

# ‘LOBBYEN DOE JE NIET BIJ OPI OF BIJ JINEK’

Corona zorgt voor een druk jaar voor Inretail, waar 13.000 winkeliers in mode, sport en wonen bij zijn aangesloten. De telefoon staat roodgloeiend en er wordt volop gelobbyd bij de overheid voor de beste oplossingen. Hoe beleeft directeur Jan Meerman deze ongekennd heftige periode? “Het is niet zo dat ik de minister bel en dan krijg wat we willen.”

Tekst: **Rosita van der Kwaak**

Dit interview vond plaats op 9 maart jl., waardoor eventuele latere ontwikkelingen rond de coronamaatregelen niet zijn besproken.



**De eerste lockdown begon ruim een jaar geleden. Hoe kijk je terug op afgelopen jaar?**

“Vooral de radeloosheid, onmacht en soms zelfs woede van ondernemers blijft mij heel erg bij. Ze vroegen ons om hulp, maar wij konden ze tot een paar weken geleden ook weinig echt perspectief bieden. Sommige ondernemers waren kwaad op ons en anderen dreigden in opstand te komen en gewoon open te gaan. Ik vind het leed van ondernemers heel erg. We krijgen elke dag ondernemers aan de lijn die niet meer weten hoe ze de rekeningen moeten betalen. Aan de andere kant hebben we als Inretail nog nooit zoveel kunnen betekenen voor ondernemers als in 2020.”

**Bewijst deze crisis jullie bestaansrecht?**

“Brancheorganisaties spelen nu zeker een belangrijke rol. We hebben er zelfs nieuwe leden bij. We worden veel gebeld en gemaild met vragen door leden en we vragen via peilingen voortdurend wat onze leden goede oplossingen vinden. We organiseren iedere week een call met zo'n vijftig grootwinkelbedrijven, terwijl die groep twee jaar geleden een beetje zijn eigen weg ging en ons niet echt nodig had. Ik heb deze week acht webinars met ondernemers in de agenda staan en we overleggen ook met ondernemersorganisaties als Euretco, Mode Alliantie, ANWR Garant en Rexor. En natuurlijk toetsen we telkens bij ons bestuur de weg die we belopen. Dat alles heeft wel veel gevraagd van de organisatie.”

**Sowieso was het een heftig jaar voor de organisatie. Jullie voorzitter is begin dit jaar overleden en je hebt zelf corona gehad en was daardoor een tijdje uit de roulatie.**

“Het overlijden van voorzitter Anton Sanders had enorme impact. Een paar weken daarna overleed Hans de Boer, oud-voorzitter van VNO-NCW, plotseling. Met beiden had ik veel contact. Het maakt wel dat je dingen kunt relativeren. En zij hadden ook gewild dat we gewoon doorgingen. Zelf heb ik eind vorig jaar corona gehad. Ik heb drie weken in het ziekenhuis gelegen, waarvan zeven dagen aan de beademing op de intensive care, en daarna heb ik twee maanden moeten revalideren. Ik dacht altijd dat ik onmisbaar was, maar het bleek dat de collega's rimpelloos mijn werk konden overnemen. Inclusief de lobby. Dat vond ik mooi om te ervaren en het maakt me trots op de organisatie.”

**Heeft het feit dat je zelf ziek bent geweest wat veranderd aan je visie op de maatregelen?**

“Nee, eigenlijk niet. Ik heb gezien wat corona kan doen en dat de mensen in het ziekenhuis heel hard werken. Ik vind het belang van de detailhandel ook zeker niet belangrijker dan dat van de zorg.

Maar het is niet eerlijk dat een deel van de ondernemers zoveel pijn moet lijden om Nederland gezond te houden. Zorg er dan in elk geval voor dat er voldoende steun voor ze is.”

**Het lijkt alsof er heel veel steunmaatregelen voor ondernemers zijn, maar die zijn niet voldoende?**

“We verliezen per week 700 miljoen euro omzet. En dat al tien weken lang. Dat is 7 miljard euro omzet die je mist. Met een inkoopwaarde van 4 miljard, die voorraad moet wel betaald worden. Als je van de drie grote regelingen gebruik kunt maken, krijg je als mkb'er ongeveer vijftig tot zestig procent van je schade vergoed. Dat is mooi en natuurlijk moet je blij zijn met wat je krijgt. Maar je moet nog steeds veertig procent zelf financieren. En niet één maand, maar wel drie of vier maanden lang. En 2020 was ook al geen geweldig jaar. Dat houdt niemand vol. Het grootwinkelbedrijf loopt bij de regelingen voor de voorraad en de vaste lasten ook tegen een maximumvergoeding aan, waardoor ze maar zo'n 10 procent van de schade vergoed krijgen. Dat is volstrekt onvoldoende.”

