

Wat is er over van Rusland als groeimarkt?

01-08-2017 12:09



In de zomer van 2015 stonden we er al eens uitgebreid bij stil: de risico's in Rusland. Met het vertrek van Mexx en C&A uit het land is de hoofdvraag van toen relevanter dan ooit. Wat is er over van Rusland als groeimarkt?

In één week tijd kwam er twee vergelijkbare retailberichten uit Rusland. Het zieltoegende Mexx, dat na een faillissement eind 2014 door Eroglu Holding is doorgestart, vertrok met stille trom uit het land. Het is dat directeur Denis Bogatyrev van franchisepartner BNS Group er wat over wilde vertellen, anders was de aftocht waarschijnlijk onopgemerkt voorbijgegaan. Bij Mexx en zijn Turkse moederorganisatie is namelijk niemand te vinden voor commentaar op de prestaties van het modemerken, laat staan op de activiteiten in Rusland.

Als we Bogatyrev moeten geloven – hij doet zijn relaas tegenover de Russische zakenkrant [Vedomosti](#) – kwam Eroglu Holding erachter dat er een fout in de berekeningen was gemaakt en dat de onderneming niet rendabel was in Rusland. Mexx had zo'n dertig winkels in Rusland, toen Eroglu Holding in oktober vorig jaar besloot geen nieuwe collectie te leveren. De omzet van de winkels is vorig jaar met zo'n vijftien procent teruggelopen. Mexx heeft nu alleen nog een winkel in Moskou, die binnenkort ook zijn deuren dicht doet.

Bij C&A is de franchiseovereenkomst eveneens beëindigd. De van oorsprong Nederlandse keten was sinds 2005 in Rusland actief, waarbij Russian Trading Group als enige franchisenemer elf vestigingen exploiteerde. De laatste winkel gaat op korte termijn dicht. Het is vooralsnog onduidelijk of C&A nog toekomst voor zichzelf ziet weggelegd in Rusland.

Doorbreken

C&A en Mexx zijn niet de eerste Nederlandse retailers die hun geluk zochten in Rusland en ook niet de eerste die van een koude kermis thuiskomen. Zo sloot Rivièra Maison vorig jaar een van de twee winkels die gerund werden door franchisenemers. “Door de financiële situatie werden de prijzen van onze producten relatief hoog, waardoor het aantal verkopen minder werd”, legde een woordvoerder uit.

Expanderen naar Rusland was voor eigenaar Henk Teunissen geen speerpunt. “Maar het is natuurlijk wel prachtig voor je merk als je daar doorbreekt. Moskou is groot genoeg om zeven of acht winkels te openen”, zei hij twee jaar terug al in RetailTrends. De gang naar Rusland had te maken met de manier waarop hij daar zaken kan doen. “Wij werden een paar jaar geleden benaderd door een partner die ons graag in Rusland wilde hebben. Alle risico’s zijn daarbij voor hen. Ze wilden in vijf jaar tien winkels openen. Zoals het er nu uitziet gaan we dat niet halen.”

Rivièra Maison haalt vooral omzet uit de Benelux, Duitsland en Scandinavië en dus kan Teunissen vrij luchtig praten over de crisis in Rusland. “We zagen dat vooral als een extraatje op onze begroting, dat het nu tegenvalt is gewoon pech.” De aanlokkelijke situatie van voor de crisis was helemaal weg, schetste de ondernemer. “Alle westerse retailers waren sowieso al dertig tot zestig procent duurder door de hoge invoerrechten, maar de mensen kochten het wel.” En dan krijg je ook nog te maken met lastig transport en corruptie, vertelde hij. “Maar omdat onze partner daar goed mee om wist te gaan, was dat geen probleem voor ons. Nu moeten we veel van de marge inleveren om onze partner in leven te houden.”

Eigenlijk ging in Rusland alles goed tot het conflict met Oekraïne eind februari 2014 losbarstte. Pro-Russische bewoners van het Oekraïense schiereiland Krim keerden zich tegen de machtswisseling in Kiev en werden daarbij gesteund door Moskou. Europa reageerde met drie rondes van Europese sancties, waarop een Russische boycot volgde. Daar bovenop kwamen een dalende olieprijs en een inflatie. De boycot leidde ertoe dat bepaalde producten uit Europa niet meer in de Russische schappen lagen. Of ze kwamen via een omweg of worden nu in andere landen gemaakt. In beide gevallen was het resultaat dat de prijs steeg door schaarste of hogere transportkosten. Deze verschillende plagen lieten diepe sporen na in de retailsector.

