

Op=Op Voordeelshop: van nul naar honderd in achttien jaar

04-06-2015 22:00

De opening van de honderdste vestiging wordt nog gevierd, of winkel nummer 101 is al in aantocht. Op=Op Voordeelshop heeft nauwelijks tijd om bij zijn mijlpaal in Ede stil te staan. Eigenaren Vincent Alkema en Jos Venema verwachten dat het lijstje met honderd vestigingen nog dit jaar met minimaal twintig winkels wordt uitgebreid. "In alle regio's van het land."



De roots van Op=Op Voordeelshop liggen in Drenthe. "De oprichter van Op=Op Voordeelshop was vertegenwoordiger bij fabrikant Schwarzkopf en Henkel", vertelde Alkema al eerder in RetailTrends. "Hij zag dat er restpartijen waren die volgens hem kansrijk waren in de markt. Samen met zijn broer is hij de eerste winkel gestart in Klazienaveen. Dat was een succes en al snel volgde een tweede winkel. Ik kwam met hen in contact doordat ik tijdens mijn studie op de markt stond en weleens wat bij hen inkocht. Ik ben franchisenemer geworden van de vierde Op=Op Voordeelshop. Jos Venema was leverancier van de formule."

Zes jaar terug namen Alkema en Venema de formule samen over. Onder hun leiding maakt Op=Op Voordeelshop een enorme groeispurt door. Waar de retailer in de eerste twaalf jaar van zijn bestaan 21 winkels opende, tikt de teller zes jaar later al de honderd aan. Op=Op Voordeelshop voegde vorig jaar vier kleinere magazijnen samen in een voormalig distributiecentrum van Coop in Peize met in totaal

achttienduizend vierkante meter oppervlakte. Daardoor kan de winkelketen zijn groei versnellen. Bovendien is discount volgens Alkema 'hot', wat zich ook uit in flinke expansies van Action en Big Bazar. Op=Op Voordeelshop wordt echter vaak ten onrechte met deze winkels over één kam geschoren, aldus Alkema. "Wij verkopen alleen A-merken drogisterijartikelen, wasmiddelen en reinigingsproducten, maar bijvoorbeeld geen fotolijsten."

De retailer wil doorgroeien naar driehonderd winkels. Alkema twijfelt niet over de haalbaarheid daarvan. "Iedereen moet douchen, en iedereen blijft de was doen." De uitbreiding van Op=Op Voordeelshop zal alleen via eigen winkels plaatsvinden. Een jaar terug eisten enkele (voormalige) franchisers nog 3,5 miljoen euro terug van de directie van de discounter, omdat het de prijs van artikelen die franchisers bij aangewezen leveranciers moeten inkopen kunstmatig zou verhogen. Dat vervolgens enkele franchiseovereenkomsten werden opgezegd, betekent volgens Alkema niet dat Op=Op Voordeelshop helemaal met franchising stopt. "De huidige groep franchisenemers wordt geaccepteerd, maar niet uitgebreid."

Dat zei Alkema nadat hij zijn franchisenemer uit Zeeland al failliet had zien gaan. De winkels in Middelburg, Terneuzen en Vlissingen gingen vorig jaar alle drie op de fles. De ondernemer stelde tegenover de curator dat hij last had van de langdurige crisis, het parkeerbeleid van de gemeenten en leeglopende winkelstrategen als gevolg van de populariteit van e-commerce. Maar behalve deze 'usual suspects' noemt hij ook de scherpe concurrentie als oorzaak van het faillissement. Op=Op Voordeelshop is volgens hem niet onderscheidend genoeg als formule en veel supermarkten verkopen veel in hetzelfde assortiment.

De basis van Op=Op Voordeelshop is echter dat de klant de garantie heeft dat hij de laagste prijs betaalt, stelt Alkema. "Wij kennen de prijzen in de markt en volgen dat continu. Mochten we iets over het hoofd zien, dan wijst de consument ons daar wel op. Als de klant een artikel elders goedkoper aantreft, dan krijgt hij op vertoon van een kassabon het product gratis." Daarom twijfelde de retailer er ook niet aan om de winkels in Terneuzen en Vlissingen door te starten en voor Middelburg een nieuwe locatie te zoeken. Die winkel werd vorige maand nog verwelkomd als nummer 99.