

Delhaize:

wat gaat er schuil achter het plan?

Van winkelketen naar parasitair model



Studiedepartement

Overzicht

1. Wat houdt het plan van de directie in?	3
2. Waarom wil Delhaize dit plan doorduwen?	7
3. Wat zouden de gevolgen zijn... ..	13
...voor het personeel?.....	13
...voor de sector?	17
...voor de vakbonden?	18
...voor de klanten?.....	18
...voor de zelfstandigen?	19
4. Winnen? Yes we can!.....	20
5. Strijd bij Delhaize heeft impact op de hele sector	23

1. Wat houdt het plan van de directie in?

De franchisering van de laatste 128 winkels in eigen beheer is véél meer dan een “efficiëntie-oefening” of reorganisatie. Het is een verandering van business model.

Het huidige retailmodel

Op dit moment verdient Delhaize geld door producten aan te kopen van leveranciers, te verdelen via haar distributiecentra (de depots) en door te verkopen aan de klanten via haar winkels. Delhaize maakt winst op het verschil tussen de prijzen die ze aan de leveranciers betalen en de prijzen die de klant betaalt. Dat is het model van de retail zoals we dat gewoon zijn.

Door de **monopolisering** (kleinere winkelketens verdwijnen of worden opgekocht door grotere, waardoor enkele hele grote multinationals ontstaan die de sector domineren) kunnen de grote retailers in dat model de leveranciers onder druk zetten om zeer lage prijzen te vragen. Hoe lager de aankoopprijs, hoe hoger de winstmarge voor de retailer. Dat is een bekend fenomeen dat ook bij Colruyt, Carrefour enz. voorkomt. In de economie heet dat ‘monopsonie’ (letterlijk ‘één koper’), dat wil zeggen dat verschillende producenten gedwongen zijn om hoofdzakelijk aan één grote koper te verkopen die hen kan chanteren: ‘ofwel verlaag je je prijs, ofwel ben ik weg en dan ga je failliet’. Om dat dreigement kracht bij te zetten, komt het voor dat een retailer effectief weigert een product aan te kopen zolang de prijs niet zakt. Dat is één van de redenen waarom er het afgelopen jaar soms lege rekken te zien waren: veel leveranciers willen hun gestegen energiekost doorrekenen in hun prijzen, maar de grote retailers weigeren dat en zetten de leveranciers maximaal onder druk.

Door de fusie van Albert Heijn en Delhaize is de monopsonie-positie van het bedrijf geweldig versterkt. AH en Delhaize kopen samen producten aan bij verschillende producenten, onder andere verse groenten en fruit. Samen zijn ze nóg groter en kunnen ze die producenten nóg meer onder druk zetten om hun prijzen te verlagen. De manier waarop Ahold Delhaize fabrieken en landbouwbedrijven onder druk zet, is een voorbeeld van **parasitair kapitalisme**: kapitalisten die andere kapitalisten uitzuigen. Het kan Delhaize niets schelen wat er met die leveranciers gebeurt wanneer zij hun prijzen moeten verlagen. Gaan de fabrieken hun personeel slechter betalen? Gaan de landbouwers in het rood? Ze zoeken het maar uit. Delhaize telt haar geld en kijkt niet achterom.

Het parasitaire model waar Delhaize van droomt

De laatste jaren heeft Delhaize steeds meer franchise-winkels geopend en geleerd dat ze tegenover deze zogezegde “zelfstandige” uitbaters haar monopoliepositie kan uitspelen op een gelijkaardige manier als ze dat tegenover de leveranciers doet. Wanneer Delhaize producten die ze voor een minimale prijs heeft aangekocht aan haar eigen winkels levert, dan maakt de prijs die de winkels aan de distributiecentra betalen geen verschil. De winst blijft toch binnen dezelfde groep. Wanneer Delhaize die producten aan een franchise-winkel levert, dan maakt de prijs wél een verschil: hoe hoger, hoe meer winstmarge voor Delhaize.

Doordat de franchise-winkel een contract aangaat bij Delhaize, is ze verplicht om een deel van haar producten bij Delhaize te kopen. Een waargebeurd voorbeeld ter illustratie: een zelfstandige Shop & Go winkel werd overvallen en beroofd van heel zijn voorraad sigaretten. Hij zou een week moeten wachten op een nieuwe levering van Delhaize, wat hij financieel niet zou overleven. Dus kocht hij via een andere weg sigaretten in en ... moest van Delhaize zijn winkel sluiten wegens contractbreuk. Intussen werd een andere “zelfstandige” uitbater gevonden. Door de contractuele aankoopverplichting is Delhaize’s **monopoliepositie dus nog sterker tegenover de franchises** dan tegenover de leveranciers. Bovendien legt Delhaize via de zogezegde “referentieprijis” aan de franchise-winkels op welke prijs zij in de winkel mogen vragen om concurrentieel te blijven met de andere winkels. De marge die dan nog overblijft voor de “zelfstandige” uitbater is flinterdun. En dat is nog niet alles: Delhaize strijkt ook nog eens een commissie op de verkoop op!

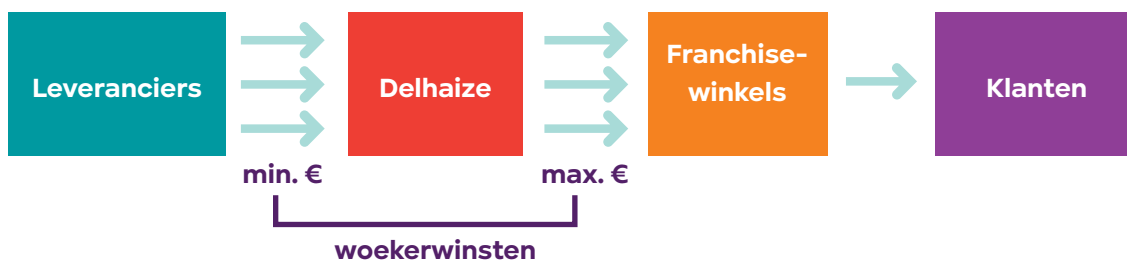
Als Delhaize al haar winkels franchiseert, dan verandert het bedrijf **van een retailer naar een distributeur met monopoliepositie** ten aanzien van leveranciers én “zelfstandige” retailers. Zo kunnen ze minimale prijzen opleggen aan de leveranciers en maximale prijzen opleggen aan de winkels. Zo organiseren ze een situatie van **permanente woekerwinst**. Bij Delhaize zelf vindt dan bijna geen waardecreatie meer plaats, enkel transport en opslag. Het gevolg van dit dubbele parasitaire model is dat arbeiders en bedienden in héél de waardeketen maximaal zullen worden uitgebuit. De producenten die waarde creëren, worden onder druk gezet om de uitbuiting in hun bedrijfjes te maximaliseren, anders komen ze er niet. En de winkels, die ook een beetje waarde creëren (rekkenvullers maken producten verkoopklaar), worden óók onder druk gezet om hun personeel maximaal uit te buiten, anders houden ze geen enkele winstmarge meer over.

Het allermooiste van al is dat Delhaize zich niet meer hoeft bezig te houden met het organiseren van die extra uitbuiting. Gaan ze personeel ontslaan en vervangen door studenten? Lonen verlagen? Extralegale voordelen inperken? Meer flexibiliteit opdringen? Het zal de directie worst wezen. De “zelfstandigen” zoeken het maar uit. Delhaize hoeft niet te onderhandelen met vakbonden, hoeft geen sociaal plan te betalen, hoeft niet wakker te liggen van sociaal conflict. Ze moet enkel de uitbuiting in haar eigen distributiecentra nog organiseren en voor de rest **woekerwinsten opstrijken en haar aandeelhouders vetmesten**. Die aandeelhouders kunnen er namelijk zeker van zijn dat hun aandelen steeds in waarde zullen blijven stijgen: dankzij de permanente woekerwinsten zal het bedrijf altijd geld genoeg hebben om aandelen terug te kopen, waardoor de beurswaarde van de aandelen kunstmatig stijgt. Boven op hun gewoon dividend, kunnen de aandeelhouders dus jaarlijks een deel van hun aandelen terugverkopen aan Delhaize voor een prijs die veel hoger ligt dan wat ze er zelf voor hebben betaald. Win for life in het kwadraat.

