



STUDIECENTRUM VOOR ECONOMISCH EN SOCIAAL ONDERZOEK

DE DISTRIBUTIEWET VAN 29 JUNI 1975:  
HAAR TOEPASSING EN GEVOLGEN

MARC GOORMANS

Rapport 7992  
December 1979

Universitaire Faculteiten St.-Ignatius  
Prinsstraat 13 - 2000 Antwerpen  
D/1979/1169/13

I. Inleiding : Beknopt overzicht van de Distributiewet van  
29 juni 1975

Sedert oktober 1971 is het inplanten van grote detailhandelsvestigingen aan wettelijke beperkingen onderworpen. Tot en met het eerste semester van 1975 was de reglementering voorlopig en erg geïmproviseerd. Zij kreeg een samenhangend en definitief karakter met de wet van 29 juni 1975 betreffende de handelsvestigingen (Belgisch Staatsblad van 1 juli 1975), t.a.v. de procedure lichtjes gewijzigd bij de wet van 9 juli 1976.

Tengevolge van deze wet, verder Distributiewet genoemd, is het vereist dat, naast de bouwvergunning voorzien door de wetgeving op de ruimtelijke ordening, een exploitatievergunning wordt bekomen voor de inplanting, uitbreiding, bestemmingswijziging of belangrijke verandering in de commerciële aard van detailhandelsvestigingen van bepaalde dimensies. Deze dimensies zijn :

- een verkoopoppervlakte van meer dan  $1.500 \text{ m}^2$  of een bruto bebouwde oppervlakte van meer dan  $3.000 \text{ m}^2$  in de zones I;
- een verkoopoppervlakte van meer dan  $750 \text{ m}^2$  of een bruto bebouwde oppervlakte van meer dan  $1.000 \text{ m}^2$  in de zones II.

De zones I werden expliciet afgebakend door het K.B. van 8 augustus 1975. Grosso modo komen ze overeen met de grote urbane centra (1).

---

(1) Praktisch is men als volgt tewerk gegaan /14/ :

- Men selecteert de gemeenten met meer dan 15.000 inwoners of met een commercieel hinterland met meer dan 40.000 inwoners;
- binnen het grondgebied van de geselecteerde gemeenten neemt men de statistische sectoren - als gedefinieerd ten behoeve van de volks- en nijverheids- en handelstelling van 1970 - die tenminste 40 inwoners per ha hebben, of 30 inw./ha voor sectoren die grenzen aan sectoren met 40 inw./ha.

Het al dan niet bekomen van een exploitatievergunning hangt af van de uitslag van een socio-economisch onderzoek en van de adviezen van een "keten"commissies. De gemeentelijke autoriteiten behouden het finale beslissings-"recht".

Het Sociaal-Economisch Comité, samengesteld uit ambtenaren van meerdere ministeriële departementen, onderzoekt eerst de aanvragen aan de hand van wettelijk vastgelegde criteria en brengt naar aanleiding daarvan een advies uit. De criteria betreffen de ruimtelijke lokalisatie van het project, de vraag en de verbruikers, de tewerkstelling en de repercussie van het project op het bestaande detailhandelsapparaat.

Als dit advies ongunstig is, of als geen advies wordt uitgebracht binnen 90 dagen, moeten de gemeentelijke overheden, i.c. het College van Burgemeester en Schepenen, de vergunning weigeren.

Als het advies daarentegen positief is, houdt dit niet automatisch het bekomen van een exploitatievergunning in : het dossier wordt in dit geval overgemaakt aan één der negen Provinciale Commissies, samengesteld uit vertegenwoordigers der verschillende betrokken belanggroepen. Het advies van deze commissie is niet bindend, maar de praktijk wijst uit dat het een grote invloed heeft op de beslissing van de gemeentelijke overheid, die in dit geval volledig autonoom de finale beslissing neemt. Indien zij besluit de exploitatievergunning toe te kennen, blijft beroep tegen deze beslissing mogelijk (1).

De wet voorziet ook nog een Nationale Commissie voor de Distributie en een Interministerieel Comité. De Nationale Commissie voor de Distributie heeft adviesbevoegdheid als de beroepsprocedure wordt aangewend. Impliciet heeft de wetgever haar ook bevoegd met een toezichts- en studiebevoegdheid : zij waakt over de goede toepassing der voorziene criteria en mag voorstellen doen tot wijziging van de van kracht zijnde wetgeving betreffende de vestiging van grootwinkelbedrijven.

Het Interministerieel Comité doet uitspraak over dossiers waartegen beroep is aangetekend.

(1) De wet van 9 juli 1976 ontnemt deze mogelijkheid ingeval van een ongunstige beslissing door de gemeentelijke overheid.

## II. De toepassing van de Distributiewet /9/

§1. In wat volgt, analyseren we de resultaten van de toepassing van de Distributiewet aan de hand van door de middenstandsorganisaties (N.C.M.V.) /16;17;18;19/ en grote distributieondernemingen (V.G.D.-FEDIS) /23;5;6/ samengestelde statistieken.

We nemen de tabellen 1 en 2 als vertrekpunt van onze analyse (1). Ze suggereren dat het Sociaal-Economisch Comité aan de criteria ten aanzien van de ruimtelijke lokalisatie en de concurrentie veel belang hecht. Erger : dat het betreffende deeladvies bepalend is voor de aard van het globale advies. Slechts een kleine proportie van aanvragen die voor deze criteria gunstig werden beoordeeld, werden uiteindelijk in hun geheel negatief geadviseerd. De verhouding ligt merkkelijk hoger bij de verbruikers- en tewerkstellingscriteria. Schijnbaar leidt een ongunstig advies i.v.m. lokalisatie en competitie praktisch met zekerheid totverwerping van de aanvraag.

Nog meer uitgesproken liggen de verhoudingen als we kijken naar het aantal keren dat bepaalde criteria niet werden onderzocht (tabel 2): Voor ruimtelijke lokalisatie en weerslag op het bestaande winkelapparaat liggen de frequenties laag. Aanzienlijk hoger liggen ze bij de criteria t.a.v. verbruik en tewerkstelling. In enkele gevallen lopen zij op tot 80 % !

Het niet onderzoeken van bepaalde criteria kan o.m. tot gevolg hebben gehad dat het S.E.C. inplantingen heeft toegelaten omdat werd verwacht dat zij de bestaande detailhandel niet zouden uitschakelen, hoewel zij misschien geen waarborgen boden t.a.v. de stabiliteit der tewerkstelling, slechte arbeidsvoorwaarden inhielden of zelfs helemaal niet aan de behoeften beantwoordden !

---

(1) De tabellen kunnen slechts als startpunt dienen omdat ze enkel betrekking hebben op gegevens tot 31 december 1976. Wij beschikken niet over recentere, gelijkaardige gegevens.

