



BINNEN

Beleggingsfondsen	21
Geld en valuta	25
Agenda	25
Buitenlandse beurzen	26
Beurs Brussel	27

‘Ik help eerder een familiebedrijf dan een bedrijf met veel schulden’

Al 189 winkeliers vroegen **Jan De Nys** van Retail Estates de voorbije maand gratis huur. De maatregelen tegen het coronavirus houden de winkels dicht en de shoppers in hun kot. ‘Ik wil de winkeliers helpen, maar ik moet mij opstellen als een bank. En McDonald’s en co. subsidieer ik niet.’

**JENS CARDINAELS EN
PATRICK LUYSTERMAN**

Het kan verkeren. Jan De Nys (60) heeft een merkwaardig lange en succesvolle staat van dienst in de winkelwereld. In 1998 bracht hij zijn kind - de winkelpandenverhuuder Retail Estates - naar de beurs. Er werd wat meewarig gekeken naar die lilliputter met een beurswaarde van 25 miljoen euro, actief in het inferieure segment van winkels langs expresswegen. Maar de aandeelhouder werd verwend met een dividend dat elk jaar steeg. Begin dit jaar was Retail Estates met zijn bijna 1.000 winkelpanden 1,1 miljard euro waard.

Met de grote stap voorwaarts in Nederland leek de groei verzekerd. Het bedrijf van De Nys leek immuun voor de opmars van e-commerce, maar niet voor het coronavirus. De koers van het aandeel halveerde de voorbije twee maanden.

Met zijn twaalf jaar ervaring bij winkelketens als Carpetland, Vanden Borre en Heytens kent De Nys de winkelsector en de consument als geen ander. ‘Na de aanslagen van 11 september 2001 en de kredietcrisis van 2008 veerde de economie snel op. Maar de coronacrisis speelt zich ook in België af en ik vrees een tweede besmettingsgolf. Sommige mensen hebben een metafysische angst voor het virus ontwikkeld. Dat heeft grote gevolgen voor het consumentenvertrouwen.’

Ik maak me zorgen over winkelbedrijven met veel schulden en over bedrijven die verzwakt zijn door private equity.

Jan De Nys
CEO Retail Estates

We zien De Nys op ons computerscherm. Hij zit in zijn eentje aan een gigantische tafel in de grote vergaderzaal van het nieuwe kantoorgebouw van Retail Estates in Ternat. ‘Ik had u hier graag ontvangen’, zegt hij.

In diezelfde vergaderzaal heeft De Nys allicht met zijn directie vergaderd over de 189 brieven die hij de voorbije weken van zijn huurders kreeg. ‘Ze zagen er verdacht identiek uit en hadden ongeveer dezelfde boodschap: geef ons gratis huur.’ De winkeliers die panden huren bij Retail Estates willen dat het vastgoedbedrijf mee de gevolgen draagt van de coronacrisis. Al weken zijn hun winkels dicht op bevel van de overheid.

‘De big corporates (grote internationale winkelketens, red.) spelen het hard. Ze spreken niet over kwijtscheldingen en kortingen voor de huur van morgen of overmorgen, maar ook over zes maanden. De Belgische ketens zeggen: ‘We kunnen u in



Retail Estates-topman Jan De Nys: ‘Ik heb intens veel bewondering voor E5 Mode. Dat heeft 40 jaar lang zijn concept verfijnd zonder de essentie te verliezen.’ © WOUTER VAN VOOREN

maart en april niet betalen. De zelfstandigen zijn beschaamd en laten hun boekhouder een brief sturen.’

Wat antwoordt u?

Jan De Nys: ‘Ik zeg tegen iedereen dat we voorlopig afwachten. Het is zinloos om een deal te sluiten als die mensen niet weten wanneer ze hun winkels weer kunnen openen. Toch vraag ik de winkeliers om nu al prognoses en een plan voor een succesvolle heropstart te maken. Want de omzet zal niet meteen naar het oude niveau stijgen. We gaan ervan uit dat er niet alleen in april een versterking van de huur zal zijn, maar ook in mei en juni.’

Huurders zijn gewaarschuwd. U wilt hen helpen, maar u zult zich opstellen als een bankier.

De Nys: ‘Met de meeste van mijn klanten moet ik na deze crisis voort. We zijn gedomd overeen te komen. Maar als ik mijn huurders uitstel van betaling geef, word ik bankier. Veel aandeelhouders van Retail Estates zijn gepensioneerd. Ons dividend is hun pensioen. Dus als ik plots bank moet worden, moet ik dezelfde controles uitvoeren als een bankier. Maar anders dan bankiers en verzekeraars, hebben wij veel minder info over onze klanten. Banken en verzekeraars vragen en krijgen veel info. Wij kunnen toch geen bank gaan spelen met onze ogen dicht?’