**De toon van Inretail richting de overheid lijkt harder geworden met uiteindelijk zelfs het aanspannen van een kort geding tegen de staat, dat echter is verloren.**

“We wilden vooral duidelijk maken dat winkelen veilig is. In de eerste intelligente lockdown zijn de meeste winkels gewoon open geweest, met inachtneming van alle veiligheidsvoorschriften. Uit de statistieken blijkt dat winkels geen bron van besmettingen zijn. De harde lockdown werd ingegeven door de drukte rond Black Friday in enkele steden en de angst dat dit zich zou herhalen richting de feestdagen. Maar inmiddels is het aantal besmettingen gedaald en vinden wij dat de overheid opnieuw moet kijken naar de maatregelen. Dat gebeurt niet en daarom wilden we het laten toetsen door de rechter. Door alle winkels open te houden krijg je meer spreiding in de winkelstraten en is het risico in de winkels veel kleiner. Nu duiken we met zijn allen de Kruidvat in en staan er dikke rijen in de supermarkt.”

**Hoe gaat de lobby in zijn werk?**

“Het is niet zo dat ik de minister bel en dan krijg wat we willen. Het belangrijkste is dat je met de ambtenaren en de directeur-generaals van de betreffende ministeries een goed contact hebt, in ons geval Economische Zaken en Justitie. Dat hebben we, er is wekelijks contact. Alle input vanuit onze achterban vertalen we naar reële en werkbare voorstellen richting het ministerie. Wat nu al een jaar lang onze frustratie is, is dat het OMT uiteindelijk beslist en we daar geen grip op hebben. Dat is een gesloten bolwerk. Ze bedenken



soms ook rare dingen, maximaal twee klanten per verdieping in een winkel of click & collect met een tafeltje buiten voor de winkel.”

**Komt dat dan voor jullie ook als een verrassing?**

“Dat zijn niet onze adviezen, zulke onpraktische oplossingen bedenken wij niet. De maatregelen horen wij ook pas tijdens de persconferentie, zoals die vreemde regel van twee bezoekers per verdieping ongeacht de grootte van de winkel. Wij zeggen al maandenlang tegen het kabinet dat de winkels veilig open kunnen en vragen ze om anders winkelen op afspraak en afhalen in de winkel mogelijk te maken. We hebben voorgesteld het aantal klanten te verlagen van 1 per 10 vierkante meter naar desnoods 1 per 25 vierkante meter. Daar hebben we eerder nooit een antwoord op gekregen. Het is goed dat die maatregel uiteindelijk toch werd ingevoerd. We moeten ook steeds aan onze leden uitleggen waarom de politiek onze voorstellen niet altijd overneemt.”

**Waarom zagen we je niet veel in de talkshows op televisie?**

“Dat is een kritiekpunt van onze leden en dat neem ik heel serieus. Want we zaten daar niet, terwijl Robèr Willemsen van Koninklijke Horeca Nederland bijvoorbeeld overal aanschoof. Maar wat heeft hij ermee bereikt? Tot nu toe niks. Lobbyen doe je niet bij Op1 of bij Jinek, maar in de contacten met de ministeries. De specialisten met wie wij contact hebben zaten daar wel en die zeggen dat je je echte verhaal er niet kwijt kunt. Dus daar hoef je het niet voor te doen. Maar de publieke opinie is wel een punt. Daarom wil ik er wel zitten, maar tot op heden is dat niet gelukt. We hebben contact met de redacties, maar we worden gewoon niet uitgenodigd.”

‘Ik vind het belang van de retail niet belangrijker dan dat van de zorg’



#### **Lukt het winkeliers over huurkorting te onderhandelen met hun verhuurders?**

“Uit onze gegevens blijkt dat 70 tot 80 procent van de retailers er met de verhuurder uit is gekomen, deels door kwijtschelding en deels door uitstel van betaling. Het overige deel van de verhuurders werkt dus niet mee en de betreffende ondernemers liggen daar echt wakker van. Wij adviseren om altijd in gesprek te blijven, maar ook om de helft te betalen als je er niet uit komt. Er zijn een paar rechtszaken bekend en daarbij was de uitspraak dat de pijn moet worden verdeeld en dat de verhuurder 50 procent van de huur moet kwijtschelden van de periode waarin de winkel gesloten was.”

