

De slijtersbranche

Een onderzoek naar, branchestructuur,
actualiteit en toekomstverwachtingen

K.P. van den Berg MSc
drs. F. Pleijster

Zoetermeer, juni 2009

Colofon

Het rapport 'De slijtersbranche – Een onderzoek naar branchestructuur, actualiteit en toekomstverwachtingen' is een uitgave van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) in samenwerking met de Koninklijke SlijtersUnie. Het onderzoek dat ten grondslag ligt aan deze rapportage is verricht door EIM. Voor vragen over dit onderzoek kunt u contact opnemen met Renate de Vree van het HBD, e-mail r.devree@hbd.nl, telefoonnummer 070 338 56 07 of Marc Houben van de Koninklijke SlijtersUnie., e-mail marc@slijtersunie.nl, telefoonnummer 040 245 37 85.

Het HBD maakt zich sterk voor een gezonde detailhandel, waarin het goed ondernemen en werken is. In het HBD werken samen: MKB-Nederland, Centrale Vereniging voor de Ambulante Handel (CVAH), FNV Bondgenoten en CNV Dienstenbond.

Hoofdbedrijfschap Detailhandel

Nieuwe Parklaan 72-74

Postbus 90703

2509 LS Den Haag

T 070 338 56 00

F 070 338 57 11

E info@hbd.nl

I www.hbd.nl

Copyright © 2009 Hoofdbedrijfschap Detailhandel

Het HBD hecht veel belang aan de verspreiding van kennis over de detailhandel. U mag dan ook gedeelten uit deze publicatie overnemen, mits met bronvermelding. Het integraal reproduceren van de inhoud van deze publicatie is echter alleen toegestaan met schriftelijke toestemming van het HBD.

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting	5
1 Inleiding	9
2 Structuur van de MKB-bedrijven in de slijtersbranche	11
2.1 Algemene uitkomsten	11
2.2 Uitkomsten naar samenwerkingsvorm	15
3 Toekomstverwachtingen	21
4 Actualiteit	25
5 Verwachtingen van slijters van een branche-organisatie	29

Managementsamenvatting

In deze managementsamenvatting zijn de belangrijkste punten uit het rapport opgesomd; hiermee biedt de managementsamenvatting een beknopt overzicht van de uitkomsten. Deze uitkomsten geven inzicht in de branchestructuur, actualiteit en toekomstverwachtingen van de Koninklijke SlijtersUnie.

Structuurgegevens slijtersbranche

In het MKB zijn 1.261 slijterijen met in totaal 1.413 vestigingen, waarvan er 522 lid zijn van de Koninklijke SlijtersUnie (ruim 41%). Er werken 2.256 personen in loondienst bij slijters in het MKB, waarvan 992 personen in loondienst zijn bij leden van de Koninklijke SlijtersUnie. In totaal werken 3.116 personen bij slijters in het MKB; omgerekend is dit goed voor 2.360 FTE. De totale omzet van de slijters in het MKB in 2008 was ongeveer 605 miljoen euro¹, waarvan ongeveer 274 miljoen euro omzet werd gerealiseerd door leden van de Koninklijke SlijtersUnie.

Jonge slijterijen, oudere ondernemers

De meeste slijters hebben een eenmanszaak, gevolgd door een vennootschap onder firma (VOF). Bijna 90% van de slijters heeft deze rechtsvormen. Een derde van de slijters is franchisenemer en bijna 45% is aangesloten bij een inkooporganisatie. Meer dan 80% van de ondernemers in de slijtersbranche is ouder dan 40 jaar. Het aandeel ondernemers ouder dan 50 is in de slijtersbranche juist veel sterker vertegenwoordigd dan gemiddeld, namelijk ruim 47% ten opzichte van 34% gemiddeld in de detailhandel. Ruim 33% is na het jaar 2000 opgericht; dit vormt tevens de grootste groep ondernemingen.

Samenwerken loont

Slijters aangesloten bij een franchiseorganisatie zijn het meest productief: zij behalen een gemiddelde omzet van 307.000 euro per FTE. Slijters die niet aangesloten zijn bij een inkooporganisatie en ook niet bij een franchiseorganisatie scoren het slechtst met een gemiddelde omzet van 208.000 euro per FTE. Een slijter in het MKB behaalt per jaar gemiddeld een omzet van bijna 480.000 euro. Slijters die aangesloten zijn bij een inkooporganisatie of een franchiseorganisatie behalen een hogere gemiddelde omzet dan slijters die niet zijn aangesloten bij één van beide. Slijters die aangesloten zijn bij zowel een inkooporganisatie als een franchiseorganisatie behalen de hoogste gemiddelde omzet.

De slijterij veelal in het centrum

De meeste slijters zijn gevestigd in het centrum van een plaats (bijna 45%). Franchisenemers zijn vaker in het centrum gevestigd. Bijna 55% van de slijterijen heeft een winkelvloeroppervlakte tussen de 50 en 100 vierkante meter. Bijna tweederde van de slijters huurt het pand/de panden waarin ze gevestigd zijn. Nog geen 13% van de slijters heeft een proeflokaal.

¹ Er wordt hier gesproken over omzet exclusief BTW.

Slijters volgen de trend van wijn en internet

Wijn vormt de belangrijkste omzetgroep voor slijters; wijn zorgt voor ruim 45% van de omzet. Gedestilleerd is goed voor 37% van de totale omzet. De meeste slijters verkopen uitsluitend via hun winkel, maar er zijn ook wat slijters die via andere kanalen verkopen. Zo verkoopt 19% van de slijters via een internetshop.

Slijters positief gestemd

Nog geen 4% van de slijters ervaart de economische situatie als een groot probleem. De afgelopen twee jaar kende 63% van de slijters een omzetgroei. Ruim 42% van de slijters verwacht een omzetgroei in de komende twee jaar. Voor ruim 55% van de slijters is het resultaat licht of zelfs sterk gegroeid. Voor de komende twee jaar verwacht ruim 42% van de slijters dat het resultaat zal groeien. De afgelopen twee jaar is het personeelsbestand voor ruim 88% van de slijters stabiel gebleven. De komende twee jaar verwacht bijna 92% van de slijters dat het personeelsbestand stabiel blijft.

