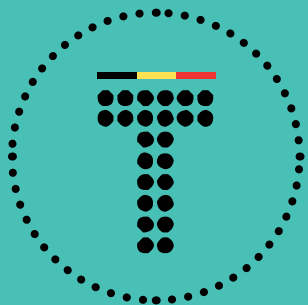


comeos



Digitale turbo voor de Belgische handel

www.comeos.be

for commerce
and services



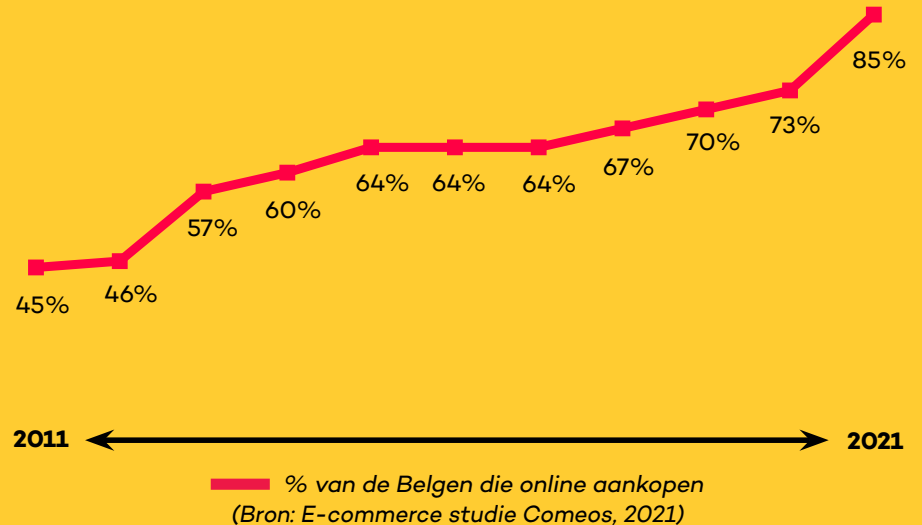
De wereld is snel veranderd...

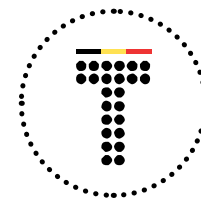


1,3 miljoen extra e-commerce gebruikers

Grootste stijging in jaren

- ▶ In 2020 startte 12% van de Belgen met het gebruik van e-commerce
- ▶ 86% van de e-commerce gebruikers koopt minstens 1 keer per maand online, in 2020 was dit slechts 56%.

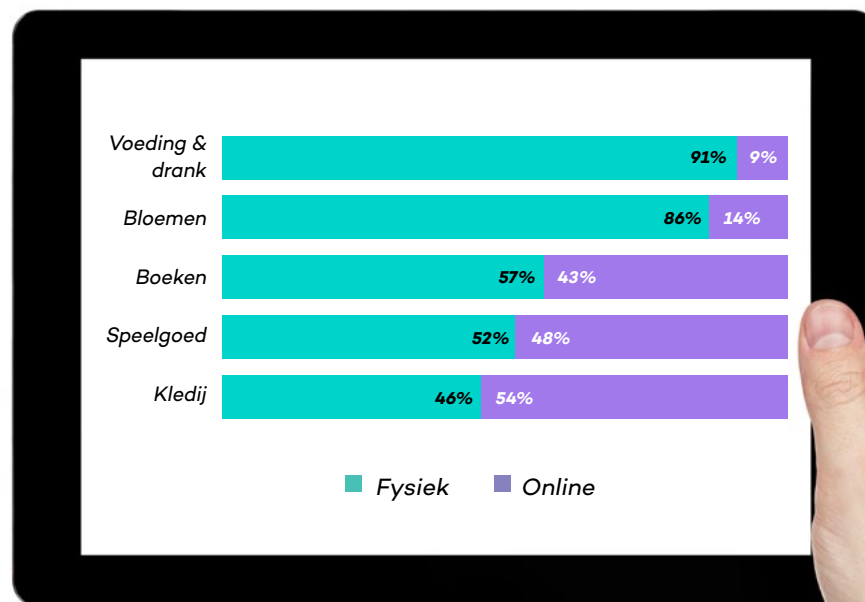




Verschuiving van fysiek naar online

Online wint

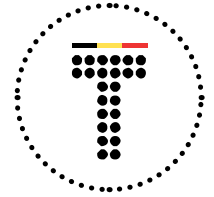
- ▶ Op dit moment is de verschuiving naar online nog beperkt in de food
- ▶ Maar in andere categorieën is de evolutie drastisch:
- ▶ Zo was vorig jaar online het belangrijkste kanaal voor fashion aankopen in België



