

Is er echt sprake van een kaalslag in de retail?

08-03-2016 09:48

Door Dirk Mulder

Sectormanager food en retail bij ING

Bij deze crisis zit het venijn in de staart. Net nu de economie weer wat lijkt aan te trekken en de consument weer wat meer te besteden heeft, vallen de bedrijven in de retail bij bosjes om. De kranten staan bol van de kaalslag in retailland en [NRC](#) spreekt van het domino-effect in de winkelstraat. Maar is het allemaal zo dramatisch als het wordt voorgesteld?

Door de crisis is het vet van de botten waardoor extra tegenslagen zoals het weer niet meer opgevangen kunnen worden. Laat staan dat er ruimte is voor de broodnodige investeringen in vernieuwing. Toch blijkt dat de meeste ketens die de afgelopen periode failliet zijn gegaan inmiddels een doorstart hebben gemaakt. Uitzondering is helaas V&D, dat definitief de deuren heeft gesloten en daarmee uit de winkelstraten is verdwenen.

Als oorzaken worden het weer, het internet, de economische crisis of de afhankelijkheid van andere retailers genoemd, maar vaak speelt er meer. Dat 'meer' ligt vaak in een niet relevant productaanbod of te hoog kostenniveau. Het blijkt dan ook dat als dat 'meer' wordt weggenomen een groot deel van deze ketens het nog niet eens zo slecht doen. De meeste ketens hebben inmiddels dan ook een doorstart gemaakt. Zo zijn de winkels van Polare, Miss Etam, Halfords, Mexx, DA, Manfield, Scapino, Paradigit en La Place inmiddels verder gegaan. En ook voor Perry Sport en Aktiesport – de meest recente slachtoffers – blijkt veel interesse.

Waarom dan wel het faillissement? Als gezegd is inmiddels het vet van de botten. Door een faillissement is men vaak op een relatief makkelijke manier af van de slecht lopende filialen en van het dure personeel. Daarnaast is het een manier om af te komen van de overhead van het hoofdkantoor waarvan de kosten aan de verschillende ketens worden toegerekend en die vaak zwaar drukken op het filiaal resultaat. Ook blijkt de rente en aflossingen zwaar te kunnen drukken bij ketens die zwaar gefinancierd zijn.

Na faillissement kan men door met de goedlopende winkels en ook in het personeelsbestand kan flink worden gesaneerd. Je kan verder met de beste of misschien wel de goedkopere mensen. De huurcontracten kunnen opnieuw worden onderhandeld of relocatie naar een betere of goedkopere locatie is mogelijk. Ook op het hoofdkantoor kan flink worden ingegrepen, als men überhaupt doorgaat met dit hoofdkantoor. En tot slot zijn de bestaande financiering weg en kan men met een schone lei van start.

Gevolg is overigens dat het verschil tussen kansrijke en kansarme winkelgebieden alleen maar groter wordt. In de goede winkelgebieden blijven winkels open, waar ze in slechte winkelgebieden dicht gaan.

Na een faillissement blijkt dat men in veel gevallen door het lagere kostenniveau al snel weer winst kan draaien. De problemen komen hierbij te liggen bij leveranciers, deel van het personeel, deel van de vastgoed beleggers en financiers.

Interessante vraag is of dit winstherstel blijvend of tijdelijk is. Zal de omzet zich door een betere economische omstandigheden zich herstellen en daarmee het rendement? Of zet de dalende omzet door en is het een kwestie van tijd voordat men weer in de rode cijfers komt?

De tijd zal het leren. Duidelijk is in ieder geval wel dat de problemen in slechte winkelgebieden alleen maar

groter worden.