Slijters hebben last van specifieke concurrentie en minder van andere problemen

De concurrentie van supermarkten is uiteraard voor de meeste slijters een duidelijk gegeven. Hier hebben slijters dagelijks mee te maken. Voor dit onderzoek is de aandacht speciaal gericht geweest op specifieke vormen van concurrentie. De concurrentie van groothandelsbedrijven wordt door 44% van de slijters als een groot probleem ervaren. De 'borrelshops' vormen daarna het grootste probleem, met bijna 35% van de slijters die dit als een groot probleem ervaren. Met name concurrentie uit het buitenland zien slijters als het minste probleem: bijna 72% van de slijters vindt dat dit geen probleem vormt. Ongeveer 13% van de slijters vindt dat arbo-eisen een probleem vormen. Ongeveer 30% van de slijters ervaart administratieve lasten als een probleem. Ongeveer 17% van de slijters vindt dat het verkrijgen van een financiering een probleem vormt. Het aantrekken van personeel is geen punt van zorg: ongeveer 20% van de slijters vindt dat het aantrekken van personeel een groot of klein probleem vormt. Bij ruim 44% van de slijters is bedrijfsoverdracht op dit moment niet van toepassing. Nog geen 11% van de slijters geeft aan dat bedrijfsoverdracht een probleem geeft.

Accijnsverhoging en leeftijdsgrens

Ruim 81% van de slijters verwacht een lichte of sterke daling van de afzet bij accijnsverhoging en ruim 37% verwacht een sterke daling van de afzet. Bijna 60% van de slijters is voorstander van één leeftijdsgrens, in plaats van meerdere leeftijdsgrenzen voor verschillende producten. Van deze 60% van de slijters die aangeven voorstander te zijn van één leeftijdsgrens geeft een ruime meerderheid van bijna 72% aan dat de leeftijdsgrens op 18 jaar zou moeten gesteld.

Veel diensten van de brancheorganisatie worden belangrijk gevonden

Leden en niet-leden van de Koninklijke SlijtersUnie lijken veelal dezelfde behoeften te hebben. Slijters vinden het belangrijk dat een brancheorganisatie informatie op de website en via de nieuwsbrief aanbiedt. Deze nieuwsbrief blijkt bij een groot deel van de slijters onbekend: slechts 43% van de slijters is bekend met 'Klare Taal'. Leden van de Koninklijke SlijtersUnie hechten meer waarde aan het geven van juridisch advies als dienst dan niet-leden. Slijters waarderen dit minder dan informatie verstrekken of het krijgen van juridisch advies. Leden van de

Koninklijke SlijtersUnie vinden het aanbieden van leertrajecten duidelijk belangrijker dan niet-leden. Leden van de Koninklijke SlijtersUnie vinden het afsluiten van collectieve afspraken duidelijk belangrijker dan niet-leden. Het blijkt dat bijna 60% van de slijters met personeel in loondienst het afsluiten van collectieve afspraken belangrijk vindt. Slijters zonder personeel in loondienst geven in nog geen 30% van de gevallen aan het afsluiten van collectieve afspraken belangrijk te vinden. Het behartigen van werkgeversbelangen wordt door slijters duidelijk belangrijker gevonden dan het afsluiten van collectieve afspraken. Niet-leden vinden het bepalen van leveringsvoorwaarden als dienst ongeveer even belangrijk als de leden van Koninklijke SlijtersUnie. De leden van de Koninklijke SlijtersUnie vinden het creëren van een ontmoetingsplaats voor ondernemers even belangrijk als niet-leden.

1 Inleiding

In dit rapport worden de uitkomsten van het structuuronderzoek van de slijterbranche beschreven.

Doel

De Koninklijke SlijtersUnie wil geïnformeerd worden over de structuur van de slijtersbranche, wat slijters van een brancheorganisatie verwachten en wil aandacht voor actuele problemen en toekomstverwachtingen.

Onderzoeksaanpak

Voor het structuuronderzoek wordt gebruik gemaakt van het ledenbestand van de Koninklijke SlijtersUnie gecombineerd met gegevens van slijters uit het MKB (minder dan 100 werkzame personen) uit DM-CD van MarktSelect. De gegevens uit DM-CD zijn gebaseerd op gegevens van de Kamer van Koophandel en vormen daarmee een betrouwbare bron van informatie voor het bepalen van de totale hoeveelheid slijters in het MKB. Uit het bestand van 1.301 MKB-bedrijven zijn aselect bedrijven getrokken; dat heeft geleid tot een steekproef van 226 bedrijven ($n=226$). Deze bedrijven zijn door middel van een telefonische enquête benaderd. Van de bedrijven uit de steekproef bleek een aantal niet binnen de slijtersbranche te vallen. Als hierop gecorrigeerd wordt voor de totale populatie, dan bestaat het aantal slijters in het MKB uit 1.261 bedrijven. De verhouding in de steekproef is anders dan de verhouding van het aantal leden van de Koninklijke SlijtersUnie ten opzichte van het totale aantal slijters in het MKB. Om dit te corrigeren wordt er gewerkt met een wegingsvariabele, zodat uitkomsten van de steekproef overeenkomen met de populatie.

Zoals hierboven aangegeven, betreft de totale selectie van bedrijven voor de steekproef bedrijven uit het MKB. Alle gegevens die in dit rapport gepresenteerd worden betreffen informatie over slijters in het MKB; het grootbedrijf is bij dit onderzoek *buiten beschouwing* gelaten.

Leeswijzer

In de volgende hoofdstukken wordt gerapporteerd over de uitkomsten van het structuuronderzoek (hoofdstuk 2), over de toekomstverwachtingen (hoofdstuk 3) en actuele problemen (hoofdstuk 4) en ten slotte over de verwachtingen van slijters van een brancheorganisatie (hoofdstuk 5).

2 Structuur van de MKB-bedrijven in de slijters- branche

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste uitkomsten van het onderzoek gepresenteerd met betrekking tot alle slijterijen die behoren tot het midden- en kleinbedrijf. Daarbij worden allereerst enkele macrostructuurgegevens gepresenteerd, waarna een verdieping wordt gegeven van de bedrijfskenmerken naar enkele invalshoeken, waaronder wel of geen lid van de Koninklijke SlijtersUnie en samenwerkingsverband.

2.1 Algemene uitkomsten

In het MKB zijn 1.261 slijterijen met in totaal 1.413 vestigingen, waarvan er 522 lid zijn van de Koninklijke SlijtersUnie (ruim 41%). Er werken 2.256 personen in loondienst bij slijters in het MKB, waarvan 992 personen in loondienst zijn bij leden van de Koninklijke SlijtersUnie. In totaal werken 3.116 personen bij slijters in het MKB; omgerekend is dit goed voor 2.360 FTE. De totale omzet van de slijters in het MKB in 2008 was ongeveer 605 miljoen euro¹, waarvan ongeveer 274 miljoen euro omzet werd gerealiseerd door leden van de Koninklijke SlijtersUnie. Behalve deze kenmerken zijn er nog een aantal andere interessante kenmerken die in dit hoofdstuk behandeld worden.