Tabel 1. Waardering van de wettelijke criteria door het Sociaal-Economisch Comité van 61 gunstige en 33 ongunstige dossiers over de periode 1 juli 1975 - 31 december 1976

Advies t.a.v. criterium	Gunstig		Ongunstig		Neutraal		Zonder		Niet onderzocht	
	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
Advies t.a.v. aanvraag										
Criterium										
<u>1. Ruimtelijke lokalisatie</u>										
a) omvang-marktgrootte	51	7	2	21	1	3	3	1	4	1
b) evenwicht periferiebestaande centra	24	3	3	22	2	2	2	1	12	5
<u>2. Verbruikers</u>										
a) behoeften	37	4	-	11	1	5	1	1	22	12
b) koopgewoonten	28	1	-	8	2	5	8	4	23	15
c) assortimenten	41	13	2	7	5	2	3	6	10	5
d) bereikbaarheid met het O.P.V.	48	11	5	9	6	10	-	-	2	3
e) invloed op de prijzen	34	14	1	2	-	7	8	6	18	4
f) geen monopolie	38	17	-	1	1	1	2	1	20	13
<u>3. Tewerkstelling</u>										
a) handhaving of aangroei	43	17	2	5	7	8	6	1	3	2
b) stabiliteit	15	7	-	2	-	3	3	1	43	20
c) kwaliteit van de arbeidsvoorwaarden	8	6	-	2	-	-	2	-	51	25
<u>4. Weerslag op de bestaande handel</u>										
a) leefbaarheid der bestaande handelsuitrusting	42	4	-	23	8	3	4	1	7	2
b) evenwicht periferiebestaande handel	42	2	2	23	3	1	3	-	11	7
c) Stads kern : modernisering	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BRON : /23/										

Tabel 2. Aandeel (%) van het aantal dossiers waarvan één of meerdere criteria niet werden onderzocht over de periode 1 juli 1975 - 31 december 1976

criterium	Globaal gunstig advies (61 = 100)	Globaal ongunstig advies (33 = 100)	Totaal (94 = 100)
<u>1. Ruimtelijke lokalisatie</u>			
a) omvang-marktgrootte	6,6	3,0	5,3
b) evenwicht-periferiebestaande centra	19,7	15,2	18,1
<u>2. Verbruikers</u>			
a) behoeften	36,1	36,4	36,2
b) koopgewoonten	37,7	45,5	40,4
c) assortimenten	16,4	15,2	16,0
d) bereikbaarheid met O.P.V.	3,3	10,0	5,3
e) invloed op prijzen	29,5	12,1	23,4
f) geen monopolie	32,8	39,4	35,1
<u>3. Tewerkstelling</u>			
a) handhaving of aangroei	4,9	6,1	5,3
b) stabiliteit	70,5	60,6	67,0
c) kwaliteit der arbeidsvoorwaarden	83,6	75,8	80,9
<u>4. Weerslag op de bestaande handel</u>			
a) leefbaarheid der bestaande uitrusting	11,5	6,1	9,6
b) evenwicht periferiebestaande handel	18,0	21,2	19,0
c) stadskern : modernisering, specialisatie, enz ...	-	-	-
BRON : zie tabel 1			

Anderzijds is het mogelijk dat het S.E.C. aanvragen heeft afge-  
wezen op grond van lokalisatie- en concurrentieconsideraties,  
zonder dat de voorgenomen projecten de kans werd gegeven de balans  
in hun voordeel te doen omslaan door de gunstige invloeden die  
ze zouden kunnen hebben op de behoeftenbevrediging, keuzemoge-  
lijkheden, prijsniveau, het doorbreken van een plaatselijk mono-  
polie of het verzekeren van een stabiele tewerkstelling.

Het meest bevreemdend is dat de verbruikers en hun belangen schijn-  
baar frequent worden genegeerd door het S.E.C.. Het komt ons  
onaanvaardbaar voor dat in een periode met hoge inflatiegraad  
(1975-1976) zowat 30 % der goedgekeurde aanvragen niet werden  
onderzocht op de invloed die ze op het prijspeil en de monopolie-  
vorming hebben.

We erkennen dat de bedoelde tabellen geen bewijskracht hebben.  
Ze suggereren nochtans dat de overheid door middel van de Distri-  
butiewet veeleer een politiek van ruimtelijke ordening, en meer  
nog een politiek van inkomensherverdeling volgt, dan wel een toe-  
stand van optimale winkelspreiding nastreeft. In de volgende  
paragrafen gaan we na of er andere elementen zijn die dit vermoeden  
kunnen steunen (1).

§2. Tabel 3 suggereert dat vooral projecten voor zeer grote ver-  
koopoppervlakten worden geweigerd, terwijl de 'kleine' projecten  
in toenemende mate worden toegelaten. Het overzicht van de cumu-  
latieve toestand op 31 december 1978 (tabel 4) toont dat 3/4  
der projecten van 7.000 m<sup>2</sup> en meer verkoopoppervlakte werden ge-  
weigerd, tegen slechts 22 % der projecten beneden 2.500 m<sup>2</sup> ver-  
koopoppervlakte. Deze verhoudingen schijnen er wel op te wijzen  
dat de frequenties waarmee de kenmerken 'grootte der verkoopopperv-  
vlakte' en 'toelating of weigering' voorkomen, onderling niet  
onafhankelijk zijn.

---

(1) In wat volgt gaat het steeds over dossiers die volledig zijn afgehandeld  
d.w.z. die de gehele procedure hebben doorlopen.

Tabel 3. Evolutie van het aandeel (%) der geweigerde projecten in het totaal aantal afgehandelde dossiers, naar verkoopoppervlakte

Verkoopoppervlakte in m <sup>2</sup>	Periode			
	01/07/75- 31/12/76	1977	01/07/77- 30/06/78	1978
< 2.500	24,64	26,32	13,95	16,00
2.500 - < 7.000	31,58	53,33	40,00	41,67
≥ 7.000	76,92	83,33	66,67	70,00
Totaal	32,67	38,98	20,55	27,78
BRON : /23;5;6;18/				

Tabel 4. Aantal (\*) en percentage (\*\*) der toegestane en geweigerde projecten naar verkoopoppervlakte, van 1 juli 1975 tot 31 december 1978

Verkoopoppervlakte in m <sup>2</sup>	Toegestane projecten	Geweigerde projecten	Totaal
< 2.500	122 (77,71)	35 (22,29)	157 (100)
2.500 - < 7.000	27 (58,70)	19 (41,30)	46 (100)
≥ 7.000	7 (24,14)	22 (75,86)	29 (100)
Totaal	156 (67,24)	76 (32,76)	232 (100)
(*) Men zal opmerken dat de totalen niet overeenstemmen met de totalen in de volgende tabellen. De reden is dat projecten die slechts een uitbreiding der bruto-oppervlakte beogen, werden weggelaten			
(**) Percentages tussen haakjes.			
Bron : /6/ - X <sup>2</sup> = 33,79			



§2 bis. Methodologie :  $X^2$  (chi-kwadraat) als analyse instrument /7;12/.

