

COMMENTAAR



Peter Mijlemans
Nieuwsmanager

Week van de waarheid

We mogen er nu zoetjesaan van uitgaan dat het belangrijkste doel van de lockdown licht bereikt is. Het voorkomen van een systeemcrash in de ziekenhuizen. Nu de druk op de zorg afneemt, moet ook die op de economie en het sociale leven worden verminderd. Met de grootste voorzichtigheid.

Deze week wordt cruciaal om nieuwe stappen te zetten op nog steeds ongekend terrein. In meerdere landen worden de zwaarste restricties van de lockdown opgeheven. Met mondjesmaat. Bij het lossen van de teugels wordt door alle lokale overheden telkens gewaarschuwd voor de beruchte tweede golf. Griepvirussen hebben al vaker bewezen dat ze veel dodelijker kunnen terugkomen. Het coronavirus is geen griep, dus hebben we momenteel het raden naar wat er kan gebeuren. In Duitsland gingen de besmettingen weer de hoogte in na het intrekken van de eerste beperkingen. In Singapore gebeurde hetzelfde, maar nog fors.

Tot er een vaccin is, zullen we op onze hoede moeten blijven. Vooruit maar ook achteruit blijven kijken. Toch is het moment gekomen waarop politieke beslissingen moeten nemen. De adviezen van de virologen wikkelen en wegen en bepalen wat er moet gebeuren. Tot nu leken ze vooral bang van hun eigen schaduw. Hun favoriete term dezer dagen – ‘perspectief bieden’ – zullen ze in daden moeten omzetten. Wat deze week op tafel moet komen, is een globale aanpak. Gebouwd op data, cijfers en noodzakelijke voorzorgsmaatregelen om de lange tocht naar een min of meer normaal leven te beginnen. Niets minder dan een masterplan uitgerold in tijd is nodig. Dat indien nodig onmiddellijk bijgesteld kan worden.

Na een goede eerste ronde moeten de virologen het estafettestokje doorgeven aan de Nationale Veiligheidsraad en de regeringen. Alleen is de vraag wie die taak tot een goed einde kan brengen. De heropening van tuincentra en doe-het-zelf-zaken was geïnspireerde bric-à-brac. Gebouwd op lukraak gekozen criteria, gecommuniceerd in opperste verwarring. Er werd het volk wat planten en een pot verf als bezigheidstherapie aangeboden. Wat het zeker niet was, was een eerste stap van een relanceplan. Het was een heel slechte generale repetitie voor het grote werk.

Reageer op commentaar@nieuwsblad.be

MAREC

QUARANTAINES ONDERWIJS



Veel winkels willen, net als tuincentra, openen en hebben draaiboek klaar

Ze zijn er klaar voor

Naast tuincentra en doe-het-zelf-zaken zijn er nog sectoren die klaar zijn voor een relance. Sterker nog: volgens Unizo zijn de draaiboeken klaar om **coronaproof** aan de slag te gaan. “De maatregelen zijn onlogisch. Wie *social distancing* en voldoende maatregelen kan handhaven, moet weer open kunnen gaan.”

ARTHUR DE MEYER EN SOFIE GEUSSENS

“Oef, eindelijk.” Dat was te horen in veel Vlaamse huiskamers toen premier Sophie Wilmès (MR) donderdagavond de heropening van de tuincentra en doe-het-zelf-zaken aankondigde. Maar meteen volgde ook kritiek, want de definitie van ‘tuincentrum’ en ‘doe-het-zelfzaak’ bleek voor interpretatie vatbaar. En dat was niet het enige probleem. “De huidige maatregelen zijn onlogisch”, zegt Dunny Van Assche, gedelegeerd bestuurder van Unizo. “Waarom een tuincentrum wel en een bloemist niet? De gezondheid van werknemers en consumenten staat voorop, maar dit is op termijn onverdedigbaar.”

Volgens Unizo is de keuze voor tuincentra en doe-het-zelf-zaken willekeurig en zijn er nog sectoren die perfect **coronaproof** aan de slag kunnen. “Tot nu toe werkte de Nationale Veiligheidsraad met het openstellen van bepaalde soorten zaken. Die logica moet omgedraaid worden: wie in orde is met maatregelen om *social distancing* toe te passen, moet kunnen openen. Wij adviseren en informeren de aangesloten sectororganisaties over de te nemen maatregelen. Zij werken zelf dan protocollen uit.”

Meestal vaardigt de regering een set maatregelen uit – zoals alleen gaan winkelen, zo veel mogelijk elektronisch betalen, afstandsregels... – en schikken de winkels zich ernaar. Hier hebben de winkels proactief gehandeld. De federaties hebben zelf draaiboeken gemaakt en die overgemaakt aan hun leden. Alles om zo snel mogelijk weer op te starten.

85 procent is er klaar voor

“Uit een bevraging blijkt dat 85 procent van onze leden al maatregelen genomen heeft om klanten en werkeversters te beschermen”, zegt Kasper Demol, woordvoerder van werkgeversorganisatie Voka. “Nu is het wachten op de politiek.”

“We zien dat veel bedrijven zich goed aan het voorbereiden zijn”, klinkt het op het kabinet van minister van Economie Nathalie Muylle (CD&V). “Maar als ze opnieuw open mogen, moet het wel veilig kunnen. Daarom hebben we een praktische gids gemaakt met daarin alle maatregelen op de werkvloer. Het is de bedoeling dat die gids door de sectoren aangevuld wordt op basis van hun noden. Op die manier weet iedereen wat te doen en kan er ook worden gecontroleerd als de winkels weer openen.”

