

Wehkamp en zijn tijd in de etalage

06-07-2015 10:45

Niet lang nadat de eerste geruchten opdoken is de kogel al door de kerk: RFS Holland Holding wordt [verkocht](#) aan Apax. Daarmee komt een einde aan een verkooptraject, dat vier jaar terug al in gang werd gezet.

Investeringsmaatschappij IK Investment Partners was tot 2008 grootaandeelhouder van RFS Holland Holding, dat behalve Wehkamp ook over fonQ, Create2fit en kredietverstrekker Lacent beschikt. KPN-baas Ad Scheepbouwer nam destijds samen met medebestuurders Paul Nijhof en Berend van de Maat tachtig procent van de aandelen over. Scheepbouwer telde voor zijn belang, zo€™n veertig tot vijftig procent, naar verluidt veertig miljoen euro neer. Geld dat geleend werd bij de Rabobank, maar zeker ook afkomstig is van zijn tijd als KPN-topman. In tien jaar verdiende hij daar 41,6 miljoen euro, wat voor vakbondsbestuurders reden was om de afscheidsreceptie van Scheepbouwers in 2011 te boycotten.

De drie eigenaren legden weliswaar miljoenen neer voor hun belang in RFS, maar hoefden de afgelopen jaren niet op een houtje te bijten. Zo keerde het concern in 2013 veertig miljoen euro dividend uit, waar een jaar eerder al vijftig miljoen euro was verdeeld. Ook de komende jaren zitten de Scheepbouwer, Nijhof en Van der Maat gebakken: de nieuwe Britse eigenaar betaalt volgens bronnen van Het Financieele Dagblad 450 miljoen euro voor de aandelen in RFS. Alleen Scheepbouwer zou in dat geval al in €™n klap minimaal 180 miljoen euro rijker zijn.

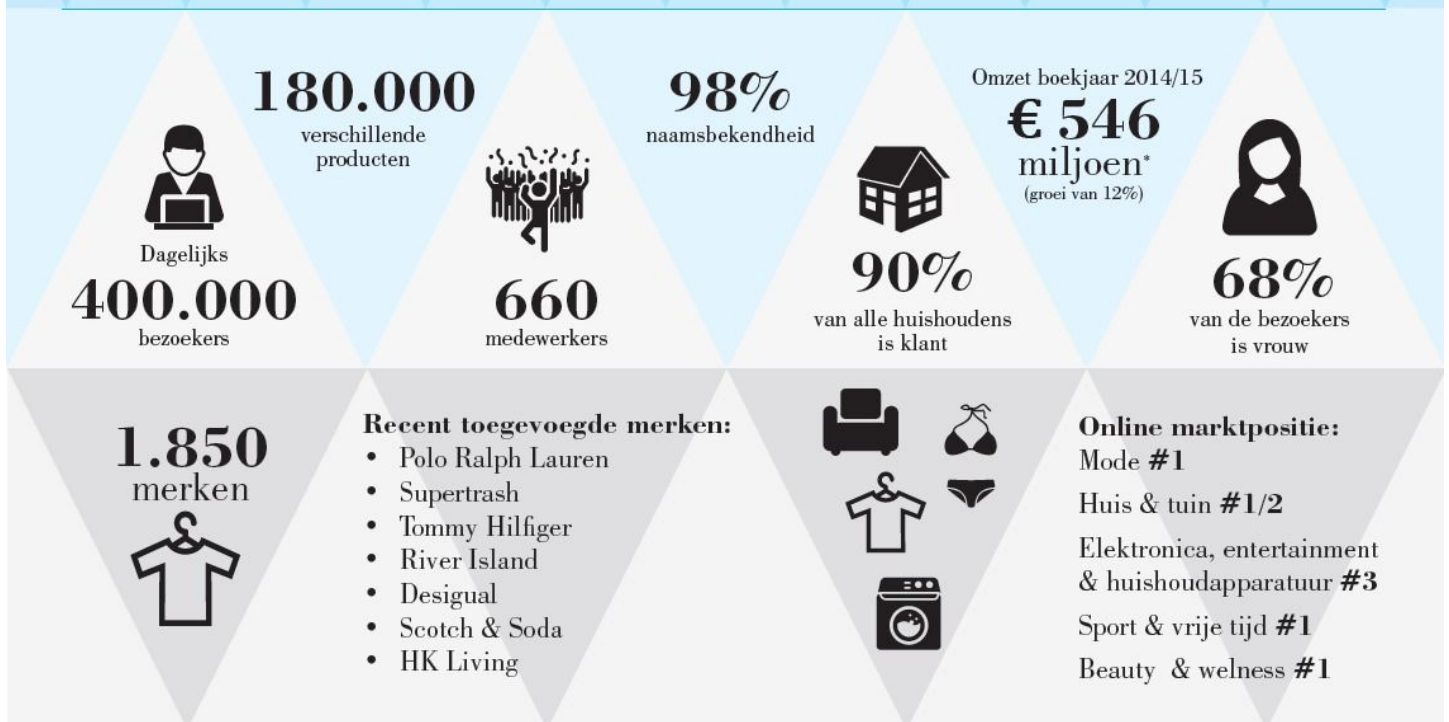
Al hoopte Scheepbouwer tot voor kort op nog meer miljoenen. De vraagprijs lag bij de eerste verkoopronde immers flink hoger, op circa achthonderd miljoen euro. Nadat Ahold in 2012 voor 350 miljoen euro bol.com overnam, bleek er echter geen partij meer op de markt die een dergelijk bedrag wilde neerleggen. Voor cfo Kristiaan Nieuwenburg, een jaar eerder aangesteld om de verkoop te bewerkstelligen, reden om te vertrekken. Hoewel hij zijn belangrijkste opdracht niet wist te volbrengen, moesten Scheepbouwer, Nijhof en Van der Maat hem eerder dit jaar op last van de rechter alsnog achttien miljoen euro overmaken. De voormalig cfo was dat bedrag immers beloofd bij een verkoop, of vijf procent van het dividend dat de aandeelhouders zichzelf anders als winstuitkering gaven. Volgens contractafspraken behield Nieuwenburg dat recht, ook als hij het concern voortijdig zou verlaten.

