

AH-duo Van den Tweel en Van der Poel koopt roemruchte zelfstandige supermarktparel

Ter Huurne Hollandmarkt moet ook Nederlandse klant verleiden

BUURSE / ENSCHEDE - Albert Heijn-franchisers Gerard van den Tweel en Cees van der Poel nemen Ter Huurne Hollandmarkt in Buurse en Euro-Koffie in Enschede over. Het aandeel Nederlandse klanten ligt op 15 procent. “Maar moet zeker omhoog kunnen naar 30 procent.”

Ondernemers | door Remco van der Meij

AH-veteraan Gerard van den Tweel spreekt deze ambitie uit op de dag dat de multiondernemer zelf aankondigt met de eigenaar van Ter Huurne overeenstemming te hebben bereikt over de aankoop van het winkelcentrum en megaperceel per 1 september aanstaande. Ook nemen de twee AH-ondernemers het bedrijf EuroKoffie in Enschede over.

Van den Tweel: “Ik was hier al lange tijd in stilte mee bezig. De huidige eigenaar heeft de pensioengerechtigde leeftijd bereikt en wil het rustiger aan gaan doen. Een uitgelezen kans om de hand te leggen op dit prachtcomplex, waar van alles en nog wat mogelijk is.”

Complex

Ter Huurne Hollandmarkt is een op zichzelf staande supermarkt van 3500m² vvo die sinds 2002 in handen was van investeerder Jan van Amenlaan, nadat de vestiging eind 2001 werd afgestoten door Ahold. “De winkel zet circa 200.000 euro per dag om”, schetst Van den Tweel het potentieel. Maar het complex behelst veel meer dan de retailactiviteiten. Op het 16.000 vierkante meter grote terrein van Ter Huurne Hollandmarkt komen klanten al sinds jaar en dag voor het zogenaemde funshoppen. De kern van het winkelcentrum is een grote supermarkt met daarnaast een drogisterij, een slijterij - Spirituosenhallegenaamd -, een vishandel, een bloemisterij, een benzinstation en horecavoorzieningen zoals een restaurant met terras en een snackbar. Ook heeft het complex een speeltuin en is er regelmatig entertainment voor bezoekers. “En we hebben nog omliggende landpercelen gekocht, waardoor het totaalopervlak uitkomt op 12 hectare, dus 120.000 m².” Van den Tweel wordt enthousiast als hij spreekt over de leisureplannen die hij als ondernemer kan loslaten op dit enorme gebied. “Verblijfsaccommodaties als huisjes en stacaravans. Het toevoegen van allerlei recreativiteiten, de mogelijkheden zijn eindeloos. Hier gaat mijn ondernemershart wel sneller van kloppen!” Over de overnameprijs van het complex willen beide partijen geen nadere mededelingen doen.

Grenswinkel

Toegespijst op de supermarkt, laat Van den Tweel weeten daar niet heel veel aan te willen versleutelen. ‘Het vvo van de Hollandmarkt is gelijkwaardig aan een Albert Heijn XL. Op de vraag of hij en Van der Poel de winkel gaan omvlaggen naar een ‘grens-XL’, klinkt een beslist ‘nee’. “Het concept is goed en lijkt op Stew Leonard in de VS dat ik jaarlijks bezoek. We hebben 300 leveranciers hier, waarmee we een uniek assortiment bieden.”

85 procent van de bezoekers is van Duitse komaf en rijdt gemiddeld 65 tot 85 kilometer -enkele reis- om de winkel te bereiken. “Dit willen we uiteraard in stand houden. Wel zullen we uit efficiëntieoverwegingen proberen het aantal leveranciers wat omhoog te



AH-multifranchiser Gerard van den Tweel bestiert, naast Ter Huurne, diverse retail-, horeca- en vastgoedprojecten.

brengen. Want elke keer voor een paar doosjes de deur open doen, werkt niet.”

