

Wereldspeler
in etalagefiguren

Hans Boodt Mannequins



Het bedrijf

Vier op de vijf etalagefiguren die je in Nederlandse winkels ziet staan, zijn afkomstig van Hans Boodt Mannequins. De onderneming ontwerpt, ontwikkelt en produceert etalagefiguren voor winkels, warenhuizen en ketens. Meer dan 40 jaar bewezen branche-ervaring in de detailhandel, groothandel, visuele merchandising en conceptontwikkeling, stelt Hans Boodt Mannequins in staat om elk etalagefiguur met een onderscheidend charisma te creëren. Want elk merk heeft immers zijn eigen karakter nodig. CFO Hans van Meerten: “Het hoofdkantoor staat in Nederland, maar we zijn uitgegroeid tot een wereldspeler. Hans Boodt Mannequins doet zaken met een breed scala aan fashion bedrijven. Dat zijn zowel lokale ondernemingen zoals WE, Shoeby, Rituals en Hema, maar ook internationale spelers zoals Nike, The North Face, Pvh en Lacoste.”

HANS BOODT.
MANNEQUINS
Sector: Etalagefiguren



Opgericht: **1997**



+35 Werknemers



Werkgebied: Wereldwijd

Valutafocus

Afdekken van wisselkoersrisico's die ontstaan door de productie in dollarlanden

Valuta's

EUR, USD

De uitdaging

Slim omgaan met het valutarisico dat ontstaat door productie in dollarlanden

Een groot deel van de productie van Hans Boodt vindt plaats in China. Van Meerten: “Voor de inkoop hebben we 15 tot 20 miljoen dollar per jaar nodig. Als de waarde van de Amerikaanse munt snel stijgt ten opzichte van de euro - zoals in 2022 is gebeurd - kan dat een grote invloed hebben op onze bedrijfskosten. Om te voorkomen dat

dollarschommelingen een doorslaggevende rol spelen in onze resultaatontwikkeling, zijn we op zoek gegaan naar een manier om het valutarisico op een slimme manier af te dekken.”

De oplossing

Dynamic forwards voor een gunstige wisselkoers met opwaarts potentieel

Valutarisico's laten zich vaak simpel afdekken via spottransacties of termijncontracten. Maar dat is niet altijd de meest geschikte keuze voor elk bedrijf. Van Meerten: "Ik ben al ruim elf jaar in dienst bij Hans Boodt. In vergelijkbare functies bij andere bedrijven, was ik eraan gewend om alleen te werken met spottransacties en termijncontracten. Bij meer complexe valutainstrumenten had ik het gevoel dat je veel betaalt voor iets dat zich maar lastig laat doorgronden. De valuta-specialisten van iBanFirst hebben echter alle tijd genomen om alle mogelijkheden

te bespreken. We hebben toen een strategie uitgestippeld waarbij we een jaar lang elke week een bepaald dollarbedrag omwisselden via dynamic forwards. Dankzij deze instrumenten zijn we verzekerd van een euro/dollar-wisselkoers van 1,13. Dat is een groot voordeel in de periode waarin de dollar evenveel of zelfs meer waard werd dan de euro. Bovendien geeft een dynamic forward zelfs een nog betere wisselkoers in de weken waarin de euro/dollar binnen een bepaalde bandbreedte valt."



"De valutaspecialisten van iBanFirst hebben alle tijd genomen om alle mogelijkheden te bespreken. We hebben toen een strategie uitgestippeld waarbij we een jaar lang elke week een bepaald dollarbedrag omwisselen via dynamic forwards. Dankzij deze instrumenten zijn we verzekerd van een vaste omwisselverhouding, die soms zelfs nog gunstiger uitpakt in weken waarin de wisselkoers binnen een bepaalde bandbreedte valt. Het valutabeleid dat we voor 2022 met iBanFirst hebben bedacht, heeft ons onderaan de streep heel veel opgeleverd."

Hans van Meerten
CFO Hans Boodt Mannequins

Het resultaat

Een valutabeleid dat zorgt voor rust binnen het bedrijf

Het valutabeleid dat Hans Boodt Mannequins voor 2022 met iBanFirst heeft bedacht,

vertaalde zich in gunstige wisselkoersen en een mooi financieel voordeel. Van Meerten: "Behalve financieel voordeel, geeft een goed valutabeleid ook veel rust binnen het bedrijf. Hierdoor hebben we meer ruimte om te kijken hoe we ons in de toekomst willen positioneren. We zijn bijvoorbeeld proeven aan het doen met 3D-printers. Daarmee kunnen we de etalage-

figuren dichter bij onze klanten fabriceren. Zo dalen de transportkosten en bovendien

kan een deel van het valutarisico wegvallen. Momenteel komt namelijk een groot deel van onze

productie uit China. Een extra voordeel is dat er bij 3D-printen veel minder restafval overblijft, zodat we ook op het vlak van duurzaamheid nog een grote slag kunnen maken. Dat is overigens ook een van de speerpunten van onze bedrijfsstrategie. En als het nodig is, kunnen we altijd razendsnel onze specialist bij iBanFirst spreken over valutavraagstukken. Dat is een verfrissend verschil met onze huisbank."



iBanFirst

Rotterdam | +31 85 808 1102 | nl.ibanfirst.com | hellothenetherlands@ibanfirst.com

iBanFirst S.A. is door de Nationale Bank van België (onder KBO nummer 0849.872.824) erkend en gereguleerd als betalingsinstelling. Het bedrijf is een direct lid van het SWIFT-netwerk en is gecertificeerd om betalingen uit te voeren in de hele SEPA-zone. Als betalingsinstelling biedt iBanFirst S.A. alleen contante FX-transacties en leverbare termijncontracten in verband met onderliggende betalingstransacties aan, die zijn uitgesloten van de MiFID- of EMIR-regelgeving. iBanFirst S.A. biedt geen opties of andere financiële instrumenten aan voor beleggings- of speculatieve doeleinden.