dat deze arbeidsintensieve sectoren zwaar getroffen zijn, maakt ook dat de economische impact van de coronacrisis een pak zwaarder is dan de bankencrisis uit 2008. Zonder de broodnodige ingrepen door de overheid komt er een negatieve spiraal die leidt naar een langdurige economische depressie.

De heropening van de non-food-handel heeft een gemengd beeld opgeleverd. Sommige zaken zoals e-commerce-platformen, hard discounters en doe-het-zelvers doen het goed. Het gros van de non-food winkels tekent omzetverliezen op van 40% of meer. Daarom is er nood aan een krachtig relanceplan voor niet-voedingswinkels die geconfronteerd zijn met grote omzetverliezen.

We delen dit plan op in 3 fasen, en stellen per fase 3 speerpunten voor. Dit relanceplan beoogt de volgende doelen:

Fase 1: Liquiditeit (vanaf 18 maart 2020)

- Besmetting van bedrijven hogerop in de waardeketen voorkomen
- Gezonde bedrijven behoeden voor faillissementen door liquiditeitsproblemen

Fase 2: Solvabiliteit (vanaf 1 juli 2020)

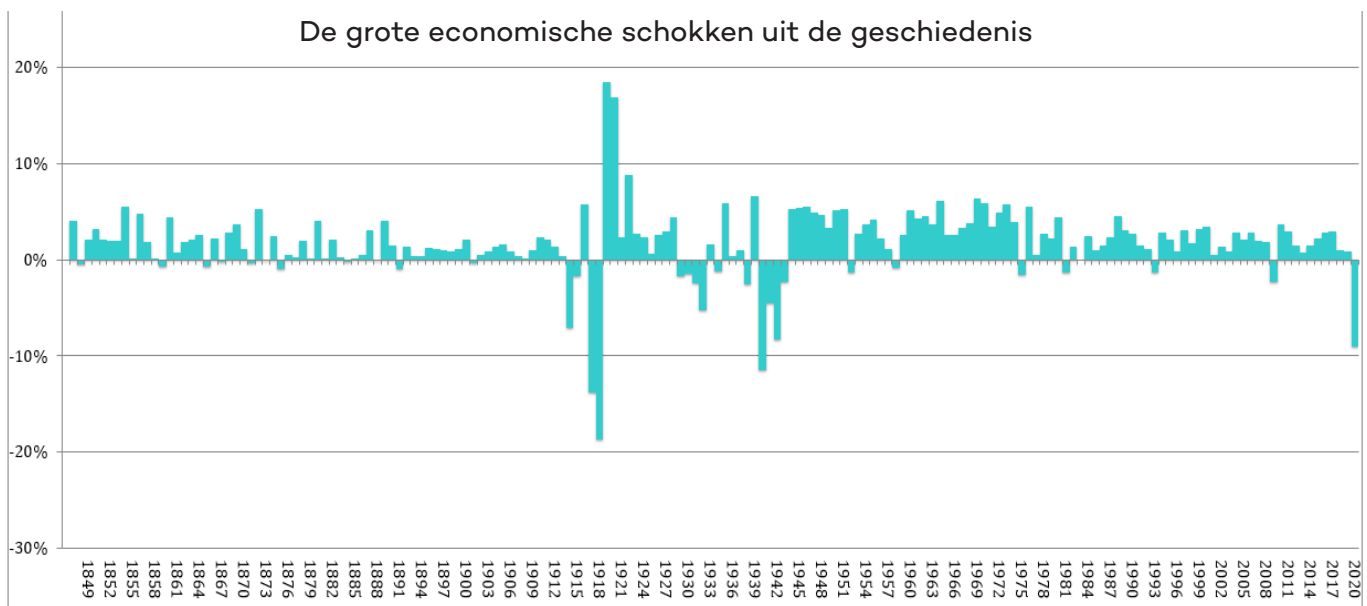
- Bedrijven ondersteunen in de transitie naar een lagere kostenstructuur
- Zoveel mogelijk arbeidsplaatsen vrijwaren
- B2C consumptie ondersteunen

Fase 3: Rentabiliteit en solvabiliteit (vanaf 1 september 2020)

- De sector structureel gezonder maken en in staat stellen de geleden verliezen terug te verdienen
- Bedrijven ondersteunen in de transitie naar een lagere kostenstructuur

Inleiding

DE CORONACRISIS BENADERT NU AL DE GROTE DEPRESSIE QUA IMPACT



Bron : berekeningen Comeos op basis van gegevens NBB en Maddison

De coronacrisis voelen we vandaag in de eerste plaats door de enorme impact op ons samenlevingsmodel. De economische impact van de coronacrisis zal pas de komende weken en maanden zichtbaar worden en zal nog jaren nazinderen.

De meest recente macro-economische prognoses schatten het bbp-verlies rond de 9%, in de veronderstelling dat er geen tweede golf komt, dat de lockdown snel eindigt en de economie op een redelijk tempo herneemt. Een krimp van 9% is dus een eerder optimistische inschatting met heel wat neerwaartse risico's en grote onzekerheid.

Bovenstaande grafiek vergelijkt de impact van deze krimp met de andere grote schokken uit de geschiedenis van ons land (Jaarlijkse groei Belgisch bbp per capita gecorrigeerd voor inflatie).