Wetgeving

Van den Tweel noemt Ter Huurne Hollandmarkt een voorbeeldwinkel op het gebied van grenshandel. “Daarmee wordt niet zozeer het aanbieden van een bepaald product centraal gesteld, maar juist het flexibel maken van het assortiment, afhankelijk van waar de klant voordeel op kan verkrijgen door de verschillende wetgeving van buurlanden.” Het winkelcentrum ligt deels in Nederland en deels in Duitsland. “Zo is het voor de Duitsers voordelig om koffie te kopen bij Ter Huurne. Nederlanders komen juist voor de alcoholische dranken en rookwaren, omdat de slijterij en sigarettenwinkel op Duits grondgebied liggen.”

Ook groothandel EuroKoffie uit Enschede, een van de koffiespecialisten van Nederland, is part of the deal. “Als importeur kan EuroKoffie

95 procent van alle Duitse koffiemerken leveren. Daar komen de klanten voor.”

Restpartijen

Het aandeel Nederlandse klanten moet wel stijgen. “Dat ligt nu op 15 procent. Maar moet zeker omhoog kunnen naar 30 procent. We zijn daarom heel goed aan het kijken naar het assortiment en manieren om de Hollanders meer te prikkelen.” Naast Neder-assortiment in de winkel wordt ook gedacht aan het uitbouwen van de vrachtwagenverkoop met restpartijen. “Die vinden nu al plaats, maar ook daar kunnen we nog veel meer ruchtbaarheid aan geven.”

Van den Tweel heeft gekozen voor Cees van der Poel als partner vanwege zijn ervaring en het feit dat hij onderdeel is van de jongere generatie. “Cees is eigenaar van drie Albert Heijn-supermarkten in Dordrecht, ‘s-Graven-deel en Sint-Willebrord. Daarnaast exploiteert hij daar Gall & Gall-slijterijen, hij is gepokt en

Van huiswinkel tot regiokolos

Ter Huurne Hollandmarkt is een zelfstandige supermarkt en niet gebonden aan een supermarktketen of -formule. De gehele organisatie van de inkoop tot de marketing wordt zelfstandig verzorgd.

Bij de onderneming werken ongeveer 230 medewerkers, waarvan twintig procent fulltime en tachtig procent als weekend- en oproepkracht. Vanaf het kantoor in Buurse worden alle werkzaamheden voor de Hollandmarkt verzorgd door een team van vijftien medewerkers.

In 1943 begon Henny ter Huurne met de verkoop vanaf zijn huis, direct op de grens met Nederland en Duitsland, het centrale hart van het huidige pand. Via de voordeur werd geleverd en verkocht aan de Nederlandse kant en aan de achterdeur werd er gehandeld met Duitse klanten. Het concept groeide steeds verder uit tot een winkel en werd in 1970 overgenomen door supermarktketen Simon de Wit en in 1971 door Albert Heijn.

In 2001 besloot Ahold om Ter Huurne af te stoten omdat het niet paste in hun concept. Binnen een paar dagen werd de winkel leeggemaakt en gesloten. Een private investeerder kondigde zich vlak na sluiting aan en verbouwde in drie maanden tijd de winkel om tot het huidige concept dat opende in 2002.

gemazeld in het vak en heeft koopmansbloed.” De directeur-eigenaar van de Van den Tweel Groep polste meerdere mogelijke partners, maar velen durfden de sprong naar het kolossale Ter Huurne-complex niet aan. “Er zijn maar weinig solvabele kopers te vinden voor zo iets.”

Hoewel Van den Tweel en Van der Poel hebben afgesproken per 1 september over het winkelcentrum te kunnen beschikken, zullen klanten en bezoekers al vanaf juli worden verrast met ‘enkele feestelijkheden’, aldus de AH-franchisers. De exacte invulling hiervan is nog niet bekend.



Het huidige concept van Ter Huurne Hollandmarkt dateert uit 2002. Nieuwbakken eigenaars Gerard van den Tweel en Cees van der Poel willen de sterke punten van de formule uitbouwen.