De brusselse handel in cijfers

Profielen van de ondernemers-handelaars in Brussel

Authors :
Juan Vazquez Parras
Cassio Lopes
Benjamin Wayens

hub .brussels
our business is to help yours

ULB UNIVERSITÉ LIBRE DE BRUXELLES

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave 2
1. Inleiding 3
2. Methodologisch kader 5
2.1. Steekproefprocedure 5
2.2. Methode voor de gegevensverzameling 6
2.3. Campagnes op het terrein 6
3. Resultaten 8
3.1. Gender en leeftijd 8
3.2. Nationaliteit 11
3.3. Studies en opleidingen 17
3.4. Beroepservaring 23
3.5. Taalgebruik 28
3.6. Mobiliteit en verblijfsplaats 35
4. Conclusie 42

1. Inleiding

De detailhandel in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest is een sector die voortaan beter in kaart wordt gebracht en op een regelmatige basis geanalyseerd wordt. De voorbije vijf jaar alleen al werden een groot aantal studies over die sector uitgevoerd, en dat wijst niet enkel op een academisch en institutioneel belang maar ook op een veel ruimer maatschappelijk belang. We onthouden met name:

- de studie over de gezondheid van de werknemers in de Brusselse handelszaken uitgevoerd door Céline Mahieu[1];
- de studie over de oorzaken voor het verdwijnen van de kleinhandel in België door Jean-Pierre Grimmeau en Benjamin Wayens[2];
- de studies uitgevoerd door hub.brussels, de ULB-IGEAT en perspective.brussels over het aanbod (de evolutie[3] en de structurering[4]), de vraag[5], maar ook de relevantie en de efficiëntie van de stedenbouwkundige werkinstrumenten die het handelsweefsel omkaderen[6];
- de synthese, gepubliceerd in Brussels Studies, van de kennis inzake de handelssector en de identificatie van de grootste uitdagingen die deze te wachten staan[7].

De convergentie is opmerkelijk en stelt de handel centraal in de problematiek die de louter economische dimensie overstijgt. Dat betekent dat de handelsactiviteit vandaag uitdrukkelijke verwachtingen meesleept op allerlei gebieden zoals de lokale identiteit van de handelswijken, de beroepsopleiding, de ruimtelijke ordening en zelfs de mobiliteit.

Ondanks de nuances in de standpunten en de leesprisma's is men het er vrijwel over eens dat de handel moet beschouwd worden via zijn functie van interface tussen de productie- en d consumptiesferen in de vorm van fysieke inrichtingen die open zijn voor het publiek, die het grondgebied mazen, vaak - maar niet altijd - in handelswijken verzamelen, en zich altijd onderscheiden door een etalage en een toegangsdeur.

Hoewel de fysieke winkel uiteraard een belangrijk ankerpunt blijft van de distributiefunctie in de stad, nodigen de digitalisering (in al haar vormen) en de hybridisatie van die activiteitensector ook uit om de evoluties opnieuw te analyseren en om zich daar zorgen over te maken.

De kleinhandel omvat namelijk niet enkel de meest evidente handelszaken die "materiële" goederen verkopen, zoals de voedingszaken en de kledingwinkels, maar ook alle restaurants en cafés en dienstverleners, zoals banken, uitzendkantoren, kapsalons, sportzalen, enz.

---

[1] MAHIEU, Céline et GODIN, Isabelle, 2015. Webdocumentaire over de Gezondheid en het welzijn van de handelaars in Brussel. [online]. 2015. Beschikbaar op: http://petitscommercesbruxellois.ulb.ac.be

[2] GRIMMEAU, Jean-Pierre et WAYENS, Benjamin, 2016. Les causes de la disparition des petits commerces (1945- 2015). Wekelijkse nieuwsbrief van het CRISP. 2016. Nr. 23012302

[3] VAZQUEZ PARRAS, Juan, BOSWELL, Ralph et WAYENS, Benjamin, 2017. De Brusselse handel in cijfers. Evolutie van het regionale handelslandschap [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Overzicht van de handel. Beschikbaar op: http://perspective.brussels/nl/studies-en-observatoria/stedelijke-economie/overzicht-van-de-handel.

[4] VAZQUEZ PARRAS, Juan, CUVELIER Louison et WAYENS Benjamin, 2018. De Brusselse handel in cijfers. Structurering van het handelslandschap [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Overzicht van de handel. Beschikbaar op: https://hub.brussels/app/uploads/2019/07/Structuration_du_paysage_commercial_bruxellois_SDC3_hubbrussels.pdf

[5] VAZQUEZ PARRAS, Juan, TREUTENS, Pierre-Philippe, CONDÉ, Gilles et WAYENS, Benjamin, 2019. De Brusselse handel in cijfers. Analyse van het Ruimtelijk koopgedrag van de Brusselse huishoudens[online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Overzicht van de handel. Beschikbaar op: https://hub.brussels/app/uploads/2019/07/Analyse_des_comportements _spatiaux_dachat_des-m%C3%A9nages_bruxellois_SDC4_hubbrussels.pdf

[6] VAZQUEZ PARRAS, Juan, VANOBBERGHEN, Jean-Michel et WAYENS, Benjamin, 2018. De Brusselse handel in cijfers. Evolutie van de handel en wettelijk kader [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Overzicht van de handel. Beschikbaar op: http://perspective.brussels/nl/studies-en-observatoria/stedelijke-economie/overzicht-van-de-handel.

[7] WAYENS Benjamin, DEBROUX Tatiana, GODART Pernelle, MAHIEU Céline, STRALE Mathieu et D'IETEREN Emmanuel, 2020. Kleinhandel in Brussel: de stad verzoenen met een sector in volle verandering [online]. Brussels Hoofdstedelijk Gewest: Brussels Studies. Samenvattende nota's nr143, online geplaatst op 04 mei 2020. Beschikbaar op: http://journals.openedition.org/brussels/4311

Vandaag kunnen we de fysieke verankering van die veelzijdige activiteit beschrijven aan de hand van enkele belangrijke cijfers. Begin 2020 telde de kleinhandel in Brussel ongeveer 22 000 verkooppunten die gespreid waren over meer dan 17 000 kadastrale percelen met een bruto oppervlakte van 780 hectare[8].

In termen van tewerkstelling zijn 61.000 voltijdse equivalenten onder diverse statuten tewerkgesteld in de kleinhandel, wat neerkomt op ongeveer 9 % van de regionale tewerkstelling[9].

In die cijfers ontbreekt één grote afwezige: de ondernemer. Ondanks de vele studies over de commerciële activiteit en een duidelijkere afbakening van de loondienst aan de hand van de gegevens van de sociale zekerheid[10], zijn er weinig gegevens beschikbaar over het profiel van de ondernemers die aan die economie deelnemen. We beschikken over enkele studie die op nationale[11] of regionale schaal[12] werden gepubliceerd, en waarvan sommige zelfs toegespitst zijn op een bepaald type van ondernemer[13]. Maar geen enkele daarvan handelt specifiek over de ondernemers die actief zijn in de kleinhandel.

Om dat gebrek aan informatie te ondervangen en om zijn kennis van het commerciële weefsel van de Brusselse ondernemers uit te breiden, heeft hub.brussels een enquête rond zes thema's uitgevoerd bij meer dan 1.300 ondernemers-handelaars tijdens het tweede semester 2019. Doelstelling: een sociaal-demografisch profiel opmaken van de Brussels zelfstandige en niet gefranchisede handelaars. Daartoe behoren niet enkel diegenen die hun eigen onderneming hebben opgericht, maar ook diegenen die hun eigen concept hebben ontwikkeld.

Die informatie moet een aanvulling bieden op de waarnemingen die gedaan werden vanuit het oogpunt van de vestigingen, het grondgebied of de economische gegevens. Op die wijze kan hub.brussels zijn kennis verruimen over de personen die schuilgaan achter de handelszaken om zich uiteindelijk een beter beeld te kunnen vormen van hun uitdagingen en om het overheidsbeleid te verduidelijken.

We wijzen er tot slot op dat die studie niet kon worden uitgevoerd zonder de kostbare gegevens die verzameld worden door al de medewerkers van het Field Team van hub.brussels en hun omkaderingsteam dat de uitdaging heeft aangegaan om meer dan 1.300 personen persoonlijk aan te spreken. Wij willen hen bedanken voor dat enorme werk en voor hun constructieve feedback.

Graag willen we ook het team van IGEAT-ULB bedanken voor de nauwgezette nalezing en constructieve feedback. Dankzij hun bijdrage slaagden we erin de resultaten verder te verfijnen. Deze feedback dient ook als basis voor het verder verfijnen van onze enquête-aanpak in de toekomst!

---

[8] Databank analytics.brussels, hub.brussels, 2020.

[9] WAYENS, DEBROUX, GODART, MAHIEU, STRALE en D'IETEREN, op.cit., 2020.

[10] WAYENS, Benjamin en KEUTGEN, Carole, 2015. Quels commerces pour quels emplois ? Structure et logiques d'organisation du travail dans l'aire métropolitaine bruxelloise [online]. Brussel: Inter-environnement Bruxelles. Etudes et analyses. Beschikbaar op: http://www.ieb.be/Quels-commerces-pour-quels-emplois-Structure-et-logiques-d-organisation-du

[11] FOD Economie, K.M.O., Middenstand en Energie, 2019. Boordtabel van de kmo's en zelfstandige ondernemers [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Algemene directie K.M.O.-beleid. Beschikbaar op: https://economie.fgov.be/fr/publications/tableau-de-bord-des-pme-et-des-0

[12] Kamer van de Middenstand van de Economische en Sociale Raad van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, 2019. Barometer van Brusselse zelfstandigen en K.M.O.'s. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Beschikbaar op: https://barometredesindependants.brussels/

[13] womeninbusiness.brussels, 2020. Barometer van het vrouwelijk ondernemerschap in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest - editie 2019[online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. hub.brussels. Beschikbaar op: https://uploads.strikinglycdn.com/files/76fd0f2a-e2e6-4aa5-82fd-fdac72c351a8/Barometre_2019_FR.pdf

2. Methodologisch kader

2.1. Steekproefprocedure

Voor deze studie werd een duidelijke methodologische keuze gemaakt: zich concentreren op de individuele zelfstandige handelaars (die wij hier "ondernemers-handelaars" zullen noemen), dat wil zeggen de handelaars die hun eigen commercieel concept volledig zelfstandig beheren (cf. Figuur 1). Die keuze steunt op het feit dat de handelaars die gebruik maken van de ondersteuningsdiensten van hub.brussels hoofdzakelijk ondernemers van dat type zijn.

Zelfstandige handelszaak			Geïntegreerde handelszaak of filiaalhouder
Individueel	Georganiseerd in een samenwerkingsverband	Georganiseerd in een franchisenetwerk	
De handelaar verkoopt in eigen naam en maakt geen deel uit van een netwerk	De handelaar is eigenaar van zijn activiteit maar deelt zijn middelen (aankoopcentrale, merknaam, en/of verkoopconcept, etc.) om zijn concurrentiepositie te verbeteren.	De handelaar heeft een concessieovereenkomst gesloten met een franchisegever die recht geeft op het gebruik van zijn merk, zijn bevoorrading, etc.	Handelsvorm waarbij het management gecentraliseerd wordt en een geheel van verkooppunten beheert waarvan de zaakvoerders loontrekkenden zijn die de beslissingen van de moederonderneming uitvoeren.

Figuur 1: Types de gérance d'un commerce - D'après FLEURY, Antoine, DELAGE, Matthieu, ENDELSTEIN, Lucine, DUBUCS, Hadrien et WEBER, Serge, 2020. Le petit commerce dans la ville-monde. Paris : L'Œil d'Or.

In dat opzicht onderscheiden ze zich van de handelaars/zaakvoerders van vestigingen die deel uitmaken van een netwerk van merken (zelfstandige handelszaken die georganiseerd zijn in de vorm van een vereniging, een netwerk van franchises of filialen), die niet in de steekproef zijn opgenomen.

Hoewel de handelaars die deel uitmaken van een netwerk eveneens een enquête verdienen, zou het waarschijnlijk moeilijker zijn geweest om de zaakvoerders en zelfs de gefranchisede te ondervragen aangezien zij gebonden zijn door de discretieplicht die de moedermaatschappij hen oplegt. Bovendien mogen we ervan uitgaan dat de handelszaken die deel uitmaken van een netwerk, verhoudingsgewijs meer middelen ter beschikking krijgen van de moedermaatschappij.

Exclusief de handelszaken die tot een netwerk behoren, telt het Brussels Hoofdstedelijk Gewest bijgevolg ongeveer 18.700 handelsvestigingen die beantwoorden aan focus van de enquête. Om een minimaal statistisch significantieniveau van de verzamelde resultaten te verzekeren en een foutmarge van minder dan 3% te bekomen, moet de steekproef - en bijgevolg het aantal uit te voeren enquêtes - meer dan duizend individuen bedragen.

Naast de significantie diende het representatieve, ruimtelijke en sectorale karakter van de resultaten verzekerd te worden. Bijgevolg werden quota vooropgesteld opdat de duizend enquêtes nodig voor de studie evenredig uitgesplitst zouden worden naar rato van het commerciële gewicht dat vertegenwoordigd wordt door elk van de 19 gemeenten van het gewestelijk grondgebied en door elk van de acht grote commerciële categorieën die hub.brussels gebruikt worden om de verkooppunten te tellen[14]. We wijzen erop dat voor de gemeenten met een beperkt commercieel aanbod een minimale grens van 30 enquêtes werd vastgelegd om een minimale kwaliteit van de bekomen resultaten te garanderen.

[14] Producten voor dagelijks gebruik - Persoonsuitrusting - Vrijetijdsuitrusting - Huisapparatuur - Vervoer - HoReCa - Uitgaansleven en amusement - Diensten

Het bijzonder kenmerk van deze steekproefprocedure ligt in het onderscheid dat in termen van representativiteit wordt gemaakt tussen handelszaken en handelaars. Hier is de steekproef representatief voor het commerciële aanbod. Vanuit strikt sociologische oogpunt is de representativiteit van de populatie van de ondernemers-handelaars evenwel relatief, behalve dat die gericht is op de ondernemers van de "individuele zelfstandige handel".

2.2. Methode voor de gegevensverzameling

Om een hoog responspercentage te garanderen en om de doelstellingen van dit initiatief duidelijk te formuleren, werden de gegevens verzameld door middel van een enquête, een persoonlijke ontmoeting met de ondernemers-handelaars of met een persoon die in hun naam kon antwoorden. De enquêtes werden uitgevoerd door de medewerkers op het terrein van het Field Team van hub.brussels.

De vragenlijst diende kort te zijn om de duur van de enquête te beperken en - andermaal - om een maximaal responspercentage te garanderen. Aan de ondernemers-handelaars werden in totaal twaalf vragen gesteld die betrekking hebben op meerdere onderwerpen betreffende het individu: geslacht, leeftijd, herkomst, gesproken talen, opleiding, verplaatsingsgewoonten en ervaring in de sector van de handelszaak.

Om de duur van de enquête te beperken vulden de medewerkers op het terrein slechts één vragenlijst per vestiging in. Als de handelszaak door meerdere personen werd uitgebaat, werden enkel de gegevens van de ondervraagde persoon in aanmerking genomen. Dat methodologische punt is belangrijk aangezien het een vertekend beeld van sommige resultaten kan geven (alleen al de resultaten met betrekking tot gender en leeftijd). Dat aandachtspunt zal herhaald worden indien uit de waarnemingen blijkt dat de resultaten mogelijk beïnvloed werden door dit aspect van de methode voor de gegevensverzameling.

De enquêtes werden gerealiseerd door medewerkers op het terrein die zich hoofdzakelijk uitdrukken in het Frans, maar die een minimale kennis van het Engels, Nederlands, Arabisch en/of Turks bezitten. Desondanks gebeurde het dat, in een multiculturele stad zoals Brussel, sommige respondenten niet aan de enquête hebben kunnen of willen deelnemen omdat ze de talen die door de enquêteur werden gebruikt, onvoldoende beheersten.

2.3. Campagnes op het terrein

Er waren twee veldcampagnes nodig om een effectief te bereiken dat een bevredigende foutmarge kon garanderen. Tijdens de eerste campagne in juli en augustus 2019 werden 1.117 ondernemers-handelaars ondervraagd. Hoewel dat aantal voldoende was om de significantie van de resultaten op gewestelijk niveau te garanderen, was dat niet het geval voor de representativiteit aangezien sommige gemeenten en categorieën van handelszaken onvoldoende vertegenwoordigd waren. In oktober 2019 werd bijgevolg een tweede campagne gerealiseerd om de steekproef aan te vullen.

Uiteindelijk hebben 1.302 ondernemers-handelaars de enquête ingevuld, en werden de criteria inzake ruimtelijke en sectorale representativiteit zo goed als nageleefd. Met uitzondering van de gemeenten waarvoor de minimumgrens van 30 enquêtes tot een lichte oververtegenwoordiging leidt (Ganshoren, Koekelberg en Watermaal-Bosvoorde), stemt het gedeelte van elke gemeente in de steekproef min of meer overeen met haar aandeel in het gewestelijke commerciële weefsel (cf. Figuur 2).

De stratificatie van de enquêtes volgens de categorieën van handelszaken was moeilijker na te leven (vooral voor "Uitgaansleven en amusement" en "Vervoer") aangezien het voor de medewerkers op het terrein moeilijk was om een voldoende aantal antwoorden te bekomen van de ondernemers-handelaars voor die subtypes van activiteiten (cf. Figuur 3).

Tot slot, hoewel de verzamelde enquêtes het mogelijk maken om resultaten te tonen die op gewestelijke schaal representatief zijn voor het bestudeerde commerciële aanbod, dienen de cijfers die op een fijnere schaal getoond worden, evenwel gerelativeerd te worden omwille van de grote foutmarge voor sommige strata, meer bepaald de sectorale strata.

Gemeente	Bestudeerd aanbod (Aantal handelszaken - Buiten het merkennetwerk)		Steekproef		
	Aantal	%	Aantal	%	Verschil (p%)
Anderlecht	1 626	8,7	117	9,0	+ 0,3
Oudergem	330	1,8	30	2,3	+ 0,5
Sint-Agatha-Berchem	215	1,2	38	2,9	+ 1,7
Brussel	4 961	26,6	311	23,9	- 2,7
Etterbeek	735	3,9	47	3,6	- 0,3
Evere	324	1,7	44	3,4	+ 1,7
Vorst	474	2,5	30	2,3	- 0,2
Ganshoren	205	1,1	30	2,3	+ 1,2
Elsene	2 065	11,1	107	8,2	- 2,9
Jette	476	2,6	34	2,6	0,0
Koekelberg	201	1,1	40	3,1	+ 2,0
Sint-Jans-Molenbeek	1 131	6,1	75	5,8	- 0,3
Sint-Gillis	1 200	6,4	79	6,1	- 0,3
Sint-Joost-ten-Node	500	2,7	32	2,5	- 0,2
Schaarbeek	1 970	10,6	126	9,7	- 0,9
Ukkel	1.106	5,9	63	4,8	- 1,1
Watermaal-Bosvoorde	189	1,0	35	2,7	+ 1,7
Sint-Lambrechts-Woluwe	594	3,2	31	2,4	- 0,8
Sint-Pieters-Woluwe	356	1,9	33	2,5	+ 0,6
Totaal	**18 658**	**100,0**	**1 302**	**100,0**	-

Figuur 2: Representativiteit in ruimte van de steekproef - Bron: hub.brussels, 2019

Categorie van handelszaak	Bestudeerd aanbod (Aantal handelszaken - Buiten de merkennetwerken)		Steekproef		
	Aantal	%	Aantal	%	Verschil (p%)
Producten voor dagelijks gebruik	3 657	19,6	332	25,5	+ 5,9
Persoonsuitrusting	1 972	10,6	222	17,1	+ 6,5
Vrijetijdsuitrusting	908	4,9	40	3,1	- 1,8
Huisapparatuur	1 855	9,9	157	12,1	+ 2,2
Vervoer	375	2,0	27	2,1	+ 0,1
HoReCa	5 041	27,0	287	22,0	- 5,0
Uitgaansleven en amusement	834	4,5	5	0,4	- 4,1
Diensten	4 016	21,5	232	17,8	- 3,7
Totaal	**18 658**	**100,0**	**1 302**	**100,0**	-

Figuur 3 : Sectorale representativiteit van de steekproef - Bron: hub.brussels, 2019

3. Resultaten

Gezien het uiteenlopende karakter van de behandelde thema's kan het aantal kruisanalyses heel groot zijn. Om de leesbaarheid van de resultaten te vergemakkelijken, wordt elk thema in dit document algemeen voorgesteld (op gewestelijke schaal) en gedetailleerd voorgesteld volgens de twee prisma's (gemeenten en categorieën van handelszaken) die geselecteerd werden om de antwoorden op te splitsen. Bij elk nieuw behandeld thema - indien de resultaten voldoende significant en relevant zijn om voorgesteld te worden - worden kruisanalyses met de eerder behandelde thema's toegevoegd.