In de rangschikking van diepste economische crisissen in de geschiedenis van ons land, wordt de coronacrisis enkel overtroffen door de twee wereldoorlogen en (voorlopig) de Grote Depressie. De impact van deze crisis is zo groot, dat ze ten dele structureel zal worden.

HET HERSTEL ZAL JAREN DUREN

PERIODE	MAXIMAAL VERLIES	JAREN NODIG VOOR HERSTEL
WO 1 1914-1918	32,2%	9
WO 2 1940-1945	24,1%	10
Grote Depressie 1929-1934	10,4%	11
Coronacrisis 2020-?	9,0%	?
Bankencrisis in Eurozone 2008-2009	4,0%	7
Bankencrisis in België 2008-2009	2,3%	2

We zien dat bij crisissen van deze omvang, het heel wat jaren duurt voordat het welvaartsniveau van voor de crisis weer wordt bereikt. De impact van de bankencrisis van 2008 was voor ons land vier keer kleiner dan de huidige inschatting van de coronacrisis.

Toen kostte het ons twee jaar om uit de bankencrisis te geraken. Het welvaartsniveau herstellen zal vele jaren duren, het inhalen van de verloren groei nog vele jaren langer.



Grote Depressie, Chicago

OOK GROTE BEDRIJVEN DREIGEN FAILLIET TE GAAN

De Amerikaanse Retail Apocalypse illustreert al enkele jaren dat ook grote retailbedrijven failliet kunnen gaan. Nochtans zijn grote bedrijven vaak beter bestand tegen economische schokken dan kleine bedrijven. In deze crisis is dat in sommige sectoren, zoals bijvoorbeeld de handel, om tal van redenen niet het geval.

Ten eerste zijn de logistieke ketens van grote ketens veel complexer en sterk geoptimaliseerd. Daardoor kunnen ze in normale tijden kosten-efficiënter werken, maar in een omgeving van constant sterk veranderende vraag, aanbod en veiligheidsregels zijn de aanpassingskosten veel hoger en is de aanpassingssnelheid lager.

Ten tweede hebben ketens ook een groepsstructuur om de complexiteit te beheren. Dat zorgt voor hogere vaste kosten, die gecompenseerd worden door efficiëntere logistiek en hogere omzetten. Als dat logistiek voordeel door de crisis een logistiek nadeel wordt, en daarenboven de omzetten sterk terugvallen,

dan wordt ook het kostenvoordeel van een groepsstructuur plots een kostennadeel.

Ten derde zorgt de grotere complexiteit ook voor hogere kosten en minder wendbaarheid in het bijsturen van de arbeidsorganisatie. In een kmo is het gemakkelijker om een paar personeelsleden mee te nemen in een nieuwe manier van werken, dan in een complexe keten met vele duizenden werknemers waar ook overleg nodig is met de vakbonden.

Tot slot was door de internationalisering van de handel de voorbije jaren al een hevige strijd losgebarsten, waarbij heel wat Belgische omzet naar het buitenland verdween. Daardoor moesten veel grote ketens al enkele jaren voor deze crisis fors investeren in een omgeving van dalende omzetten. In grote delen van de non-food-handel waren de financiële reserves daardoor al opgebruikt en verdween ook de voornaamste troef die grote bedrijven vaak beter bestand maakt tegen economische schokken.

VOOR SOMMIGE SECTOREN ZAL HET HERSTEL NOG MOEILIJKER ZIJN

Het verborgen verhaal van de voorraadverliezen

Bedrijven in handel en horeca hebben, veel meer dan in andere sectoren, ook een belangrijk deel van hun werkingskapitaal vastzitten in hun voorraden. Daarom moeten hun voorraden ook snel roteren om aan voldoende cashflow te raken, onder meer om al hun vaste kosten te dekken, zoals lonen, huur en stockagekosten.

Door de lockdown hebben verschillende types voorraden sterk aan waarde verloren (zoals mode) of zijn onbruikbaar geworden (zoals voeding en drank). Ontwaarde voorraden zoals seizoenskleding een jaar bij houden is ook geen

optie, want de opslagruimtes zijn nodig voor nieuwe voorraden en enkel daarvoor nieuwe opslagruimtes in gebruik nemen is te duur.

Dat betekent dat voor heel wat bedrijven een belangrijk deel van hun werkingskapitaal vernietigd is ten gevolge van de lockdown door de overheid. In sectoren met lage marges betekent dat de doodsteek voor heel wat voorheen gezonde bedrijven, als ze niet correct ondersteund of gecompenseerd worden door diezelfde overheid.

In sommige sectoren zullen verliezen zich blijven opstapelen

Sommige sectoren, zoals bijvoorbeeld handel en horeca, zullen nog lang geconfronteerd blijven met omzetverliezen door aanhoudende en frequent bijgestuurde veiligheidsmaatregelen. De huidige daling in consumptie wordt immers in eerste instantie veroorzaakt door de sanitaire crisis. Pas in tweede instantie zal het effect van gedaalde koopkracht spelen met een verdere negatieve druk op de consumptie. Zolang de dreiging van corona niet volledig verdwenen is zal retail geconfronteerd blijven met een gewijzigde en een verminderde vraag. Dat betekent dat het einde van de lockdown niet het begin is van de relance, maar het einde van een eerste, acute fase met enorme verliezen.

