

'Hudson's Bay Nederland heeft kleine kans van slagen'

12-06-2019 09:16



De enige manier voor Hudson's Bay om onder zijn zeer langdurige huurcontracten uit te komen, is een faillissement. Dat stelt retail adviseur Paul Moers in het [FD](#). De eigenaren van veelal voormalige V&D-winkelpanden namen bij de komst van de Canadese warenhuisketen miljoenen euro's aan verbouwingkosten in ruil voor harde garanties.

Het was volgens Moers een goed idee van Hudson's Bay om zelfstandig in Nederland te beginnen, maar de uitvoering liet te wensen over. "Hudson's Bay is een probleemformule geworden en de kans om dan nog te slagen is klein." Hij wijst voor de problemen van de warenhuisketen onder meer naar het overnemen van de kwakkelende ketens Galeria Karstadt Kaufhof en Inno.

Stefan Fanderl, die onder meer Hudson's Bay Nederland leidt, wijt de naderende ondergang vooral aan een beperkt voorafgaand marktonderzoek. Volgens hem begrijpt niemand de keuze voor het starten van een nieuwe formule zonder het analyseren van de gekozen markt.

Eerder deze week werd bekend dat Hudson's Bay zijn Europese winkels verkoopt. Voor ongeveer een miljard euro werd onder meer de Duitse tak verkocht aan de Oostenrijkse branchegenoot Signa, eigenaar van de Galeria Karstadt Kaufhof-warenhuizen in Duitsland. In Nederland wordt bekeken hoe kosten kunnen worden bespaard. Voor een deel van de vijftien winkels hier dreigt sluiting.