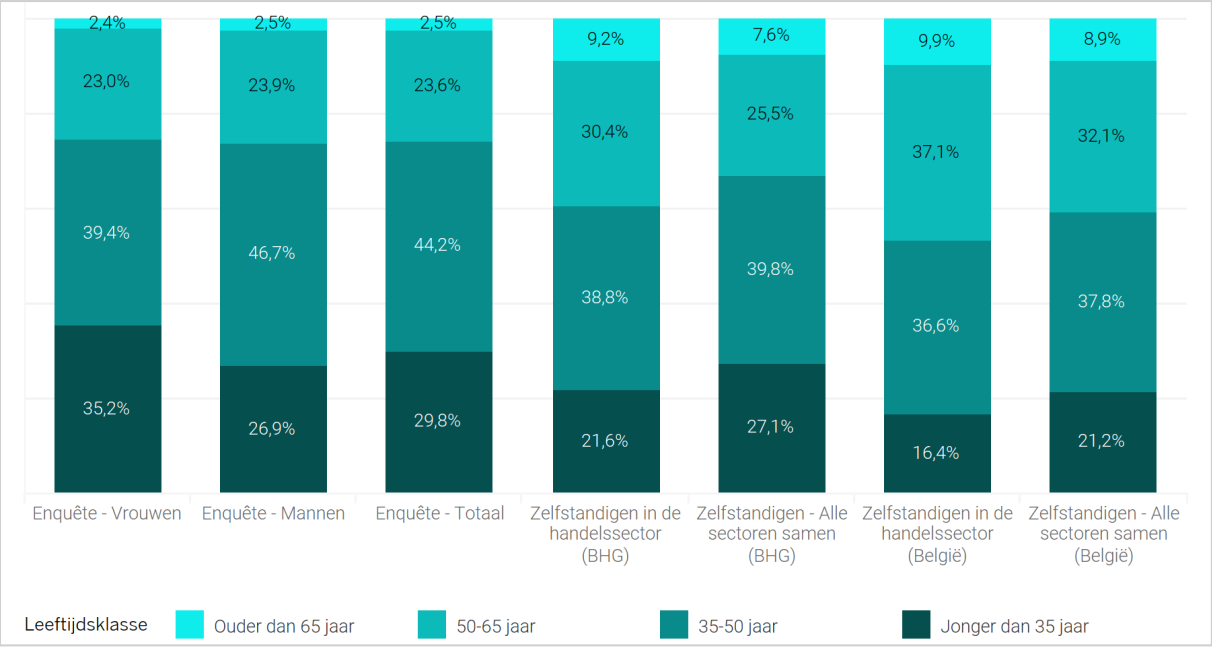
3.1. Gender en leeftijd

3.1.1. Aanbod voornamelijk aangestuurd door mannen

Van de 1.302 ondervraagde ondernemers-handelaars zijn slechts 452 vrouwen. Dat betekent dat de vrouwelijke ondernemers-handelaars, met een aandeel van 34,7 %, in deze steekproef bijgevolg tweemaal kleiner in aantal zijn dan de mannen. Hoewel dat percentage laag kan lijken, is het een perfecte weerspiegeling van het aandeel van de vrouwen onder de zelfstandigen in België (35,0 %) en zelfs van het aandeel van de vrouwen onder de Belgische zelfstandigen in de sector van de handel (35,5 %)[15].

Hoewel de mannen/vrouwen verhouding in het commerciële weefsel vrij gemiddeld is, wijst die reeds op een zekere ongelijkheid binnen het Brusselse commerciële weefsel en op de noodzaak om het beroep van ondernemer-handelaar bij het vrouwelijke publiek te blijven promoten.

Wat betreft de leeftijd, zijn de handelaars in de steekproef gemiddeld 43 jaar oud. Door de respondenten per leeftijdsklasse te rangschikken, kunnen we de vaststelling betreffende dat gemiddelde verfijnen en zien we dat 26,9% van de ondervraagde ondernemers-handelaars en 35,2% van de ondervraagde vrouwelijke ondernemers-handelaars jonger zijn dan 35 jaar (cf. Figuur 4). Daar staat tegenover dat het aandeel van de 65-plussers onder de respondenten heel gering is (2,5 %).



Figuur 4: Enquêtes ingedeeld naar geslacht en leeftijdsklassen - Bronnen: hub.brussels, 2019 & INASTI, 2018

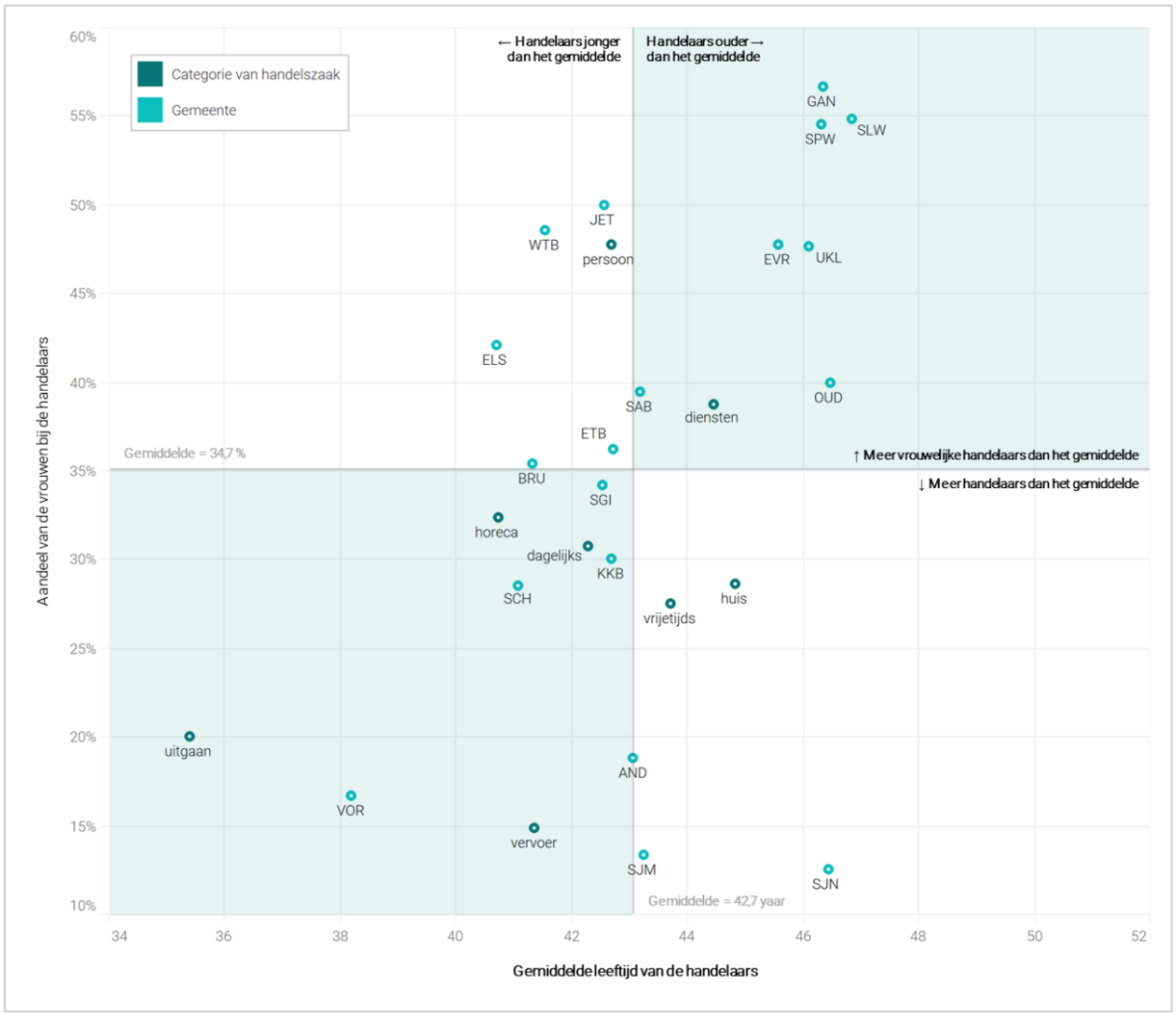
[15] FOD Economie, K.M.O.'s, Middenklasse en Energie, op.cit., 2019.

In vergelijking met de cijfers over de zelfstandigen in België wijst de steekproef op een jongere leeftijd. Dat verschil kan verklaard worden door de toegepaste methode (die geen rekening houdt met de zelfstandigen die een handelszaak uitbaten die deel uitmaakt van een netwerk, maar wel met één enkele zelfstandige per ondervraagde vestiging, een grotere aanwezigheid in de handelszaak van jonge ondernemers in vergelijking tot oudere personen die die aanwezigheid overlaten aan hun werknemers of de keuze van het "enquête" formaat dat misschien een groter responspercentage bij de jongeren oplevert).

3.1.2. Sectoren en ruimten met gendertypering?

Wanneer we de bekomen resultaten opsplitsen per gemeente en grote categorie zien we een aantal verschillen (cf. Figuur 5). De gemeente Vorst onderscheidt zich door een bijzonder profiel, met jonge (gemiddeld 38 jaar) en voornamelijk mannelijke (meer dan 80 % van de ondervraagde personen) ondernemers-handelaars.

De gemeenten Ganshoren, Sint-Pieters-Woluwe en Sint-Lambrechts-Woluwe onderscheiden zich op hun beurt door een omgekeerd profiel: de ondervraagde ondernemers-handelaars zijn grotendeels vrouwen (meer dan 50 % van de ondervraagden) en de gemiddelde leeftijd ligt daar veel hoger (meer dan 46 jaar, zijnde meer dan acht jaar ouder dan in Vorst).



Figuur 5: Gender en leeftijd ingedeeld naar gemeente en categorie van handelszaak - Bron: hub.brussels, 2019

Andere gemeenten - voornamelijk gelegen in het oostelijke deel van de tweede kroon - benaderen de man/vrouw pariteit bij de ondernemers-handelaars: Jette, Watermaal-Bosvoorde, Evere, Ukkel. In Sint-Joost-ten-Node, Sint-Jans-Molenbeek en Anderlecht, daarentegen, vertegenwoordigen de handelaars zelfs geen 20 % van de ondervraagden.

Eén van de mogelijke verklaringen daarvoor is dat de culturele achtergrond van de handelaars en meer bepaald de rol van de vrouw in de handelszaak een grote invloed hebben op de resultaten. De gemeenten met de laagste percentages vrouwen onder de ondervraagden zijn ook de gemeenten met de grootste immigratie uit het zuidelijke en oostelijke Middellandse Zeegebied. Dat punt, dat op zich al een grondige analyse verdient, zal bondig behandeld worden in het volgende punt over de nationaliteit van de handelaars.

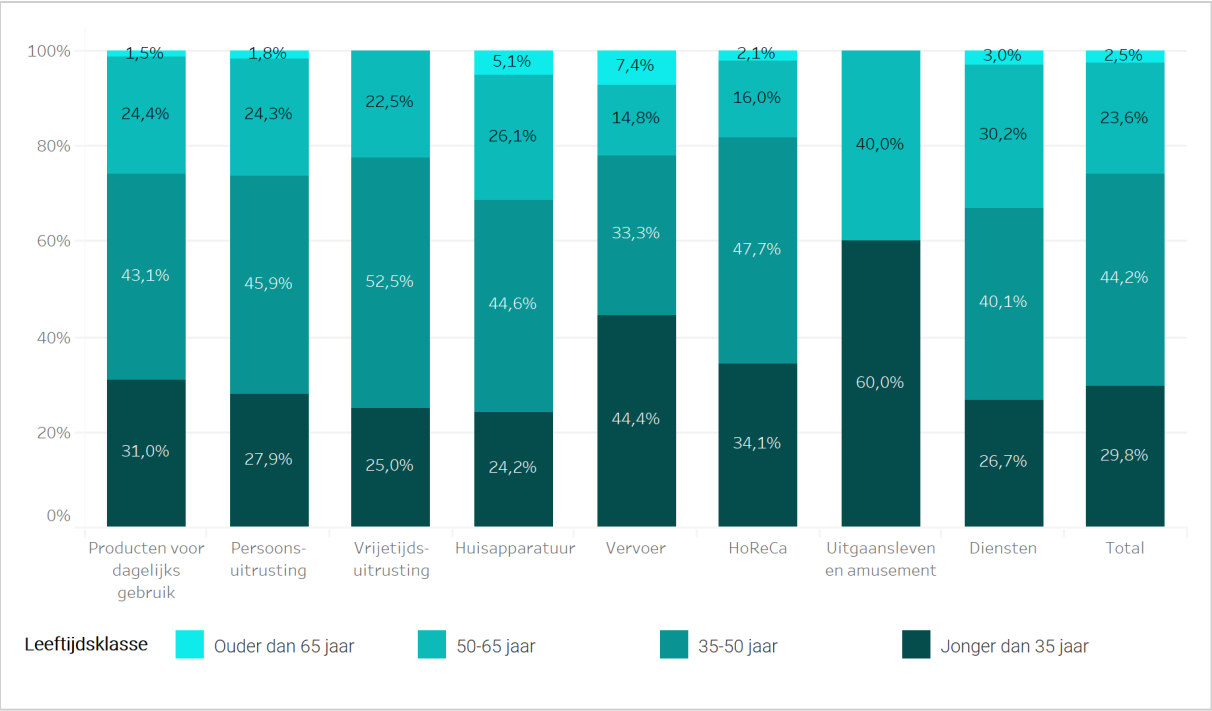
Naast de ruimtelijke variabiliteit tonen de resultaten de verschillen in leeftijd en gender tussen de acht grote categorieën van handelszaken. Op het niveau van gender onderscheiden twee categorieën van handelszaken zich door genderstereotypen die nog aanwezig zijn in onze samenleving. Zo zien we meer vrouwen in handelszaken die verbonden zijn met personenuitrusting (kleding, cosmetica, etc.), en een geringere aanwezigheid van vrouwen in handelszaken die verbonden zijn met transport (verkoop van auto's, mechanische onderdelen, etc.). Die stereotypen zouden in de toekomst kunnen blijven bestaan aangezien die twee categorieën voor jonge ondernemers-handelaars (jonger dan 35 jaar) een man/vrouw verdeling tonen die het globale gemiddelde benadert.

De resultaten voor de andere categorieën schommelen rond het gemiddelde. Ze dienen op een fijner niveau geanalyseerd te worden om enkele types van handelszaken te identificeren waar vrouwen de meerderheid vertegenwoordigen. Uiteindelijk worden slechts drie daarvan door een meerderheid van vrouwen uitgebaat: cafés en bistrots (32 vrouwen tegenover 23 mannen), kapsalons (30 tegenover 11) en apotheken (20 tegenover 9). Zij vormen bijgevolg uitzonderingen op het zelfstandige commerciële aanbod dat voornamelijk in handen is van mannen.

Die resultaten, waarbij gender en categorie van handelszaken elkaar kruisen, stemmen overeen met andere waarnemingen afkomstig van de analyse van loonarbeid in de Brusselse handel[16]. Die waarnemingen tonen trouwens ook een sterke samenhang tussen de graad van vervrouwelijking en het percentage van deeltijdse werknemers.

Op het niveau van de leeftijd tonen de resultaten gemiddeld een kleiner contrast tussen de verschillende categorieën met gemiddelden die schommelen tussen 41 jaar (HoReCa) en 45 jaar (Huisapparatuur). De verdeling van de respondenten per leeftijdsklasse toont evenwel een groter aandeel van jonge ondernemers-handelaars (jonger dan 35 jaar) in de categorieën "Producten voor dagelijks gebruik", "Vervoer" en "HoReCa" (cf. Figuur 6).

[16] WAYENS et KEUTGEN, op.cit., 2015.



Figuur 6: Enquêtes ingedeeld naar leeftijdsklassen en categorieën van handelszaken - Bronnen: hub.brussels, 2019

Hoewel het soms moeilijk is om die verschillen te verklaren, vormen de resultaten goede aanwijzingen voor de ondersteuning die hub.brussels in de toekomst moet aanbieden. Ze tonen niet enkel de categorieën waarnaar de jonge ondernemers lijken te evolueren, maar ook de categorieën die in een nabije toekomst het risico lopen om geconfronteerd te worden met overdrachtsproblemen ingevolge de pensioneringen.

3.2. Nationaliteit

3.2.1. Een kosmopoliet commercieel weefsel

Volgens het RSVZ (Rijksinstituut voor de Sociale Verzekeringen der Zelfstandigen) bedraagt het deel van de niet-Belgen onder de zelfstandigen 11,5 % in België (cf. Figuur 7). Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest heeft een specifieke ondernemingsstructuur die zijn kosmopolitisme weerspiegelt, aangezien die bestaat uit 42,6 % zelfstandigen die de Belgische nationaliteit niet hebben, terwijl dat in de twee andere gewesten rond het nationale gemiddelde schommelt.

Grondgebied	Handel		Alle sectoren samen	
	Aantal	%	Aantal	%
Vlaams Gewest	17 000	8,3%	50 400	7,4%
Waals Gewest	10 400	11,6%	28 600	9,3%
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	8 700	31,8%	47 100	42,6%
België	**36 100**	**11,2%**	**126 200**	**11,5%**

Figuur 7: Aandeel van de buitenlanders onder de zelfstandigen - Bron: RSVZ, 2018

Voor de handelssector vertoont Brussel eenzelfde specifiek profiel, hoewel het aandeel van niet-Belgen daar 31,8 % bedraagt. Dergelijke cijfers zijn niet verwonderlijk voor Brussel als belangrijkste toegangspoort voor de internationale immigratie.

In de enquête hebben 1.301 personen toegestemd om hun nationaliteit mee te delen. Daarvan hebben 772 respondenten de Belgische nationaliteit of de dubbele nationaliteit (voor vijf daarvan). De overige 529 respondenten hebben een buitenlandse nationaliteit. Zij vormen 40,7 % van de steekproefenquête, en vertegenwoordigen 51 verschillende nationaliteiten, waarvan het merendeel uit Europa (cf. Figuur 8).

Continent	Aantal nationaliteiten	Respondenten		
		Aantal	Aandeel op de niet-Belgen	Aandeel in de steekproef
Belgen	1	772	-	59,3 %
Niet-Belgen	51	529	100,0 %	40,7 %
Europa	*19*	*215*	*40,6%*	*16,5 %*
Azië	*18*	*179*	*33,8%*	*13,8 %*
Afrika	*10*	*128*	*24,2%*	*9,8 %*
Amerika	*4*	*7*	*1,3%*	*0,5 %*
Oceanië en onbekend	*0*	*0*	*0,0 %*	*0,0 %*
Totaal	**52**	**1 301**	**-**	**100,0 %**

Figuur 8: Continent van herkomst van de respondenten - Bron : hub.brussels, 2019

De waarnemingen vertonen evenwel grotere verschillen op nationale schaal (cf. Figuur 9). Hoewel Europa uiteraard het meest vertegenwoordigde werelddeel is, is Marokko het eerste land van herkomst van de niet-Belgische handelaars uit de steekproef. Eén niet-Belgische ondernemer-handelaar op vijf is van Marokkaanse herkomst. Daarna volgt de Franse en de Turkse nationaliteit (meer dan één niet-Belgische handelaar op tien).

Die drie nationaliteiten samen vertegenwoordigen 44,0 % van de niet-Belgische ondernemers-handelaars. Met België erbij maakt dat reeds 77,2 % van de respondenten die door die vier nationaliteiten vertegenwoordigd zijn. Dat benadrukt andermaal de grote migratiediversiteit in Brussel en de omzetting daarvan in het commerciële weefsel. Die Brusselse ranglijst wordt voor het overige grotendeels aangevuld door nationaliteiten die afkomstig zijn van Zuid-Europa (Spanje, Albanië, etc.), en die door minstens vijftien personen vertegenwoordigd zijn.

Rang	Nationaliteit		Respondenten					Brusselse populatie		
			Aantal	Belgen en niet-Belgen		Niet-Belgen				
	Land	Continent		%	Gecumuleerd %	%	Gecumuleerd %	Rang	%	p%
1	België	Europa	772	59,3%	59,3%	-	-	1	64,7 %	- 5,4 %
2	Marokko	Afrika	108	8,3%	67,6%	20,4%	20,4%	4	2,8 %	+ 5,5 %
3	Frankrijk	Europa	63	4,8%	72,5%	11,9%	32,3%	2	5,4 %	- 0,6 %
4	Turkije	Azië	62	4,8%	77,2%	11,7%	44,0%	14	0,7 %	+ 4,1 %
5	Italië	Europa	45	3,5%	80,7%	8,5%	52,6%	5	2,8 %	+ 0,7 %
6	Pakistan	Azië	39	3,0%	83,7%	7,4%	59,9%	36	0,2 %	+ 2,8 %
7	Afghanistan	Azië	20	1,5%	85,2%	3,8%	63,7%	37	0,1 %	+ 1,4 %
8	Spanje	Europa	18	1,4%	86,6%	3,4%	67,1%	6	2,4 %	- 1,0 %
9	Polen	Europa	15	1,2%	87,8%	2,8%	69,9%	7	1,8 %	- 0,6 %
10	Albanië	Europa	14	1,1%	88,9%	2,6%	72,6%	34	0,2 %	+ 0,9 %
	Portugal	Europa	14	1,1%	89,9%	2,6%	75,2%	8	1,6 %	- 0,5 %
	Roemenië	Europa	14	1,1%	91,0%	2,6%	77,9%	3	3,6 %	- 2,5 %
-	Andere		117	9,0%	100,0%	22,1%	100,0%	-	13,6 %	- 4,6 %

Figuur 9: Nationaliteit van de respondenten - Top 10 - Bron: hub.brussels, 2019 & IBSA, 2020

De rangschikking van de voornaamste nationaliteiten in de steekproef verschilt evenwel van die van het geheel van de regionale bevolking. Hoewel de methode voor de gegevensverzameling ongetwijfeld tot verschillen leidt, wijzen de resultaten er toch dat bepaalde nationaliteiten (Pakistan, Afghanistan en Albanië) meer vertegenwoordigd zijn in het Brusselse commerciële weefsel dan in de bevolking, wat erop wijst dat de handelssector een min of meer sterke aantrekkingskracht kan hebben naargelang van de herkomst.