Monopolistisch retailmodel



Parasitair distributiemodel



Union busting

Een centraal onderdeel van het plan is het buitenspel zetten van de vakbond. Als elke winkel op papier een ander bedrijf is, dan is de directie voorgoed verlost van de vakbonden in de winkels. Enkel in de depots en in een mini-hoofdzetel zouden dan vakbonden overblijven. De agressieve aanpak van het sociaal conflict maakt duidelijk dat Delhaize niet op zoek is naar een akkoord met de vakbonden maar wel naar een manier om haar plan door hun strot te duwen. Dat laatste is een doel op zich. **De directie zit in 'Thatcher-modus': provoceren, intimideren en isoleren.** Premier Thatcher lokte de Britse mijnwerkers uit om maandenlang te staken, tot zowel de arbeiders als de vakbonden financieel aan de grond zaten. Tegelijk brak zij hun moraal op verschillende manieren: met lastercampagnes in de media om de publieke opinie tegen de stakers op te zetten, door de Engelse arbeiders tegen die van Wales en Schotland uit te spelen, door politie en leger op de stakers af te sturen om met geweld piketten op te breken... Voor de wereldwijde werkende klasse was de grote mijnwerkersstaking een trauma, voor de wereldwijde kapitalistische klasse een historische zege die tot vandaag bepaalde CEO's inspireert...

Natuurlijk is een CEO geen premier en een directie geen regering. De Britse steenkoolmijnen waren genationaliseerde bedrijven die sowieso geen geld meer opbrachten en dus had de staking een beperkt effect. Delhaize daarentegen is een beursgenoteerd bedrijf en moet wel blijven verder draaien, het kan zich geen maandenlang economisch verlies permitteren. Het is niet omdat de directie alle technieken van 'union busting' inzet, dat ze niet kwetsbaar is. Voor Delhaize is deze strijd ook een **testcase**: kan je sterke vakbonden breken en er voorgoed van verlost zijn?

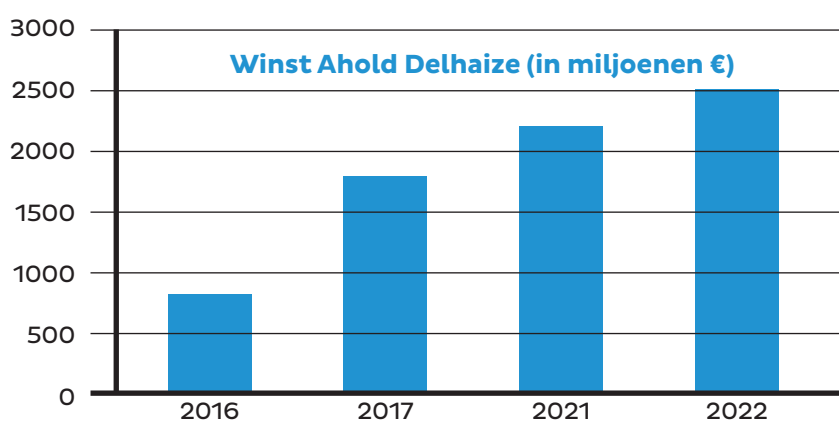
Net zoals ze de solidariteit van de winkeldirecteurs proberen te breken met valse beloftes, zal de directie in eerste instantie er alles aan doen om te vermijden dat naast de bedienden ook de arbeiders van de depots actievoeren. **Verdeel en heers.** Maar als Delhaize erin slaagt de vakbonden van de bedienden buiten te sjotten, gelooft dan iemand dat ze het nadien niet zullen proberen bij de arbeiders? En als ze ervaren dat ze al hun winkels relatief gemakkelijk in een ander paritair comité kunnen steken, gaan ze dan geen manieren zoeken om bijvoorbeeld de depots van pc119 naar pc140 te versluizen (met als argument dat ze in hun nieuwe businessmodel geen voedingsbedrijf meer zijn maar een transportbedrijf)? De arbeiders hebben er op lange termijn evenveel belang bij als de bedienden dat de directie dit sociaal conflict verliest en dat de vakbonden er niet zwakker, maar sterker uitkomen.

2. Waarom komt de directie met dit plan?

Om te weten hoe men zich het best verweert tegen dit plan, moet men de dynamiek en de logica begrijpen die de directie aanzetten om van businessmodel te veranderen. En om dat te weten, moet men altijd de vraag stellen: wie heeft er baat bij? In een notendop: enkel de grote aandeelhouders.

Winst genoeg! Daar ligt het niet aan...

De eerste vaststelling: er is géén objectieve noodzaak om te reorganiseren, laat staan om alle retailactiviteiten af te stoten. De nettowinst van Ahold Delhaize zit sinds de fusie van AH en Delhaize in stijgende lijn. In 2016 ging het over 830 miljoen, in 2021 was dat al 2,2 miljard. Vorig jaar boekte het bedrijf een record nettowinst van 2,5 miljard euro. Het is dus een zéér winstgevend bedrijf, dat zeker niet in moeilijkheden zit.



Delhaize België is geen uitzondering in de groep, met 48 miljoen euro winst in 2021. Het bedrijf wordt bovendien stevig in de watten gelegd door de overheid met miljoenen euro's subsidies en structurele "korting" op de belasting die wettelijk gesproken 25% van de winst zou moeten bedragen...

	2021	2020	2019	2018	2017
Winst	48.116.606	130.010.846	114.819.718	104.001.963	87.768.919
Belasting	2.952.114	10.342.079	9.675.444	378.367	525.689
Belasting %	6,14%	7,95%	8,43%	0,36%	0,6%
Subsidies	7,7 miljoen	7,1 miljoen			

De daling van de winst na 2020 weerspiegelt een sectormoment in België. Ook bij Colruyt halveerde de winst bijna. Bij Carrefour was er in 2021 zelfs sprake van licht verlies. De belangrijkste reden hiervoor is dat alle grote spelers nieuwe vestigingen aan het openen zijn. De jongste jaren kwamen er honderden nieuwe supermarkten bij in België. Sommige retailers steken zich hiervoor zelfs in de schulden. Delhaize

doet hier volop aan mee, maar blijft desondanks veel winst boeken. De omzet en het marktaandeel blijven ondanks de toenemende concurrentie ook stabiel. Er is dus geen reden om te verwachten dat Delhaize in de toekomst geen winst meer zou maken. Voor de groep Ahold Delhaize is er zeker geen probleem, want hun andere keten in België Albert Heijn zit sterk in de lift.

Monopolisering en financialisering

Voor 'gewone' kapitalisten volstaat het om 'gewone' winsten te boeken. Maar **monopolies willen monopolierente opstrijken**. De monopolisering die zich sinds de jaren 1990 in het retaillandschap heeft voltrokken, is een fenomeen dat eigen is aan de kapitalistische markteconomie. We zien hetzelfde in de energiesector die monopolieprijzen kan opleggen aan alle bedrijven en consumenten. We zien het ook bij de graanhandel, waar amper 4 bedrijven 80% van de wereldmarkt in handen hebben en, opnieuw, monopolieprijzen opleggen. We zien in sommige Europese landen zelfs al de eerste tekenen van monopolisering in de geprivatiseerde zorgsector, met alle gevolgen van dien (cf. Orpea).

Een constante in dit verhaal is dat de bedrijven die uiteindelijk de grootste worden, diegene zijn die het meeste kapitaal kunnen verzamelen. En zo komt ook de **financiële sector** in beeld. Een multinational heeft grosso modo twee manieren om aan vers kapitaal te geraken: leningen bij de banken en verkoop van aandelen op de beurs. In beide gevallen ontstaat er een afhankelijkheid. Banken vragen vaak inkijk in de bedrijfswerking in ruil voor hun lening en kunnen bepaalde voorwaarden opleggen. Aandeelhouders voeren de facto het hoogste woord in een bedrijf want zij stellen de CEO en directie aan. De directie beheert het bedrijf in naam van de aandeelhouders. Vaak zijn het enkele grote aandeelhouders die de koers van een bedrijf bepalen en niet de vele kleine aandeelhouders die elk apart weinig gewicht in de schaal leggen. Ook binnen de financiële sector is er sprake van monopolisering. Enkele grootbanken en grote investeringsfondsen domineren de (westerse) financiële sector en hebben een vinger in de pap in vele duizenden multinationals. De grootste banken ter wereld zijn JPMorgan Chase en Goldman Sachs; de grootste investeringsfondsen zijn BlackRock, State Street en Vanguard. Alle vijf afkomstig uit de Verenigde Staten, maar ook heel actief in Europa.

Ook Ahold Delhaize heeft zich tot deze financiële reuzen gekeerd om kapitaal binnen te halen. Maar eens je bedrijf (deels) in handen komt van de financiële sector, neemt de **financiële logica** het over. Die logica luidt: het bedrijf moet elk jaar zoveel mogelijk waarde naar de aandeelhouders doorsluizen. Nothing else matters. De gevolgen op lange termijn zijn niet van tel, het enige streefdoel is elk jaar meer geld aan de aandeelhouders geven dan het jaar ervoor. Als een bedrijf zo wordt leeggezogen tot het punt dat het niet meer rendabel is, dan is dat maar zo: de financiële reuzen beleggen hun kapitaal dan wel elders.

