

Multifranchiser gaat bestaande Albert Heijn-winkels flink uitbreiden

Gerard van den Tweel houdt nog steeds 't gas er op

NIJKERK - Net terug van een reis met ondernemers in Milaan, klaar voor het presenteren van een seminar over franchising in zijn eigen Nijkerk en vol met plannen voor het uitbreiden van een groot aantal winkels. Gerard van den Tweel (74) zit weliswaar in de herfst van zijn ondernemerscarrière, maar op het moment dat Distrifood hem spreekt (woensdag 3 april) is daar weinig van te merken. De multifranchiser beschrijft waar hij momenteel zoal mee bezig is, spreekt over het aanstaande hoger beroep van de Albert Heijn-franchisers in de zaak rond onverdeelde marge en laat zich uit over de groei van online. 'Je moet mee met nieuwe ontwikkelingen, maar ik wil vooral benadrukken dat ondernemers zich moeten concentreren op het perfectioneren van hun eigen winkel. Zelfs al zou online uiteindelijk 10 procent van de omzet bepalen, dan blijft er nog altijd 90 procent over.'

door Herman te Pas

Gerard van den Tweel heeft die ochtend een zakenpartner op bezoek gehad om te praten over zijn business in Suriname en zit deze dag ook nog rond de tafel met mensen van Albert Heijn. Tussendoor praat de ondernemer, in zijn hoofdkantoor in Nijkerk, Distrifood bij over de wereld van Van den Tweel. Op tafel liggen foto's van de vrachtwagenverkoop in Buurse. Rondom grenssupermarkt Ter Huurne, sinds 2015 eigendom van Van den Tweel, organiseert de multifranchiser een aantal keren per jaar een soort markt waarbij pallets vol producten worden verkocht vanuit de trailers van vrachtwagens.

Kunt u schetsen hoe het er tijdens die vrachtwagenverkoop aan toe gaat in Buurse?

'We doen dat drie keer per jaar. Klanten kopen complete pallets met koffie of bier. Kijk maar! Van den Tweel toont een foto van een klant die met een pallet vol bier heeft gekocht die boven zijn hoofd uittoert. 'Ik heb daar 1000 parkeerplaatsen, allemaal bezet. Rond 12.00 uur werd op de radio omgeroepen om niet meer te komen, want er was inmiddels een file van 10 kilometer ontstaan. We hebben tijdens dit weekend meer dan €1,5 miljoen omzet gedraaid. 90 procent van onze klanten zijn Duitsers. Die zijn gek op fun en entertainment. Daarom heb ik recent nog €60.000 gestoken in de aangrenzende speeltuin. Het was dus erg druk, maar alles is vlekkeloos verlopen. In de afgelopen maanden is de winkel uitgebreid met nog eens 1000 m². Zo is er meer plek voor onder andere de kof-fiehoek, drogisterij en bloemenafdeling. Nu hebben we in totaal de beschikking over 6000 m². Maar ik ben nog lang niet klaar in Buurse. Ik ben momenteel met de provincie en gemeente in gesprek over de bouw van een groot magazijn naast de winkel met een oppervlakte van 5000 m²'.

Recent heeft u een Albert Heijn in Kort-reef overgenomen.

'De winkel neem ik over van de broers Peter en Johan Landwaart, een prachtig familiebedrijf dat al meer dan 80 jaar bestaat. Echt een

mooie vestiging met een aantrekkelijke klantenkring. Het is een supermarkt in een omgeving waar consumenten over het algemeen wat meer te besteden hebben. Dan moet je dus een supermarkt hebben die er heel verzorgd uitziet, hoewel een winkel er natuurlijk altijd goed moet uitzien. Gelukkig zijn de gebroeders Landwaart heel erg zuinig geweest op hun winkel. Wij willen dit niveau continueren en op termijn uitbreiden. De winkel krijgt een opfrisbeurt en we hebben onder meer een nieuwe bloemenafdeling, met bloemen van leverancier Niftrik uit Ede. Het plan is om de winkel binnen twee jaar verder uit te breiden met 500 m². Na de uitbreiding gaan we overwegen om de winkel ook op zondag te openen. Vanzelfsprekend houden we rekening met de sentimenten en de wensen van de klanten. Je kunt echter nieuwe ontwikkelingen niet tegenhouden.'

U heeft meerdere AH-winkels in Nederland. Gaat daar ook iets mee gebeuren?

'Voor onze winkel bij de campus in Diemen hebben we een vergunning aangevraagd voor uitbreiding met ruim 500 m². Op 100 meter van de winkel worden nog dit jaar 750 nieuwe woningen opgeleverd. Hierop maakt Van den Tweel een snelle rekensom. 750 woningen keer €75 is €60.000 omzet in de week extra. De gemiddelde besteding bedraagt nu €7,50 per klant. Dat moet naar €10 in de nieuwe situatie. Na de ombouw moet de winkel, op 900 m², meer dan twee ton in de week gaan draaien.'

En de AH-winkels in Bennekom, Voorhuizen en Woudenberg?

