

Dit is vandaag de dagelijkse podcast van de Standaard. Ik ben Alexander Lippenveld. Tientallen de lijzes gingen dinsdag plots dicht. Het personeel is er niet gerust in. Nu de keten heeft aangekondigd dat het alle 128 winkels die nog in eigen beheer zijn overdraagt aan zelfstandige uitwaters. Een kostenbesparing voor de lijzen, maar wel eentje die een trend kan zetten voor nog andere supermarktketen. Wat is de impact op de lijzen zelf en op de sector die nu toch al een tijdje door zwaar weergaat?

Ze zijn er al een tijd mee bezig over de gepresteerde uren, over kostenbesparingen en duidelijk en de stijgen energie kosten. Dus ik zag wel een aantal maatregelen gebeuren, maar dit was echt wel... Ja, dit had ik niet zien aankomt. Ik dacht dat er een paar winkels zelfstandig worden, maar niet alle 1820. Dat heeft er niemand gedacht. Dat was een bom met die ingeslagen is. Dat waren een aantal werknemers van de lijzen in Wondelgem bij Gent voor de microfoon van VRT-nieuws. Was ik al in de oven van onze economie-redactie?

Er was dinsdag een opvallende aankondiging vanuit het hoofdkantoor van de lijzen. Vertel eens wat hadden ze te zeggen. Ja, dat ze niet langer eigen supermarkten willen aanhouden, dat ze die gaan verkopen aan zelfstandigen en zich eigenlijk terugploien op een soort agrociersfunctie ondersteund met de extra diensten naar die zelfstandigen toe. Een zeer drastische aankondiging, want alhoewel meer dan een deel van de winkels van de lijzen al uitgebaat waren door zijn standiging, waren dat toch altijd niet al kleinere winkels en de 128 grote supermarkten die de lijzen zelf in eigen bekeerded. Ja, dat waren de vlaggeschepen, die waren bijna goed grofwachtig

voor de helft van de omzet tegenover 634 standige winkels, waarvan zegt veel kleine, dat zitten veel kleine tussen shop en kwao, een proctieformule, verbuurtwinkels eigenlijk en dan ook wel wat AD

de lijzes, maar eigenlijk niet, zelden of nooit zo'n grote supermarkten zoals die lijzen, zoals we de lijzen daar kennen. Ja, ja, oké, goed, laten we eens even kijken naar de lijzen. De lijzen presenteert kleine leeuw, kleine prijs, wordt jij in onze winkels soms ook verleid door zoveel lekkers in kwaliteit? Wel, vanaf nu zijn er de kleine leeuwjes. De lijzen, mee met het leven. Wat betekent zij vandaag voor de Belgische retailmarkt, zeg maar? De lijzen is de nummer 2 en de marktleider is nog altijd colorout, die met eigen winkels werkt. Ze hebben ook wel de sparsformules, dus ze hebben ook wel wat ervaring met zijn standaard, maar werken eigenlijk ook mistal met eigen winkels. Dan heb je de lijzen, de nummer 2 en de nummer 3, dat is Kajour, dat was ooit de marktleider bekend op de naam SuperMaxiGV. Die keten is eigenlijk de eerste grote keten met eigen winkels die in de problemen is gekomen in België en die voor dat zelfstandige model grotendeels is gaan kiezen. Wat de lijzen er doet, is eigenlijk een beetje daarvoor bris.

Ja, oké. In 2015 is er een belangrijke verandering gebeurd in de organisatie, zeg maar, van de lijzen. Je hebt in die periode een paar belangrijke zaken gehad. In 2015 heb je een herstructurering gehad bij de lijzen. Stelde toen alvast dat een deel van hun eigen SuperMaxiGV die zijn

eigen beheer hadden met eigen winkelpersoneel, dat die verdieslatend waren. Dat kregen ze maar niet goed. Ze hebben toen een aantal SuperMaxiGV afgestoten, hun dintal en ze hebben een goede 2000 mensen hun job geschraaft. Dat was een bladijke herstructurering. Ze hebben toen ook een nieuwe

werkorganisatie ingevoerd, gericht op meer flexibiliteit. Moet je weten, in die eigen

[Transcript] DS Vandaag / Wat de malaise bij Delhaize zegt over de supermarktsector