Het geëigende instrument om te onderzoeken of de associatie die we schijnen waar te nemen van significante betekenis is, is de  $X^2$  - chi-kwadraat-toets. Deze vergelijkt de empirische, d.i. waargenomen frequenties, met de theoretische, d.w.z. de frequenties die we zouden waargenomen hebben indien de vergeleken karakteristieken onafhankelijk van mekaar waren geweest.

De chi-kwadraat grootte wordt berekend volgens de formule

$$X^2 = \sum \frac{(f_e - f_t)^2}{f_t} \text{ met } v = (R-1) \times (C-1)$$

en waarin :  $f_e$  = de empirische frequentie;  
 $f_t$  = de theoretische frequentie;  
 $v$  = het aantal vrijheidsgraden;  
 $R$  = het aantal rijen in de contingentietabel;  
 $C$  = het aantal kolommen in de contingentietabel.

De kritische waarden der  $X^2$ -verdeling zijn, afhankelijk van het significantieniveau en het aantal vrijheidsgraden, de volgende :

v	Significantieniveau			
	5 %	2,5 %	1 %	0,5 %
1	3,84	5,02	6,63	7,88
2	5,99	7,38	9,21	10,60
3	7,81	9,35	11,34	12,84

In het algemeen verwerpt men de nulhypothese :  $H_0$  = er is geen significante associatie, als de berekende chi-kwadraat waarde de kritische waarde op een 5 % significantieniveau overtreft. Opdat de  $X^2$ -test strikt toepasbaar zou zijn, is vereist dat de theoretische frequentie in elke cel van de contingentietabel groter is dan 5 /12/. R. FERBER vermeldt ook als voorwaarde dat het totaal aantal observaties ten minste 50 moet zijn /7/.

Voor tabel 4 is de berekende waarde  $X^2 = 33,79$ , wat belangrijk groter is dan de kritische waarde. Wij kunnen daaruit besluiten dat tot einde 1978 de Distributiewet heeft geleid tot discriminatie tussen de projecten met grote en kleinere verkoopoppervlakte.

§3. Vooral de projecten voor grotere verkoopoppervlakten worden geweigerd. Men weet dat in hoofdzaak enkele grote distributieondernemingen in grotere verkoopoppervlakten belang stellen. Het is daarom niet onlogisch te vermoeden dat de geïntegreerde distributievormen het meest door de Distributiewet worden getroffen. Tabellen 5, 6 en 7 laten toe deze hypothese direct te verifiëren.

Ze wordt bevestigd door de hoge  $X^2$ -waarden voor de tabellen 6 en 7. Tabel 5 toont dat de mate waarin projecten van geïntegreerden worden geweigerd min of meer stabiel blijft in de tijd, terwijl men voor de zelfstandigen blijkbaar minder streng wordt. Men dient dan ook nog rekening te houden met het feit dat de dossiers aangevraagd door promotors, en waarvan de weigeringsfrequentie gevoelig is afgenomen, meestal betrekking hebben op projecten die bestemd zijn ten gunste van de zelfstandige detailhandel.

Dat systematisch meer aanvragen van zelfstandigen worden goedgekeurd dan van grootwinkelondernemingen heeft men in middenstandskringen aanvankelijk willen toeschrijven aan een onvoldoende kennis van de wet door de grootwinkelbedrijven bij het samenstellen der dossiers, en aan het feit dat zij de interpretatie van de wet willen uittesten /20/.

Kon deze verklaring na één toepassingsjaar misschien nog wel als werkhypothese worden aanvaard, thans, na drie en vier jaar toepassing, kan dat niet meer /10/. Trouwens, het argument "onvoldoende kennis" is op zijn minst zeer zwak te noemen, daar bij de vergelijking van de mogelijkheden van groot- en kleinwinkelbedrijf vaak als "oneerlijke" ongelijkheid wordt aangewezen de mogelijkheid die het grootwinkelbedrijf heeft om, door arbeidsverdeling, beroep te doen op specialisten ter zake.

Tabel 5. Evolutie van het aandeel (%) der geweigerde projecten in het totaal aantal afgehandelde dossiers, naar distributievorm

Distributievorm	Periode			
	01/06/76- 30/06/77	01/07/77- 30/06/78	1978	01/07/78- 30/06/79
Zelfstandigen	21,28	13,51	12,50	6,90
Geïntegreerden	40,00	44,00	42,42	38,46
Promotors	52,38	52,63	20,00 (*)	26,67
Totaal	32,95	32,10	26,67	22,86

BRON : /6;17;18;19/

(\*) FEDIS rekent de ten behoeve van de geïntegreerde distributievormen door promotors aangevraagde projecten toe aan de geïntegreerden.

Tabel 6. Aantal en percentage (\*) der toegestane en geweigerde projecten naar distributievorm, van 1 juli 1975 tot 31 december 1978

Distributievorm	Toegestane projecten	Geweigerde projecten	Totaal
Zelfstandigen	90 (81,08)	21 (18,92)	111 (100)
Geïntegreerden	44 (55,00)	36 (45,00)	80 (100)
Promotors	25 (56,82)	19 (43,18)	44 (100)
Totaal	159 (67,66)	76 (32,34)	235 (100)

(\*) Tussen haakjes

BRON : /5;6/ -  $\chi^2 = 17,37$

Tabel 7. Aantal en percentage (\*) der toegestane en geweigerde projecten naar distributievorm, van 1 juni 1976 tot 30 juni 1979

Distributievorm	Toegestane projecten	Geweigerde projecten	Totaal
Zelfstandigen	96 (84,96)	17 (15,04)	113 (100)
Geïntegreerden	42 (59,15)	29 (40,85)	71 (100)
Promotors	30 (54,55)	25 (45,45)	55 (100)
Totaal	168 (70,29)	71 (29,71)	239 (100)
BRON : /17;18;19/ - $\chi^2 = 22,39$			
(*) Tussen haakjes			

§4. De neiging de (kleine) zelfstandige detailhandel te begunstigen en de prioriteit die de overheid heeft uitgedrukt t.a.v. het bestaande winkelnet (1), moeten in verband worden gebracht met het feit dat bij de toepassing van de wet voorkeur wordt gegeven aan uitbreiding van bestaande winkels boven inplanting van nieuwe vestigingen en bestemmingswijzigingen (tabellen 8 en 9).

