

## Standpunt

# ***Behoud zichtbaar winkel ambacht kappersbranche***

**ANKO, Harrie Jager, adviseur lokale belangenbehartiging**

**d.d. 24 augustus 2017.**

### Aanleiding:

De kappersbranche is vanaf de tweede helft van de jaren negentig belangrijk aan het veranderen van een vak dat zichtbaar werd uitgeoefend in winkels en bedrijfspanden naar een bedrijfsvorm die meer en meer in en om (woon) huizen plaatsvindt.

Achterliggende redenen voor die verschuiving zijn het wegvallen van drempels voor het opzetten van een kappersbedrijf (ondernemersdiploma en vakdiploma plicht zijn vervallen) en het in veel gemeenten, via oprekken bestemmingsregels, toestaan van bedrijvigheid in woningen naast de traditionele beroepen aan huis.

Nb. Een kappersbedrijf is geen beroep aan huis.

Landelijk blijft het aantal werkenden in de branche gelijk maar is nog maar één derde van de actieve ondernemingen zichtbaar (meestal met personeel) actief.

### Effecten:

Met die kanteling van de markt zijn er een aantal, naar onze mening, ongewenste effecten ontstaan die de toekomst van het mooie vak in gevaar brengen:

#### **1. Stageplaatsen MBO beroepsonderwijs staan onder druk**

Voor instroom in onze branche zijn erkende leerbedrijven nodig die aspirant kappers opleiden. Dit zijn in de praktijk nagenoeg altijd de kappersbedrijven die werken met personeel en vanuit een winkelpand. ZZP'ers die elders werken voldoen vaak niet aan alle kwalificaties om erkend leerbedrijf te mogen zijn en / of hebben niet de behoefte om leerlingen aan te nemen. De instroom in het MBO is sterk streekgebonden. Dus heeft het een direct streekgebonden werkgelegenheidsaspect.

#### **2. Ontbreken level playing field leidt tot oneerlijke concurrentie**

Kappersbedrijven dienen zich alle te houden aan dezelfde regels. In de praktijk ontstaat echter een ongelijk speelveld:

Kappers die zichtbaar opereren worden gecontroleerd en waar nodig gehandhaafd op die regels. Kappers in en om huis niet of nauwelijks. Dit vertaalt zich gemiddeld in het dan ook niet investeren in die regelgeving en daaruit voortvloeiende kosten. En dat leidt weer tot een oneigenlijk concurrentie voordeel

Met dat concurrentie voordeel komt de correct werkende kapper ondernemer bedrijfseconomisch onder druk te staan. Dit leidt tot inkrimping personeel of zelfs staking van de onderneming. De medewerkers die noodgedwongen moeten afvloeien krijgen vervolgens veelal het advies van gemeente / UWV om maar voor zichzelf te beginnen. Hier ontstaat dus een vliegwielen effect.

### **3. Bestrijden leegstand en behouden sociale cohesie**

Daarnaast zijn kapperszaken in buurt wijk dorps en stadscentra actief waar zij mee bijdragen aan (sociale) cohesie en draagvlak ondernemersverenigingen en gemeentelijke lasten ter bevordering van continuïteit van die centra. Ook dragen zij bij aan a - typische bezoekers op rustige momenten. Daarmee helpen deze dienstverleners leegstand te bestrijden en centra levendig te houden.

#### **Huidig en gewenst beleid:**

Op dit moment staan veel gemeenten kappersbedrijven aan huis onder voorwaarden toe.

Zoals blijkt uit voorgaand overzicht is er echter voldoende aanleiding om dit beleid te bevriezen.

Wij pleiten dan ook voor nieuw beleid waarin alle nieuwkomers die in een gemeente een kapsalon willen beginnen daarvoor een winkel / bedrijfspand dienen te betrekken. Voor de bestaande bedrijven aan huis gaat een moratorium regeling in. Dat houdt in dat, bij verplaatsing, zij ook een bedrijfspand dienen te betrekken en, bij verkoop, het kappersrecht vervalt.

Er behoeft geen precedent werking uit te gaan naar andere branches die vanuit winkel-ambacht opereren: enerzijds gaat het om branches als slagerijen, groentezaken, schoenherstellers en bakkerijen die zich niet in een woning mogen vestigen. Anderzijds betreft het min of meer uit het straatbeeld verdwenen branches zoals nagelstudio 's en schoonheidssalons.

*Koninklijke ANKO is dé belangenbehartigingsorganisatie voor ondernemers in de kappersbranche met een plus minus 5.500 aangesloten bedrijven.*

#### **Informatie:**

*Harrie Jager*

[hjager@anko.nl](mailto:hjager@anko.nl)

*telefoon 035 – 5259500*

*mobiel 06 - 5390402*