

Hans Textiel: 'Ik vecht voor mijn bedrijf'

Franka Rolvink
Amsterdam

Textielketen Hans Textiel uit Ridderkerk vecht voor zijn bestaan. Na enkele jaren verschillende miljoenen verlies te hebben geleden, boekt het bedrijf ook dit jaar weer een verlies van zo'n € 5 mln. Doorte snijden in de kosten, winkels om te bouwen en op termijn flink uit te breiden, moet in 2010 al het rood van de balans zijn verdwenen.

Dat zegt Hans van Heelsbergen (65), eigenaar en directeur van de textielketen. 'We verwachten over drie jaar een winst van € 10 mln per jaar te halen', zegt hij in een telefonische reactie.

Een mislukt avontuur in België, grote problemen met een nieuw automatiseringssyteem en onkunde van een directeur, bezorgden de winkelketen de miljoenenverliezen. Ook het eigen vermogen kwam in het rood te staan. De banken ABN Amro en Rabobank eisten daarop dat de textielsuper, met 170 winkels verspreid door het land, zijn kortlopende schulden van € 18 mln afbetaalde.

'Ik kreeg geen ruimte meer', zegt Van Heelsbergen. 'Toen heb ik een hypotheek op mijn panden genomen bij SNS en de schuld afbetaald. Daarna had ik nog ruimte

over om mijn winkels om te bouwen. Om de omzet te laten groeien moeten we een nieuwe doelgroep binnenkrijgen.'

Alle winkels, die in dezelfde categorie zitten als Wibra en Zee-man, moeten straks onder de naam HTX hetzelfde publiek trekken als M&S, C&A en H&M doen. 'In de zaken die al zijn omgebouwd, wordt 20% meer omzet gehaald', zegt Van Heelsbergen.

Gelijk met de ombouw snijdt de directeur in de kosten. Tot grote ergernis van het personeel. Ze klagen over onvrijwillige overplaatsingen, werkdruk en een narsfeer. De bezetting is teruggebracht met 180 mensen op een manier die volgens vakbond FNV niet hoort. 'Veel mensen zeggen op omdat ze het niet meer trekken', zegt een woordvoerder.

Deze week werden bij twintig vestigingen publieksvriendelijke acties gevoerd. Klanten kregen water en brood uitgedeeld. Komende week volgen er weer acties. 'Ons productaanbod is kleiner', zegt Van Heelsbergen 'dan heb je ook minder personeel nodig.'

'Maar we gaan uitbreiden naar 250 winkels. Dat is nodig om de overhead te spreiden over meer winkels, en zo winst te maken. Ik vecht voor mijn bedrijf.'