



Volgens de directie liet ZEB gisteren alleen de trouwste klanten binnen. © svde

NSZ DIEN KLACHT IN TEGEN OVERTREDING SPERPERIODE

## ‘Privékoopjes ZEB vals’

De overheidsdienst Economie voert een onderzoek naar illegale koopjespraktijken van de kledingketen ZEB.

VAN ONZE REDACTRICE

**ELKE MUSSCHE**

**BRUSSEL** | ZEB hield gisteren, en nog het hele weekend lang, de winkels gesloten voor het grote publiek, om privékoopjes te kunnen aanbieden. Daarbij mogen alleen de trouwste klanten binnen. Maar in de praktijk kan iedereen er, nota bene middenin de sperperiode, van openlijk zichtbare solden genieten.

‘Ik ben helemaal geen klant bij ZEB, laat staan dat ik een speciale uitnodiging heb gekregen. Toch ben ik een kijkje gaan nemen en zonder aandringen geraakte ik binnen. Ik moest een formuliertje invullen om een klantenkaart te krijgen en kreeg een tijdelijke, persoonlijke kaart. Ook aan de kassa is er geen enkel probleem.’ Het Neutraal Syndicaat voor Zelfstandigen (NSZ) kreeg een boze telefoon van een van haar leden, die de ‘privékoopjes’ van kledingketen ZEB was gaan uittesten.

‘Dit is een flagrante overtreding

van de wet op de sperperiode, die bepaalt dat er geen kortingen mogen aangekondigd of gesuggereerd worden van 15 mei tot 30 juni’, zegt Christine Mattheeuws van het NSZ. ‘Met de aangekondigde privésolden balanceerden ze al op de rand, maar dit is er ver over. Ik heb meteen een klacht ingediend bij de inspecteurs van de overheid. Zij gaan de zaak onderzoeken. ZEB riskeert een boete van 1.375 tot 55.000 euro.’

Wij namen de proef op de som en trokken naar een van de negentien ZEB-vestigingen, zonder uitnodiging of klantenkaart. Wat we daar te horen kregen van een personeelslid aan de ingang, was zelfs nog straffer. ‘Kom maar binnen en vul vlug een briefje in. Wij moeten doen alsof het privékoopjes zijn, om de inspectie te omzeilen.’

Binnen in de winkel duiden gekleurde bollen de korting aan, van groen voor 30 procent korting tot rood voor 70 procent.

Bij ZEB wordt deze praktijk in alle

toonaarden ontkend: ‘Dat kan niet kloppen’, zegt Vé Bobelyn, marketingmanager bij ZEB, dat mode van merken als Verso Moda, Levi’s, O’Neill, Mexx en Esprit verkoopt. ‘Er staan inderdaad personeelsleden aan de deur die mensen zonder klantenkaart een formulier laten invullen, zodat we hen later een klantenkaart kunnen opsturen. Die kunnen helaas dit weekend niet binnen. Ook mensen mét een klantenkaart, maar zonder speciale uitnodiging, wijzen we de deur. Als ze toch aandringen, controleert de winkelmanager zelf of de klant op de speciale lijst staat. Zo niet, jammer maar helaas.’

Wat ZEB er niet bij vertelt, is dat bij elke persoonlijke toegangskaart een bijkomende kaart zit die trouwe klanten kunnen doorgeven aan vrienden of vriendinnen. Daarop staat letterlijk: ‘Vanaf 22 tot 30 juni is deze uitzonderlijke klantenactie toegankelijk voor iedereen.’

## Inno trekt naar Hof van Cassatie

**BRUSSEL** | De kledingketen Inno heeft beslist om naar het Hof van Cassatie te gaan tegen het zogenaamde ‘koopjesarrest’. Inno had vorig jaar klanten per brief laten weten dat ze tijdens de sperperiode kortingen konden krijgen van 30 tot 50 procent, op voorwaarde dat ze betaalden met een kredietkaart. Mode Unie, de Unizo-organisatie voor zelfstandige modehandel, was furieus en daagde Inno voor de rechter.

Zowel de rechtbank in eerste aanleg als het hof van beroep gaven Mode Unie gelijk. Wat Inno doet, is in strijd met de koopjeswet. Tijdens de sperperiode voorafgaand aan de solden is het verboden om kortingen te afficheren.

‘Wij laten het hier niet bij’, zegt

een strijdvaardige Henri Riga, de communicatiedirecteur van Inno. ‘Wij trekken naar Cassatie. Europa is helemaal niet opgezet met onze koopjeswet en dat sterkt mij in mijn overtuiging.’

‘Deze keer zullen we onze trouwe klanten geen brief sturen om kortingen vóór de solden aan te kondigen’, zegt Riga. ‘Maar dat wil niet zeggen dat we helemaal niets van plan zijn. Ik kan niet verklappen wat.’

Twee keer per jaar laait de discussie over de zin en onzin van de sperperiode in alle hevigheid op. Grote ketens als Inno, minister van Ondernemen Vincent Van Quickenborne (Open VLD) en consumentenorganisatie Test-Aankoop zien de sperperiode

liefst van al verdwijnen. ‘Die wet is volledig achterhaald’, zegt Ivo Mechels van Test-Aankoop. ‘Op die manier blijven consumenten jaarlijks twee keer zes weken verstoken van aangekondigde kortingen. Het resulteert bovendien in oneerlijke concurrentie, want het is niet verboden om kortingen te geven, alleen om ze aan te kondigen.’

