



## 'Blokker was een keten die te veel ballen in de lucht hield'

Foto: ANP

Gepubliceerd: 16 mei 2017 11:02 16-05-17 11:02 Laatste update: 16 mei 2017 12:19 16-05-17 12:19

Het plan van Blokker om zich voortaan op één formule te richten en verlieslatende filialen te sluiten, is een verstandige, maar ook defensieve keuze.

Dat zegt hoogleraar marketing en retail Kitty Koelemeijer in een reactie op de dinsdag aangekondigde reorganisatie van het detailhandelsconcern.

Bij winkelketen Blokker gaan honderd filialen dicht, terwijl bij zusterbedrijf Marskramer eveneens honderd eigen winkels hun deuren sluiten. De ketens Intertoys, Maxi Toys, Xenos, Big Bazar en Leen Bakker worden in de etalage gezet. Het bedrijf wil zich voortaan alleen op de keten Blokker richten.

Ook retaildeskundige Paul Moers noemt het "buitengewoon verstandig" om er "één formule uit te pikken". De keuze voor de grootste keten "waar het allemaal mee begonnen is" en die voor een deel al is gemoderniseerd, is volgens hem een logische.

### **Te veel**

"Blokker was een keten die te veel ballen in de lucht hield", meent Moers. "En tussen die ballen zat eigenlijk helemaal geen synergie. Leen Bakker heeft weinig met Blokker, Xenos of Intertoys te maken."

"En in een hele moeilijke retailmarkt alleen maar een grote set van problemen aanpakken, is bijna een onmogelijke zaak. Want al die ketens hebben een dramatische achterstand in hun onderhoud."

Volgens hem kan Blokker het beschikbare budget beter inzetten op één keten dan verdelen over meerdere formules. Hij benadrukt dat de filialen van Blokker die onlangs zijn omgebouwd volgens een vernieuwde formule zo'n 5 tot 8 procent meer omzet boeken.

"Dat begint uitstekend te werken", aldus Moers. Overigens denkt hij dat de omzet van die vestigingen op termijn wel met 12 tot 14 procent zou moeten groeien om de concurrentie het hoofd te kunnen bieden.



[Zie ook: Profiel Blokker Holding: Winkelbedrijf uit de negentiende eeuw](#)

## **Lean and mean**

"Vroeger zaten ze overal, dat werkt nu tegen ze, in deze tijd met toenemende concurrentie", denkt Koelemeijer. "Ze grijpen nu terug op het thema huishouden, waar het blijkbaar redelijk goed mee gaat."

Daarbij moeten ze *lean and mean* worden, aldus Koelemeijer. "Ze zullen moeten werken aan hun IT-infrastructuur, maar ook aan de winkels die overblijven. Ook het op termijn schrappen van de holding is verstandig."

Moers denkt dat Blokker er ook goed aan zou doen om zich meer op jongeren te richten. Nu het bedrijf zich op één keten gaat focussen, is er dan ook meer gelegenheid om met advertenties een jongere doelgroep aan te spreken.

## **Verkoop**

Al die reorganisaties zullen wel weer de nodige investeringen vergen. Het verkopen van de overige ketens kan het nodige geld in het laatje brengen.

"Maar er zullen wellicht partijen zijn, zoals Euretco en investeringsmaatschappijen, die interesse hebben voor onderdelen van de ketens." Ook Moers gaat ervan uit dat dergelijke partijen zeker wel wat over zullen hebben voor deze formules.

"Die ketens gaat echt geld opbrengen, maar niet de hoofdprijs. Daar hebben ze te veel achterstallig onderhoud voor." Alle ketens hebben volgens hem een kans van slagen, zolang er maar wel in geïnvesteerd wordt.

## **Voldoende**

Moers verwacht dat de aangekondigde reorganisatie voldoende is om Blokker er weer bovenop te helpen. "Ik voorspel voor Blokker Holding voor 2016 een zwaar verlies. Ik voorspel ook voor 2017 een fors verlies. Maar ik denk dat ze in 2018 alweer break-even spelen", stelt hij. "Dit was de finale stap die ze moesten nemen. Ik heb er alle geloof in."

Met de huishoudelijke tak heeft Blokker momenteel "te weinig gezicht", voegt Koelemeijer toe. "Ze hebben niet alleen concurrentie van bijvoorbeeld Action, maar ook van andere partijen."

Het is erop of eronder, voor het concern, denkt de hoogleraar. "Dit moet lukken, het is de laatste strohalm."