

## RETAIL

Tegen de dreigende marktkrimp in opent Spar in hoog tempo nieuwe vestigingen. Door de juiste plek aan de juiste ondernemer te koppelen valt er volgens ceo John van der Ent en manager Acquisitie en Vastgoed Christian Koopmans nog een wereld te winnen in retailland. **ROBERT PALING**

# Spar: vijf recepten voor de fusion-eetmarkt

**D**e Spar city-vestiging op een steenworp afstand van station Schiedam Centrum is het levende bewijs van de dynamiek in het supermarktlanschap. Was de winkel een paar jaar geleden nog een echte buurt-super met een broodjescounter voor de werkende mens, inmiddels vormt een flinke vierkante foodcounter het hart van het pand. Daarom heen is schapruijme voor gewone dagelijkse boodschappen.

## Spar city-concept

Schiedam was één van de eerste Spar-buurtwinkels die werden ingericht volgens het Spar City concept. Inmiddels zijn er al 48 Spar city winkels, vooral in de Randstad en Noord-Brabant en Van der Ent verwacht binnen twee jaar

naar honderd filialen te groeien. Daarnaast opereert het supermarktconcern met nog vier andere concepten, Spar buurt (ca. 185 winkels), Spar enjoy (op vakantieparken), Spar university en Spar expres.

## Gewaagde sprong

Het lijkt een gewaagde sprong in een retaillandschap, waarbij ook het foodsegment moet opboksen tegen een groeiende online concurrentie. Het leidde al tot de voorspelling van consultancybureau Duval Union dat in de komende jaren zo'n 30 tot 40 procent van de supermarkten in de Benelux zijn deuren zal moeten sluiten. Van der Ent vindt die conclusie wat tekort door de bocht. 'Eten en kruidenierswaren zijn al veel minder statisch dan ze ooit waren. Vroeger kon je naar de herberg om

wat te eten of je boodschappen halen bij een kruidenier die achter een toonbank stond. Nu ben je als speler op de foodmarkt altijd onderweg om er op het juiste moment op de juiste plaats voor de consument te zijn.'

De bestaande spelers in foodmarkt vissen volgens Van der Ent allemaal in de zelfde vijver. 'De supermarkten zijn in Nederland goed voor 35 miljard euro aan omzet. Daarnaast is de eetmarkt goed voor 31 miljard. In totaal heb je het over een immense markt van 66 miljard. Daarbinnen zie je de losse markten meer blurven. Mensen gaan er nu vooral naartoe voor de eetmomenten en niet meer sec voor de boodschappen.' Hij onderscheidt daarbij 6 eetmomenten, buiten hoofdmaaltijden ontbijt, lunch en diner ook nog drie tussendoortjes. 'Daarbij speelt

ook een rol dat mensen wat kleinere porties eten en dat het eten bij voorkeur makkelijk, vers en gezond moet zijn'.

## Bread and butter stores

'Daar zoeken wij de juiste plekken voor', vertelt Christian Koopmans. 'Daarnaast hebben we ook ook natuurlijk nog onze bread and butter stores, de buurtwinkels voor de dagelijkse boodschappen 'Spar city is echt op de loopstroom ontwikkeld. Je loopt of rijdt er langs op een eetmoment en neemt gelijk het pak wasmiddel of koffie mee dat je nog nodig had.' Dat er in de nabijheid van de Schiedamse Spar ook nog een AH to go en een gloednieuwe broodjeszaak zit, is volgens Van der Ent niet bezwaarlijk. 'Ook wij zijn een alternatief voor een ander en je weet dat er altijd weer een eetmo-

ment aan komt. Consumenten willen daar binnen tien minuten in kunnen voorzien.'

## Grote boodschappen

De diversificatie in eetland leidt er volgens Koopmans toe dat het traditionele middensegment in supermarktlanschap ophoudt te bestaan. 'Natuurlijk houden grote spelers als Albert Heijn en de discounters hun rol. Maar ook daarbij zal het veel meer gaan draaien om beschikbaarheid en bereikbaarheid.' Van der Ent: 'Het marktaandeel van de grote boodschappen was 35 tot 40 procent toen vaders op zaterdag nog met een lijstje op pad werden gestuurd om de wekelijkse boodschappen te halen. Nu zijn die grote boodschappen nog maar goed voor 20 procent. De noodzaak om alles op zaterdag te halen is er niet meer. De winkels zijn nu altijd open, je heb die voorraden veel minder nodig. Sterker nog, met name in Amsterdam worden al steeds meer woningen opgeleverd zonder een volledige keuken. Daarentegen zie je wel de frequentie van het bezoek toenemen. Mensen komen speciaal voor het brood van de warme bakker dat wij verkopen. Die versbeleving is heel belangrijk.'

## Vier continenten

Volgens Van der Ent bieden de veranderingen in supermarktlanschap juist Spar goede kansen. Hij stelt

## DA en Konmar

Christian Koopmans (1971) werkt sinds 2011 als manager Acquisitie & Vastgoed bij Spar. Daarvoor werkte hij als manager Expansie voor de voormalige DA Retailgroep. Daarvoor deed hij veel ervaring op in de supermarktsector. Hij werkt onder meer voor het ooit zo ambitieuze Laurusconcern (Konmar) en Prisma (nu Sligro) en Plus Retail. Bij Prisma deed hij met Meermarkt ook ervaring op met buurtsupers.



