

## Stoter: 20% 'onder water' is vrij normaal

26-09-2018 09:00



Strategisch bepaalde Intergamma dat de formules van Karwei en Gamma verder uiteen gepositioneerd zouden worden. Dat zei Harm Jan Stoter in een uitgebreid interview met MIX.

### **Karwei: 'over de heg gesprongen'**

De decoratieve move van Karwei werpt vruchten af. Stoter: “Daar zijn we redelijk over de heg gesprongen. Het ontwikkelt zich sneller dan gedacht.” Gamma verandert Intergamma logischerwijze minder snel, stelt Stoter. “Gamma is de marktleider. Die zit goed in het midden. Net als Volkswagen. De VW Golf is op zich ook geen spectaculaire auto, maar wel al jaren de marktleider.”

### **Uitrol, optimalisatie en schuiven met gebieden?**

De uitrol van Karwei zal nu verder gaan. Er zijn nu drie pilots en elementen uit het Q-concept zie je al terug in bestaande winkels. “Wist je dat Van Neerbos 40 Karwei-winkels had? Daar is de laatste jaren weinig in geïnvesteerd. Nu ze van ons zijn, gaan we er mee aan de slag. We hebben de kosten voor de ombouw namelijk meteen meegefinancierd. Dat op zich is al opmerkelijk hè? Normaal gesproken leent een bank wel geld om een winkel over te nemen. Maar daarna vragen ze meestal om het een beetje rustig aan te doen.” Stoter verwacht nu binnen 4 of 5 jaar 75% van de Intergamma-omzet omgebouwd te hebben. “Dat is een hoog tempo, maar het moet wel verantwoord. We zullen ook kijken naar optimalisatie. Sommige Gamma’s kunnen beter Karwei worden en andersom. En dat is best een spannend onderwerp. Maar omdat we nu veel eigen winkels hebben, kunnen we iets gemakkelijker schuiven met gebieden.”

### **Gamma: 'iets meer te doen'**

Gamma schuift in het nieuwe concept back to basic. De formule richt zich meer op het constructieve, meer op de gevorderde DHZ'er. Nadrukkelijk niet op de zzp'er. Stoter: "Het gevoel is goed, maar we hebben er wel iets meer te doen dan bij Karwei." Exacte resultaten zijn volgens hem moeilijk vast te stellen. "Bergen op Zoom loopt als een trein, maar zit op een heel nieuwe locatie. Ook Utrecht De Meern is verplaatst. Leiden deed het relatief matig maar als je inzoomt, zie je het jaar daarvoor en gigantische groei vanwege de komst van een grote nieuwbouwwijk. Ligt het dan aan het concept? Of aan de nieuwbouw?"

### **'20% onder water'**

En dan het fysieke winkelbestand van Gamma en Karwei zelf. Hoeveel winkels staan er nu eigenlijk onder water? "Dat is een kwestie van definitie", zegt Stoter. "Soms kun je verlies maken, maar draagt een winkel toch bij in fee, of in dekking. Ik denk dat een percentage van 20% vrij normaal is in retail over-all. Daar zijn wij niet afwijkend in. Zeker niet in het Van Neerbos-bestand. Winkels zijn in ontwikkeling. Soms heb je parels, andere winkels vergen investeringen om over 10 jaar de parels te zijn. Als je van 400 winkels de 50 slechtste sluit, heb je weer 50 die dan de slechtste zijn. Bij ons is dat niet nodig, want als hele keten zijn we behoorlijk winstgevend."

*Dit is een passage uit een uitgebreid interview met Intergamma-ceo Harm Jan Stoter. Daarin [schatte hij de kans dat Bourrelier franchisenemer blijft bij Intergamma op 100%](#). Ook [gaf hij toe dat Intergamma in het verleden de boot miste bij diverse strategische kansen, maar zeker niet op omnichannel-gebied](#).*

Marc Nelissen