De grootste aandeelhouders van Ahold Delhaize zijn voor een groot deel financierskapitalisten met een reputatie als echte haviken. Achtereenvolgens zijn de 5 grootste aandeelhouders:

1. **BlackRock** (New York): één van de drie grootste investeringsfondsen ter wereld, dat maar liefst een kwart van al het kapitaal in de wereld beheert. Het heeft een aandeel in zowat alle grote multinationals in de VS en Europa (vb. ook Apple, Microsoft, ArcelorMittal, Engie) en een gepatenteerde computer ('Aladdin') die in realtime de toekomstige beurskoersen van elk aandeel ter wereld voorspelt. De aandeelhouders van BlackRock zijn vooral investeringsbanken en andere hefboomfondsen. De financiële logica is nergens zo sterk als hier. BlackRock lobbyt ook intens bij de EU i.v.m. de regulering van de financiële sector.
2. **Goldman Sachs Group** (New York): samen met JPMorganChase de grootste investeringsbank ter wereld. Het verschil met BlackRock is dat een bank advies en diensten verleent aan haar cliënten (kapitalisten die kapitaal willen investeren), terwijl een fonds rechtstreeks het kapitaal van zijn cliënten belegt en rekent op hun vertrouwen dat het de meest winstgevende investeringen zal vinden. Maar Goldman Sachs heeft ook haar eigen fonds (GSAM) dat een concurrent is van BlackRock. Ook Goldman Sachs zet de directies van de bedrijven waarin ze investeert onder druk om de financiële logica te volgen. De bank is berucht voor haar vele tentakels in andere bedrijven maar ook centrale banken, regeringen en politieke partijen (cf. de Eurocrisis en Barroso).
3. **Amundi Asset Management** (Parijs): fusie van de Société Générale en Crédit Agricole. Historisch dus een fusie van een holding (een bedrijf dat verschillende bedrijven beheert) en een coöperatieve bank, maar vandaag fungeert het als grootste hefboomfonds van Europa.
4. **State Street Corporation** (Boston): één van de oudste banken ter wereld en samen met BlackRock één van de drie grootste investeringsfondsen wereldwijd.
5. **Norges Bank** (Oslo): de centrale bank van Noorwegen die ook het Noorse pensioenfonds beheert dat overal in Europa winstgevende investeringen zoekt.

Zoals gezegd hebben deze grote aandeelhouders er belang bij dat Delhaize transformeert in een distributiereus die monopolierente kan opstrijken aan twee kanten (bij leveranciers én winkels), omdat zij zo verzekerd zijn van én een hoog jaarlijks dividend én voldoende overschotten om aandelen terug te kopen en de beurskoers omhoog te stuwen. **Het grote financierskapitaal is de enige winnaar bij het plan-Delhaize**, alle andere betrokkenen zijn verliezers.

Niet de loonkost, maar de kapitaalkost is te hoog

De CEO van Ahold Delhaize, de Nederlander Frans Muller (ex-manager bij Delhaize die de fusie met Albert Heijn onderhandelde) beweert dat het bedrijf de broekriem moet aanhalen en wereldwijd 1 miljard euro 'moet' besparen. Daarbij neemt hij specifiek Delhaize in België in het vizier. Waarom België? *"Delhaize is nog altijd winstgevend, maar alle in België actieve supermarkketens hebben het zwaar. Er zijn te veel winkels,*

waardoor de concurrentie er hoog is. Daarbij komt de automatische loonindexering, die we alleen in België hebben. Ze is een zware last voor bedrijven met veel personeel, zoals supermarkten”, aldus Muller.¹

Muller verwijst dus naar de ‘loonkost’. Voor een retailer is de grootste kost echter niet de lonen, maar de producten. Van de ruim 5 miljard euro omzet die Delhaize jaarlijks heeft, gaat ongeveer 75% naar goederen en amper 10 à 15% naar lonen. We zagen trouwens al hoe grote retailers als Delhaize omgaan met de hoge inflatie: ze spelen het hard en staan de leveranciers niet toe om hun gestegen kosten door te verrekenen in de prijzen. Maar dat belet Delhaize er niet van om haar eigen prijzen tóch te verhogen. Volgens HLN werd een winkelkar bij Delhaize tijdens het jaar 2022 maar liefst 22% duurder.² Aangezien de lonen pas indexeren nadat de prijzen van de korf goederen gestegen zijn, kan Delhaize eventuele oplopende loonkosten reeds bij voorbaat dekken door haar prijzen te verhogen. Het is dus een **fabeltje dat de ‘loonkost’ Delhaize parten speelt!**

Om te begrijpen waarom Ahold Delhaize dan wél zo nodig 1 miljard euro wil besparen, volstaat het om naar de website te kijken. Daar staat te lezen dat de multinational tegen eind 2023 een share buyback programma van ... 1 miljard euro wil voltooien.³ Maarten Hermans van Denktank Minerva legt uit wat hier speelt:

“De retailgroep gaat dus een miljard euro aan bedrijfsmiddelen gebruiken om aandelen van aandeelhouders terug te kopen, en hen zo boven op het reeds dubbele dividend nog eens een zéér stevige slok op de borrel te schenken. Zelfs in de VS liggen zulke gigantische cadeaus voor aandeelhouders onder vuur, zeker met de gestegen leefkosten. President Biden pleitte er onlangs voor om de belasting op zulke share buyback-programma’s te verviervoudigen, zodat bedrijven de bedrijfswinsten ten minste nog productief kunnen investeren in de samenleving. Hier in België lijkt dit gegeven nauwelijks te resoneren in de sociaaleconomische duiding, terwijl het juist treffend een zeer structureel probleem illustreert met de retailsector. In de jaren ’90 dook namelijk een paradox op bij de retailgiganten. Hun bedrijfsprestaties qua verkoop slabakten, terwijl juist de return on investment voor aandeelhouders steeg en hoog bleef. Onderzoek toont dat achter deze tegenstrijdigheid een toegenomen macht van hongerige aandeelhouders schuilgaat. Zij eisen hun rendement, zelfs ten koste van langeretermijnprestaties. (...) Deze strategie lukt voor de retailmultinationals, omdat ze door marktconcentratie en de groei van internationale toeleveringsketens een enorm sterke en marktverstoringe machtspositie hebben verworven tegenover klant, werknemer, toeleverancier en nationale politiek. In België is deze marktmacht in de retailsector volgens KU Leuven-onderzoek zelfs meetbaar in het dalende aandeel van de geproduceerde meerwaarde in de retailsector dat naar lonen gaat: een structurele, opwaartse herverdeling van kassierster naar aandeelhouder.”⁴

De invloed van financierskapitaal binnen Ahold Delhaize verklaart de kortzichtige koers van de directie. De afgelopen jaren stijgt het dividend aan de aandeelhouders

1 <https://www.tijd.be/ondernemen/retail/sterk-ahold-delhaize-bespaart-extra-in-mogelijk-intenser-2023/10447483.html>

2 <https://www.hln.be/geld/in-welke-supermarkt-doe-je-vandaag-het-goedkoopst-boodschappen-deze-keten-verkoopt-producten-onder-de-prijs-a0d29ff5/>

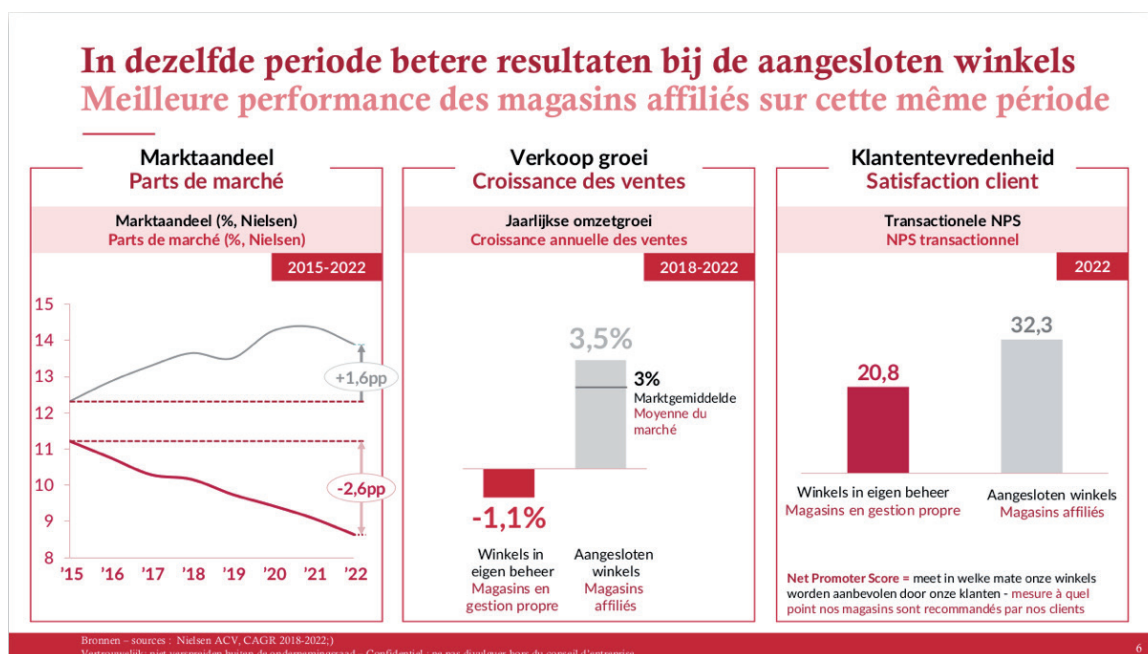
3 <https://www.aholddelhaize.com/news/ahold-delhaize-commences-2023-share-buyback-program/>