Rechtsvorm, franchisenemers en inkooporganisatie

De meeste slijters hebben een eenmanszaak, gevolgd door een vennootschap onder firma (VOF). Bijna 90% van de slijters heeft deze rechtsvormen.

Tabel 1 Rechtsvorm van de slijterij

Eenmanszaak	50,6%
VOF	39,3%
BV	8,7%
Overig	1,4%
Totaal	100%

Bron: EIM, 2009.

Een derde van de slijters is franchisenemer en bijna 45% is aangesloten bij een inkooporganisatie.

¹ Er wordt hier gesproken over omzet exclusief BTW.

Tabel 2 Aantal slijters aangesloten bij franchiseorganisatie en/of inkooporganisatie

	<i>Aantal slijters</i>	<i>Aantal slijters</i>
Aangesloten bij inkooporganisatie	310	24,6%
Aangesloten bij franchiseorganisatie	174	13,8%
Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie	241	19,1%
Geen van beide	536	42,5%
Totaal	1.261	100%

Bron: EIM, 2009.

Leeftijd

Meer dan 80% van de ondernemers in de slijtersbranche is ouder dan 40 jaar. De meeste ondernemers vallen in de leeftijdsgroepen 40 tot 50 jaar (30%) en 50 tot 60 jaar (28%). Ten opzichte van de gemiddelde leeftijdsopbouw in de detailhandel blijkt met name de groep ondernemers jonger dan 30 veel kleiner te zijn in de slijtersbranche. Het aandeel ondernemers ouder dan 50 is in de slijtersbranche juist veel sterker vertegenwoordigd dan gemiddeld, namelijk ruim 47% ten opzichte van 34% gemiddeld in de detailhandel. De verdeling naar leeftijd wordt in onderstaande tabel weergegeven.

Tabel 3 Leeftijd van ondernemers

20 tot 30 jaar	2,4%
30 tot 40 jaar	17,6%
40 tot 50 jaar	30,0%
50 tot 60 jaar	28,0%
60 tot 70 jaar	21,0%
70 jaar en ouder	0,7%
Weet niet/wil niet zeggen	0,4%
Totaal	100%

Bron: EIM, 2009.

Oprichting

Behalve naar de leeftijd van de ondernemer is er ook gekeken naar de leeftijd van de onderneming. Als nagegaan wordt wanneer de onderneming is opgericht¹ blijkt dat ruim 70% van alle slijterijen na 1980 is opgericht. Ruim 33% is na het jaar 2000 opgericht; dit vormt tevens de grootste groep ondernemingen.

¹ Kanttekening hierbij is dat er niet expliciet is gevraagd of dit het daadwerkelijke oprichtingsjaar is, of het jaar waarin de ondernemer de slijterij heeft overgenomen.

Tabel 4 Periode waarin bedrijf is opgericht

2000 tot en met 2009	33,3%
1990 tot 2000	25,4%
1980 tot 1990	12,1%
1970 tot 1980	9,7%
1960 tot 1970	3,5%
1950 tot 1960	0,4%
1940 tot 1950	0,4%
1930 tot 1940	0,7%
1920 tot 1930	1,8%
1910 tot 1920	0,4%
1900 tot 1910	2,1%
Voor 1900	5,5%
Weet niet/wil niet zeggen	4,8%
Totaal	100%

Bron: EIM, 2009.

Eigendomssituatie pand(en)

Bijna tweederde van de slijters huurt het pand/de panden waarin ze gevestigd zijn.

Tabel 5 Eigendomssituatie pand(en)

Winkel is eigendom	33,8%
Winkel wordt gehuurd	64,8%
Weet niet/wil niet zeggen	1,4%
Totaal	100%

Bron: EIM, 2009.

Proeflokaal

Er zijn slijters die een proeflokaal hebben bij hun slijterij; toch blijkt dit een ruime minderheid van alle slijters te zijn. Nog geen 13% van de slijters heeft een proeflokaal.

Tabel 6 Proeflokaal

Proeflokaal bij de winkel	12,8%
Geen proeflokaal bij de winkel	86,5%
Weet niet/wil niet zeggen	0,7%
Totaal	100%

Bron: EIM, 2009.

Totaal werkzame personen

Behalve dat zij personen in loondienst hebben, werken de eigenaren zelf ook in hun slijterij, kortom de totale hoeveelheid werkzame personen ligt veel hoger dan de 2.256 personen in loondienst. Als de eigenaren van slijterijen en andere werkenden niet in loondienst worden meegeteld zijn er 3.116 personen werkzaam in de slijterijen in het MKB. Ruim een derde van de werkzame personen werkt voor een slijter die niet aangesloten is bij zowel een inkooporganisatie als franchiseorganisatie. De verdeling van werkzame personen naar samenwerkingsverband wordt in onderstaande tabel weergegeven.

Tabel 7 Werkzame personen naar samenwerkingsverband

	<i>Leden</i>	<i>Niet-leden</i>	<i>Totaal</i>
Aangesloten bij inkooporganisatie	38,3%	16,2%	25,4%
Aangesloten bij franchiseorganisatie	5,9%	21,5%	15,0%
Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie	18,1%	29,9%	25,0%
Geen van beide	37,7%	32,4%	34,6%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Fulltime equivalent en uren per week naar fulltime equivalent

Voor het aantal uur per week dat men werkzaam is wordt onderscheid gemaakt tussen drie groepen, namelijk meer dan 32 uur per week, 12 tot en met 32 uur per week en minder dan 12 uur per week. Mensen die 32 uur of meer per week werken tellen als 1 FTE, mensen die 12 tot en met 32 uur per week werken tellen als 0,6 FTE en mensen die parttime werken (minder dan 12 uur per week) tellen als 0,2 FTE. Als de 3.116 werkzame personen volgens deze methode worden omgerekend naar FTE, blijkt dat er in de slijtersbranche sprake is van 2.360 FTE. De verdeling van werkzame personen naar FTE naar samenwerkingsverband ziet er anders uit dan wanneer naar het aantal werkzame personen wordt gekeken.