Supermarkten, ja, al die jobfuncties, dat waren aparte jobfuncties. Je had een specialist, zijn wij de droge voeding, een specialist, fruit, iemand die enkel kassa deed, iemand die enkel de rikken vulde. En dat was de idee van we moeten hier meer flexibiliteit hebben. Dat is een heel lastige oefening geweest, omdat met de vakbond om te onderhandelen, op maar één vakbond heeft daar weleens een handtekening onderzitten. Het is trouwens die feo die de lijzer recent heeft opgeblazen. Maar goed, dus we hebben die herstrukturering daar gezien. En kort, daarop hebben we ook gezien dat de lijze zelf contact is gaan zoeken met de grote Nederlandse groep Agold. En ze gief laten overnemen door Agold. En in die groep Agold, niet vins dan de groep Agold, de lijze als naam heeft, zat ook de vermullen al bij het heen. Wees jij dat Albert Heijn een nieuwe actie heeft? Die krijgt een en je geeft een, zo makkelijk kan het zijn. En dat is het lekkere van ons bij Albert Heijn. Die is een Nederlander-marktleider en die was ook al een aantal jaren aan het vroeien in België en was op die manier druk op de ondermiddelbeleden aan het zetten. Wat was nu typisch voor die Albert Heijn? Ja, dat waren nieuwe supermaarten. Ze kwamen met het belofte van dat ze tegen Hollandse prijsdieringen verkopen en ze werkte vooral met jonge krachten, nieuwe winkels met jonge mensen, dus meer flexibiliteit en goedkoperen mensen, want de ouderwerknemers verdienen gewoon meer. En dat zette enorm druk op de lijze in eerste instantie. En dus heeft de lijze zich in de armen van Agold gewooid, die groep is gefuseerd en de lijze kreeg daar de belofte dat de baggische markt aan de lijze zou gelaten worden. De lijze zou het moedermerk worden en Albert Heijn zowit zarder expansion zoeken in België. Op die afspraak is men al snel teruggekomen. Albert Heijn is blijven winkels open en zijn zocht, zeggen de Nederlandse concurrent van Albert Heijn Jumbo, van blijbaar is daar in België een boterham te verdienen, is hier ook een beginne, nieuwe supermaarten openen en zo krijg je een situatie dat er eigenlijk teveel te veel supermaarten, die jafmaarten op de weinig consumenten hebben, met alle gevolgen van die. Dus het is eigenlijk door de beslissing van de lijze en later Agold te lijzen zelf dat de lijze nu ja mee onder druk kon te staan en dat ze deze beslissing. Ja weet je Albert Heijn was al in die Belgische markt aan het groeien dus dat was al het feit en je kon dus eigenlijk wel aannemen dat op een bepaald moment Jumbo sowieso zou zeggen we gaan die Belgische markt ook aanpakken en dus kan je even goed er de neering omdraaien, het is beter dat wij als groep het terrein bezetten in plaats dat we het aan andere groepen laten. Als ik het goed begrijp dan heb je dus in die supermarktsector eigenlijk twee types van winkels die zal standig uitgebaten winkels en dan die geïntegreerde winkels die in beheer zijn van de keten zelf. Wat is daar het grote verschil? Typisch voor de geïntegreerde winkel is wat je spreekt over een groot bedrijf met veel eigen passioneensleden en waar dan ja belangrijke vakmondse tegenwoordeling hebt. In de retail sector typisch vroeger Carrefour de lijzen dat zijn wat zijn al bedrijven waar de hakbondentraditie met sterkstaan, die hebben dus voor hun werknemers ook altijd goede voordelen weten te onderhandelen en

zolang het goed ging was dat allemaal geen probleem. Maar als je dan in een markt komt die overbewinkels

is, te veel supermarkten waar je met een kosteninflatie zit, waar de marge serieuze onderdruk komen en waar er dan bespaard moet worden, dan wordt het lastig, dan heb je een probleem. En de lijzen blijbare oordeelten dit zelf hier rechtekken door moeilijke onderhandelingen gaan, proberen die kosten te verlagen, mensen ons slaan eventueel. Blijbaar hebben ze geoordeeld dat is eigenlijk hier sterk de hele oplossing, want we stellen al meer dan 20 jaar vast dat onze zelfstandigwinkel hier snelle groeien dan onze eigen winkels. En die zag bijvoorbeeld dat tussen heel recente cijfers die ze daar hebben gegeven, dus 2018 en 22, die eigen supermarkten van de lijzen

