

Ondernemen



Veel winkels van Carrefour, Delhaize en Spar worden uitgebaat door zelfstandige ondernemers. © ANTHONY DEHEZ

Populariteit buurtwinkels stijgt, maar winst is nog te laag

Almaar meer Belgen winkelen bij zelfstandige supermarkten als AD Delhaize en Carrefour Market. Dat komt de rendabiliteit ten goede. Toch blijft die te laag. 'Dat is een bedreiging voor de toekomst', zegt Unizo.

JENS CARDINAELS

Sinds het coronavirus begin 2020 in België aanmeerde, kregen de verkoopcijfers van de supermarkten een boost. De horeca lag aan banden en mensen brachten bijna al hun tijd thuis door. Nog altijd liggen de supermarktomzetten hoger dan voor corona. Vooral de honderden zelfstandige supermarkten hebben de wind in de zeilen. Mensen winkelen door corona meer in hun eigen buurt. Dat is goed nieuws voor lokale supermarkten als AD Delhaize, Carrefour Market en Spar. De winkels worden uitgebaat door zelfstandigen.

Dankzij de hogere verkoop stijgt ook de winst van de zelfstandige supermarkten. Een cruciale barometer die de Unizo-afdeling Buurtsuper hanteert, is de handelsmarge. Die zet de brutowinst af tegen de omzet, zonder rekening te houden met de energiekosten en de eventuele huur.

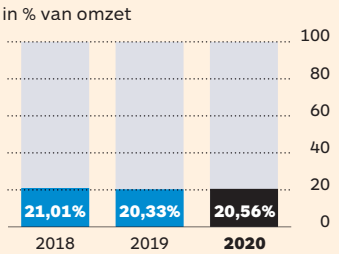
De handelsmarge steeg vorig jaar met 23 basispunten naar 20,56 procent. 'De winst steeg ook omdat de regering begin 2020 een verbod uitvaardigde op kortingen', zegt Buurtsuper-voorzitter Luc Ardies. 'Al duurde dat verbod niet lang.'

Ook onderaan de rekening dikte de winst aan. De nettowinst van de gemiddelde buurtwinkel verdubbelde net niet tot 163.000 euro. 'Daar zijn we blij mee, want een hogere nettowinst spekt het eigen vermogen. Dat kan aangewend worden om investeringen te doen', zegt Ardies.

Die positieve noot betekent niet dat in de sector veel gejuich klinkt. 'Ondanks corona ligt de handelsmarge lager dan in 2018, toen ze 21,01 procent bedroeg. Dat was vroeger nog meer. De trend op de lange termijn is duidelijk dalend', zegt Ardies.

Hij maakt zich zorgen omdat de winstgevendheid van de zelfstandige winkeliers stilaan in de gevarezone komt. 'Om levensvatbaar te zijn moet een supermarkt een handelsmarge hebben van minstens 20 procent. Dat

HANDELSMARGE VAN BELGISCHE ZELFSTANDIGE SUPERMARKTEN ONDER DRUK



Bron: Buurtsuper (Unizo)

Zelfstandigen hebben soms ruim tien jaar nodig om de verbouwing van hun winkel af te betalen. Terwijl een winkel na enkele jaren al opnieuw verfraaid moet worden om relevant te blijven.

LUC ARDIES
VOORZITTER BUURTSUPER (UNIZO)

'GA DE CONCURRENTIE NIET AAN MET WC-PAPIER'

Kris Borloo rondt vrijdag het eerste jaar af van zijn nieuwe Spar-supermarkt in Denderwindeke bij Ninove. Eind vorig jaar opende de zelfstandige supermarktitbater naast zijn oude winkel een nieuwbouwsupermarkt. Die is goed voor 780 m² verkoopruimte, bijna dubbel zoveel als het vorige pand. Hij investeerde 2,8 miljoen euro. Dat beklagt hij zich niet. 'De uitbreiding is zo'n succes dat we bekijken of we nog meer kunnen uitbreiden.' De oude winkel was te klein, oordeelde hij zo'n vijf jaar geleden. Toen hij de kans kreeg zijn gehuurde pand te kopen met de nabijgelegen gronden, aarzelde hij niet. 'We zweefden al enkele jaren tegen een groeiplafond van zo'n 90.000 euro omzet per week. Vlak na de opening van