Verhouding Belgen die voornamelijk in fysieke winkel kopen versus online
(Bron: Comeos, enquête april 2021)

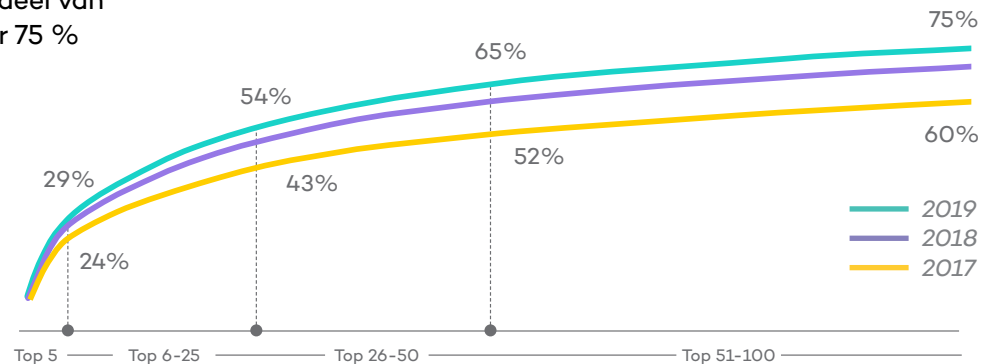


Meeste groei naar grote buitenlandse spelers



Leidt tot enorme marktconcentratie

- ▶ Tussen 2017 en 2019 steeg het marktaandeel van de 100 grootste webshops van 60% naar 75 %
- ▶ De koek groeit maar een steeds groter deel van deze koek komt bij een beperkt aantal spelers terecht.
- ▶ Tijdens corona boekten de drie grootste buitenlandse platformen 85% meer omzet

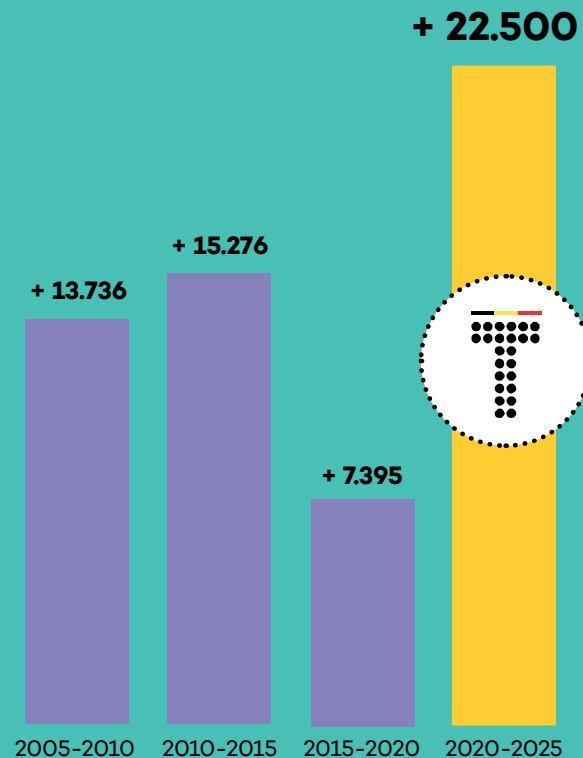


De vijf grootste onlinebedrijven hadden al een kwart van de markt in handen. Op twee jaar steeg dat naar bijna 30%. (Bron: Statista)

Zware impact op tewerkstelling

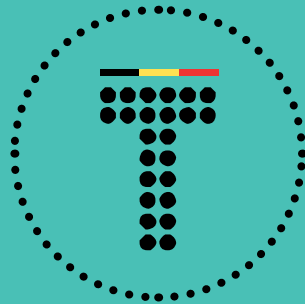
Jobmotor in de handel sputtert

- ▶ Laatste 5 jaar 7.500 jobs onder ons potentieel gebleven
- ▶ Met de volledige uitvoering van ons plan, de Digitale Turbo voor de Belgische handel, halen we **22.500 jobs tegen 2025**



Jobgroei in de Belgische handel
(Bron: RSZ, raming Comeos)





