

# Cash is king, ook in DHZ

10-04-2020 15:31



Vorige week spraken we een online-verkoper in DHZ en Bouwgroothandel die zijn voorraad bijna 50% aan het vergroten was. Zijn verkopen gingen door het dak en hij verwachtte dat de piek nog wel even zou aanhouden als winkels dicht zouden moeten, of klanten de deur niet meer uit zouden mogen of zouden durven. Bovendien had hij voldoende cash – en een soepel bank-krediet – om een mooie oorlogskas mee aan te leggen. Bij sommige leveranciers trof hij magazijnen vol en kon hij volop kopen. Bij andere was het voorraadpeil laag, maar kon hij dwars door alle landsgrenzen de hand leggen op internationale stocks. In andere landen waren de winkels al dicht, konden de leveranciers de spullen niet kwijt. Terwijl hij ze wel kon gebruiken. Om nu te verkopen. Zelfs als verkoop wat langer zou duren, had hij de voorraad graag in zijn magazijn. Na de crisis, zou iedereen om artikelen springen die hij dan juist op voorraad had.

## Inkoop reduceren

Hoe anders opereren de grote bouwmarktorganisaties in DHZ-retail? Maxeda en Intergamma waarschuwden aan het begin van de Corona-crisis hun leveranciers meteen voor een [flinke terugval van hun bestelvolume](#). Op zich logisch, op dat moment. Hun winkels in België waren gedwongen gesloten en daardoor stond hun cashflow onder druk. Bovendien was het de vraag of we in eigen land een lock-down konden ontwijken waarin ook de Nederlandse bouwmarkten helemaal dicht zouden moeten. Als je gewend bent om je artikelen aan de

consument te verkopen voordat je je leveranciers moet afrekenen, slaat je cashflow radicaal om als je winkels vol voorraad hebt, je kassa's stilstaan maar je je leveranciers en medewerkers wel moet betalen. En dat voor een paar honderd winkels per organisatie...

## Liquiditeit managen

Zo wordt liquiditeit een enorm aandachtspunt. We kennen de liquiditeitsposities van de bouwmarkt-organisaties niet precies. Maar [Praxis-moeder Maxeda](#) is bijvoorbeeld in handen van een private-equity-partij. En zulke partijen staan er om bekend zoveel mogelijk cash uit bedrijven te trekken. Soms zelfs in ruil voor een [schuldenlast](#) voor het bedrijf zelf ([FD berekende Maxeda-waarde anno 2018](#)). In het geval van Maxeda heeft de organisatie ook net een [kostbare integratie van Formido](#) achter de rug.

En Intergamma? Die organisatie [nam twee jaar geleden de aandelen en de 152 Gamma- en Karwei-winkels](#) over van haar grootste aandeelhouder en financierde die deal met hulp van franchisenemers/aandeelhouders, leveranciers en [bankleningen van zo'n € 350 mln](#). Van die schulden is de helft inmiddels afgelost, melden ze in Leusden. Ook melden ze goed bij kas te zitten, al managen ze de liquiditeit momenteel scherp.

## Groeiende markt

En dan de markt. De dreiging van een lock-down lijkt in de Nederlandse DHZ wel van de baan. En de branche-omzet plust tegen de klippen op. GfK rapporteerde [een groei van meer dan 50% voor DHZ-artikelen](#) in week 12. En het economisch bureau van ING zag vorige week het aantal PIN-betalingen in alle retail-sectoren dalen. [Behalve in bouwmarkten](#). Ziedaar de lastige positie waarin de grote jongens in DHZ-retail beland zijn. Grote groei in Nederland, en het Belgische deel van je winkelbestand dicht. Dan kun je misschien je liquiditeit opvijzelen door betalingstermijn op te rekken. Maar dat kwam collega-retailers als Action en Hema duur te staan in de publiciteit. En gelukkig zien we deze actie niet in DHZ. Ook kun je de back-end-condities van Q1 spoorslags bij je leveranciers verrekenen met openstaande facturen.

## Lege vakken in de winkels

Tegelijkertijd blijft het kennelijk nog steeds nodig om voorzichtig in te kopen. Maar wat doet dat met je winkels? Daar hebben we geen representatief onderzoek naar gedaan. Toen we in het najaar van 2019 lege haken turfden in winkels van Gamma, Karwei, Praxis en Hornbach, telden we in sommige van die winkels al [meer dan duizend lege haken](#).

Duizend. Toen al. Nog voordat de sluiting van hun Belgische winkels drukte op de cashflow van Maxeda en Intergamma. Toen de Nederlandse omzet nog géén tientallen procenten pluste. En toen we nog géén extra kosten hoefden te maken voor beveiligers aan de deur. In een klein rondje langs een paar winkels (Hornbach, Karwei en Gamma) zagen we donderdag opvallende gaten in de schappen. Met name in de hardlopende categorieën van tuin, lijmen en kitten en op de verf (ready mixed)- en schildersgereedschap-afdeling.

## Concurrenten mét voorraad

Volgens Intergamma komt dit – de gaten in de schappen – door de combinatie van lenteweer en het feit dat ineens veel mensen thuis zijn'. Zelf zien ze dat hun productbeschikbaarheid op dit moment hoger is dan een aantal maanden geleden.

Dan zal onze observatie misschien een momentopname zijn. Of een toevalstreffer. Maar Gamma en Karwei waarschuwen klanten zelf op social media om eerst online de voorraad te checken alvorens naar de bouwmarkt te komen. Hiermee wil Intergamma voorkomen dat klanten onnodig naar de bouwmarkten komen. Natuurlijk om uit veiligheids-overwegingen de traffic te beperken, maar ze verontschuldigen zich in één adem voor eventuele manco's omdat de 'bevoorrading van hun winkels voor bepaalde producten verstoord kan zijn'.

Wat denk je dan dat de consument doet? Gaat die voorraad checken? Gaat die het risico nemen om alsnog mis te grijpen bij het schap? Of kiest hij voor de concurrent? Voor die online aanbieder die ruim in zijn voorraad zit? Of voor een partij als Hornbach (of Bauhaus) waar ze standaard twaalf weken voorraad hebben en nog steeds grif inkopen bij hun leveranciers? [Bauhaus reikte zelfs de hand naar de leveranciers](#), mochten die in nood komen.

### **Cash = voorraad = king**

Hoe de consument dat ziet? Welke winkel hij kiest? Dat gaan we later aan de marktaandeels-cijfers terugzien. Op mijn bouwmarktrondje van gisteren kwam ik niet aan een Praxis toe en heb ik de Hornbach overgeslagen. Wel geprobeerd. Zelfs op de volle parkeerplaats een plekje gevonden. Maar omgekeerd toen ik de rij voor de deur zag. Wachtijd van 20 tot 30 minuten, schatte ik. Gedisciplineerde klanten dat wel. Allemaal een winkelwagen, allemaal op veilige afstand. Maar de beveiliging aan de deur liet er pas ééntje in, als er aan de andere kant eentje uit kwam. Terwijl je bij de Karwei aan de overkant en de Gamma in de volgende stad vrij gemakkelijk naar binnen kon, Wel met een mandje of winkelwagen. En op gepaste afstand van elkaar. Maar dat leidde dáár niet tot een file voor de deur.

Marc Nelissen