

Baarn- en Doorbraak-AH openen in één week

Het openen van een nieuwe supermarkt is een enorme klus voor een zelfstandig ondernemer, laat staan twee. En als die twee winkels ook nog eens in zes dagen tijd openen, wordt de opgave bijna ondoenlijk. Albert Heijn-franchiser Cees van der Poel ging de uitdaging aan. Opmerkelijk is dat een van die winkels een Baarn 2-winkel is geworden.



Van der Poel opende op 2 december in het Brabantse St. Willebrord zijn derde Albert Heijn. Hij is eigenaar van het pand en de parkeerplaats.

Eerste vraag die aan Van der Poel gesteld moet worden, is of Albert Heijn het wel goed vond dat hij in 's-Gravendeel heropende als

Baarn 2-winkel. "Nee, blij waren ze niet. Maar het is mijn winkel en mijn investering. Ik vond het noodzakelijk om het op deze

manier te doen." Van der Poel is lange tijd bezig geweest om de winkel die hij 3,5 jaar geleden overnam, om te bouwen naar een Doorbraak-winkel. Die intentie was er al vanaf het moment dat hij de winkel overnam. Uiteindelijk koos hij dus toch voor het oude concept. Marktonwikkelingen liggen aan de basis van dit besluit. "Het heeft een tijdje gerommeld in dat marktgebied. Het was en is daarom onverstandig om de kostbare investering van een Doorbraak-verbouwing aan te gaan." De rust is volgens de ondernemer nog niet wedergekeerd. "Er zijn plannen om het hele winkelcentrum te verbouwen. Het zou zo maar kunnen dat de winkel al over enkele jaren gerelokeerd wordt." Veel ondernemers zouden er voor gekozen hebben om verder

Doorbraak volgens Van der Poel

Van der Poel is bijzonder positief over het Doorbraak-concept van Albert Heijn. "De winkel is fris, warm en modern. Er gaat een hele berg assortiment in. Het assortiment is goed, het prijspeil is goed en het versaanbod fantastisch."

te opereren vanuit een afgeschreven supermarkt. Van der Poel niet. "Een dergelijke investering is nooit weggegooid geld. Het voegt altijd waarde toe aan mijn supermarkt. Bovendien kunnen we nu gebruikmaken van de gunstige belastingregeling om de winkel in twee jaar versneld af te schrijven. Daar maak ik dus gebruik van."

Doorbraak

Over zijn locatie in St. Willebrord hoeft Van der Poel zich minder zorgen te maken. Toch is het geen eenvoudig marktgebied. Zijn concullega's zaten niet op zijn komst te wachten en Albert Heijn bleek eerder op dezelfde plek niet succesvol. "Tot begin jaren negentig zat er een Albert Heijn op deze locatie. Toen heeft C1000 het hier



Daags voor de heropening van de winkel in 's-Gravendeel zaagden onverlaten een gat in het dak en roofden de counter leeg. "Ze wisten precies wat ze deden door de achterkant van het meubel open te breken. Alleen aan de voorkant hingen sensoren", aldus Van der Poel.



geprobeerd. Die heeft het anderhalf jaar geleden voor gezien gehouden.” Van der Poel heeft wel vertrouwen in het marktgebied en de locatie. “We hebben het vvo van 750 m² tot 1000 m² vergroot. De Doorbraak Albert Heijn is voor de mensen in dit marktgebied nieuw en ik heb veel vertrouwen in de formule en de locatie.” Dat zijn optimisme niet misplaatst was, bleek uit de omzetcijfers van de eerste dagen. Die lagen ver boven begroting. Op de dag van de opening kwam toekomstig Albert Heijn-franchiser Jan Pollemans ook een kijkje nemen. “Dat vond ik fantastisch. Hij heeft me gelijk nog wat tips aan de hand gedaan over hoe je het beste dit specifieke marktgebied moet benaderen.”

Oorlogssterkte

Terug naar de winkel in 's-Gravendeel. Ondanks het feit dat deze winkel misschien maar een paar jaar blijft bestaan op zijn huidige locatie, is de winkel wel op volle oorlogssterkte. De win-

Beveiliging

Dat Van der Poel ervaring heeft met criminaliteit blijkt wel uit de beveiligingsmaatregelen die hij ook in St. Willebrord heeft doorgevoerd. Alleen al aan de buitenkant van zijn supermarkt heeft hij tien grote camera's gemonteerd die alles in de gaten houden.



Van der Poel vindt de drogisterijstraat een van de mooiste onderdelen van de Doorbraak-formule. “Als je die als consument ziet, heb je geen drogisterij meer nodig.”

kel werd vergroot tot 1000 m², waardoor 45 meter houdbaar en 21 meter hoge koelingen werd toegevoegd. Door deze toename groeide het aantal producten in het assortiment met zo'n achttienhonderd producten. “Klanten vinden de winkel ruimer geworden, terwijl we juist de paden hebben versmald tot 1.85 meter. Een kwestie van slim indelen.” In de winkel is de vleescounter weggehaald en vervangen door zelfbediening. De kaas- en broodafdeling voldoet aan de laatste eisen van het Baarn-concept. Op de broodafdeling beschikt de ondernemer over de nieuwste Leventi-ovens. “Die hebben een losse douchekop. Wij zijn de eersten die daar mee werken.” Vlak voor de heropening had Van der Poel nog te kampen met een grote tegenvaller. Door een gat in het dak te zagen, hadden dieven het gemunt op zijn servicecounter. “Die is helemaal leeggehaald. Ze wisten wat ze deden, want het meubel is via de achterkant benaderd en opengebroken. De sensoren zitten aan de voorkant en ze wisten zo de beveiliging te omzeilen.” Het meubel dat de ondernemer zelf liet bouwen, is afgeschreven en zal vervangen moeten worden.

Vernieuwend genoeg

Tegen de aard van de ondernemer in, heeft Van der Poel in St. Willebrord niet van het standaardconcept afgeweken. Daaraan liggen een drietal redenen ten grondslag. “Om te beginnen was dat gezien de verbouwing in 's-Gravendeel onhaalbaar. Daarnaast ben ik bijzonder enthousiast over het Doorbraak-concept en zou ik zo een-twee-drie niet weten wat ik hier zelf

nog aan zou moeten veranderen. Bovendien is deze winkel voor het marktgebied hier al nieuw en vernieuwend genoeg.” Dat Van der Poel in de toekomst wel aanpassingen door zal voeren in de winkel ligt voor de hand. “Natuurlijk ga je er in de loop van de tijd je eigen sausje overheen gooien. Maar ik wil eerst wel eens zien hoe de winkel draait en op welke punten er nog wat verbeterd kan worden.”



Nespresso in het assortiment van de Albert Heijn in Sint Willebrord. De actie leverde veel ophef op.