**...Aanpassing kan enkel
met een turbo**

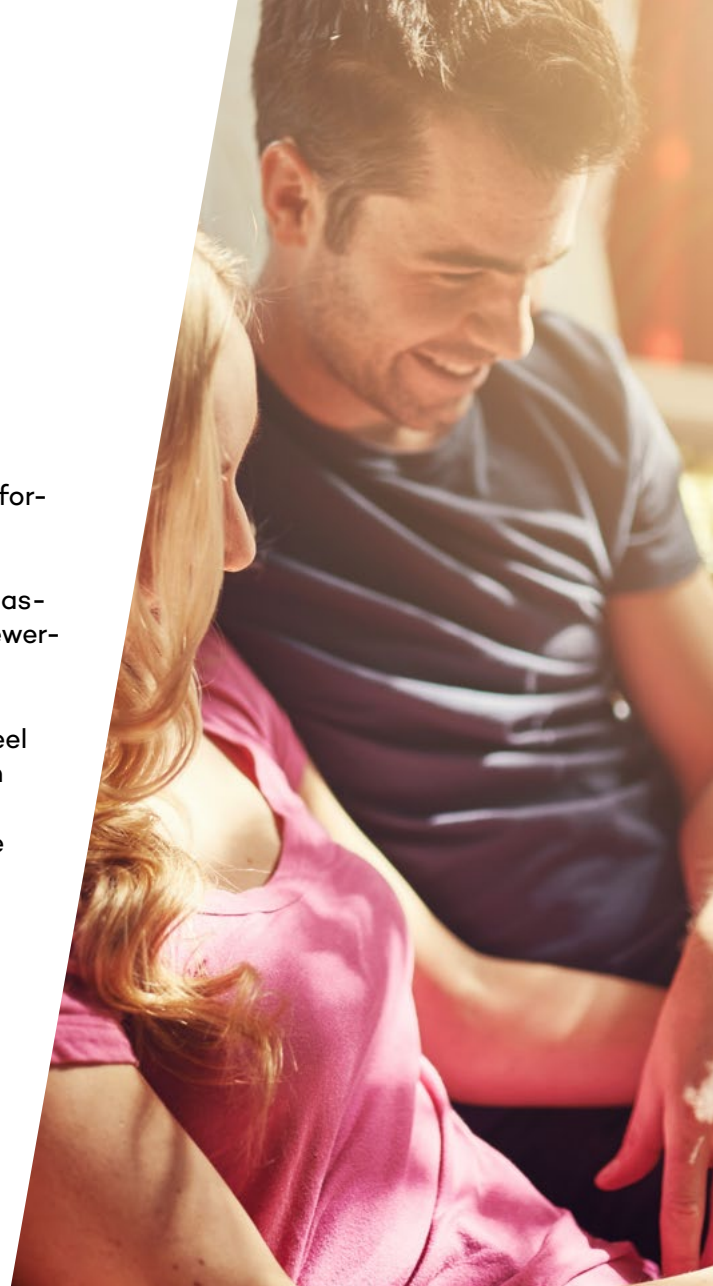
Deze aanpassingen hebben we nodig

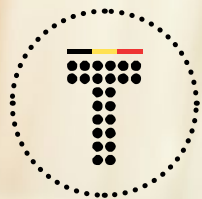
Het winkelen is ingrijpend aan het veranderen. De afgelopen vijf jaar verdubbelde de onlinehandel in ons land (zie grafiek rechts). Die transformatie was al bezig, maar de coronacrisis heeft er een turbo opgezet.

Die evolutie is onomkeerbaar. Daarom is er nood aan een ambitieus masterplan voor de digitale handel. Een plan dat de winkel, de winkelmedewerker en de winkelomgeving van de toekomst duurzaam versterkt.

De winkel van de toekomst zal omnichannel zijn. Fysiek én digitaal. Veel klassieke winkels zoeken nog volop hun weg in die nieuwe realiteit van e-commerce, click & collect, home delivery, marktplaatsen. Ze staan niet alleen voor aanzienlijke digitale investeringen, ze moeten hun hele businessmodel omgooien.