Rabiate tegenstanders van die stelling zijn de ondernemersorganisaties Unizo en NSZ. ‘De wet op de sperperiode heeft de bedoeling om twee keer per jaar vooral kleinere markspelers te beschermen tegenover de prijsverlagingen door grote ketens zoals Inno’, zegt Luc Ardies, directeur van Mode Unie. (ems)

## BETER BELEGGEN

NIC VAN BROEKHOVEN



### TUPPER WAVE

Beleggers haten onzekerheid. Toch is men nooit helemaal zeker hoe de economie of één specifiek aandeel zal evolueren. De meest gestelde vraag is dan ook: is het herstel op de beurs sinds 9 maart een korte opvering, om daarna weer lager te gaan, of de voorbode van een blijvend herstel? Niemand weet het antwoord met zekerheid maar er zijn wel een aantal nuttige indicatoren die we kunnen be-

kijken. Eén van deze indicatoren heet de Tupper Wave. Deze werd uitgevonden door Nigel Tupper bij Merrill Lynch. Tupper probeert economische tendensen te vervatten in één parameter en zo een beeld te krijgen of de economische toestand er naar de toekomst beter of slechter uitziet dan vandaag. Belangrijk hierbij is dat hij zeven verschillende economische factoren op een consistente manier opvolgt. Tupper volgt op wereldwijde schaal het consumentenvertrouwen, werkloosheid, inflatie, kredietverschillen op de obligatiemarkt, de winstverwachtingen van analisten, het vertrouwen van bedrijfsleiders en hoe de capaciteit bij bedrijven benut wordt. De Tupper Wave geeft twee punten aan: wanneer de economische activiteit ‘gebodemd’ is en wanneer ze een piek bereikt heeft. Nigel Tupper's index piekte eind 2000, bodemde uit op het einde van 2002 en piekte opnieuw in het najaar van 2007. Op 12 juni schreef Nigel Tupper een nieuw rapport waarin hij zegt dat zijn Tupper Wave opnieuw een bodem aangeeft en bijna alle indicatoren in zijn model een toekomstige economische stijging aangeven.

Tupper vergelijkt de situatie met de Amerikaanse recessie van 74 en 75 die een gelijkaardig patroon vertoont als vandaag. Tupper geeft ook zeer algemene aanbevelingen wat de best presterende aandelen zijn indien zijn voorspelling deze keer juist is. Zo heeft hij een voorkeur voor Azië, cyclische bedrijven en technologieaandelen. Uiteraard wordt het afwachten of de Tupper Wave vandaag, net zoals in 2000, 2002 en 2007, een juist signaal heeft gegeven. Het antwoord hierop zal pas binnen enkele maanden duidelijk zijn. Op zeer korte termijn is de analyse van Tupper inmiddels fout want de beurzen gingen sinds 12 juni een stuk lager. De correctie die we nu meemaken moeten we in de context plaatsen van een markt die bijna onophoudelijk is gestegen sinds 9 maart. Het lijkt normaal dat er een correctie nodig was omdat markten nu eenmaal nooit voortdurend in één richting gaan.

Indien je op zoek gaat naar bedrijven waarvan de producten noodzakelijk zijn in Azië en die een cyclisch karakter hebben, kom je in België met Nyrstar aan je trekken. Nyrstar is een zinkverwerkend bedrijf dat tegen 19 euro per aandeel naar de beurs kwam eind 2007. In oktober 2008 bereikte het een dieptepunt van 1,53 euro per aandeel. Vandaag noteren we rond de 6 euro wat nog steeds minder is dan het eigen vermogen van 7,1 euro, wat een minimumwaarde lijkt. Nyrstar heeft sinds dit jaar een nieuwe ceo, Roland Junck, en deze kocht eind april en begin juni zelf voor meer dan één miljoen euro aandelen van Nyrstar. Alvast een teken van vertrouwen in de toekomst van het bedrijf. Op 24 juni organiseert Nyrstar een analistentag waar het zijn toekomststrategie verder zal toelichten. Het wordt alvast uitkijken of het management hier nieuwe informatie zal bekendmaken of enkel een update zal geven van de huidige situatie. KBC Securities verhoogde afgelopen week zijn vooruitzichten voor Nyrstar en verwacht dat het bedrijf al vanaf 2010 weer winst zal maken en ook een klein dividend zal betalen. De balans van Nyrstar ziet er nog steeds stevig uit met een netto cashpositie van 176 miljoen euro op het einde van het eerste kwartaal.

Nic Van Broekhoven is portfoliomanager bij Value Square Asset Management.

Nic Van Broekhoven is portfoliomanager bij Value Square Asset Management.

**ONLINE**

[www.standaard.biz/beterbeleggen](http://www.standaard.biz/beterbeleggen)

[www.value-square.be](http://www.value-square.be)

MAANDAG • **Personal Finance** - Prof. Emiel Van Broekhoven, Jo Stremersch en Jos Ruyssveldt over persoonlijke financiën.

DINSDAG • **De Kijk van Van Dyck** - Fons Van Dyck over opvallende trends en fenomenen.

WOENSDAG • **E-column** - Dominique Deckmyn over internet en telecommunicatie.

DONDERDAG • **Fiscale Kroniek** - Fiscale topjuristen analyseren de jongste ontwikkelingen in hun vakgebied.

VRIJDAG • **De Paradox van Parys** - Lorin Parys over creatief ondernemen.

ZATERDAG • **Beter Beleggen** - De Vlaamse Federatie van Beleggers geeft tips voor uw portefeuille.

ZATERDAG • (afwisselend) **De Pijn van het Magazijn** - Peter Cuypers over de wereld van de consument. **Homo Economicus** - Peter Vanden Houte over de economische actualiteit.