

Vomar, Boni, Hoogvliet, Poiesz, Jan Linders

Deze supermarkten staan op boodschappenlijstje van Jumbo en Plus

15 september 2021 07:02Aangepast: 36 minuten geleden



Niet alleen supermarktklanten lopen met een boodschappenlijstje rond, dat geldt ook voor supermarktketens zelf. Vooral Jumbo en Plus zijn geïnteresseerd in het kopen van andere supermarkten, denken supermarktexperts.

Soms moet je in je supermarkt behoorlijk zoeken naar wat je wilt hebben. 'Waar staat de pesto en hebben ze ook vegetarische kroketten?'

Dat zal supermarkten bekend voor komen. Ook zij moeten zoeken, naar overnamekandidaten. Zelf winkels openen om te groeien kan ook, maar dat gaat niet zo snel. Het grootste probleem voor supermarkten op overnamepad is dat ze vaak wel ketens hebben gevonden die ze willen hebben, maar die zijn dan of niet te koop of ze mogen ze niet kopen van de mededingingsautoriteiten.



Lees ook:

Fusies tussen supermarkten: stijgen de prijzen dan?

Dat supermarktketens groter willen worden, heeft een simpele reden: schaalvoordelen. Hoe groter je bent, hoe goedkoper je kunt inkopen en hoe meer je de kosten van bijvoorbeeld het hoofdkantoor of het distributiecentrum kunt verdelen over je winkels.

Groter betekent dus dat je kosten per product lager zijn, waardoor je óf meer winst maakt, óf je de prijzen voor klanten kunt verlagen waardoor ze nog weer liever bij jou boodschappen gaan doen.



Lees ook:

Ombouwen supermarkt naar andere formule is een militaire operatie

Kleinere ketens lopen tegen kosten aan voor onder meer automatisering van hun distributiecentrum en e-commerce. Voor Deen was dat reden om de [handdoek in de ring](#) te gooien en de winkels te verkopen.

Nu veel geld in kas

"Ondernemingen als Jumbo hebben nu veel geld in kas, omdat supermarkten de laatste tijd goed draaien. Dat betekent ook dat eigenaren van kleinere ketens nu kunnen cashen", zegt Rini Emonds, die zich bij onderzoeksbureau IRI bezighoudt met de detailhandel. En hoe minder ketens er nog kunnen worden overgenomen, hoe hoger de prijs, aldus retailexpert Paul Moers.

Vooraf Jumbo en Plus zullen in de komende jaren andere supermarktketens willen kopen, verwachten supermarktkenners.



Lees ook:

Coop verdwijnt uit straatbeeld na fusie met Plus

Albert Heijn is namelijk verreweg de grootste in Nederland, met een marktaandeel van zo'n 36 procent. Om dan nog te groeien via overnames is lastig, omdat consumenten dan in bepaalde plaatsen al snel te weinig te kiezen hebben, waardoor de Autoriteit Consument en Markt (ACM) niet makkelijk akkoord zal gaan met een overname.

Regionale ketens zijn overnameprooien

Jumbo en Plus zijn, afgezien van discounters Lidl en Aldi, de twee andere supermarktketens die in heel Nederland actief zijn, maar ze zijn nog altijd een stuk kleiner dan de Zaanse keten. Jumbo had vorig jaar [21,5 procent](#) van de markt en [Plus zit na de fusie](#) met Coop op ruim 10 procent.



Lees ook:

Zelfscannen: geen lagere kosten, wel gemak voor de klant

Er is in ons land verder nog een aantal regionale ketens en zij zijn allemaal potentiële overnameprooien, denkt Moers. Interessant aan veel regionale supermarkten is dat ze vaak lokaal sterke posities hebben.

Jumbo miste slag in Noord-Holland

Maandag werd de overname van de Noord-Hollandse supermarktketen Deen door Albert Heijn en de eveneens Noord-Hollandse ketens Dekamarkt en Vomar [goedgekeurd](#) door de mededingingsautoriteiten.