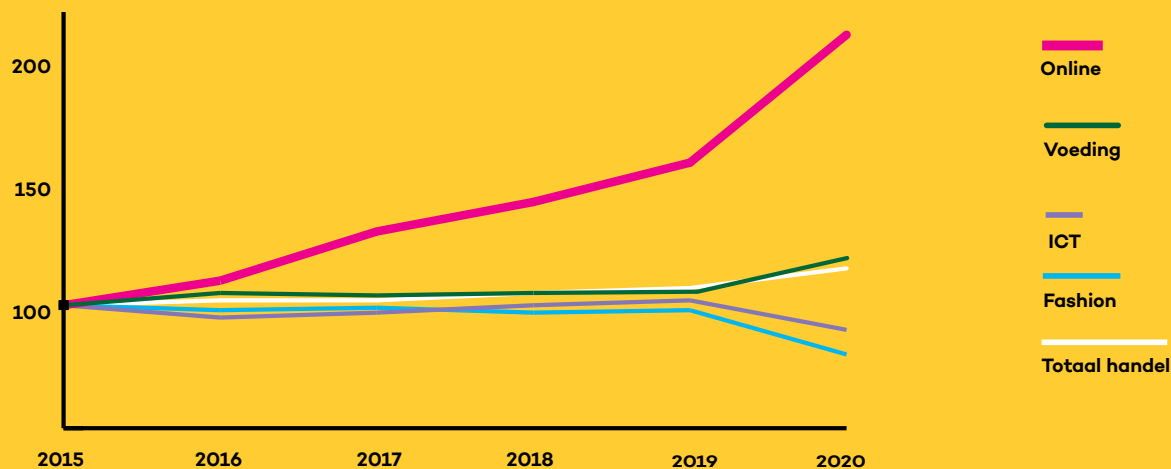
Geen winkels van de toekomst **zonder winkelmedewerkers van de toekomst**. Ook hun rol transformeert. Er zijn nieuwe uitdagingen op vlak van jobs en vaardigheden.





De winkelomgeving van de toekomst zal er tenslotte helemaal anders uitzien. Consumenten zullen online blijven shoppen. Maar een grote groep mensen hunkert nog altijd – na het voorbije jaar misschien wel meer dan ooit tevoren? – naar een échte, authentieke winkelervaring. Maar ook hier moeten gelijke

voorwaarden gelden voor alle winkels. Met deze **digitale turbo voor de Belgische handel** bieden we een perspectief voor de toekomst. Onze beleidsvoorstellen kunnen **22.500 nieuwe jobs creëren in België**. Zo kan de handel een hoofdrol spelen in de **relance van de nationale en de lokale economie**.



Index evolutie Belgische handel (2015=100) (Bron: Statbel 2021)



Voorstel 1

Digitale investeringsaftrek

Ambitie: Achterstand op grote spelers wegwerken

Zeer sterke marktconcentratie

De Belgische onlinespelers vertrekken met een achterstand. Digitale investeringen zijn aanzienlijk en de grote buitenlandse spelers hebben dankzij ongebreidelde geldstromen op een agressieve wijze continu marktaandeel weten te veroveren. Rendabiliteit was vaak niet belangrijk maar wel marktaandeel. De Belgische onlinespelers vertrekken dus met een achterstand.





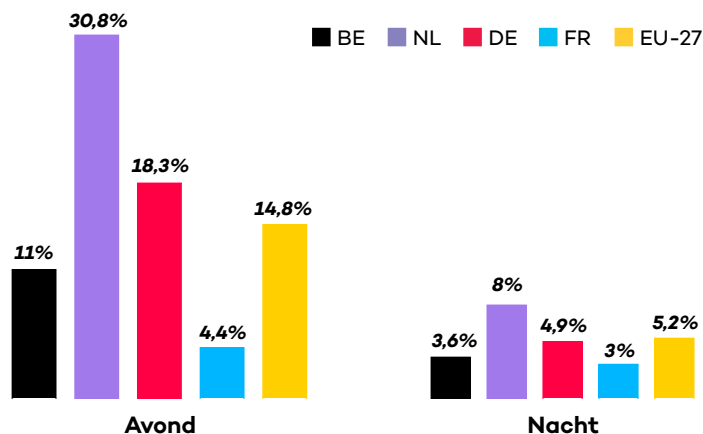
Comeos stelt voor:

Een digitale investeringsaftrek van 25%, in lijn met de verhoogde investeringsaftrek voor kmo's, voor investeringen in digitale toepassingen gedurende 2 jaar.

