

Hudson's Bay staat in de startblokken

09-05-2017 07:45



Door Amnon Vogel
Redactie RetailWatching

De aangekondigde komst van Hudson's Bay naar ons land houdt de gemoederen al ruim een jaar bezig. De plannen van de Canadese warenhuisketen beginnen steeds meer vorm te krijgen. Met de aanhuur van een distributiecentrum, een deal met La Place en de reeds geopende jacht op duizenden medewerkers lijkt weinig een doorbraak in ons land nog in de weg te staan.

Hoewel Hudson's Bay al een jaar in de spotlights staat, is er tot op heden nog geen winkel geopend. Vanaf augustus moet duidelijk worden wat de warenhuisketen ons land daadwerkelijk te bieden heeft. De vestiging aan het Amsterdamse Rokin gaat waarschijnlijk als eerste open, gevolgd door nog eens negen dit jaar, onder meer in Rotterdam, Den Haag, Leiden en Zwolle. De ambities liegen er niet om: met het uiteindelijke winkelbestand van zo'n twintig vestigingen, verwacht Hudson's Bay in ons land een half miljard euro omzet per jaar te maken. Ter vergelijking: V&D kwam de laatste jaren tot zo'n zeshonderd miljoen euro, maar had daar wel 62 winkels voor nodig. En hoewel Hudson's Bay weigert zichzelf te zien als de opvolger van V&D, is de vergelijking onvermijdelijk.

Redder

De naam van Hudson's Bay in relatie tot Nederland valt voor het eerst als V&D in surseance van

betaling verkeert. De Canadezen worden in eerste instantie nog gezien als mogelijke redder voor de Nederlandse warenhuisketen, maar al snel wordt duidelijk dat het hen vooral om de locaties te doen is. De retailer kijkt rustig toe hoe Roland Kahn tevergeefs een doorstart voor V&D probeert te realiseren, terwijl achter de schermen al met pandeigenaren wordt onderhandeld over de periode daarna. Als de weg even later vrij is, ontvouwt Hudson's Bay zijn plannen voor ons land: twintig winkels, te openen in 2017, 2018 en 2019 en voornamelijk in voormalige V&D-warenhuizen. Het bankroet van V&D bood ons een gouden kans, zegt topman Richard Baker.

Hudson's Bay werd, toen duidelijk werd dat er voor V&D geen toekomst was, door Roland Kahn nog bestempeld tot fata morgana. Eind 2016, toen hij in De Telegraaf terugblikte op zijn jaar, herhaalde hij die woorden nog maar eens. De ondernemer, teleurgesteld over het klappen de doorstart, ziet niets in de plannen van de Canadese warenhuisketen in ons land. Hudson's Bay verloor in twee jaar meer dan ik ooit bij elkaar heb verdiend. Ik geloof er zĳ niet in. Helemaal uit het niets komt zijn scepsis niet. De retailer schreef vorig jaar een verlies van bijna een half miljard euro in de boeken. Door overnames weet het concern zijn omzet flink te stuwen, maar de vergelijkbare verkopen vallen tegen. Gezien alleen al de plannen voor Nederland, lijkt winst op korte termijn niet waarschijnlijk. Het opzetten van een winkelketen in ons land mag driehonderd miljoen euro kosten. Een groot deel daarvan gaat echter naar het renoveren van de panden, een deel waar de verhuurders voor opdraaien. Hudson's Bay neemt zelf zo'n honderd miljoen euro voor zijn rekening aan operationele investeringen.

Laboratorium

Kwalitatief goede winkels in het middensegment, daar ontbreekt het Nederland aan, zo ontdekten topmannen Richard Baker en Jeffrey Storch tijdens een reis door ons land. Daar moeten de - in eerste instantie - vijftien winkels van Hudson's Bay verandering in gaan brengen. Nederland wordt 'een laboratorium voor de hele wereld', zegt Baker zelfs in [Het Financieele Dagblad](#). Wat dat inhoudt moeten we als eerste gaan zien aan het Rokin in Amsterdam, waar de eerste opening gepland staat. Op zeventienduizend vierkante meter verdeeld over vier gebouwen verkoopt retailer er mode, juwelen, accessoires, speelgoed, cadeauartikelen en huisraad. Consumenten vinden er zo'n zeshonderd bekende en minder bekende merken, verschillende 'technische snufjes' en vooral 'service en beleving'. Hudson's Bay wordt het warenhuis van de Nederlanders, zegt Baker. "Niet van de toeristen uit China", steekt hij naar de Bijenkorf, dat hij in Amsterdam op een steenworp afstand zal treffen.