4 <https://www.demorgen.be/meningen/tijd-voor-een-extra-lijn-op-het-kassaticket-b70ab199/>

steeds meer; van 2021 op 2022 zelfs met 10,5%. Daarbovenop koopt het bedrijf sinds 2017 jaarlijks voor ongeveer 1 miljard euro aan aandelen terug van de aandeelhouders (in 2018 zelfs 2 miljard). Dat wil zeggen dat een miljard uit de bedrijfswerking wordt getrokken om de aandeelhouders te verrijken. In 2021 en 2022 ging er op die manier telkens 1,8 miljard euro naar de aandeelhouders: **niet de loonkost, maar de kapitaalkost is te hoog** bij Ahold Delhaize. Elk jaar bespaart de multinational een miljard om weg te geven aan BlackRock, Goldman Sachs en co... Dat maakt een bedrijf kapot. Maar de aandeelhouders zijn natuurlijk tevreden van de CEO. Dat blijkt uit de bonussen die hij zichzelf mag uitkeren. In 2021 streek hij in totaal 5,7 miljoen op, in 2022 al 6,5 miljoen (+14%). Daarenboven bezit Frans Muller intussen zélf ruim 350.000 aandelen... dus heeft hij er zelf belang bij om, zoals Hermans zegt, structureel geld te herverdelen van de kassiers en rekkenvullers naar de aandeelhouders.

Desinformatie van de directie doorprijkt

Natuurlijk zou Delhaize zich niet populair maken als ze eerlijk zou toegeven: 'wij willen dit plan doorvoeren om een parasitair bedrijf te worden dat langs alle kanten monopolierente opstrijkt'. In haar communicatie, zowel naar de pers als naar het personeel, speelt de directie de vermoorde onschuld. Volgens hen doen de geïntegreerde winkels het slechter dan de zelfstandige en is de franchisering het "winnende model" voor Delhaize. In de presentatie van de directie voor de ondernemingsraad van 14 maart - die zij zelf onder het personeel liet verspreiden - lezen we drie redenen om alle 128 winkels te franchiseren: marktaandeel, groei en klanttevredenheid.



In bovenstaande grafieken van de directie verwijst de rode kleur naar de geïntegreerde winkels en grijs naar de zelfstandige. De klacht is dus dat de geïntegreerde winkels marktaandeel verliezen en krimpen in omzet, terwijl de franchisewinkels marktaandeel winnen en groeien in omzet. Bovendien zouden de zelfstandige winkels beter scoren qua klantvriendelijkheid. Maar klopt dit beeld wel?

Om deze cijfers juist te kunnen interpreteren, moet je weten dat Delhaize sinds enkele jaren vooral inzet op haar zelfstandige winkels. Ten eerste opent Delhaize jaarlijks heel wat nieuwe zelfstandige winkels. Dan spreekt het voor zich dat het marktaandeel van deze franchises toeneemt... Dat zegt daarom nog niks over hoe goed ze draaien. Wat zeker is, is dat Delhaize door telkens nieuwe zelfstandige winkels te openen zélf de concurrentie organiseert met haar winkels in eigen beheer. De zeer verouderde supermarkt Gent Ster krijgt van het moederbedrijf nooit geld voor een remodelling, maar enkele honderden meter verder heeft Delhaize wel een spiksplinternieuwe zelfstandige AD Delhaize geopend die veel groter en moderner is. Bovendien met een zeer grote parking gelegen tussen twee invalswegen, terwijl Gent Ster moeilijk bereikbaar is en een zeer verouderde en onveilig ogende parking op het dak heeft. Zo zijn er nog gevallen van nieuwe Delhaize-franchises die klanten inpikken van oude Delhaize supermarkten. Moet het dan verbazen dat de geïntegreerde winkels marktaandeel verliezen aan de franchises?

	2021	2020	2019	2018
Aantal supermarkten	128	128	128	128
Aantal franchises	649	637	613	598

Qua omzet kiest de directie ervoor om 2022 te vergelijken met 2018. Dan is er inderdaad een lichte daling van 1% (niet dramatisch). Maar 2018 was een topjaar voor Delhaize. Als we het cijfer van 2022 vergelijken met dat van 2017 of 2019, dan is de omzet van de geïntegreerde winkels licht gestegen! Op deze manier manipuleert de directie het personeel met desinformatie.

Zakencijfer in EUR	2021	2020	2019	2018	2017
Supermarkten (België)	2.327.567.191	2.467.806.085	2.322.045.298	2.361.615.103	2.325.474.065
Franchises (België)	2.832.257.753	2.895.032.000	2.509.232.043	2.466.300.866	2.346.483.484
Andere (oa. Luxemburg)	243.016.615	241.800.648	198.134.030	177.691.416	188.658.217
Totaal	5.402.841.559	5.604.638.733	5.029.411.371	5.005.607.385	4.860.615.766

Bovendien bevoordeelt Delhaize de zelfstandige winkels bij de distributie. De regel is dat eerst de zelfstandigen bevoorrad worden en daarna pas de winkels in eigen beheer. In een jaar als 2022 met wereldwijd tekorten als gevolg van de oorlog in Oekraïne en de energiecrisis, zagen we het hele jaar door lege rekken bij de geïntegreerde winkels en véél minder bij de franchises. Dat heeft de omzet van de geïntegreerde winkels natuurlijk geen goed gedaan. Geen wonder ook dat de klanttevredenheid dan hoger is bij die laatsten...

De stelling dat franchisering “het winnende model” is voor Delhaize, is dus een *self-fulfilling prophecy*: de directie saboteert haar winkels in eigen beheer en opent overall nieuwe zelfstandigen, en zegt daarna dat de zelfstandige winkels het beter doen. Dat zegt NIETS over de mogelijkheden van beide systemen. Het is gewoon het logische gevolg van de keuzes van de directie, die duidelijk al langer van haar geïntegreerde winkels af wil. Trouwens, een cijfer dat de directie “vergeet” te vermelden is dat **74 franchises de afgelopen vijf jaar zijn gesloten...**

3. Wat zouden de gevolgen zijn...

Zoals gezegd zijn de grote aandeelhouders de enige winnaars bij het plan. Het personeel, de vakbonden, de klanten en de (schijn)zelfstandige uitbaters behoren tot de verliezers. In de hele sector en bij uitbreiding heel het land zou men deze mokerslag voelen. In het toekomstbeeld van multinationals zoals Delhaize is er geen limiet op de hebzucht van de allerrijksten, terwijl er voor de werkende klasse enkel nog hamburgerjobs te krijgen zijn.

...voor het personeel?

De directie beweert dat al het winkelpersoneel bij de verkoop hun job én loon- en arbeidsvoorwaarden zal behouden. “Al deze voordelen worden gegarandeerd door de collectieve arbeidsovereenkomst van 32bis en zullen behouden blijven wanneer de geïntegreerde winkels franchises worden”, zegt de directie.⁵

Oppapier bepaalt cao 32bis inderdaad dat wanneer een bedrijf van werkgever verandert, de arbeidsovereenkomsten automatisch overgedragen worden. De werknemers behouden dus hun oude contract. Maar in de praktijk blijkt dat meestal anders ... Zodra de verkoop achter de rug is, kan de nieuwe uitbater beginnen onderhandelen over bijlagen aan de arbeidsovereenkomst om de loon- en arbeidsvoorwaarden te wijzigen. Delhaize liegt dus, dat durven zelfs journalisten hardop zeggen:

“De keten stelt in de argumentatie voor de beslissing zelf dat zelfstandige winkels beter renderen. Minder kosten hebben en meer winst maken dus. Een zelfstandige baas in dezelfde winkel zal echt niet meer klanten lokken die meer uitgeven. Een zelfstandige baas met een kleine equipe is wel verlost van de vakbonden en al dat gedoe met cao's. Ondanks de dure eden die Delhaize zweert over dezelfde loon en werkomstandigheden, is dat minstens een kleine leugen.”⁶

Als franchisering niets zou veranderen, dan zou de directie het niet doorvoeren.

