



COVID-19 **IN VLAAMSE** **BEAUTYSECTOR**

**STAND VAN ZAKEN EN
PERSPECTIEF TIJDENS
TWEEDE LOCKDOWN**



4 december 2020



INHOUD

WOORD VOORAF	03
STAND VAN ZAKEN EN PERSPECTIEF	05
BESLUIT	11

Stay safe!

WOORD VOORAF

In juli en september organiseerde Besko, de sectororganisatie van de Vlaamse beautyprofessionals, twee enquêtes om de impact van de coronacrisis in kaart te brengen. Toen al bleek dat de verliezen groot zijn ondanks de (financiële) steunmaatregelen. Eind november raakte bekend dat de instituten/salons niet meer mochten openen voor 2021 en er geen bijkomende financiële steunmaatregelen mochten verwacht worden. Maar wat vinden de beautyprofessionals van deze beslissing en hoe zien zij de toekomst? Besko deed daarom een nieuwe enquête.

De derde corona-enquête bereikte 89% éénmanszaken en 11% werkgevers. Van alle bevroegde beautyprofessionals in Vlaanderen werkt 74% in hoofdberoep en 26% is beautyprofessional in bijberoep of starter. 97% van de beautyprofessionals die deelnemen heeft één vestigingsplaats en 60% van de ondervraagden is allround schoonheidsspecialiste. De andere ondervraagde beautyprofessionals zijn nagelstylist, masseur, gespecialiseerde voetverzorger of gespecialiseerd in gelaatsverzorgingen.

In totaal namen 446 beautyprofessionals deel aan de bevraging.





59%

WIL OPEN OP 14 DECEMBER 2020.

88%

VAN DE VLAAMSE BEAUTYPROFESSIONALS
VRAAGT OM MEER STEUNMAATREGELEN.

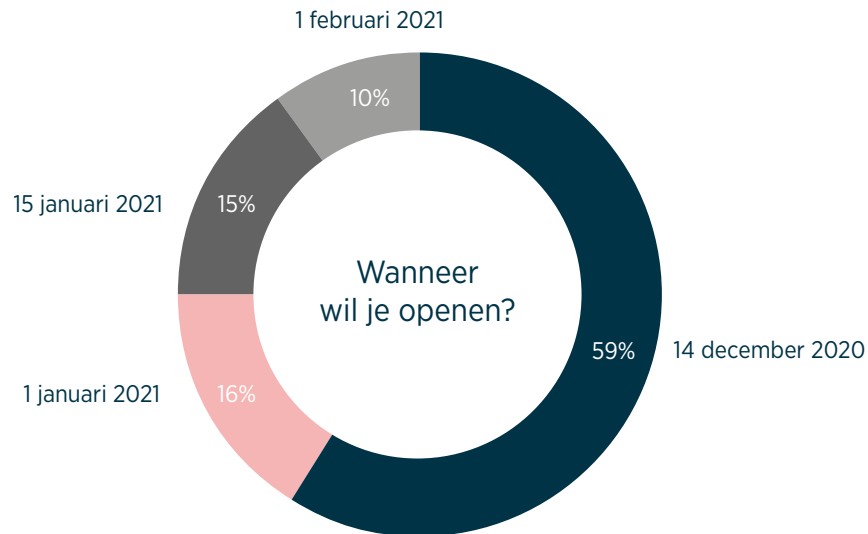
55%

WIL ZO SNEL MOGELIJK EXTRA
FINANCIËLE STEUNMAATREGELEN.

75%

ZIET DE HUIDIGE CRISIS ALS EEN
BEDREIGING VOOR HUN ONDERNEMING.

1) Wanneer wil je openen?

