

'Etos kan markt veroveren dankzij Ahold'

18-01-2016 14:26

Etos is van plan de concurrentie af te troeven door de dienstverlening te verbeteren, zonder de prijzen de verhogen. Dat kan dankzij de inkoopkracht van moederconcern Ahold, zegt ceo Jan-Derek Groenendaal tegen [Het Financieele Dagblad](#).

Etos was volgens ingewijden al enige tijd een zorgenkindje voor Ahold. De drogisterijketen is nu bezig met het uitrollen van een nieuw winkelconcept, dat inmiddels in één filiaal is geïntroduceerd. Eind 2017 moeten alle 540 winkels zijn omgebouwd. Etos is daarbij grotendeels afhankelijk van de bereidheid 240 franchisenemers om daarin te investeren. De ombouwoperatie kost minimaal veertigduizend en maximaal 200 duizend euro per filiaal, aldus Groenendaal.

Franchisenemers krijgen volgens de ceo met de vernieuwde formule meer ruimte voor eigen initiatieven. Als ondernemers bijvoorbeeld alvast zelf geprinte nieuwe Etos-logo's ophangen, in afwachting van de ombouw, juicht hij dat toe. "Als het te ver gaat, sturen we echt wel weer bij."

Groenendaal zei eerder interesse te hebben in 130 van de 260 winkels van DA. Deze winkels zouden moeten worden omgebouwd als de zittende franchisers 'bij de Etos-filosofie passen', aldus de topman tegen het Algemeen Dagblad.