We mogen aannemen dat aanvragen voor uitbreiding vooral komen van zelfstandige winkeliers. Gezien het investeringsbedrag dat met één vierkante meter verkoopoppervlakte is gemoeid, mogen we aannemen dat zelfstandige detailhandelaars omwille van hun geringere kapitaalkracht hun verkoopoppervlakte ad hoc en met "mondjesmaat" aanpassen bij een expanderende markt. Grootwinkelbedrijven beschikken over ruimere financiële middelen, die toelaten vestigingen op te richten waarvan de grootte rekening houdt met op lange termijn toenemende afzet. Bovendien kunnen zij dienaangaande meer risico's nemen, omdat eventuele verliezen over meerdere verkooppunten kunnen worden gespreid.

(1) Deze prioriteit werd bevestigd in een vraaggesprek met L. HANNOTTE, Minister van Middenstand. Zie : B.C.D., Een jaar toepassing van de wet betreffende de handelsvestigingen - interview met L. HANNOTTE, Distributie Vandaag, nr.12, december 1976.

Tabel 8. Evolutie van het aandeel (%) der geweigerde projecten in het totaal aantal afgehandelde dossiers, naar aard der aanvraag

Aard van het project	Periode			
	01/07/75- 31/12/76	01/06/76- 30/06/77	01/07/77- 30/06/78	01/07/78- 30/06/79
Nieuwe vestiging	38,71	45,10	39,22	10,00
Uitbreiding	21,62	17,14	19,23	18,92
Wijziging van aard of bestemming	-	0	25,00	53,85
Totaal	32,32	32,95	32,10	22,86
BRON : /23;17;18;19/				

Tabel 9. Aantal en percentage (\*) der toegestane en geweigerde projecten, naar hun aard, van 1 juni 1976 tot 30 juni 1979

Aard van het project	Toegestane projecten	Geweigerde projecten	Totaal
Nieuwe vestiging	77 (63,11)	45 (36,89)	122 (100)
Uitbreiding	80 (81,63)	18 (18,37)	98 (100)
Wijziging van aard of bestemming	11 (57,89)	8 (42,11)	19 (100)
Totaal	168 (70,29)	71 (29,71)	239 (100)
BRON : /17;18;19/ - $X^2 = 10,44$			
(*) Tussen haakjes			

Er is nog een tweede element dat de relatie in kwestie helpt verklaren. Het is niet onmogelijk dat heel wat verzoeken tot uitbreiding niet meer betekenen dan een vertraagde aanpassing aan de werkelijkheid, d.w.z. aan een toegenomen aantal klanten en afzetvolume, waarbij de uitbreiding nodig is om terug orde en comfort in de winkel te brengen. Verondersteld mag worden dat dergelijke uitbreiding weinig of zelfs geen invloed zal hebben op het bestaande winkelapparaat (inderdaad : indien er van eliminatie sprake is, dan heeft deze reeds plaatsgevonden !). Daarentegen blijft de invloed van een nieuwe inplanting op de rest van het commerciële apparaat onzeker, o.m. door het gebrek aan gegevens en wetenschappelijke analyses terzake.

In dezelfde optiek moet ook het stijgende weigeringspercentage voor bestemmingswijzigingen worden gezien. De betreffende dossiers slaan op verandering van vestigingsplaats of transformaties van bestaande vestigingen met niet-detailhandelskarakter in vestigingen voor detailhandelsverkoop (1). Dergelijke reconversies gaan dikwijls gepaard met toepassing van de discountprijzen-formule, waarvan men normalerwijze een groter (eliminerende) invloed op de bestaande winkels verwacht dan van winkels met "normale" prijzen.

§5. Wat de detailhandelsstructuur betreft, is er in België een niet gering verschil tussen de economische regio's, i.h.b. ten aanzien van winkeldichtheid en gemiddelde bedrijfsgrootte /13/. De Vlaamse landsstreek heeft een veel hogere dichtheid aan verkooppunten dan Wallonië, en de gemiddelde bedrijfssomvang is er veel kleiner /13/. Niettemin heeft de Vlaamse regio tijdens de "distribuele revolutie" der zestiger jaren wat van zijn achterstand goedge maakt, zoals A.G. HEIRMAN heeft aangetoond /13/.

a) Men zou kunnen vermoeden dat de Distributiewet zodanig wordt aangewend dat dit inhaalproces wordt versneld. Maar niets blijkt minder waar te zijn. De verdeling van goedgekeurde en afge-  
wezen dossiers over de drie regio's (tabel 10) vertoont immers

(1) De omvorming van garages in supermarkten of discounts is een klassiek voorbeeld

geen significante afwijking van een "niet discriminerende" verdeling (1). De verhoudingen aan toelatingen en afwijzingen zijn min of meer gelijk in het Vlaamse, Brussels en Waalse gewest.

b) Men mag zich niet blind staren op het feit dat 60 % der aanvragen betrekking heeft op in Vlaanderen te realiseren projecten. Dat heeft niets te maken met enige discriminatie vanwege de overheden, maar wel met het grotere potentieel, gezien in het licht van de minder ontwikkelde distributiestructuur en de algemeen-economische evolutie.

Integendeelzelfs : de zorg om de bestaande "evenwichten" te behouden; tendeeft ertoe de structurele verschillen tussen de drie regio's te vergroten : tabel 11 toont dat, gemiddeld, de toegestane projecten in Wallonië van grotere omvang zijn dan in de Vlaamse regio, en dat de grootste projecten voor het Brusselse gewest worden voorbehouden.

c) Dat alles betekent dat tot 30 juni 1979 ongeveer een half miljoen vierkante meter verkoopoppervlakte werden geweigerd (tabel 12). Om daarvan een concreet idee te kunnen vormen, vermelden we dat dit cijfer vergelijkbaar is met de totale verkoopoppervlakte van alle in België per einde 1977 bestaande hypermarkten ( $543.103 \text{ m}^2$ ) (2) of met 500 supermarkten van gemiddelde omvang ( $\pm 1.000 \text{ m}^2$ ). Deze cijfers zetten ertoe aan zich af te vragen of de expansie en de vernieuwing van het commerciële apparaat, zoals aan de gang sedert het begin der zestiger jaren, niet krachtig worden geremd door de toepassing van de Distributiewet (3).

---

(1) We moeten nochtans opmerken dat de  $X^2$ -test niet strikt toepasbaar is in dit geval, vermits de theoretische frequentie van de combinatie "Brussel - geweigerd" 4,73 is, daar waar een waarde van tenminste 5 is vereist (zie eerder).

(2) Bron : Belgisch Comité voor de Distributie

(3) We moeten de cijfers evenwel enigermate genuanceerd interpreteren, omdat sommige weigeringen tweemaal worden geteld (bijvoorbeeld de weigering voor Ikea, eerst te Lokeren, dan te Ans).