De directie rekent erop dat elke “zelfstandige” manieren zal zoeken om te besparen op personeel, maar trekt zich niks aan van hoe die dat zullen klaarspelen. In het allerbeste geval zouden de nieuwe uitbaters akkoord gaan om voor het personeel dat ze behouden niets te wijzigen aan het contract. Maar nooit of te nimmer kunnen ze akkoord gaan om al het huidig personeel aan boord te houden. Daar zijn twee redenen voor: (1) de prijzen die Delhaize oplegt, maken het voor de uitbater onhoudbaar om veel vaste medewerkers in dienst te houden; (2) winkels waar meer dan 50 werknemers werken hebben ook na de franchisering recht op sociale verkiezingen en een CPBW. De “zelfstandige” uitbaters kunnen het zich niet veroorloven om tussen vakbond en multinational, tussen hamer en aambeeld terecht te komen. Het beste bewijs? Van de circa duizend zelfstandige supermarkten die er vandaag in België bestaan, is er geen enkele met meer dan 50 werknemers...

Niemand heeft een glazen bol, maar op basis van recente ervaringen kunnen we ons een goed beeld vormen van wat de gevolgen van franchisering zouden zijn. Zowel in Vlaanderen, Wallonië als Brussel zijn al geïntegreerde winkels van Delhaize

5

<https://www.bruzz.be/samenleving/werknemers-delhaize-staken-voor-vierde-dag-op-rij-2023-03-11>

6

https://www.nieuwsblad.be/cnt/dmf20230314_97438314

Kouter (Gent)	
City Delhaize	→ Proxy Delhaize
25 vaste medewerkers	→ 2 vaste medewerkers (aangevuld met studenten)

La Louvière	
Delhaize supermarkt	→ AD Delhaize
45 vaste medewerkers	→ 11 vaste medewerkers

Anspach (Brussel)	
	<ul style="list-style-type: none"> → in 2018 opnieuw verkocht aan nieuwe uitbater: al het personeel ontslagen → alle vaste contracten vervangen door maand- en weekcontracten → in 2023 verzegeld wegens zwartwerk

gefranchiseerd:

Lamia, ex-werkneemster bij Delhaize Anspach, getuigt:

“Ik werd van de ene op de andere dag ontslagen toen de uitbater zijn franchise doorverkocht aan een nieuwe eigenaar. De werkomstandigheden, lonen, uren enz. Alles veranderde. De nieuwe baas heeft nieuw personeel aangeworven met tijdelijke contracten van 3 of 6 maanden. Ook zo goedkoop mogelijke contracten, zoals artikel 60, Actiris-contracten enz. Wij hebben met het ontslagen personeel klacht ingediend, een advocaat onder de arm genomen, maar alles verloren.”

Een deel van het personeel zal dus hun job verliezen, de rest verliest hun vakbond en op termijn wellicht hun voorwaarden...

Afdankingen staan in de sterren geschreven

De drie reële voorbeelden van franchisering liegen er niet om: het aantal vaste arbeidsplaatsen daalt meteen dramatisch. Als de nieuwe uitbaters effectief de winstmarges willen verhogen, kunnen ze bijna niet anders dan op personeelskosten besparen. In de regel werken zelfstandige winkels met een beperkt vast personeelsbestand, aangevuld met jobstudenten en interimers. Dat is flexibeler en goedkoper. In veel zelfstandige winkels vullen studenten de helft of meer van de arbeidsplaatsen in. De nieuwe uitbaters hebben er dus baat bij om een deel van het vast personeel te laten afvloeien. En dan komen de anciens als eerste in beeld.

Delhaize is een bedrijf waar veel vijftigplussers werken. Die zitten in een hoger loonbarema en hebben anciënniteitsverlof opgebouwd. In de logica van de directie kosten zij dus veel, terwijl ze doorgaans door decennialange fysieke arbeid niet meer in staat zijn om heel hard te werken. Deze grote groep ontslaan zou veel kosten aan

uittredingsvergoedingen. Door de winkels te verzelfstandigen, speelt Delhaize dat 'probleem' nu door naar de nieuwe uitbaters. Zij zullen hun eigen rekening moeten maken: behoud ik het duurder personeel? Indien niet, kunnen zij alvast makkelijker de vijftigplussers ontslaan want de procedure-Renault treedt in bedrijven met minder dan 100 werknemers pas in werking vanaf 10 ontslagen binnen de 60 dagen. Als de werkgever de ontslagen over meerdere maanden spreidt, is de procedure-Renault niet van toepassing.

In 2024 gaan er sociale verkiezingen door. Grotere winkels die tegen dan nog steeds meer dan 50 vaste medewerkers tellen, kunnen dan vakbondsafgevaardigden verkiezen (enkel voor hun eigen winkel, niet meer voor de hele groep). Het is uiterst onwaarschijnlijk dat zelfstandige uitbaters dit zullen laten gebeuren. Van de ruim 600 zelfstandige Delhaizes in België zijn er op dit moment welgeteld NUL met 50 vaste werknemers. Als de verkoop in 2023 zou doorgaan, zullen er dus vrijwel meteen ontslagen vallen. In principe volgens de voorwaarden van de oude arbeidsovereenkomst, maar wie pech heeft kan een baas tegenkomen die andere middelen inzet om het ouder personeel naar de exit te duwen: telkens zware taken of moeilijke uren geven, pestgedrag... of simpelweg vragen om akkoord te gaan met een grote inlevering (de beruchte bijlage bij de arbeidsovereenkomst). Niet enkel de ancients moeten vrezen voor hun job. Waarom zouden de nieuwe uitbaters langdurig zieken in dienst houden? Of syndicale vrijgestelden? Naast het winkelpersoneel zijn er nog de 280 arbeidsplaatsen die verloren gaan op de hoofdzetel en in het lager- en middenkader.

Zonder vakbond sta je alleen tegenover je baas

In haar presentatie zegt de directie dat de arbeidsvoorwaarden niet gewijzigd kunnen worden, tenzij... de nieuwe werkgever met het personeel onderhandelt om een bijlage toe te voegen aan de arbeidsovereenkomst. En dat kan de nieuwe uitbater in principe vanaf dag één doen. We zien bij andere overnames dat deze praktijk veel voorkomt om cao 32bis te omzeilen. In zo'n bijlage kan bijvoorbeeld staan dat men meer uren per week moet werken voor hetzelfde loon, of dat men ook op zondag kan werken, dat men bepaalde voordelen verliest enz.

Het belangrijkste verschil met vroeger, is dat zulke onderhandelingen niet meer plaatsvinden tussen de directie en de vakbonden, maar rechtstreeks tussen de werkgever en de individuele werknemer. Dan kan de zelfstandige uitbater aan iedere individuele werknemer een bijlage bij de arbeidsovereenkomst voorleggen en zeggen: te nemen of te laten. Ofwel ga je akkoord met een inlevering, ofwel kan je vertrekken.

Verlies van voordelen en werken op zondag

Welke voordelen de nieuwe uitbaters zullen proberen af te bouwen, zal afhangen van winkel tot winkel. Maar er zijn bepaalde extralegale voordelen die Delhaize bovenop de cao gaf, die gewoon niet realistisch zijn zonder de schaalvoordelen van een groot bedrijf. Denk maar aan de groepsverzekering. Wie een langere periode ziek is en op de ziekenkas terugvalt, krijgt nu bij Delhaize een extra vergoeding om het verschil tussen de ziekte-uitkering en het loon kleiner te maken. Zo'n voordelige verzekering afsluiten kan voor een groep van 9000 mensen, maar is peperduur voor een groepje

van minder dan 50 personen. Hetzelfde geldt voor het fietsleaseplan.

Wat ook duidelijk blijkt uit de verklaringen van de directie, is de intentie om winkels op zondag te openen. Tot nu toe zijn enkel de zelfstandige winkels van Delhaize en Carrefour open op zondag, alle andere supermarkten zijn dan dicht. Daar is dus nog marktaandeel te rapen, zeker nu de flexibilisering in veel sectoren ervoor zorgt dat veel werkende mensen op zaterdag moeten werken. Volgens de huidige cao kan Delhaize haar eigen winkels slechts op enkele zondagen per jaar openen en moet het dan zijn personeel aan 300% betalen. De zelfstandige winkels zijn echter niet aan die cao gebonden. Ongetwijfeld zal de nationale directie druk zetten op de nieuwe zelfstandigen om het personeel akkoord te doen gaan met zondagwerk... zonder toeslag.

