

# LevensmiddelenKrant

Levensmiddelenkrant

• [Facebook](#)

• [Twitter](#)

• [LinkedIn](#)

Out of Home Shops 06 JANUARI 2022

- NIEUWS
- FORMULES
- ONDERNEMERS
- FABRIKANTEN
- **NEW RETAIL**
- BUITENLAND
- INTRODUCTIES & ACTIES
- AWARDS
- EVENTS
- ABONNEREN
- **AANMELDEN NIEUWSBRIEF**



2 dagen geleden

Door Renée Salome

*Retaildeskundige Erik Hemmes geeft antwoord op al je vragen*

## **10 X hoe zit het met Jumbo en Gorillas?**

**NIEUWVEEN – Jumbo en Gorillas kondigden aan te gaan samenwerken: Jumbo levert producten aan Gorillas en die bezorgt de spullen vervolgens razendsnel aan de deur bij de ongeduldige stedeling. Een win-winsituatie of een blok aan het been voor beide partners? We stelden retaildeskundige Erik Hemmes 10 prangende vragen over het nieuwe partnerschap.**

### **1. Hoe vanzelfsprekend is de samenwerking tussen een supermarktformule en een flitsbezorger in deze tijd?**

“In het buitenland is het al eerder gebeurd: in Engeland is Gorillas met Tesco gaan samenwerken en in Frankrijk is de flitsbezorger met Casino in zee gegaan. De snelle bezorging op de fiets door jonge mensen is een nieuwe tak van sport, die nog volop in ontwikkeling is. Flitsbezorgers als Gorillas, Getir, Zapp en Flink huren nu een paar vierkante meters in de stad en vullen die met hun assortiment, dat uit zo'n 1500 producten bestaat. Jumbo kan dat aantal enorm uitbreiden en heeft bovendien extra ruimte voor orderpicking.”

### **2. Heeft Gorillas niet veel meer profijt van deze samenwerking dan Jumbo?**

“Zeker. Dat komt omdat de samenwerking een verdedigingsstrategie en geen aanvalsstrategie van Jumbo is. Voor flitsbezorgers is het een uitdaging hun inkoop goed op orde te hebben. Flink werkt met Makro, Getir is bezig een eigen productketen op te zetten en Gorillas is dus de samenwerking met Jumbo aangegaan. Nu kunnen ze zich echt op het bezorgen focussen. Op korte termijn is Gorillas de grote winnaar, maar op de lange termijn kan de bal de andere kant op rollen. Jumbo is er op tijd ingestapt en wellicht haalt het er straks extra inkomsten uit.”

### **3. Wat kunnen we verwachten van de samenwerking?**

“In eerste instantie levert Jumbo artikelen en bezorgt Gorillas die vanuit haar darkstores. Een tweede optie is dat er winkelruimte wordt vrijgemaakt in een aantal vestigingen van Jumbo, van waaruit Gorillas kan bezorgen. Het is natuurlijk ook nog mogelijk om, zoals Plus dat doet, vanuit Jumbowinkels te orderpicken. Ik ga ervan uit dat er verder gekeken wordt naarmate de business groeit.”

### **4. Wat worden de grootste uitdagingen voor de partners?**

“Het wordt een uitdaging om de leveringssystemen op elkaar af te stemmen. Welke artikelen gaat Gorillas leveren? Voor welke prijs? Hoe krijg je acties doorgekoppeld? Het is ook nog de vraag hoe de samenwerking zal worden gecommuniceerd naar de klanten. Zullen die straks via Gorillas of bij Jumbo moeten bestellen? En als er wat fout gaat: wie krijgt de schuld?”

### **5. Concurrereert Jumbo niet ook met zichzelf met deze deal?**

“Jumbo doet zelf ook aan thuisbezorging, dus ja. De formule heeft ook meer belang bij klanten in de fysieke winkels, want daar valt meer geld mee te verdienen.”

**6. Gaat er dan eindelijk wat verdiend worden aan boodschappenbezorging als gevolg van deze deal?**

“Alle thuisleveranciers worden met extern geld gefinancierd. Wanneer deze bedrijven verkocht worden, zullen de aandeelhouders er toch nog aan verdienen. Maar ook zonder winst kunnen de bedrijven proberen de levensmiddelenbranche binnen te komen. Flitsbezorging is een gat in de markt. Langs deze weg kunnen thuisleveranciers ervoor kiezen stenen te gaan neerzetten. Wat mij betreft zou Picnic dat nu moeten doen. De naamsbekendheid is daar dus de tijd is rijp.”

**7. Zit er meer achter de deal? Is het een investering, waar snel geld uit te halen valt?**

“Ik las net in een interview met Ton van Veen, cfo van Jumbo, dat de formule mogelijk ook zal investeren in Gorillas. Dus ja, die kans is er zeker. Het is ook een logische stap om meer grip te krijgen.”

**8. Is deze deal niet ook een teken dat flitsbezorgers nu echt serieus worden genomen?**

“Het aparte is dat de flitsbezorgers nog geen jaar onder ons zijn en dan nu dit al. Het gaat heel snel allemaal, veel sneller dan bij de standaard thuisbezorging. Wellicht heeft corona daarmee te maken. Ook zien we dat steeds meer mensen geld over hebben voor snelle levering. Dat zegt iets over de welvaart. Veel mensen houden natuurlijk ook geld over, nu alles dicht is. We blijken collectief 40 miljard euro te hebben gespaard in de coronatijd. Blijkbaar is er een markt voor snelle levering en heeft men daar geld voor over.”

**9. Flitsbezorgers hebben een slechte naam als het om arbeidsrechten gaat, en ook ervaren veel stedelingen overlast van de darkstores. Gaat hier verandering in komen met de deal met Jumbo? En zit Jumbo wel op deze negatieve connotatie te wachten?**

“De discussie over arbeidsrechten is ook al met Picnic gevoerd en het resultaat is dat de medewerkers nu onder de e-commerce-cao vallen, die tussen werkgeversorganisatie E-commerce Nederland en vakbond De Unie is gesloten. Gorillas is mede-initiatiefnemer van E-commerce Nederland en haar medewerkers vallen dus ook onder deze cao. En Jumbo zegt te overwegen de cao ook toe te passen. Verder denk ik dat Jumbo in eerste instantie aan de grote lijnen denkt. Eventuele problemen die volgen zullen gaandeweg wel worden opgelost.”

**10. Zullen de andere formules snel volgen?**

“Albert Heijn heeft via bol.com al een overeenkomst met Cycloon, dat pakjes bezorgt per fiets. Ook werkt de Zaanse formule in enkele winkels samen met Deliveroo en Thuisbezorgd. Van de andere formules verwacht ik niet direct een samenwerking met flitsbezorgers. Ze kunnen zich ook beter focussen op de ontwikkeling van online leveranties vanuit hun eigen formule, denk ik.”

Bron: Levensmiddelenkrant