

'Jumbo is harder geworden'

18-12-2015 08:04

Jumbo zet zijn leveranciers sinds twee jaar het mes op de keel over condities en bijdrages. "Niet? Dan zetten we je even on hold. Of we donderen je eruit", schetst retailadviseur Erik Hemmes in een portret van [Quote](#).

De Veghelse supermarktketen is de laatste jaren harder geworden qua aanpak. Hemmes hoort bijvoorbeeld klachten die nooit eerder aan Jumbo kleeften. "Als het schap leeg is, vertellen ze aan de klant dat ze problemen hebben met de fabrikant."

Verder worden ondernemers volgens supermarktexpert Gerard Rutte bijna gedwongen om een pick-up point te nemen. "Het is verre van een rooskleurig verhaal", stelt hij. Jumbo zou mikken op 150 bestellingen per week per winkel, waar een marge van slechts anderhalf procent op zit. "En die marge is ook nog eens voor het distributiecentrum, terwijl je als ondernemer zo'n klant wel moet helpen die anders gewoon in de winkel was geweest", aldus Rutte.

Jumbo heeft verder een kille verstandhouding met de voormalige C1000-ondernemers, schrijft Quote. Die voelden zich na de overname met de rug tegen de muur gezet en vochten voor de rechtbank een geschil uit over huurrechten.

Wat er verder met het snelgroeiende concern gaat gebeuren, is voor de retailexperts een verrassing. Jumbo spreekt zelf van het 'optimaliseren van de formule en organisatie', maar Ton Bos denkt dat de keten overnameklaar wordt gemaakt. "Het is te veel gevraagd van de familieleden als ze ook nog een beetje van het leven willen genieten." De nummer twee van Nederland is een interessant overnamedoel voor Colruyt, Carrefour of Edeka, denkt Bos. Een fusie met Sligro is volgens hem een droomscenario, maar vanwege de onderlinge rivaliteit twijfelachtig.

Merkenstrateeg Paul Moers denkt dat Jumbo zelf meer formules zal overnemen, zoals kleine familiebedrijven als Poiesz en Deen die niet tegen de inkooppower van Jumbo en Albert Heijn opkunnen. Ook de Vlaamse markt met spelers als Colruyt en andere kleinere supermarktketens is een serieuze optie, stelt Rupert Parker Brady. "Samenwerking met een van die familiebedrijven is een antwoord op de opmars van het blauwe gevaar in België."