Daarna zullen, zelfs zonder een heropflakking van de ziekte, nog vele maanden volgen met rode cijfers. Het verdienmodel van de handel is namelijk het zeer snel roteren van voorraden, om ook aan lage marges genoeg winst te kunnen boeken om kosten te dekken. Aanpassingen in de complexe logistieke ketens verlopen traag en zijn duur.

Ook het ondersteunen van de personeelsleden en klanten, het herinrichten van winkels en het voortduren aanpassen van de arbeidsorganisatie in overleg met de vakbonden vergt veel tijd en middelen. Van zodra enkele procenten omzet verloren gaan of de kosten met enkele procenten stijgen, beginnen de meeste winkels verlies te draaien. Wetende dat tijdens de eerste week na de heropstart de meeste non-food-winkels in Vlaanderen en Brussel ongeveer de helft van hun omzet draaiden en in Wallonië nog een stuk minder, dan ziet ook de nabije toekomst er voor hen nog gitzwart uit.



Brussel, maart 2020. Foto : Alexandros Michailidis

HET PROFIEL VAN DE ZWAARST GETROFFEN SECTOREN IS ZEER ZORGWEKKEND

Cruciale sectoren voor relance

Na de bankencrisis hadden de landen in de eurozone gemiddeld 7 jaar nodig om terug te raken op het welvaartsniveau van Q1 2008. België was toen met een herstel na 2 jaar de beste leerling van de klas. Een belangrijke reden voor het snelle Belgische herstel na de crisis, is dat de koopkracht in ons land, dankzij heel

wat automatische stabilisatoren in ons sociaal stelsel, toen veel beter overeind is gebleven dan in andere landen. Daardoor werd de binnenlandse consumptie in sectoren als handel en horeca een drijvende kracht achter het snelle Belgische herstel.

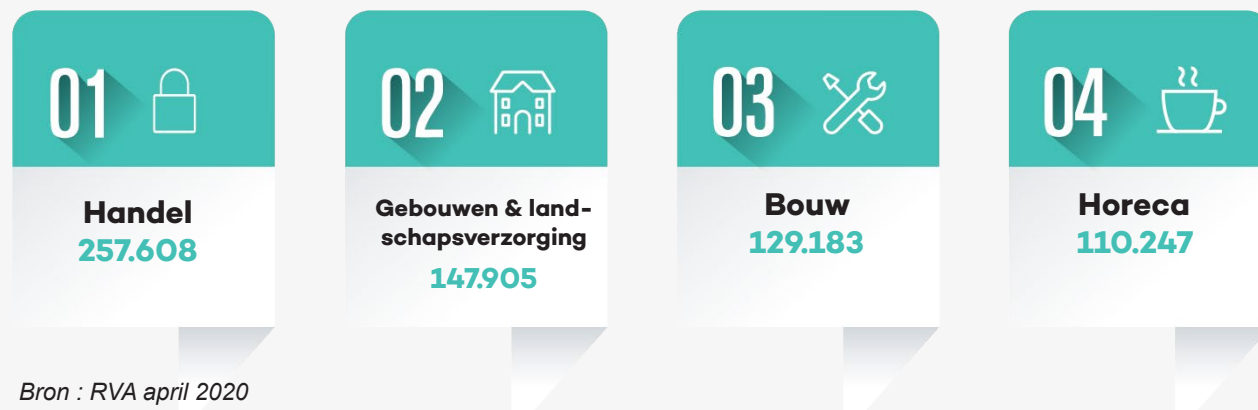
Arbeidsintensieve sectoren met veel laaggeschoolden

Wat de coronacrisis op economisch vlak veel zorgwekkender maakt dan de bankencrisis uit 2008, is niet alleen haar omvang, maar ook de typologie van de zwaarst getroffen sectoren. Het betreft vooral dienstensectoren zoals horeca

en non-food-handel, die zeer arbeidsintensief zijn, veel laaggeschoolden een job verschaffen en de kern uitmaken van de binnenlandse consumptie.

Ook groot aandeel in tijdelijke werkloosheid, die deels structureel zal worden

Aantal werknemers in tijdelijke werkloosheid



Bron : RVA april 2020

De 4 sectoren met het grootste aantal mensen die door corona in tijdelijke werkloosheid belanden zijn de handel, de diensten in verband met gebouwen en de landschapsverzorging, de bouw en de horeca. Samen vertegenwoordigen ze zowat de helft van alle getroffen werknemers.