Tabel 8 Werkzame personen naar FTE uitgesplitst naar samenwerkingsverband

	<i>Leden</i>	<i>Niet-leden</i>	<i>Totaal</i>
Aangesloten bij inkooporganisatie	38,1%	16,6%	25,6%
Aangesloten bij franchiseorganisatie	5,3%	20,1%	13,9%
Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie	16,2%	27,5%	22,7%
Geen van beide	40,4%	35,8%	37,7%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

2.2 Uitkomsten naar samenwerkingsvorm

Het blijkt dat bij slijters die aangesloten zijn bij zowel een inkooporganisatie als een franchiseorganisatie meer in deeltijd gewerkt wordt. Bij slijters die niet aangesloten zijn bij een inkooporganisatie en ook niet bij een franchiseorganisatie wordt het meest fulltime gewerkt. In onderstaande tabel staat weergegeven hoe de FTE's verdeeld zijn over de samenwerkingsverbanden en hoe de verdeling naar uren per week in de slijtersbranche is naar FTE. Hierbij worden de gegevens van slijters gepresenteerd naar samenwerkingsverband en een gecombineerd (totaal)overzicht van deze groepen. Samenwerkingsverbanden zijn gesplitst naar 'aangesloten bij een inkooporganisatie', 'aangesloten bij een franchise', 'aangesloten bij een inkooporganisatie en een franchise', 'geen van beide'. Daarnaast wordt in de tabel de gemiddelde omzet per FTE weergegeven. Slijters aangesloten bij een franchiseorganisatie zijn het meest productief: zij behalen een gemiddelde omzet van 307.000 euro per FTE. Franchisenemers die niet aangesloten zijn bij een inkooporganisatie en ook niet bij een franchiseorganisatie scoren het slechtst met een gemiddelde omzet van 208.000 euro per FTE.

Tabel 9 FTE, gemiddelde omzet per FTE en uren per week naar FTE

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
Totaal aantal FTE	605	328	537	890	2.360
Gemiddelde omzet per FTE	295.000	307.000	262.000	208.000	256.000
Full-time (32 uur of meer per week)	67,2%	70,1%	66,7%	80,1%	72,4%
Part-time (12 tot en met 32 uur per week)	30,1%	23,0%	26,3%	17,6%	23,5%
Part-time (minder dan 12 uur per week)	2,7%	6,9%	7,0%	2,3%	4,1%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Omzet

De totale omzet van de slijters in het MKB in 2008 was ongeveer 605 miljoen euro, waarvan ongeveer 274 miljoen euro omzet werd gerealiseerd door leden van de Koninklijke SlijtersUnie. Een slijter in het MKB behaalt per jaar gemiddeld een omzet van bijna 480.000 euro. Slijters die aangesloten zijn bij een inkooporganisatie of een franchiseorganisatie behalen een hogere gemiddelde omzet dan slijters die niet zijn aangesloten bij één van beide. Slijters die aangesloten zijn bij zowel een inkooporganisatie als een franchiseorganisatie behalen de hoogste gemiddelde omzet. Met een gemiddelde omzet van 345.000 euro per jaar blijven slijters die bij geen van beide zijn aangesloten behoorlijk achter. Tussen leden van de Koninklijke SlijtersUnie en niet-leden zit een behoorlijk verschil. Leden behalen een gemiddelde omzet van 526.000 euro per jaar. Niet-leden behalen een gemiddelde omzet van 448.000 euro per jaar.

Tabel 10 Gemiddelde omzet naar samenwerkingsverband en aandeel in totale omzet

	<i>Gemiddelde omzet</i>	<i>Aandeel in totale MKB-omzet</i>
Aangesloten bij inkooporganisatie	575.000 euro	29,5%
Aangesloten bij franchiseorganisatie	577.000 euro	16,6%
Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie	582.000 euro	23,2%
Geen van beide	345.000 euro	30,6%
Totaal	480.000 euro	100%

Bron: EIM, 2009.

Aantal vestigingen en locatie

Slechts 7,3% van de slijters in het MKB heeft meer dan één vestiging. Tweederde van de slijters met meer dan één vestiging heeft twee vestigingen, nog geen 15% van de slijters met meer dan één vestiging heeft meer dan drie vestigingen. De 1.261 slijters in het MKB hebben gezamenlijk 1.413 vestigingen.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen twee typen locaties en de mogelijkheid voor een ander type locatie. De twee typen locaties zijn vestiging in een winkelstraat of winkelgebied op wijkniveau (niet in het centrum) en vestiging in het centrum van de plaats. De meeste slijters zijn gevestigd in het centrum van een plaats (bijna 45%). Franchisenemers zijn vaker in het centrum gevestigd. Slijters die niet bij een inkooporganisatie en niet bij een franchiseorganisatie zijn aangesloten zitten vaker op een andere locatie dan een winkelgebied. Veelgenoemde andere locaties zijn een slijterij in een woonhuis midden in een woonwijk en aan een doorgaande weg.

Tabel 11 Locatie waar de slijter (overwegend) gevestigd is

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
In een winkelstraat of winkelgebied op wijkniveau (niet in het centrum)	57,3%	30,1%	54,1%	40,5%	45,9%
In het centrum van de plaats	38,2%	60,0%	44,2%	43,9%	44,8%
Op een andere locatie	4,5%	9,9%	1,7%	15,6%	9,3%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Winkelvloeroppervlakte

De winkelvloeroppervlakte loopt behoorlijk uiteen; toch zijn er maar weinig slijterijen met een winkelvloeroppervlakte van meer dan 150 vierkante meter. Bijna 55% van de slijterijen heeft een winkelvloeroppervlakte tussen de 50 en 100 vierkante meter. Slijters die aangesloten zijn bij een inkooporganisatie en/of franchiseorganisatie hebben grotere winkels dan slijters die bij geen van beide aangesloten zijn.

Tabel 12 Winkelvloeroppervlakte slijterijen

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
Minder dan 50 vierkante meter	13,3%	2,6%	3,4%	28,8%	16,2%
Tussen 50 en 75 vierkante meter	27,8%	27,5%	18,0%	29,8%	26,5%
Tussen 75 en 100 vierkante meter	29,2%	44,9%	37,7%	17,4%	28,2%
Tussen 100 en 150 vierkante meter	14,9%	25,0%	31,1%	12,4%	18,7%
150 of meer vierkante meter	11,9%	-	9,8%	8,3%	8,3%
Weet niet/wil niet zeggen	2,9%	-	-	3,3%	2,1%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Omzet en verkoopkanalen

De omzet van slijters kan verdeeld worden naar verschillende productgroepen. Er wordt onderscheid gemaakt tussen bier, wijn, gedestilleerd en overige producten. Wijn vormt de belangrijkste omzetgroep voor slijters: wijn zorgt voor ruim 45% van de omzet. Gedestilleerd is goed voor 37% van de totale omzet. De meeste slijters verkopen uitsluitend via hun winkel, maar er zijn ook wat slijters die via andere kanalen verkopen. Zo verkoopt 19% van de slijters via een internetshop. Andere verkoopkanalen zijn party/catering, proeverijen en rechtstreeks leveren aan horeca. Slijters die alleen aangesloten zijn bij een franchiseorganisatie halen tweemaal zoveel omzet uit overige producten als andere slijters. Slijters die niet aangesloten zijn bij een inkooporganisatie en ook niet bij een franchiseorganisatie halen duidelijk meer van hun omzet uit de verkoop van wijn.

