

MACINTOSH LAVEERT DOOR LAAGCONJUNCTUUR

Retailer Macintosh weet ook tijdens deze zwakke economische periode relatief goed te presteren. Maar echt vlotten met de consumentenbestedingen wil het niet.

TEKST: PETER SCHUTTE

Macintosh, bekend van formules als Kwantum, Halfords en Manfield, heeft het niet makkelijk. De consumentenbestedingen staan al wat langere tijd onder druk en de politiek biedt de Nederlandse huishoudens ook weinig houvast over hun besteedbaar inkomen. Dat het concern goed winstgevend weet te blijven, heeft het in belangrijke mate te danken aan de focus op de zeer herkenbare discountformules. Ook plukt het in toenemende mate de voordelen van de schaalgrootte bij de schoenenactiviteiten.

Onder leiding van de Belg Frank de Moor, ceo sinds 2003, kiest de retailer uit Maastricht er bewust voor actief te zijn in een beperkt aantal landen met een hoge dekkingsgraad. De Moors voorganger Gert Beijer is veelvuldig buitenlandse avonturen aangegaan, maar kwam vaak bedrogen uit. Zo mislukte Halfords in Duitsland en datzelfde geldt voor BelCompany. Voorts werden in 2002 alle schoenenwinkels in België gesloten, alsmede enkele in Duitsland. In België werden van tien Kwantum-filialen de deuren gesloten. De Moor heeft een nieuwe activiteit nooit uitgesloten, maar dan wel in een van de landen waarin Macintosh al actief is.

De als computerdeskundige opgeleide topman streeft naar een afgewogen mix van ondernemingen met groeipotentieel en zogeheten rendementsbrengers. Ideaal is natuurlijk als een formule beide kenmerken in zich heeft. Net als bij computersystemen gaat het volgens De Moor bij retail om de behoeften van de klant. De Belg is voorstander van korte communicatielijnen en laat groepsdirecteuren regelmatig bij andere



*consensus

formules binnen het concern werken om ervaring op te doen.

De Moor is zich daarbij terdege bewust van de druk van de aandeelhouder, die een goed rendement verwacht. De aandeelhouder ziet hij dan ook net zo goed als een klant die goed bediend moet worden. Analisten hebben regelmatig aangedrongen op een split-up, omdat de waarde van de afzonderlijke ketens hoger zou zijn dan de beurswaarde. De Moor heeft dat altijd afgewimpeld door zijn geloof in de uitgekende portfolio uit te spreken, waar formules hun eigen cycliciteit hebben. Voor een partij met een goed (overname)verhaal staat de ceo niettemin altijd open.

ACTIEF BEHEER

Veel wijzigingen lijken er de laatste jaren in de portfolio van Macintosh niet geweest te zijn, maar schijn bedriegt. Van slecht renderende activiteiten werd afscheid genomen en de opbrengst werd geherinvesteerd in schoenenketens.

Kledingbedrijf Bentex was al per 1 januari 2002 verkocht. In 2005 werd bleeder Superconfex in de etalage gezet en werd nog datzelfde jaar in twee transacties verkocht aan C&A België en BR Bedding. In 2006 kocht Macintosh schoenenketen Scapino, waarmee de omzet uit schoenen ruimschoots verdubbelde. Nog datzelfde jaar werd afscheid genomen van de eveneens slecht renderende meubelketens Piet Klerkx en Stoutenbeek. Sindsdien richt Macintosh zich binnen de sector Living met de ketens Kwantum en GPDécor in Frankrijk nog uitsluitend op woningdecoratie.

In het najaar van 2007 volgde de laatste grote stap tot op heden: de aankoop van Brantano, de grootste schoenenketen van België en tevens actief in Groot-Brittannië. Met Brantano voegde Macintosh circa 300 miljoen omzet toe aan de eigen 900 miljoen euro en verdubbelde het weer bijna de omzet in schoenen.

Zowel Scapino als Brantano financierde Macintosh volledig met vreemd vermogen. Toen vervolgens ook de economie in het slop raakte, kwamen de financiële ratio's onder druk te staan. Macintosh slaagde er door een adequate schuldreductie in, het jaar 2008 net binnen de bankconvenanten af te sluiten. Het afgelopen jaar heeft Macintosh de schulden verder afgebouwd en afgelopen september wist Macintosh een succesvolle herfinanciering te bereiken.