‘Ons maak je niets wijs. Mijn 35 werknemers en ik hebben jaren ervaring opgedaan door voor winkelbedrijven te werken. Daarnaast hangen in en rond onze winkels bewakingscamera’s, waarmee we ook bezoekersaantallen kunnen tellen. Dat helpt ons in het eeuwige gevecht om informatie tussen verhuurders en winkeliers. Als een winkelier zegt dat er geen volk over de vloer komt, kunnen we dat controleren.’

‘Wie de verkoop na de quarantaine sneller ziet toenemen, krijgt minder hulp dan wie er langer over doet. Een horecazaak kan de croque-monsieurs die hij normaal de voorbije weken verkocht niet meer inhalen. Net als een tandarts zijn verloren consultaties. Maar een meubelzaak kan dat wel. Een doe-het-zelfzaak wordt na zijn heropening onmiddellijk bestormd en kan zijn producten meteen verkopen. Een keukemaker moet na heropening langer wachten op inkomsten.’

‘We gaan ook meer begrip tonen aan wie goede plannen smeedt. Wie na de heropening volk lokt met acties en kortingen, krijgt meer begrip dan wie gewoon zijn deuren open en afwacht. En dan zijn er de McDonald’s en van deze wereld. Die ga ik niet subsidiëren. Zij krijgen niks, want ze zijn immers veel groter dan aan wie ze cadeaus vragen.’

Mogelijk gaan de winkels in mei weer open. Zal dat vlot verlopen?

De Nys: ‘Veel hangt af van de klanten en het personeel. Burgerzin wordt heel belangrijk. Als mensen zich niet gedragen, komen er opnieuw besmettingen en quarantaines. Maar we moeten vertrouwen

Lees verder p 16

Ondernemen

Ondernemen in coronatijden



In de rubriek Ondernemen in coronatijden laten we elke dag een bedrijfsleider aan het woord over hoe hij/zij deze crisis het hoofd biedt.

Lieven Decat - Decat

'Tijdelijke werkloosheid is uitzonderlijk'

Het West-Vlaamse installatiebedrijf Decat kan op sommige werven nog doorwerken. Maar als meer bedrijven tegelijk actief zijn op een werf, wordt afstand houden onmogelijk.

Meteen na het afkondigen van de strenge coronamaatregelen werd ook de installateur van verwarming, sanitair en elektriciteit Decat uit Diksmuide stilgelegd. 'Maar we hebben er alles aan gedaan om snel deels weer op te starten', zegt CEO Lieven Decat van het familiebedrijf met 250 vaste en 100 tijdelijke werknemers.

Decat voert soms cruciale projecten uit. 'We werken in de zorgsector, voor de verlichting op de autosnelwegen en we doen dringende herstellingen die niet kunnen wachten.' Maar heel wat werven liggen stil. 'Op sommige plaatsen mogen we niet binnen.'

Het bedrijf is nu drie weken weer operationeel, maar draait slechts op een derde van zijn capaciteit. 'Aan het personeel werd gevraagd wie er bereid was te werken. Sommigen zijn bang, maar anderen willen dat graag. Wie werkt moet een veiligheidscharter ondertekenen en beschermende kledij dragen.'

Afstand houden moet uiteraard ook, maar dat is niet altijd evident. 'Op de meeste bouwerven lukt dat voorlopig nog wel. Een team van vijf mensen op 10.000 vierkante meter is geen probleem. Maar dat zal veranderen als ook schrijnwerkers, plakkers, en andere firma's op die werven werken. Dan zal het te druk worden.'

Sommige specifieke werken kunnen ook nu niet worden uitgevoerd, omdat de afstand niet kan worden gerespecteerd. 'Om sommige grote componenten te monteren moet je met twee dicht bij elkaar staan. Dat gaat nu niet', zegt Decat.

Door de coronacrisis verandert het bedrijf. 'Veel administratieve medewerkers en projectleiders werken thuis en Skype is echt in



Om sommige grote componenten te monteren moet je met twee dicht bij elkaar staan. Nu gaat dat niet.

Lieven Decat
CEO Decat

opmars. Anders werken heeft wel gevolgen. We steken minder energie in onnodige dingen', zegt Decat. 'Maar het personeel is ook ongerust en stelt veel vragen.' Dat er heel wat mensen in het systeem van de tijdelijke werkloosheid zitten, is uitzonderlijk. 'Dat hebben we in 40 jaar nooit één dag moeten doen', zegt Decat.