Tabel 13 Verdeling omzet naar productgroepen

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
Verkoop van bier	13,0%	11,5%	9,4%	9,3%	10,8%
Verkoop van wijn	46,2%	32,1%	42,8%	57,3%	45,8%
Verkoop van gedestilleerd	35,7%	44,7%	42,1%	28,3%	37,0%
Verkoop van overige producten	5,1%	11,7%	5,7%	5,1%	6,4%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

3 Toekomstverwachtingen

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de toekomstverwachtingen van slijters op het gebied van omzet, resultaat en personeelsbestand.

Omzet

Om een beeld te vormen van de toekomstverwachtingen van slijters is gekeken naar wat de slijters verwachten qua omzet de komende twee jaar. Om de toekomstverwachtingen in perspectief te plaatsen is ook gekeken naar de omzetontwikkeling in de afgelopen twee jaar. De afgelopen twee jaar kende 63% van de slijters een omzetgroei, voor 21% van de slijters is de omzet gelijk gebleven. Slijters aangesloten bij een franchiseorganisatie en slijters aangesloten bij een franchiseorganisatie en inkooporganisatie geven in ruim 70% van de gevallen aan een lichte of sterke groei van de omzet te hebben gehad de afgelopen twee jaar. Slijters aangesloten bij een inkooporganisatie hebben in ruim 65% van de gevallen een lichte of sterke groei van de omzet gehad. Slijters die nergens bij aangesloten zijn blijven met een omzetgroei in net iets meer dan 50% van de gevallen hier behoorlijk bij achter.

Tabel 14 Omzetontwikkeling

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
Sterke groei	25,0%	40,0%	32,7%	13,2%	23,7%
Lichte groei	39,7%	32,4%	42,7%	39,6%	39,3%
Stabiel	16,3%	15,1%	11,5%	29,8%	20,8%
Lichte daling	7,3%	2,6%	9,9%	13,3%	9,7%
Sterke daling	7,3%	-	-	3,3%	3,1%
Weet niet/wil niet zeggen	4,4%	9,9%	3,2%	0,8%	3,4%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Ruim 42% van de slijters verwacht een omzetgroei in de komende twee jaar en ruim 36% verwacht dat de omzet ten minste stabiel zal blijven. Slijters aangesloten bij zowel een franchiseorganisatie als een inkooporganisatie zien de toekomst een stuk positiever tegemoet dan andere slijters, 70% verwacht een lichte of sterke groei van de omzet.

Tabel 15 Verwachtingen voor omzetontwikkeling

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
Sterke groei	7,3%	5,0%	11,4%	4,9%	6,8%
Lichte groei	23,7%	37,6%	58,9%	29,8%	35,5%
Stabiel	45,6%	39,8%	24,6%	35,5%	36,2%
Lichte daling	11,7%	7,7%	3,4%	19,9%	12,8%
Sterke daling	-	-	-	2,5%	1,1%
Weet niet/wil niet zeggen	11,7%	9,9%	1,7%	7,4%	7,6%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Resultaat

Qua resultaatontwikkeling zijn de slijters voor de toekomst ongeveer even positief als voor de omzetontwikkeling. De ontwikkeling van het resultaat is de afgelopen twee jaar wel beter geweest dan de omzetontwikkeling. Voor ruim 55% van de slijters is het resultaat licht of zelfs sterk gegroeid. Slijters die aangesloten zijn bij zowel een franchiseorganisatie als een inkooporganisatie kenden de beste resultaatontwikkeling. Deze slijters wisten in bijna 70% van de gevallen een groei van het resultaat te bewerkstelligen.

Tabel 16 Resultaatontwikkeling

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
Sterke groei	20,6%	10,0%	31,0%	14,0%	18,5%
Lichte groei	33,9%	30,2%	37,9%	39,6%	36,6%
Stabiel	25,1%	32,4%	16,3%	33,2%	27,7%
Lichte daling	8,7%	12,5%	9,9%	11,6%	10,7%
Sterke daling	7,3%	-	1,7%	0,8%	2,4%
Weet niet/wil niet zeggen	4,4%	14,9%	3,2%	0,8%	4,1%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Voor de komende twee jaar verwacht ruim 42% van de slijters dat het resultaat zal groeien. Slechts een beperkt aantal slijters houdt rekening met een afname van het resultaat. Slijters die aangesloten zijn bij een franchiseorganisatie en slijters die aangesloten zijn bij zowel een franchiseorganisatie als een inkoopor-

ganisatie zien de toekomst met het meeste vertrouwen tegemoet. De slijters aangesloten bij een franchiseorganisatie verwachten in bijna 50% van de gevallen lichte of sterke groei van het resultaat de komende twee jaar. Slijters aangesloten bij zowel een franchiseorganisatie als een inkooporganisatie verwachten zelfs in ruim 55% van de gevallen groei van het resultaat.

Tabel 17 Verwachtingen voor resultaatontwikkeling

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
Sterke groei	7,3%	14,9%	8,2%	5,0%	7,5%
Lichte groei	28,0%	35,0%	49,0%	31,4%	34,8%
Stabiel	42,6%	37,6%	29,6%	38,0%	37,2%
Lichte daling	11,7%	7,5%	11,5%	14,9%	12,5%
Sterke daling	3,0%	-	-	3,3%	2,1%
Weet niet/wil niet zeggen	7,4%	5,0%	1,7%	7,4%	5,9%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Personeelsbestand

De economische omstandigheden lijken voor slijters nauwelijks van invloed als het gaat om het personeelsbestand. De afgelopen twee jaar is het personeelsbestand voor ruim 88% van de slijters stabiel gebleven. Slijters aangesloten bij een franchiseorganisatie kenden de afgelopen twee jaar duidelijk de meeste groei in het personeelsbestand: ruim 17% gaf aan een lichte groei te hebben gehad van het personeelsbestand.