Flexibilisering en dualisering

Door de concurrentie is de flexibilisering in heel de sector enorm toegenomen. Delhaize is tot nu toe een uitzondering, waar nog relatief vaste uurroosters bestaan: elke werknemer heeft een A en een B week, twee uurroosters waar slechts beperkt van mag afgeweken worden. Zouden zelfstandige winkels zichzelf in de voet schieten en dit systeem behouden? Openen op zondag zou alvast die uurroosters overhoop halen, waarom dan niet de sectorale trend volgen en elke week andere uurroosters opmaken? Het spreekt voor zich dat dit voor het personeel de combinatie van werk en privé heel moeilijk maakt.

Nieuwe personeelsleden zullen natuurlijk niet aan de oude voorwaarden van Delhaize aangenomen worden. In een zelfstandige supermarkt gelden andere cao's, omdat deze onder een ander paritair comité vallen. Het verschil is niet klein: het paritair comité van de zelfstandige supermarkten heeft het hoogst aantal werkende armen van allemaal! Anik uit Antwerpen kan getuigen dat het verschil in paritair comité echt voelbaar is:

“In de Delhaize in Berchem werk ik 35 uur per week. Bij de Proxy duurde de werkweek 38 uur. Ook het loon ligt nu hoger. Toen ik begon in Berchem, verdiende ik meteen 50 euro netto per maand meer. De overuren zijn beter betaald, en als de winkel enkele minuten langer moet openblijven, krijgen we elke minuut overwerk ook uitbetaald. En dan zijn er nog de maaltijdcheques, de personeelskorting van 30 euro per maand op inkopen en de bedrijfsfiets die ik mag gebruiken om naar het

	PC 202 (Delhaize winkels)	PC 202.01 (franchisewinkels)
Loon bij aanwerving	€ 2.109,53	€ 1.909,27
Toeslag avondwerk	40% vanaf 18u	25% vanaf 19u
Toeslag zaterdag	75%	25%
Arbeidsduur	35 uur op 5 dagen	36,5 uur op 5 of 6 dagen
Minimumcontract	20u	Geen minimumcontract
Anciënniteitsverlof	Ja	Nee
Vervoerskosten terugbetaald	Ja	Nee
Syndicale vertegenwoordiging	Ja	Nee

werk te gaan. Bij Delhaize Proxy kon ik daar alleen maar van dromen.”

Zo ontstaat een dualisering binnen het bedrijf: twee categorieën werknemers met verschillende statuten. Vergelijkbaar met hoe er nu al grote verschillen zijn tussen medewerkers en studenten, of tussen het personeel van Delhaize en van de sushi of traiteur (cf. Mr. Georges) die nochtans in dezelfde winkel werken. In het model van de franchises zijn hamburgerjobs de norm. In het huidige concurrentiële klimaat weten we dat de druk altijd groot is op de werknemers in het betere statuut om hun voordelen af te geven. Uiteindelijk zullen hoe dan ook 9200 arbeidsplaatsen in ons land in een slechter statuut terechtkomen.

Sluitingen

Delhaize beweert dat een deel van de 128 geïntegreerde winkels niet rendabel genoeg is, of zelfs verlieslatend. Ze plakt daar geen getal op, maar stel dat dit waar is: gaat een uitgeperste zelfstandige uitbater dan echt het tij kunnen keren? In een grote groep compenseren de meest winstgevende winkels voor de minst rendabele. Dat zal na de franchisering niet meer zo zijn. Als een uitbater niet genoeg overhoudt aan zijn winkel, moet hij sluiten.

De zelfzekerheid van de directie dat er een overnemer voor elke winkel zal gevonden worden, klinkt niet zo overtuigend. De directie heeft de afgelopen jaren slechts mondjesmaat geïnvesteerd in haar geïntegreerde winkels. Sommige winkels wachten al jaren op een renovatie of remodelling. Het is onwaarschijnlijk dat een zelfstandige uitbater de kosten daarvan kan ophoesten. Enkele verouderde en minder rendabele winkels zullen wellicht óf geen overnemer vinden, óf redelijk snel ten onder gaan aan de hevige concurrentie.

...voor de sector?

De CEO van werkgeversfederatie Comeos zegt: “Na Delhaize zullen er nog volgen”. Een impliciete verwijzing naar Carrefour. De Franse multinational speelt al langer met het idee om al haar winkels te franchiseren. Als zij zien dat Delhaize daarmee kan weggkomen, dan zal het geen kwestie van jaren maar eerder van weken zijn voordat Carrefour hetzelfde doet. Daarna kan Colruyt niet anders dan volgen, waarop zelfs de discounters Aldi en Lidl moeten volgen. De spiraal naar beneden die al langer bezig is, neemt dan nog een serieuze duik naar beneden Waar stopt dit?

“Delhaize hervormt niet enkel zichzelf, maar de hele sector” schreef een krant. Dat is eigenlijk zelfs een onderschatting. De retailsector wordt niet hervormd, ze wordt quasi afgeschaft. Pc202 en pc312 zullen leeglopen (en waarom dan pc311 niet?). In plaats van retailreuzen die leveranciers uitpersen, krijgen we distributiereuzen die ook nog eens kleine retailers uitpersen.

En Comeos zegt er ook bij wat voor het kapitaal het grote voordeel van dit model is: “Het is onmogelijk om werknemers functiewijzigingen op te leggen. (...) Elke wijziging vereist onderhandelingen met de nationale vakbonden (...) In franchisewinkels hebben de vakbonden geen enkele macht meer.” Zo zullen de werkende armen zich niet eens collectief kunnen weren tegen de verpletterende macht van het grootkapitaal, dat

zich verstoopt achter schijnzelfstandigen.

...voor de vakbonden?

De bediendenvakbonden BBTK-SETCa (425.000 leden), ACV Puls (300.000 leden), CNE (170.000 leden) en ACLVB hebben hun slagkracht te danken aan hun ledenaantallen. Dat geeft hen een stevige positie in onderhandelingen met werkgeversfederaties. Een groot deel van de leden en militanten komen uit de retailsector. Zeker Delhaize en Carrefour behoren tot de belangrijkste bastions van de bediendenvakbonden, waar sinds de jaren 1950 een sterke traditie van strijd, onderhandelingen en vorming is opgebouwd. Als Delhaize (en daarna Carrefour enz.) al hun winkels verzelfstandigen, dan verliezen de vakbonden honderden strijdbare militanten en delegees, en vele duizenden leden. Dat verzwakt deze vakbonden en dus ook de militanten en leden in andere sectoren. Bovendien zullen andere multinationals lessen trekken uit de 'Thatcher overwinning' van Delhaize...

...voor de klanten?

In de propaganda van de werkgevers is 'de klant altijd koning' en worden nieuwe commerciële strategieën of reorganisaties altijd doorgevoerd omdat 'de consument vandaag andere eisen stelt'. In werkelijkheid is de aandeelhouder koning en de klant evenveel de dupe als de arbeiders en bedienden.

De monopolieprijzen die Delhaize aan de franchises vraagt, maken het heel moeilijk om enige winstmarge te boeken in de winkels. Als de "zelfstandige" uitbater niet drastisch kan besparen op personeelskosten, zal hij minstens tijdelijk zijn **prijzen moeten verhogen** boven de referentie. De situatie kan verschillen van winkel tot winkel, maar gemiddeld zijn de prijzen in gefranchiseerde Delhaizes op dit moment circa 15% hoger dan bij de geïntegreerde winkels. Als Delhaize haar transitie tot parasitaire distributiemonopolie kan voltooien, zal dat effect nog versterkt worden.

Bovendien treft hun plan tienduizenden werknemers, bij zowel de leveranciers als de winkels; honderdduizenden zelfs als de rest van de sector zou volgen. Dat is ook een **serieuze klap voor de koopkracht** in ons land. Men mag niet vergeten dat de meeste klanten zelf ook werkende mensen zijn.

Tot slot bieden de geïntegreerde winkels bepaalde diensten aan die voor de "zelfstandige" uitbaters in veel gevallen onbetaalbaar zullen worden: onthaal, verse slager ... En natuurlijk wordt het **goed opgeleid en klantvriendelijk personeel** waar Delhaize ooit mee uitpakte grotendeels vervangen door jobstudenten. Die krijgen geen opleiding en kennen de winkel minder goed omdat ze er minder uren in doorbrengen. Iedere klant weet dat het meestal zinloos is om hulp of advies te vragen aan een student...

...voor de zelfstandigen?

