



Plus op het overnamepad? 'Die kans is voorlopig nul'

Door: [Manon Bastidas](#)

Gepubliceerd op 19 september 2025 om 14:31

Laatst gewijzigd: 19 september 2025 om 14:48

RetailTrends belt iedere week met een expert over een opvallende actuele ontwikkeling. Deze keer retailexpert Erik Hemmes over Plus, waar ceo Aart van Haren een mogelijke overname niet uitsluit.

Nieuwe fusies staan voorlopig niet op de agenda bij Plus, maar een overname sluit ceo Aart van Haren niet uit, zei hij tijdens RetailTrends Live. Hoe reëel is de kans dat Plus binnenkort een overname doet? En kijken andere Nederlandse supermarkten ook naar groeikansen via acquisities?

Hoe reëel is het dat Plus op korte termijn een overname doet?

"Die kans is nul. Allereerst omdat je daar meer dan een paar miljoen voor nodig hebt. Voor zover ik begrijp, zit Plus eerder wat krap bij kas dan dat ze royaal geld beschikbaar hebben. Niet alleen vanwege de overnamekosten, maar ook omdat ze mensen naar huis hebben gestuurd en dat gaat ook niet gratis.

Daarnaast moet je kijken met wie ze zouden willen samengaan en wat het voordeel daarvan zou zijn. Bij de fusie met Coop zou het voordeel liggen in lagere overhead- en distributiekosten en een betere benutting van het magazijn. Maar dat moet zich allemaal nog bewijzen. Plus moet nu vooral zorgen dat de formule overtuigend in de markt staat, de omzet en het marktaandeel herstellen en structureel een winst van 2 tot 4 procent voor belasting realiseren. Pas daarna kunnen ze een stapje verder kijken."

Wie zouden dan logische kandidaten zijn?

"In eerste instantie Spar. Plus bezit al 45 procent van de aandelen, net als Sligro. Sligro heeft verder geen supermarkten meer en ziet dat belang vooral als een belegging. Ze profiteren ervan omdat ze via Spar kunnen inkopen bij Superunie, maar als ze dat belang zouden verkopen, zouden ze waarschijnlijk wel weer een andere route vinden om via Superunie te blijven inkopen.

Eigenlijk was het mooiste moment om Spar volledig over te nemen toen Plus ook Coop overnam. Dan hadden ze de kleinere winkels onder de Spar-vlag kunnen laten draaien en de positie in dat segment verder kunnen versterken.

Breder in de markt moet je vooral kijken naar organisaties die nog met zelfstandige ondernemers werken. Albert Heijn en Jumbo hebben die, maar die stappen daar niet zomaar uit. Wat overblijft, zijn groepen als Van Tol en de Boon Groep. Die hebben overigens al Coop-winkels overgenomen.

Een andere, wat verdergaande optie zou een samengaan met Jumbo zijn. Dan krijg je een speler met bijna 30 procent marktaandeel, groter dan Plus en Coop nu samen. Maar zo'n stap moet wel leiden tot een sterkere formule en lagere kosten, anders heeft het weinig zin. Kortom: er zijn opties, maar ik zie niet dat er binnen nu en 2 jaar zo'n grote stap wordt gezet."

Heeft Aart van Haren een punt toen hij zei dat de Nederlandse supermarktsector versnipperd is en dat schaalvergroting daarom essentieel is?

"Het is een leuke opmerking, maar als je terugkijkt naar de afgelopen 30, 40 jaar, dan is er al enorm veel consolidatie geweest. Sinds eind jaren 80 zijn er bijna 90 formules verdwenen. Die versnippering is dus al voor een groot deel weggewerkt.

Daarnaast hebben we tegenwoordig eigenlijk geen echt zwakke formules meer. Dat merk je bijvoorbeeld als je een winkel verbouwt: 15 jaar geleden kon je daar nog makkelijk 15 procent omzetgroei mee realiseren. Nu is 8 procent al heel goed, omdat het gewoon lastig is marktaandeel van andere partijen af te pakken. Alle grote ketens staan stevig in de markt.

Dat wil niet zeggen dat er nooit zwakkere schakels zijn, die zijn er altijd. Maar de supermarktsector zit vandaag de dag op een veel hoger professioneel niveau dan 15 jaar geleden. Overigens is schaalvergroting niet meer de enige succesfactor. Kennis, data en technologie worden minstens zo belangrijk."

Denk je dat andere supermarkten in Nederland ook met overnames bezig zijn?

"Ik zie eigenlijk niet veel signalen. Maar dat zegt niet alles: de samenwerking van Albert Heijn met Jan Linders had niemand zien aankomen, net als de verkoop van Deen aan Albert Heijn of de overname van C1000 door Jumbo in 2011. Zulke deals spelen meestal achter de schermen en worden pas bekendgemaakt als ze helemaal rond zijn. Het gebeurt dus vaak in het grootste geheim."

Zouden buitenlandse partijen interesse kunnen hebben in Nederlandse supermarkten?

"Al sinds 2011 gaan er verhalen dat Edeka mogelijk interesse zou hebben in Jumbo, maar de vraag is wat het hen zou opleveren. Ik weet eerlijk gezegd niet welke kwaliteiten Edeka in huis heeft om Jumbo beter te laten draaien. Bovendien kopen ze nu al samen in, dus dat voordeel hebben ze al."

Andere buitenlandse spelers zouden ook kunnen instappen, bijvoorbeeld om Albert Heijn los te weken uit Ahold Delhaize. Albert Heijn heeft ooit gesprekken gevoerd met Carrefour, en je zou je ook kunnen afvragen of Tesco de Nederlandse markt interessant vindt. Tot nu toe hebben ze nooit een poging gedaan om hier actief te worden. Kortom: je kunt niets uitsluiten, maar de vraag

blijft wat buitenlandse partijen er precies mee winnen als ze hier een supermarktketen overnemen. Dat zie ik op dit moment niet direct."

Verwacht je dat het aantal supermarktformules in Nederland de komende 5 jaar verder zal krimpen?

"Ik verwacht dat er in de breedte iets minder formules zullen zijn, maar tegelijkertijd zien we ook nieuwe spelers opkomen, vooral aan de 'allochtone' kant van de markt. Kijk bijvoorbeeld naar Amazing Oriental, of Sahan, dat deze maand zijn tiende winkel opent. Ook andere concepten ontwikkelen zich van losse zelfstandige winkels naar echte ketens, met een professionelere uitstraling. Die ontwikkeling zet zich door."