Gaten

Niet alleen Nederlandse retailers grepen in, ook buitenlandse ketens lieten zich niet ongemoeid. Modeketen Zara sloot de flagshipwinkel in de beroemde Moskouse winkelstraat Tsverkaya. Ketens als Esprit en het Britse River Island annuleerden uitbreidingsplannen. De Nederlandse topretailer Jan Heere was desondanks niet somber gestemd, toen we hem als ceo van het Russische modemerk Kira Plastinina interviewden. Zeker, de Russische economie is een zware slag toegebracht, vertelde de huidige topman van Kiko Milano. “Maar we hebben hier vaker crises meegemaakt. Ik woonde hier ook toen de financiële crisis in 2009 Rusland hard trof. Wat je ziet is dat de economie zich hier heel rap kan herstellen.” Tien jaar geleden was de retail in Rusland nog erg ongeorganiseerd. “Ketens openden hun winkels in kelders van grauwe Sovjet-gebouwen, er waren geen echte retaillocaties. Nu wel, er is zelfs een heel netwerk ontstaan.”

De Russische markt is veel minder competitief dan een land als China, stelt Heere. Hij ziet in Rusland vooral kansen in levensmiddelen, mode en lifestyle, juist tijdens de crisis. “Nu vallen de gaten, nu kun je instappen. De markt zit niet zo dichtgetimmerd als in West-Europa.” Het is slechts een kwestie van tijd dat de klanten weer zullen terugkeren. “De vastgoedprijzen zijn enorm gedaald, toplocaties komen vrij. Andere spelers in de markt zijn vertrokken of kijken de kat uit de boom.” Sancties of niet, de markt is groot en blijft bestaan, ziet hij. “Er zijn veel steden met een half tot een miljoen inwoners. Hier kan je nog echt dingen bereiken.”

Twee jaar later hangt de vlag er niet heel anders bij. 2015 werd door de Russische retail afgesloten met een terugval van tien procent. Vorig jaar ging daar nog eens 4,6 procent vanaf, weet vastgoedadviseur Colliers

International. De winkelleegstand in Moskou is inmiddels verder opgelopen naar 8,8 procent, berekent Jones Lang LaSalle. Zelfs in de Arbat, misschien wel de meest toeristische (winkel)straat van de stad, staat 8,6 procent van de winkelpanden leeg.

De economische crisis is nog niet voorbij, maar er gloort licht aan het einde van de tunnel. Volgens een schatting van het Russische Ministerie van Economische Ontwikkeling mag de Russische retail dit jaar weer een groei verwachten. Met 0,6 procent is het herstel niet groot, maar het zou een welkome opsteker betekenen voor de geplaagde sector. Datzelfde geldt voor een vergelijkbare stijging van het reëel beschikbare inkomen van Russische huishoudens. Dat bedrag ligt nu ruim tien procent lager dan begin 2014.

Retail sales and real disposable incomes, 2007–2019F



Source: Colliers International, Ministry of Economic Development of the Russian Federation

Heel fel schijnt het licht aan het eind van de tunnel niet. Colliers verwacht voorlopig niet dat de bouwplannen in de retailsector massaal worden hervat. Dit jaar komt er zo'n miljoen vierkante meter bij – het laagste aantal sinds 2003, toen de professionele vastgoedmarkt net van de grond kwam. 'Regionale markten kampen nog steeds met de terughoudende expansieplannen van retailers en hun beperkte bankfinanciering. Daarnaast zijn er in de komende jaren nog geen tekenen van significante groei in de reële koopkracht', klinkt het bij de vastgoedadviseur.

In dit kader is de beslissing van C&A en Mexx goed te verklaren. Er blijven na hun vertrek nog een aantal Nederlandse namen over in Rusland. Suitsupply, Hunkemöller en Scotch & Soda zijn er actief en uiteraard kun je ook boodschappen doen bij Spar en een bril kopen van GrandVision in de winkels van Линзмастер (Lensmaster). Voorlopig lijkt het daar wel even bij te blijven, aangezien ambitieuze ketens als HEMA en Action het land niet bovenaan hun prioriteitenlijstje hebben staan.

Bovendien is volgens Heere een vak apart om in opkomende markten te werken. "Je moet snel kunnen schakelen en mee kunnen bewegen. Als retailer moet je hier extra als ondernemer denken." Toch verschilt uitbreiden naar Rusland volgens hem weinig van expansie naar de Verenigde Staten. "Je moet groot denken, hier gaat het om 'het eggie'." De Nederlander heeft zich altijd erg welkom gevoeld, zegt hij. "Je gaat snappen

hoe relaties hier werken en hoe je persoonlijke banden opbouwt. Dat is een erg belangrijke fase voordat je met contracten kunt gaan zwaaien. In Rusland draait het om loyaliteit. En ze zijn heel pragmatisch.” Aan dat soort culturele verschillen moet je wennen, stelt Heere. “Maar als één volk zich goed kan aanpassen in het zakendoen, dan zijn dat de Nederlanders wel.”

Nick Möller