Voorstel 2

Avondwinkelen toelaten

Ambitie: Consumenten beter bedienen

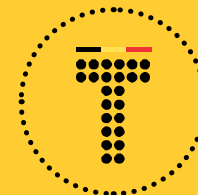


% Avond- en nachtwerk in volledige Belgische economie en de buurlanden. Bron: Eurostat



Een webshop is dag en nacht open, een fysieke winkel niet. In België zijn **de winkelopeningstijden minder vrij** dan in andere landen. Avondwinkelen en zondagswinkelen zijn aan strikte regels en procedures gebonden.

De fysieke winkels zouden een grotere rol kunnen spelen op het vlak van **lokale click & collect**, dan vandaag het geval is. Ruimere avondopeningstijden voor de non-food handel zouden beter aansluiten bij het tweeverdienersmodel van vandaag.



Comeos stelt voor:

Winkelen mogelijk maken **tot 22 u 's avonds** voor non-food handel (i.p.v. 20 u).



Voorstel 3

Digitale toets voor nieuwe wetgeving

Ambitie: Gelijke spelregels voor iedereen

De consument koopt meer en meer online maar daar gelden niet dezelfde regels als in de fysieke winkels. De dag dat de verkoop van bepaalde gewasbestrijdingsmiddelen verboden werd in de Belgische winkels, doken er online advertenties op van aanbieders net over de grens met levering in België.

Roundup kopen? | Snel geleverd in België
 Adv. www.bestrijdingsmiddelendirect.nl/Roundup +31 85 792 0172
 4,3 ★★★★★ beoordeling voor bestrijdingsmiddelendirect.nl
 Koop uw Roundup producten bij bestrijdingsmiddelendirect.nl. Roundup ruim op voorraad. Grote keuze aan Roundup. Snelle levering in België. Hoge Klantwaardering.
 Roundup Concentraat 540ml - 32,95 € - Totale onkruidbestrijder - Meer ▾

Er zijn tal van andere voorbeelden: een lichtreclame boven de winkel zal aanleiding geven tot extra belasting, online is dat niet het geval, een handelaar van een fysieke winkel is ook verplicht om cash te aanvaarden, online is dat zelfs geen optie.



Comeos stelt voor:

Invoeren van een **digitale toets voor elke nieuwe wet** zodat te allen tijde dezelfde regels gelden voor online en offline spelers en tussen digitale spelers onderling op alle mogelijke beleidsdomeinen.



Voorstel 4

Experimenten in de arbeidsorganisatie

Ambitie: Vernieuwing en groei stimuleren

Een Belgische retailer had jaren geleden het idee om verschillende voedingswaren in een box te steken zodat mensen thuis makkelijker een maaltijd konden maken. Dat was een nieuwe dienst met ook nieuwe profielen voor de werknemers want dat bestond (toen) nog niet.

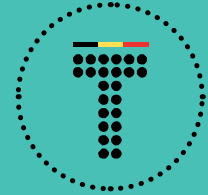
De retailer moest jarenlang onderhandelen met de vakorganisaties om dat gelanceerd te krijgen maar zonder resultaat. Op een dag kwam vanuit het buitenland een leverancier van maaltijdboxen en de rest is geschiedenis.

De arbeidsorganisatie en arbeidsduurafspraken zijn in België zeer strikt en niet zo eenvoudig aan te passen. Dit leidt tot het perverse neveneffect dat het voor een bedrijf lonender is om een volledig nieuwe vennootschap te beginnen, met arbeidsregels from scratch, dan om bestaande arbeidsorganisaties te laten evolueren en aan te passen aan de evoluerende technische mogelijkheden en consumentenbehoeften.



Digitale turbo voor de Belgische handel





Comeos stelt voor:

Ondernemingen moeten de mogelijkheid hebben om **experimenten** in de arbeidsorganisatie met vrijwillige werknemers uit te voeren. Na een test van 12 maanden wordt dit geëvalueerd en dan pas wordt het arbeidsreglement in overleg tussen de sociale partners aangepast.



