

EXPO KASSA KASSA!

THEMA 5: SMALL BUSINESS

Buurtwinkels met basisproducten, kruideniers met een rijk assortiment en gespecialiseerde winkels zoals bakkers, ijzerwinkels of modeboetieks. Tot diep in de 19de eeuw zetten kleine onafhankelijke winkels de toon in onze dorpen en steden. De winkel om de hoek is een ontmoetingsplaats die kleur geeft aan de lokale gemeenschap. Waar winkelier en klant elkaar kennen en vertrouwen.

Zelfstandige winkeliers leven voor hun zaak die vaak al generaties meegaat. Ze werken voor eigen rekening en kloppen lange dagen. In veel gevallen zijn het de vrouwen die de familiezaak 'bemannen'. De handels en leefruimte van het gezin lopen geregeld in elkaar over. Altijd is er wel iets te doen. Op elk uur van de dag kan de winkelbel rinkelen.

Vandaag lijkt het winkellandschap gedomineerd door grote ketens. Toch houdt ons land een opvallend sterke onafhankelijke kleinhandelssector in ere. Decennialang zetten belangenorganisaties zich in voor de kleinhandel. De veranderende markt brengt telkens nieuwe uitdagingen en kansen: van grootdistributie tot e-commerce, van circulatieplan tot coronacrisis.

Een eigen zaak

Tot halweg de 20ste eeuw is het een veelvoorkomend beeld: in de lokale winkel staat vader in het atelier en moeder achter de toonbank. De kinderen steken al van kleins af aan een handje toe. Wanneer in de jaren 1960 de opkomende concurrentie van winkelketens op veel familiezaken begint te wegen, zet moeder de zaak vaak alleen verder.

Ook migranten-ondernemers maken al sinds jaar en dag deel uit van het winkellandschap. Al in de 19de eeuw vestigen handelaars van buitenlandse origine, zoals Duitse bonthandelaars of Italiaanse ijsmakers, zich in Belgische industriesteden. Samen met de toenemende migratie duiken vanaf de jaren 1970 alsmaar meer ondernemers, producten en diensten uit alle windstreken op.

De vertrouwensband tussen winkelier en klant

Tot het einde van de 19de eeuw zijn merkartikelen en industrieel vervaardigde producten nog zeldzaam. Klanten vertrouwen blind op de expertise en service van hun winkelier. Die kiest immers de leveranciers, beoordeelt de kwaliteit en bepaalt de prijs van de koopwaar.

Met de introductie van voorverpakte producten stellen klanten hun vertrouwen steeds meer in merknamen. De winkelier wordt slechts een schakel in een lange distributieketen. Wanneer vrouwen vanaf de jaren 1960 steeds meer buitenshuis werken, rest er bovendien weinig tijd voor een persoonlijke aanpak. De vertrouwensband tussen winkelier en klant gaat verder verloren.

De winkelrekken vullen

Winkeliers stellen met zorg en expertise een uniek assortiment aan koopwaar samen. Die vrijheid heeft ook een keerzijde. Als kleine speler is het moeilijk onderhandelen met leveranciers. De winkelier is afhankelijk van tussenpersonen als groothandelaars die elk een percentage van de winst opstrijken. Daarom zoeken zelfstandige kruideniers naar manieren om ook schaalvoordeel te genieten. Ze verbinden zich aan een groothandelaar, sluiten zich als zelfstandig franchisenemer aan bij een winkelketen of gaan onderling een samenwerkingsverband aan.

Small business in het gedrang?

Sinds het einde van de 19de eeuw gaan zelfstandige winkeliers niet enkel de strijd aan met elkaar, maar ook met grotere spelers. Winkeliersverenigingen, consumentenorganisaties en vakbonden ijveren met succes voor een gebalanceerd winkellandschap. Lange tijd probeert de overheid de concurrentie binnen de perken te houden. Opvallend veel kleine winkels houden zich hierdoor staande. De voorbije decennia lijkt het evenwicht echter zoek en krijgen warenhuizen en winkelketens haast vrij spel. Is de lokale winkelier met uitsterven bedreigd?