Tabel 10. Aantal en percentage (\*) der toegestane en geweigerde projecten naar economische regio, van 1 juli 1975 tot 30 juni 1979

Economische regio	Toegestane projecten	Geweigerde projecten	Totaal
Vlaanderen	118 (69,82)	51 (30,18)	169 (100)
Brussel	10 (66,67)	5 (33,33)	15 (100)
Wallonië	63 (66,32)	32 (33,68)	95 (100)
Totaal	191 (68,46)	88 (31,54)	279 (100)
BRON : /19/ - $X^2 = 0,39$			
(*) tussen haakjes			

Tabel 11. Gemiddelde grootte (m<sup>2</sup> verkoopoppervlakte) der toegestane en geweigerde projecten naar economische regio, van 1 juli 1975 tot 30 juni 1979

Economische regio	Toegestane projecten	Geweigerde projecten	Totaal
Vlaanderen	2.225	4.280	2.845
Brussel	6.607	15.194	9.469
Wallonië	2.451	6.184	3.709
Totaal	2.529	5.592	3.495
BRON : /19/			



Tabel 12. Totale verkoopoppervlakte (m<sup>2</sup>) en percentage (\*) der toegestane en geweigerde aanvragen van 1 juli 1975 tot 30 juni 1979, naar economische regio

Economische regio	Toegestane projecten	Geweigerde projecten	Totaal (**)
Vlaanderen	262.504 (54,60)	218.279 (45,40)	480.783 (100)
Brussel	66.070 (46,51)	75.972 (53,49)	142.042 (100)
Wallonië	154.440 (43,84)	197.876 (56,16)	352.316 (100)
Totaal (**)	483.014 (49,53)	492.127 (50,47)	975.141 (100)

BRON : /19/

(\*) tussen haakjes

(\*\*) De totalen stemmen niet overeen met deze in de als bron vermelde publicatie. We hebben nl. een foutje verbeterd dat in /18, tabel 1 bis/ is geslopen : daarin werd de plaats der cijfers veranderd, nl. 270.638 voor de toegestane projecten in Vlaanderen i.p.v. 207.638; de vergissing werd niet gecorrigeerd in de opvolgende publicatie van 1979

§6. Wat houdt dit in in termen van tewerkstelling ? Tabel 13 toont dat, in voltijdse equivalenten, tot einde 1978 meer arbeidsplaatsen werden geweigerd dan toegelaten : 6.916 full-time plaatsen werden geweigerd. Dit gerelateerd aan het hoge werkloosheidspercentage sinds het uitbreken der energiecrisis in 1973, achten wij het gerechtvaardigd ons ernstig vragen te stellen over de gang van zaken. We zagen eerder al dat de grootste projecten, naar oppervlakte gemeten, werden geweigerd, en dus ook de dossiers met de grootste tewerkstellingscreatie. Tot einde 1977 werden zelfs de projecten met de hoogste arbeidsintensiteit, gemeten naar voltijds-equivalente betrekkingen per vierkante meter verkoopoppervlakte, geweigerd (tabel 13) (1).

(1) Men zal bemerken dat over het algemeen de projecten minder arbeidsintensief en meer kapitaalintensief worden.

Tabel 13. Aantal voltijds-equivalente betrekkingen (\*) : aantal, per project en per 1.000 m<sup>2</sup> verkoopoppervlakte, van 1 juli 1975 tot 31 december 1978

Periode	Toegestane projecten	Geweigerde projecten	Totaal
van 1 juli 1975 tot 31 december			
<u>1977</u>			
aantal FT-betrekkingen	3.597	5.914	9.511
FT per project	34,59	105,61	59,44
FT per 1.000 m <sup>2</sup>	16,20	18,73	17,68
<u>1978</u>			
aantal FT-betrekkingen	1.368	1.002	2.365
FT per project	24,78	50,10	31,53
FT per 1.000 m <sup>2</sup>	13,05	7,51	9,94
van 1 juli 1975 tot 31 december			
<u>1978</u>			
aantal FT-betrekkingen	4.960	6.916	11.876
FT per project	31,19	91,00	50,54
FT per 1.000 m <sup>2</sup>	15,20	15,39	15,31
(*) Berekend onder de hypothese : 2 deeltijds = 1 voltijds			
BRON : /6/			

De toestand is identiek als men de verdeling over distributievormen bekijkt : zowel de geweigerde projecten der zelfstandige detaillisten als die der geïntegreerden hielden een groter arbeidsplaatsenpotentieel in dan de toegestane vestigingen. Het feit dat zelfs de grootste projecten der zelfstandige detailhandelaars werden geweigerd, toont nogmaals aan dat de te volgen procedure leidt tot het prevaleren van de aspecten "competitie" en "ruimtelijke lokalisatie"; daarom mag men ook twijfelen aan de juistheid van het meermaals gehoorde argument dat de Distributiewet tot doel heeft aan de zelfstandigen de kans te geven hun ten aanzien van de grootdistributie opgelopen achterstand goed te maken.

Opmerkelijk is dat de door de geïntegreerde handel gevraagde projecten meer werkgelegenheid schijnen te scheppen dan die der zelfstandigen, zowel per project als per m<sup>2</sup> verkoopoppervlakte (tabel 14). Men beklemtoont vaak dat door schaalvoordelen grote distributievestigingen kunnen besparen op mankracht. Men zou het waargenomen fenomeen kunnen toeschrijven aan het feit dat de projecten van zelfstandigen veeleer betrekking hebben op uitbreidingen, die minder additionele mankracht vergen, hetzij doordat de uitbreiding marginaal is, hetzij doordat zij slechts de vertraagde aanpassing is aan een bereikte toestand waarvoor reeds eerder personeel werd aangeworven (zie hoger). Een andere verklaring kan zijn dat het door de geïntegreerden opgegeven additionele effectief ook de geïnduceerde verhoging van hun groothandelsactiviteit omvat.

Wat er ook van zij, de discriminerende politiek jegens de geïntegreerde distributievormen heeft tot gevolg gehad dat omzeggens de arbeidsintensiefste projecten werden afgewezen.