Voor Delhaize is het gemakkelijk om de lasten van het winkelbeheer door te schuiven naar zelfstandige uitbaters, maar wel de lusten (de winsten) te blijven opstrijken. Ondanks de goednieuwsshow die de directie nu brengt over de fantastische rendabiliteit van zelfstandige supermarkten, zegt Unizo dat één op zes zelfstandige supermarkten in financiële problemen zit. Zelfstandige uitbater zijn, het is zeker geen ticket to paradise. In werkelijkheid gaat het over schijnzelfstandigen die op allerlei manieren worden uitgeperst door het moederbedrijf:

- De zelfstandige uitbaters moeten verplicht een groot deel van hun producten bij Delhaize aankopen. Delhaize bepaalt de prijzen daarvan en kan dus makkelijk extra geld verdienen door deze prijzen te verhogen, zonder dat de uitbaters de vrijheid hebben om een goedkopere leverancier te zoeken.
- De uitbaters moeten de huur en energiefactuur betalen voor de gebouwen.
- Veel uitbaters zijn een lening aangegaan bij Delhaize om de winkel te kopen, die ze moeten afbetalen.
- Tot slot strijkt Delhaize nog een commissie op de verkoop van de zelfstandige winkels op.

Hoe de 'zelfstandigen' dat allemaal moeten betalen bovenop de energiekosten (makkelijk 20.000 euro per maand) en de loonkosten, dat is hun eigen verantwoordelijkheid. Van Delhaize hoeven ze geen medelijden te verwachten: ofwel pompen ze, ofwel verzuipen ze en vindt Delhaize wel een nieuw 'slachtoffer'.

In de praktijk zien we dat veel zelfstandige uitbaters kopje onder gaan, terwijl de uitbaters van de meer rendabele winkels erin slagen om verschillende winkels op te kopen en op die manier toch een beetje schaalvoordeel te hebben. Bij Albert Heijn is er bijvoorbeeld de Peeters-Goovers groep die 16 "zelfstandige" winkels tegelijk uitbaat in België (allemaal zonder vakbond). Het zijn uiteraard de uitbaters met de minste scrupules naar hun personeel en klanten die zich kunnen permitteren om de andere op te kopen. De verzelfstandiging leidt op termijn dus opnieuw tot monopolisering in het klein...

McDonalds als grote voorbeeld?

Delhaize is niet de enige multinational die haar kernactiviteit wil afstoten naar schijnzelfstandigen om maximale rente op te strijken. Vergelijkbare plannen liggen op tafel bij ING en TotalEnergies. Een berucht voorbeeld van zo'n doorgedreven financiële model is McDonalds. Als u dacht dat deze Amerikaanse multinational een restaurantketen is, dan bent u verkeerd. McDonalds werkt uitsluitend met gefranchiseerde restaurants. Haar voornaamste bron van inkomsten zijn de gebouwen waarin de restaurants zijn gevestigd en waarvoor de "zelfstandige" uitbaters huur moeten betalen. Daarnaast verkoopt ze hamburgers en frieten aan de restaurants en strijkt ze een commissie op de verkoop op. Het is naar McDonalds dat de beruchte hamburgerjobs vernoemd zijn: studentenjobs en flexijobs waarmee je geen sociale rechten opbouwt. Altijd aan het minimumloon, altijd uiterst flexibel. Voor de uitbaters is het de enige manier om iets van marge over te houden ... en zelfs dan behoren sommige van deze schijnzelfstandigen zélf tot de working poor. In het handboek van McDonalds staat ook dat de aanwezigheid van vakbonden strikt verboden is. Werknemers die er nog maar aan denken om zich te syndiceren worden

in de regel ontslagen of weggepest.

4. Winnen? Yes we can!

Werken in een bedrijf dat in de greep zit van financierskapitalisten is op veel vlakken een enorm nadeel: de druk om te besparen op lonen en om permanent te herstructureren is zéér hoog. Maar in tijden van staking kan dat net een voordeel zijn: deze holdings volgen de waarde van hun aandelen in real time op. Ze kijken daarvoor niet enkel naar de beurskoers, maar ook naar wat er gaande is in het bedrijf zelf. Een bedrijf waar lang gestaakt wordt en dus wekenlang verlies lijdt, zal al snel minder aantrekkelijk worden. Zelfs als de directie vastberaden is om het franchiseplan door te drukken, zou het kunnen dat de aandeelhouders op een gegeven moment het order geven om een compromis te sluiten en de staking te beëindigen.

Volgens Gino Van Ossel, professor retail aan de Vlerick business school, hebben de 6 eerste stakingsdagen Delhaize 75 miljoen euro gekost. Dat is meer schade op één week tijd dan de totale nettowinst van 2022. Uiteraard heeft de directie een budget voorzien om een aantal stakingsdagen te overbruggen, maar economische schade van die orde kunnen ze niet blijven volhouden. “De schade is enorm. En dat is nog een understatement”, reageert de directie op 22 maart in Het Laatste Nieuws. Met een actieplan van lange adem en in solidariteit met de depots en de rest van de sector, kunnen de Delhaiziens de directie op de knieën krijgen! De meest effectieve vorm van staken in de winkels is wanneer enkele medewerkers piket staan om de deur dicht te houden voor de klanten, terwijl de rest in de winkel werkt en dus loon ontvangt. Dat kan het personeel lang volhouden, maar de directie niet want ondanks verlies van inkomen moeten zij toch lonen uitbetalen. Stakingen in de depots treffen dan weer de hele groep, ook de franchises waar de directie nu op rekt om de verliezen in de eigen winkels te compenseren.

De troeven om te winnen zijn er

Wat de werknemers en vakbonden tot nu lieten zien tegen alle patronale druk in is ongelooflijk sterk: wekenlange stakingen, blokkering van de depots, protesten aan de hoofdzetel.

Natuurlijk is er ook de vermoeidheid, het loonverlies, de druk van het gezinsleven, de desinformatie en intimidatie van de directie... Je zou van minder moedeloos worden. Dat is natuurlijk waar Delhaize op rekt. Maar er zijn nog veel meer redenen om verder te strijden. De staking heeft weldegelijk effect. De belangrijkste troeven om te winnen zijn aanwezig:

- 1. Eenheid.** Het ‘voordeel’ van het plan is dat iedereen geraakt wordt. Dat maakt het moeilijker voor de directie om het personeel tegen elkaar op te zetten. We zien ook heel wat Delhaiziens die voor het eerst in hun leven staken. En er is een gemeenschappelijk vakbondsfront op de belangrijkste punten.
- 2. Solidariteit.** Door samen te werken, kunnen we de staking lang volhouden. Dankzij het beurtroelsysteem dat op veel plaatsen werd ingevoerd zijn het niet altijd dezelfde mensen die piket staan, zodat iedereen de kans krijgt om een dag te werken of verlof op te nemen. Dankzij de solidariteit van de arbeiders in de depots

hebben de acties nog meer impact, zelfs op dagen dat een aantal winkels open zijn.

- 3. Impact.** Delhaize begint de staking te voelen. Zelfs de zakken van een multinational zijn niet oneindig diep. Op een gegeven moment zijn de reserves op en dan moet Delhaize plooiën. De directie is geschrokken van de strijdbaarheid. Daarom verspreiden ze hun slides met desinformatie onder het personeel, daarom intimideren ze de vakbondsafgevaardigden in de ondernemingsraad, daarom sturen ze deurwaarders naar de piketten aan de depots. Ze worden zenuwachtig. Dat geven ze zelfs toe in de media.
- 4. Zonder personeel, geen winkels.** Het is evident, maar wel enorm belangrijk: een café zonder bier is ongewoon, een winkel zonder personeel is onmogelijk. De directie heeft het personeel meer nodig dan andersom. Ze kunnen de winkels niet verkopen als het personeel weigert te werken. Zonder Delhaiziens is Delhaize gewoon een gebouw met muren en rekken.
- 5. Verliezen is geen optie.** Wie staakt, verliest een dag loon. Dat is lastig. Maar niet vechten is geen optie, want dan is het verlies nog groter. We weten dat franchiseren altijd leidt naar ontslagen en slechtere voorwaarden. We weten dat dit plan de doodsteek is voor de retail in België. Er is gewoon geen alternatief: het plan moet in de vuilbak.

Winnen tegen een multinational? Het kan!

“Het lijkt altijd onmogelijk, tot het is verwezenlijkt”, zei Nelson Mandela ooit. Tegenover een agressieve multinational voelt men zich als een kleine David tegen een grote Goliath. Maar niet alleen in de Bijbel, ook in de sociale strijd kan David de reus verslaan!