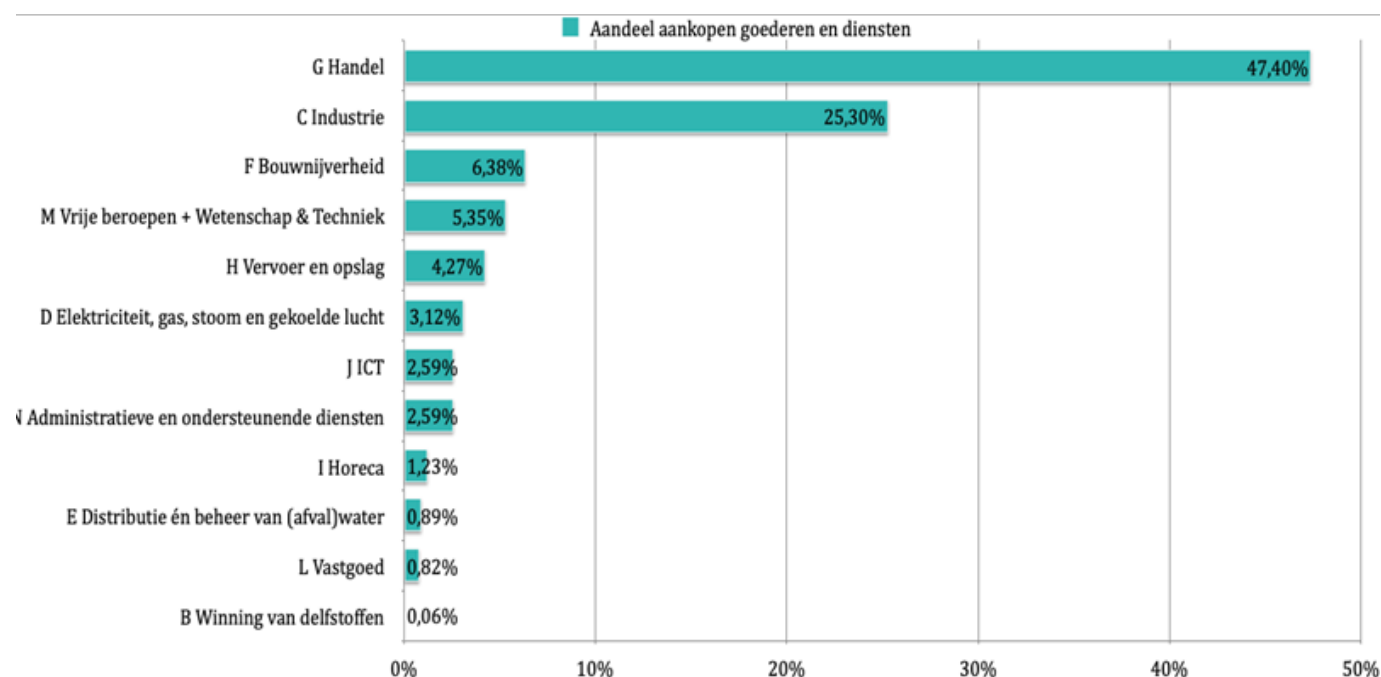
Het zijn alle vier arbeidsintensieve sectoren met veel laaggeschoolden. Als er geen krachtig relancebeleid komt voor dit type sectoren, zal in deze sectoren een wezenlijk deel van de 650.000 tijdelijk werklozen door corona in structurele werkloosheid belanden.

Sterk verweven met andere sectoren

De handel is bovendien ook verbonden met heel wat andere sectoren in de binnenlandse economie. Omdat de handel de bemiddelaar is tussen bedrijfswereld en klant, met een model van snelle voorraadrotatie, is ze cruciaal om de motor van onze economie vlot te laten draaien.

Dat blijkt ook sprekend uit de statistieken van de private sector, waar de handel goed is voor 43% van de totale omzet en 47% van alle aankopen van goederen en diensten. Dat illustreert enerzijds waarom de handel belangrijk was in het stutten van de economie tijdens de bankencrisis en anderzijds waarom problemen in de handel gemakkelijk heel wat andere sectoren kunnen besmetten, net zoals problemen in de horeca schokgolven veroorzaken doorheen de hele keten van voedsel- en drankproductie.

In de coronacrisis riskeren we het omgekeerde effect van in de bankencrisis. Toen kon de handel een stuttende rol spelen; vandaag dreigen de problemen in de handel de impact van de crisis in andere sectoren te vergroten. Daarom is het belangrijk dat de overheid de juiste focus legt bij haar relancebeleid.



Correcte beleidsfocus cruciaal voor sneller herstel

Gegeven de beperkte middelen en de enorme omvang van de crisis is het belangrijk dat onze overheden hun middelen en maatregelen correct focussen. Bovenstaande analyse illustreert dat een maximale beleidsimpact mogelijk is door een focus op de:

- **Zwaarst door coronacrisis getroffen bedrijven:** Diensten in verband met het onderhoud van gebouwen & landschappen, handel, horeca en bouw zijn de zwaarst getroffen grote sectoren in termen van tijdelijke werkloosheid en omzetverliezen. Horeca en non-food-winkels verliezen daar bovenop ook nog eens een belangrijk deel van hun voorraden, of zien die sterk in waarde afnemen (bv. fashion, multi-winkels en tuincentra).
- **Arbeidsintensieve bedrijven:** Deze sectoren zijn, samen met de sector van arbeidsbemiddeling en personeelswerk, ook de meest arbeidsintensieve grote sectoren van ons land.
- **Sectoren met lage marges:** Sectoren met lage marges, zoals de handel, zullen het langst nodig hebben om de enorme financiële putten, weg te werken.

- **Ondersteuning koopkracht en B2C:** Door de sterke verwevenheid van sectoren, is er een groot risico op besmetting. Lagere omzetten en betalingsproblemen in de handel stromen door naar de sectoren die de producten en grondstoffen maken. Problemen in de handel veroorzaken daardoor vaak schokgolven doorheen het volledige economische weefsel.

