

Groeistuipen iCentre

Grootste Apple-dealer ziet steeds meer concurrenten opstaan

Bert Koopman
Amsterdam

Op het eerste gezicht is het een succesverhaal. De keten iCentre, 's lands grootste Apple-dealer, groeide vorig jaar uit van van negen tot vijftien winkels en wist de omzet te verdubbelen tot ruim €78 mln. Er gingen 35.000 computers over de toonbank, vooral laptops. Maar ook de iPads zijn niet aan te slepen.

Ondernemer Wouter Schortinghuis (52) is de juiste man op de juiste plaats. Op de Hotelschool Den Haag leerde de enthousiaste Leidenaar wat organiseren en vicegerichtheid betekent. Hij deed vervolgens ervaring op in leidinggevende functies bij echte retailers als V&D, Gall & Gall.

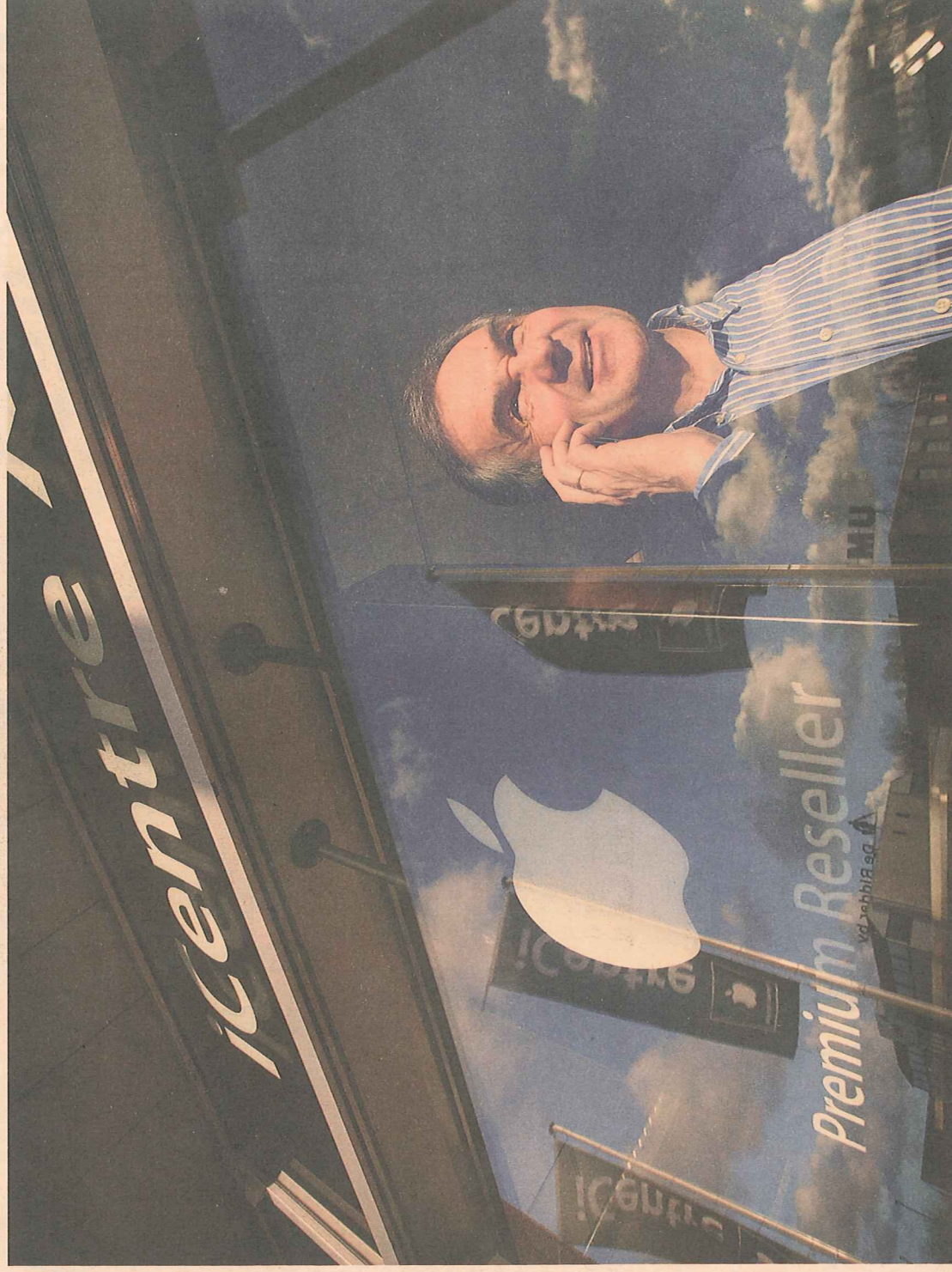
Op een ochtend — hij werkte inmiddels bij reisorganisatie TUI in Rijswijk — stond hij zich thuis in Bussum te scheren. Hij dacht: zie ik mijn kinderen nog wel eens? Nauwelijks. Maar ik ga wel elke dag strak in pak naar Rijswijk. Aandeelhouders treden stellen, vergaderen. Ik ben er klaar mee.