jaarlijks iets meer dan 1% omzet verloren terwijl de zeistandigen uit 3,5% groeiden, dat is iets meer dan de markt. Ja, als je dan die projectie doet dat je omzet van je eigen winkels, maar blijft halen en als je dan zo'n toekomst gaat projecteren en terwijl ze tijdens je kosten, dan zie je dat dat niet goed komt. De lijz heeft dat blijbare oordeelten, we geloven niet, dat we dit nog zelf kunnen verrechtrekken. Je hoopt dat die zelfstandigen dan zullen eens slagen om die supermarkten op een meer rendavele manier uit te baten. We luisteren even naar de directeur HR van de lijzen die zei dat er voor de werknemers eigenlijk ja niets veranderd. Alle betrokken personeelsleden van deze supermarkten behouden daarbij hun de werkstelling en maken mee de overstap naar de zelfstandige de lijzenwinkel. Ze behouden daarbij ook hun loon- en arbeidsvoorwaarden. Is dat zo? Verandert er echt niets voor hen? Voor personeelissen lot verschillen, waar je dan vroeger werkte voor een grote groep. De lijzen had toch nog 9200 eigen werknemers in België. Hoe word je dan eigenlijk overgeplaatst naar een zelfstandige winkel hier en kom je in een bedrijf terecht met rond de 50 werknemers. Zal ze wat minder zijn, zal misschien eens wat meer zijn. Maar je komt tegenin een kleine KMO terecht en je bent iets langer onderdeel van een grote groep met 9200 mensen waarin misschien ook wel wopen carrière kansen te hebben en carrière te maken. Dat is het totaal andergegeven. Je hebt geen rugdekking meer van vakbonden en die kleine bedrijven is er weinig of geen syndicaal vertegewoordiging. De grens ligt daar op 50 werknemers. Je zit in een totaal anderkonstellatie waarin je terechtkomt. Chris van Damme van ACV Puls die benadrukte op radio 1 dat ze bezorgd is om de arbeidsvoorwaarden van de werknemers in de sector. We moeten vaststellen dat de mensen al die de onze werknemers, onze leden, die werken in de zelfstandige kleinhandel. Dus bij de franchise, nemers onder andere, dat die wel moeten werken om verslechterloons en arbeidsvoorwaarden.

Wij zeggen al lang van dit is niet correct dat diezelfde kasseerster, diezelfde aanvuller, hetzelfde werk doen, maar toch minder verdiend. Dat is nu eenmaal een feit en als iedereen slechter loons en arbeidsvoorwaarden gaan hebben, dat is een ondergraving van jaren syndicaal werk en dat zorgt er echt voor dat de loonen veel te laag worden in onze sector om überhaupt nog op een deftige manier te kunnen overleven. Pas kal zijn er dan geen garanties dat er niet te veel wordt geknippeld aan de loonsvoorwaarden. C.O. 32 bis stipuleer dat de werknemers van loonvoorwaarden en arbeidsvoorwaarden behouden, maar de vraag is natuurlijk wat gebeurt er vervolgens.

Je wordt geïnurreerd, de werknemers die overgaan behouden van loon en arbeidsvoorwaarden, maar de zaastandige winkelketes, die opereren wel in een ander pariteercomitee met goedkoperen arbeidsvoorwaarden, andere arbeidsvoorwaarden, minder aantrekkelijker premies. Dus voor die

