

'Samensmelting of overname niet ondenkbaar'

Nettorama en Boni onderzoeken potentiële samenwerking

NIEUWVEEN - Supermarkten Boni en Nettorama voeren verkennende gesprekken over een eventuele samenwerking. Of deze krachtenbundeling doorgaat en hoe dit concreet vorm moet krijgen, is nog niet duidelijk. De retailers laten hier vooralsnog niets over los. Voor supermarktextpert Erik Hemmes, eigenaar van adviesorganisatie Retail Advies, is het pas een eerste stap. "Als dit doorgaat, dan verwacht ik op termijn een samensmelting of zelfs een overname."

Analyse | door Marleen Veldhuijzen

Het komt geregeld voor: supermarktformules die de handen ineenslaan of overnames doen. Niet voor niets is het aantal supermarkt-ketens fors gedaald. Denk aan C1000 dat opging in Jumbo, evenals Super de Boer. Terwijl laatstgenoemde is ontstaan na fusie van de formules Super en De Boer. Nu bestaat de kans dat er opnieuw twee formules een samenwerkingsverband aangaan. Deze keer betreft het retailers Nettorama en Boni, onderdeel van inkoopverbond Superunie. Hemmes vindt een eventuele samenwerking vooral voor Boni een goed idee. "Nettorama is een sterke speler en geldt als een veel winstge-

vender supermarkt dan Boni. De retailer scoort wat betreft verkoopcijfers bijna vijftig procent beter per vierkante meter. Nettorama heeft een gemiddelde verkoopoppervlakte van 1250 vierkante meter tegenover 1000 vierkante meter van Boni. Dat is een voordeel. Daarbij groeit Nettorama gestaag door met ongeveer 10 procent per jaar. Boni kan dit soort cijfers helaas niet laten zien."

Volgens Hemmes kan Nettorama als sterkere speler het voortouw nemen en profiteert Boni daarvan. "Nettorama heeft een formule die al jaren scoort en daar houden ze ook aan vast. Als ze iets veranderen, zijn dat kleine aanpas-

singen die de formule sterker maken. Neem de introductie van verse vis in het assortiment. Boni is al jaren zoekende naar een nieuwe positionering en kan de hulp van Nettorama goed gebruiken. Laatstgenoemde maakt ongeveer vier keer zo veel winst als Boni." Een ander pluspunt van Nettorama is volgens Hemmes het feit dat deze supermarkt een sterk netwerk van professionele partners heeft. "Denk bijvoorbeeld aan de inkoop van productgroepen als vlees en vleeswaren. Deze wordt ingevuld en uitgevoerd door Vion Food Group. Zij fungeren als franchiser in de Nettorama-winkels. Vion is niet de enige met wie Nettorama een dergelijke zakelijke relatie heeft en daar kan Boni haar voordeel mee doen."

Werkgebied

Een andere reden waarom samenwerking goed zou zijn, is volgens Hemmes het werkgebied van beide ketens. "Boni-winkels zijn nu vooral te vinden in Midden-Nederland terwijl Nettorama hoofdzakelijk is gevestigd in Brabant. Beiden zijn geen grote spelers in supermarktland. Nettorama heeft 31 winkels en Boni-klanten kunnen bij 44 vestigingen terecht voor hun dagelijkse boodschappen. Door samen verder te gaan, kun je een groter deel van het land bedienen." Hemmes heeft een duidelijk beeld van de invulling van een mogelijke samenwerking. "Het allerbelangrijkst is de tijd nemen om van elkaar te leren. Wat werkt wel en wat kan beter? Verder is het noodzakelijk om het personeel op het hoofdkantoor samen te

voegen. Zo wordt de aansturing van beide formules centraal geregeld. Dat is efficiënt en financieel aantrekkelijker dan twee hoofdkantoren openhouden."

Daarnaast vindt Hemmes dat er meer aandacht moet zijn voor de ontwikkeling van beide partijen. "Zowel Boni als Nettorama is niet groot genoeg om zich op dezelfde manier te ontwikkelen als Albert Heijn of Jumbo. Op kleinere schaal moet het mogelijk zijn om verder te groeien en aantrekkelijker te zijn voor de consument. Denk aan het beheren van de categorieën, actieafspraken maken met leveranciers en IT en informatievoorziening. Dat laatste wordt steeds belangrijker, maar het ontwikkelen van systemen is ook een kostenpost. Mogelijk scheelt het ook in inkoop van inrichtingsmaterialen, vloer, verlichting en stellingen. Alles dat wordt bespaard, kun je bij de winst optellen."

Verkoop

Hemmes acht de kans heel groot dat het niet bij een samenwerking blijft, maar dat Boni op termijn helemaal opgaat in Nettorama. "De waarde van het bedrijf neemt door de overname toe en daardoor wordt de formule ook aantrekkelijk om te verkopen." De kans dat Nettorama uiteindelijk wordt verkocht, is volgens Hemmes dan ook zeker reëel. "Verkoop sluit ik absoluut niet uit. Nettorama is na de samensmelting veel meer waard dan nu. Andere Superunie-leden zullen eerst de kans krijgen om een bod te doen. Daarna volgen andere formules."