Tabel 18 Ontwikkeling personeelsbestand

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
Sterke groei		-	-	1,7%	0,7%
Lichte groei	3,0%	17,5%	9,9%	3,3%	6,6%
Stabiel	94,0%	70,0%	86,9%	92,5%	88,6%
Lichte daling	1,5%	7,5%	3,2%	2,5%	3,1%
Sterke daling	-	-	-	-	-
Weet niet/wil niet zeggen	1,5%	5,0%	-	-	1,0%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Bijna 92% van de slijters verwacht dat het personeelsbestand de komende twee jaar stabiel blijft. Er is qua verwachting voor de ontwikkeling van het personeelsbestand weinig verschil tussen slijters aangesloten bij een franchiseorganisatie en/of inkooporganisatie en slijters die nergens bij zijn aangesloten.

Tabel 19 Verwachtingen voor ontwikkeling personeelsbestand

	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie</i>	<i>Aangesloten bij franchiseorganisatie</i>	<i>Aangesloten bij inkooporganisatie en franchiseorganisatie</i>	<i>Geen van beide</i>	<i>Totaal</i>
Sterke groei	-	-	-	0,8%	0,4%
Lichte groei	4,5%	5,0%	3,2%	6,6%	5,2%
Stabiel	91,1%	95,0%	93,6%	90,1%	91,6%
Lichte daling	4,4%	-	-	-	1,0%
Sterke daling	-	-	-	0,8%	0,4%
Weet niet/wil niet zeggen	-	-	3,2%	1,7%	1,4%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

4 Actualiteit

In de voorgaande hoofdstukken is de structuur beschreven en zijn de toekomstverwachtingen van slijters aan de orde gekomen. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op enkele actuele items voor slijters.

Economische situatie

De economische situatie lijkt de slijters niet veel zorgen te baren. Nog geen 4% van de slijters ervaart de economische situatie als een groot probleem. Bijna 60% van de slijters ervaart zelfs helemaal geen probleem met de huidige economische situatie.

Tabel 20 Economische situatie

Groot probleem	3,8%
Klein probleem	36,9%
Geen probleem	58,9%
Weet niet/wil niet zeggen	0,4%
Totaal	100%

Bron: EIM, 2009.

Concurrentie

De concurrentie van supermarkten is uiteraard voor de meeste slijters een duidelijk gegeven. Hier hebben slijters dagelijks mee te maken. Voor dit onderzoek is de aandacht speciaal gericht geweest op specifieke vormen van concurrentie. Slijters moeten steeds meer concurreren met groothandelsbedrijven (zoals Makro en Sligro) en slijters ondervinden steeds meer concurrentie door 'borrelshops'¹ in supermarkten. Concurrentie komt voor slijters behalve van de nationale markt ook uit het buitenland en via internet. De concurrentie van groothandelsbedrijven wordt door 44% van de slijters als een groot probleem ervaren. De 'borrelshops' vormen daarna het grootste probleem, met bijna 35% van de slijters die dit als een groot probleem ervaren. De concurrentie uit het buitenland zien slijters als het minste probleem: bijna 72% van de slijters vindt dat dit geen probleem vormt.

¹ Een borrelshop is een speciaal ingerichte, aparte ruimte in een supermarkt met eenzelfde functie als een slijterij.

Tabel 21 Concurrentie

	<i>Groothandelsbedrijven</i>	<i>'Borrelshops'</i>	<i>Buitenland</i>	<i>Internet</i>
Groot probleem	43,9%	34,9%	16,2%	16,2%
Klein probleem	28,6%	20,4%	11,1%	37,6%
Geen probleem	26,5%	44,3%	71,6%	42,4%
Niet van toepassing	-	0,4%	0,7%	-
Weet niet/wil niet zeggen	1,0%	-	0,4%	3,8%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Arbo-eisen en administratieve lasten

Bij personeel in loondienst heeft een bedrijf te maken met arbo-eisen. Arbo-eisen¹ vormen voor slijters een kleiner probleem dan administratieve lasten, ongeveer 13% van de slijters vindt dat arbo-eisen een probleem vormen. De meeste bedrijven hebben te maken met informatieverplichtingen voortvloeiend uit wet- en regelgeving van de overheid; de kosten die dit met zich meebrengt zijn bekend als administratieve lasten. Ongeveer 30% van de slijters ervaart administratieve lasten als een probleem.

Tabel 22 Arbo-eisen en administratieve lasten

	<i>Arbo-eisen (alleen slijters met personeel)</i>	<i>Administratieve lasten (alle slijters)</i>
Groot probleem	2,8%	11,4%
Klein probleem	10,2%	18,7%
Geen probleem	82,9%	69,9%
Niet van toepassing	2,7%	-
Weet niet/wil niet zeggen	1,4%	-
Totaal	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Aantrekken bekwaam personeel, verkrijgen financiering en bedrijfsopvolging

Voor veel bedrijven is het aantrekken van bekwaam personeel evenals het verkrijgen van financiering een punt van zorg. Ongeveer 17% van de slijters vindt het verkrijgen van een financiering een probleem. Het aantrekken van personeel is ook geen punt van zorg; ongeveer 20% van de slijters geeft aan dat het aantrekken van personeel een groot of klein probleem vormt. Behalve het aantrekken van bekwaam personeel kan de overdracht van het bedrijf zelf een probleem

¹ Voor arbo-eisen is alleen uitgegaan van slijters met personeel in loondienst.

vormen. Bij ruim 44% van de slijters is bedrijfsoverdracht op dit moment niet van toepassing. Nog geen 11% van de slijters vindt dat het een klein of groot probleem vormt.

Tabel 23 Aantrekken bekwaam personeel, verkrijgen financiering en bedrijfsopvolging

	<i>Aantrekken personeel</i>	<i>Verkrijgen financiering</i>	<i>Bedrijfsopvolging</i>
Groot probleem	7,6%	10,0%	7,3%
Klein probleem	12,7%	7,2%	3,5%
Geen probleem	37,4%	69,9%	43,8%
Niet van toepassing	42,3%	11,8%	44,1%
Weet niet/wil niet zeggen	-	1,1%	1,3%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Accijnsverhoging

In mindere economische tijden wil de overheid wel eens maatregelen treffen om extra inkomsten te genereren; een mogelijkheid hiervoor is een accijnsverhoging op alcohol. Ruim 81% van de slijters verwacht in dat geval een daling van de afzet, ruim 37% verwacht een sterke daling van de afzet. Slechts 15% van de slijters denkt dat een accijnsverhoging geen invloed zal hebben op de afzet.