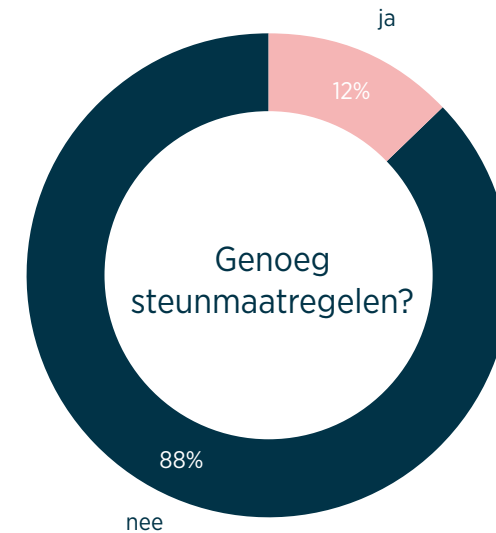


Wanneer wil je openen?

- 59% Ik wil open op 14 december 2020
- 16% Ik wil open op 1 januari 2021
- 15% Ik wil open op 15 januari 2021
- 10% Ik wil open op 1 februari 2021

59% van de Vlaamse beautyprofessionals vragen om zo snel mogelijk te openen op 14 december 2020. 41% wil nog langer gesloten blijven.

2) Zijn er momenteel voldoende steunmaatregelen om de periode te overbruggen?

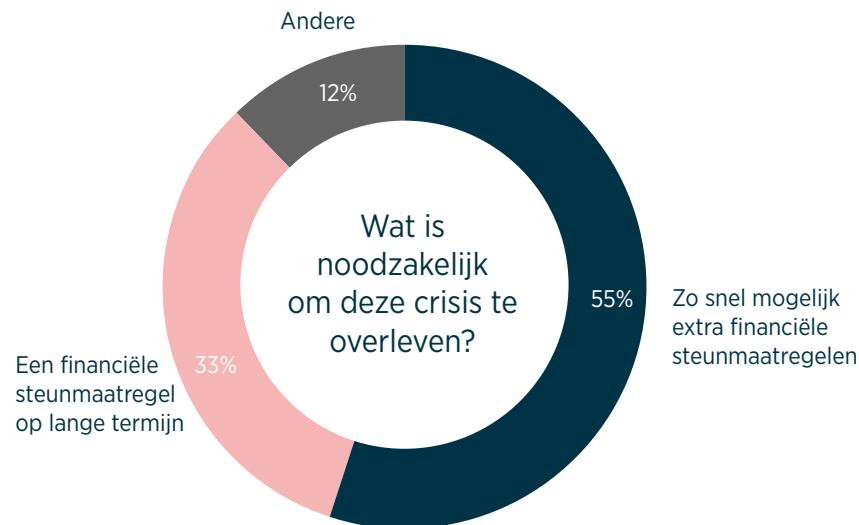


Zijn er voldoende steunmaatregelen om de periode te overbruggen?

- 88% nee
- 12% ja

88% van de Vlaamse beautyprofessionals vraagt om meer steunmaatregelen. Ze vragen snel ondersteuning en voor alle beautyprofessionals. De beloofde steunmaatregelen dienen sneller gestort te worden om de periode te kunnen overbruggen.

3) Wat is er volgens jou noodzakelijk om deze crisis te kunnen overleven?

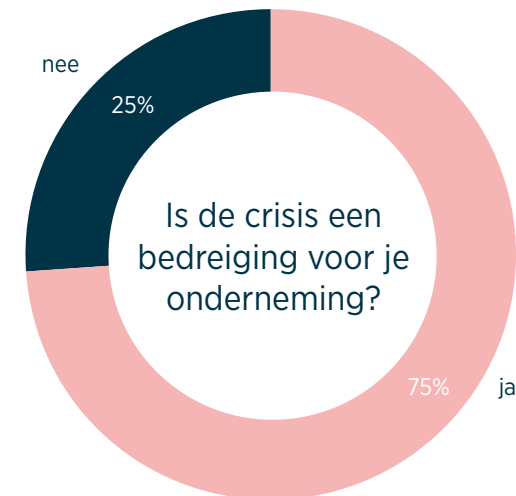


Wat is er volgens jou noodzakelijk om deze crisis te kunnen overleven?