Het beschermen van de koopkracht en B2C-sectoren als handel en horeca heeft positieve effecten voor alle sectoren in hun waardeketen. Dáár moet de voornaamste focus van het herstelbeleid liggen.

Hoofdstuk 1

SITUATIE VAN DE NON-FOOD DETAILHANDEL

NU AL ENORME IMPACT VAN DE CRISIS



Bron : berekeningen Comeos op basis van Statbel

De non-food-detailhandel bestaat uit een 55.000-tal ondernemingen die samen goed zijn voor 200.000 jobs, 55 miljard € omzet en 9 miljard € toegevoegde waarde per jaar. Na 8 weken gedwongen sluiting is, zelfs met gestegen cijfers van online verkoop, al bijna 9 miljard € omzet verloren gegaan. De non-foodhandel behoort tot de zwaarst getroffen sectoren in deze crisis.

61% van de non-food winkels verkeert in problemen. 21% van de non-food-winkels vecht om hun voortbestaan. Tienduizenden jobs zijn bedreigd. Er is dan ook nood aan een doortastend relanceplan, zeker omdat de diepe crisis waar de sector in verkeert, met de heropening van 11 mei niet gestopt is, maar in een volgende fase beland, waarbij maanden- of jarenlang veel lagere omzetten gedraaid worden.

Door de lage marges in de sector duwen zelfs kleine omzetzakkingen of kostenstijgingen de cijfers in het rood. Veel non-food-handelaars draaien al verlies bij een omzetzakking van enkele procenten. Geen enkele non-food-winkel draait break-even met 30% omzetverlies. Als we zien dat in landen zoals Zweden, zonder lockdown-maatregelen, de omzetten in fysieke non-food winkels al vroeg in de crisis met 60% daalden, ziet de nabije toekomst er somber uit. De meeste non-food handelaars geven aan dat ze ook na 11 mei tussen 20 en 40% van hun werknemers in tijdelijke werkloosheid moeten houden.

Er is ook een enorme shift geweest richting e-commerce, waarvan een wezenlijk deel richting het buitenland. Belgische bedrijven blijven het moeilijk hebben te concurreren in e-commerce door hogere kosten en veel stroevere regels. Buitenlandse internetspelers boekten de voorbije weken recordomzetten in België.

61%
verkeert in de
problemen

21%
vecht om
voortbestaan

Zelfs buitenlandse food-spelers als Hello Fresh deden de voorbije weken gouden zaken in ons land. Als er geen doortastende maatregelen komen om de e-commerce-competitiviteit van ons land te verbeteren, dan zullen de miljarden omzetten die via e-commerce naar het buitenland vloeien na de crisis niet terugkeren.

Door de combinatie van elementen als de extra veiligheidsmaatregelen zoals social distancing, angst voor besmetting en onzekerheid over de toekomst bij de consument, zullen ook de omzetten in de meeste fysieke winkels veel lager liggen en de kosten een stuk hoger. Na 8 weken omzet-amputatie, volgt nu dus een lange en moeilijke relance-periode met veel

lagere omzetten, aanzienlijk hogere kosten, en voortdurende verliezen. We vrezen dat de uiteindelijke impact qua omzetverliezen in de non-food wel eens twee tot driemaal hoger kan liggen dan de schade die nu al is aangericht door de coronacrisis.

Dit relanceplan voor de non-food handel biedt sleutels om de economische schade te beperken en het herstel te beginnen. Dat doen we door oplossingen aan te reiken omtrent betalingsproblemen, het wegwerken van de financiële putten en het structureel verbeteren van het ondernemingsklimaat voor zwaar getroffen sectoren van groot maatschappelijk belang.

Hoofdstuk 2

BEDRIJVEN REDDEN VIA EEN PLAN IN DRIE FASEN

Fase 1 : Liquiditeit

Maatregelen sinds 18 maart 2020

Door de lockdown zijn ook heel wat gezonde bedrijven in ernstige betalingsproblemen beland. Er zijn al maatregelen genomen om hun cashflow te ondersteunen, maar veel ervan hebben een veel te korte horizon. Er zijn ook nog enkele blinde vlekken die we moeten wegwerken als we onze gezonde bedrijven willen beschermen.

1. Betalingsuitstel voor fiscale en RSZ-facturen

Probleem

Door de langdurige sluiting van de non-food bedrijven (midden maart tot midden mei) is er een groot gebrek aan liquiditeit in de ondernemingen. Enerzijds zijn de inkomsten voor sommige bedrijven volledig weggefallen en kon e-commerce slechts een heel beperkt deel goedmaken.

Anderzijds lopen de kosten van huur, afbetaling, stocks,... door. De kledingsector bijvoorbeeld gebruikt de inkomsten van de lente-/zomercollectie om de herfst-/wintercollectie aan te kopen. Daardoor volgt ook na de heropstart een lange moeilijke periode binnen de non-food, die maanden of jaren zal duren. Het is erop of eronder voor heel wat bedrijven. Een eerste golf faillissementen en herstructureringen is zich nu al op gang aan het trekken binnen de non-food.