nieuwe, voor de zaastandige die die supermarkt vervolgens gaat uitbaten, wordt het eigenlijk aantrekkelijker om nieuwe krachten aan te werzen die minder gaan kosten, want die gaan dan betaald worden aan de voorwaarden van het pariteercomitee. Je hebt ook nog eens het verschil dat de werknemers die nu bij de lezen werken en die zouden overgegeveld worden, die zijn allemaal al vrij lang aan de slag bij de lezen hebben, dus vrijhoge ansiniteit zijn al wat ouder en dus verdienen dus meer. Ja, dus in de kering is daar een dubbel verschil. Die zaastandige winkel hier heeft een pariteercomitee waar loon en arbeidsvoorwaarden aantrekkelijker zijn, maar die hij eindelijk kan benutten voor nieuwe krachten die hij aanwerkt, want de bestaande populatie van de lezen, daar moet hij die duurdere voorwaarden en die oude contracten respecteren. Voor die zaastandige winkel hier wordt het natuurlijk aantrekkelijk dat een aantal van die ouderen vooral die duurste werknemers het pand verlaten en dat hij die kan vervallen door goedkoper krachten, die wel echt ook nog jonger zijn en dat door nog eens goedkoper gaan zijn en die ook flexibeler zullen zijn. In zo'n zaastandige supermarkt, anders dan in zo'n geïntegreerde supermarkt, doe je alles, daar is zo'n job description van ik doe eigenlijk dit dit en dit en voor de rest moet je mij niks vragen of of we moeten ja overleg met de vakbonden zijn, dan moeten we op de tafel gaan zitten en als je dan wilt dat daar dagen bij komen, dan moet daar iets tegenover staan. In die zaastandige supermarkt gaat die eigenaar zijn personeel overtuigen om soepel flexibel te zijn en dan moet je gewoon alles kunnen doen, rekkenvullen aan de kassa zitten, ontgaal doen, dus daar is geen discussie over van wat kunnen ze mij wel vragen en wat kunnen ze mij niet vragen, ze kunnen nu eigenlijk alles vragen. Dus dat is toch wel een totaal andere constellatie en dus daar kom je met twee groepen op termijn, kom je met twee groepen wegnemers, de ouderen, duurdere wegnemers en dan de nieuwe generatie goedkoper jongeren werknemers. Dat wordt een uitdaging dat zie je van hier. Ilya van den Borre van de Leijze, de personeelsdirecteur die benadrukt dat ze wel begrip hebben voor de bezorgdheden van het personeel. We begrijpen te vollen dat deze aankondiging de nodige emoties en ook heel wat vragen kan oproepen. We gaan daarom onze medewerkers vandaag en in de komende dagen zo goed mogelijk informeren en ook zo goed mogelijk begeleiden bij deze transitie. Is er ook een verschil in loonkost voor de werknemers in een zelfstandige en in een geïntegreerde supermarkt? Kijk me laten vertellen van de vakbonden dat het voor een werknemer het loonverschil per maand 300 euro een bruto kan zijn. Het heeft te maken vooral ook met premies een avond toeslagen maar ook zondag toeslagen. Nu geïntegreerde enge supermarkten die de Leijze zelf uitbaat die kunnen maar beperkt aantal zondagen per jaar openzijden. Het is niet zo'n feest periode maar zo'n zondagpremie daar is er een premie. Ja die zondagspremie komt uit op 300 procent van het loon terwijl in die zelfstandige supermarkten is dat 20 à 40 procent. De werkweek is ook korter in een geïntegreerde en door de Leijze zelf uitgebaten supermarkt 35 uur. Bij de zelfstandigen is dat 36,5 uur en bij de zelfstandigen heb je dus ook het loon aan zich die iets lager is dan een geïntegreerde supermarkt. Zelfs job studenten die misschien in de zomer klussen zullen dat verschil wel weten dat ze zeggen je kan beter bij een eigen de Leijze

[Transcript] DS Vandaag / Wat de malaise bij Delhaize zegt over de supermarktsector

job studenten gaan spelen dan bij een zelfstandige supermarkt. Van daar ligt het loon wat lager en je moet wat flexibel zijn dan dat is maar dat is niet voor de job studenten maar voor het personeel is. Meer flexibiliteit en iets lager loon daar komt het ook neer. Wat betekent het eigenlijk voor de klant is de winkelervaring anders in een zelfstandig uitgebaten de Leijze tegenover een grote de Leijze in eigen beheer. Een zelfstandig winkeler is zijn eigen zaak die gaat daar natuurlijk over waken dat de klant koning is. Het gaat om zijn geld zijn korte manier die zal

er alles aan doen dat het goed loopt. Voor de klant ja hij toch vrees ik soms ga je verschillen in de twee richtingen zien. Het franchising model dat de Leijze nu toepaste liet en laat ruimte aan de zelfstandigen om deels zelf nog in te kopen. Laat zeggen dat je 30-90% inkoop via de Leijze en dan kon ze nog zelf wat een assortiment aanpassen. Je hebt bijvoorbeeld de Leijzes bijvoorbeeld die in