- 55% Zo snel mogelijk extra financiële steunmaatregelen
- 33% Een financiële steunmaatregel op de lange termijn
vb. btw-verlaging op diensten
- 12% Andere

Meer dan de helft van de Vlaamse beautyprofessionals vraagt in de eerste plaats om extra financiële steunmaatregelen en 33% denkt aan financiële ondersteuning op langere termijn. De meerderheid van de beautyprofessionals geeft aan dat er onvoldoende steunmaatregelen zijn om deze crisisperiode te overbruggen. Zoals 55% van de beautyprofessionals aangeeft dient er dringend financiële steun op korte termijn te komen, zoals een verhoging van het percentage van het Vlaams Beschermingsmechanisme. Maar dat is niet alles. Andere steunmaatregelen zijn eveneens noodzakelijk, zowel op korte als lange termijn als alle beautyprofessionals de crisis willen overleven.

4) Is de huidige crisis een bedreiging voor je onderneming?



Is de huidige crisis een bedreiging voor je onderneming?

- 75% ja
- 25% nee

De cijfers geven de duidelijke boodschap dat het noodzakelijk is om de beautyprofessionals de nodige financiële steun te bieden, want 75% ziet de coronacrisis als een reële bedreiging voor hun onderneming. Beautyprofessionals met investeringen, werkgevers, starters en zelfs zij die reeds jaren in het vak staan, geven aan dat de situatie financieel onhoudbaar is.

52%

VERKOOPT MINDER IN VERGELIJKING
MET DE EERSTE LOCKDOWN.

20%

VERKOOPT GEEN PRODUCTEN
TIJDENS DE LOCKDOWN.

63%

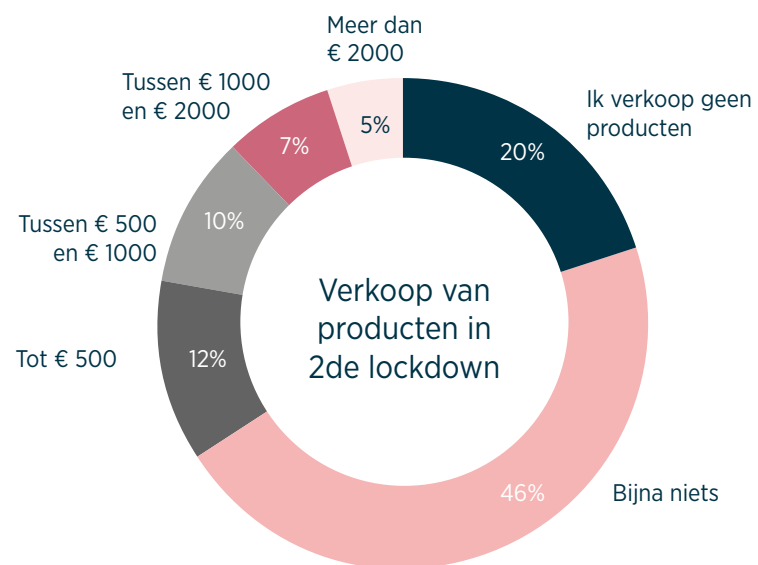
VAN DE BEAUTYPROFESSIONALS
KRIJGT DE VRAAG OM ACHTER
GESLOTEN DEUREN TE WERKEN.

22%

GEEFT MOMENTEEL PRIORITEIT AAN
BTW-VERLAGING OP DIENSTEN.



