



## ‘Surséance Intertoys wordt een bloedbad voor de winkels en het personeel’

Het dreigende faillissement van Intertoys zal leiden tot het sluiten van minstens honderd winkels plus een massaontslag, verwachten retailexperts. Eigenaar Alteri Investors zal alleen met de beste winkels verder willen.

David Bremmer 12-02-19, 18:52



Nee, verbaasd zijn kenners niet over de uitstel van betaling [die vandaag werd aangevraagd en gekregen door Intertoys](#). De omzetten in de speelgoedbranche kelderen immers al jaren. „Speelgoed koop je tegenwoordig voordelig online bij Bol.com en Amazon of bij discounters zoals Action, Kruidvat en Flying Tiger,” zegt Paul Moers. Inmiddels wordt al 48 procent van het speelgoed online gekocht, becijferde ABN Amro afgelopen oktober.

Marketingprofessor Kitty Koelemeijer van zakenuniversiteit Nyenrode wijst er op dat kinderen steeds vroeger een smartphone bezitten en daarop gamen. „Dat is omzet die niet naar zaken als Intertoys gaat.” Speelgoed is bovendien een zeer transparante branche. „Op internet valt eenvoudig te zien waar een item het goedkoopst is. Dat koop je dan op die plek.”

Ondanks alle logische verklaringen zijn de experts kritisch op eigenaar Alteri Investors, dat de 400 Intertoys-vestigingen eind 2017 voor een onbekend bedrag overnam van Blokker. „Welke investeringen hebben zij nou in de winkels gedaan?” vraagt Moers zich af. „Het is sinds de aankoop stil geweest, ik heb geen reclamecampagne gezien. Er is alleen geld met speelgoed te verdienen als je het publiek naar je toe weet te lokken. Je moet drones zien vliegen, een lego-kasteel kunnen voelen. Een beetje zoals de Harrods in Londen.” Hij wijst er verder op dat Intertoys lange tijd nauwelijks werk maakte van de online webshop.

# “Welke investeringen heeft Alteri nou in Intertoys gedaan? Geen! “

## Paul Moers, retailkenner



Het distributiecentrum van Bol.com in Waalwijk. Nederlanders kopen inmiddels de helft van al het speelgoed online. © ANP

## Goedkope doorstart

Koelemeijer vermoedt dat Alteri is overvallen door het tempo waarmee de omzetten van Intertoys achteruit holden. „Ze hebben afgelopen jaar geen winkels gesloten en dachten wellicht dat ze meer tijd hadden. Alteri heeft veel retailervaring, het zijn geen domme jongens.”

De marketingprof ziet het uitstel van betaling als tactiek om op zo voordelig mogelijke manier een doorstart te kunnen maken. „Winkels sluiten zonder surséance is heel duur, je moet dan jarenlange huurcontracten afkopen. Dat kan nu veel gemakkelijker en goedkoper. Ik verwacht dat zeker 100 van de 400 winkels zullen sluiten.” Daarbij zullen veel van de 3.200 medewerkers zonder werk komen te zitten.

Moers denkt hetzelfde. „Dit gaat een enorm bloedbad worden. De betalingsuitstel is hun enige *escape*. Alteri hoopt op een herstructurering.” De deskundige verwacht dat daarbij alleen de winkels in grote(re) gemeenten overblijven. „Die zijn nog rendabel te houden. Ze moeten er dan wel in investeren.”

Waar Moers stelt dat Intertoys meer beleving moet bieden, heeft Koelemeijer een geheel andere visie. „Beleving is altijd het mantra in de retail, maar daar red je het ook niet mee.” Ze wijst er op dat zelfs de iconische FAO Schwarz en Toys R US speelgoedzaken in hartje New York vier jaar geleden dicht gegaan. De FAO Schwarz heropende overigens afgelopen november op een nieuwe locatie. „Als het al in New York moeite kost om overeind te blijven....Het publiek komt wel graag naar zo'n zaak, maar speelgoed koop je alleen voor verjaardagen en de feestdagen. Veel mensen kijken dus alleen en kopen het later online of op de goedkoopste plek.”

Deze uitstel van betaling is tactiek om flink te kunnen saneren

Kitty Koelemeijer, marketinghoogleraar Nyenrode

## Toekomst

Desalniettemin ziet Koelemeijer wel degelijk toekomst voor de fysieke speelgoedwinkels. „De online omzetten zullen ongetwijfeld nog naar 50 of 60 procent van het totaal groeien, maar winkels blijven nodig om mensen inspiratie op te laten doen en ook om spullen retour te brengen.”

Moers prijst Blokker voor het besluit [om de speelgoedtak eind 2017 af te stoten](#). „Zij hadden veel probleemformules. Het is superslim geweest dat zij Intertoys hebben weten te slijten. Alteri heeft duidelijk te veel betaald.”

## ABN Amro: speelgoedbranche moet zich aanpassen

Fysieke speelgoedwinkels groeiden het laatst in 2008, stelden economen van ABN Amro afgelopen oktober in een rapport over de speelgoedbranche. Inmiddels worden al bijna de helft van de speelgoedaankopen online gedaan, dat was in 2014 nog maar een kwart.

Volgens ABN moeten winkels zich aanpassen op het veranderende koopgedrag. „Vanwege de sterke digitalisering van de branche is het belangrijk voor fysieke winkels om veel interactie te creëren met de consument,” schrijven economen Sonny Duijn en Selma van der Graaf. „De winkel van Hamleys in Praag is hier een voorbeeld van. In de winkel is bijvoorbeeld een nepraket, glijbaan, draaimolen, vlindertuin en een grote racebaan te vinden. Er is in de winkel volop gelegenheid om de producten uit te proberen.

Interactie kan echter op meerdere manieren, aldus ABN. Zo is het bij de Lego Store in Kopenhagen mogelijk om je eigen legopoppetje samen te stellen, op basis van losse delen. Speelgoedzaken doen er verder goed aan aansluiting te vinden bij 65-plussers. Zij kopen immers vaak cadeaus voor hun kleinkinderen te kopen. „Speelgoedwinkels die erin slagen om meer omzet te behalen vanuit die oudere doelgroep zijn spekkoper.”