Dijnse is daar een voorbeeld dat is een van de beste zelfstandige de Leijzes in Vlaanderen. Het werkt in de omzet van 750.000 euro per week. Ja die zit daar in de buurt van Sint-Marthe Slatham waar

een koopkrachtige bevolking woont. Die heeft zijn assortiment daarop afgestemd dus je kan daar kwaliteitsproducten vinden die je elders in de Leijze niet gaat vinden. Er zijn ook bijvoorbeeld de Leijzes toen nu die Jin Rage en dat het paar jaar geleden waren in de Leijzen die zich daar echt in specialiseerde en daar een enorm variëteit aan Jinflessen aan bood die je in een gewone de Leijze niet vond. De gewone de Leijzes en dat denk ik is een strategische fout die de Leijze de afgelopen jaren gemaakt heeft. De de Leijzes die waren toch ooit bekend voor de supermarkt waar je

de beter producten kon vinden, het ruimer assortiment en die zich op die manier differentieerde van

bijvoorbeeld een carrefour. Maar meer en meer is daar wat meer standardisatie gekomen. Meer en meer

is men gaan inzetten op producten, sneller opterende producten en zag je toch dat we bepaalde artikelen die niet meer te vinden waren een kleine anecdote. Bijvoorbeeld die dat zal illustreren in de Leijze op het Zuid-Igip op de Ril om ooit een van hun vlaggeper. Daar vond je de laatste jaren tijdens het druive seizoen niet meer die lekkere musca de druive. Maar 500 meter verder in de kleine

proctie vond je die wel nog. Ik heb toen ooit aan die man van de fruitafdeling gevraagd hoe komt dat nu dat je die niet meer hebt. Je moet er te veel van weggooien dus ik bestel die niet meer. Dat kom je in een model dat eigenlijk nog de evidente producten gaat verkopen en een stukje van de differentiatie verliest. En als je dan zit te klagen dat er te veel supermarkt te zijn. Ja, als er te veel supermarkt te zijn moet je wel zien dat je differentiëert en dat langzichtig ik weet waarom ik naar de lezing ga en niet naar een andere kleinere supermarkt. Als je de differentiatie verliest, wordt je een stukje minder aantrekkelijk en ga je natuurlijk die druk van de markt veel meer

gaan voelen. Het wordt nog wat afwachten natuurlijk wat het voor de klant zal geven. Het zal ook een

beetje afvangen van welk soort franchising model men gaat geven. Je hebt de modellen die hier veel ruimte laten aan die zelandige ondernemer. Het model waar het allemaal zeer strak is georganiseerd