Decat leende ook enkele personeelsleden uit aan Medec uit Aalst, een producent van beademingstoestellen. 'Zij kunnen de vraag niet aan.'

'Het is onzeker of de verloren tijd op de werven kan worden ingehaald. Er zullen wel dingen sluiten of projecten wegvallen. Daarom zijn we volop bezig het bedrijf klaar te maken voor de toekomst. Toen de steun aan de zonnepanelen wegviel, hebben we ook ander werk moeten zoeken voor 80 mensen. We willen ook nu iedereen aan boord houden.'

David Adriaen
Redacteur Ondernemen

'Burgerzin is nodig bij heropening winkels'

Vervolg van p15

hebben in de Belgen. En er moeten beperkingen zijn, zoals in de supermarkten. Bewakers moeten erover waken dat niet te veel mensen tegelijk in de winkels zijn en klanten moeten bereid zijn buiten rustig aan te schuiven. Dat kan toch geen probleem zijn?'

Intussen dreigen winkelketens failliet te gaan omdat ze wekenlang geen inkomsten hebben.

De Nys: 'Dat is mijn andere zorg. In Nederland draaien kredietverzekeraars de kraan dicht voor bedrijven die producten en diensten verkopen aan winkelbedrijven. Het gaat om de man die winkels onderhoudt, uitzendkantoren, mazoutleveranciers... Omdat zij zich niet meer kunnen verzekeren tegen wanbetalende winkeliers, eisen ze meteen bij levering betaling in cash. Dat is een aanslag op de liquiditeit van de winkeliers.'

Zijn er ketens die voor u hopeloos verloren zijn?

De Nys: 'Winkelconcepten komen en gaan. Ik heb intus veel bewondering voor E5 Mode. Dat heeft 40 jaar lang zijn concept verrijkt zonder de essentie te verliezen. Er zijn vandaag weinig fashionbedrijven die 40 jaar met hetzelfde concept kunnen werken. Maar op een dag is het voorbij.'

'Bedrijven die zich aangepast hebben aan het internet hebben een streepje voor. Dat gaat niet alleen over pakjes opsturen, maar ook over prijzen. Er zijn bedrijven die het heel goed begrepen hebben. Als je wil

concurreren met het internet, moet je uitpakken met kortingsacties. 'Haast u of u bent te laat voor deze buitenkans', zoals Booking.com doet. Er zijn ketens als ZEB en Action, die constant nieuwe producten in de rekken leggen en met promoties uitpakken. Daartegenover staan de oubollige winkeliers. Zij leven nog altijd met vier seizoenen.'

'Ik maak me ook zorgen om bedrijven die door private equity verzwakt zijn, zoals Hema. De oude aandeelhouder (het fonds Lion Capital, red.) heeft het bedrijf vol schulden gestopt. Dat vind ik een schande. Die zou op een schavot gezet moeten worden.'

Wie staat er dan het beste voor: het Belgische familiebedrijf met weinig schulden maar geen of weinig winst, of het groeiende, winstgevend bedrijf dat helemaal mee is met e-commerce, maar veel schulden heeft?

De Nys: 'Die familiale onderneming krijgt sneller begrip van mij. Een van onze klanten is een Belgisch bedrijf met 100 winkels. Het heeft zijn banken terugbetaald en maar 3 miljoen euro schulden. De eigenaars hebben nog altijd de touwtjes in handen. Aan hen ga ik sneller krediet geven. Maar je moet opletten met bedrijven die in binnen- en buitenland afhankelijk van banken en kredietverzekeraars. Hun situatie is onzeker.'

Uw bedrijf is een gereguleerde vastgoedvennootschap (gvv) en moet wettelijk verplicht 80 procent van zijn winst uitkeren. Zal dat lukken?

De Nys: 'Wij hebben nog nooit ons dividend verlaagd en in februari hebben we onze dividendverwachting nog bevestigd. Voor het huidige boekjaar weet ik het uiteraard nog niet.'

'Over de verplichtingen voor gvv's wordt in de sector gepraat. Maar een concrete vraag naar verandering is er nog niet. Er is wel een spanningsveld tussen de wetgeving en de nieuwe vennootschapswet. Die zegt dat nv's naar de gevolgen voor hun financiële posities moeten kijken als ze voorstellen een dividend uit te keren. Met een teruglopende liquiditeit en een druk op de

Profiel Retail Estates

- **Vastgoedverhuurder:** verhuurt winkelpanden in de stadsrand.
- **Actief in:** België en Nederland.
- **Nettohuurinkomsten (2018-2019):** 95 miljoen euro.
- **Bedrijfsresultaat:** 87,8 miljoen euro.
- **Nettoresultaat:** 54,5 miljoen euro.
- **Werknemers:** 35.

waarderingen van vastgoed komen convenanten sneller dichtbij.'

