Sligro kent moeizame start in België

23-05-2019 09:02



Sligro krijgt in zijn eerste Belgische winkel veel minder klanten over de vloer dan verwacht. De Nederlandse groothandelsketen had verwacht dat de verdeling tussen bezorgklanten en cash & carry fifty-fifty zou zijn. “Die verhouding is nu 80-20”, zegt ceo Koen Slippens in het FD.

Sligro loopt aan tegen de twijfels van de Belgische klant, die volgens directeur Rudi Petit-Jean ‘geen onzekerheid wil’. De formule moet er volgens hem daarom harder voor vechten om de zelfbedieningsklant binnen te halen. Daarvoor zet de Nederlandse keten in op onder meer kookdemonstraties. Ook wordt aan guerrillamarketing gedaan. “Je moet klanten heel direct benaderen”, aldus Petit-Jean.

Al voordat de eerste Sligro-vestiging in Antwerpen zijn deuren opende, liep de keten tegen problemen aan. Concurrenten probeerden de vestiging met talloze rechtszaken te verhinderen. Ook lukte het lange tijd niet om een geschikte Belgische partij te vinden om over te nemen. Uiteindelijk werd branchegenoot ISPC gekocht, waarna de Antwerpse vestiging onder de noemer Sligro ISPC zijn deuren opende. Onder dat label wil Sligro de komende jaren meer vestigingen in België openen.

Sligro verwacht over twee maanden het gewenste omzetniveau in België te bereiken. De vestigingen bij onze zuiderburen kunnen even winstgevend worden als die in Nederland, verwacht Slippens. “De kosten liggen wat hoger, maar we verwachten dat daar meer omzet tegenover staat.”