Tabel 24 Accijnsverhoging en gevolgen voor de afzet

Geen invloed	15,2%
Lichte daling van de afzet	44,1%
Sterke daling van de afzet	37,3%
Weet niet/wil niet zeggen	3,4%
Totaal	100%

Bron: EIM, 2009.

Leeftijdgrens

De leeftijdsgrens voor de verkoop van alcohol is voor slijters een belangrijk item, daarom is er in dit onderzoek nagegaan wat slijters van de leeftijdsgrens vinden. Bijna 60% van de slijters is voorstander van één leeftijdsgrens, in plaats van meerdere leeftijdsgrenzen voor verschillende producten. De slijters die aangeven voorstander te zijn van één leeftijdsgrens geven daar verschillende mogelijkheden qua leeftijd bij aan. Een ruime meerderheid van bijna 72% geeft aan dat de leeftijdsgrens op 18 jaar zou moeten gesteld.

Tabel 25 Gewenste leeftijdsgrens

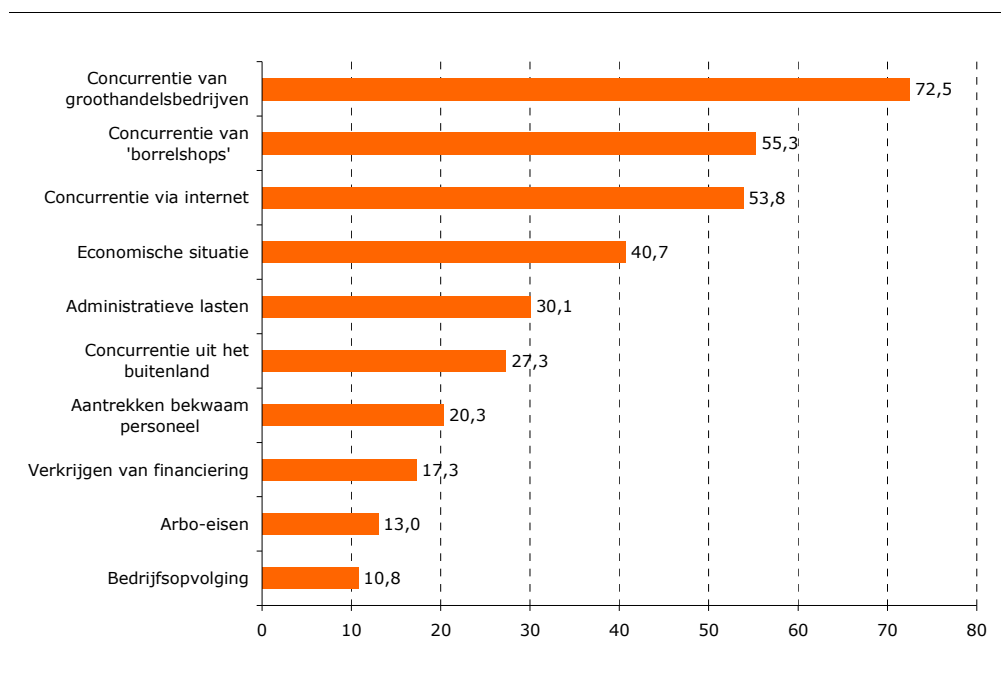
16 jaar	8,3%
17 jaar	2,4%
18 jaar	42,7%
20 jaar	2,4%
21 jaar	3,5%
25 jaar	0,4%
Geen voorstander van één leeftijdsgrens	39,3%
Weet niet/wil niet zeggen	1,0%
Totaal	100%

Bron: EIM, 2009.

Overzicht van specifieke problemen

In dit hoofdstuk zijn een aantal specifieke problemen ten aanzien van concurrentie aan de orde gekomen. Slijters ondervinden veel concurrentie van supermarkten, maar daarnaast is er voor slijters specifieke concurrentie. In dit onderzoek is aan slijters gevraagd naar problemen die zij ervaren met deze specifieke concurrentie. In onderstaande figuur wordt weergegeven in welke mate slijters deze specifieke concurrentie als een probleem ervaren. Daarnaast worden de andere problemen die in dit hoofdstuk aan de orde zijn geweest ook in deze grafiek weergegeven.

Figuur 1 Overzicht specifieke problemen



Bron: EIM, 2009.

5 Verwachtingen van slijters van een brancheorganisatie

De MKB-bedrijven actief in deze branche worden vertegenwoordigd door de Koninklijke SlijtersUnie; ruim 41% van de slijters in het MKB is aangesloten bij deze brancheorganisatie. Voor dit rapport is nagegaan wat de slijters vinden van activiteiten van een branchevereniging en op wat voor wijze slijters informatie inwinnen. De uitkomsten hiervan worden in dit hoofdstuk gepresenteerd, waarbij telkens onderscheid wordt gemaakt tussen leden en niet-leden.

Informatie verstrekken op de website en via de nieuwsbrief

Slijters vinden het belangrijk dat een brancheorganisatie informatie op de website en via de nieuwsbrief aanbiedt. In totaal vindt 69% het belangrijk. Leden van de Koninklijke SlijtersUnie vinden informatie verstrekken ongeveer even belangrijk als niet-leden.

Tabel 26 Informatie verstrekken op de website en via nieuwsbrief

	<i>Leden</i>	<i>Niet-leden</i>	<i>Totaal</i>
Zeer belangrijk	24,6%	21,6%	22,8%
Enigszins belangrijk	45,6%	46,6%	46,2%
Neutraal	13,1%	14,8%	14,1%
Enigszins onbelangrijk	8,8%	9,1%	9,0%
Zeer onbelangrijk	7,9%	7,9%	7,9%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

In het kader van het verstrekken van informatie is nagegaan of slijters bekend zijn met 'Klare Taal', de nieuwsbrief van de Koninklijke SlijtersUnie. Deze nieuwsbrief blijkt bij een groot deel van de slijters onbekend: slechts 43% van de slijters is bekend met 'Klare Taal'. Nog minder slijters bezoeken de website van de Koninklijke SlijtersUnie. Nog geen 32% van de slijters bezoekt de website. Kortom ruim 68% van de slijters bezoekt de website van de Koninklijke SlijtersUnie niet. Ruim 90% van de slijters wint op andere manieren informatie in over het vakgebied, naast het eventueel bezoeken van de website van de Koninklijke SlijtersUnie of het lezen van 'Klare Taal'. De meeste andere manieren van informatie inwinnen zijn via vakbladen, websites, contact met 'collega's' en proeverijen.

