

Sports Direct is nu zelf

Iedereen kent Adidas en Nike, wereldmerken die ook succesverhalen zijn op de beurs. De bedrijven achter de winkels die de sportartikelen van deze grootmachten verkopen zijn minder bekend, of zelfs negatief in het nieuws zoals Perry Sport en Aktiesport in Nederland. Het Britse Sports Direct International komt toch voor een nadere beschouwing in aanmerking, vindt Hendrik Oude Nijhuis.

In het Verenigd Koninkrijk is Sports Direct International een van de grootste detailhandelsbedrijven op de markt van sportartikelen. Artikelen van merken als Adidas, Nike, Puma en Reebok zijn goed voor de helft van de omzet en worden tegen scherpe prijzen met heel

lage marges verkocht. De andere helft van de omzet komt voort uit verkoop van artikelen van eigen merken als Everlast, Slazenger, Lonsdale en Dunlop, waarmee juist heel hoge marges worden behaald.

De schaalgrootte, de duale merkenstrategie, het distributienetwerk en een heel strikte kostenbe-



OVER DE AUTEUR

Hendrik Oude Nijhuis is een expert op het gebied van waarde-beleggen en auteur van de bestseller: 'Leer beleggen als Warren Buffett - zijn beleggingsstrategie in theorie & praktijk' (www.beterinbeleggen.nl)

De auteur bezit geen aandelen Sports Direct.

heersing maken dat andere bedrijven nauwelijks kunnen concurreren tegen de prijzen bij Sports Direct.

Lage kosten vormen een voordeel, maar je kunt je wel afvragen of zo'n extreme kostenbeheersing verstandig is. Onlangs werd bekend dat recente negatieve berichten in de media met betrekking tot de lage lonen bij Sports Direct en het strenge controleren van medewerkers heeft geleid tot druk op de omzet.

Een van de concurrenten van Sports Direct is JD Sports Fashion. Dit is het bedrijf achter de recent aangekondigde overname van de Nederlandse sportwinkels Perry Sport en Aktiesport uit de failliete boedel van United Sports Group.

JD Sports is de laatste jaren