'Ook in Bennekom wil ik uitbreiden. Ik heb een pand naast de winkel gekocht en dat wil ik erbij trekken. Daar komt dan 400 m² bij en hebben we straks een oppervlakte van 2500 m². Ik heb die winkel ooit van Albert Heijn gekocht. Sinds de aankoop is de omzet verdubbeld. Eigenlijk wilden we de supermarkt reloceren, maar dat wil de gemeente vooralsnog niet. Zij vinden de Albert Heijn te belangrijk voor het centrum. De Albert Heijn in Voorhuizen is pas drie jaar geleden geopend en die staat er top bij. Het afgelopen jaar is de winkel geëindigd bij de beste 25 supermarkten van Nederland. In Woudenberg komt een

“

De totale omzet bedroeg over heel 2018 €280 miljoen. Dat mag je wel een recordjaar noemen

Gerard van den Tweel in zijn kantoor in Nijkerk. De 74-jarige multifranchiser wil naar eigen zeggen nog een aantal nieuwe winkels openen in Nederland. Foto: Diederik van der Laan

splinternieuwe supermarkt. Die kun je vergelijken met de Albert Heijn in Voorhuizen. Hier ook een aparte winkel met een parkeerkeider. De tekeningen liggen klaar, nu zijn we bezig met de vergunningen. Ik wilde de supermarkt dit jaar al openen, maar dat zal waarschijnlijk 2020 worden. Of ik ook nieuwe winkels ga openen? Ik ben nog jong en ambitieus.'

We zitten in Nijkerk in het kantoor van de holding, boven de Albert Heijn. Wat is hier uw plan?

'Het oorspronkelijke plan was om het gebouw te vergroten, maar dat kan niet vanwege bezwaarschriften van twee collega-supermarkt-ondernemers uit Nijkerk. Ik heb daarom mijn plannen herzien. We zitten op dit moment boven de winkel in het kantoor. Hier komen straks het magazijn en de koelingen,



eilanden met 10 procent gestegen. De totale omzet van de Van den Tweel Groep bedroeg over heel 2018 €280 miljoen. Dat mag je wel een recordjaar noemen.'

U zit ook in Suriname. Komt de handel daar goed van de grond?

'Ik werk in Suriname samen met de Fernandes Group. Maandelijks sturen we enkele containers naar Suriname, maar economisch gaat het niet goed met het land. Je merkt dat het bankwezen volledig op zijn kont zit. Het is dus moeizaam zaken doen. Ik blijf er echter wel actief. Dankzij de connectie met de Fernandes Group voor ik nu ook handel in het havengebied van Georgetown, de hoofdstad van Guyana. Ik heb daar contracten met leveranciers van onder meer kokosnoten en ananassen. De Fernandes Group heeft in Guyana een broodfabriek, vandaar de ingang.'

“

Of ik nog nieuwe winkels ga openen? Ik ben nog jong en ambitieus

De groei van de onlineverkoop is een veelbesproken onderwerp in de branche. Hoe kijkt u aan tegen die ontwikkeling?

'Je moet als ondernemer mee met nieuwe ontwikkelingen. Tegelijkertijd kost online tot nu toe alleen maar klauwen met geld. Ik zou ondernemers op het hart willen drukken dat ze wel mee moeten met online, maar dat het neerzetten van een zo goed mogelijke winkel echt het belangrijkste is. Zelfs al zou online in

de toekomst 10 procent van de omzet bepalen, dan blijft er nog steeds 90 procent over. Wij gaan ook mee in online. Al mijn filialen hebben inmiddels een bezorgwagen. Dan zeggen collega-ondernemers: 'Gerard, die auto kost €400, inclusief chauffeurskosten, per week. Dat is €20.000 op jaarbasis.' Dat weet ik natuurlijk ook wel, maar die omzet haal ik weer terug door een zo goed mogelijke winkel neer te zetten met een zo goed mogelijke service. Ik open in Nijkerk ook een afhaalpunt, een pick-uppoint. Het is een afweging van plussen en minnen, maar besef wel dat je moet inspringen op nieuwe ontwikkelingen. Dat heb ik altijd gedaan. Nu komt Albert Heijn met het Echt Vers-concept uit Hoofddorp. Wanneer dit is uitgetest, introduceer ik het meteen in al mijn winkels. Je moet als ondernemer vernieuwend willen zijn, daar geloof ik in.'

Aankomende week staat het hoger beroep van de Albert Heijn-franchisers tegen het hoofdkantoor in Zaandam over de onverdeelde marge op de rol.

'Uiteindelijk zal er een compromis tussen beide partijen komen. We hebben vertrouwen in een goede afloop van het hoger beroep. Maar waar het om draait, is dat het recht moet zegeviereren. Na vijf jaar procederen en het betalen van vele miljoenen is iedereen er ziek en moe van. Ik ben er ook ziek van. Als ondernemers betalen we een extra premie voor de proceskosten. Dat moet een keer ophouden. Wij moeten bezig zijn met de klanten en niet elkaar de zwarte piet toespeelen. Beide partijen zullen uiteindelijk water bij de wijn moeten doen. Ik verwacht dan ook dat we er met de nieuwe directie van Albert Heijn uitkomen. Op dit moment worden alleen de advocaten rijker van deze situatie.'