

# Heibel in de elektronicabranche

01-10-2015 22:00

V&D en Macintosh zagen de afgelopen jaren miljoenen aan omzet verdampen. Door in te grijpen leven deze bedrijven vooralsnog, maar dat kunnen veel andere retailers niet zeggen. Vooral in consumentenelektronica zijn veel retailers omgevallen, weet Bart Jonkman, managing partner bij corporate finance adviesbureau Capitalmind. Harens Smid, Block en iCentre zijn zomaar wat voorbeelden van gefailleerde elektronikaretailers. BAS Group lijkt de volgende.

Het concern achter Dixons, iCentre en MyCom heeft inmiddels [uitstel van betaling](#) gekregen en werkt hard aan een herfinanciering, maar een flinke afslanking ligt in het verschiet. De Belgische winkels van MyCom zijn zelfs al [opgegeven](#). Bovendien is de afgelopen jaren al flink in het winkelbestand gesneden. Van de 170 vestigingen van Dixons die vier jaar terug werden overgenomen is nu nog maar de helft over. Daarnaast werden in 2013 slechts 24 van de 34 vestigingen van iCentre gekocht.

BAS Group voerde vorig jaar nog de lijst van veertig snelst groeiende Nederlandse retailers aan. Al was dat vooral dankzij de vele overnames van het concern. Het elektronicaconcern viel in de meest recente editie van de RetailTrends Fabulous 40 terug naar positie 21. Overnames stuwen de omzet, maar integratie van bedrijven kost ook tijd en geld. BAS Group heeft in 2013 iCentre overgenomen, maar toch is de totale omzet gedaald. Dit voorbeeld toont aan dat in het algemeen een overname ook omzetdruk kan veroorzaken, aldus Jonkman.

Ook voor andere retailers in consumentenelektronica, zoals P-Hold (eigenaar van onder andere Paradigit) en Foppen Holding (Scheer & Foppen en de webshops bobshop.nl en modern.nl), geldt dat ze hun omzet de afgelopen jaren op peil hebben proberen te houden door actief te zijn op de overnamemarkt. Consumentenelektronica is een zeer beweeglijke markt, bevestigt Anne Jansen van Capitalmind, dat de ranglijst jaarlijks samenstelt. Zo maakte hetzelfde Paradigit eerder dit jaar bekend fors af te slanken in de fysieke winkelstraat. De keten neemt afscheid van tien van zijn 22 vestigingen. Daarnaast wijst Jansen erop dat Harens Smid uiteindelijk uit de Fabulous 40 is verdwenen. Het maakte in 2013 een doorstart en werd vorig jaar verkocht aan BCC.

