

Intergamma: 'omzet 2020 groeit onverwacht hard'

20-07-2021 20:54



Deze stevige omzetgroei gaf Intergamma een buffer waarmee het bedrijf door de winkelsluiting van halverwege december tot april kwam, zelfs zonder overheidssteun.

- Totaal-omzet (consument): € 1.703 mln in 2020
- 21% omzetgroei (totaal) ten opzichte van 2019
- Online-omzet € 200 mln (incl btw) in 2020
- 37% omzetgroei (online, excl click & collect) ten opzichte van 2019
- Online-omzetaandeel 10% (excl click & collect)
- Aanzienlijk omzetverlies in eerste helft 2021 door lockdown

Bliksemsnel schakelen

Toen de Belgische Gamma-winkels in maart 2020 meteen vier weken dicht moesten, moest de organisatie direct bliksemsnel schakelen. Click & collect werd in december, na een proefperiode van een week in België, geïntroduceerd in alle filialen in de Benelux. Die service maakte het voor klanten in België en Nederland begin 2021 mogelijk om online bestelde producten op te komen halen aan de deur bij een Gamma of Karwei. Door de sluiting van de Belgische Gamma's merkte Intergamma meteen de impact van zo'n winkelsluiting. Intergamma deed het bewust zuinig aan met de inkoop aan het begin van de crisis, acteerde eerder als boekhouder dan als

koopman.

"Als we de lockdown van 2021 in maart of april van 2020 hadden gehad, was het héél spannend geworden"

Voorzichtig met voorraad

Stoter: "We waren zeker in het begin behoorlijk voorzichtig met voorraad. Als je je winkels vol hebt met voorraad, heb je zo voor € 400 mln aan artikelen liggen die je wel bij je leveranciers moet afrekenen. We hebben bewust gestuurd op continuïteit van het bedrijf en dat is gelukt. Want als we terugkijken, zien we dat er genoeg is gebeurd en wij staan er gewoon." Is Intergamma langs het randje gegaan? "Nooit", zegt Stoter. "Maar als we de lockdown van 2021 in maart of april van 2020 hadden gehad, was het wel heel spannend geworden, ja. Dan zouden wij dat trouwens wel langer hebben volgehouden dan de rest, dat durf ik wel te zeggen. Onze relatieve financiële positie is namelijk beter."

Sterker uit 2020 richting 2021

"Er waren in 2020 best franchisenemers die wilden dat we wat opportunistischer zouden zijn. Maar we hebben keuzes gemaakt waardoor onze positie richting 2021 is versterkt en we de richting de heropening in 2021 onze voorraadpositie stevig konden opbouwen, ook omdat we daar de cash voor hadden om dat te kunnen doen. Dus toen we opengingen hadden we ondanks alle leveringsproblemen de beste voorraadpositie in de branche, omdat ik zie dat sommige collega's veel producten helemaal niet hebben. Nog los van de prijs die je ervoor moet betalen, is er heel moeilijk aan te komen. Maar wij hebben het volop."

"In 2020 hebben we keuzes gemaakt waardoor onze positie richting 2021 is versterkt"

Online-omzet 10% van totaal

"De omnichannel-positie die Intergamma 7 of 8 jaar geleden opstartte – in het dieptepunt van de vorige crisis – heeft ons in de afgelopen jaren goed geholpen. En daarmee hebben we ook in 2020 en 2021 ons voordeel kunnen doen." Met een bedrag van € 200 mln maakt de online omzet inmiddels 10% van de totale omzet van Intergamma uit, nog exclusief click & collect. En Stoter ziet die online groei als dé beweging in de markt.

"Online groei is dé beweging in de markt en we zullen daar vol gas op geven"

"Klanten hebben het geprobeerd, het is goed bevallen en ze blijven online gebruiken. Ook als ik in onze nieuwe winkel in Deventer klanten spreek, merk ik dat tenminste driekwart eerst online heeft gekeken." De CEO ziet dat Intergamma behoorlijk voorloopt. "Zeker op de DHZ-retailers. We zien natuurlijk wel dat andere aanbieders hier ook heel hard op groeien. Dus enerzijds hebben we een grote uitdaging en anderzijds ook wel een grote kans. En dan heb ik het niet alleen over producten verkopen, maar ook over social media, communicatie en online advies. Die hele integratie waar we voor gekozen hebben. Wij denken dat dat belangrijk is en zullen daar in ieder geval vol gas op geven."

Cijfers vertekend

Online groei gaat volgens Stoter zeker ook ten koste van de fysieke omzet. "Dat is wel een serieuze verschuiving. Die is heel moeilijk te kwantificeren en moeten we zien de komende maanden. Eind november transformeerden we van bijna een volledig winkelbedrijf tot een 100% online bedrijf. Dus de cijfers zijn allemaal vertekend. Om die reden rekenen wij click & collect in onze definitie niet tot online omzet, maar het is natuurlijk wel online omzet."

"Eind november transformeerden we van bijna een volledig winkelbedrijf tot een 100% online bedrijf"

En wij groeiden dan wel extreem de eerste maanden van 2021, maar daar heb je niets aan als je winkelomzet nul is. Want het is niet zo dat de fysieke omzet weer op hetzelfde peil komt als de winkels opengaan en dat die online omzet dan blijft. Dat zou te mooi zijn."

Ondernemender, slagvaardiger?

Dan toch nog even naar de flexibiliteit van de organisatie. Aan het begin van de Corona-crisis was Intergamma verrast over de flexibiliteit van de organisatie. Ook Stoter zelf. Toen we hem in september vroegen hoeveel hij daarvan dacht over te houden, gokte hij op maximaal 50%.

"Het is óók prettig als je het meer ondernemende, slagvaardige deel van het bedrijf naar boven ziet komen"

Hoe staat het daar nu mee? "We zijn er volop mee bezig, maar hebben dat nog niet gehaald. Zaten we op de helft, dan zou ik daar blij mee zijn. Deels hoort het ook bij een ingewikkelde organisatie als de onze en is het onze kracht om het adequaat en netjes te doen, goed na te denken, degelijk doen en processen goed op orde te laten lopen. Maar het is óók prettig als je het meer ondernemende, slagvaardige deel van het bedrijf naar boven ziet komen."

2019 als basis voor '21

En dan het resultaat: in 2019 was de ebitda van Intergamma al € 134 mln. Een winst over 2020 rapporteert Intergamma niet. Ook als wij Stoter er expliciet naar vragen, noemt hij hem niet. "Dit is een uitzonderlijk jaar. Als je daar iets van wil zeggen, moet je eigenlijk 2020 en 2021 bij elkaar beschouwen als ze straks voorbij zijn." Verschillen tussen de franchisewinkels en de eigen winkels (50/50) ziet hij niet noemenswaardig.

"We draaien nu weer boven budget, boven de 100% van 2019 is dat"

Voor 2021 houdt Stoter rekening met oplopende werkloosheid. Tot nu toe noemt hij een terugval van 'ordegrootte de helft van de omzet' voor de eerste maanden van 2021. Richting winkelen op afspraak zag hij de omzet weer richting 80% lopen. En op het moment van openen gingen de cijfers weer 'boven budget'. "Boven de 100% van 2019, welteverstaan. Niet die van 2020. Waarbij we 2021 begroot hebben met 2019 als uitgangspunt."

Redactie