Tabel 14. Aantal voltijds-equivalente betrekkingen (\*) per project en per 1.000 m<sup>2</sup> verkoopoppervlakte, naar distributievorm, van 1 juli 1975 tot 31 december 1977

Distributievorm	Toegestane projecten	Geweigerde projecten	Totaal
	F.T. betrekkingen per project		
Zelfstandigen	11,10	26,88	14,49
Geïntegreerden (**)	56,20	134,14	92,70
Promotors	88,41	147,35	117,91
Totaal	34,59	105,61	59,44
	F.T. betrekkingen per 1.000 m <sup>2</sup>		
Zelfstandigen	8,61	12,02	9,71
Geïntegreerden (**)	18,62	21,51	20,49
Promotors	22,57	17,81	19,35
Totaal	16,20	18,73	17,68
BRON : /5/			
(*) Berekend onder de hypothese : 2 deeltijds = 1 voltijds			
(**) Inclusief de door promotors gevraagde projecten ten bate van de geïntegreerde distributie			

Wij vragen ons af of het aantal betrekkingen dat men daardoor in de bestaande detailhandel heeft gevrijwaard, het aantal voor de geïntegreerden geweigerde jobs overtreft. Gaan we uit van de toestand per 31 december 1977 (tabel 15). In de veronderstelling dat de 22 aan de geïntegreerden geweigerde projecten gemiddeld per project 20 kleine bestaande winkels die elk 5 personen tewerkstellen (wat niet meer zo klein is !) zouden hebben uitgeschakeld (zie verder, en /8/), dan zou de totale vernietiging aan arbeidsplaatsen  $22 \times 20 \times 5 = 2.200$  personen hebben bedragen, wat minder is dan de 2.951 geweigerde betrekkingen ! (1)

(1) Naast het aantal betrekkingen zou ook het remuneratieniveau moeten bekeken worden.

Tabel 15. Aantal voltijds-equivalente betrekkingen (\*) en toegestane en geweigerde projecten van 1 juli 1975 tot 31 december 1977, naar distributievorm

Distributievorm	Toegestane projecten		Geweigerde projecten		Totaal	
	FT	Projecten	FT	Projecten	FT	Projecten
Zelfstandigen	688	62	457	17	1.145	79
Geïntegreerden	1.405	25	2.951	22	4.357	47
Promotors	1.503	17	2.505	17	4.009	34
Totaal	3.597	104	5.914	56	9.511	160

BRON : /5/

(\*) Berekend onder de hypothese : 2 deeltijds = 1 voltijds

§7. Aan de hand van ruwe gegevens is het mogelijk een estimatie te maken van het totale bedrag aan investeringen dat tot midden 1979 werd geweigerd. Nemen we op basis van tabel 16 aan dat, in prijzen van 1971, de vaste installaties in de detailhandel die onderworpen is aan de Distributiewet ongeveer 25.500 frank per m<sup>2</sup> kosten. Aan de hand van een prijsindex kan het benodigde investeringsbedrag in courante prijzen worden bepaald, wat na vermenigvuldiging met de geweigerde verkoopoppervlakte het totale bedrag der geweigerde investeringen oplevert. Van midden 1975 tot midden 1979 kan dit op + 19,7 miljard frank worden gesteld (tabel 17), of op 15,8 miljard als men de waarde der gronden uitsluit (1).

(1) De gegevens in tabel 16 suggereren dat gronden + 20 % der waarde uitmaken.

Tabel 16. Investeringsbedrag per m<sup>2</sup> verkoopoppervlakte in prijzen van 1971

Vestiging	1966	1971	1975
<u>Voedingswinkel van 100 m<sup>2</sup></u>			
Bouwgrond, winkel, magazijn, flatwoning (1a)	23.193	----	----
Vorraden (1b)	3.452	----	----
Bedrijfskapitaal (1c)	1.189	----	----
Totaal	27.834	----	----
<u>Gemiddelde supermarkt (919 m<sup>2</sup>)</u>			
Grond	----	21.763	20.212 (2)
Gebouw en uitrusting	----	----	----
Vorraden	----	4.353	----
Totaal	----	26.116	----
<u>Gemiddelde hypermarkt (6.839 m<sup>2</sup>)</u>			
Grond, gebouw en uitrusting	----	29.244	----
Vorraden	----	4.387	----
Totaal	----	33.631	----
(1a) Gedefleerd met het prijsindexcijfer der bruto binnenlandse kapitaalvorming in de handels-, bank- en verzekeringssector (Nationaal Instituut voor de Statistiek)			
(1b) Gedefleerd met het indexcijfer der consumptieprijzen voor voedingsmiddelen (Nationaal Instituut voor de Statistiek)			
(1c) Gedefleerd met het algemene indexcijfer der consumptieprijzen (Nationaal Instituut voor de Statistiek)			
(2) Supermarkt met 1.500 m <sup>2</sup> verkoopoppervlakte. Geïnfleerd met de in (1a) genoemde prijsindex.			
BRON : /3;2;24/			

Tabel 17. Estimatie van de geweigerde vaste investeringen tot midden 1979.

Jaar	Investerings- waarde per m <sup>2</sup> in prijzen van 1971	Prijs- index (*)	Investerings- waarde per m <sup>2</sup> in lopende prijzen	Geweigerde projecten		
				Periode	Opper- vlakte in m <sup>2</sup>	totale in- vestering in mln. frank
1975	25.500	1,4208	36.230	1/7/75-31/5/76	90.246	3.270
1976	25.500	1,5270	38.939	1/6/76-30/6/77	115.500	4.497
1977	25.500	1,6206	41.325	1/7/77-30/6/78	214.395	8.860
1978	25.500	1,6809	42.863 }	1/7/78-30/6/79	71.986	3.086
1979	25.500	-----				
Totaal					492.127	19.713
(*) Prijsindexcijfer der bruto binnenlandse kapitaalvorming in de handels-, bank- en verzekeringssector, 1971=100 (Nationaal Instituut voor de Statistiek, Statistisch Tijdschrift nr.10 - 1979)						
BRON : tabel 16 en /16;17;18/						

Op dezelfde wijze kan men tewerkgaan voor de becijfering van de investeringen in voorraden die zijn verloren gegaan (tabel 18) : ± 3,4 miljard frank tot midden 1978 (1).

Men weet dat door het multiplier-effect de afgewezen inkomenscreatie groter is dan het afgewezen investeringsbedrag.

Dit alles roept vragen op, temeer daar de overheid aan de andere kant allerlei maatregelen en uitzonderingsregelingen treft (zoals de Crisiswet) ter stimulering der investeringen. Bovendien wordt een deel der voor investeringen voorziene middelen als alternatief aangewend voor o.m. het nemen van participaties in buitenlandse ondernemingen, i.h.b. in de Verenigde Staten, wat een extra belasting betekent van de reeds deficitaire betalingsbalans.

(1) Deze cijfers moeten eveneens worden genuanceerd i.v.m. de eerder genoemde dubbeltellingen.