Artist impression van Hudson's Bay in Amstelveen

Ook topman Jeroen Lokers van vastgoedadviseur Cushman & Wakefield denkt dat Hudson's Bay hoge ogen gaat gooien als welkome nieuwe speler in het middensegment. Hij noemt de Canadese keten tegenover [Vastgoedjournaal](#) zelfs een schoolvoorbeeld van hoe je succesvol een warenhuis in dit segment exploiteert. De Canadese retailer â€˜doet geen enkele concessie aan de omgeving en het gebouw waarin ze willen zittenâ€™, stelt hij. Dat zien we terug in de impressie van [hoe de warenhuizen eruit komen te zien](#). Hudson's Bay wil zich 'in alles onderscheiden van wat er in Nederland is'. Ook het productassortiment, de logistiek en online en offline strategie zijn op orde en de retailer zit â€˜op de allerbeste locaties in winkels die er top uitzienâ€™, aldus Lokers.

Topervaring

Hudson's Bay laat geen kans onbenut om te laten weten dat de winkels â€˜in nietsâ€™ op V&D zullen lijken. Alles wordt anders en, als we topmannen Richard Baker en Jeffrey Storch mogen geloven, vooral beter. Waar V&D â€˜jarenlang niets had gedaanâ€™, gaan de Canadezen de Nederlandse consument â€˜een topervaringâ€™ bezorgen. Zoâ€™n soort warenhuis is er al in elke ontwikkelde economie, behalve in Nederland, meent Storch. Ons land komt er ook in andere uitingen niet best van af bij de bestuurder. Zo is er volgens hem niets mis met het middensegment, maar heeft Nederland â€˜gewoon veel slechte retailers in dat segmentâ€™. Dat weerhoudt de warenhuisketen er overigens niet van daar te shoppen voor de samenstelling van zijn managementteam. Jacco van der Steen, tot het faillissement inkoopdirecteur van V&D, leidt het Nederlandse team. Verder zijn in Edwin Boer en Kirsten Nijmeijer een directeur winkeloperatie en HR-

directeur gevonden, afkomstig van respectievelijk HEMA en WE Fashion. Daarnaast wist het concern verschillende inkopers en managers van de Bijenkorf te strikken.

De jacht op personeel voor in de winkels is inmiddels volop gaande. Voor de eerste tien warenhuizen, die dit jaar opengaan, zijn achttienhonderd werknemers nodig. Aan interesse geen gebrek, want meer van 4500 mensen solliciteerden naar een functie bij de warenhuisketen. De retailer zoekt naar eigen zeggen 'millennial-minded' personeel, en wil dat bereiken door mensen aan te nemen op basis van een video-interview, aangevuld met een telefoongesprek. Voor de logistiek heeft Hudson's Bay zich inmiddels verzekerd van 55 duizend vierkante meter in Mijdrecht, die tot voor kort aan Blokker toebehoorden. Ook de onderhandelingen met La Place zijn definitief rond, waarmee de invulling van het restaurantgedeelte geregeld is. Ook in Amsterdam. Want hoewel de vestiging aan het Rokin als enige geen La Place onder zijn dak krijgt, opent niemand minder dan topkok Ron Blaauw er een Midden-Oosters restaurant. Onder de naam Nacarat worden bij de lunch serveert lichte gerechten geserveerd, zoals oesters of Libanees brood met humus. Het diner zal meer de richting opgaan van fine dining met een Tel Aviv-achtige stijl. Zo lijkt alles, zo'n drie maanden voor de geplande opening van de eerste winkel, op zijn plaats te vallen. Wat houdt een doorbraak van 'de grootste retailstartup van Nederland' nog tegen?