Voorstel

De bestaande verlenging van de betalingstermijnen bij RSZ en fiscus met 2 maanden is een goede maatregel, maar slaat enkel op de maanden maart en april. Dit moet verlengd worden tot eind 2020. Voor alle bedrijven die meer dan 20% van hun jaaromzet verloren (vergeleken met 2019) wordt de uitbreiding best nog verder doorgetrokken, minstens tot februari 2021. Afbetalingsplannen moeten flexibel toegepast worden.

Dit zijn kortetermijnmaatregelen die zuurstof geven aan de bedrijven die het nodig hebben, zonder dat dit de overheidsbegroting structureel verzwaart. Er is sprake van een uitstel van betaling, niet van een afstel.

2. Faillissementen-moratorium verlengen en uitbreiden

Probleem

Door de ernstige liquiditeitsproblemen kunnen de niet-voedingswinkels niet langer aan al hun betalingsverplichtingen voldoen. Steeds meer tot voor kort gezonde bedrijven, kunnen niet overleven zonder bescherming tegen schuldeisers. Op 24 april 2020 werd het Koninklijk Besluit n°15 aangenomen om een tijdelijke bescherming te bieden aan bedrijven waarvan de continuïteit bedreigd is door de pandemie en haar gevolgen. Deze bescherming houdt de tijdelijke opschorting in van onder meer het leggen van beslag op activa van de schuldenaars, gedwongen faillissement, en ontbinding van lopende overeenkomsten op verzoek van de schuldeisers. Inmiddels geldt deze bescherming tot 17 juni 2020.

Ook na heropening zullen de zakencijfers nog maandenlang maar een fractie bedragen van het normale zakencijfer waardoor verliezen zich verder opstapelen, vaak aan een hoger tempo dan tijdens de sluiting. Rekening houdend met de lage marges in de sector is het onrealistisch te hopen dat ze hun cashflow-posities op korte termijn kunnen saneren.

Voorstel

Voor bedrijven die minder dan 80% van hun omzet draaien t.o.v. 2019 en die voor 18 maart 2020 nog niet in een faillissementsprocedure zaten: het regime ter bescherming tegen schuldeisers verlengen tot eind 2021 en automatisch toepassen.

3. Verlenging systeem tijdelijke werkloosheid door coronaovermacht

Probleem

In een arbeidsintensieve sector als de non-food handel wegen de personeelskosten zwaar door in de bedrijfsvoering. De sluiting van deze sector met 8 weken kwam er van overheidswege, om de verdere verspreiding van het Corona-virus tegen te gaan. Dit is een geval van overmacht voor al deze bedrijven. Uit de tijdelijke werkloosheidscijfers tot eind april blijkt dat de handel de zwaarst getroffen sector is: 258.000 werknemers in de sector waren toen tijdelijk werkloos, dat is 18,8% van alle 1,37 miljoen tijdelijke werklozen. Daarna pas komen de gebouwen-gerelateerde diensten (10,8%), de bouw (9,4%), de horeca (8%), enz.

Voorstel

Minister van Werk Nathalie Muylle heeft een verlenging van 30 juni tot 31 augustus aangekondigd. Gezien de beperkte opstart in de sector, met oog voor de noodzakelijke veiligheidsmaatregelen, vragen wij een verlenging tot 31 december 2020. Dat doen we omdat het herstel geleidelijk zal gaan. Het blijft afwachten hoe de consument zich in de komende maanden zal gedragen. Zeker tot eind dit jaar wordt er een aangepast koopgedrag verwacht. Ook het herstel van de globale economie zal zeer geleidelijk verlopen en zal meerdere jaren in beslag nemen.

Fase 2 : Solvabiliteit

Maatregelen te beslissen tegen 1 juli 2020

Tijdens de lockdown zijn heel wat vaste kosten blijven doorlopen, niet alleen huur en lonen, maar ook kosten gerelateerd aan groepsstructuren, logistiek en onderhoud. In sommige sectoren zoals fashion en tuincentra zijn ook grote delen van de voorraden verloren of sterk gedaald in waarde. Dit heeft bij heel wat voorheen gezonde bedrijven een grote schuldenberg gecreëerd. De financiële Corona-last overstijgt de draagkracht van steeds meer bedrijven. Als die niet verlicht wordt, zullen heel wat voorheen gezonde bedrijven overkop gaan, of op zijn minst vele jaren financieel gekortwiekt zijn, wat een enorme handicap is in tijden van grote innovatie.

1. Bemiddelaar handelshuur aanstellen

Probleem

Zelfs na de heropening van de winkels bedraagt het zakencijfer maar een fractie van het normale zakencijfer. Uiteraard geldt dat des te meer voor handelaars wiens deuren nog gesloten zijn zoals de horeca. Dit zorgt voor ernstige aanhoudende liquiditeitsproblemen die de betaling van de handelshuur in het gedrang brengt. Deze situatie zal sowieso nog maanden duren.