Noord-Holland was juist een regio waar het van oorsprong Brabantse Jumbo nog niet zo sterk was en zij zullen tandenknarsend hebben toegekeken hoe ze de boot hebben gemist in Noord-Holland, vermoedt Moers.



Vomar kocht 22 winkels van Deen, maar is zelf ook een overnamekandidaat, denkt Rini Emonds van IRI.

Vomar en Dekamarkt

"Maar hoe lang blijven Vomar en Dekamarkt (dat naast Noord-Holland ook nog in Gelderland zit) nog zelfstandig", vraagt supermarktkenner Erik Hemmes zich af.

De overname van Deen-winkels (22 door Vomar en 19 door Dekamarkt) is volgens hem een mooie versteviging, maar maakt ze ook nóg interessantere overnamekandidaten, verwacht hij.

Voor Plus scheelt het dat het, net als Vomar en Dekamarkt, ook via Superunie inkoop. Dan zit je toch wat vaker met een biertje om tafel, er is dan ook kans dat een overname wordt besproken, zegt Moers.

Inkoop met Superunie

Ook de eigenaren van andere regionale ketens, zoals Boni (vooral actief in Utrecht en het noorden van Gelderland), MCD en Boon's Markt (vooral in Zuid-Holland en Utrecht) zullen de komende jaren gaan bedenken of ze zelfstandig willen blijven, of ze zich aansluiten bij Plus/Coop of dat ze de winkels verkopen, verwacht IRI-consultant Emonds.



Lees ook:

Overvol op markt voor online supers; kunnen ze wel winst maken?

Nettorama (actief met discounters in Noord-Brabant) past volgens supermarktextpert Moers prima bij Dirk.

Ook Hoogvliet (vooral actief in Zuid-Holland en Utrecht) is een interessante speler, vindt hij. Maar Hoogvliet heeft een constructie waardoor het niet kan worden overgenomen, zegt Emonds. Wat gebeurt er als de huidige grote man Leen Hoogvliet overlijdt, vraagt Hemmes zich af.

'Liever in Noord- en Zuid-Holland'

Nettorama en Hoogvliet kopen ook in via Superunie, net als Poiesz, dat met name in Friesland zit en verder in Groningen en Drenthe, en Jan Linders (vooral actief in Limburg en het oosten van Noord-Brabant). Zij zijn zeker ook een overnameprooi, ziet Emonds.

Toch denkt hij dat winkelketens in Noord- en Zuid-Holland interessanter zijn, omdat de winkels daar vaak groter zijn en de omzet per winkel er daarmee ook hoger ligt



Lees ook:

Jumbo boekt 45 miljoen af op La Place: 'Koop was een zeperd'

Plus werkt vooral met zelfstandige winkeliers, maar dat hoeft volgens Emonds geen beletsel te zijn om filialen (die van de supermarktketen zelf zijn) van andere spelers te kopen. Coop, dat is gefuseerd met Plus, heeft immers ook een aantal filialen. Wel zullen Plus en Coop de eerste paar jaar vooral bezig zijn met het ombouwen van Coopwinkels naar Plus, denkt Emonds.

Plus kan ook groeien door het belang van 45 procent van Sligro in Spar te kopen, denkt Hemmes. Plus heeft nu al 45 procent en de resterende 10 procent zit bij de zelfstandige winkeliers.



Lees ook:

'Prijs op schap supermarkt vaak anders dan bij kassa'

Een winkelketen hoeft overigens niet per se door één andere concurrent te worden gekocht, de winkels kunnen ook worden verdeeld door meerdere spelers, zoals bij Deen het geval was, aldus Moers.

Zijn families wel toe aan verkoop?

Uiteindelijk moeten families ook willen verkopen en dat hangt er mede vanaf of er binnen de familie opvolgers zijn, of dat de huidige top nog wel even doorkan.

Verder hebben families vaak ook een deel van het vastgoed in handen, wat ook inkomen oplevert. Dat heeft veel minder aandacht nodig en het is de vraag waar ze dan de voorkeur aan geven, besluit Hemmes.