3.2.2. Aantrekkingskracht van niet-Belgen voor winkels voor basisbenodigdheden

Voor de vaststelling van de variaties naargelang van de gemeente en/of de categorie van handelszaak passen we drie indexen toe: het aandeel van de niet-Belgische ondernemers/handelaars, het aantal aanwezige nationaliteiten en een diversiteitsindex.

De diversiteitsindex, voor een gemeente of een categorie van handelszaak, is de verhouding tussen het aantal niet-Belgische ondernemers-handelaars met een andere nationaliteit dan één van de drie voornaamste niet-Belgische nationaliteiten (Marokkaans, Frans en Turks) en het aantal niet-Belgische respondenten. Die index schommelt tussen 0 en 100 %, waarbij 0 % betekent dat alle niet-Belgische ondernemers-handelaars de Marokkaanse, Franse of Turkse nationaliteit hebben.

Het aandeel van de niet-Belgische ondernemers-handelaars varieert sterk in de 19 gemeenten (cf. Figuur 10). We zien dat in Watermaal-Bosvoorde of in Jette drie respondenten op vier Belg zijn, terwijl de handelszaken in de gemeenten Ganshoren, Sint-Agatha-Berchem, Sint-Joost-ten-Node en vooral Schaarbeek grotendeels door niet-Belgen worden uitgebaat.

Interessant om vast te stellen is dat de diversiteitsindex voor Schaarbeek, ondanks een groot aantal nationaliteiten en een groot aandeel van niet-Belgen, heel laag blijft, wat erop kan wijzen dat één of meerdere van de drie voornaamste nationaliteiten daar sterk vertegenwoordigd is. Uit de analyse van de antwoorden blijkt namelijk dat de Marokkanen en de Turken domineren bij de ondernemers-handelaars van deze gemeente (respectievelijk 32 en 18 respondenten op de 76 ondervraagde niet-Belgen in Schaarbeek).

Ganshoren vertoont een omgekeerd en tevens uniek resultaat, aangezien we daar zowel een meerderheid van niet-Belgische handelaars als een grote diversiteit vaststellen. Enerzijds heeft een derde van de niet-Belgische ondernemers-handelaars in deze gemeente de Marokkaanse, Franse of Turkse nationaliteit. Anderzijds vertegenwoordigen de 16 ondervraagde niet-Belgische ondernemers-handelaars in deze gemeente 12 verschillende landen.

De Stad Brussel vestigt evenwel het nationaliteitenrecord met 30 vertegenwoordigde landen, hoewel die zich in de middenmoot bevindt wat betreft de diversiteitsindex en het aandeel van niet-Belgen. Andere gemeenten met een groot aantal nationaliteiten zijn Anderlecht (19), Elsene (17) en Schaarbeek (17).

We merken ook op dat de gemeenten Oudergem en Sint-Pieters-Woluwe een resultaat van meer dan 80 % op de diversiteitsindex vertonen. Dat resultaat wijst op een grote diversiteit bij de niet-Belgische ondernemers-handelaars. Het beperkte aantal personen dat aan dat profiel beantwoordt, maakt het evenwel niet mogelijk om zo'n conclusie te trekken.



Figuur 10: Nationaliteit van de respondenten ingedeeld naar gemeente en categorie van handelszaak - Bron: hub.brussels, 2019

We mogen dus stellen dat hoewel het aandeel van de niet-Belgische handelaars van gemeente tot gemeente verschilt, het Brussels Hoofdstedelijk Gewest op zijn grondgebied ondernemers-handelaars met veel verschillende nationaliteit huisvest. En hoewel Brussel geen grote emblematische wijken heeft zoals "Chinatown" of "Little Italy", zoals we die in andere grootsteden zien, is het commerciële aanbod van bepaalde wijken de weerspiegeling van de voornaamste gemeenschappen die deze tot leven brengt. Daartoe behoren de wijken van de Brabantstraat, Klein Anatolië, de Gentsesteenweg en Matonge.

Wat betreft de categorieën van handelszaken, zien we dat de HoReCa en de handelszaken gespecialiseerd in producten voor dagelijks gebruik (kruidenierswinkels, supermarkten, gespecialiseerde voeding, etc.) de enige zijn met een aandeel van niet-Belgen van ongeveer 50 %, terwijl die voor huisapparatuur en vrijetijdsproducten zelfs geen 25 % halen. We wijzen er ook op dat de categorie "Vervoer" een laag resultaat toont op de diversiteitsindex. Wanneer we daar dieper op ingaan, zien we dat de niet-Belgische ondernemers-handelaars van deze categorie voornamelijk de Turkse nationaliteit hebben.

Uit de genderanalyse blijkt dat het uiteindelijk enkele types van handelszaken zijn die de doorslag geven, ook al tonen bepaalde categorieën dat het aandeel van sommige niet-Belgen groter is dan dat van andere,. Bij nader onderzoek van de resultaten zien we dat voor de producten voor dagelijks gebruik enkel de kruidenierszaken (64 niet-Belgen tegenover 40 Belgen), de bakkerijen (26 niet-Belgen tegenover 25 Belgen) en de handelszaken gespecialiseerd in buitenlandse voeding (13 niet-Belgen tegenover 3 Belgen) voor het merendeel in handen zijn van niet-Belgen.

Voor de HoReCa zijn dat de cafés (29 niet-Belgen tegenover 26 Belgen), de snackbars (19 niet-Belgen tegenover 13 Belgen), de broodjeszaken (14 niet-Belgen tegenover 12 Belgen) en de Italiaanse restaurants (14 niet-Belgen tegenover 7 Belgen). Interessant om weten is ook dat de andere restaurants die gespecialiseerd zijn in een nationale keuken in dezelfde mate (en zelfs in hogere mate) door zowel Belgen als niet-Belgen worden uitgebaat.

Voor de overige categorieën stellen we de volgende types vast: kapsalons voor heren (17 niet-Belgen tegenover 15 Belgen), kledingwinkels (13 niet-Belgen tegenover 9 Belgen), diensten voor verstelwerk (11 niet-Belgen tegenover 3 Belgen) en de handelszaken voor autobanden en auto-accessoires (10 niet-Belgen tegenover 7 Belgen).

Wanneer we de resultaten verfijnen op basis van de voornaamste nationaliteiten aanwezig in het Brusselse commerciële weefsel, zien we bepaalde banden tussen het land van herkomst van de handelaar en het activiteitendomein van zijn vestiging (cf. Figuur 11). We merken op dat enkel de landen die in de steekproef het meest vertegenwoordigd zijn, hierbij worden weergegeven. Aangezien sommige daarvan slechts een vijftiental handelaars omvatten, is de significantie van de resultaten beperkt, en kan die in geen geval tot een veralgemening van het geheel van de ondernemers-handelaars van een gemeenschap leiden. Dat zijn evenwel tendensen waaraan in de toekomst aandacht moet worden besteed, als men naar een specifiek verband zoekt tussen de activiteit en de herkomst van de handelaars.

Rang	Land van herkomst	Categorieën van handelszaken							
		Producten voor dagelijks gebruik.	Persoonsuitrusting	Vrijetijdsvoorzieningen	Huisapparatuur	Vervoer	HoReCa	Uitgaansleven en amusement	Diensten
1	België	21,6%	18,3%	4,4%	15,5%	2,1%	18,8%	0,6%	18,7%
2	Marokko	36,1%	20,4%	-	7,4%	1,9%	13,9%	-	20,4%
3	Frankrijk	12,7%	19,0%	4,8%	15,9%	-	39,7%	-	7,9%
4	Turkije	32,3%	1,6%	1,6%	12,9%	11,3%	30,6%	-	9,7%
5	Italië	24,4%	17,8%	2,2%	2,2%	-	44,4%	-	8,9%
6	Pakistan	66,7%	20,5%	-	-	-	2,6%	-	10,3%
7	Afghanistan	70,0%	5,0%	-	5,0%	-	5,0%	-	15,0%
8	Spanje	11,1%	22,2%	-	-	-	27,8%	-	38,9%
9	Polen	33,3%	-	-	-	-	46,7%	-	20,0%
10	Albanië	14,3%	28,6%	-	-	-	35,7%	-	21,4%
	Portugal	21,4%	7,1%	-	-	-	35,7%	-	35,7%
	Roemenië	21,4%	7,1%	-	7,1%	-	28,6%	-	35,7%
Niet-Belgen		**31,1%**	**15,3%**	**1,1%**	**7,0%**	**2,1%**	**26,8%**	**-**	**16,6%**
Steekproef		**25,5%**	**17,1%**	**3,1%**	**12,1%**	**2,1%**	**22,0%**	**0,4%**	**17,8%**

Figuur 11: Belangrijkste nationaliteiten van de steekproef ingedeeld naar categorie van handelszaak - Bron: hub.brussels, 2019

Samengevat kunnen we stellen dat enkel de Belgen aanwezig zijn in alle categorieën van handelszaken, en dat slechts drie categorieën door de 10 belangrijkste nationaliteiten vertegenwoordigd zijn: de producten voor dagelijks gebruik, de HoReCa en de diensten. Andere opmerkelijke resultaten van de steekproef:

- de categorie "Vervoer" (voornamelijk handelszaken voor auto-accessoires) telt meer dan één Turkse ondernemer-handelaar op tien, terwijl dat voor de overige categorieën amper 2 % bedraagt;
- de categorie "Producten voor dagelijks gebruik" toont een concentratie van twee derde Afghaanse en Pakistaanse handelaars, terwijl die doorgaans één handelaar op vier telt. Hoewel die twee nationaliteiten sterk vertegenwoordigd zijn in de nachtwinkels, zoals blijkt uit bepaalde stereotypen (twee derde van de ondervraagde zaakvoerders van nachtwinkels zijn Afghanen of Pakistanen), wijzen we er vooral op dat dat type van vestigingen slechts een klein deel vertegenwoordigt van de handelszaken die in handen zijn van Afghanen en Pakistanen. Zij baten vooral kruidenierszaken uit, die op zich reeds tussen 45 en 60 % van de respondenten voor die twee nationaliteiten vertegenwoordigen;
- de HoReCa vormt een categorie waar de niet-Belgen sterk vertegenwoordigd zijn, zonder dat één nationaliteit sterk domineert.

Hoewel de verzamelde gegevens geen grondige analyse van het verband tussen bepaalde types van handelszaken en niet-Belgische ondernemers mogelijk maken, wijzen de waarnemingen toch op een zekere aantrekkingskracht van niet-Belgen voor winkels voor basisbenodigdheden. Die lijken een professioneel afzetgebied bij uitstek te zijn, temeer dat daarvoor geen of weinig toelating tot het beroep vereist is, weinig kapitaalinvesteringen nodig zijn en/of vaak een band wordt gelegd tussen de sociaal economische integratie in Brussel en de cultuur van herkomst en/of de lokale gemeenschap van de handelaar.

3.2.3. De cultuur van de handelszaak. Een kwestie van gender?

We wijzen erop dat de methode voor de gegevensverzameling gericht is op een steekproefenquête per handelszaak. Voor de thema's verbonden met gender en nationaliteit heeft de culturele oriëntatie mogelijk een invloed op de resultaten. Het feit te antwoorden op een enquête zou namelijk kunnen beschouwd worden als een taak die voor mannen, dan wel voor vrouwen is weggelegd naargelang van de cultuur van oorsprong.

Het vorige thema heeft belangrijke cijfers opgeleverd betreffende de leeftijd van de ondernemers-handelaars (gemiddeld 43 jaar) en de man/vrouw verdeling in de sector (34,7 % vrouwen). Op basis van de gegevens over de nationaliteit is het - in een eerste fase - mogelijk om de steekproef op te splitsen tussen Belgen en niet-Belgen.

Beide groepen vertonen geen sterke verschillen aangezien de Belgische ondernemer-handelaar gemiddeld 44 jaar oud is, terwijl de niet-Belgische ondernemer-handelaar iets jonger is met een gemiddelde leeftijd van 42 jaar. Het aandeel van de vrouwen bedraagt respectievelijk 36,0 % voor de Belgen en 32,8 % voor de niet-Belgen.

Voor meer gedetailleerde resultaten moeten we de cijfers op het niveau van de nationaliteiten verfijnen, met hetzelfde voorbehoud voor de significantie van de resultaten voor de nationaliteiten onderaan de rangschikking (cf. Figuur 12).

Rang	Land	Aantal	Gemiddelde leeftijd	Aandeel van de vrouwen

1	België	772	44	36,0 %
2	Marokko	108	42	19,4 %
3	Frankrijk	63	39	47,6 %
4	Turkije	62	40	27,4 %
5	Italië	45	48	33,3 %
6	Pakistan	39	41	0,0 %
7	Afghanistan	20	33	0,0 %
8	Spanje	18	50	33,3 %
9	Polen	15	35	93,3 %
10	Albanië	14	35	64,3 %
	Portugal	14	41	57,1 %
	Roemenië	14	36	92,9 %
Niet-Belgen		**529**	**42**	**32,8 %**
Steekproef		**1.301**	**43**	**34,7 %**

Figuur 12: Gender en leeftijd ingedeeld naar de voornaamste nationaliteiten van de steekproef - Bron: hub.brussels, 2019

Een van de opmerkelijke elementen is de vaststelling dat alle ondervraagde Pakistaanse en Afghaanse ondernemers-handelaars mannen waren. Omgekeerd zien we dat de vrouwen domineren bij de ondernemers-handelaars afkomstig van Oost-Europa (meer dan 90 % vrouwen voor Polen en Roemenië, 65 % voor Albanië en 57 % voor Portugal). Daarna volgt Frankrijk waar de man/vrouw pariteit nagenoeg gerespecteerd wordt. We merken op dat vergelijkbare gegevens werden waargenomen in de barometer van het vrouwelijk ondernemerschap voor wat betreft de Franse en de Poolse onderneemsters[17].

De ondernemers-handelaars uit de Oostbloklanden behoren tot de jongsten van de steekproef. Met een leeftijd van ongeveer 35 jaar zijn ze nagenoeg 15 jaar jonger dan de Italiaanse en de Spaanse ondernemers-handelaars die tot de oudsten behoren.

3.3. Studies en opleidingen

Het thema van de studies wordt vanuit twee invalshoeken benaderd. De eerste invalshoek is het studieniveau van de handelaars. De tweede, meer kwalitatieve invalshoek is hun beoordeling van het nut van die studies voor de uitoefening van hun beroep. Die beoordeling gebeurt op een schaal van 1 tot 5, waarbij 5 overeenstemt met een hoge waardering van het nut van de studies.

3.3.1. Preferente beroepsrichtingen

1. 285 ondernemers-handelaars hebben toegestemd om te antwoorden op de twee vragen in de steekproef betreffende de studies. Voor de eerste vraag hadden de ondernemers-handelaars de keuze uit negen voorstellen van studieniveau. Daarbij werd een onderscheid gemaakt tussen de studiecyclus en de bedrijfstak.

We wijzen op drie elementen alvorens de resultaten voor te stellen. Vooreerst dienden de personen die hun studies in het buitenland hadden gedaan, een gelijkwaardig diploma te zoeken in de voorstellen. Vervolgens werden de personen die na hun studies aanvullende opleidingen (deeltijds onderwijs, korte opleidingen, etc.) hadden gevolgd, bij de categorie “Andere” gevoegd. Tot die laatste groep behoren vooral personen die stappen hebben ondernomen om een diploma bedrijfsbeheer/boekhouding te bekomen en/of personen die een specifieke beroepsgerichte opleiding hebben gevolgd (kapper, schoonheidsspecialist en horeca). Aangezien de vraag betreffende de aanvullende opleidingen niet uitdrukkelijk werd gesteld (maar spontaan door de respondenten werd vermeld), is het mogelijk dat die categorie ondergewaardeerd is.

[17] womeninbusiness.brussels, op.cit., 2020.

De meest vertegenwoordigde categorie in de steekproef stemt overeen met de personen die hun secundaire studies hebben voltooid in een andere richting dan het algemeen onderwijs (cf. Figuur 13). Die categorie groepeert op zich 28,4 % van de respondenten. Onder diegenen die hun studierichting hebben gespecifieerd, zien we zowel profielen die een opleiding hebben gevolgd in samenhang met de handelszaak die ze uitbaten (kapsalon, keuken, autocarrosserie, etc.) als meer atypische profielen (dramatische kunsten, kinderopvang, infografie).

Hoogst behaald diploma	Steekproef	
	Aantal	%
lager onderwijs of geen diploma	79	6,2 %
Lager algemeen secundair onderwijs	144	11,2 %
Lager secundair technisch, kunst- of beroepsonderwijs	89	6,9 %
Hoger algemeen secundair onderwijs	224	17,4 %
Hoger secundair technisch, kunst- of beroepsonderwijs	365	28,4 %
Hoger onderwijs van het korte type	96	7,5 %
Hoger onderwijs van het lange type	214	16,7 %
Andere	74	5,8 %
Totaal	**1.285**	**100,0 %**

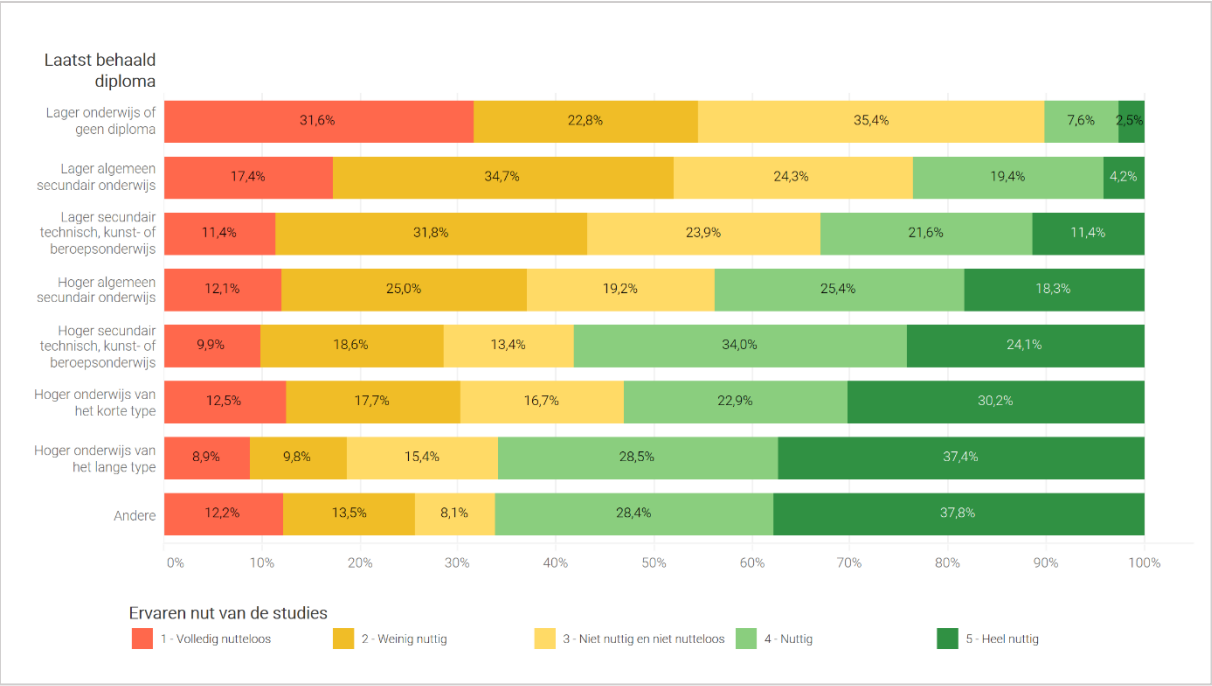
Figuur 13: Studieniveau van de ondervraagde handelaars - Bron: hub.brussels, 2019

We stellen vast dat meer dan 75 % van de ondernemers-handelaars hun secundaire studies hebben afgemaakt. Daarvan heeft 24,2 % hogere studies gedaan. Daarbij wijzen we erop dat voor de uitoefening van bepaalde beroepen (apotheker of reisagent, bijvoorbeeld) specifieke studies voor toelating tot het beroep vereist zijn. Bij de analyse op het niveau van de categorieën van handelszaken kan dat type van opleiding misschien worden benadrukt.

Daarentegen is het interessant op te merken dat 25 % van de ondernemers-handelaars hun scholing na hun lagere secundaire studies of vroeger nog beëindigd hebben. Dat percentage wijst erop dat de sector van de handel een ondernemingspad lijkt waar de weinig of laaggeschoolden (nog) terecht kunnen.

Hoewel het beroep van ondernemer-handelaar bepaalde praktische competenties vereist, zoals boekhouding, bedrijfsbeheer of management, mogen we ervan uitgaan dat een groot aantal personen niet menen dat verder studeren noodzakelijk is om een handelsactiviteit uit te oefenen of die voor het beroep van handelaar hebben gekozen omdat dat een sector is die voor bepaalde types van activiteiten weinig of geen diploma's vereist.

Bij de analyse van de resultaten van de vraag betreffende het ervaren nut van studies, stellen we een paradox vast. (Figuur 14). Hoewel de laagst opgeleiden menen dat hun studies niet echt nuttig zijn geweest voor het uitbaten van een handel, zien we dat de hoogst opgeleide ondernemers-handelaars veel meer belang hechten aan studies. Zoals reeds gemeld, is het waarschijnlijk normaal dat de hoogst opgeleiden positiever staan tegenover studies, aangezien de toelating tot het beroep voor bepaalde types van handelszaken (apotheek, opticien, reisagentschap, etc.) een diploma van het lange type vereist. Afgezien van de gereglementeerde beroepen is het normaal zij een meer symbolische waarde aan hun diploma hechten.



