

# Klussen met Maxeda

14-07-2016 11:48



**Door Nick MÃ¶ller**  
**Redactie RetailWatching**

Maxeda DIY Group heeft een bewogen jaar achter de rug. De investeerders achter het ooit zo oppermachtige retailconcern vonden maar geen koper voor de overgebleven doe-het-zelfketens, waarna tot een schuld-voor-aandelenruil werd overgegaan. Hoe ziet de toekomst onder de nieuwe eigenaren eruit?

Ardian uit Parijs, GoldenTree uit New York, Ares uit Los Angeles, Babson Capital, KKR en IdInvest uit Londen en Alpinvest uit Amsterdam; stuk voor stuk hebben zij een vinger in de pap bij Maxeda. Samen beheren zij de 387 winkels van onder meer Praxis, Formido en Brico in de Benelux, die goed zijn voor meer dan een miljoen vierkante meter winkelruimte en ruim zeventuizend werknemers.

De verhoudingen in het consortium zijn het afgelopen boekjaar flink verschoven als gevolg van een financiële herstructurering. Ardian en GoldenTree hebben de openstaande schuld omgezet in aandelen, waardoor zij voortaan het hoogste woord hebben binnen de organisatie. Dit zijn geen private equity-partijen, maar zogenoemde distressed debt funds (ddfa&#128;&#153;s). â&#128;&#156;Het zijn echte aasgierenâ&#128;&#157;; zei een anonieme bankier onlangs nog in [De Financiële Telegraaf](#). Ze zouden met een botte bijl door de organisatie gaan, op zoek naar rendabele onderdelen. Het zittende management wordt daarbij vaak vervangen door â&#128;&#152;keiharde saneerdersâ&#128;&#153;.

## Investeren

Een deel van die uitspraken valt te rijmen met de ontwikkelingen die we afgelopen april bij Maxeda zagen. Zo werd ceo Roel van Neerbos [aan de kant geschoven](#) en ging ook group director Roy van Keulen [weg](#). Om de nieuwe ceo Guy Colleau een keiharde saneerder te noemen, dat gaat misschien wat ver. De Fransman heeft immers al 28 jaar leidinggevende ervaring in de retailsector en was als laatste werkzaam als coo bij de Britse dhz-keten Kingfisher.

Een Fransman als ceo? Dan zullen ze wel het relatief best presterende Brico verkopen en daarna Praxis elders onder proberen te brengen, zo is de redenatie van een opnieuw anonieme bestuurder van Maxeda.

„Duidelijk is dat deze fondsen geen cent meer zullen investeren in de winkels“, wijst hij naar de nieuwe eigenaren.

Dat laatste wordt met klem door Maxeda ontkend. Door de financiële herstructurering is er volgens het concern juist meer ruimte voor groei. Het zijn woorden die ook terugkomen in het jaarverslag, dat onlangs werd ingediend bij de Kamer van Koophandel. Maxeda is als gevolg van de schuld-voor-aandelenruil uit de rode cijfers. Het verlies van liefst 65 miljoen euro over 2014 is vorig jaar ingeruild voor een winst van 82 miljoen euro. Voornamelijk doordat Maxeda zijn voormalige aandeelhouders niet langer 158 miljoen euro aan dividend schuldig is.

Leuk voor onder de streep, maar iets daarboven zien niet alle cijfers er rooskleurig uit. Zo is het operationeel resultaat vorig jaar teruggelopen van 29 naar twaalf miljoen euro. Dat is vooral het gevolg van een lagere brutowinstmarge en stijgende verkoop- en distributiekosten. Goed nieuws is er wel op omzetniveau: de winkels zetten gezamenlijk 1,34 miljard euro om, 1,8 procent meer dan een jaar eerder. Ja, Maxeda telde elf winkels meer, maar ook de vergelijkbare omzet liep met 0,6 procent op. In ons land groeide het concern naar eigen zeggen 0,1 procentpunt harder dan de markt.

## Online

Dat er geen cent wordt geïnvesteerd wordt door Maxeda in het jaarverslag weerlegd. Waar in 2014 nog 33 miljoen euro werd uitgegeven, werd vorig jaar vier miljoen euro meer geïnvesteerd. In nieuwe winkels, maar ook in de online activiteiten. De online dhz-markt is volgens Maxeda groeiende, maar nog altijd relatief klein. De komende jaren zal online shoppen echter een belangrijk onderdeel voor de groei van retailers zijn, omdat het enerzijds kansen creëert voor innovatieve servicemodellen en anderzijds een potentiële bedreiging kan zijn voor de winstgevendheid. De organisatie is van plan om dit boekjaar zijn online aanwezigheid en mogelijkheden te vergroten, zowel in Nederland als in België.

Praxis is onder meer met de eerste community voor doe-het-zelvers; van start gegaan. Consumenten delen bij de makers; klussen en stellen vragen, variërend over het bouwen van een boomhut tot het repareren van een lekkende kraan. De bouwmarkt geeft advies en deelt zelfmaakideeën en wijst klussers daarbij op Peerby voor het lenen van gereedschap. Een voorbeeld van een manier waarop retailers kunnen aanhaken op de deeleconomie, zegt oprichter Daan Weddepohl van Peerby in het zomernummer van RetailTrends. „Je moet kijken waar je een aanvulling kunt zijn op het delen. Als bouwmarkt verdien je amper aan de verkoop van een boormachine. Bouwmaterialen hebben daarentegen een aantrekkelijkere marge en worden vaker gekocht.“

Vaker, maar ook op meer locaties. Zo ging Praxis vorig jaar in navolging van Gamma van start met een stadswinkelconcept. Praxis om de Hoek beschikt over een assortiment voor de meest voorkomende kleine doe-het-zelf klussen. Producten voor grotere klussen kunnen via een bestelzuil in de winkel besteld worden,

waarna ze zijn af te halen in de winkel of thuisbezorgd worden. Praxis om de Hoek is inmiddels in Amsterdam, Den Haag en Rotterdam te vinden. Het concept wordt dit jaar verder uitgerold.







Datzelfde geldt voor de tuincentra, die eveneens vorig jaar door Praxis werden geïntroduceerd. Drie voormalige franchisevestigingen van Intratuin gingen over op de nieuwe formule Praxis Tuincentrum, die inmiddels ook bij zes megastores van de dhz-keten is geïntroduceerd. De tuincentra hebben een eigen logo, eigen ingang en eigen website.

Vooralsnog zijn er geen aanwijzingen dat er minder of geen geld meer wordt uitgegeven. Ook in het huidige boekjaar blijft het dhz-concern in zijn winkelformules investeren, laat het bestuur weten in het jaarverslag. Zelfs iets meer dan in het afgelopen jaar. Dat moet ook wel, want de concurrentie is moordend. Maxeda is zich naar eigen zeggen bewust van zijn concurrenten en nieuwe toetreders in de dhz-markt. De komst van Bauhaus naar Nederland wordt expliciet genoemd, terwijl ook de verschillende online spelers en concurrentie buiten de dhz-branche niet aan het oog van Maxeda ontsnappen. Daarom focussen we ons op het benutten van onze uitgebreide winkelnetwerk als grootste dhz-retailer in de Benelux en streven we in combinatie met onze online aanwezigheid naar een echte omnichannel ervaring en een verbeterde service, zowel online als offline.