Wibra-fans zitten te springen om breigaren

11-02-2021 05:50



Vlak voor de jaarwisseling werden we opgeschrikt door het plotselinge overlijden van onze collega Hans Verstraaten. Veertien jaar al schreef hij columns voor RetailTrends, maar pas de afgelopen anderhalf jaar leerde ik hem echt kennen toen hij als interimhoofdredacteur dagelijks op de redactie was en de productie van het magazine leidde. Ook toen we door corona alleen op afstand konden samenwerken bleef hij onverminderd betrokken en productief. Dat in deze editie meerdere verhalen van hem staan die nog 'op de plank' lagen, zegt wat dat betreft genoeg.

Ik gedenk Hans als de beste leermeester die ik me had kunnen wensen en bovenal als een heel fijn mens. Eén van de belangrijkste lessen die Hans graag mocht herhalen: zorg dat je altijd een plan B hebt. Dat geldt natuurlijk niet alleen voor hoofdredacteuren. Retailers weten daar inmiddels ook alles van. Het is mooi om te zien hoe die plannen B in tijden van nood ineens overal tevoorschijn komen.

Kijk naar Wibra dat in een mum van tijd een webshop met landelijke bezorging optuigt. Het zorgt voor – nu al niet meer in te halen – het best gelezen én meest becommentarieerde bericht op RetailNews.nl dit jaar. Uit de reacties van Wibra-fans blijkt met name de hoge nood aan breigaren. Zo zijn er talloze voorbeelden van retailers die zo goed en zo kwaad als het kan hun klanten proberen te bedienen nu ze dicht zijn.

Stilte voor de storm

Voor financiële lucht zorgt dat nauwelijks en zonder overheidssteun had de winkelstraat er nu al heel anders uitgezien. De steunpakketten zullen lang niet perfect zijn, maar dat ze werken is overduidelijk. Vaak vallen er rond de jaarwisseling de nodige noodlijdende winkelketens om. Nu is het opmerkelijk stil wat betreft faillissementen. Tegelijkertijd maakt dat de komende maanden misschien wel de spannendste tot nu toe. Want nu de exitstrategie op tafel ligt, komt onvermijdelijk het moment dichterbij dat de steunmaatregelen stoppen.

De vrees bestaat dat het effect daarvan zal lijken op het infuus weghalen bij een terminale patiënt. Als die faillissementsgolf inderdaad komt, zal het nog niet meevallen om exact aan te wijzen bij welk bankroet corona de hoofdoorzaak is. Genoeg retailers hadden al lang voor deze crisis moeite het hoofd boven water te houden. Ook die groep wordt nu kunstmatig in leven gehouden, maar zal straks ongetwijfeld corona aanwijzen als boosdoener.

Premier Rutte zei vorige maand tijdens de zoveelste coronapersconferentie: ook ná corona willen we afwisselende winkelstraten en horecapleinen zien in onze binnensteden. Het overeind houden van kansrijke ondernemingen is daarvoor essentieel, maar ook een shake-out van zwakke broeders zou daar weleens aan kunnen bijdragen.

Twee pieken naast het dal

"Ik geloof erg in de beweging naar *fewer, bigger, better*", zegt de hoogste Intersportbaas Steve Evers in het februarinummer. Betere winkels dus, maar wel minder. Parallel aan die uitdunning zal het einde van de crisis voor ambitieuze ondernemers hét signaal zijn om hun ideeën in de praktijk te brengen. Het voordeel van een dal is immers dat er altijd twee pieken naast liggen. Met deze the-only-way-is-up-gedachte in het achterhoofd is het verleidelijk te denken dat allerlei nieuwe, toekomstige succesconcepten opduiken op de plekken waar gaten vallen.

Toch moeten we dat niet idealiseren. Een van de weinige retailers die de afgelopen periode wél omviel was oud-RetailRookie Hutspot, toch vaak geroemd als toonbeeld van moderne fysieke retail. Ook goede ideeën kunnen gewoon mislukken.

Amnon Vogel