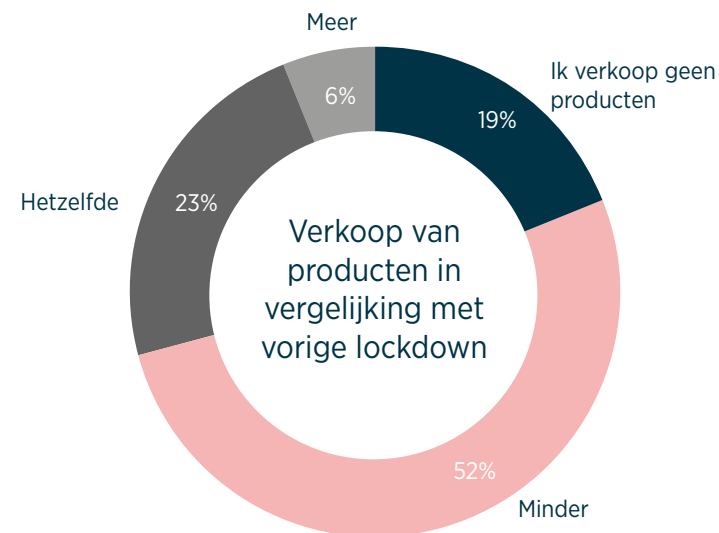
5) Hoe zit het met jullie verkoop van producten in de 2de lockdown?



Hoe zit het met jullie verkoop van producten in de 2de lockdown?

- 20% Ik verkoop geen producten tijdens de lockdown
- 46% Bijna niets
- 12% Tot € 500
- 10% Tussen € 500 en € 1000
- 7% Tussen € 1000 en € 2000
- 5% Meer dan € 2000

6) Hoe zit het met jullie verkoop vergeleken met de vorige lockdown?

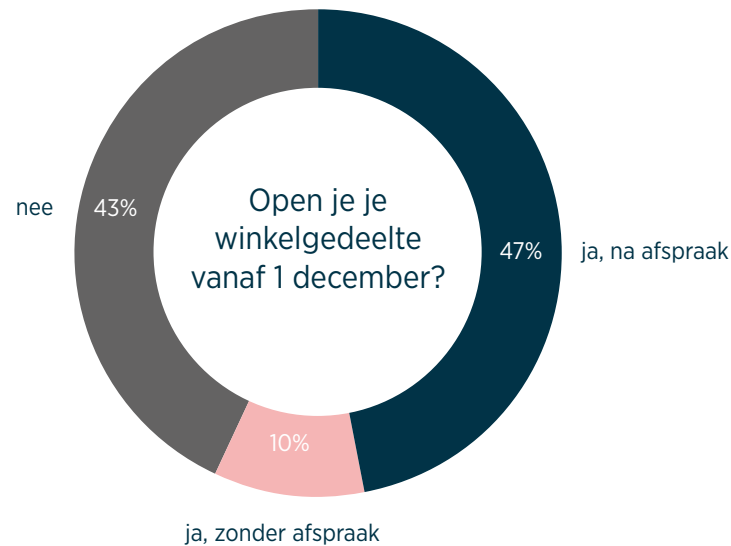


Hoe zit het met jullie verkoop vergeleken met de vorige lockdown?

- 19% Ik verkoop geen producten tijdens de lockdown
- 52% Ik verkoop minder
- 23% Ik verkoop hetzelfde
- 6% Ik verkoop meer

66% van de Vlaamse beautyprofessionals geeft aan zo goed als niets te verkopen tijdens de lockdown. De verkoop van producten is bovendien nog minder dan in de vorige lockdown. Dat is een duidelijke boodschap voor de beleidsmakers dat een beautyprofessional diensten levert en in verhouding moeilijk bijkomende omzet kan creëren door de verkoop van producten. Wederom een reden waarom bijkomende steun noodzakelijk is.

7) Open je je winkelgedeelte vanaf 1 december?