#### **In hoeverre kunnen retailers goede afspraken maken met hun leveranciers?**

“Ik maak een compliment aan de leveranciers, want ik denk dat wel 90 procent ontzettend goed heeft meegewerkt het afgelopen jaar. Ik overleg veel met Modint-voorzitter Han Bekke. Je ziet nu dat leveranciers het ook moeilijk krijgen en soms wel willen helpen maar niet meer kunnen. De grootste exportmarkt Duitsland droogt op en de problemen worden steeds groter. Ook voor leveranciers moeten er steunmaatregelen komen. Het raakt de hele keten.”

#### **Online is de omzet sterk gegroeid. Zijn jullie bang dat dat blijvend is?**

“Wij gaan ervan uit dat de toename van de online omzet voor 50 procent blijft en dat dat deel niet meer terug naar de fysieke winkel gaat. Je kunt ook eigenlijk niet meer spreken van aparte kanalen, online en offline lopen steeds meer door elkaar heen. Iedere ondernemer moet daarom na corona een goede strategie hebben voor online. Dat hoeft niet altijd per se met een webshop, maar kan ook via social media. Een goede winkel met een online propositie is een gouden combinatie. De consument oriënteert zich steeds meer online en komt alleen nog naar je winkel voor iets bijzonders. Je zult als ondernemer iets toe moeten voegen. Dat is de grootste uitdaging. Wat is mijn meerwaarde, wat doe ik beter dan Amazon?”

#### **Heeft deze crisis het bestaansrecht van de local hero bevestigd?**

“In de coronatijd is de sympathie voor de lokale winkel zeker versterkt, die kreeg de gunfactor van de consument. Daarnaast is het kopen op afspraak door lokale winkeliers veel beter te organiseren dan door filiaalbedrijven. De zelfstandige winkels hebben vaak veel vaste klanten, terwijl de ketens het veel moeten hebben van de loop in de straat. Die local hero kan overigens ook best een winkel in de stad zijn, het gaat om die band met de klant.”

#### **Wat is volgens jullie de beste exitstrategie?**

“We kijken nu wat er per 30 maart mogelijk is. Het beste is dat alle winkels gewoon opengaan, dat kan veilig met inachtneming van de maatregelen. Als alles weer open is, blijft het probleem dat er enorme schulden zijn opgebouwd. Hoe gemotiveerd ben je nog als ondernemer als je er tien jaar over gaat doen voordat je alles afgelost hebt? Ook daar moeten we met de overheid over praten: hoe kunnen we die schulden zodanig afbouwen dat het werkbaar is? We willen dat daar echt een oplossing voor komt.”

#### **Gaan winkels deze crisis overleven?**

“Wij verwachten dat 20 procent van de non-foodwinkels in maart en april omvalt. We hebben altijd gezegd dat we 30 procent winkels te veel hebben in Nederland en dat vinden we nog steeds. Maar volgens onze eerdere toekomstvisie zou dat in een bestek van vijf tot tien jaar op een organische wijze teruglopen. Nu gebeurt dat binnen een jaar. En dat heeft grote gevolgen: 60.000 mensen verliezen hun baan en winkelgebieden worden onaantrekkelijk. Hoe langer het duurt dat de winkels dicht moeten blijven, hoe groter die impact zal zijn. Als het aan Van Dissel ligt, blijven we tot 1 juli dicht. Maar dan zijn er geen winkels meer. Dus we gaan ze aanspreken op de enorme ontwrichting die een nog langere sluiting tot gevolg heeft.” ♦

# CV

Jan Meerman (61) begint zijn loopbaan als **accountant**, tot hij in **1987** adjunct-directeur van mode-inkooporganisatie Deco wordt. In **1996** maakt hij de overstap naar brancheorganisatie Mitex, dat in **2009** na de fusie met CBW, de brancheorganisatie voor wonen, Inretail werd. Hij was **acht jaar directeur**, daarna **twalf jaar voorzitter** en sinds vier jaar weer directeur. Daarnaast vervult hij **verschillende bestuursfuncties**, onder andere als **vicevoorzitter** van MKB Nederland en voorzitter van de Raad van Toezicht van **TMO Fashion Business School**. Jan Meerman is **getrouwd** en heeft **kinderen en kleinkinderen**. In zijn vrije tijd bezoekt hij winkels en golft hij graag.