Wat lossen huurverlaging en delen van voorraadrisico op?

02-06-2015 22:00

Door Dirk Mulder
Sectormanager food en retail bij ING

Het gaat nog steeds niet goed in de retail. Daarmee zeg ik niets nieuws. Sinds 2008 is de omzet gedaald en, mede doordat producten voortdurend in de actie worden verkocht, ook de brutomarge en daarmee rendement teruggelopen. Maar de oplossing is daar: verlaging van de huren en samenwerking met leveranciers. Of toch niet?

De hoogte van de huren ligt niet meer in lijn met de dalende passantenstromen. Door de economische crisis, internet en het veranderende consumentengedrag zie je steeds minder consumenten in de winkelstraten, terwijl de huur de afgelopen jaren slechts sporadisch verlaagd is. Ik hoor nu overigens andere geluiden. Vooral de grote (internationale) retailers weten interessante kortingen te bedingen. Voor de zelfstandige ondernemer is dit vaak lastiger, zo niet onmogelijk.

Maar is dit de oplossing van het probleem? Met verlaging van de huur krijg je niet meer passanten. Integendeel, lagere huren kan de vastgoedeigenaren ervan weerhouden in een gebied te investeren. Investeringen in faciliteiten, veiligheid en aangenaam vertoeven. Verlaging van de huur is daarmee een tijdelijke oplossing. Ik zeg daarmee niet dat het geen onderwerp van gesprek moet zijn met vastgoedeigenaren, maar beter is het met elkaar te kijken hoe een gebied aantrekkelijker gemaakt kan worden. En dit vergt investering, zowel qua tijd als geld.

Ook betere samenwerking tussen leverancier en retailer wordt vaak als oplossing van de problemen genoemd, met het delen van het risico van de voorraad als een belangrijk onderwerp. Veel retailers willen de slow movers kunnen terug sturen en/of omruilen. Maar ook dit is volgens mij een tijdelijke oplossing. Ten eerste verdwijnen daarmee deze goederen niet uit de markt. De kans is groot dat deze elders tegen een fikse korting weer worden aangeboden, waarmee de actiedruk alleen maar wordt vergroot of in ieder geval niet kleiner wordt. Maar er speelt nog iets: de kosten van retourneren. De goederen moeten worden uitgezocht, verpakt en teruggestuurd naar de leverancier. Die moet ze vervolgens weer sorteren en versturen. Een enorm kostbaar systeem. Een korting zou wat dat betreft veel efficiënter zijn.

Natuurlijk is het beter om te voorkomen dat er slow movers zijn. Als het van te voren duidelijk zou wat die slow movers zijn, zou je hier kunnen voorkomen. Maar dat is wishful thinking! Het delen van informatie tussen retailer en leverancier is in de samenwerking wel een vereiste en daar schort het nog wel eens aan.

Met andere woorden: verlaging van huur en terugsturen van voorraden is volgens mij een oplossing voor de korte termijn. Het is beter om in te zetten op samenwerking. Samenwerking tussen retailer en vastgoedeigenaar en samenwerking tussen retailer en leverancier. Probleem daarbij is dat we elkaar vaak niet goed begrijpen. Dus voor we zover zijn, zal er nog wel wat moeten gebeuren.