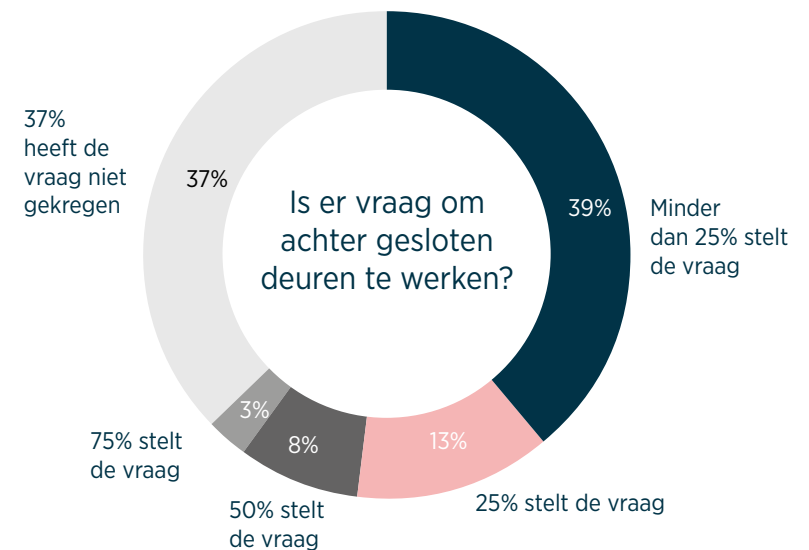


Open je je winkelgedeelte vanaf 1 december?

- 47% ja, na afspraak
- 10% ja, zonder afspraak
- 43% nee

In de prioriteitenlijst vindt 15% van de beautyprofessionals dat ze recht hebben op de verkoop van producten in het instituut of salon zonder verlies van de steunmaatregelen. December is echter een top maand voor onze sector en zal enkel gedeeltelijk gecompenseerd kunnen worden wanneer men kerstpakketten, geschenkbonnen, ... zal kunnen verkopen.

8) Stellen je klanten de vraag om achter gesloten deuren te werken?



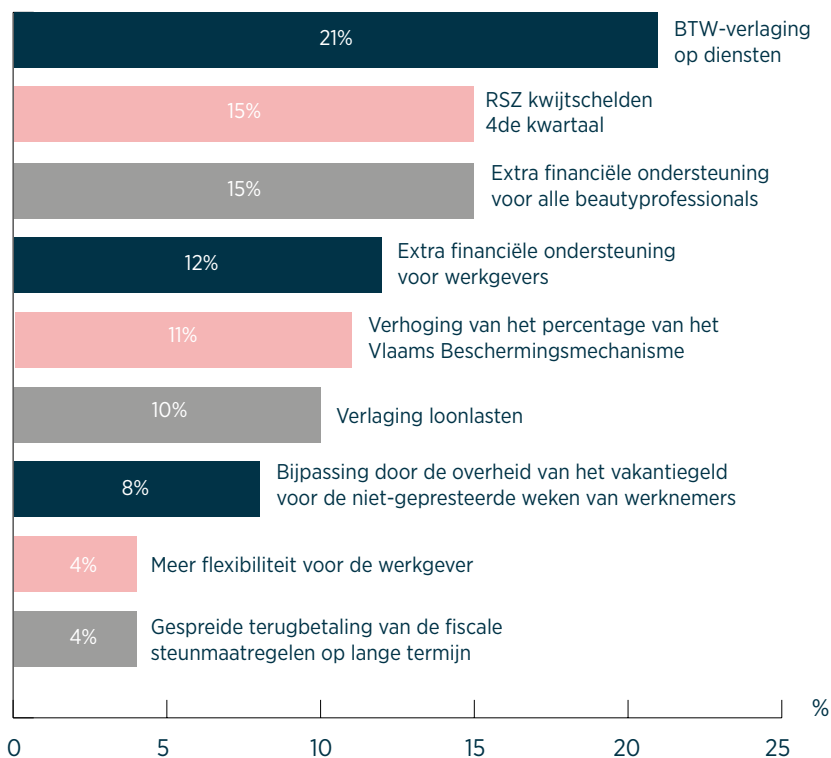
Stellen je klanten de vraag om achter gesloten deuren te werken?

- 39% Minder dan 25% van mijn cliënteel stelt de vraag
- 13% Ongeveer 25% van mijn cliënteel stelt de vraag
- 8% Ongeveer 50% van mijn cliënteel stelt de vraag
- 3% Ongeveer 75% van mijn cliënteel stelt de vraag
- 37% Mijn klanten hebben deze vraag niet gesteld

63% van alle ondervraagde beautyprofessionals werd benaderd door de klanten om achter gesloten deuren te werken.