Figuur 14: Ervaren nut van de studies - Bron: hub.brussels, 2019

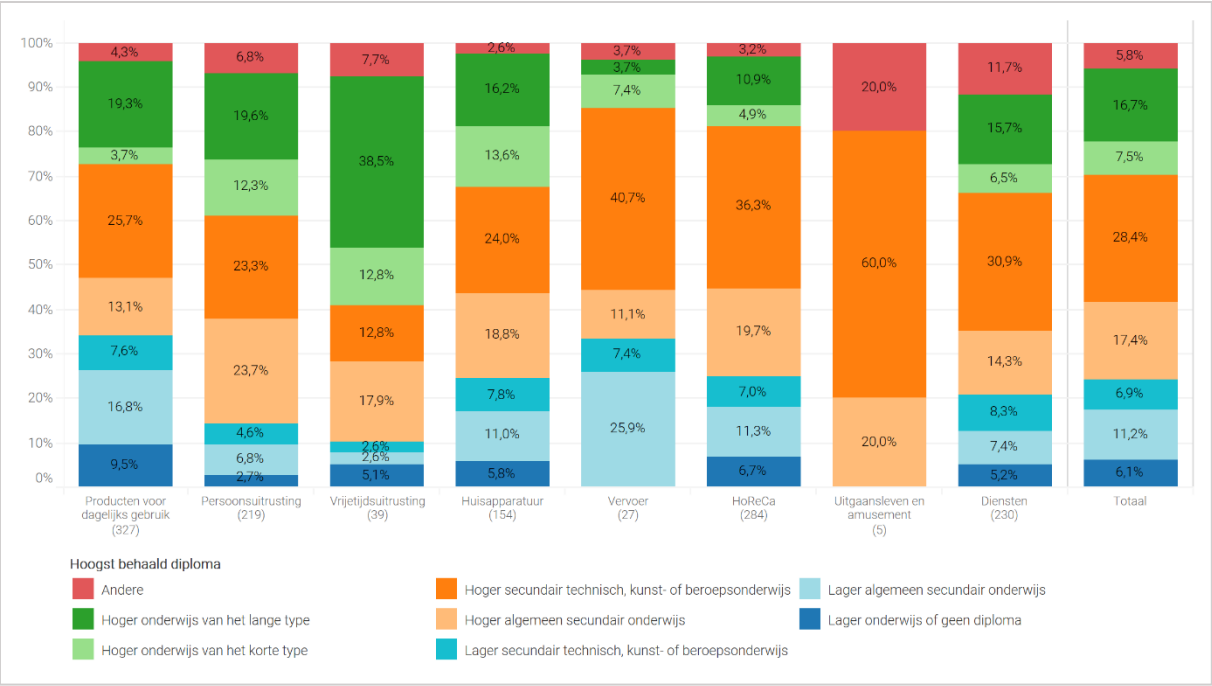
Opmerkelijk is ook dat de personen die voor een beroepsrichting in plaats van een algemene richting hebben gekozen, zich beter voorbereid voelen om hun zaak te beheren dan diegenen die hun studies in dezelfde cyclus hebben voltooid. Hoewel dat resultaat logisch lijkt, benadrukt het het belang van de technische, kunst- en beroepsrichtingen.

Tot slot zijn de personen die na hun studies specifieke opleidingen hebben gevolgd, diegenen die hun studies als meest nuttig ervaren. Hoewel dat een logisch resultaat lijkt, onderstreept het nogmaals het nut van dergelijke opleidingen. Die opleidingen tonen hun nut voor de ondernemers en dragen bij aan hun beroepsactiviteit, en niet alleen voor diegenen die hun studies niet hebben afgemaakt, maar ook voor diegenen die op zoek zijn naar een professionele heroriëntering en zelfs voor diegenen die in België aankomen zonder enige waardevolle opleiding.

3.3.2. Een meer geografische dan sectorale variatie

Voordat we de resultaten analyseren die ingedeeld zijn naar de categorieën van handelszaken, wijzen we erop dat de ondernemers-handelaars voor een vijftiental types van vestigingen (slagerij-delicatessenzaak, restaurant, kapper, garagist, wapenwinkel, etc.) naast het attest bedrijfsbeheer over een aanvullende kwalificatie moeten beschikken (vaak een diploma secundair onderwijs, soms een opleiding die buiten de studies wordt gevolgd). Voor slechts een klein deel daarvan is een diploma hoger onderwijs vereist. Dat is het geval voor handelszaken in de gezondheidssector (apotheek, bandagist, opticien en audicien), reisagentschappen en immobiliënkantoren.

De resultaten ingedeeld naar categorieën van handelszaken tonen bijgevolg sterk uiteenlopende profielen (cf. Figuur 15). Vooreerst groepeert de categorie "Producten voor dagelijks gebruik" het merendeel van de ondernemers-handelaars die hun secundaire studies niet hebben afgemaakt (33,9 % waarvan 9,5 % geen diploma heeft of enkel een diploma lager onderwijs).



Figuur 15: Studieniveau van de handelaars ingedeeld naar categorieën van handelszaken - Bron: hub.brussels, 2019

Hoewel ze aanwezig zijn in de meeste handelszaken van deze categorie, zien we dat de ondernemers-handelaars zonder diploma secundair onderwijs de meerderheid vormen in de winkels voor algemene voeding: kruidenierszaken (56 ondernemers-handelaars op 104, zijnde 53,9 %), winkels met buitenlandse specialiteiten (9 op 16, zijnde 56,3 %) en nachtwinkels (3 op 5).

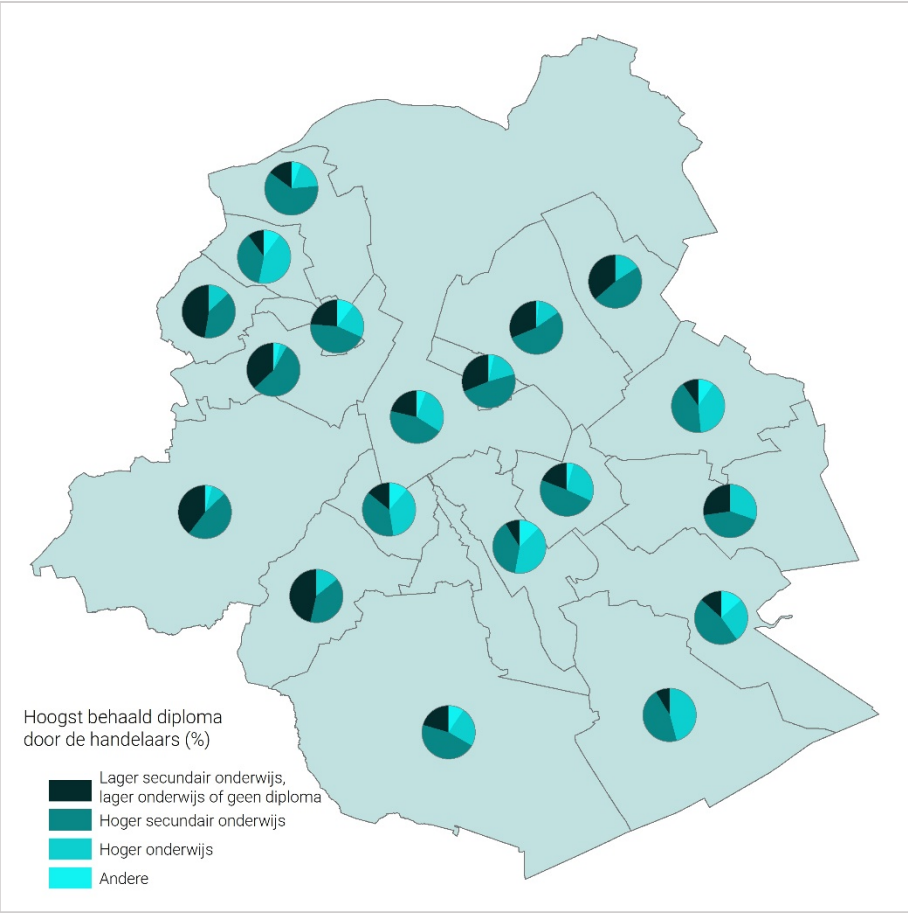
Zoals verwacht, wordt slechts één categorie van handelszaken in deze categorie gedomineerd door diploma's hoger onderwijs: de apotheken (23 ondernemers-handelaars op 29 met een diploma hoger onderwijs van het lange type).

Naast de categorie "Producten voor dagelijks gebruik" groeperen de categorieën "Vervoer", "HoReCa" en "Huisapparatuur" een groot aantal ondernemers-handelaars met een diploma van enkel het lager secundair onderwijs (respectievelijk 33,3 %, 25,0 % en 24,6 % van het totaal van de categorie). In tegenstelling tot de voorgaande categorie wordt binnen deze groep geen specifiek onderscheid in type van handelszaak gemaakt.

De categorie "Diensten" vertoont dan weer een bijzonder profiel. Enerzijds concentreert deze een niet onbelangrijk deel van laag opgeleiden (20,9 %), die weliswaar enkel sterk vertegenwoordigd zijn in enkele types van handelszaken (herstelling van kleding, schoonheidsinstituten en kapsalons). Anderzijds groepeert deze categorie enkele types van handelszaken - die meer gericht zijn op financiële diensten - waar diploma's hoger onderwijs - logischerwijze - een meerderheid vormen (immobiliënkantoren, verzekeringen, banken en dienstenchequebedrijven).

In de categorie "Vrijetijdsuitrusting", ten slotte, zien we dat meer dan de helft van de handelaars een diploma hoger onderwijs hebben. Hoewel voor geen enkel type van handelszaak in deze categorie een specifiek diploma vereist is (platenzaken, gezelschapsspellen, sportwinkels, boekhandels…), gaat het toch om handelszaken die goederen verkopen met een groot cultureel kapitaal. Het hoeft dus niet te verwonderen dat er een zeker verband bestaat tussen het niveau van behaald diploma en deze categorie.

Die verschillen worden niet enkel waargenomen tussen de categorieën van handelszaken, maar ook op het gewestelijk grondgebied (cf. Figuur 16). Een van de meest opvallende resultaten is de afbakening tussen de gemeenten met ondernemers-handelaars die niet of laag zijn opgeleid en de gemeenten met ondernemers-handelaars met een diploma hoger onderwijs.



Figuur 16: Studieniveau van de handelaars ingedeeld naar categorieën van handelszaken
Bron: hub.brussels, 2019

Voor de eersten zijn dat vooral de gemeenten in het Westen en het noorden van het Gewest (Anderlecht, Sint-Agatha-Berchem, Evere, Vorst, Sint-Jans-Molenbeek, Sint-Joost-ten-Node en Schaarbeek). Het percentage laagopgeleide handelaars schommelt daar tussen 31,0 % en 47,4 % van de ondervraagde ondernemers-handelaars.

Met uitzondering van Ganshoren (en Jette in mindere mate), dat in het noorden gelegen is, zijn het voornamelijk de gemeenten ten oosten en ten zuiden van het Gewest die de hoogste percentages ondernemers-handelaars met een diploma hoger onderwijs vertonen (Elsene, Sint-Gillis, Watermaal-Bosvoorde en Sint-Lambrechts-Woluwe). Voor die entiteiten schommelt het aandeel van de respondenten met een diploma hoger onderwijs tussen 35,9 % en 45,7 %.

Kortom, uit dat overzicht blijkt een grote verscheidenheid van de profielen bij de personen die het Brussels commercieel weefsel vormen. Hoewel dat verschil op het grondgebied duidelijk tot uiting komt tussen de gemeenten in het noorden en het westen en de gemeenten in het zuiden en het oosten[18], toont de sectorale analyse meer homogene resultaten. Behalve enkele specifieke handelszaken waarvoor een toelating tot het beroep vereist is, zien we personen met heel uiteenlopende opleidingsniveaus in alle categorieën.

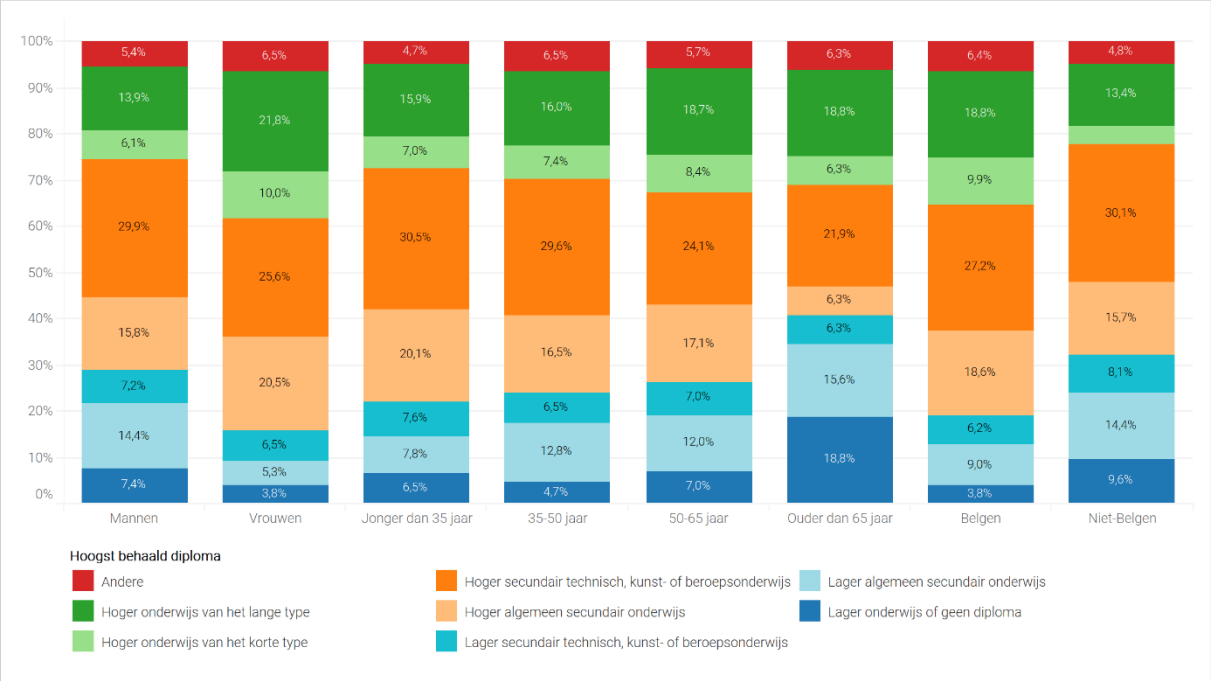
Die waarneming versterkt het idee dat de stedelijke handel een sector is die aan eenieder de mogelijkheid biedt om een activiteit op te starten en die voor de laagopgeleiden soms slechts één van de enige opties is om toe te treden tot het ondernemerschap.

[18] Noteer dat die geografische spreiding een vrij goede weerspiegeling is van het algemene opleidingsniveau van de Brusselse populatie.

3.3.3. Vrouwen en jongeren beter opgeleid dan anderen

Dat punt behandelt de verschillen in studieniveaus op basis van gender, leeftijd en nationaliteit. Om weinig relevante analyses te vermijden die steunen op te beperkte groepen, wordt in de volgende analyse voorgesteld om de vraag betreffende leeftijd te beperken tot de vier grote categorieën die hierboven reeds werden gebruikt (jonger dan 35 jaar, 35-50 jaar, 50-65 jaar en ouder dan 65 jaar) en de vraag betreffende nationaliteit tot het Belg of niet-Belg zijn.

Het meest opmerkelijke element op het niveau van gender is dat de onderneemsters-handelaarsters doorgaans een langere cursus hebben gevolgd dan de ondernemers-handelaars (cf. Figuur 17). 31,8 % van de vrouwen in de steekproef hebben namelijk een diploma hoger onderwijs, terwijl de mannen slechts 20,0 % halen. Bovendien heeft 29,0 % van de mannen in de steekproef geen diploma hoger secundair, tegenover slechts 15,6 % voor de vrouwen.



Figuur 17: Studieniveau van de handelaars ingedeeld naar geslacht, leeftijd en nationaliteit - Bron: hub.brussels, 2019

Dat resultaat stemt overeen met de waarnemingen die gedaan werden op het hele Brusselse ondernemingsweefsel, aangezien, in 2018, 66 % van de zelfstandige vrouwen een diploma hoger onderwijs hadden, terwijl de mannen met hetzelfde studieniveau slechts 48 % van de ondernemers vertegenwoordigen[19].

De indeling naar leeftijdsgroep toont zeer sterke verschillen. Hoewel het aandeel van de personen met een diploma hogere studies vrij gelijkaardig is, zien we een sterke variatie in het aandeel van de personen die hun secundaire studies hebben voltooid. 40,7 % van de ondernemers-handelaars ouder dan 65 jaar heeft geen diploma hoger secundair onderwijs, en dat is tweemaal zo veel als de ondernemers-handelaars jonger dan 35 jaar. In de groep van de 65-jarigen zien we drie maal meer personen zonder diploma of enkel met een diploma lager onderwijs dan in de andere leeftijdsgroepen. Dat is duidelijk een generatie-effect waarbij het belang en de arbeidsinzetbaarheid van een diploma lager onderwijs of secundair onderwijs met de tijd is afgezwakt naarmate steeds meer personen toegang kregen tot hogere studies.

Het is niet de bedoeling van deze studie om de gevolgen van dat verschil te onderzoeken, temeer daar de realiteit van het handelsverkeer de voorbije decennia sterk veranderd is. Deze studie maakt het wel mogelijk om een vaststelling te doen: de jonge ondernemers-handelaars zijn steeds meer opgeleid.

[19] womeninbusiness.brussels, op.cit., 2020.

Aangezien hierboven werd aangetoond dat het belang dat aan studies wordt gehecht recht evenredig is met het niveau van het diploma, mogen we ervan uitgaan dat de jonge ondernemers zich meer dan de ouderen verplicht voelen om beter gewapend te zijn om hun activiteit te beheren.

Op het niveau van het verband tussen het diploma en de nationaliteit, ten slotte, zien we een duidelijk verschil in profiel tussen de Belgische en de niet-Belgische ondernemers-handelaars. Terwijl nagenoeg een derde van de Belgische ondernemers-handelaars een diploma hoger onderwijs heeft en dat slechts 20 % van hen geen diploma hoger secundair onderwijs heeft, stellen we vast dat het merendeel van de niet-Belgische ondernemers-handelaars doorgaans minder opgeleid is. Dat resultaat toont nogmaals dat de handel een pad is dat door iedereen kan bewandeld worden, en dat personen met een vreemde nationaliteit, ondanks een lagere opleiding (of bij gebrek aan erkenning van hun diploma's) hun eigen tewerkstelling en een activiteit op het grondgebied van het Gewest kunnen creëren.

3.4. Beroepservaring

Na de bevraging over de opleiding volgt logischerwijs de bevraging over het professionele parcours en de beroepservaring van de ondernemer-handelaar. De enquête bevatte een vraag over het jaar waarin de respondent beginnen werken is in de handelssector (niet als student, maar, desgevallend, wel als werknemer). Naast het kwantificeren van de beroepservaring biedt deze - leeftijdsgekoppelde - informatie ook de mogelijkheid om na te gaan in welke periode van zijn leven de ondernemer-handelaar in deze sector is beginnen werken.

3.4.1. Een loopbaanoptie op elke leeftijd

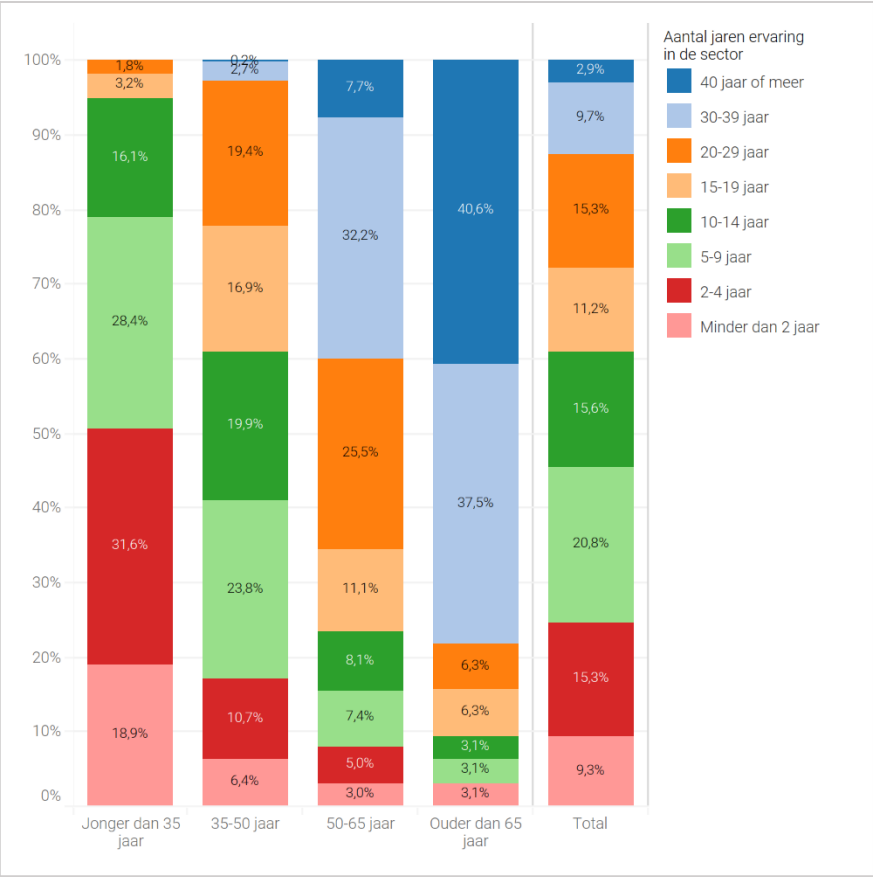
Van het totaal aantal respondenten hebben 1.277 personen het jaar meegedeeld waarin ze in de sector gestart zijn. De overige 25 hebben niet geweigerd om te antwoorden maar konden zich het jaartal niet exact herinneren. Aangezien nog eens vijf ondernemers-handelaars hun leeftijd niet hebben opgegeven, kunnen we het jaar van toetreding tot de handelssector slechts voor 1.272 respondenten beoordelen.

