

# Aankoop Apple-winkels tekent expansie iCentre

door THEO BESTEMAN

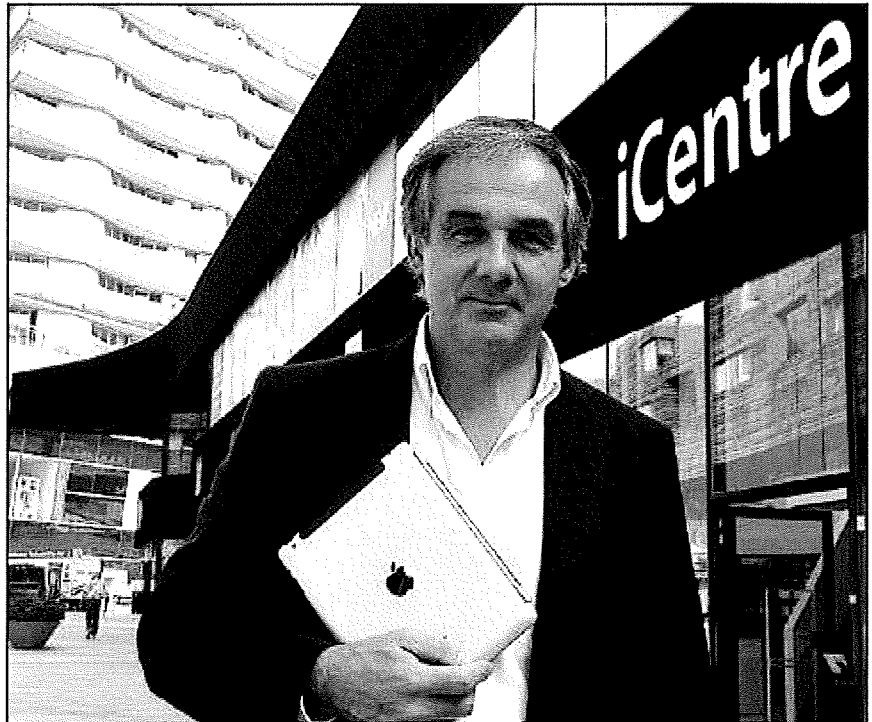
AMSTERDAM – iCentre, de grootste keten van Apple-resellers in Nederland, neemt alle vestigingen van concurrent MaxMe over. Die verkoopt eveneens Apple-producten vanuit het noorden van Nederland. „We hebben het oog op meer overnames”, zegt Wouter Schortinghuis, directeur van iCentre, dat ook naar scholen en de zakelijke markt uitbreidt.

Met de zeven MaxMe-winkels erbij zorgen in totaal 22 winkels dit jaar voor circa € 135 miljoen omzet, zegt Schortinghuis. Hij maakt de overeenkomst vanochtend bekend.

De Apple-resellers kwamen ooit in de plaats van de oude Apple Centres, vaak gelegen op afgelegen bedrijfsterreinen. Om klanten in de winkelstraten te bereiken, selecteerde Steve Jobs in Apple-producten gespecialiseerde winkels die zelfstandig bleven. In korte tijd verschenen resellketens als iCentre, iFactors en MaxMe.

De eigenaren krijgen het in de branche gewaarde certificaat 'Apple premium reseller' van het hoofdkantoor in Californië. Met de enorme populariteit van iPhones, iMacs en iPads geen straf. Maar, erkent Schortinghuis, de inrichting en personeelsopleiding zijn tot op de millimeter voorgeschreven.

„Er zijn exacte voorwaarden waar precies de iPhones in je winkel moeten liggen, waar de



• Schortinghuis: „Apple-winkels juist belangrijk om webverkoop te ondersteunen.”

FOTO: BOB FRIEDLANDER

laptops en prijskaartjes. Elk jaar voert Apple meerdere controles uit om die kwaliteit op peil te houden. Scoor je slecht, dan moet je verbeteren, anders raak je je overeenkomst kwijt.”

Schortinghuis komt uit de retail. Bij V&D, Gall & Gall, en Arke leerde hij de waarde van zo'n standaard kennen. „Ik vind de Apple-eisen prima. Er is tot in perfectie over nagedacht. Als dit in 6 winkels goed werkt, dan rol je die werkwijze zo uit naar 12 winkels.”

Met participatiemaatschappij Antea stapte hij in de vijf winkels van iCentre. Schortinghuis heeft na de overname

22 van de 750 Europese Apple-resellers onder zich. „Ze noemen me intern Rupsje Nootgenoeg. Volgende maand openen we twee nieuwe winkels.”

De investeringsstrategie van Schortinghuis en Antea gaat verder dan winkels. „In de zakelijke markt zijn relatief weinig bedrijven overgestapt op Apple”, zegt hij. De missie is bedrijven van de Windows-systemen af te krijgen.

In de VS zag de ondernemer hoe Apple-topman Jobs de scholen aan zich wist te binden. Een scholier kan niet zonder laptop om zich te ontwikkelen, stelt hij. Dus begint ook Schortinghuis uitrol naar scholen, waarvan hij er 100 heeft toegevoegd.

De investering van Schortinghuis lijkt riskant. Webverkoop winnen marktaandeel van winkels. Schortinghuis verkoopt 15% via internet, maar wil juist meer winkels. „Omdat Apple met nogal vernieuwende producten op de markt komt, wordt persoonlijk advies in winkels alleen maar belangrijker.”