

'Vet op de botten en de rust om vooruit te kijken'

C1000 Molenvliet laat zich niet zomaar van de weg rijden



Hans van Well: "We zijn ons aan het onderscheiden door aan de bovenkant van de markt assortiment toe te voegen."

Van de 25 jaar dat de supermarktketen C1000 bestaat, heeft de wijk Molenvliet 23 jaar een vestiging. En daarvan is eigenaar Hans van Well al 18 jaar ondernemer. Hij vertelt: "C1000 is een franchiseorganisatie in die zin dat Schuitema de C1000-ondernemers de gereedschapskist aanreikt om mee te werken. Het is vervolgens aan de individuele zelfstandige ondernemers om daar optimaal gebruik van te maken."

"Bij ons in Molenvliet maken de mensen van de werkvloer gebruik van de gereedschapskist. Dat vind ik prima, want de medewerkers weten meer van hun eigen afdeling dan ik. Ik geniet er zelfs van, zoals het personeel meedenkt. Wat dat betreft is de C1000-formule veel minder een harnas dan je bij andere franchiseorganisaties ziet."

Goedkoper dan Albert Heijn

Juist in deze nadagen van de prijzenoorlog is

vakkundig, klantgericht personeel voor Van Well van groot belang. "Je kunt natuurlijk bezuinigen door de duurdere, ervaren medewerkers te ontslaan. Maar het moet wel heel raar lopen wil ik dat gaan doen, want herkenbaar en goed personeel is zijn geld waard. Mijn taak is het om de grote lijnen uit te zetten; zij geven er de invulling aan."

"We willen goedkoper blijven dan Albert Heijn, zonder dat het ten koste gaat van onze goede kwaliteit. Mijn strategie is de omzet te verhogen, wat de lagere marge compenseert. Hiervoor heb ik de minder goedlopende producten gesaneerd en doen we de gewone dingen goed, plus een tandje erbij. Nu is er meer dan voorheen de uitdaging om de klant tevreden te stellen. Zo zijn we sterk bezig de voorraden in de winkel op peil te houden en doen we daadwerkelijk wat met de geluiden die wij op de werkvloer van de consumenten horen. Het pad van productsanering is verlaten. We zijn ons nu juist aan het onderscheiden door aan de bovenkant van de markt assorti-

ment toe te voegen. Zoals vleeswaren die in de winkel gegrild worden, luxe brood, kant-en-klaar gebrad en de beertender."

Kwaliteitsformule

Welke eigenschap heeft een ondernemer in zijn branche vandaag de dag beslist nodig? "Dat is de rust om vooruit te kijken. Een dagje minder omzet is niet erg. Ik heb al zolang een eigen bedrijf dat ik wel wat vet op de botten heb. Als je het jarenlang goed gedaan hebt, zul je nu niet zomaar van de weg gereden worden. Als dat wel zo is, dan zat er al iets fout. Het kaf wordt nu van het koren gescheiden. Ondertussen gaan wij verder met het verhogen van de kwaliteitsformule, waarbij het verkoopvloeroppervlak met 40 procent vergroot zal worden tot 1450 vierkante meter. Behalve dat dit een 'boost' zal zijn voor de omzet, hoop ik als bestuurslid van de winkeliersvereniging dat mensen straks met nog meer plezier naar winkelcentrum Molenvliet komen."