zoals P Albertijn. Dus denk dat we pas binnen zeker twee jaar pas de balen zullen kunnen opmaken. Ilya van den Borre, de personeels directeur, benadrukt dat die differentiatie de sterkte is van de zelfstandig uitgebaarde leizes. Wel door optimaal gebruik te maken van de sterkte van dat zelfstandig model kunnen we beter inspelen op de verwachtingen van de klant. Zo zijn deze zelfstandigen vaak lokaal sterk verankerd, verbonden met de lokale gemeenschap wat zich vertaalt in samenwerkingen met lokale verenigingen, met scholen, met het gemeentebestuur en ook in het aanbieden van lokale assortimenten door de samenwerking met lokale producenten en lokale leveranciers. Gaat het eigenlijk lukken pas al om die 128 winkels te verkopen? Het is een ongezien uitdaging. 128 zo'n grote supermarkten, de zelfstandigen, want dat zijn in regel dure supermarkten. Zijn liggen op goede lokaasen in de steden, vaak op locaties. Dat is onbetaalbaar dat vastgoed. Dus de lezen zal dat vastgoed houden en die gebouwen verhuuren aan die zelfstandigen. Maar ja, die zelfstandigen zijn de praktijk. Anders vond ze kopen. En dat kost ongeveer ruwens. Hij is aan de vuisterregelen in de sector acht weken omzet. Een supermarkt die een miljoen euro omzet per week doet, dat hij deze acht miljoen moeten neertellen, is het 500.000 euro omzet per week. Zal dat ongeveer vier miljoen zijn, dat zijn enorme bedragen. De lezen zal zeer creatief moeten zijn om het mogelijk te maken, dat zelfstandigen die zware factuur aan kunnen. Bovendien zit je toch wel met verschillen in die supermarkten. Je hebt een aantal zeer goede supermarkten die veel opbrengen, maar daar is historisch toch een dertig taal, twintig à dertig supermarkten die verlieslatend zijn, die een probleem zijn. Als zelfstandigen, als je kan kiezen, ik bouw hier zelfs een winkel op van 0 tot 100, dat is een aantrekkelijk verhaal, maar als je dan een winkel moet opbouwen van 60 naar 100 winkel met een moeilijk verleden, met nog wat dure personeelsleden, dat is natuurlijk een veel moeilijker verhaal. Dus er is heel grote twijfel in de sector of de lezen dat wel zal rondkrijgen. Er wordt ook uitgekeken of al die supermarkten wel de lezen supermarkten gaan worden, want vandaag is het al zo dat zelfstandigen van de lezen, we weten zijn 636, zelfstandige de lezen winkels, sommige van die zelfstandigen hebben er verschillende. Sommige van die zelfstandigen worden door de lezen al aan het port, werden eigenlijk al richting Albert Heijn, dat kan je ook voorstellen, want zou je ook misschien Albert Heijn supermarkten openen. Het wordt ook wel een beetje uitgekijken of dat toch niet een beperk aantal winkels zal overgenomen worden, de blauwe kleur zal krijgen, maar dat is initiëel niet de bedoeling, maar het wordt een geweldige uitdaging omdat de doel de lezing heeft in het verleden. Een twaastal supermarkten verzetstandigd, dat was een heel moeizaam traject en nu zouden er dus 128 verzetstandigen, dat is absoluut niet evident. En wat betekent het voor de rest van de supermarktsector? Het probleem van een verschil in de paritaire comitees komt nu nadrukkelijker in de spotlight te staan. Er zal toch wel wat druk nemen om die verschillen tussen de paritaire comitee van zelfstandige winkeliers versus paritaire comitee van eigen winkels, om dat toch wat meer op elkaar af te stemmen, een zogenaamde level playing field te creëren. Sommigen, denk maar aan Carrefour, die eigenlijk de meeste van zijn eigen supermarkten aanwezig verzetstandigd, zitten nog met een restant van 44 supermarkten, waarvan ook een aantal

grote supermarkten. Het lijkt logisch dat Carrefour in de gaten zal houden hoe dat daar loopt bij de leizen en dan de volgende is die die laatste winkels gaat afstoten. De vraag zal dat zijn wat betekent het voor de gaten die nog puur met eigen winkelpersoneel werken en eigen winkels, dat is een al die, dat is een lidel, maar de belangrijkste dat is vooral kolderuit. Ik verwacht dat kolderuit aan zijn model zal vasthouden van alles in eigen begier, typisch in die kolderuit cultuur is veel zelf doen. Maar ja, kolderuit zal natuurlijk niet nalaten op de wijze dat die arbitraire verschillen tussen die paritaire comitees voor scheef trekking zorgt en dat er een gelijk en eerlijk speelfeld moet komen zodat iedereen eigen kansen krijgt of dat partijen die met eigen personeel werken of niet benadeeld worden, dat dat debat riskeert toch wel op tafel te komen. Ja, goed, oké, we blijven het volgen natuurlijk. Pas kalm doven, dank je wel. Ja, dag.

Dit was vandaag de dagelijkse podcast van de standaard. Bedankt voor het luisteren. Volg ons op Spotify, Apple Podcast of één der welk ander podcast platform. In onze gratis FDS podcast kan je niet alleen ons werk beluisteren, maar ook de beste podcasttips terugvinden met zorg geselecteerd door onze redacteur Max de Moor. Alle credits van de podcast die je net hoorde, vind je op standaard.be, schuin de streep podcast. Reageren kan via podcastatstandaard.be. Morgen zijn we opnieuw.