de nieuwe winkels zaten we aan 140.000 euro.' Daar zat corona voor iets tussen. 'Maar ook nu zitten we nog boven 90.000 euro', zegt Borloo. 'Ik denk niet dat mensen snel naar de grote Carrefour, Colruyt of Delhaize terugkeren. Ze hebben de buurtwinkel opnieuw omarmd.' Toch vangt Borloo signalen op van collega's die het moeilijk hebben. Ook voor hem is het geen sinecure zich te verweren tegen het kortinggeweld van de grote ketens. 'Zelfstandigen moeten inzetten op hun sterkte: verse voeding. Daar boek je de meeste winst mee. De extra ruimte in onze winkel vulden we met extra verstogen. Niet met een meter extra wc-papier, waar Jumbo en Albert Heijn mee braderen.'

is nodig om te investeren in vernieuwing. Dat gaat over de verfraaiing die winkels na enkele jaren nodig hebben, maar ook over de belangrijker wordende digitalisering. Ik hoor vaker dat zelfstandigen ruim tien jaar nodig hebben om de verbouwing van hun winkel af te betalen. Terwijl een winkel na enkele jaren al opnieuw verfraaid moet worden om relevant te blijven.'

Dat de handelsmarge al een hele tijd in dalende lijn zit, is te wijten aan de stijgende concurrentie. België telt 4.698 supermarkten. Dat zijn er 106 meer dan in 2016. Behalve de historische ketens openen ook nieuwe spelers als Jumbo en Albert Heijn extra verkooppunten.

De toenemende concurrentie leidt tot een grotere onderlinge strijd met kortingen. Onder andere de marktleider Colruyt wees er in de voorbije maanden herhaaldelijk op dat de kortingenstrijd tussen de supermarkten hard oplaat. Dat is volgens heel wat waarnemers het nieuwe normaal. Zowel Albert Heijn (66 winkels) als Jumbo (17) wil over enkele jaren honderd winkels hebben. Ze zetten lage prijzen en kortin-

gen in om klanten weg te halen bij de concurrentie.

Dat is geen goed nieuws voor de zelfstandigen en hun winstmarges. 'De zelfstandigen moeten die kortingen niet altijd volledig dragen, maar draaien er vaak mee voor op', zegt Ardies.

De Buurtsuper-voorzitter roept de supermarktketens op de zelfstandigen te ontzien en te versterken. 'De supermarkten moeten hun winst eerlijk delen met de zelfstandigen. Het ontbreekt vaak aan transparantie. Voor de zelfstandigen is het niet altijd duidelijk hoe de supermarkten de tarieven berekenen die ze hun franchisenemers aanrekenen. Dat is in Nederland anders.'

De voorman van de zelfstandige winkeliers wijst erop dat de door zelfstandigen uitgebatede supermarkten belangrijker worden. Ketens als Delhaize en Carrefour boeken de helft van hun omzet of meer dankzij de bij hun aangesloten zelfstandige supermarkten. De zelfstandigen hadden in 2020 32,1 procent van de Belgische boodschappenmarkt in handen. Een stijging met 0,7 procentpunt.

M/V
van
de dag



André 'Dr. Dre' Young

Vechtscheiding kost Amerikaanse rapper 100 miljoen dollar

BEN SERRURE

De Amerikaanse rapper en ondernemer André 'Dr. Dre' Young is na maanden procederen officieel gescheiden.

Het huwelijk van Dr. Dre en Nicole Young hield 24 jaar stand, maar net voor Nieuwjaar is het afgelopen. Na een bittere strijd die maanden aansleepte, hebben de twee hun breuk officieel geregeld met een juridische schikking.

Die houdt in dat de rapper, producer en ondernemer zijn ex 100 miljoen dollar moet uitbetalen, gespreid over twee jaar. Daarnaast mag Young alle juwelen en cash houden die ze kreeg tijdens het huwelijk, net zoals vier van de tien wagens die het echtpaar bezat.

Hoewel de scheiding comfortabel in de top 10 van de duurste echtscheidingen ooit in de entertainmentwereld staat, hoeft Dr. Dre niet meteen te vrezen dat hij een boterham minder moet eten. Het vermogen van de 56-jarige rapper-ondernemer wordt op zo'n 800 miljoen dollar geraamd.