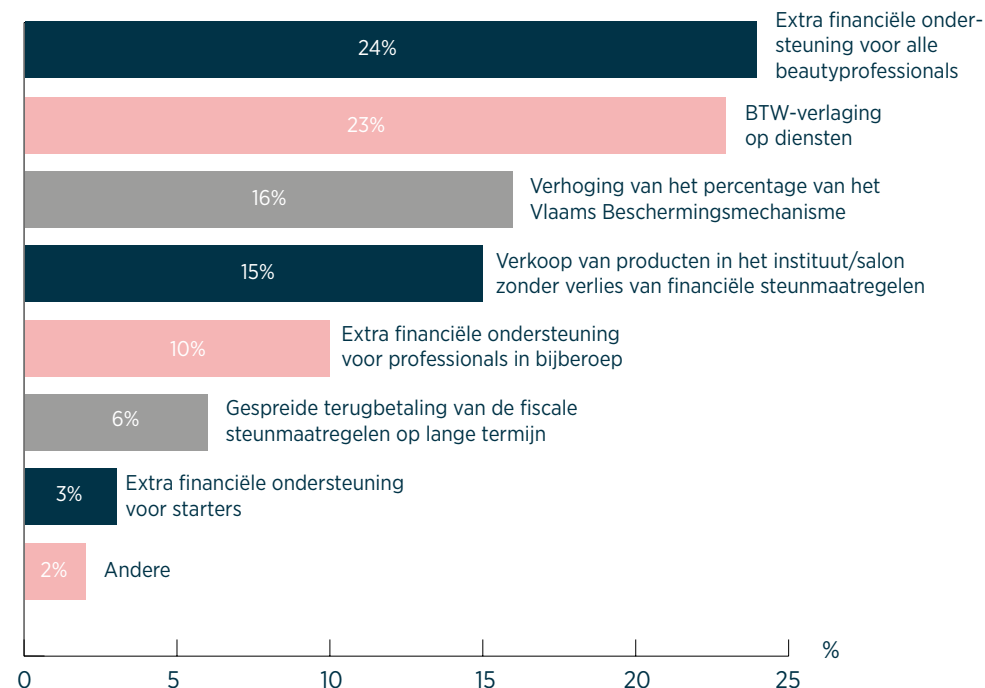
9) Waar geef je momenteel prioriteit aan? (Geef je top 3 door)

VOLGENS DE WERKGEVERS



Waar geef je momenteel prioriteit aan?

VOLGENS DE ZELFSTANDIGEN



Waar geef je momenteel prioriteit aan?

Uit de enquête blijkt duidelijk dat de nood aan steunmaatregelen hoog is bij de Vlaamse beautyprofessional ook bij diegene die in bijberoep werken. Btw-verlaging op diensten, verhoging van het percentage van het Vlaams beschermingsmechanisme en extra financiële ondersteuning voor alle beautyprofessionals behoren tot de top 3. Maar andere belangrijke punten zoals verlaging van de loonlasten en een gespreide terugbetaling van de fiscale steunmaatregelen na de crisis zijn ook nog zeer belangrijke punten.

BESLUIT

Deze enquête vormt een duidelijk beeld van de noden van de Vlaamse beautyprofessionals. Ze kampen als ondernemer met financiële verliezen en dienen vaak eigen spaargeld aan te spreken. Daarom doet Besko een dringende oproep naar de beleidsmakers om beautyprofessionals de nodige steunmaatregelen te geven zodat er geen faillissementen zullen dreigen en duizenden zelfstandigen en werknemers op straat zullen komen te staan. Laat de beautyprofessionals terug aan de slag gaan op hun veilige, gecontroleerde manier. Ze hebben vele inspanningen gedaan en na de eerste lockdown zijn er duidelijke cijfers beschikbaar dat er weinig of geen besmettingen waren bij de beautyprofessionals.

Samen staan we sterker!

Besko
 Belpairestraat 6, 2600 Berchem
 Tel: 03 280 80 70 - info@besko.be - www.besko.be