Na omzwingingen bij een keten tuincentra van Blokker en bij Citybox — slimme opslagruimte voor particulieren en bedrijven — stuitte hij in 2008, via het private-equityhuis Antea, op wat nu iCentre is. Hij participeerde voor 20% en wist Antea voor de overige 80% aan zijn zijde. Hij was niet langer loonslaaf. Schortinghuis — ongeduld is zijn achilleshiel — is een groeiondernemer. 'Ik vind het mooi om organisaties uit te bouwen en kan er van genieten om te zien hoe mensen zich binnen zo'n organisatie ontwikkelen. Ik ben daar helemaal op gericht.'

Maar succesvol of niet: het krachtenveld verandert snel. iCentre heeft — op het noordoosten en het zuiden na — een landelijke dekking, maar de concurrentie roert zich. Het gaat daarbij over de categorie 'Apple Premium Resellers' — zeg maar de 'betere' Apple-dealers — waarvan er zo'n vijftig in Nederland actief zijn.

Deze dealers voeren een minuitens door Apple voorgeschreven formule op een locatie die Apple geschikt acht. Volgens Schortinghuis is er, op basis van het huidige marktaandeel (7 à 8%) van Apple, plaats voor zestig van dit soort verkooppunten in Nederland. Mogelijk worden de laatste tien nog dit jaar vergeven. Voor Apple is dit het grootste atzetkanaal.

Na aanvoerder iCentre (15 verkooppunten) is MacHouse (7 vestigingen) een tegenstrever om rekening mee te houden. Vóór de vlucht naar voren van iCentre was dit nog de grootste Apple-dealer in Nederland. Een woordvoerder van MacHouse — dat vooral actief is in



Wouter Schortinghuis op het hoofdkantoor van iCentre in Uitgeest.

Foto: Peter Boer

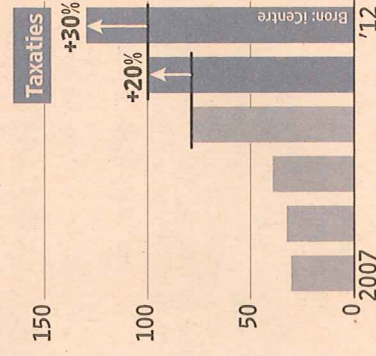
de Randstad: 'Alle serieuze dealers willen groeien. Wij ook.' En partij- en als ifactors (6 vestigingen) en A Mac (4 vestigingen) eveneens.

Niet alleen de Apple Premium Resellers zijn gefixeerd op uitbreiding van de verkooppunten. Deze partijen kijken met argusogen naar het hoofdkwartier van Apple Nederland — aan het Leidseplein in Amsterdam. Daar wordt druk verbouwd. Het zou zomaar kunnen dat Apple daar snel een zogeheten Apple Store opent met een vloeroppervlak van 400 m². Het lastige voor de dealers is dat Apple dit niet vooraf bekendmaakt.

De dreiging van zo'n superwinkel is er niet minder om. Want als de Randstad: 'Alle serieuze dealers willen groeien. Wij ook.' En partij- en als ifactors (6 vestigingen) en A Mac (4 vestigingen) eveneens.

Als zoete broodjes

Omzet iCentre, in € mln



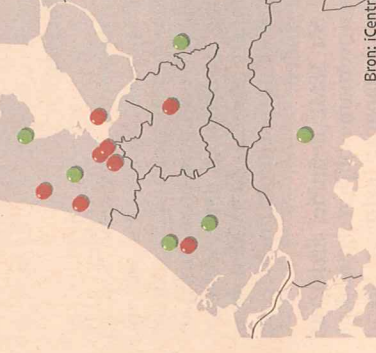
groeien van 7 à 8% tot 12%. 'Wij zijn in dat krachtenveld een partij die met alle productmarktcombinaties vooraan zal blijven staan.'

Enerzijds mikt Schortinghuis op spreiding van activiteiten door zich naast consumentenmarkt — het leeuwendeel van zijn omzet — te richten op de kleinzakelijke en de educatieve markt. 'Als de iPad, die veel goedkoper is dan een laptop, in het onderwijs aanslaat, biedt dit veel groeiperspectief.'

Maar ook op de consumentenmarkt ziet Schortinghuis groei-mogelijkheden. 'We kijken naar uitbreiding van de winkels én van het aantal concepten.' Zo denkt hij aan het openen van speciale

Vestigingen iCentre

geopend in 2010



Bron: iCentre

Apple-shops in de vestigingen van bijvoorbeeld boekhandelketen Selexyz.

Hoeveel winkels hij nog gaat openen wil of kan hij niet zeggen. Duidelijk is dat dit gepaard gaat met ingewikkelde en tijdrovende procedures want Apple laat weinig aan het toeval over. De ongeduldige Schortinghuis moet veel geduld betrachten voordat een huurcontract getekend wordt.

Anderzijds richt hij het vizier op economieën in Midden- en Oost-Europa, waar het marktaandeel van Apple nog onder de 2% zit. 'Dit jaar bekijken we of we daar een eigen operatie zullen starten. Reken maar dat dit een serieuze optie is.'

Schortinghuis geniet van zijn rol als ondernemer, ook al wordt zijn vrijheid van handelen beperkt door Apple, met onvoorspelbare acties en dikke pakken richtlijnen. 'Ik word bij iCentre niet geheldsaandeelhouder Antea geeft mij grote vrijheid. Ik kan hier dus laten zien wat ik echt kan.'

Hij realiseert zich intussen wel dat een investeringsmaatschappij als Antea een beperkte tijdshorizon heeft. Daarna volgt dan een exit. 'We zullen de groeikansen van iCentre op korte termijn moeten pakken. Tot nu toe lukt dit uitstekend.'