

Haalt Macintosh het nieuwe jaar nog?

22-12-2015 12:39

De vooruitzichten van Macintosh zijn niet gunstig. Een dag geleden kondigde het concern nog een mogelijke verkoop aan, nu wordt er al [uitstel van betaling](#) aangevraagd. Het moederconcern van onder meer Scapino, Dolcis, Invito en Manfield kon geen geschikte koper vinden, luidt de verklaring. Komt het nog goed met dit eens grote concern? Of is het misschien beter als dat niet gebeurt?

De seinen zijn al lange tijd rood voor Macintosh Retail Group. De omzetten en marges stonden onder druk, terwijl de schuldenlast maar steeg. De verkoop van de bedrijfsonderdelen Kwantum, Nea International en de Britse schoenenwinkels Brantano en Jones Bootmaker moest de schuldpositie van het bedrijf verbeteren. De verkopen zorgden weliswaar voor een verlichting van de schuldenlast, maar namen ook een flinke hap uit de omzet en EBITDA van het concern.

Bovendien stapelen de schulden zich weer op, doordat het leverancierskrediet met de dag slinkt. "De winkels generen al tijden geen geld meer. Daardoor kan je geen investeringen meer doen", schetst analist Gerard Rijk van SNS Securities in De Financiële Telegraaf. "Ook willen toeleveranciers direct geld hebben bij levering. Dan vliegt je schuld nog verder omhoog."

Gebrek aan daadkracht

Macintosh is daardoor aan het dweilen met de kraan open. Wat ook niet helpt, is het feit dat het beursgenoteerde bedrijf de laatste maanden veel grote beleggers zag afhaken. Beleggingsmaatschappij Teslin deed bijvoorbeeld zijn vijf procent aan aandelen van de hand. "Er was geen vertrouwen meer dat het bestuur in staat zou zijn om de ketens die overblijven weer goed op poten te krijgen", aldus directeur Frederik van Beuningen. Hij steekt ook de hand in eigen boezem. "We zijn jarenlang kritisch geweest en hebben aangedrongen op vele veranderingen, maar achteraf gezien hadden we als aandeelhouders daadkrachtiger moeten acteren. Want het heeft niet geleid tot de resultaten die we gehoopt en gedacht hadden."

Ook Ton Bos wijst op [RetailNews](#) op een gebrek aan daadkracht van grootaandeelhouders als Teslin en Zeeman. Ze stonden erbij en keken ernaar, stelt de directeur van Retail Wholesale Group management consultants. De problemen zijn volgens hem daarnaast te wijten aan de directie en commissarissen die het afgelopen decennium verantwoordelijk waren voor het bedrijf, dat tot enige jaren terug een sterke speler was. "De vraag is of er partijen zijn die bereid zijn 'de boel bij elkaar te houden' in ruil voor een symbolische aankoopprijs. Het zal dus wel een opdeling worden", verwacht Bos.

Deichmann als koper?

Het voortbestaan van Macintosh zoals we het nu kennen, komt inderdaad ten einde, verwacht sectormanager Dirk Mulder van ING. Het ligt meer voor de hand dat er een speler komt die met één of meerdere ketens op goede locaties verder wil. Zoals het Duitse Deichmann, dat in ons land actief is met vanHaren? Die hebben totaal geen belang bij een overname, zegt Mulder tegen RetailWatching. "Qua inkoop is Deichmann al één van de grootste spelers van Europa, dus in dat opzicht levert het geen voordeel op. Bovendien zal er overlap zijn met het winkelbestand van vanHaren." In theorie kan Deichmann bijvoorbeeld Manfield voor een appel en ei overnemen en alleen de beste vestigingen openhouden. Hij acht die kans echter klein. "De kosten die gemoeid zijn met het sluiten van de andere locaties en negatieve publiciteit - omdat er dan toch weer personeel op straat komt - wegen in dit geval niet op tegen de voordelen van zo'n strategie."

Hoewel Deichmann dus niet de meest logische kandidaat is, zal een koper waarschijnlijk wel uit de schoenenbranche komen. "Dat moet dan een partij zijn met een lange adem, die het achterstallig onderhoud

bij de formules kan wegwerken. Maar wie heeft hiervoor nog voldoende financieel draagvlak in de huidige markt?"

De problemen van de schoenenbranche

De schoenenbranche als geheel kampt immers met een aantal substantiële problemen. Tot 2008 draaide de sector relatief stabiel. Waar verticaal geïntegreerde fastfashionspelers als H&M de fashionbranche opschudden, gebeurde er binnen het schoenensegment weinig. Tot de Zalando's van deze wereld schoenen via internet gingen verkopen. "Zalando verbetert dan ook nog constant zijn propositie, door het rendement uit zijn (toenemende) omzet in zijn webshop en logistiek te steken", schetst Mulder. "Daardoor wordt deze partij alleen maar groter."

Schoenenretailers reageerden laat op de komst van online spelers. Macintosh kwam bijvoorbeeld pas afgelopen jaar met een transformatieprogramma om zijn schoenenwinkels omnichannel te maken. Ongeveer tegelijkertijd met de opkomst van e-commerce breekt de economische crisis uit, waardoor schoenenwinkels hun omzet verder zien dalen. Met kortingsacties probeert de branche zijn verkopen op peil te houden, met dalende marges als gevolg.

Kortom: een krimpende markt, grote druk op de prijzen en sterke concurrentie op online gebied. De drie ingrediënten die zorgen dat de omzet in schoenenwinkels tussen 2012 en 2014 daalde van twee miljard naar 1,9 miljard euro, wat procentueel gezien aanzienlijk is. Met dit in gedachten rijst de vraag: moet Macintosh eigenlijk wel gered worden? Is het voor de schoenenbranche niet beter als er een aantal ketens verdwijnt? Voor andere partijen ontstaat dan weer meer ruimte. Mulder wijst dat niet van de hand. "Voor de branche is het misschien wel goed." Waar Macintosh-medewerkers de feestdagen met een zwaar gemoed in gaan, zien andere partijen misschien juist een sprankje licht aan het einde van de tunnel.