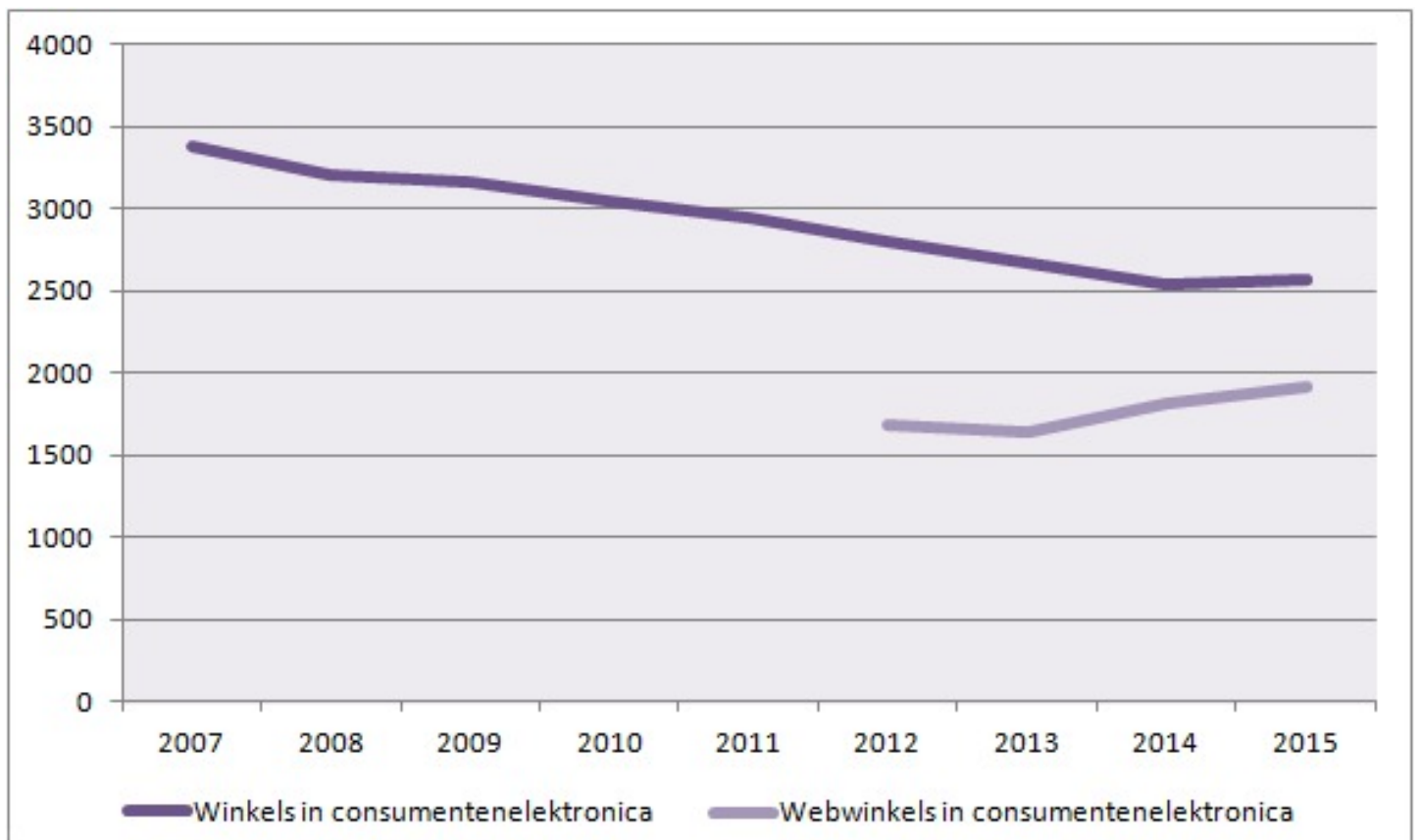
## Kapitaalkrachtig

BCC komt als onderdeel van het Frans-Britse Darty niet in aanmerking voor een notering in de Fabulous 40, evenals het Duitse Media Markt. Van die laatste keten is qua omzetcijfers in ons land weinig bekend, maar weten we alleen dat er met Metro een kapitaalkrachtige eigenaar achter zit. Dat uitte zich dit jaar onder meer in winkelopeningen in Duiven en Doetinchem, waar gloednieuwe panden uit de grond werden gestampt.

Darty is over BCC minder geheimzinnig. Hoewel exacte cijfers uitblijven, weten we uit zijn recente financiële rapporten dat de Nederlandse elektronikaketten verlieslatend is. Dat weerhield het concern er niet van om miljoenen neer te leggen voor de elektronicawinkels van concurrent HiM Retail. De ombouw van achttien vestigingen van Harens Smid, Mikro-Electro en It's Electronics was bedoeld om de marktpositie te verstevigen. Bovendien werden nog eens twaalf vestigingen vakkundig uit de markt gehaald.

Dat de elektronicamarkt beweeglijk is, blijkt ook uit de cijfers van het CBS. Daarin beweegt de markt echter vooral naar beneden. In acht jaar tijd verdwenen ruim achthonderd vestigingen. Waren er voor de crisis 3385 elektronicawinkels, nu zijn dat er nog 2565.

*Aantal elektronicawinkels in Nederland*



Zijn er dan helemaal geen elektronikaverkopers die het goed doen? Jawel hoor, Coolblue staat helemaal bovenaan de RetailTrends Fabulous 40. Dat betekent dat het bedrijf van Pieter Zwart tussen 2011 en 2013 het hardst groeide van alle grote Nederlandse retailers. In 2014 boekte Coolblue 360 miljoen euro omzet, een groei van 45 procent. Is dit omdat Coolblue nagenoeg een pure player is? Consumentenelektronica is een sector waarin al veel online oriëntatie en transactie plaatsvindt, stelt Jansen. Online vertegenwoordigt daarin ruim twintig procent van de transacties, en dat is volgens haar een zeer hoog percentage vergeleken met andere sectoren.

Het aantal webwinkels in consumentenelektronica neemt de laatste jaren dan ook flink toe: van 1680 in 2012 (de eerste meting) naar 1915 nu. De vrije val in het aantal fysieke winkels lijkt weliswaar gestuit, maar met de recente ontwikkelingen bij BAS Group kan de dalende trend zo weer terugkeren.

### Afzetkanalen

Inmiddels verdwijnen zoveel winkels dat grote leveranciers [in actie](#) komen. Zij zien steeds minder afzetkanalen en vrezen dat Coolblue, Media Markt en BCC de markt gaan domineren. Dat BCC's moederbedrijf verder lijkt te gaan met de grote [entertainmentketen Fnac](#) zal hen ook niet als muziek in de oren klinken. De leveranciers willen BAS Group-oprichter Steven Bakker, die in april na achttien jaar afscheid juist nam van het concern, weer terug in het zadel helpen. Bakker wil heel graag zijn innovatieplannen doorvoeren, die juist zouden zijn geschrapt toen banken het bedrijf in handen kregen. Hij denkt er nu over om met steun van grote leveranciers zijn oude bedrijf weer [terug te kopen](#), al zijn er meer kapers op de kust.

De grote vraag is of de dalende trend in de fysieke elektronikamarkt überhaupt te keren is. Volgens Capitalmind zal de invloed van online zich sterk in omnichannelproposities manifesteren, daar waar steeds meer retailers voor de combinatie van online en offline kiezen. Als je ziet hoe de jongste

generaties als digital natives opgroeien, dan weet je dat een retailer zonder online aanwezigheid geen bestaansrecht meer heeft in de toekomst. Veel consumenten kiezen voor online omdat het efficiënter is. Maar ook de leegstand zorgt ervoor dat veel stadscentra er niet aantrekkelijker op worden worden", zegt Jansen. "En dat stimuleert ook weer online."