Over het geheel genomen, toont de steekproef voor het Brussels Hoofdstedelijk Gewest dat de ondernemers-handelaars gemiddeld 14 jaar ervaring hebben in de handelssector en dat de gemiddelde leeftijd waarop ze daarmee gestart zijn 28 jaar bedraagt. Achter die gemiddelden schuilen evenwel uiteenlopende waarden.

We dienen eerst het aantal jaren ervaring te kruisen met de leeftijd van de respondenten, omdat we er logischerwijze van uitgaan dat de oudste ondernemers-handelaars de meeste ervaring bezitten (cf. Figuur 18).

Die kruising toont dat er wel degelijk een verband is tussen die twee variabelen, en dat de leeftijd niet de enige factor is die het hoge ervaringsniveau van de respondenten verklaart aangezien we zowel ondernemers-handelaars met weinig ervaring bij de oudsten (bijna 15 % van de 50-65 jarigen hebben minder dan 10 jaar ervaring) als doorgewinterde respondenten bij de jongsten (bijna 20 % van de min 35-jarigen met meer dan 10 jaar ervaring) vaststellen.

Het meest opmerkelijke resultaat blijft evenwel het aandeel van ondernemers-handelaars met weinig jaren ervaring in de sector. 9,3 % van de respondenten heeft namelijk minder dan twee jaar ervaring, en 24,6 % van hen is sinds minder dan vijf jaar actief in de sector. Wanneer we inzoomen op de jongste ondernemers-handelaars, zien we dat meer dan één respondent op twee over minder dan vijf jaar ervaring beschikt. Aan de andere kant stellen we vast dat minder dan een derde van de ondervraagde handelaars sinds meer dan 20 jaar in de sector werkzaam is. Dat zijn voor het merendeel handelaars die ouder zijn dan 50 jaar.



Figuur 18: Leeftijd en ervaring van de respondenten - Bron: hub.brussels, 2019

Hoewel we aan de hand van de cijfers van deze enquête niet kunnen bepalen waarom het aantal handelaars met weinig jaren ervaring zo groot is, kunnen we aannemen dat de turbulentie in deze sector een verklarende factor is. De Brusselse handelssector onderscheidt zich namelijk door een grote versatiliteit, met een turbulentiepercentage van 18 % (oprichtingen en schrappingen in het BTW-register in 2018[20])

Hoewel het uiteindelijk niet mogelijk is om dat fenomeen volledig te doorgronden, kunnen twee grote groepen van redenen een verklaring bieden voor het overwicht van de weinig ervaren handelaars. Enerzijds zou het moeilijk zijn om een handelszaak gedurende vele jaren te laten voortbestaan. De complexiteit van de verschillende beroepen en competenties van de ondernemers-handelaars gekoppeld aan de economische spanningen eigen aan dit type van activiteit, zorgen van bij de start voor een moeilijk parcours. Dat verklaart ook het grote aantal stopzettingen.

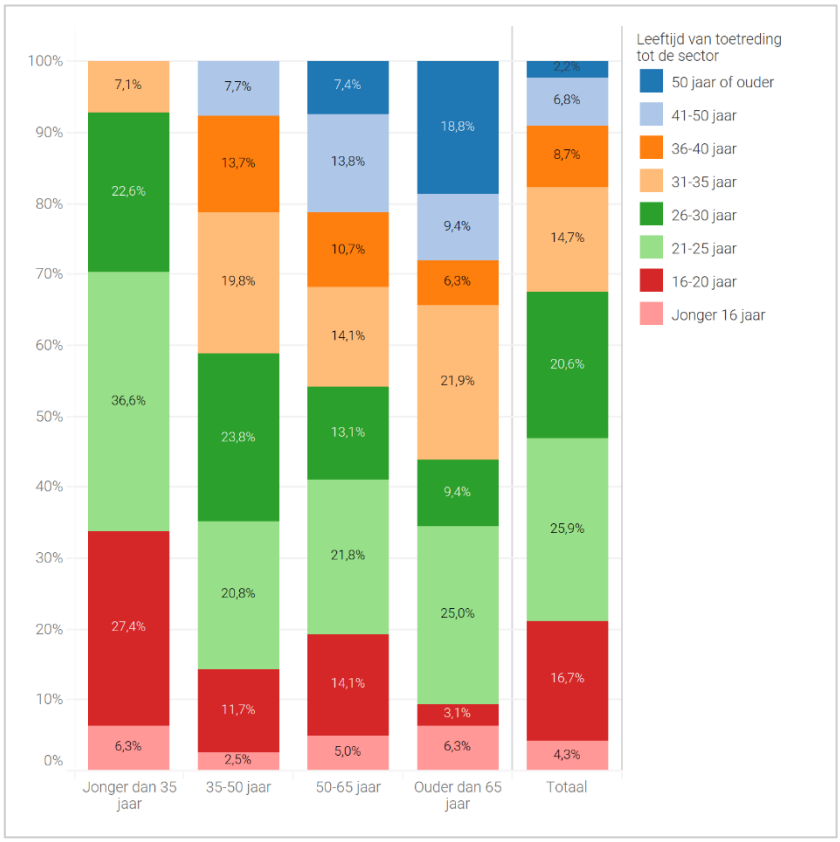
Anderzijds kan de activiteit van handelaar soms ook beperkt zijn tot een periode of een professioneel project in plaats van een levensproject. Niet alle handelaars die een project opstarten, hebben de intentie om die activiteit uit te oefenen tot ze met pensioen gaan. Het opstarten van een handelszaak is vaak van bij het begin een project op middellange termijn, bijvoorbeeld een overgangsperiode tussen twee levensfasen. In het meest gunstige geval zal de ondernemer trouwens een waardevolle handelszaak hebben opgebouwd die hij kan overlaten.

Daarvoor zouden we dieper moeten ingaan op de oorzaken van de opzettingen, maar dat wijst toch op de maatschappelijke rol van de stedelijke handel, die een massa kansen voor ondernemers biedt, en op de twee gevoelige momenten in het leven van een handelszaak, het voortbestaan en de overdracht.

Het aantal jaren ervaring kan - samen met het geboortejaar - informatie bieden over de leeftijd waarop de ondernemer-handelaar in de sector is beginnen werken. Hoewel 28 jaar de gemiddelde leeftijd is, tonen

[20] WAYENS, DEBROUX, GODART, MAHIEU, STRALE et D'IETEREN, op.cit., 2020.

meer verfijnde resultaten dat een groot deel van de ondernemers-handelaars reeds veel vroeger is toegetreden tot de wereld van de handel (cf. Figuur 19).



Figuur 19: Leeftijd van de respondenten bij hun toetreding tot de sector
Bron: hub.brussels, 2019

Hoewel de leeftijd logischerwijze een invloed heeft op de resultaten[21], toont deze kruising een minder uitgesproken verband tussen de twee variabelen. Zo zien we, bijvoorbeeld, dat ongeacht de huidige leeftijd van de respondenten, in alle klassen personen aanwezig zijn die op een heel jonge leeftijd begonnen zijn. Hoewel, algemeen genomen, één respondent op vijf zijn loopbaan is gestart voor de leeftijd van twintig jaar, lijkt dat fenomeen meer betrekking te hebben op de jongste handelaars waar meer dan een derde van de respondenten op zo'n vroege leeftijd tot de sector is toegetreden. Daartegenover staat dat, hoewel minder dan 10 % van de respondenten tot de sector is toegetreden na de leeftijd van 40 jaar, we vaststellen dat dat betrekking heeft op meer dan 20 % van de handelaars ouder dan 50 jaar.

Die waarnemingen bevestigen dat de handel talloze mogelijkheden biedt in termen van loopbaan. De handelssector biedt namelijk de mogelijkheid om op vroege leeftijd toe te treden tot het actieve leven, zoals reeds gebleken is uit de resultaten betreffende de studies, en evenzeer aan de ouderen (in omscholing, of bij afwezigheid van kwalificaties, etc.) kansen biedt om hun eigen tewerkstelling te creëren.

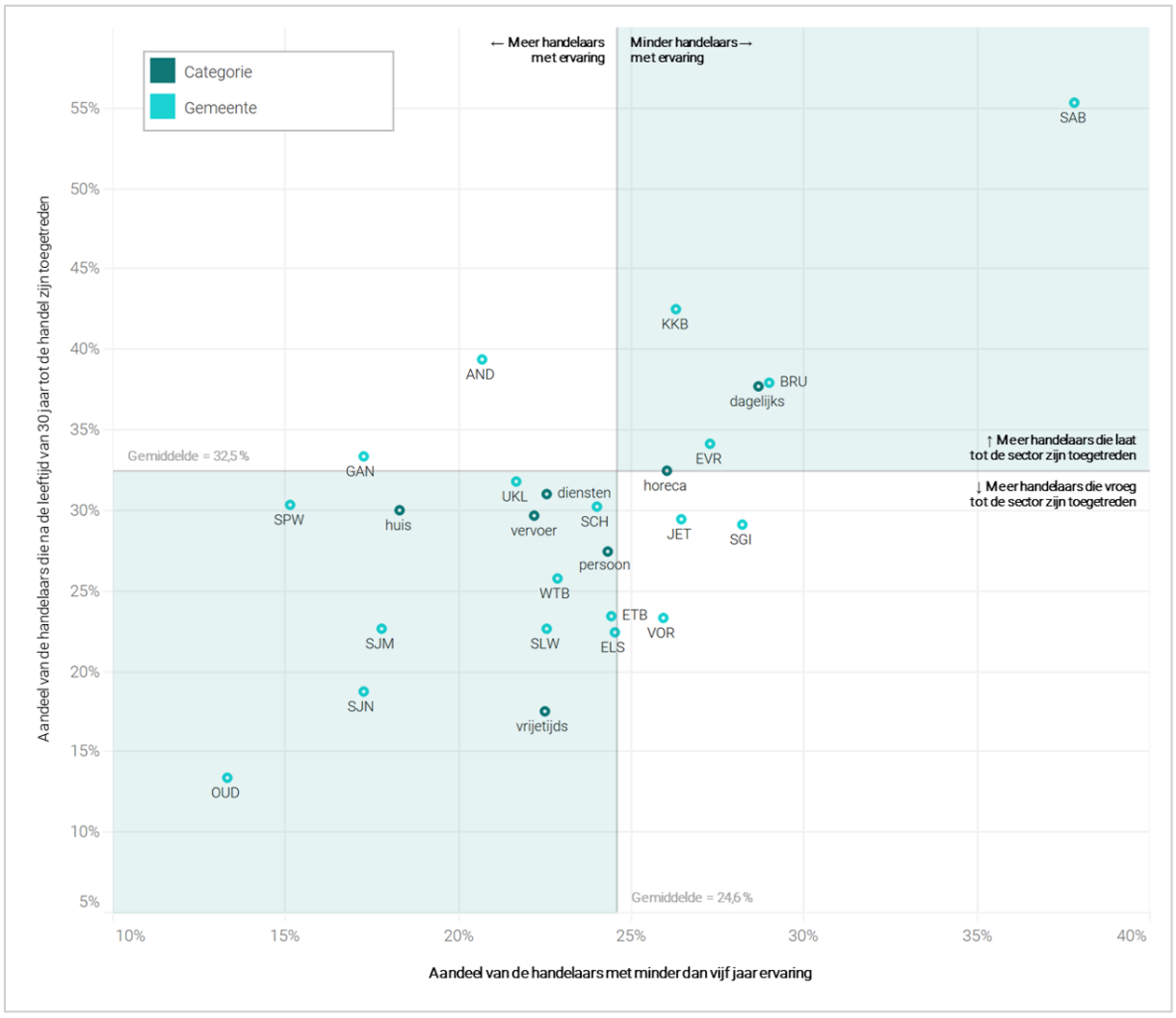
3.4.2. De voedingssector, een voedingsbodem voor de jonge ondernemers

De analyse op gemeentelijke en sectorale schaal is gericht op twee segmenten van de steekproef. Het eerste segment groepeert ondernemers-handelaars met weinig ervaring en bestaat uit respondenten met minder dan vijf jaar ervaring in de sector. Het tweede segment heeft betrekking op de ondernemers-

[21] We kunnen bijvoorbeeld geen respondenten hebben die jonger zijn dan 50 jaar en die na die leeftijd tot de sector zijn toegetreden.

handelaars die vrij laat tot de sector zijn toegetreden. De benaderende waarde daarvan wordt bekomen door het aandeel te berekenen van de handelaars die na de leeftijd van 30 jaar tot de handelssector zijn toegetreden (cf. Figuur 20).

Op sectorale schaal onderscheiden de categorieën “HoReCa" en “Producten voor dagelijks gebruik” zich door resultaten die zich boven het gemiddelde van de twee indexen bevinden. Die activiteiten groepen bijgevolg meer handelaars met weinig ervaring (respectievelijk 26,1 % en 28,7 %) die op latere leeftijd tot de handelssector zijn toegetreden (32,4 % en 37,7 %).



Figuur 20: Graad van beroepservaring en leeftijd van de handelaars ingedeeld naar gemeente en categorie van handelszaak
Bron: hub.brussels, 2019

Zoals hierboven reeds vastgesteld, zijn dat de categorieën die tevens het grootste aantal niet-Belgische en/of laagopgeleide ondernemers-handelaars groeperen. In één van deze categorieën een handelszaak oprichten om in zijn levensonderhoud te voorzien, is niet gering. Het gaat namelijk om handelszaken die tegemoetkomen aan een essentiële behoefte, wat hen *a priori* een breed cliënteel bezorgt, weinig eisen op het niveau van de locatie, en snelle rotatie van de voorraden en dus een vrij geringe kapitaalimmobilisatie inhoudt.

We wijzen er ook op dat het succes van die twee categorieën ook verklaard wordt door hun capaciteit om innovatieve concepten te verwelkomen die bedacht zijn door jonge ondernemers met minder ervaring, maar met een hogere opleiding.

Ongeacht het profiel van de ondernemer stellen we het succes van die twee categorieën vast op het terrein, met name bij hub.brussels waar het merendeel van de kandidaat-handelaars die een begeleiding

aanvragen, een vestiging wensen te openen in één van die twee categorieën. Van de 209 begeleidingen uitgevoerd tussen begin 2017 en begin 2020 hadden er 160 (76,6 %) betrekking op de voeding en/of de HoReCa[22].

In de categorie "Vrijetijdsuitrusting" zien we een gering aandeel van ondernemers-handelaars die op latere leeftijd tot de sector zijn toegetreden. We wijzen erop dat het ook om een categorie gaat met een groot aantal recentelijk geopende handelszaken (bijna 25 %), wat dit resultaat gedeeltelijk kan verklaren.

In de categorie "Vrijetijdsuitrusting" zien we een geringer aandeel van handelaars met weinig ervaring. Dat stemt overeen met de waarneming die bij de aanvang van de studie werd gedaan en waaruit blijkt dat deze categorie meer handelaars op oudere leeftijd groepeert. Die resultaten kunnen op drie manieren worden geïnterpreteerd. Enerzijds stellen we meer stabiliteit in het aanbod vast, aangezien de handelaars erin geslaagd zijn om hun onderneming te laten voortbestaan. Anderzijds kunnen we daaruit afleiden dat het misschien moeilijk en/of weinig aantrekkelijk is voor nieuwe handelaars om een handelszaak in deze categorie te openen. Tot slot mogen we ook de samenstelling van de steekproef niet uit het oog verliezen (individuele zelfstandigen) en het feit dat nieuwe oprichtingen voornamelijk kunnen zijn ontstaan uit de geïntegreerde handel in deze sector

Op gemeentelijke schaal zien we meer tegenstellingen in de resultaten. Sint-Agatha-Berchem onderscheidt zich van de andere entiteiten en toont scores die uitstijgen boven de twee indexen: 55,3 % van de ondervraagde ondernemers-handelaars is tot de sector toegetreden na de leeftijd van 30 jaar en 37,8 % heeft minder dan vijf jaar ervaring.

In Oudergem, daarentegen, zien we een heel beperkt aandeel van handelaars met weinig ervaring en van handelaars die op latere leeftijd tot de sector zijn toegetreden (13,3 % voor de twee indexen). Sint-Jans-Molenbeek en Sint-Joost-ten-Node tonen een gelijkaardig profiel, zij het in mindere mate.

We merken op dat die drie gemeente evenwel niet dezelfde dynamiek vertonen. Als we kijken naar de leegstand van de handelszaken[23],stellen we namelijk vast dat Oudergem ongeveer 12% leegstand telt, terwijl dat in Sint-Jans-Molenbeek en in Sint-Joost-ten-Node ongeveer 20 % bedraagt. Dat betekent dat we er voor Oudergem mogen van uitgaan dat het lage aandeel van handelaars met weinig ervaring *a priori* een teken is van een zekere stabiliteit, terwijl dat voor de twee andere gemeenten veeleer wijst op turbulentie en fragiliteit van het aanbod.

Voor de andere gemeenten zien we eveneens een gering aandeel van "jonge' ondernemers-handelaars in Sint-Pieters-Woluwe. Naar het voorbeeld van Oudergem kunnen we aannemen dat dat resultaat verbonden is met de stabiliteit van het aanbod aangezien we in Sint-Pieters-Woluwe de laagste handelsleegstand in het Gewest noteren (8 %).

3.4.3. Een gelegenheid voor de niet-Belgen om hun eigen tewerkstelling te creëren

Door de ervaring in de handelssector te benaderen vanuit het oogpunt van de andere variabelen die tot nu toe werden bestudeerd (gender, herkomst en opleidingsniveau) kunnen we de volgende vaststellingen doen (cf. Figuur 21).

Groep	Aandeel van de handelaars	
	Toetreding tot de sector na de leeftijd van 30 jaar	Met minder dan 5 jaar ervaring

[22] hub.brussels, 2020

[23] Databank analytics.brussels, hub.brussels, 2020

Mannen	34,1%	22,4%
Vrouwen	29,4%	28,6%
Belgen	27,9%	20,3%
Niet-Belgen	39,2%	30,8%
Diploma lager onderwijs of lager secundair onderwijs	37,0%	22,5%
Diploma hoger secundair onderwijs	29,8%	24,0%
Diploma hoger onderwijs	35,8%	30,8%
Diploma van een ander type van onderwijs	21,4%	12,5%
Gemiddelde	**32,5%**	**24,6%**

Figuur 21: Ervaring van de ondervraagde handelaars- Kruisanalyse
Bron : hub.brussels, 2019

De eerste vaststelling is dat het aantal vrouwen dat na hun 30e onderneemster-handelaarster geworden zijn, lager ligt. Maar we zien vooral dat het aantal vrouwen met minder dan vijf jaar ervaring, logischerwijze, naar verhouding groter is dan het aantal mannen. Die resultaten wijzen erop dat steeds meer vrouwen zich de voorbije jaren als onderneemster-onderhandelaarster hebben gelanceerd. Hoewel we die waarneming moeilijk kunnen staven met de resultaten van de enquête, wijzen de cijfers van de Barometer van het vrouwelijk ondernemerschap in die richting, aangezien het aantal zelfstandige vrouwen in Brussel tussen 2013 en 2018 met 14,7 % is toegenomen[24]

Het onderscheid tussen Belgische en niet-Belgische ondernemers-onderhandelaars is heel duidelijk, aangezien, enerzijds, 39,2 % van de niet-Belgische respondenten na de leeftijd van 30 jaar tot de handelssector zijn toegetreden, en, anderzijds, meer dan 27,9 % daarvan over minder dan vijf jaar ervaring beschikt. De Belgische handelaars tonen cijfers die 10% lager liggen dan de twee indexen.

Met dergelijke resultaten mogen we aannemen dat de niet-Belgen vooral in de handelssector een kans zien om zich professioneel te heroriënteren en/of om hun eigen inkomen te creëren. Net zoals hierboven tonen die resultaten dat de handel zelfs één van de middelen kan zijn die de buitenlanders in België gebruiken om in hun levensonderhoud te voorzien.

Tot slot blijkt uit de kruising van de gegevens betreffende de studies dat er waarschijnlijk geen verband is tussen het opleidingsniveau en de leeftijd waarop toegetreden wordt tot de handelssector. We merken daarentegen dat de personen die bijkomende opleidingen hebben gevolgd, voor het merendeel personen zijn van wie de beroepservaring in de sector meer dan vijf jaar bedraagt.

3.5. Taalgebruik

De enquête behandelt het thema van de talen aan de hand van meerdere vragen. Naast zijn moedertaal werd aan de respondent gevraagd om de talen te vermelden die hij met verschillende doelgroepen spreekt: gezin, klanten en personen met wie hij samenwerkt. Het aantal talen dat de ondernemer-handelaar kon opgeven, was niet beperkt, en de graad van beheersing van die talen werd aan zijn oordeel overgelaten.

Ter herinnering, de enquêtes werden uitgevoerd door medewerkers op het terrein die zich hoofdzakelijk in het Frans uitdrukten, maar over een basiskennis Engels, Nederlands, Arabisch en/of Turks beschikten. Het is wel mogelijk dat de handelaars die zich onvoldoende goed in die talen konden uitdrukken , ondervertegenwoordigd zijn.