Dr. Dre mag zeven eigendommen houden, waaronder het 100 miljoen dollar dure landgoed waar het echtpaar woonde. Ook de rechten op de masters van zijn muziek, de rechten op de merken die hij op de markt bracht en al zijn aandelen in de techreus Apple blijven in zijn bezit.

Dat de echtscheidingsregeling Dr. Dre niet treurig maakt, werd twee weken geleden duidelijk. Toen plaatste een vriend van de superster een foto op zijn Instagram-pagina waarop Dr. Dre breed grijnzend poseert voor een sliert ballonnet, die de boodschap 'divorced AF' (AF staat voor 'as fuck') spelden.

Dr. Dre staat te boek als een van de invloedrijkste muzikanten van de voorbije decennia. Begin jaren 90 lag hij met de rapgroep N.W.A. aan de basis van de g-funk, een met funksamples doordrenkte sound die jarenlang de hitlijsten domineerde.



© SIPA USA

In het nieuws omdat de breuk met zijn echtgenote hem een bom geld kost, maar hij daar geen boterham minder door zal eten. Zijn vermogen wordt op zo'n 800 miljoen dollar geraamd.

Daarmee boetseerde hij niet alleen een illustere solocarrière, maar lanceerde hij ook enkele van de grootste sterren in het rapgenre. Onder anderen Snoop Dogg, Eminem en Kendrick Lamar kwamen tot wasdom onder de vleugels van Dr. Dre, wat hem decennia relevant hield.

De rapper en producer slaagde er als geen ander in een heffboom te zetten onder zijn invloed. Niet door zich rijkelijk te laten sponsoren en zijn naam te verbinden aan andermans producten, zoals veel andere sterren. Wel door onder het motto 'fuck sneaker, let's make speakers' in 2008 samen met de bevriende producer Jimmy Iovine het elektronicabedrijf Beats Electronics op te richten dat zich specialiseerde in luxekoptelefoons.

Gedragen door het keurmerk van Dr. Dre kende dat bedrijf een razendsnelle opmars, tot Apple er in 2014 3 miljard dollar voor neertelde. Die deal - die deels werd vergoed in de aandelen die de rapper mag houden na zijn scheiding - maakte Dr. Dre een van de rijkste muzikanten ooit.

Zussen Thermote verdelen belang in TVH Parts netjes onder elkaar

DAVID ADRIAEN EN
MICHAEL SEPHIHA

De zussen Els en Ann Thermote hebben hun gezamenlijke holding Elba Invest in twee gelijke delen gesplitst. De splitsing volgt op die van de TVH-groep. De hefftruckreus werd begin dit jaar opgesplitst. De familie Vanhalst werd toen voor 100 procent eigenaar van de machinedivisie Matéco via de overname van het belang van 50 procent van de familie Thermote. De onderdelendivisie TVH Parts kwam voor 60 procent terecht bij de familie Thermote. D'Ieteren kocht de overige 40 procent van Pascal Vanhalst. Die ontpopt zich sindsdien als ondernemer-investeerder.

Na de splitsing tussen de families Thermote en Vanhalst richten nu ook de twee zussen elk een holding op. Tot nu bezaten ze elk 50 procent van de holding Elba Invest, waarmee ze hun belang in TVH (60%) controleerden. Elba Invest is goed voor ruim 1,5 miljard euro aan eigen vermogen.

Die holding is onlangs netjes in tweeën gesplitst. De helft van de activa ging naar de nieuwe vennootschap TNFO van Els Thermote, de andere helft naar de nieuwe vennootschap Echlin Invest van Ann Thermote. Beide nieuwe holdings zijn goed voor bijna 800 miljoen euro eigen vermogen. Door de splitsing kunnen ze elk via hun eigen vehikel hun eigen weg gaan voor investeringen in onder meer vastgoed en private equity.

Els Thermote heeft recent al een eigen family office opgericht: The Nest. Haar echtgenoot is Laurent Vannest en de naam van de nieuwe holding lijkt een afkorting van The Nest Family Office. De website vermeldt duidelijk dat het de bedoeling is te investeren in durfkapitaal, private equity en vastgoed. Er is al een project met het vastgoedbedrijf Bopro. The Nest wil geld steken in de strijd tegen de klimaatverandering via speciale landbouwtechnieken en alternatief voedsel.