Zowat de meest anti-vakbond baas van heel Europa is Michael O’Leary, CEO van Ryanair. De Ierse lowcost vluchtmaatschappij is net als Ahold Delhaize een beursgenoteerde multinational, aangestuurd door financierskapitalisten. Het geheim voor de goedkope vliegtickets van Ryanair was jarenlang: piloten en cabinepersoneel onder de armoedegrens betalen. Een vakbond was in het bedrijf niet welkom. O’Leary zei: “ik kap nog liever mijn handen af, dan aan tafel gaan zitten met een vakbond”. Maar dat was buiten het personeel gerekend. Nadat allerlei rechtszaken niks uithaalden, gingen zij zich toch verenigen in vakbonden én staken. Maandenlang vonden er verschillende stakingsacties plaats, niet alleen in België maar ook in andere Europese luchthavens. Uiteindelijk moest O’Leary over heel de lijn plooiën en een akkoord ondertekenen met de vakbonden dat hij vanaf nu de Belgische arbeidswetgeving zal respecteren. Sinds 31 januari 2019 hebben de piloten en het cabinepersoneel van Ryanair niet alleen hogere lonen maar bouwen ze eindelijk ook sociale rechten en pensioen op. De overwinning in België gaf aanleiding voor nog meer acties in de rest van Europa.

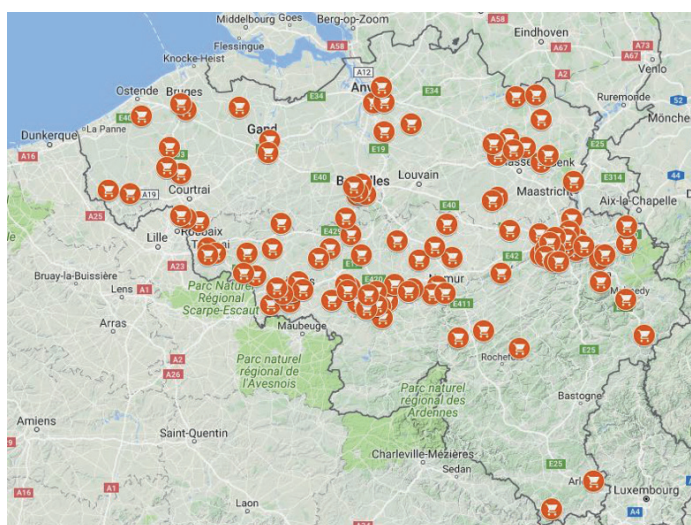
Wat kan in een bedrijf als Ryanair waar niet eens een syndicale traditie bestond, kan zeker ook in de retail. Dat hebben ze bij Lidl al bewezen. In 2018 had het personeel van de Lidl de buik vol van het personeelstekort en de toenemende werkdruk. De beweging

startte met een vonkje in Luik en stak vervolgens Lidl-winkels in het hele land aan. Zeven dagen lang bleven meer dan honderd winkels dicht. De distributiecentra werden dag en nacht geblokkeerd. Dankzij die volgehouden strijd moest de directie toegeven. Er werd bijkomend personeel aangeworven en het werktempo in de winkels ging omlaag.

Enkele jaren later is de directie echter teruggekomen op haar beloftes. In 2021 was er weer een staking nodig om dezelfde voorwaarden opnieuw af te dwingen. Dat toont aan dat waakzaamheid nodig is. Maar het doet geen afbreuk aan het feit dat strijden én winnen mogelijk is.

Van de ervaringen in Lidl vallen enkele lessen te trekken:

- In een strijd groeien mensen. Er werd gezegd dat staken bij Lidl onmogelijk was, maar toch deed het personeel het. Een groot aantal werknemers sloot zich voor de eerste keer aan bij de vakbond. Dat heeft in 2021 zeker geholpen.
- Het brede publiek heeft sympathie. De media berichtten niet altijd positief over de acties. En de politiek al helemaal niet: N-VA-parlementslid Annick De Ridder noemde de stakers “krapuul” (sic). Maar onder gewone werkende mensen, die weten wat het is om steeds harder te moeten werken, was de steun wel groot. Dat hoorde je ook bij klanten die de stakers een hart onder de riem kwamen steken.
- De nationale eenheid is van groot belang. Sommige media en politici probeerden een communautair karakter toe te schrijven aan dit conflict. Het is een bekende strategie: verschillen uitvergrooten om te proberen de beweging te verzwakken. De werknemers van Lidl antwoordden met eenheid, strijdbaarheid en solidariteit. Ja, de beweging was sterker in Wallonië dan in Vlaanderen. En sterker in Vlaanderen dan in Brussel. Maar in wezen raakte ze heel het land. Dat toont de kaart met winkels die dicht waren aan. Ook werden alle vijf de distributiecentra geblokkeerd (drie in Vlaanderen, twee in Wallonië).
- Onze strijd inspireert tot ver buiten de grenzen. Een multinational is per definitie actief in meerdere landen. De werknemers in het buitenland, horen ook wat er in België gebeurt. Kort nadat de staking van start ging in België gingen de werknemers van Lidl Portugal voor 48 uur in staking voor hun lonen en arbeidsomstandigheden. De Belgen hadden zich dan weer geïnspireerd op de Fransen die zich enkele maanden eerder hadden gemobiliseerd. Het personeel in Nederland betuigde zijn solidariteit, en steunberichten kwamen van



overal toe.

5. Strijd bij Delhaize heeft impact op de hele sector

We weten het allemaal al veel langer: de race to the bottom in de retail moet stoppen. Er is te veel concurrentie en de grote monopoliebedrijven zijn constant op zoek naar nieuwe manieren om geld weg te halen bij het personeel om aan de aandeelhouders te geven. De franchisering is tot nu toe het beste wapen dat ze daarvoor gevonden hebben. Het personeelstekort, de werkdruk, de lage lonen, de hyperflexibele uurroosters, de chaotische organisatie... het zijn allemaal gevolgen van de spiraal naar beneden. Die moeten we stoppen.

De aankondiging van Delhaize sloeg in als een bom. Maar elke crisis is ook een opportuniteit. Op dit moment zitten we met de grootste strijd ooit in de moderne geschiedenis van de Belgische retailsector. De krachtsverhouding die zich nu ontwikkelt kan ervoor zorgen dat het plan-Delhaize de geschiedenisboeken zal ingaan als de grootste boemerang aller tijden.

De reactie van Colruyt is tekenend. Als marktleider heeft zij het meest te verliezen. Colruyt vreest dat wanneer Delhaize en Carrefour al hun winkels franchiseren, het een competitief nadeel zal ondervinden. Dus legt het nu een oude vakbondseis op tafel: de gelijkschakeling van de paritaire comités in de handel. Maar laat je niet vangen: ze doen dat niet om de vakbonden een plezier te doen. Wat Colruyt bovenal wil vermijden, is dat straks de sectoronderhandelingen van start gaan terwijl de sector in vuur en vlam staat. Ook Colruyt wil dat de staking bij Delhaize niet lang meer duurt en zeker niet overslaat op andere retailers. Door nu met een wortel te zwaaien, hopen ze dat ze de vakbonden weg van het piket en naar de onderhandelingstafel kunnen lokken. Maar dan zal het natuurlijk zijn voor een gelijkschakeling van de paritaire comités waar Colruyt iets bij wint: een nivellering naar beneden dus.

Als de Delhaiziens hun strijd volhouden, gesteund door alle delegaties uit de sector, dan verhoogt dat de krachtsverhouding om de échte vakbondseis op tafel te leggen bij de sectoronderhandelingen: harmonisatie naar boven. Alle paritaire comités gelijkschakelen op de beste cao's van de sector. Wetende dat de loon- en arbeidsvoorwaarden sowieso geen vetpotten zijn maar de werknemers wel degelijk essentieel (zie coronacrisis). Een harmonisatie naar boven is zeker gerechtvaardigd. En bovendien betaalbaar: de aandeelhouders van de grote winkelketens zijn stuk voor stuk miljardairs.

In het publieke debat circuleren momenteel meerdere voorstellen om de sectorale voorwaarden te verbeteren. De PVDA steunt deze voorstellen. Er is nood aan betere regulering om de overdaad aan winkels te stoppen, gelijkschakeling van statuten, hervorming van de technische bedrijfseenheden om alle franchisewinkels van een groep als één bedrijf te erkennen... Maar of deze voorstellen werkelijkheid zullen worden zal afhangen van "een grote krachtsverhouding op moment van de stemming in het parlement". En daar zit juist het addertje onder het gras: voordat een

wetsvoorstel voorligt ter stemming in het parlement zijn we minstens zes maanden verder. Alle hoop op parlementaire oplossingen richten is dus geen goed idee.

Bovendien is het cynisch hoe bepaalde regeringspartijen vanaf dag één praten over maatregelen om het leed na de franchisering te verzachten, terwijl het personeel nog staakt tegen de franchisering. Mooie ideeën mogen niet afleiden van de strijd die nu bezig is. De eerste stap naar een betere sector is hoe dan ook de strijd van de Delhaiziens steunen en een eerste grote overwinning boeken als springplank naar nog meer overwinningen.

Heeft u vragen of opmerkingen over dit dossier? Neem gerust contact op met:

Olivier Goessens

0494 77 05 06

olivier.goessens@pvda.be