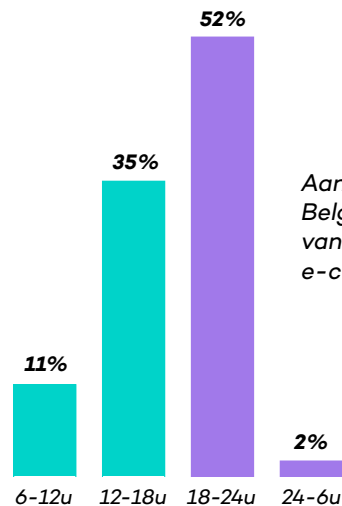
Voorstel 5

Soepeler avond- en zondagswerk

Ambitie: De kansen van digitale handel grijpen

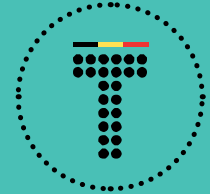
Meer dan de helft van de bestellingen van e-commerce is na 18 uur. Het succes van de grote marktplaatsen is: vóór 22 uur 's avonds besteld, de volgende dag geleverd. Als de Belgische webshops gelijkaardige diensten kunnen aanbieden, dan moet avond- en zondagswerk in het kader van e-commerce verder vereenvoudigd worden. We hebben voor non-food al de trein gemist, veel retailers hebben net over de grens distributiecentra opgericht. We moeten opletten dat we de digitale trein voor food (bv. boodschappen aan huis) ook niet missen.

De **arbeidsduur** in België is **zeer strikt gereguleerd**. In de winkel van de toekomst zou het nochtans mogelijk moeten zijn om ruimere winkelopeningstijden te hebben (bv. tot 22 uur 's avonds) en om click & collect bijvoorbeeld buiten de kantooruren te kunnen organiseren.



Aankopen e-commerce in België, volgens moment van de dag (Bron: Comeos, e-commerce enquête 2020)





Comeos stelt voor:

1. Nachtarbeid gaat in vanaf **midnacht i.p.v. 20 uur** 's avonds. Daarmee zitten we dan in lijn met de buurlanden.
2. Specifiek voor **e-commerce** zou een bedrijfscao voor avond- of zondagswerk automatisch het arbeidsreglement moeten wijzigen, zodat bedrijven zich sneller kunnen aanpassen.

Meer dan de helft van de bestellingen van e-commerce is na 18 uur.



Voorstel 6

Annualisering van de arbeidstijd

Ambitie: Organisatie aanpassen aan het consumentengedrag

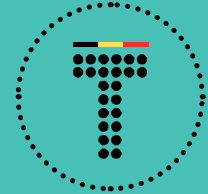
Een winkel met tuinartikelen krijgt meer volk over de vloer in de lente. Een decoratiewinkel moet het hebben van de wintermaanden. De handel is een vraaggerichte sector bij uitstek, waar de **consument het ritme van de verkoop bepaalt**.

Zowel werknemers als werkgevers kunnen voordeel hebben van **meer vrijheid op het vlak van arbeidstijd**, binnen een bepaald afgesproken kader.



Digitale turbo voor de Belgische handel





Comeos stelt voor:

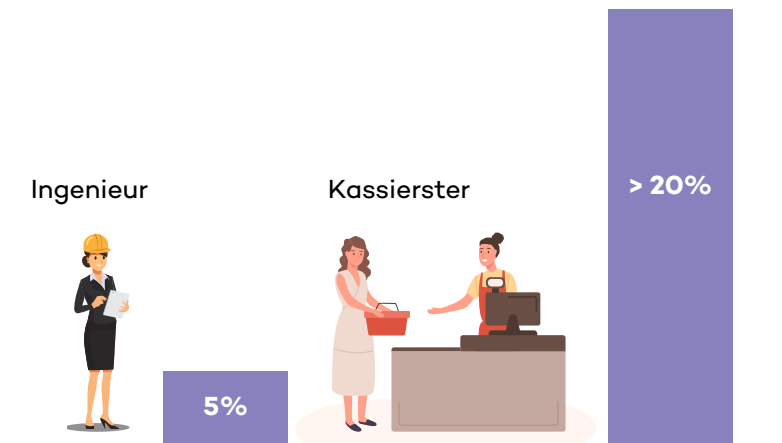
De arbeidsduur wordt voortaan bij wet **op jaarbasis** berekend. Op jaarbasis wordt de gemiddelde wekelijkse arbeidsduur gerespecteerd.