[24] womeninbusiness.brussels, op.cit., 2020.

3.5.1. Het Frans, meest gesproken taal bij de ondernemers-handelaars

Slechts tien respondenten verkozen niet te antwoorden op dit luik van de vragenlijst. Dat betekent dat de analyse bijgevolg gebaseerd is op een steekproef van 1.292 ondernemers-handelaars. In de punten hierboven stelden we vast dat handelaars met 52 verschillende nationaliteiten aan de steekproef hadden deelgenomen. Hier bieden de ondervraagde handelaars een panel van 46 verschillende moedertalen. Dat aantal daalt naar 38 als we de talen tellen die ook in familiaal verband worden gesproken. Tot slot merken we op dat 86,4 % van de respondenten thuis slechts één enkele taal spreken.

Hoewel die cijfers geen rechtstreeks verband houden met de uitoefening van de handelszaak, bieden de talen die in familiaal verband worden gesproken een beter inzicht in de talen die in de professionele context worden gebruikt. Tot de vijf talen die door de ondervraagde handelaars in het gezin het meest worden gesproken, behoort het Frans (gesproken door 67,3 % van de handelaars), het Arabisch (14,0 %), het Turks (7,1 %), het Nederlands (4,0 %) het Urdu (2,5 %), de taal die in India en Pakistan wordt gesproken.

We zien dus dat een groot deel van de Brusselse handelaars Franstalig zijn, en dat minder dan 5 % van hen Nederlandstalig is. De drie andere talen stemmen overeen met de waarnemingen betreffende de nationaliteiten, aangezien de Marokkanen en de Turken sterk vertegenwoordigd waren in de steekproef.

De overwegende aanwezigheid van de Franse taal in gezinsverband zien we ook in het professionele kader, aangezien 95,7 % van de ondervraagde handelaars verklaart deze taal te gebruiken om de klanten aan te spreken (cf. Figuur 22). Daarna volgen het Engels, dat door ongeveer een derde van de respondenten wordt gesproken, het Nederlands en het Arabisch.

Rang	Taal	Handelaars die één taal spreken met hun klanten	Handelaars die twee talen spreken met hun klanten	Handelaars die drie talen spreken met hun klanten	Handelaars die meer dan drie talen spreken met hun klanten	De volledige steekproef
1	Frans	93,4 %	98,4 %	98,8 %	100,0 %	95,7%
2	Engels	4,8 %	56,2 %	90,9 %	91,7 %	32,6%
3	Nederlands	0,4 %	18,0 %	64,0 %	68,3 %	16,0%
4	Arabisch	0,9 %	15,8 %	10,4 %	38,3 %	7,6%
5	Spaans	-	2,8 %	6,7 %	46,7 %	3,7%
6	Italiaans	-	2,5 %	8,5 %	16,7 %	2,5%
7	Turks	-	2,8 %	1,8 %	18,3 %	1,8%
8	Duits	-	0,3 %	2,4 %	21,7 %	1,4%
9	Portugees	-	1,6 %	1,2 %	5,0 %	0,8%
10	Russisch	-	-	1,2 %	10,0 %	0,6%
Ondernemer-handelaar	Aantal	746	322	164	60	1.292
	%	57,7%	24,9%	12,7%	4,6%	100,0%

Figuur 22: Graad van beheersing van de belangrijkste talen gesproken door de ondervraagde handelaars
Bron: hub.brussels, 2019

Die resultaten stemmen overeen met die voorgesteld in de taalbarometers van Brussel[25]. Die behandelt het taalgebruik in de handelszaken en daaruit blijkt dat het Frans de belangrijkste taal is die door de handelaars wordt gebruikt. Uit de resultaten van die barometers blijkt eveneens dat, hoewel het Frans de taal blijft die het meest wordt gesproken, die steeds vaker in combinatie met het Engels en het Nederlands wordt gebruikt. De handelaars menen namelijk dat die twee talen steeds nuttiger worden om met hun klanten te communiceren.

Ter controle van die waarneming werd de steekproef ingedeeld naar het aantal talen dat met de klanten wordt gesproken. Uit die stratificatiemethode blijkt meteen een gevarieerd taalgebruik. Zo stellen we vast dat 57,7 % van de ondervraagde ondernemers-handelaars slechts één taal gebruiken om hun klanten aan te spreken. Vervolgens maakt 24,9 % van de respondenten gebruik van een tweede taal en 12,7 % van een derde taal. 4,6 % van de respondenten maakt, ten slotte, gebruik van meer dan drie talen.

Voor de ondernemers-handelaars die slechts één taal spreken, is dat het Frans, aangezien deze taal gebruikt wordt door 93,4 % van de respondenten van deze groep. Voor het overige verklaren enkele personen dat ze enkel gebruik maken van het Engels (4,8 % van de groep) of, in nog geringere mate, van het Nederlands, het Arabisch en zelfs het Chinees en het Bulgaars (niet afgebeeld in de bovenstaande figuur wegens te kleine groep).

Voor de ondernemers-handelaars die twee talen spreken, is dat voornamelijk het Engels en het Frans. 56,2 % van de respondenten verklaren namelijk die taal te gebruiken om met hun klanten te communiceren. Daarna volgen het Nederlands en het Arabisch die ongeveer in dezelfde verhoudingen gesproken worden (respectievelijk 18,0 % en 15,8 %). We merken op dat nog enkele andere talen gebruikt worden door een handvol handelaars (Spaans, Italiaans, Turks, etc.).

Het Frans en het Engels worden gebruikt door bijna alle ondervraagde ondernemers-handelaars die drie talen spreken. Het Nederlands onderscheidt zich hier van het Arabisch aangezien dat door 64,0% van de respondenten van deze groep wordt gebruikt tegenover 10,4 % voor het Arabisch..

Hoewel die cijfers reeds een overzicht bieden van het taalgebruik, is het moeilijk om na te gaan of het gebruik van één taal voor de helft van de handelaars voldoende is om hun handelszaak correct uit te baten. Een vraag naar de behoefte van de handelaars om een andere taal te kennen (of om personeel aan te

[25] JANSSENS Rudi, 2018. Taalbarometer 4 - Omgaan met meertaligheid [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Brio. Beschikbaar op: https://www.docu.vlaamserand.be/node/14784?language=fr

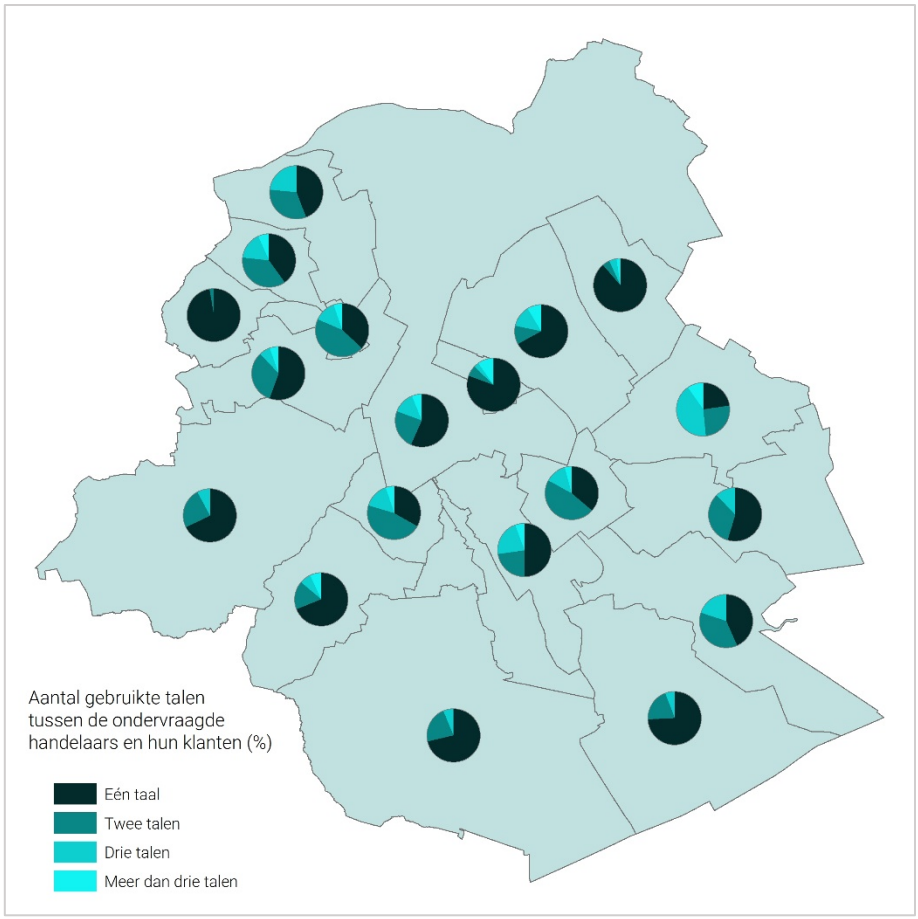
werven dat die vaardigheid bezit) had deze analyse nog kunnen verfijnen, maar die vraag werd niet gesteld in het kader van deze enquête.

Het is ook moeilijk te zeggen of de gesproken talen de weerspiegeling zijn van de klanten dan wel of dat laatste zich aan de handelaars aanpast voor zijn aankopen. Het gebruik van meerdere talen door de klanten kan misschien een verklaring zijn voor het gebruik van het Engels als *lingua franca*, zowel door de handelaar als door de klanten in een toeristische en kosmopolitische stad als Brussel.

De vragenlijst behandelde nog een ander aspect van dit thema: de talen die met de medewerkers worden gesproken. De resultaten daarvan zijn vergelijkbaar met die voor de klanten. Hoewel volgens de steekproef 30 verschillende talen worden gesproken, gebruiken de handelaars vooral het Frans om te communiceren met hun medewerkers, hun leveranciers, etc. 84,4 % van de respondenten maakt namelijk gebruik van deze taal. Daarna volgen het Arabisch (6,5 %), het Engels (3,9 %) en het Turks (3,5 %). We wijzen er ook op dat een groot deel van de respondenten slechts één taal gebruiken in die context (91,3 %). Die resultaten wijzen erop dat de handelaars zich omringen met medewerkers die dezelfde taal spreken als zij.

3.5.2. Een duidelijke geografische spreiding voor de andere talen

Hoewel we op gewestelijke schaal zien dat één ondernemer-handelaar op twee slechts één taal gebruikt om zich tot zijn klanten te richten, stellen we grotere verschillen vast naargelang van de gemeenten (cf. Figuur 23). Hoewel de resultaten van sommige gemeenten de gewestelijk gemiddelde benaderen (Elsene, Sint-Pieters-Woluwe, Sint-Jans-Molenbeek en Brussel), vertonen andere gemeenten veel sterkere contrasten.

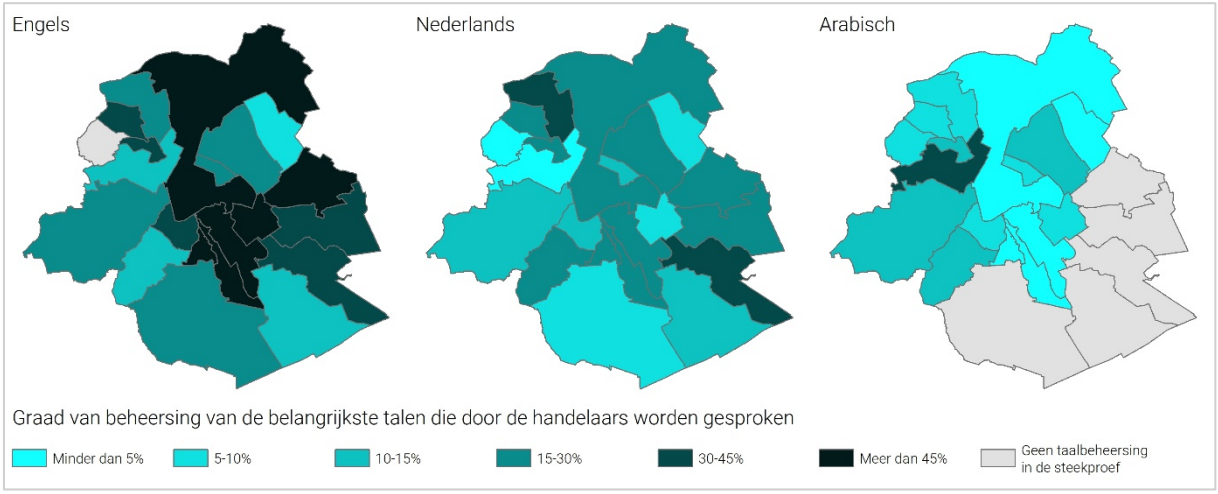


Figuur 23: Aantal gesproken talen tussen de ondervraagde handelaars en hun klanten - Bron: hub.brussels, 2019

Meer dan 80 % van de ondervraagde ondernemers-handelaars in de gemeenten Sint-Joost-ten-Node, Evere en Sint-Agatha-Berchem zijn bijvoorbeeld ééntalig. In de laatste gemeente is slechts 2,6 % van de ondervraagde ondernemers-handelaars tweetalig. In Sint-Lambrechts-Woluwe en Sint-Gillis, daarentegen, is de meerderheid meertalig. Voor de eerste gemeente is 77,4 % van de ondervraagde personen tweetalig en 51,6 % daarvan spreekt drie of meer talen. In Sint-Gillis spreekt twee derde van de ondervraagde ondernemers-handelaars minstens twee talen (46,2 % is tweetalig en 20,5 % spreekt minstens drie talen).

Hoewel het aantal talen dat de ondernemers-handelaars gebruiken om zich tot hun klanten te richten, van gemeente tot gemeente verschilt, is het interessant om wat dieper in te gaan op de spreiding daarvan in de verschillende gemeenten. Frans wordt door vrijwel alle ondervraagde ondernemers-handelaars gesproken. In Brussel noteren we een iets lager resultaat, en spreekt "slechts" 87,7 % van de handelaars Frans.

Voor de drie andere talen die hierboven werden genoteerd (Engels, Nederlands en Arabisch) zien we grotere verschillen op het grondgebied (cf. Figuur 24). Engels wordt dan weer meer gesproken door de handelaars van de gewestelijke gemeenten van het Brussels grondgebied (Etterbeek, Sint-Lambrechts-Woluwe, Sint-Pieters-Woluwe, Elsene en Oudergem). De aanwezigheid van de Europese instellingen, van de campussen van de VUB en de ULB en van enkele belangrijke toeristische bezienswaardigheden (Eeuwfeestpark, Leopoldpark, etc.) trekken ongetwijfeld meer internationaal cliënteel aan, en, bijgevolg, ook het gebruik van het Engels. Op de rest van het grondgebied zien we nog tal van gemeenten waar minstens 10 tot 15 % van de handelaars Engels spreken.



Figuur 24: Kennis van het Engels, het Nederlands en het Arabisch bij de ondervraagde handelaars - Bron: hub.brussels, 2019

De kennis van de Nederlandse taal is minder belangrijk. Toch wijzen we erop dat in alle gemeenten minstens enkele ondernemers-handelaars de Engelse taal machtig zijn. De gemeenten Jette en Oudergem scoren het hoogst [26] (respectievelijk 44,1 % en 36,7 % van de ondervraagde ondernemers-handelaars), terwijl Sint-Agatha-Berchem en Sint-Jans-Molenbeek slecht 5,0 % behalen.

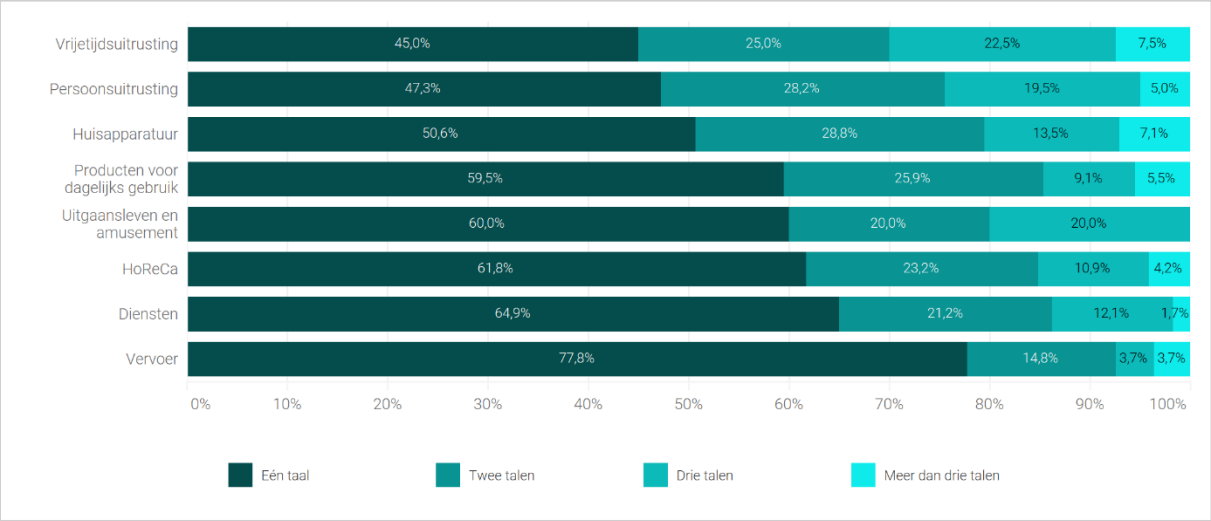
Tot slot stellen we vast dat het Arabisch in mindere mate gesproken worden door de ondernemers-handelaars in het zuidoosten van het Gewest. Deze taal wordt vooral gesproken in Sint-Jans-Molenbeek aangezien 35,1 % van de ondervraagde personen hun klanten in deze taal aanspreken. Voor de andere gemeenten van de eerste kroon west zien we vooral het gebruik van het Arabisch in Anderlecht, Vorst, Ganshoren, Koekelberg en Schaarbeek waar één ondernemer-handelaar op tien deze taal spreekt. Die resultaten wijzen erop dat de ruimtelijke spreiding van deze taal het gevolg is van de Arabischsprekende aanwezigheid vooral in de helft van het noordwest gedeelte van het Brussels grondgebied.

Wat betreft de categorieën van handelszaken lijkt de kennis van de verschillende talen niet verbonden te zijn met een specifiek type van activiteit. Het verschil in aantal gesproken talen volgens de bestudeerde

[26] We wijzen erop dat in beide gemeenten evenwel een campus van de VUB aanwezig is.

categorie kan vooral verklaard worden door het opleidingsniveau van de ondernemers-handelaars in elke categorie, zoals we hierna zullen zien.

Zo zien we dat de categorieën “Vrijetijdsproducten” en “Persoonsuitrusting” de enige zijn met meer meertalige handelaars dan ééntalige handelaars, kort gevolgd door de categorie “Huisapparatuur” (cf. Figuur 25). In de andere categorieën zien we ongeveer 60 % ééntalige handelaars (zelfs 77,8 % voor de handelszaken in de categorie "Vervoer").



Figuur 25: Aantal gesproken talen tussen de ondervraagde handelaars en hun klanten
Bron: hub.brussels, 2019

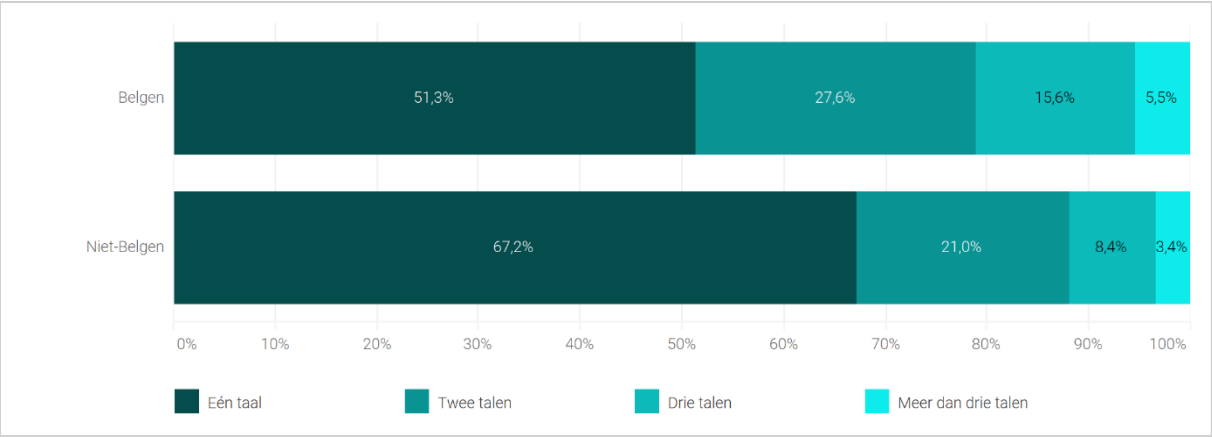
Het is trouwens opmerkelijk dat de HoReCa één van de categorieën is met het laagste aantal meertalige ondernemers-handelaars vermits we daar een beter resultaat verwachtten gezien zijn toeristische rol en de mogelijke belangrijke contacten tussen de handelaars en de klanten. We merken op dat hoewel meertaligheid geen competentie is voor de ondernemer, die dat misschien wel van zijn medewerkers kan eisen.

Tot slot wijzen we erop dat het taalgebruik bij de ondernemers-handelaars eerder een kwestie van grondgebied lijkt te zijn, en dus van klanten en/of herkomst van de ondernemers-handelaars, dan van activiteit. Los van het aantal gesproken talen of van de kennis van bepaalde talen heeft de ruimtelijke analyse resultaten opgeleverd die veel grotere verschillen vertonen dan de sectorale benadering.