Tabel 18. Estimatie van de geweigerde investeringen in voorraden tot midden 1979

Jaar	Voorraadwaarde per m <sup>2</sup> in prijzen van 1971	Prijsindex (*)	Voorraadwaarde per m <sup>2</sup> in lopende prijzen	Geweigerde projecten		
				Periode	Oppervlakte in m <sup>2</sup>	totale voorraadinveste- in mln.fr.
1975	4.300	1,4331	6.162	1/7/75-31/5/76	90.246	556
1976	4.300	1,5644	6.727	1/6/76-30/6/77	115.500	777
1977	4.300	1,6755	7.205	1/7/77-30/6/78	214.395	1.545
1978	4.300	1,7504	7.527	1/7/78-30/6/79	71.986	542
1979	4.300	-----	-----			
Totaal					492.127	3.420
(*) Algemeen indexcijfer der consumptieprijzen, basis 1971 = 100 (Nationaal Instituut voor de Statistiek)						
BRON : tabel 16 en /16;17;18/						



### III. Besluiten

Het wil ons voorkomen dat onze analyse toelaat de volgende besluiten te formuleren :

1° Het belang dat wordt gehecht aan bepaalde beoordelingscriteria, m.n. de concurrentie en de ruimtelijke lokalisatie, en de besluitvormingsprocedure hebben geleid tot discriminatie tegenover inplantingsaanvragen vanwege grote distributieondernemingen, zelfstandige zowel als geïntegreerde, maar voornamelijk tegenover deze laatste.

Toegegeven, de Belgische procedure is misschien de meest democratische van Europa /18/, maar tegelijk houdt dit een hoge mate van kortzichtigheid in, alsook het afschermen van de eigen verworven positie en het beslissen in functie van het eigenbelang op korte termijn.

Het heeft er dus alle schijn van dat de suggestie dat het hier gaat om een "grendelwet op kousevoeten" /21/ voor een groot deel waarheid bevat. En dit ondanks het naar buitenuit geformuleerde standpunt der middenstandsorganisaties : "Het probleem van de inplantingen van grote distributiebedrijven mag niet herleid worden tot een concurrentieprobleem tussen grote en kleine of middelgrote handelszaken. Het te voeren beleid moet voor alles geïnspireerd zijn door het algemeen belang van het welzijn der bevolking"./15/ Dit standpunt werd eveneens, zij het minder omstandig, geformuleerd in de Groep d'Alcantara /1/. Onze analyse suggereert dat dit slechts holle frasen zijn, die tot een tactiek van "window-dressing" moeten worden gerekend.

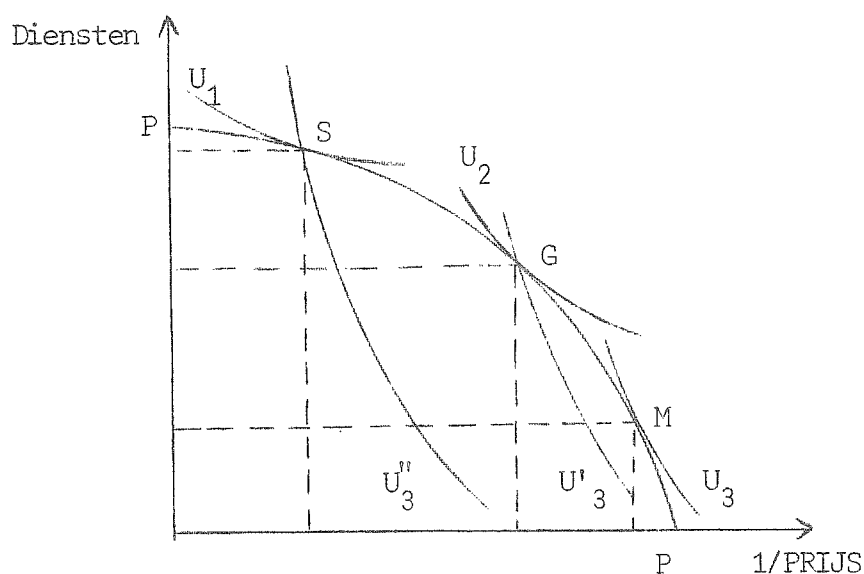
Men kan hierbij nog een tweetal bedenkingen maken. Door ook, tegenover grote zelfstandigen te discrimineren, belet men dat de zelfstandige detailhandel zich aanpast en de opgelopen achterstand op de geïntegreerde distributievormen inhaalt. Bovendien creëert deze discriminatie a.h.w. een monopolistische positie voor reeds bestaande grote verkoopoppervlakten, wat zich in het prijsniveau doet gevoelen. Men kan reeds enige tijd vaststellen dat bepaalde grote distributieondernemingen bezig zijn een commerciële politiek van "trading-up" te volgen.

2° De toepassing der Distributiewet remt duidelijk de sinds het begin der zestiger jaren begonnen schaalvergroting in de detailhandel af, enerzijds door slechts "kleine" projecten toe te laten, anderzijds door de getroffen ondernemingen te "dwingen" zich aan te passen, en verkooppunten te openen die kleiner zijn dan de in de Distributiewet voorziene kritische dimensies. Het is niet moeilijk in te zien dat dergelijke gang van zaken zware lasten legt op onze distributie-economie : de "aangepaste" inplantingen schijnen niet altijd te beantwoorden aan een optimale schaal op lange termijn, d.w.z. een vestigingsgrootte waarmee de laagste gemiddelde kosten worden gerealiseerd.

3° Wat de combinatie tussen drie "retailing-mix" elementen - assortiment, diensten en prijspeil - betreft, zijn er, in het algemeen, met een gegeven hoeveelheid efficiënt aangewende produktiemiddelen drie grote mogelijkheden : respectievelijk een hoog, gemiddeld en laag niveau voor de drie elementen in kwestie (punten S, G en M in figuur 1). De grote geïntegreerde distributieondernemingen hebben praktisch altijd gekozen voor de laatste mix (M), terwijl het merendeel der zelfstandigen hebben geopteerd voor de eerste en tweede combinatie (S en G). De grootdistributie beletten nieuwe verkooppunten te openen, impliceert dat men het risico loopt het verbruikerssegment dat prijs-gericht koopt ( $U_3$ ) te negeren. Deze verbruikers zullen zich dan moeten bevoorraden bij detailhandelszaken van het type S en G, en een verlaging van hun totale nut moeten ondergaan (d.w.z. een lagere indifferentiecurve in fig. 1 :  $U_3'$  en  $U_3''$  in plaats van  $U_3$ ) (1).

(1) Op basis van deze gedachtengang hebben we op 21 mei 1979 ter gelegenheid van het tweede Navem-congres gewezen op het gevaar dat in de meubeldetailhandel bestaat voor onderverzorging der consumentenwensen, m.n. door in het raam der Distributiewet systematisch de inplanting van grote massa-meubelzaken te weigeren. Het is merkwaardig dat reeds op 12 juli 1979 een wetsvoorstel werd ingediend, dat, o.m., de meubeldetailhandel buiten de toepassing der Distributiewet wenst te stellen, hoewel dit daarin niet om de dezelfde redenen wordt verantwoord /22/.

