

Traditionele slijters in zwaar weer

05-03-2014 00:00

De omzet van traditionele drankenwinkels staat onder druk door accijnsverhogingen, borrelshops en online verkopen. Waar een slijterij gemiddeld 350 duizend euro omzet moet halen om met één personeelslid uit de kosten te komen, zijn er genoeg winkeliers die blij zijn als ze de helft halen. Dat stelt voorzitter Ron Andes van branchevereniging Slijtersunie in Het Financieele Dagblad.

Het aantal traditionele slijters daalde in tien jaar tijd van 2300 naar 1900. Daartegenover kwamen er sinds 2006 achthonderd borrelshops bij; aparte ruimtes in supermarkten die zijn ingericht als slijterij. Oneerlijke concurrentie voor slijters, stelt Andes. Waar deze ruimtes volgens hem permanent bemand moeten worden door de leidinggevende die op de slijterijvergunning staat vermeld, zijn de meeste onbemand. Klanten moeten dan op een bel drukken als ze iets willen kopen. "Meestal komt dan het meisje of de jongen van achter de sigarettenbalie aansnellen om je te helpen. Supermarkten kunnen op die manier veel goedkoper werken dan reguliere slijters."

Verder zorgen ook internetverkopers volgens Andes voor oneerlijke concurrentie. Consumenten hoeven online alleen een leeftijd in te vullen, die volgens onderzoek van Bureau Nuchter in geen geval gecontroleerd wordt bij thuisbezorging. Daarnaast beschikt niet elke online verkoper van sterkedrank over een fysieke vestiging, terwijl de wet dat volgens de voorzitter wel voorschrijft.

Ook de accijnsverhogingen zijn een doorn in het oog van de slijterijbranche. Dit jaar ging de accijns op sterke drank met zes procent omhoog, terwijl daar volgend jaar nog eens vijf procent bovenop komt. Vooral slijters in het midden van de markt als Mitra hebben daar last van, stelt directeur Joep Stassen van SpiritsNL, de vereniging van importeurs en producenten van gedistilleerde dranken. Consumenten die normaal twaalf euro betalen voor een fles wodka bij hun ketenslijter om de hoek, zullen volgens hem sneller besluiten zo'n fles te laten liggen.

Mitra kondigde vorige maand aan het komende jaar een deel van zijn winkels te moeten sluiten. De onderneming biedt winkeliers de mogelijkheid om als franchiseonderneming door te starten en dus voor eigen rekening en risico verder te werken. Wanneer winkeliers hier geen brood in zien, worden de slijterijen verkocht of gesloten.