Zien uw dagen er drastisch anders uit?

De Nys: 'Ik werk nog altijd op dezelfde uren. Mijn hele leven speelt zich al 35 jaar af tussen 9 uur en 19 uur, de openingsuren van winkels. Ik ben als een winkelier. Dat zal nooit veranderen.'

'Mijn nachtrust is een ander paar mouwen. Af en toe word ik wakker en denk ik: heb ik in die berekening wel de juiste cijfers gestoken? Een bedrijf run je door corona niet op de klassieke manier van winst en verlies. Vandaag draait het om hoeveel cash er binnenkomt en buitengaat. Elke ochtend kijkt een medewerker hoeveel geld er op de rekening staat. Niemand mag uitgaven doen zonder goedkeuring van een directielid. We moeten onze kosten controleren en onze cashflows in het oog houden. Op elk moment moeten we weten hoeveel geld er in de kas zit.'



Het beursgenoteerde Retail Estates is met zijn baanwinkels ook in Nederland actief. © WOUTER VAN VOOREN

166 huurders Leasinvest betwisten huur

Leasinvest, actief in de verhuur van retail en kantoren, kreeg 166 brieven van huurders die een opschorting van de huur of een geste vragen.

PATRICK LUYSERMAN

'We ontvingen al 166 brieven', bevestigt Michel Van Geyte, de CEO van Leasinvest. Dat zijn er nauwelijks minder dan de 189 die Jan De Nys, de CEO van Retail Estates, in de bus kreeg. Leasinvest - met Ackermans & van Haaren als referentieaandeelhouder - is met een participatie van

10 procent de grootste aandeelhouder van Retail Estates. De portefeuille van Leasinvest steunt op retail en kantoren. De voorbije jaren kwam de groei vooral van retail in Luxemburg (53% van de portefeuille) en Oostenrijk (16%).

'We zijn bereid naar iedereen in de retail te luisteren. Ik stel wel vast dat in andere landen op een volwassener manier wordt gepraat. In Duitsland heeft de German Council of Shopping Places een gedragscode hoe je dat het best met alle partijen samen aanpakt. Dat is zeer nuttig', zegt Van Geyte.

We zijn bereid te luisteren naar iedereen in de retail. Ik stel wel vast dat in andere landen op een volwassener manier wordt gepraat.

MICHEL VAN GEYTE
CEO VAN LEASINVEST

Goed nieuws voor Leasinvest kwam er uit Oostenrijk. Woensdag konden de tuincentra, de doe-het-zelfzaken en de kleinere winkels heropenen, de rest volgt volgende week. Oostenrijk is het enige land waar het burgerlijk wetboek stelt dat bij een pandemie de huurprijzen van de winkels (kunnen) vervallen. De uitgangspositie van de huurders is in Oostenrijk dan ook sterker. 'Het voornaamste voor iedereen is dat de winkels opnieuw opengaan', benadrukt Van Geyte. Op de eerste dag waarop de doe-het-zelfketen Hornbach in

Oostenrijk weer openging, stonden de klanten in rijen aan te schuiven. Voor Leasinvest ligt de onzekerheid bij Retail Estates en bij de shoppingcenters in Luxemburg.

Retail Estates heeft meer dan 600 winkels in België en 200 in Nederland. Een algemene heropening in België komt er ten vroegste op 3 mei. De coronacrisis zal de winst en het dividend van Retail Estates drukken. Over het boekjaar 2018-2019, dat eindigt in maart, ontving Leasinvest 5 miljoen euro aan Retail Estates-dividenden. De waarde van de participatie in Retail

Estates is in een maand gehalveerd tot 61 miljoen euro.

Voor Luxemburg is de vraag wanneer de twee grote shoppingcenters van Knauf heropenen. Het zijn de kroonjuwelen van Leasinvest in Luxemburg. De Luxemburgse overheid besliste dat de lockdown voor alle winkels ten vroegste op 15 mei kan worden versoepeld. 'We geloven nog in de toekomst van retail, maar we durven wel te zeggen dat we vandaag blij zijn dat we geen zuivere speler in één enkel marktsegment zijn', besluit Van Geyte.



Verder praten en uw ervaring delen over werken in tijden van corona? Scan deze QR-code en word lid van onze LinkedIn-groep 'De Tijd Werkt!'.