

Lage omzet

Samenwerking HEMA en Jumbo komt niet van grond, consument laat theedoeken links liggen

Door Paul le Clercq · 5 uur geleden · Aangepast: 4 uur geleden



RTL Nieuws

Sinds een paar jaar vind je in bijna alle Jumbo-supermarkten een schap met producten van HEMA, maar consumenten kopen die producten maar weinig. Andersom vind je bij HEMA geen versproducten van Jumbo, wat eerder wel de bedoeling was.

- Tekst gaat verder onder de advertentie -

Advertentievrij? [RTL-Premium](#)

Sinds begin 2021 is HEMA in handen van de familie Van Eerd, die ook volledig eigenaar is van de Jumbo-supermarkten, en een investeringsmaatschappij. HEMA en Jumbo werken inmiddels op een aantal terreinen samen, maar het is de vraag of dat wel genoeg oplevert. Retailexperts hebben hun twijfels.

In 690 van de circa 725 Jumbo supermarkten in Nederland en België is een schap met producten van HEMA te vinden. Daar liggen onder meer theedoeken, kaasschaven, kaarsen, panty's, nagelscharen en spullen voor een verjaardagsfeestje.

14 miljoen euro

In 2024 kochten we met zijn allen voor 14,3 miljoen euro van die HEMA-producten bij Jumbo, dat is iets meer dan de 14,1 miljoen euro van een jaar ervoor.



Lees ook

HEMA slijt meer spullen, maar ziet winst onder streep dalen

Dat lijkt een prima aanvulling op de omzet die in de eigen winkels van HEMA wordt behaald, maar het is nog geen 1 procent van de totale omzet van HEMA, die in 2024 op ruim 1,4 miljard euro uitkwam.

En als je de omzet omrekent per winkel, dan kom je uit op slechts een kleine 60 euro per dag. Veel supermarkten zijn tot 20:00 uur open, en vaak

nog langer, zodat je voor een HEMA-schap in een Jumbo-supermarkt op een gemiddelde omzet van nog geen 5 euro per uur uitkomt.

'Heel laag'

'Heel laag' noemt supermarktextpert Erik Hemmes de omzet van HEMA bij Jumbo. Gemiddeld is een schap van HEMA in een Jumbo zo'n vier meter breed, zegt hij. Dat betekent dat de omzet uitkomt op zo'n 100 euro per meter per week, rekent hij voor. Gemiddeld is de omzet van een schap in een supermarkt per meter volgens hem zo'n 580 euro per week.

- Tekst gaat verder onder de advertentie -

Advertentievrij? **RTL-Premium**

"Oké", zegt hij, "het zou mij niet verbazen als de omzet voor dit soort producten op hooguit 40 tot 50 procent van die gemiddelde 580 euro per meter schapruimte zit, omdat het niet om producten gaat die een eerste levensbehoefte zijn, je moet het als service voor de klanten zien." Maar dan nog vindt hij de omzet van schappen met HEMA-producten veel te laag.

Vraagtekens

Moet Jumbo dan maar stoppen met de HEMA-schappen in de supermarkten? Soms is het niet zo erg als je op sommige producten minder omzet draait, denkt Hemmes.



© Moreyn Gieskes

Een schap met HEMA-producten in een supermarkt van Jumbo.

"Je kunt het lijden als je vindt dat het een service is aan klanten, vergelijkbaar met het verkopen van postzegels." Maar gezien de wel erg lage omzetcijfers moet je volgens hem wel vraagtekens zetten bij de verkoop van spullen van HEMA bij Jumbo.

Retaildeskundige Paul Moers is verbaasd dat de omzet van HEMA-schappen bij Jumbo zo laag is. "HEMA is toch een fantastisch merk en die schappen vallen wel op, maar blijkbaar zit het niet helemaal in ons systeem om die producten in een supermarkt te kopen", zegt hij.

Handige spullen

Moers werkte eerder bij Albert Heijn en volgens hem was de verkoop van zogeheten non-foodproducten daar ook lastig. Maar bij HEMA gaat het om een bestaand merk met spullen die handig zijn, zegt hij.

Misschien dat consumenten dat soort producten bij Action kopen. Maar de omzet van HEMA als geheel stijgt wel, dus er is wel vraag naar, en de producten van het merk zijn origineler, dus daar mag je ook wel wat meer voor betalen, aldus Moers.

Geen versproducten

Aanvankelijk was de samenwerking tussen Jumbo en HEMA ook andersom bedoeld. Zo zou HEMA versproducten van Jumbo gaan verkopen, zoals belegde broodjes. Maar er zijn nog geen voedingsmiddelen van Jumbo bij HEMA te vinden. De omzet bij HEMA uit voedingsmiddelen staat onder druk en dat is, zegt Hemmes, al 15 à 20 jaar zo.



Lees ook

De zeven onzekerheden voor Jumbo's nieuwe topman Tom Heidman

HEMA is briljant met tompoucen, rookworst en wijn. Ook met taarten doen ze het fantastisch, vult Moers aan. "Maar voor supermarktproducten ga je sneller naar Jumbo zelf, of een andere supermarkt. Dus die samenwerking komt niet van de grond." Dat is volgens hem ook zo, omdat je steeds meer stadswinkels als AH To Go en vergelijkbare concepten van Jumbo en Spar hebt. "Ga daar maar eens tegen concurreren."

De synergie tussen HEMA en Jumbo is niet van de grond gekomen, concludeert Moers. HEMA zelf zegt zich te blijven richten op producten van het eigen merk in de HEMA-winkels en dus geen producten van Jumbo te gaan verkopen.

'Samenwerking kan wat opleveren'

Toch kan samenwerking tussen HEMA en Jumbo wel wat opleveren, zoals bij de inkoop, denkt Hemmes. Zo kunnen bijvoorbeeld vleeswaren dan voor beide tegelijk worden ingekocht, waarbij je dus grotere hoeveelheden afneemt. In principe is het zo dat als je meer inkoopt, dat ook doet tegen betere voorwaarden, zoals een lagere prijs. Een deel van de ingekochte hoeveelheden kan dan worden verpakt voor Jumbo en een deel voor HEMA, aldus Hemmes.

Ook kun je volgens hem de inkoopvoorwaarden met elkaar vergelijken. Als blijkt dat je voor de ene winkelketen tegen betere voorwaarden kunt inkopen, bijvoorbeeld voor een lagere prijs, dan kun je dat voor de andere keten ook bedingen.

Jumbo tevreden

Jumbo zegt tevreden te zijn over de samenwerking, en zegt dat HEMA en Jumbo over en weer van elkaar leren, op het gebied van 'assortiment en logistiek'. HEMA geeft een vergelijkbaar antwoord, en noemt de reclame-inkoop als voorbeeld waar wordt samengewerkt.