De zevenmijlslaarzen van Nelson

03-02-2016 11:58

De overname van de failliete Macintosh-keten Dolcis is een volgende grote stap in de stormachtige groei van Nelson Schoenen. Met de ombouw van ongeveer twintig Dolcis-vestigingen naar het Nelson-concept komt de schoenenretailer steeds dichter bij het uiteindelijke doel: landelijke dekking.

Nelson Schoenen groeide in een kleine twee jaar al van 65 naar 75 vestigingen. Dat gebeurde via de overname van de zes winkels van Avance, in mei 2014, en nog geen jaar later vier vestigingen van Taft. Met de overname van Dolcis wordt het winkelbestand weer flink uitgebreid. Verder heeft de schoenenketen 35 brandstores van Ecco in bezit. Ook online zit de retailer niet stil. Naast een eigen webshop nam Nelson in 2012 webwinkel Shoemixx.nl over en is de collectie te koop via Wehkamp.

Om te bepalen welke Dolcis-vestigingen Nelson straks overneemt, wordt in de eerste plaats gekeken naar het rendement van de winkels. Maar ook de geografische ligging speelt mee, zegt marketingmanager Laura van Dam van Nelson. â€œWe kijken naar locaties die al op onze wensenlijst stonden. Plaatsen met een sterke regiofunctie- en traffic.â€ Met de overname van Dolcis breidt Nelson volgens haar zowel binnen als buiten zijn huidige verzorgingsgebied uit. Het exacte aantal over te nemen winkels hangt onder meer af van de te maken afspraken over de huurvoorwaarden.



Hoeveel winkels Nelson er precies bij krijgt moet dus nog blijken, maar in ieder geval komt het winkelbestand straks rond de honderd uit. De schoenenketen, in 1949 begonnen met een winkel in Purmerend, is van oorsprong vooral sterk aanwezig in Noord- en Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland. De afgelopen jaren dook

Nelson ook op in andere provincies, met winkelopeningen in onder meer Breda, Eindhoven, Amersfoort en Doetinchem. Hoeveel winkels er uiteindelijk moeten zijn voor landelijke dekking en wanneer die behaald moet zijn, wordt niet aan een datum opgehangen. â€œHet gaat om een natuurlijke groei die past bij onze organisatieâ€, aldus Van Dam.

Verzilveren
De landelijke dekking wil Nelson bereiken door â€˜kansen te zien en verzilverenâ€™, zoals bij Avance, Taft en Dolcis is gebeurd. Nog meer overnames van failliete ketens in de toekomst zijn dan ook zeker niet uit te sluiten, zegt de marketingmanager. â€œMaar het is geen doel op zich.â€ Voor de korte termijn richt Nelson zich op het succesvol integreren van de Dolcis-winkels in het Nelson-concept. Daarnaast opent Nelson komend voorjaar een premiumstore aan de Nieuwendijk in Amsterdam, maakt Van Dam bekend. â€œWe blijven winkels openen, verbouwen en ons concept doorontwikkelen.â€

Waar ketens als die van Macintosh en Schoenenreus het afgelopen jaar omvielen, groeit het bedrijf van de familie Neelissen dus vrolijk verder. De failliete winkels die al bij Nelson zijn aangesloten, zoals die van Avance en Taft, zijn naar eigen zeggen succesvol in het Nelson-concept geÃ¯ntegreerd. Juist dat het een familiebedrijf is, speelt volgens haar een belangrijke rol. â€œMet korte lijnen, en het echte ondernemerschap centraal.â€ Daarmee sluit ze zich aan bij onder meer Henk Ziengs en Sacha-directeur Ward Termeer, van wie laatstgenoemde familiebedrijven de â€˜ruggengraat van de economieâ€™ noemde.

Ook de investeringen in een duidelijke omnichannelstrategie zijn een belangrijke factor. De winkels en online platforms moeten uiteindelijk volledig geÃ¯ntegreerd zijn in elkaar. â€œDe klant bepaalt wat, waar en wanneer hij koopt. Wij moeten zorgen voor de juiste service, collectie en beleving.â€