Powerhouse?

Niet alle miljoenen die de afgelopen jaren bij RFS Holland Holding binnenkwamen, verdwenen in de zakken van hun eigenaren. Zo werd er ook zo€™n honderd miljoen euro gestoken in een [hypermodern distributiecentrum](#) in Zwolle, dat dit najaar wordt geopend. Een dc dat sameday-delivery mogelijk gaat maken, doordat het pakketje binnen dertig minuten na het bestellen al klaar is voor verzending.

De opening van het nieuwe dc maakt onderdeel uit van een aangescherpte positionering van het merk Wehkamp. Zo probeert de etailer zijn klanten te verleiden met een persoonlijke webwinkel, waarbij klanten steeds meer op maat toegesneden mogelijkheden krijgt. Wehkamp biedt hen onder meer relevante content via een online redactioneel platform, samenwerkingen met vloggers en persoonlijk stijladvies via WhatsApp. Daarnaast heeft het postorderbedrijf zich naar eigen zeggen ontwikkeld tot een €˜powerhouse of brands€™ met nieuwe merken als River Island, Supertrash, Polo Ralph Lauren en HK Living.

Belangrijke feiten over Wehkamp



Ondanks alles heeft Wehkamp zijn onderscheidende waarde verloren, [vindt retailexpert](#) Cor Molenaar. Het bedrijf kan volgens hem moeilijk concurreren met nieuwe toetreders als Zalando en Lesara, of in de fysieke wereld met Primark, Zara of H&M. Ook de vele nichespelers op internet knagen aan het marktaandeel van Wehkamp als universele aanbieder. RFS zag zijn omzet in het boekjaar 2013/2014 zelfs voor het eerst in negen jaar afnemen, iets wat zeker in een groeiende online markt geen goed teken is. Terwijl de e-commerce markt versnelde, internationaal werd, web 2.0 en web 3.0 tot grote veranderingen zorgden en winkeliers hybride oplossingen gingen bieden met internet als basis, veranderde Wehkamp niet mee, stelt de hoogleraar e-marketing.

De daling van de verkoopwaarde van RFS kan volgens Molenaar voor een groot deel aan deze ontwikkeling worden toegeschreven. Het is nu aan Apax om van RFS/Wehkamp weer een gedegen concurrent te maken op de internetmarkt, om niet alleen te kijken naar winstgevendheid op korte termijn, naar kostenverlaging, maar ook naar substantiële groei en concurrentievermogen op langere termijn.

Het concern zelf wijst er op dat de resultaten het afgelopen jaar al zijn verbeterd. Bij de bekendmaking van de overname worden ook een paar groeicijfers meegegeven. Zo nam de omzet van Wehkamp met twaalf procent toe naar 546 miljoen euro en groeide de EBITA eveneens met dubbele cijfers naar 46 miljoen euro. Een groeiversnelling die voor Scheepbouwer, Nijhof en Van der Maat precies op het juiste moment kwam. Hopelijk is het Apax niet te doen om snelle waardegroei om daarna het bedrijf uitgekleeft achter te laten voor de volgende eigenaar, aldus Molenaar.