3.5.3. De invloed van opleiding op de meertaligheid

De analyse van de talen kan verfijnd worden aan de hand van de nationaliteit van de handelaar, van zijn opleidingsniveau en van zijn ervaring in de sector.

Op het niveau van de nationaliteit is het interessant om vast te stellen dat de Belgische ondernemers-handelaars meer talen spreken met hun klanten dat de niet-Belgische handelaars (cf. Figuur 26). Dat resultaat wordt verklaard door het feit dat veel niet-Belgen niet hun moedertaal of de taal die ze thuis spreken gebruiken in de omgang met hun klanten (47,7 % van de niet-Belgische respondenten in de steekproef). Het Frans en het Engels zijn misschien wel de hoofdtaal die ze gebruiken met hun klanten, maar dat is reeds een tweede en zelfde een derde taal voor hen.

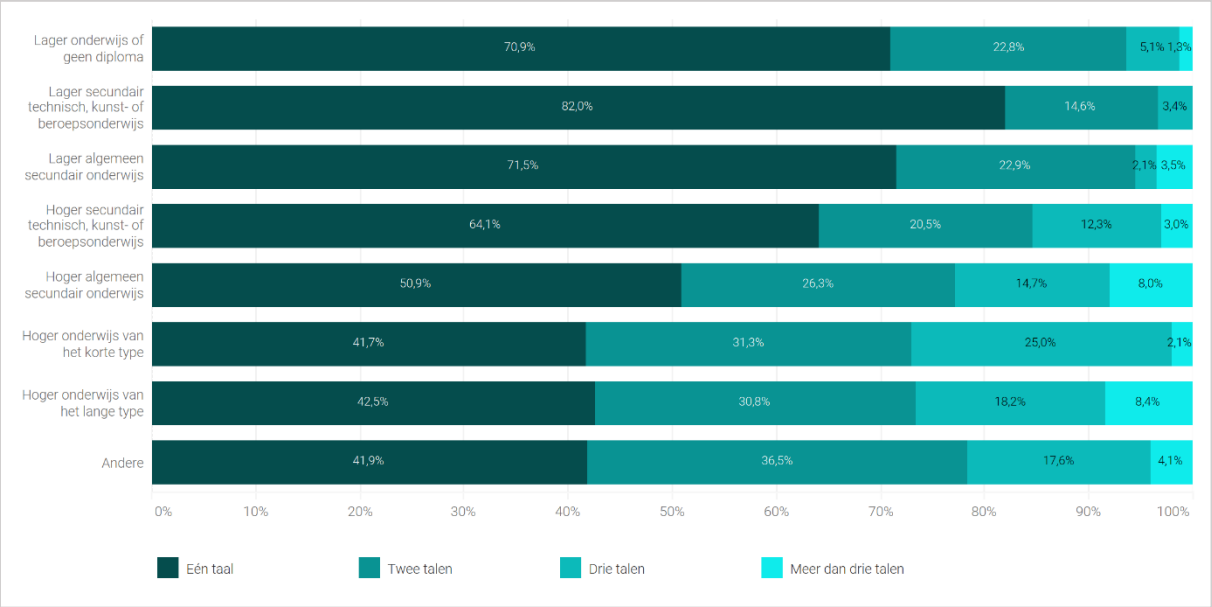


Figuur 26: Aantal beheerste talen volgens de herkomst van de ondervraagde handelaars - Bron: hub.brussels, 2019

Bovendien is het aandeel van de ondernemers-handelaars die de vier hoofdtalen spreken steeds groter bij de Belgische handelaars. Hoewel de resultaten dicht bij elkaar liggen voor het Frans (96,5 % van de Belgische respondenten en 92,6 % bij de niet-Belgen) en voor het Arabisch (8,0 % ent 6,8 %), zien we een licht verschil voor het Engels (36,8 % tegenover 25,8 %). Het Nederlands wordt dan weer vaker gebruikt door de Belgische ondernemers-handelaars (22,3 % tegenover 6,6 %).

Die resultaten stemmen overigens overeen met die van de taalbarometers, aangezien die laatste aangeven dat het gebruik van meerdere talen - met name het Engels - steeds meer gebruikt wordt door de Brusselse handelaars. Dat verschijnsel wordt niet enkel verklaard door nieuwe anderstalige ondernemers-handelaars, maar ook omdat de Belgische, Franstalige en Nederlandstalige, ondernemers nieuwe talen hanteren[27].

De kruising met het studieniveau toont duidelijk dat de respondenten die lange studies hebben gedaan, meer talen spreken (cf. Figuur 27). Slechts 29,1% van de ondernemers-handelaars in de steekproef die het lager onderwijs of het lager secundair onderwijs hebben voltooid, zijn meertalig. Daartegenover staat dat meer dan de helft van de handelaars die hogere studies hebben gedaan, twee of drie talen spreken.

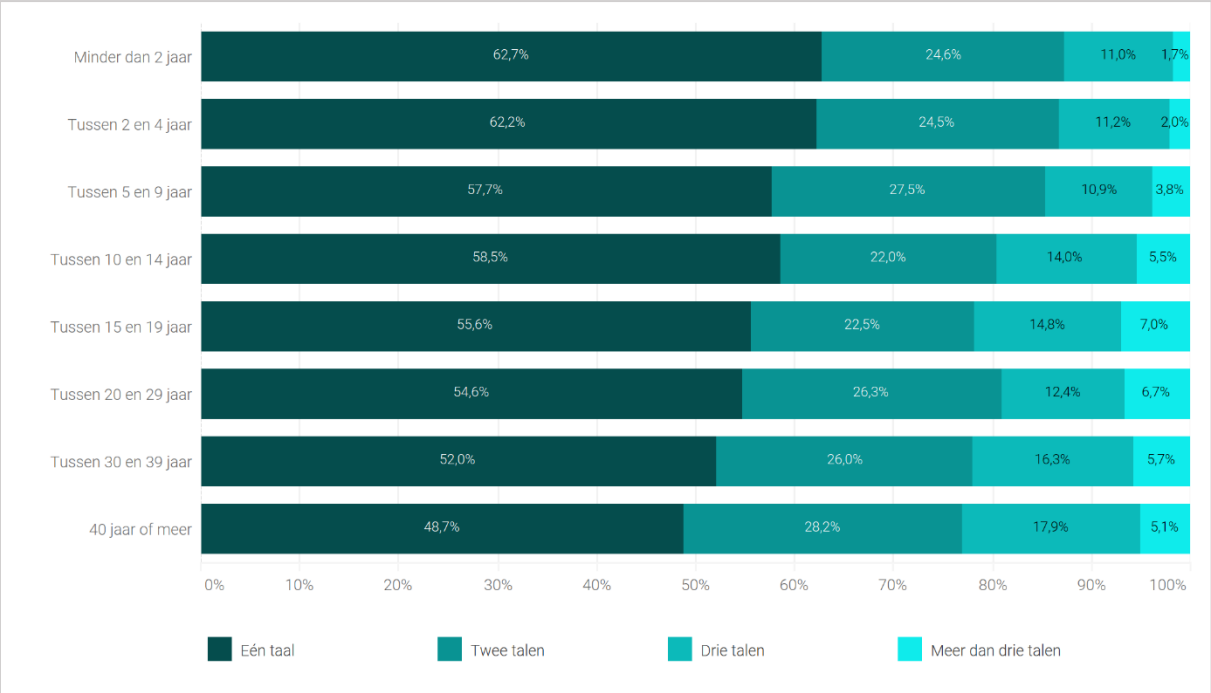


Figuur 27: Aantal gesproken talen volgens het studieniveau van de ondervraagde handelaars - Bron: hub.brussels, 2019

[27] JANSSENS, op.cit., 2018.

Hoewel studies de ondernemers-handelaars niet altijd opleiden tot alle beroepen die ze moeten uitoefenen om hun vestiging uit te baten, lijken die hen toch een bijkomende taalkundige vaardigheid te bieden.

De kruising met het aantal jaren ervaring in de sector toont, ten slotte, dat de groep met de ondernemers-handelaars met de meeste ervaring tevens het grootste aantal personen telt dat meerdere talen spreekt (cf. Figuur 28). We mogen ervan uitgaan dat de handelaars die reeds vele jaren in het Gewest gevestigd zijn, meer gelegenheden hebben om andere talen te leren/te spreken met hun klanten. Een ander uitgangspunt is dat meertalige handelaars een "voordeel" hebben dat ervoor zorgt dat ze een betere service kunnen bieden en het behoud van hun activiteit kunnen verzekeren.



Figuur 28: Aantal gesproken talen volgens de ervaring van de ondervraagde handelaars - Bron: hub.brussels, 2019

3.6. Mobiliteit en verblijfsplaats

De enquête behandelt de vraag van de mobiliteit op drie manieren. Vooreerst wordt aan de respondent gevraagd om te melden of hij in hetzelfde gebouw van zijn handelszaak woont. Vervolgens, als dat niet het geval is, om de postcode van zijn verblijfplaats mee te delen. En, tot slot, om het vervoermiddel aan te duiden dat hij het vaakst gebruikt voor zijn woon-werktraject.

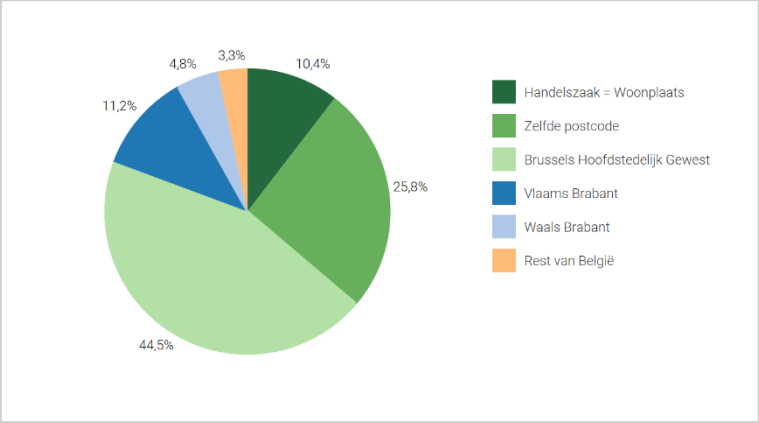
Voor die laatste vraag dienen twee elementen gepreciseerd te worden. Eerst werden de handelaars naar één enkel vervoermiddel - het hoofdvervoermiddel - gevraagd. Over multimodaliteit werden geen vragen gesteld, en dat kan een belangrijke vertekening geven. Vervolgens vormt het openbaar vervoer één enkele optie tussen de mogelijke antwoorden. Er wordt bijgevolg geen onderscheid gemaakt tussen de trajecten met de bus, de tram en de trein.

3.6.1. De Brusselse ondernemer-handelaar is een Brusselaar

1.273 ondernemers-handelaars in deze steekproef hebben geantwoord op de vragen betreffende die thema. Het meest opvallende resultaat is dat de grote meerderheid van de ondervraagde ondernemers-

handelaars woonachtig zijn in Brussel. Meer dan 80 % verklaart namelijk op het grondgebied van het Brussels Gewest te wonen. Hoewel de handelssector meer dan 20 jaar geleden een sector bleek met het hoogste percentage Brusselse bewoners[28], kunnen we er op basis van deze waarnemingen van uitgaan dat dat vandaag nog steeds het geval is.

Van de 80 % respondenten die in Brussel wonen, leeft 36,2 % in het postkanton waar hun handelszaak gevestigd is (cf. Figuur 29). We wijzen erop dat de analyse uitgevoerd wordt op basis van administratieve grenzen en niet op basis van afstand, wat betekent dat dat percentage weliswaar een eerste indicatie weergeeft maar andere realiteiten verbergt. Sommige handelaars wonen namelijk misschien aan het andere uiteinde van een postkanton ten opzichte van hun professionele locatie. Daartegenover staat dat de commerciële locatie en de woonplaats zich misschien op enkele honderden meters van elkaar bevinden, maar dat die over twee verschillende postkantons verspreid zijn.



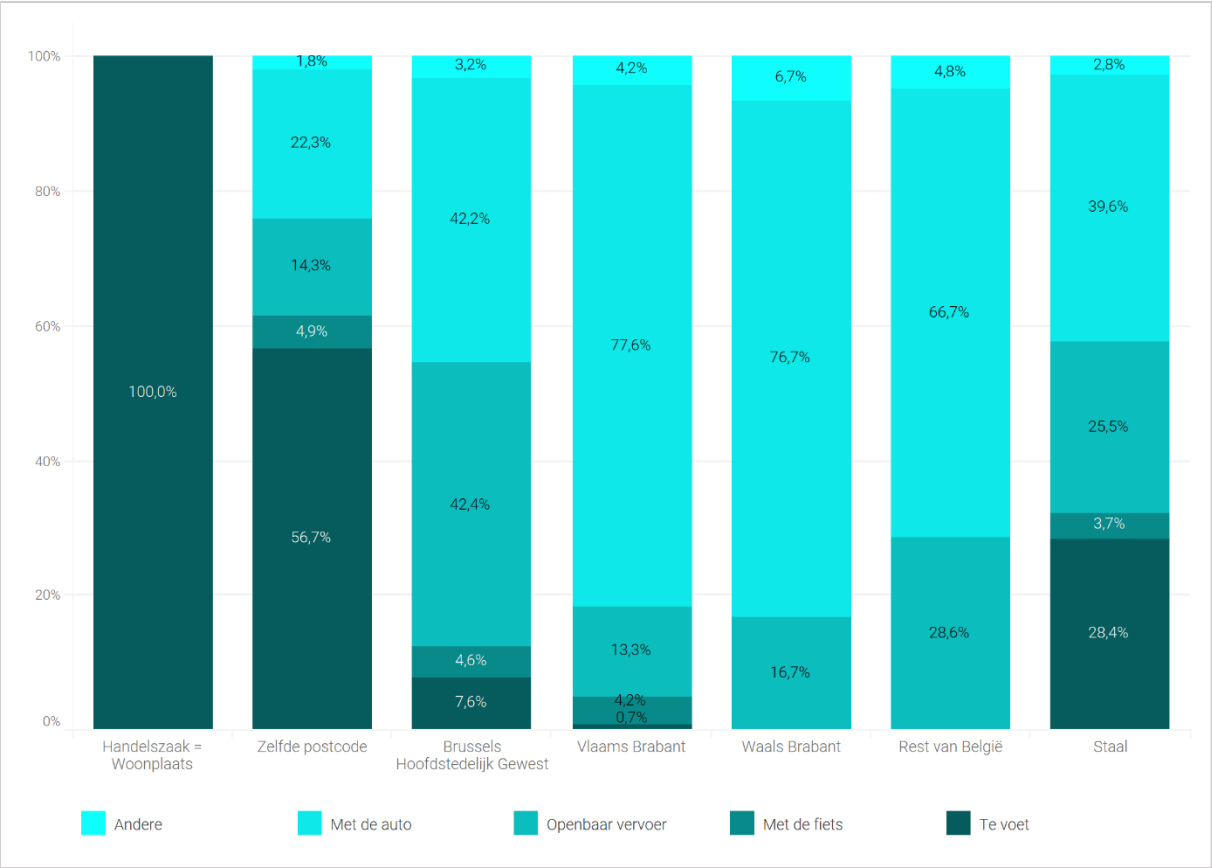
Figuur 29: Herkomst van de ondervraagde handelaars - Bron: hub.brussels, 2019

Tot slot verklaart 10,4 % van de respondenten te wonen in het gebouw waar hun activiteit gevestigd is. Aangezien geen vragen werden gesteld over het eigendomsstelsel, is het moeilijk om na te gaan of de ondernemers-handelaars eigenaar of huurder zijn van het gebouw.

We stellen eveneens vast dat velen van de nagenoeg 20 % ondernemers-handelaars die niet in Brussel wonen, wel in de onmiddellijke nabijheid van het gewestelijk grondgebied wonen. 11,2 % van de respondenten woont in de provincie Vlaams Brabant, terwijl slechts 4,8 % woonachtig is in Waals Brabant en 3,3 % buiten die twee provincies.

Wat betreft het meest gebruikte vervoermiddel blijkt uit d enquête dat de auto op de eerste plaats komt, aangezien 39,6 % van de respondenten verklaren daarvan gebruik te maken om zich naar hun handelszaak te begeven. Daarna volgen stappen of met het openbaar vervoer met respectievelijk 28,4 % en 25,5 % van de ondervraagde respondenten. Wanneer we de antwoorden op de aangeduide vervoermiddelen indelen naar de woonplaats stellen we toch enkele verschillen vast (cf. Figuur 30).

[28] MARISSAL Pierre et ROELANDTS Martine, 1999. *La remétropolisation des activités économiques : conséquences sociales et emplois à Bruxelles*. Analyses et perspectives : Vers une nouvelle métropolisation des activités économiques, Actes du colloque « Economie urbaine », Bruxelles, 10-11 décembre 1998, pp. 99-114.



Figuur 30: Woon-werkverplaatsingen volgens de herkomst van de ondervraagde handelaars - Bron: hub.brussels, 2019

Hoewel het onbelangrijk lijkt te preciseren dat de handelaars die ter plaatse wonen zich te voet naar het werk begeven, willen we er toch op wijzen dat de respondenten die in het postkanton van hun handelszaak wonen zich grotendeel te voet verplaatsen (56,7 %). Diegenen die in de rest van het Gewest woonachtig zijn, maken evenveel gebruik van het openbaar vervoer als van de auto (42,2 %). Tot slot is de auto enkel voor de ondernemers-handelaars die buiten het grondgebied van het Gewest wonen, het hoofdvervoermiddel.

Hoewel veel respondenten die zich met de auto verplaatsen verklaard hebben dat comfort de belangrijkste reden is voor hun woon-werktraject, hebben anderen aangegeven dat hun voertuig een onmisbaar instrument is voor hun activiteit. Het gebruik van dat vervoermiddel om bepaalde leveringen te doen of om zich naar de verschillende leveranciers te begeven, zijn enkele redenen die door de respondenten worden aangehaald.

We merken op dat de resultaten van dit thema aansluiten bij de waarnemingen die Brussel Mobiliteit voor de handelssector heeft gedaan in het kader van zijn observatoria[29]. Hoewel de steekproeven tussen de twee studies verschillend zijn (ondernemers-handelaars tegenover werknemers en werkgevers), zien we enkele convergerende vaststellingen.

[29] ERMANS Thomas, BRANDELEER Céline, D'ANDRIMONT Caroline, HUBERT Michel, LEBRUN Kevin, MARISSAL Pierre, VANDERMOTTEN Christian et WAYENS Benjamin. Analyse van de woon-werk en woon-schoolverplaatsingen met betrekking tot het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, 2019 [online]. Brussel: Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Katernen van het Kenniscentrum van de Mobiliteit in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest nr. 6. pp. 65. Beschikbaar op: https://mobilite-mobiliteit.brussels/sites/default/files/bxl-mob-6ecahiers-fr.pdf

De observatoria tonen dat meer dan 60 % van de personen die in de HoReCa werken, trajecten van minder dan 10 km afleggen om zich naar hun werk te begeven. Dat is tevens de sector waarin het aandeel van de personen die minder dan 5 km voor dat traject afleggen, het grootst is (35 % van hun steekproef). Voor de handel (analyse los van de HoReCa) tonen de resultaten dat de helft van de personen die in die sector actief zijn, trajecten afleggen van minder dan 15 km.

Op het niveau van de gebruikte vervoermiddelen zien we evenwel kleine verschillen[30]. Voor de HoReCa is dat 43,4 % voor de auto, en respectievelijk 42,4% en 12,1% voor het openbaar vervoer en het stappen. Voor de handel bedragen die aandelen 61,4 % voor de auto, 28,1 % voor het openbaar vervoer en 8,4 % voor stappen.

Die resultaten wijzen erop dat meer gebruik wordt gemaakt van de auto en dat grotere afstanden worden afgelegd om zich naar de handelszaak te begeven. Dat verschil kan, evenwel zonder enige zekerheid, verklaard worden door het feit dat de steekproef van de observatoria naast de ondernemers ook de werknemers in aanmerking neemt. Een studie die een duidelijk onderscheid maakt tussen beide profielen zou het mogelijk maken om na te gaan of de ondernemers effectief dichter bij hun activiteit wonen dat de werknemers.

Tot slot, indien 80 % van de respondenten van onze studie in Brussels woont en het merendeel daarvan geen auto gebruikt, zouden we kunnen uitgaan van een lage milieu-impact verbonden met het woon-werkverkeer van die activiteit. Die waarneming moet toch gerelativeerd worden aangezien de handel en de HoReCa, volgens Brussel Mobiliteit, activiteitensectoren zijn die de meeste interne werknemersstromen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest genereren (alle vervoermiddelen samen), vóór de gezondheidssector en de overheidsinstellingen (15,7 % van de totale stromen tegenover 10,1 % en 9,1 %)[31]. We wijzen erop dat dat niet geldt voor de stromen die binnenkomen op het grondgebied van het Gewest (en de afgelegde kilometers) waar het aandeel van de beide sectoren 9,2 % bedraagt, en dus ruim minder bedraagt dan de stromen verbonden met de overheidsinstellingen (20,0 %) en de financiële sector (13,0 %).