Geven van advies op juridisch gebied

Brancheorganisaties geven veelal advies op juridisch gebied, maar niet alle leden hebben daar behoefte aan. Toch vindt bijna 64% van de slijters juridisch advies belangrijk. Leden van de Koninklijke SlijtersUnie hechten meer waarde aan het geven van juridisch advies als dienst dan niet-leden.

Tabel 27 Geven van advies op juridisch gebied

	<i>Leden</i>	<i>Niet-leden</i>	<i>Totaal</i>
Zeer belangrijk	21,9%	23,8%	23,1%
Enigszins belangrijk	45,6%	37,5%	40,7%
Neutraal	7,9%	11,4%	10,0%
Enigszins onbelangrijk	15,8%	18,2%	17,2%
Zeer onbelangrijk	8,8%	9,1%	9,0%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Aanbieden van leertrajecten

Er zijn verschillende opleidingen voor slijters, waarvan enkele zijn opgezet door of op initiatief van de brancheorganisatie. Slijters waarderen dit minder dan informatie verstrekken of het krijgen van juridisch advies. Desondanks vindt ruim 50% van de slijters dit een belangrijke dienst van een brancheorganisatie. Leden van de Koninklijke SlijtersUnie vinden het aanbieden van leertrajecten duidelijk belangrijker dan niet-leden.

Tabel 28 Aanbieden van leertrajecten

	<i>Leden</i>	<i>Niet-leden</i>	<i>Totaal</i>
Zeer belangrijk	24,5%	19,3%	21,4%
Enigszins belangrijk	36,0%	28,4%	31,4%
Neutraal	12,3%	21,6%	17,9%
Enigszins onbelangrijk	18,4%	22,7%	21,0%
Zeer onbelangrijk	8,8%	8,0%	8,3%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Afsluiten van collectieve afspraken

In het kader van dit onderzoek is het relevant bij slijters om na te gaan of ze het afsluiten van collectieve afspraken (zoals CAO-afspraken) een relevante dienst van een brancheorganisatie vinden. Bijna 44% van de slijters vindt dit een belangrijke dienst, daarentegen vindt ruim 36% het onbelangrijk. Leden van de Koninklijke SlijtersUnie vinden het afsluiten van collectieve afspraken duidelijk belangrijker dan niet-leden.

Tabel 29 Afsluiten van collectieve afspraken

	<i>Leden</i>	<i>Niet-leden</i>	<i>Totaal</i>
Zeer belangrijk	27,2%	19,3%	22,4%
Enigszins belangrijk	26,3%	18,2%	21,4%
Neutraal	13,2%	23,9%	19,6%
Enigszins onbelangrijk	21,0%	21,6%	21,4%
Zeer onbelangrijk	11,4%	17,0%	14,8%
Weet niet/wil niet zeggen	0,9%	-	0,4%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Behalve onderscheid naar leden van de Koninklijke SlijtersUnie en niet-leden kan de mening van de slijter beïnvloed worden door het wel of juist niet hebben van personeel in loondienst. In onderstaande tabel wordt dit onderscheid getoond. Hieruit blijkt dat bijna 60% van de slijters met personeel in loondienst het afsluiten van collectieve afspraken belangrijk vindt. Slijters zonder personeel in loondienst geven in nog geen 30% van de gevallen aan het afsluiten van collectieve afspraken belangrijk te vinden.

Tabel 30 Afsluiten van collectieve afspraken

	<i>Personeel in loondienst</i>	<i>Geen personeel in loondienst</i>	<i>Totaal</i>
Zeer belangrijk	28,1%	16,7%	22,4%
Enigszins belangrijk	30,9%	11,9%	21,4%
Neutraal	18,4%	20,8%	19,6%
Enigszins onbelangrijk	14,4%	28,4%	21,4%
Zeer onbelangrijk	8,2%	21,5%	14,8%
Weet niet/wil niet zeggen	-	0,7%	0,4%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Behartigen van werkgeversbelangen

Het behartigen van werkgeversbelangen wordt door slijters duidelijk belangrijker gevonden dan het afsluiten van collectieve afspraken. Van alle slijters vindt 55% dit belangrijk. Van de leden van de Koninklijke SlijtersUnie vindt net iets meer dan 65% het behartigen van werkgeversbelangen een belangrijke dienst. De niet-leden vinden dit in nog geen 50% van de gevallen een belangrijke dienst.

Tabel 31 Behartigen van werkgeversbelangen

	<i>Leden</i>	<i>Niet-leden</i>	<i>Totaal</i>
Zeer belangrijk	33,3%	22,7%	27,0%
Enigszins belangrijk	32,4%	25,0%	28,0%
Neutraal	8,8%	17,1%	13,7%
Enigszins onbelangrijk	15,8%	26,1%	22,0%
Zeer onbelangrijk	8,8%	9,1%	8,9%
Weet niet/wil niet zeggen	0,9%	-	0,4%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Bepalen van leveringsvoorwaarden aan klanten

Hoewel 54% van de slijters het bepalen van leveringsvoorwaarden aan klanten belangrijk vindt, vindt nog net geen 18% dit zeer belangrijk. Niet-leden vinden het bepalen van leveringsvoorwaarden als dienst ongeveer even belangrijk als de leden van Koninklijke SlijtersUnie.

Tabel 32 Bepalen van leveringsvoorwaarden aan klanten

	<i>Leden</i>	<i>Niet-leden</i>	<i>Totaal</i>
Zeer belangrijk	17,5%	18,2%	17,9%
Enigszins belangrijk	36,0%	36,4%	36,2%
Neutraal	18,4%	12,5%	14,9%
Enigszins onbelangrijk	21,1%	20,4%	20,7%
Zeer onbelangrijk	7,0%	12,5%	10,3%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.

Ontmoetingsplaats voor ondernemers creëren

De rol van netwerkorganisatie zien slijters niet echt weggelegd voor een brancheorganisatie. Slechts 42% vindt deze rol belangrijk, daarentegen is 40% van de slijters stellig dat dit onbelangrijk is voor een brancheorganisatie. De leden van de Koninklijke SlijtersUnie vinden het creëren van een ontmoetingsplaats voor ondernemers even belangrijk als niet-leden.

Tabel 33 Ontmoetingsplaats voor ondernemers creëren

	<i>Leden</i>	<i>Niet-leden</i>	<i>Totaal</i>
Zeer belangrijk	9,6%	6,8%	8,0%
Enigszins belangrijk	32,5%	35,2%	34,1%
Neutraal	19,3%	15,9%	17,3%
Enigszins onbelangrijk	32,5%	29,6%	30,7%
Zeer onbelangrijk	6,1%	12,5%	9,9%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: EIM, 2009.