Marktkramers

Parcours met nadarhekken en eenrichtingsverkeer

Een markt is doorgaans een mierenhoop en dat is verre van ideaal in tijden van corona. “Om dat tegen te gaan, willen we een parcours van nadarhekken maken”, zegt Pascal Janssens, zelf visventer en ondervoorzitter van de Vlaamse Federatie van Vishandelaars (VVFV). “Dat zou eenrichtingsverkeer zijn. Ook raden we de marktkramers aan om afstand te creëren tussen de klanten en hun kraam, dat kan met enkele paletten of bakken. En we vragen om zo veel mogelijk elektronisch te betalen.” Op marktleinen waar zulke maatregelen niet mogelijk zijn vanwege plaatsgebrek, pleit de VVFV om de markt te verhuizen. “In Gent zou dat bijvoorbeeld naar Flanders Expo kunnen zijn.”

Elektrozaken

Niets aanraken en alle toestellen ontsmetten

“Elektrowinkels zijn zeker klaar om weer open te gaan omdat het winkels zijn waar je enkel naartoe gaat als je écht iets nodig hebt”, zegt Els Heyrman van sectorfederatie Nelestra. “De winkels zijn ook lokaal verankerd en er zijn dus geen lange verplaatsingen nodig.” Maar de meeste klanten hebben toch de neiging om alle knoppen van de toestellen in te duwen? “Verkopers kunnen een eelding plaatsen. *Gefieve niets aan te raken*”, zegt Heyrman. “Het is zeker mogelijk om de toestellen extra te reinigen en demonstraties enkel door de verkoper te laten doen. Indien klanten online bestellingen plaatsen, voorzien we een plaats waar pakjes en retours contactloos afgehandeld worden.”

Matrassenwinkels

Wegwerphoezen rond kussens en matrassen

Het voordeel van matrassenwinkels: de gangen zijn er vaak veel breder dan in een supermarkt of andere winkel, en er is doorgaans minder volk. Nadeel is dat matrassen veel worden aangeraakt. Klanten gaan er vaak even op liggen om te bepalen of ze een matras te hard of te zacht vinden. “Naast het beschikbaar maken van handgels en mondmaskers voor klanten en werknemers, voorzien onze coronaproofs protocollen daarom ook wegwerphoezen”, zegt Tom Steenhoudt van de Nationale Vereniging van Belgische Meubelhandelaars. “Indien een klant een kussen of een matras wil testen, doen we er een wegwerphoes om. Eén per klant, om alles hygiënisch te houden.”

Keukenwinkels

Een droomkeuken op afspraak en achter plexiglas

Een keuken is maatwerk. Om elk kastje te doen passen en om je formule op de juiste plaats te krijgen, moet je vaak naar een toonzal om een plan op te laten maken. “Keukenbouwers kunnen op afspraak werken met maximaal twee klanten die onder hetzelfde dak wonen”, zegt Els Heyrman van sectorfederatie Nelestra. “Op die manier zou enkel de verkoper aanwezig moeten zijn in de zaak. De besprekingen en het optekenen van de plannen zouden achter plexiglas gebeuren. Daarnaast kunnen mondmaskers voor personeel en handgels voor bezoekers en personeel voorzien worden en kan alles voor en na de afspraak ontsmet worden.”

Kledijwinkels

Pashokjes vrijhouden en minder klanten

De solden zijn al uitgesteld naar augustus, maar dat is niet de enige maatregel die de modewinkels moeten treffen. “We zitten met een gigantische stock die we volgend jaar niet meer gaan kunnen verkopen”, zegt Isolde Delanghe, directeur van Mode Unie. “We willen zo snel mogelijk klanten ontvangen. Daarbij is het zeker belangrijk om het aantal klanten te limiteren en de juiste handhygiëne toe te passen. Maar indien nodig kunnen grotere winkels bijvoorbeeld ook het aantal parkeerplaatsen beperken. Op die manier kunnen klanten voor te binnengaan inschatten of het al dan niet te druk is. Indien de winkels een binnenspeeltuin of restaurant hebben, blijven die tot nader order gesloten.”

Meubels en interieur

Minder parking en geen binnenspeeltuin

“Meubelwinkels hebben doorgaans ruimte genoeg om *social distancing* in acht te nemen”, zegt Tom Steenhoudt van de Nationale Vereniging van Belgische Meubelhandelaars. “Vaak zijn het ook winkels met een parcours, dus dat komt de afstand tussen klanten ook ten goede. Als een klant een vraag wil stellen aan een verkoper, moeten beiden een mondmasker dragen. Bij de ingang zal ook handgel staan. Ook zouden we het aantal parkeerplaatsen beperken. Op die manier kunnen klanten voor te binnengaan inschatten of het al dan niet te druk is. Indien de winkels een binnenspeeltuin of restaurant hebben, blijven die tot nader order gesloten.”

Boekenwinkels

Plastic schermen en zelf afstand houden in de kleine winkel

“Boekverkopers zijn onmiddellijk oversgeschakeld op online verkoop, maar toch hebben ze hun omzet 50 tot zelfs 75 procent zien dalen”, zegt René Van Loon, voorzitter van de Vlaamse Vereniging Boekverkopers. Daarom zou hij het liefst zo snel mogelijk terugkeren naar de normale gang van zaken. “De meeste boekenwinkels zijn niet erg groot waardoor we de regels gemakkelijk kunnen handhaven. Een persoon per tien vierkante meter, dat moet lukken. Veel meer kunnen we eigenlijk niet doen. We hebben al eens navraag gedaan om plastic schermen aan de kassa te hangen, om het personeel te beschermen.”



Een markt met een in- en uitgang en eenrichtingsverkeer tussen de kramen. In Deinze hebben ze het al geprobeerd.