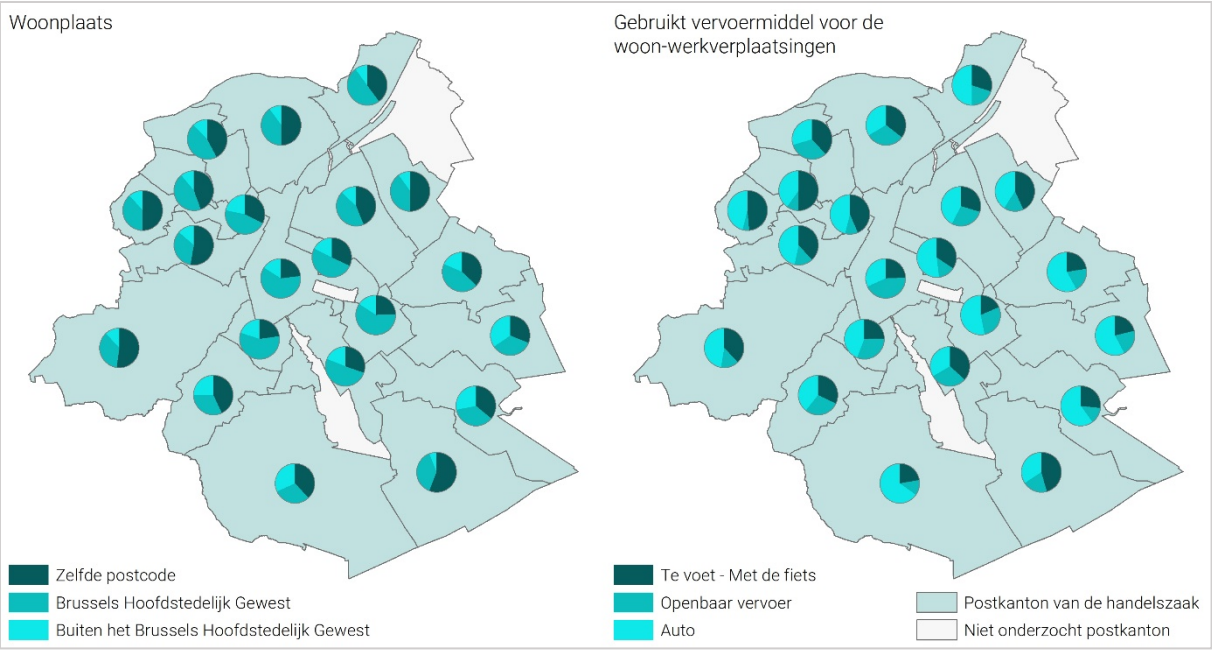
Bij die bewegingen komen ook alle verplaatsingen verbonden met de klanten en het goederenvervoer (ook al zijn dat benodigdheden voor de handelszaken of leveringen daarvan), sectorale elementen die uiteindelijk de grootste impact hebben op de mobiliteit in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

3.6.2. De auto, een geschiedenis van gender, herkomst en leeftijd

Hoewel de sectorale analyse van de antwoorden niet op enige tendens wijst, toont de geografische spreiding op het niveau van de postkantons drie opmerkelijke elementen voor de verblijfplaats (cf. Figuur 31):

- de postkantons gelegen in het westen - noordwesten van het grondgebied tonen meer ondernemers-handelaars die in het postkanton van hun handelszaak wonen (Anderlecht, Sint-Jans-Molenbeek, Ganshoren, etc.), wat wijst op het relatief lokale karakter van de rekrutering in dit deel van het Gewest;
- in de postkantons ten zuiden - zuidwesten van het Gewest (Sint-Lambrechts-Woluwe, Sint-Pieters-Woluwe en Ukkel) zien we meer ondernemers-handelaars die niet op het grondgebied van hun verkooppunt wonen;
- de postkantons in het centrum tonen het grootste aantal handelaars dat in het Gewest woont, maar niet noodzakelijk in hetzelfde postkanton als hun handelszaak (Vijfhoek, Sint-Gillis, Sint-Joost-ten-Node, Elsene, etc.).

[30] ERMANS Thomas *et al.*, op.cit., 2019. pp. 127
[31] ERMANS Thomas *et al.*, op.cit., 2019. pp. 46

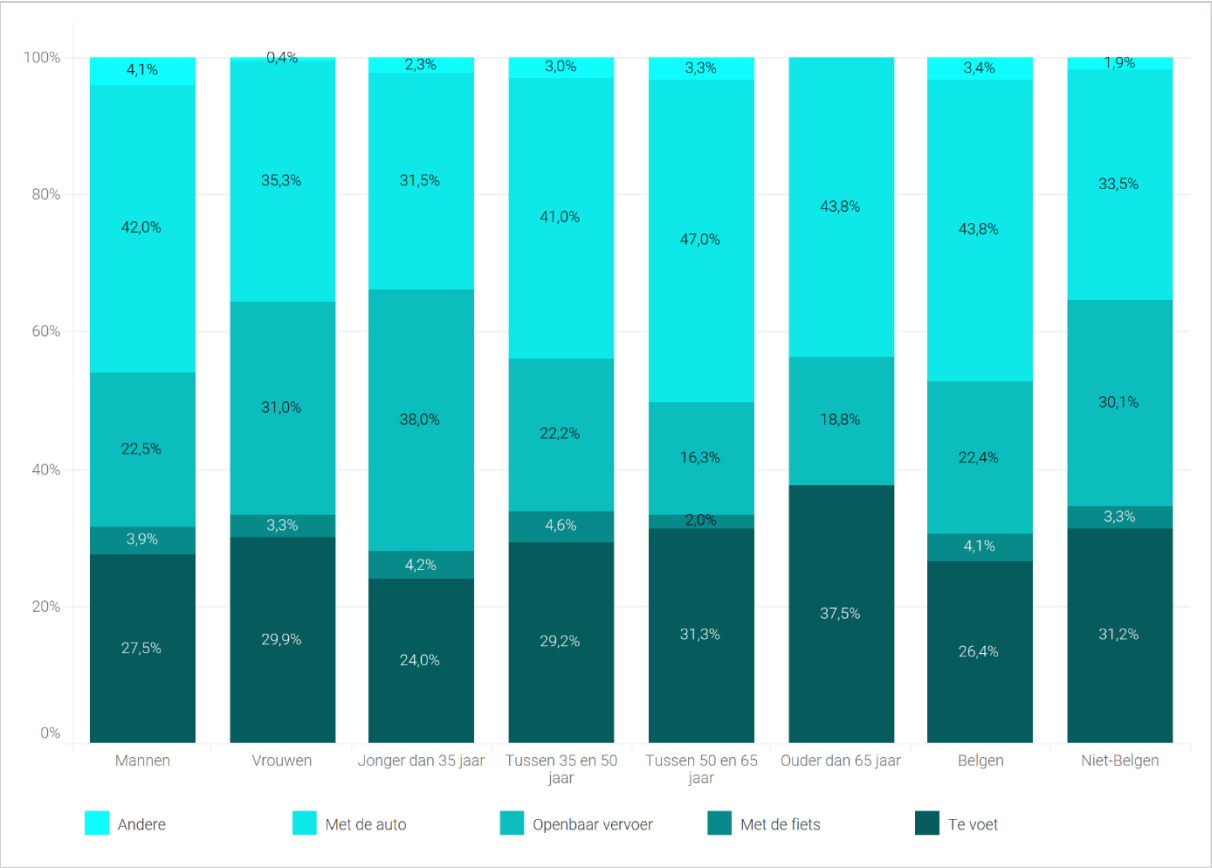


Figuur 31: Herkomst van de handelaars en gebruikt vervoermiddel volgens de locatie van de handelszaak
Bron: hub.brussels, 2019

Algemeen genomen is het gebruikte vervoermiddel een duidelijke weergave van de woon- en werkplaats. Zo maken de ondernemers-handelaars die in het zuiden - zuidoosten van het Gewest werken, grotendeels gebruik van de auto, terwijl diegenen die in het westen - noordwesten - werken, zich vooral te voet naar het werk begeven, en diegenen in het centrum vooral gebruik maken van het openbaar vervoer.

Naast de geografische spreiding zien we verschillen in het gebruik van de vervoermiddelen naargelang van het gender, de herkomst en de leeftijd van de ondernemer-handelaar. Op het niveau van het gender stellen we vast dat vrouwen meer gebruik maken van het openbaar vervoer dan mannen, voor wie de auto duidelijk een belangrijke rol blijft spelen. (cf. Figuur 32). Dat is trouwens een algemene vaststelling voor de woon-werkverplaatsingen, zoals blijkt uit de analyse van het Kenniscentrum van de mobiliteit[32].

[32] ERMANS Thomas *et al.*, op.cit., 2019. pp. 113



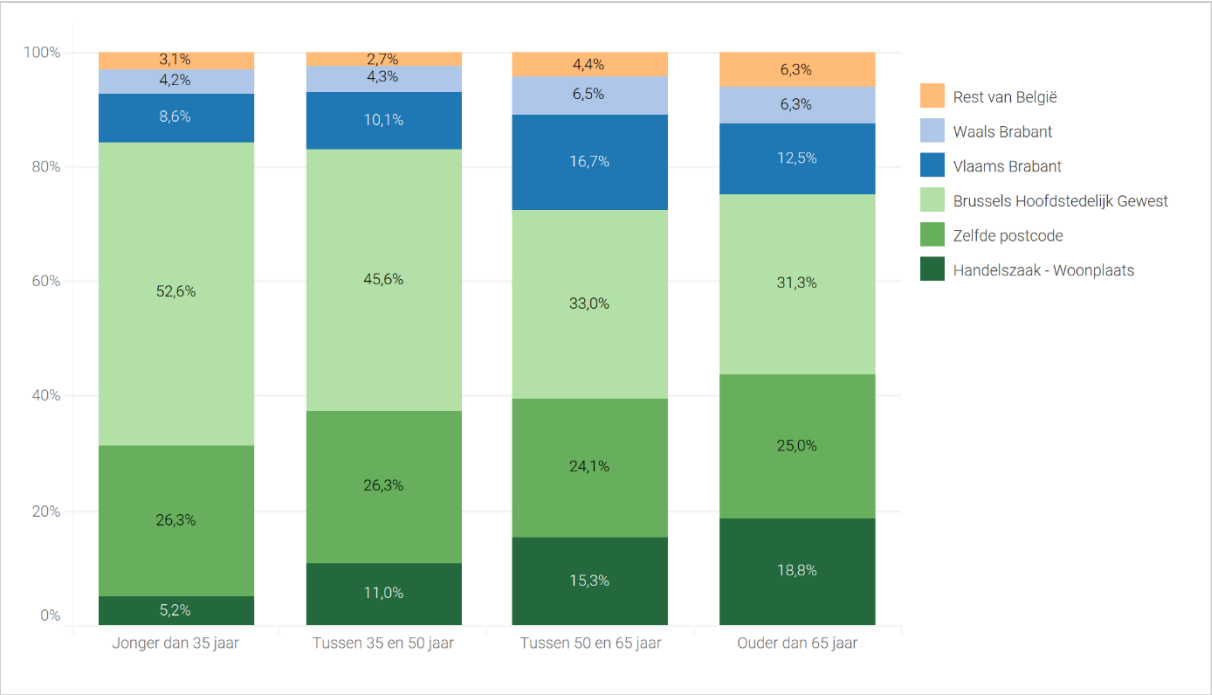
Figuur 32: Gebruikt vervoermiddel voor de woon-werkverplaatsing - Indeling naar de verschillende klassen van ondervraagde handelaars - Bron: hub.brussels, 2019

Dezelfde vaststelling kan gedaan worden tussen de Belgen en de niet-Belgen. De laatsten maken namelijk minder gebruik van de auto (33,5 % tegenover 43,8 % voor de Belgen). Dat verschil kan verklaard worden door de verblijfplaats van de handelaars, aangezien 89,0 % van de niet-Belgische respondenten op het grondgebied van het Gewest wonen, tegenover 75,0 % Belgische respondenten.

Het meest opvallende resultaat lijkt ten slotte betrekking te hebben op de leeftijd van de handelaar. We zien namelijk dat de jongste handelaars het minst gebruik maken van de auto (31,5 % bij de min 35-jarigen tegenover 47,0 % bij de 50-65-jarigen) en in de plaats daarvan een beroep doen op het openbaar vervoer en de fiets.

Bovendien stellen we een stijging vast van het aantal oudere handelaars die zich te voet verplaatsen (24,0 % bij de jongsten tegenover 37,5 % bij de oudsten). Dat resultaat kan ongetwijfeld verklaard worden door het aandeel van de handelaars die in het gebouw wonen waar hun handelszaak is gevestigd (cf. Figuur 33). Dat bedraagt namelijk slechts 5,2 % voor de jongste handelaars tegenover 18,8 % voor de 65-plussers.

Naast die resultaten toont de kruising tussen de leeftijdsklasse en de verblijfplaats dat de twee oudste leeftijdsklassen eveneens de leeftijdsklassen zijn waarin het aandeel van handelaars die buiten Brussel wonen het grootst is (meer dan één handelaar op vier).



Figuur 33: Herkomst van de ondervraagde handelaars ingedeeld naar leeftijdsklasse - Bron: hub.brussels, 2019

4. Conclusie

Deze studie werd opgevat vanuit een vaststelling: ondanks de vele analyses en een grondige kennis van het Brusselse commerciële weefsel, was er weinig informatie beschikbaar over de ondernemer-handelaar - hoofdspeler van de sector. Wie is hij? Bestaan er meerdere types van ondernemers-handelaars? Welke trajecten leiden tot de uitoefening van dat beroep?

Om een antwoord te bieden op die vragen en om het gebrek aan kennis over dat onderwerp te ondervangen, hebben we tijdens het tweede semester 2019 een breed onderzoek gevoerd bij meer dan 1.300 uitbaters van handelszaken die geen deel uitmaken van een merkennetwerk of van een franchisenetwerk.

Door thema's te behandelen zoals de schoolloopbaan, de beroepservaring, de nationaliteit en het taalgebruik heeft deze enquête heeft het mogelijk gemaakt om veel informatie te verzamelen over die ondernemers in de handelssector.

De analyse van die informatie heeft tot een groot aantal vaststellingen geleid, of het mogelijk gemaakt om die te verfijnen.

Zo onthouden we dat Brussel tweemaal minder vrouwelijke ondernemers-handelaars telt dan mannelijke ondernemers-handelaars. Daar zou met de jaren evenwel een evenwicht in komen aangezien we meer personen met weinig jaren ervaring in de handelssector waarnemen (dus *a priori* nieuwe ondernemers) bij de vrouwen dan bij de mannen.

Brussel onderscheidt zich van de rest van het land op het gebied van de leeftijd van zijn ondernemers-handelaars. In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest zijn namelijk meer dan twee ondernemers-handelaars op drie jonger dan 35 jaar, terwijl die verhouding voor België één handelaar of twee bedraagt.

Die jeugdige leeftijd wordt ook benaderd aan de hand van andere indicatoren die het traject van de ondervraagde personen beschrijven. Dankzij de evaluatie van de leeftijd waarop toegetreden wordt tot de handelssector (als zaakvoerder en als werknemer), zagen we dat ongeveer 50 % van de respondenten hun loopbaan in de handel zijn gestart vóór de leeftijd van 25 jaar (en 20 % daarvan zelfs vóór de leeftijd van 20 jaar). Voor de raming van het aantal jaren ervaring heeft de enquête getoond dat 10 % van de respondenten sinds minder dan twee jaar actief zijn in de handelssector. Dat percentage stijgt naar 25 % als men rekening houdt met de personen die sinds maximaal vijf jaar in de sector actief zijn.

De analyse van het traject van de ondervraagde ondernemers-handelaars toont dat meer dan 75 % van hen zijn secundaire studies heeft afgemaakt, en dat 25 % daarvan hogere studies heeft gevolgd. We wijzen erop dat hoe langer de respondenten hebben gestudeerd, hoe groter ze het nut daarvan inschatten voor de uitoefening van hun beroep.

Het gebruik van verschillende talen met de klanten werd gedocumenteerd in het kader van de uitoefening van hun beroep. Ongeveer 60 % van de ondervraagde ondernemers-handelaars spreekt slechts één taal met hun klanten, terwijl 25 % zich in twee talen uitdrukt. Het Frans lijkt essentieel aangezien bijna alle ondervraagde ondernemers-handelaars die taal spreken. Daarna volgen het Engels, dat door nagenoeg een derde van de ondervraagden wordt gesproken, en in mindere mate het Nederlands en het Arabisch.

Hoewel de vier bovenvermelde talen het meest door de respondenten worden gebruikt, blijkt uit de steekproef dat de ondervraagde ondernemers-handelaars meer dan 30 talen gebruiken bij de communicatie met hun klanten. Die talen houden rechtstreeks verband met de herkomst en de nationaliteit van de ondernemer-handelaar. Bovendien wijzen ze op één van de kosmopolitische aspecten van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Dat kosmopolitische karakter blijkt duidelijk uit de nationaliteit van de ondernemers-handelaars, aangezien de Brusselse handelssector een aandeel van niet-Belgen vertoont dat driemaal groter is dan dat in Wallonië en in Vlaanderen. Uit de steekproef blijkt dat meer dan 40 % van de respondenten een vreemde nationaliteit had, en 51 verschillende nationaliteiten vertegenwoordigde. Net zoals voor het taalgebruik, en hoewel een zekere diversiteit aanwezig is, zien we dat bepaalde nationaliteiten sterk vertegenwoordigd zijn: Marokkanen (één niet-Belgische ondernemer-handelaar op vijf), Fransen en Turken (één niet-Belg op tien).

De enquête deed ook navraag naar de verblijfplaats en de woon-werkverplaatsingen. Daarbij werden twee belangrijke elementen vastgesteld. Vooreerst woont 80 % van de ondervraagden in Brussel, en meer dan een derde daarvan in het postkanton waar hun handelszaak gevestigd is. Vervolgens blijft de auto het meest gebruikte vervoermiddel, vóór het stappen en het openbaar vervoer (respectievelijk 40 %, 28 % en 25 % van de respondenten). Toch - en logischerwijs - stellen we vast dat het gebruik van de auto afneemt wanneer de handelaar in de nabijheid van zijn handelszaak woont.

Hoewel de studie de aandacht heeft gevestigd op enkele algemene vaststellingen, hebben meer gedetailleerde analyses getoond dat het Brusselse commerciële weefsel een reële diversiteit vertoont.

Ondanks enkele specifieke eigenschappen van categorieën van handelszaken (weinig vrouwen in de vervoersector, meer handelaars met weinig ervaring in de handelszaken met producten voor dagelijks gebruik, etc.), en enkele geografische kenmerken (een man/vrouw pariteit in de tweede kroon, meer handelaars met een hoger studieniveau in het oosten en het zuiden van het Gewest, etc.), wijst de vaststelling vooral op een reële diversiteit bij de ondernemers-handelaars.

Die diversiteit van de profielen van de handelaars is een bijzonder interessante vaststelling, meer bepaald wanneer men wil wijzen op de verbeterpunten om het beroep van handelaar te promoten en om de diensten voor begeleiding te verbeteren. Zo lijkt het in de eerste plaats noodzakelijk om een ondersteuningsdienst te garanderen die toegankelijk is voor iedereen, ongeacht de herkomst, het opleidingsniveau of de leeftijd.

Die vaststelling is des te belangrijker daar de studie heeft aangetoond in welke mate de handel kansen creëert voor ondernemers en meer specifiek voor categorieën van personen met een *a priori* minder gunstige inzetbaarheid, met name personen met enkel een diploma lager secundair onderwijs (25 % van de ondervraagden), of personen met een vreemde nationaliteit (meer dan een derde heeft op latere leeftijd een handelszaak geopend en bezit weinig ervaring in deze sector, waaruit kan worden afgeleid dat de handel de enige mogelijke bron van inkomsten en van integratie is).

Een andere opvallende vaststelling is het grote aandeel van ondernemers-handelaars met weinig ervaring in de sector. Die waarneming kan wijzen op twee dynamieken. Enerzijds, een positieve dynamiek waarbij de sector veel nieuwe ondernemers verwelkomt. Anderzijds een negatieve dynamiek waarbij de handelaars het moeilijk hebben om hun handelszaak te behouden.

Dat is een heel belangrijke vaststelling want ze bevestigt de noodzaak om de toekomstige ondernemers-handelaars zo goed mogelijk te omkaderen om hun kansen op succes te versterken. Bovendien toont ze de behoefte aan een blijvende ondersteuning van de personen die reeds een handelszaak uitbaten en die deze trachten te laten voortbestaan. Tot slot wijst deze vaststelling op de noodzaak om de oorzaken van de stopzettingen te bestuderen en om acties te ontwikkelen om die te beperken.

Deze studie heeft ook enkele interessante elementen aan het licht gebracht met betrekking tot de schoolloopbaan die in zekere zin door de ondersteuningsdiensten worden aangevuld. Een positieve vaststelling is dat de jonge handelaars steeds beter zijn opgeleid. Aangezien het ervaren nut van studies toeneemt met het niveau van het diploma, mogen we ervan uitgaan dat de jonge ondernemers zich vandaag beter gewapend voelen om hun activiteit te beheren.

Uit de enquête blijkt ook dat beroepsopleidingen en vooral aanvullende opleidingen nuttiger worden bevonden door de ondervraagde personen. Dat betekent dat de personen die zich aangetrokken voelen door het beroep van ondernemer-handelaar ertoe moeten worden aangezet om de juiste keuzes te maken op het vlak van opleidingen om het succes van hun onderneming te garanderen.

Kortom, deze enquête heeft een eerste blik geworpen op de ondernemers-handelaars, en op bepaalde uitdagingen voor de ondersteuningsstructuren die hen daarbij moeten helpen samen met een omkadering van de overheid. Die nieuwe elementen tonen eveneens dat de collectieve behoefte om de leefbaarheid van de stedelijke handel te behouden geen romantische terugval of een modeverschijnsel is, maar een echte maatschappelijke uitdaging die diep verankerd is in de tijd.