Voorstel 7

Lagere lasten op lage en middenlage lonen

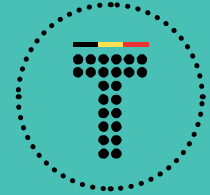
Ambitie: Bijkomende jobs creëren



Loonkostenhandicap in België versus buurlanden
Bron: Berekening Comeos

De vorige regeringen hebben werk gemaakt van **een verlaging van de loonlasten en een beheersing van de loonkosten**, om ze meer in lijn te brengen met de buurlanden. Dat is gelukt voor de hogere lonen maar voor de lagere lonen is dat niet het geval. Waardoor vandaag de dag **een ingenieur niet zoveel meer kost in België dan in de buurlanden, maar een kassierster of een logistieke medewerker is hier tot een kwart duurder.**

We moeten erin slagen om mensen die laaggeschoold zijn aan de slag te krijgen, voor die mensen moeten we een job creëren.



Comeos stelt voor:

Verlaag de lasten op arbeid verder, vooral in de looncategorie van de **middenlage lonen** (1.800 tot 2.400 EUR bruto/maand).

Cruciaal is de dienstverlening in onze sector. Het winkelpersoneel maakt elke dag het verschil. Een gerichte verlaging van de loonlasten (zowel inzake netto als loonkost) zal nog meer dan andere maatregelen voor extra jobs zorgen.



Voorstel 8

Duurzaam sociaal statuut voor platformmedewerkers

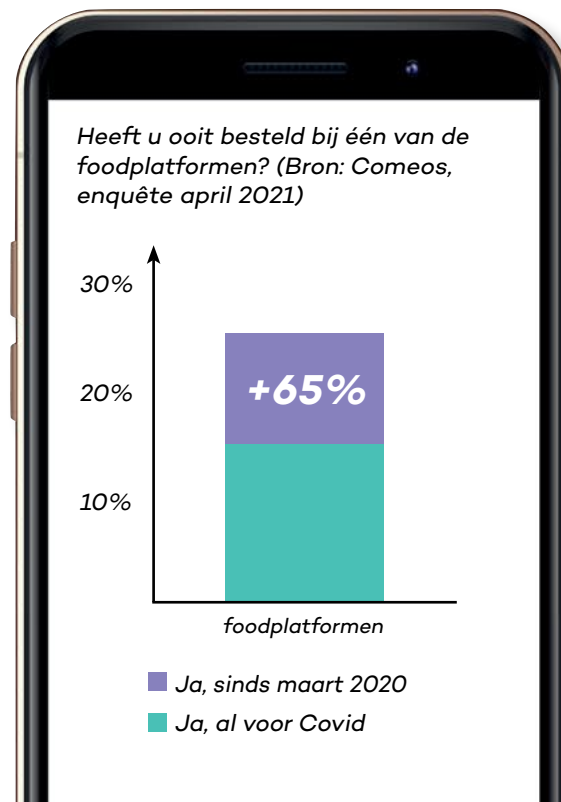
Ambitie: Aangepaste arbeidsstatuten voor de nieuwe economie

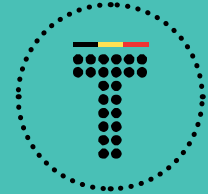
De thuislevering van maaltijden explodeert. België heeft een modern wettelijk kader voor occasionele activiteiten, die tot 6.390 EUR per jaar fiscaal voordelig kunnen gebeuren. Daarmee zijn deze activiteiten voor velen een ideale bijverdienste. Het is ook een markt die veel mensen de kans biedt om de eerste stappen te zetten in het arbeidscircuit.

We moeten wel de vele uitdagingen onder ogen durven zien op sociaal vlak voor deze nieuwe werkkrachten, op vlak van hun bescherming. Wij willen alvast onze **verantwoordelijkheid opnemen** en vanuit de sector mee voorstellen formuleren om daar een kader rond te creëren dat aangepast is aan de nieuwe realiteit.



Digitale turbo voor de Belgische handel





Comeos stelt voor:

Uitwerking van een **charter met de sector** (cf. Frankrijk) om het bestaande zelfstandigenstatuut, dat in vergelijking met andere landen al een goede bescherming biedt, specifiek voor de delivery platform sector verder te versterken, b.v. op het vlak van opleidingen of sociale bescherming.

Voorstel 9

Europese digitale, data- en mededingingsstrategie

Ambitie: Mededingingsregels afstemmen op online platformen

Internet heeft de manier waarop onze economie georganiseerd wordt, grondig door elkaar geschud. Vanuit het oogpunt van mededinging vragen vooral **platformen en netwerken** specifieke aandacht.

