

Antwoorden op de schriftelijke vragen van de leden Gesthuizen en Van Leeuwen (beiden SP) over de toename van franchisewinkels ten koste van zelfstandigen.

1

Hoe interpreteert u het bericht dat de afgelopen jaren veel kleine zelfstandige winkeliers zijn verdwenen terwijl het aantal winkels dat onder één formule opereert fors is toegenomen?

Antwoord:

Het is een bekend fenomeen dat het aantal zelfstandige, niet onder een formule opererende, ondernemers sinds vele jaren afneemt, terwijl het aantal winkels dat onder één formule opereert toeneemt. Deze formulewinkels kunnen filiaal van een keten zijn of deelnemers aan een franchiseformule. Door deze ontwikkeling verdwijnt niet het zelfstandig ondernemerschap in de detailhandel, want franchisenemers zijn zelfstandige, voor eigen rekening en risico opererende bedrijven.

2

Wat is uw oordeel over het feit dat kleine zelfstandigen met veel minder gunstige voorwaarden van doen krijgen wanneer zij een winkel openen –zoals ten aanzien van leningen, kapitaal, voorwaarden van levering van goederen- dan franchiseondernemingen?

Antwoord:

Samenwerking in de detailhandel kan grote voordelen bieden, maar legt tegelijkertijd ook beperkingen op aan de ondernemer, zoals ten aanzien van assortiment, reclame en uitstraling. Het is aan de individuele ondernemer om die afweging te maken.

3

Deelt u de redenering dat het een slechte zaak is dat het voor zelfstandigen in bepaalde branches, zoals die van de sportkleding, niet meer mogelijk is koopwaar geleverd te krijgen omdat grote leveranciers hen niet toestaan kleine hoeveelheden af te nemen?

Antwoord:

De moderne detailhandel is een dynamische en ingewikkelde bedrijfstak die vrijwel niet zonder samenwerking kan. Een ondernemer kan samenwerking zoeken via een franchiseformule, maar bijvoorbeeld ook door het aansluiten bij een inkoopcombinatie. Voorzover bekend hanteren deze doorgaans geen stevige minimale afnamequota. Ons hebben hier vooralsnog geen klachten over bereikt.

4

Hoe denkt u over het feit dat, door deze problematiek, ondernemers gedwongen worden om franchiser te worden en dientengevolge te maken krijgen met de vaak zeer hoge eisen van de franchisende winkelketen, zoals het entree-geld en de termijnafdracht die een vast percentage van de omzet is?

Antwoord:

Het zelfstandig ondernemerschap in de detailhandel stelt hoge eisen aan de ondernemers. Naast keuzes op het gebied van marketing (assortiment, reclame, prijsstelling etc.) moet de ondernemer bijvoorbeeld ook keuzes maken t.a.v. leveranciers, financiering, ICT en administratie. Daarom kiezen ondernemers zelf graag voor franchiseformules, omdat deze hen veel werk uit handen kunnen nemen en gunstige voorwaarden kunnen bieden. Het geeft ondernemers ook een zekere "garantie" dat het concept aanslaat in de markt. Daar staan verplichtingen tegenover zoals het moeten voldoen aan de formule-eisen en uiteraard moet de franchisenemer een vergoeding betalen aan de franchisegever. Gelet op de grote belangstelling van ondernemers voor het toetreden tot een formule, wegen de voordelen blijkbaar op tegen de nadelen. Ten algemene kan worden geconstateerd dat meer ondernemers de stap naar een eigen bedrijf durven te wagen juist omdat er franchisemogelijkheden (en dus meer zekerheden) bestaan.

5

Hoe kunt u ervoor zorgen dat (startende) zelfstandige ondernemers een betere positie krijgen ten opzichte van formulewinkels?

Antwoord:

Het beleid van mijn Ministerie is er op gericht om het starten van een onderneming zo makkelijk mogelijk te maken en de kwaliteit van de ondernemer zo hoog mogelijk te laten zijn. Om dit te bereiken zijn faciliteiten gecreëerd zoals de startersaftrek, de zelfstandigenaftrek en de borgstellingsregeling voor het MKB. Daarnaast wordt er –in samenwerking met de Kamers van Koophandel- voor gezorgd dat mensen zo eenvoudig mogelijk aan informatie en training kunnen komen om een bedrijf te starten. Voor een specifieke groep starters, de zogenaamde technostarters, zijn additionele faciliteiten in het leven geroepen omdat deze groep starters extra ondersteuning nodig heeft, vanwege de specifieke aard van de werkzaamheden. Met gebruik van deze mogelijkheden hebben naar mijn mening startende ondernemers voldoende mogelijkheden om zich een positie te verwerven ten opzichte van formulewinkels.

6

Bent u bereid door middel van het instellen van een lager maximaal vloeroppervlak de opkomst van de zogenaamde weidewinkels aan banden te leggen?

Antwoord:

Nadat uw Kamer bij de behandeling van de Nota Ruimte haar zorgen had geuit over het fenomeen "weidewinkels", is in de richtlijnen van het Interprovinciaal Overleg (IPO) met betrekking tot perifere detailhandel aangegeven dat vestiging van detailhandel in het buitengebied, de zogenaamde weidewinkel, niet is toegestaan. In zijn brief aan uw Kamer van 10 november 2006 (Kamerstukken 2005-2006 - 26570, nr 23H) heeft het Kabinet aangegeven akkoord te gaan met deze door de provincies opgestelde richtlijnen.

7

Deelt u de mening dat het een slechte ontwikkeling is dat steeds meer winkels in steden en dorpen in handen komen van enkele grote ketens?

Antwoord:

Zoals al geschetst bij het antwoord op vraag 1 zijn franchisers zelfstandige ondernemers. De groei van het aantal winkels dat opereert onder de vlag van een bepaalde formule houdt dus niet automatisch in dat de winkels in steden en dorpen steeds meer in handen komen van enkele grote ketens. In dorpen is dat zeker niet het geval. In de (grotere) steden wordt het winkellandschap wél steeds meer gedomineerd door de grote ketens, hoewel ook daar de zelfstandige ondernemer nog steeds een belangrijke rol speelt.

8

Deelt u voorts de mening dat een steeds eentoniger wordend straatbeeld geen aantrekkelijk perspectief is?

Antwoord:

Door de toename van het aantal winkels dat onder een formule opereert wordt het straatbeeld qua winkelaanbod in de verschillende steden en wijken inderdaad wat gelijksoortiger. Een ieder zal dit op zijn eigen manier waarderen.