John van der Ent



Christian Koopmans

dat het bedrijf, 87 jaar geleden opgericht met als missiestatement Door Eendrachtig Samenwerken Profiteren Allen Regelmatig, en inmiddels actief in 48 landen op vier continenten, in Nederland 'een beetje was ondergesneeuwd.' Koopmans: 'We behoren qua locaties tot de grootste foodwinkelketens ter wereld en hebben in het buitenland bijvoorbeeld ook hypermarkten en kiosken. Voor Nederland kijken we wat elders werkt en andersom. Vanuit Denemarken wordt bijvoorbeeld belangstellend naar ons gekeken.' Van der Ent: 'Wij hebben voor het city concept gekeken naar een stad als Dublin, omdat de gezinssamenstelling en de werkende bevolking daar behoorlijk overeenkomen met de Nederlandse.'

#### Geen witte vlekken plan

De rek is er wat het city concept betreft in Nederland volgens hem nog niet uit. 'We hebben geen witte vlekken plan. De uitgangspositie is simpelweg of we actief zijn op een bepaalde locatie en of we daar iets toe te voegen hebben.' 'Koopmans: 'Elke keer kijken we of we een plekje kunnen maken voor een van onze concepten. Een nieuwe vestiging is altijd custom made, daarom werken we ook veel met lokale makelaars en beleggers.'

#### Proeftuin

Nog dit jaar wil Spar vijftien nieuwe city vestigingen te openen. De ruimte om te groeien is er minder bij SPAR university. Met negen vestigingen op alle grote campussen zit SPAR daar al aardig aan haar taks. Van der Ent beschouwt deze vestigingen ook als een proeftuin. 'Daar gaat het om het bouwen van een interactieve community, waarbij we bijvoorbeeld ook activiteiten organiseren en studenten betrekken bij de samenstelling van ons assortiment.'

#### Franchisekorset

Bij alle nieuwe vestigingen is het moederbedrijf de hoofdhuurder. Van een knellend franchisekorset is volgens Van der Ent echter geen sprake. 'Natuurlijk zitten er franchise-elementen in, maar de ondernemer zelf is toch echt het belangrijkste. De gastheer of gastvrouw weet in zijn of haar omgeving alles. We zijn niet voor niets betrokken bij het platform tegen de eenzaamheid. Kinderen bestellen bij ons eten voor hun ouders en de lokale ondernemer kan bij het bezorgen gelijk een oogje in het zeil houden.'

Ook wij zijn een alternatief voor een ander en je weet dat er altijd weer een eetmoment aan komt

#### Tankstations

Een relatief jonge loot aan de Nederlandse Spar-boom zijn de express-winkels. Deze worden gevestigd bij tankstations van Esso en Texaco. De 116e Spar Express werd onlangs geopend bij het tankstation van Esso aan de Stadionweg nabij het Feijenoord Stadion. 'Anders dan bij de traditionele shops bij tankstations, richten wij ons echt op het dagelijkse gemak waarbij je meer kunt krijgen dan een croissantje. Dat hebben we ook een beetje afgekeken uit Engeland, waar je buiten de bebouwde kom veel convenience-pleinen hebt voor automobilisten en waar je na je werk een ultraverse maaltijd kunt krijgen. Wat dat betreft zijn we een Nederland een beetje aan het opvoeden.'

#### Geringe schaalgrootte

Daarbij stelt Van der Ent, ondanks de geringe schaalgrootte van de formules ten opzichte van de meer traditionele concurrenten minder last te hebben van de prijsdruk. 'Dat is voor ons ook een positief gevolg van het naar elkaar toegroeien van de traditionele supermarkt en de eetmarkt. En voor de traditionele kruidenierswaren kunnen we natuurlijk net als andere supermarkten terugvallen op onze inkoopkracht bij Superunie.'

#### Loopstroom

Nieuwe Spar-filiaalen worden volgens Koopmans modulair opgebouwd. 'Er wordt ons veel vastgoed aangeboden. Als blijkt dat er ruimte in de loopstroom is, gaan we met minimaal twee mensen met onze rug naar pand staan, om te bepalen of het daadwerkelijk in het plaatje past wat wij voor ogen hebben. Daarbij zijn we behoorlijk flexibel. Bij een buurtwinkel in een nieuw dorp of nieuwe wijk moet je denken aan winkeloppervlaktes van tussen de vijfhonderd en achthonderd vierkante meter. Bij het city-concept heb je het over een minimum van rond de tweehonderd vierkante meter met een uitloop naar 400-450 meter. Er zijn geen logistieke beperkingen, ook in een pijpenla kan een Spar gevestigd worden, omdat de winkels niet per se aan de achterkant bevoorrad moeten worden. Van der Ent: 'We kiezen voor een breed assortiment, maar in plaats van uit zes verschillende soorten pinda-kaas kunnen onze klanten bij wijze van spreken kiezen uit drie varianten. Het geringe ruimtebeslag maakt onze winkels ook bij uitstek geschikt voor binnenstedelijke ontwikkelingen.'

#### Ahold en V&D

John van der Ent (1962) kan bogen op een zeer ruime ervaring in de retailsector. Na de Hogere Hotelschool in De Haag beland hij in 1986 als trainee bij V&D. Daar zou hij in 2015 terugkeren in een verwoede maar vergeefse poging om het warenhuis over te nemen en La Place door te starten. Tussendoor zit Van der Ent in tal van managementrollen bij onder meer Makro, Ahold en Postkantoren/Bruna BV. Vanaf 1 januari 2018 is hij CEO van Spar Holding.



Spar Noordeinde 128 Den Haag

Een nieuwe vestiging is altijd custom made, daarom werken we ook veel met lokale makelaars en beleggers



Spar Noordeinde 128 Den Haag



Spar Mariestraat 49 Utrecht