Vandaag hebben niet-voedingshandelaars de handen vol met het overleven van hun zaak. Zij kunnen op dit moment enkel op individuele basis voor elk pand apart onderhandelen. Dat terwijl ze vaak onvoldoende beslagen zijn in vastgoedonderhandelingen met verhuurders. Sommige verhuurders dreigen bovendien met gerechtelijke procedures, wat de kosten alleen maar verhoogt, zowel voor huurders, verhuurders en de samenleving. Bovendien zal dit de gerechtelijke achterstand doen aangroeien en het risico tot uiteenlopende rechtspraak en de bijhorende rechtsonzekerheid vergroten.

Indien de retailers verplicht worden om de volledige huur te betalen, zal dit leiden tot bijkomende faillissementen. Dit terwijl de commerciële leegstand sinds 2008 onafgebroken stijgt en ondertussen meer dan verdubbelde, tot 11% voor de aanvang van de crisis. Er is nood aan een gedragen oplossing om de verdere stijging van de leegstand tot een minimum te beperken.

Voorstel

De federale regering stelt een bemiddelaar aan wiens taak erin bestaat om een aantal pistes uit te werken om de huurproblematiek te regelen, op korte en lange termijn, en dit na overleg met de Gewesten. Een dergelijk voorstel houdt rekening met de diverse situaties op de markt en dit zowel langs de kant van de huurders als de verhuurders en houdt eveneens rekening met de gewestelijke bevoegdheden inzake huur.

2. Gedeeltelijke vrijstelling RSZ-bijdragen voor het 3de kwartaal 2020

Probleem

De non-food handel is één van de sectoren die het zwaarst getroffen is door de Corona-crisis. 8 weken verplichte sluiting veroorzaakte al 15% jaaromzetverlies. Ook na de herstart zal de omzet maar geleidelijk aan terug op niveau komen, met tegelijk ook extra kosten voor veiligheid en personeel.

Arbeid is zwaar belast in België (in de handel is een arbeidsuur gemiddeld meer dan 25% duurder dan in de buurlanden), dus als daar een tijdelijke verlichting zou kunnen komen, biedt dat zeer gerichte zuurstof aan deze sector in nood. Op basis van het non discriminatiebeginsel en op het vlak van de Europese staatssteunregels is het objectief te verantwoorden om door de overheid gedwongen sluitingen te compenseren met een zeer gerichte en zeer tijdelijke maatregel.

Voorstel

Om de non-food handelaars de kans te geven op een werkbare doorstart, worden zij voor het 3de kwartaal 2020, proportioneel aan hun omzetverlies, vrijgesteld van RSZ-bijdragen (normaal te betalen tegen eind oktober). Dit zal hen het nodige perspectief bieden om na de 8 weken sluiting ook deze moeilijke periode met sterk verlaagde omzetten te overbruggen, waarin ze nog steeds zware verliezen boeken. Op basis van de gekende RSZ-cijfers voor de non-food handel zou deze maatregel om en bij de 200 miljoen euro kosten. Dit is een verantwoorde investering omdat het mensen versneld uit de tijdelijke werkloosheid haalt, massaal jobverlies vermijdt en pijnlijke herstructureringen helpt verzachten.

3. Annualisering van de arbeidsduur als norm

Probleem

De handel is traditioneel een sector met pieken en dalen in de verkoop, zowel op weekbasis (b.v. meer shoppen in het weekend dan in de week) als op jaarbasis (b.v. de seizoensgebonden artikelen). De non-food bedrijven komen nu uit een winterslaap van 8 weken en kennen elk een heropstart op eigen tempo. Zo hopen ze geleidelijk hun omzet terug te brengen naar het pre-crisisniveau.

Om het economisch herstel zo goed mogelijk te laten verlopen, moeten bedrijven vlot personeel kunnen tewerkstellen op de dagen en uren dat er veel klanten zijn. De consument heeft vandaag zijn koopgedrag aangepast (meer e-commerce, runshopping i.p.v. funshopping,...) en het is te verwachten dat dit in de komende maanden nog zal wijzigen naar een "nieuw normaal". De bedrijven van de handel moeten daarom snel en soepel op deze nieuwe tendensen kunnen inspelen.

Voorstel

Tussen 1 juli 2020 en 1 juli 2021 kan een automatische wettelijke regeling voor de annualisering van de arbeidsduur de nodige zuurstof bieden. Voor de bedrijven waarvoor de heropstart niet volledig kan gebeuren, blijft er het verlengde stelsel van tijdelijke werkloosheid. Bij de heropstart zullen sommige profielen meer uren moeten kunnen presteren, onder meer om de nieuwe en complexere manier van werken vlot te laten verlopen. Nadien kunnen er weer kortere werkweken volgen. Gemiddeld op jaarbasis blijft de klassieke wekelijkse arbeidsduur gerespecteerd.

Fase 3 : Rentabiliteit & Competitiviteit

Maatregelen te beslissen tegen 1 september 2020

Bedrijven kunnen de door corona veroorzaakte schuldenberg enkel wegwerken, als ze kostenefficiënt en innovatief kunnen werken. Anders kunnen ze de strijd tegen de eigen schuldenberg en de innovatieve concurrenten uit het buitenland onmogelijk winnen.

1. Gerichte lastenverlaging voor de lage lonen

Probleem

In crisissituaties als vandaag komen structurele handicaps zeer duidelijk naar boven. We hebben er al herhaaldelijk op gewezen dat de Belgische handel, als internationale, arbeidsintensieve sector met lage marges, de nog steeds bestaande sectorale loonkostenhandicap van meer dan 25% niet langer kan dragen.