Figuur 1 Evenwicht tussen aanbodmogelijkheden van de detailhandel en verbruikersvoorkeur



- met : PP : produkttransformatiecurve van de detailhandelszaak
- $U_1$  : indifferentiecurve van de diensten-gevoelige en niet prijsgevoelige verbruikers
- $U_2$  : indifferentiecurve van de verbruiker die tegen een 'gemiddelde' prijs en met een 'gemiddeld' dienstenpakket wenst te kopen
- $U_3, U'_3, U''_3$  : indifferentiecurven van de verbruiker die tegen een lage prijs en zonder veel dienstverlening wenst te kopen

4° Er bestaat nog een hele waslijst van praktische problemen. Zoals de "regularisaties" bijvoorbeeld. Er zijn ondernemers die een vestiging beginnen bouwen zonder reglementaire vergunning, of die een toelating hadden een opslagplaats te bouwen en deze achteraf "omvormen" tot een winkel. De bedoeling is de overheden voor voldongen feiten te stellen, in de wetenschap dat dit meestal toch leidt tot het consolideren van de toestand. Er is ook het gebrek aan een a posteriori controle, o.m. op de

realisatie van de in de aanvragen opgegeven, geschatte omzetten, prijzen, tewerkstellingscijfers, competitieve invloeden, enz. Aldus gaat men voorbij aan een ideale gelegenheid om een helder en dieper inzicht te verwerven in de 'relaties' en mechanismen die de organisatie en de competitie in de detailhandel beheersen.

We hebben gezien dat het oorspronkelijk in de bedoeling van de wetgever lag om middels de Distributiewet te komen tot een distributieconfiguratie die beantwoordt aan een welvaartseconomisch optimum, waarin het belang van de bevolking centraal staat. Onze analyse verschaft voldoende elementen om eraan te twijfelen dat dit optimum inderdaad wordt nagestreefd, laat staan bereikt, en dat met bepaalde aspecten van de belangen van de bevolking weinig of zelfs geen rekening wordt gehouden.

Alles wijst er op dat de beleids- en uitvoerende instanties eerder een politiek van inkomensherverdeling nastreven dan een toestand van optimale winkelspreiding.

### Bibliografie

1. d'ALCANTRA A. (verslaggever), Verslag namens de Commissie voor de Middenstand, hfst. V : Criteria die in acht genomen moeten worden bij de vestiging van nieuwe grote distributiebedrijven, Parlementaire Documenten van België, Kamer, Zitting 1973-1974, Begroting, deel II, nr.4 - XIII (1973-1974) - n°2, 47 p.
2. B.C.D., Het vraagstuk van de financiering in België, Belgisch Distributie Tijdschrift, n°2, 1967.
3. BIENFAIT A.H., Nu : de finances eerst !, Distributie Vandaag, n°10, 1975, p.15.
4. DAVIES R.L., DAWSON J., Retail Planning in Belgium, in : DAVIES R.L., ed., Retail Planning in the EEC, Saxon House, - forthcoming. (pp.113-134).
5. FEDIS, De vestiging van winkels met grote oppervlakte : de wetten van 29 juni 1975 en van 9 juli 1976, Jaarverslag Boekjaar 1977, pp.57-63 en 79.
6. FEDIS, De vestiging van winkels met grote oppervlakte : de wetten van 29 juni 1975 en van 9 juli 1976, Jaarverslag Boekjaar 1978, pp. 65-67.
6. FERBER R., Market Research (Statistical Techniques in Market Research), McGraw-Hill Book C°, Inc., New York, z.d., 542 p., pp.260-279.
8. GOORMANS M., Het effect van grote distributievestigingen op traditionele kanalen, Seso-rapport nr.7871, Ufsia-Antwerpen, februari 1978, 21 p.
9. GOORMANS M., Het overheidsbeleid t.a.v. de inplanting van grote distributievestigingen : de Distributiewet en haar toepassingen. Voorstel van alternatieve aanpak : capita selecta en inventaris, Seso, Ufsia-Antwerpen, niet gepubliceerd intern rapport, augustus 1978, 37 p. + bijlagen.

10. GOORMANS M., La politica commerciale in Belgio : la legge sulla distribuzione del 1975, Commercio - Rivista di Economia e Politica Commerciale, CESCO, anno I, n°2, 1979, pp.49-62.
11. GOORMANS M., Evolutie en prognose van de vraag, het aanbod en de structuur van de meubelsektor in België, referaat gehouden op het tweede Navem-Congres op 21 mei 1979 te Mechelen, referatenmap 'De meubelzaak vandaag en in 1985' VI + 76 p., pp.1-32.
12. GREEN P.E., TULL S.D., Research for Marketing Decisions, Prentice -Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 4th edition, 673 p., pp.282-293.
13. HEIRMAN A.G., Veranderingen in de structuur van de distributiesector, Eclectica, Economische Hogeschool Sint-Aloysius Brussel, deel I : Enkele hypothesen en onderzoeksmethoden, n°19, 1976, 79 p.  
deel II : De evolutie in België 1947-1970, n°25, 1976, 160 p.
14. LEMAITRE J., Distributieplanologie : op zoek naar een nieuw evenwicht, Eco-Brabant, nr.10, maart 1976, pp.30-37.
15. LUYCKX R., Naar een verantwoord inplantingsbeleid voor de grote verkoopoppervlakten, Kamer voor Ambachten en Neringen van de provincie Antwerpen, november 1973, 36 p. + bijlagen.
16. MARSTBOOM E., Terugblik op één jaar distributiewet : geen grendel maar ordening ! De Middenstand, N.C.M.V., 31 juli 1976, pp.6-7.
17. MARSTBOOM E., Distributiewet : niet volmaakt, maar zeker volwassen, De Middenstand, N.C.M.V., n°25, 30 juli 1977, pp.6-7.
18. MARSTBOOM E., Distributiewet ingereden; technische interpretatie nu bijstellen, De Middenstand, N.C.M.V., n°27, 2 september 1978, pp.6-7.

19. MARSTBOOM E., De wet op de handelsvestigingen : een aansporing voor kollega's en een toetssteen voor tegenstanders, De Middenstand, N.C.M.V., n°28, 1 september 1979, pp.6-7.
20. VANDEN BERGHE G., Distributiewet : de berg heeft geen muis gebaard, Vrije Tribune, Gazet van Antwerpen, 25 maart 1976.
21. VAN IMPE M., Grendelwet op kousevoeten, Trends, n°8, 1 juli 1975, p.33.
22. VERBERCKMOES F., Wetsvoorstel tot wijziging van de wet van 29 juni 1975 betreffende de handelsvestigingen, Kamer van Volksvertegenwoordigers, Buitengewone Zitting 12 juli 1979, Stuk 273 (B.Z. 1979) - n°1.
23. V.G.D., De vestiging van winkels met grote oppervlakte, Jaarverslag Boekjaar 1976, pp.45-54.
24. WEGNEZ L.F., Supermarkten en hypermarkten onder de loep, Distributie Vandaag, nr.6, 1972, pp.3-14.