De huidige definities met betrekking tot marktaandeel, marktdominantie en marktmacht zijn niet meer aangepast aan de digitale economie. Zo heeft de Europese Commissie al de aandacht gevestigd op het gebruik van niet-publieke data van derde-aanbieders door Amazon. Zo legt Amazon enerzijds strenge voorwaarden op aan de derde-aanbieders op hun platform en gebruikt het de transactiedata om diezelfde aanbieders te beconcurreren.





Comeos stelt voor:

De Belgische overheid moet een leidende rol nemen in het Europees debat om de Europese wetgeving omtrent mededinging te moderniseren zodat digitale platformen, net zoals traditionele bedrijven, op dezelfde manier worden onderworpen aan **controle en beperkingen** in functie van hun marktmacht.



Voorstel 10

Een echt debat over prijs voor leveringen

Ambitie: Faire prijs voor online leveringen

De olifant in de kamer op het vlak van digitale handel zijn de **gratis leveringen**. In het kader van de Europese Green Deal en de CO2-neutrale samenleving tegen 2040 staat het in de sterren geschreven dat de externe kost van leveringen (impact op milieu en klimaat) vroeg of laat geïnternaliseerd zal moeten worden in de prijzen voor de consument.

Het heeft geen enkele zin om dergelijk debat op nationaal vlak te voeren, gezien de e-commerce markt **een wereldwijde markt** is.





Comeos stelt voor:

België neemt het initiatief voor een echt debat op Europees niveau over gratis leveringen. Hoe dienen **transport- en milieukosten** verrekend te worden in de prijs van producten, zowel voor import in Europa als binnen de Europese interne markt.

Voorstel 11

Gelijk fiscaal speelveld

Ambitie: Bedrijven belasten waar ze actief zijn

Ook de fiscale wetgeving moet mee evolueren met de digitale economie. Op het vlak van **vennootschapsbelasting** vindt er momenteel op OESO-vlak een debat plaats over een winstbelasting in het land van activiteit in plaats van in het land van vestiging. Zo zou een internationale digitale belasting concreet grote internationale spelers die hier actief zijn, even zwaar belasten als Belgische of Europese spelers. Comeos is daar voorstander van maar de totale belastingfactuur voor de Belgische ondernemingen mag uiteraard niet toenemen.

Buitenlands platform

€ 2198

BTW=?

Vennootschapsbelasting < 10%

Neemt uw oude koelkast NIET terug





**Belgische
elektrowebshop**

€ 2499

BTW= € 433

Vennootschapsbelasting = 25%

Neemt uw oude
koelkast verplicht terug



Comeos stelt voor:

Gelijke fiscale regels tussen fysieke en digitale winkels en tussen digitale winkels onderling. Een **internationale digitale belasting** die een deel van de belasting verschuift van het land van vestiging naar het land van de consument.



Voorstel 12

Handhaving ook op buitenlandse digitale spelers

Ambitie: het afdwingen van de naleving van belasting- en milieuverplichtingen door internationale actoren

De economische inspectie op onlineactiviteiten uit het buitenland is niet meegegroeid met de **toenemende instroom van buitenlandse goederen** die door Belgische consumenten worden aangekocht.

Zo is het nog steeds een gangbare praktijk om goederen die door particulieren online worden aangekocht en door aanbieders worden ingevoerd van buiten de EU niet aan te geven aan de correcte prijs waardoor te weinig invoerrechten worden betaald.

Ook de controle van die geïmporteerde goederen op talrijke, specifiek Belgische verplichtingen laat op dit moment te wensen over. Denken we bijvoorbeeld maar aan de verplichtingen omtrent bijdrage aan recyclageorganisaties zoals Recupel, Bebat en verpakkingsheffingen.



Digitale turbo voor de Belgische handel

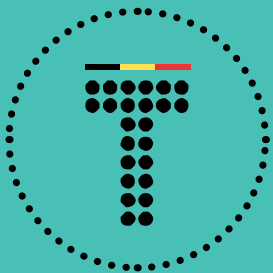




Comeos stelt voor:

Een **Interfederale Trade Crime Unit** met evenveel aandacht van de inspectiediensten (fiscaal, sociaal, milieu) voor binnenlandse als voor buitenlandse digitale handelaars, actief op de Belgische markt.

comeos



“ Wij hebben alle troeven in huis om in België de digitale handel volledig uit te bouwen. Met dit plan zetten we een stevige turbo op de sector en de tewerkstelling! ”

**Dominique Michel,
ceo Comeos**



www.comeos.be

for commerce
and services