Nu al wordt voorspeld dat een aanzienlijk deel van de tijdelijk werklozen zullen overgaan naar volle werkloosheid. Het zullen de kortgeschoolde profielen zijn die hierdoor als eerste getroffen zullen worden. Net daarom is het belangrijk de jobs in de handel zoveel mogelijk in stand te houden en ons land verder structureel te hervormen. Dat is cruciaal om opnieuw aan te sluiten bij economische groei en een hogere werkzaamheidsgraad.

Voorstel

De taks shift van de regering Michel heeft heel wat bijkomende tewerkstelling gecreëerd, ook in de handel. In budgettaire moeilijke tijden de lasten op arbeid verder verlagen is geen evidentie, maar wel noodzakelijk om de zwaar getroffen arbeidsintensieve sectoren uit de crisis te helpen. Daarom pleiten we voor een zeer gerichte lastenverlaging, in de segmenten van de arbeidsmarkt waar ze volgens het Planbureau en de Nationale Bank de meeste jobs opleveren. Wij stellen een significante lastenverlaging voor gericht op voltijds equivalente lonen tussen 1.800 en 2.400 EUR bruto/maand, alsook een uitbreiding van de werkbonus. Deze loongroep bevatte voor de corona-crisis 940.000 werknemers.

Om onze arbeidsmarkt beter te laten functioneren, moeten ook de loonlasten op deeltijdse jobs verder verlagen. Ze bieden voor heel wat mensen een goede opstap naar de arbeidsmarkt, zeker in combinatie met een tijdelijk behoud van een deel van de uitkeringen, zoals dit in Nederland vaker het geval is. Deze twee maatregelen dragen bij aan de hogere werkzaamheidsgraad die we nodig hebben om de uitdagingen op het vlak van gezondheidszorg en pensioenen te kunnen betalen.

2. Aanpassing van de arbeidsorganisatie

Probleem

Belgische handelszaken torsen de last van een aantal systeemfouten ten opzichte van de buurlanden. Niet alleen is arbeid hier veel duurder dan over de grens, ook zijn er in de feiten minder afwijkende uurregelingen mogelijk. Alle vormen van flexibiliteit, zij het in variabele arbeidsuren, avond- en weekendwerk, overuren, nachtwerk,... zijn gekoppeld aan zware interne procedures en hebben vaak een hoge prijs.

Zo betekent werken op zondag voor heel wat werknemers in de sector een driedubbel uurloon, terwijl dit even verderop in Nederland of Duitsland ondenkbaar is. Het is duidelijk dat de arbeidsorganisatie in de handel onder invloed van de digitalisering in veel bedrijven fundamenteel herdacht moet worden, en daartoe moeten op bedrijfsvlak alternatieve regimes uitgetest kunnen worden.

Voorstel

Een wettelijk kader zal Proeftuinen in de arbeidsorganisatie mogelijk maken, die men voor een beperkte tijd kan uittesten met het individueel akkoord van werknemers, voor men na 12 maanden de finale afspraken hierover vastlegt in het arbeidsreglement, na raadpleging van de vakbonden. Tegelijk zullen de regels voor nachtarbeid en e-commerce verder in lijn gebracht worden met de buurlanden (procedure en begin van de nacht om 24 i.p.v. 20 uur), zodat de toegenomen omzet aan e-commerce maximaal in ons land blijft. Als we deze boot missen, zal de omzetkraan blijven lekken en zullen we Belgisch marktaandeel blijven verliezen aan buitenlandse bedrijven.

3. Correcte belasting digitale activiteiten

Probleem

De grote winnaars van de lockdown waren de grote internationale e-commerce-platformen. De corona-crisis heeft de digitalisering van de non- food enorm versneld. De handel verandert van gedaante en de GAFA's overspoelen de markt:

- onlineverkoopplatformen (Amazon, Alibaba, ...),
- reclame en verkoop via sociale netwerken (Facebook, Xing, Qzone ...),
- abonnementen op onlinediensten (Netflix, Spotify ...)

Het nationale en internationale fiscale kader is daar niet aan aangepast, wat leidt tot oneerlijke fiscale concurrentie. De OESO en de Europese Commissie stellen maatregelen voor om een billijke belasting van de digitale economie te garanderen, maar deze onderhandelingen slepen al jaren aan.

Voorstel

Er moet, in afwachting van een Europese oplossing een Belgische oplossing komen voor deze fiscale discriminatie. Het is tijd voor fiscale rechtvaardigheid. Daarom pleiten we enerzijds voor strengere controles op de correcte betaling door buitenlandse digitale spelers van btw, accijnzen, milieu- en auteursheffingen. Anderzijds ijveren we voor een belasting op de activiteiten van digitale spelers die geen Belgische vennootschapsbelasting betalen. Zo vermijden we dubbelbelasting. De meest billijke techniek is een heffing op de digitale omzetten die deze bedrijven draaien in ons land.

CONTACTGEGEVENS

**ANTON DELBARRE**

Chief Economist

T+3227880538 • M+32486 89 80 64

Anton.Delbarre@comeos.be



HERMESPLAN RELANCEPLAN VOOR DE HANDEL