

'De gewone speciaalzaak zal niet overleven'

21-03-2017 08:09



Onderscheidend vermogen is cruciaal voor de toekomst van speciaalzaken. "De speciaalzaak moet de product- en kwaliteitskampioen van de regio zijn", zegt directeur Jan Willem Grievink van FoodService Instituut Nederland (FSIN).

Speciaalzaken moeten zich onderscheiden van iedere andere aanbieder, stellen FSIN en het Vakcentrum in het rapport 'Passie, puur en beleving, kenmerken van dé speciaalzaak in 2025'. "Meer dan de helft van het assortiment moet bestaan uit producten die de supermarkt niet heeft", aldus Grievink. Ondernemers moeten verder de klant 'op een bijna extreme manier' centraal stellen, zegt de FSIN-directeur.

De 'gewone' speciaalzaak zal het volgens Vakcentrum-directeur Patricia Hoogstraten niet overleven. Naast het assortiment is locatiekeuze volgens haar essentieel. In krimpgebieden kan de speciaalzaak volgens haar de rol van 'algemene' speciaalzaken als bakkers en slaggers overnemen, door het assortiment te verbreden. In een stedelijke omgeving is juist het onderscheid met unieke producten en een diep assortiment van belang. "Als het om locatiekeuze gaat kunnen supermarkt en speciaalzaak elkaar uitstekend aanvullen", zegt Hoogstraten.

Mengvormen tussen horeca en retail zijn een belangrijke groeimogelijkheid voor speciaalzaken, zeggen de onderzoekers verder. Andere kansen die genoemd worden zijn online aanwezigheid en het aanbieden van catering.