

NSO **RETAIL** magazine



De visie van...

Hans Oberg
van Primera



**‘ONDERNEMERS MOETEN BESLISSINGEN
NIET TE VER VOOR ZICH UITSCHUIVEN’**

‘Een uitdaging, maar wel een *positieve* uitdaging’

De klantenaantallen lopen nog wat achter bij Primera, door de naweeën van corona. Maar dat verandert na 2024, wanneer de supermarktklant de gemakswinkels van de marktleider zal weten te vinden voor tabak. En dat is volgens formuledirecteur Hans Oberg van Primera de uitgelezen kans om ook andere, margerijke assortimenten bij te verkopen en zo de weg naar een winkel onafhankelijk van tabak te plaveien.

‘De klantenaantal blijven dan misschien wat achter’, zegt Oberg, ‘maar de omzet en brutowinst zitten boven de honderd. We zien dat de klanten die onze winkels bezoeken meer kopen en meer margerijke artikelen toevoegen aan hun winkelmandje. En dat is wat ons betreft positief.’ Oberg zegt dit ook met in het achterhoofd 2024, waarin ook de klantenaantallen zullen oplopen omdat supermarkten vanaf dan geen tabak meer mogen verkopen. ‘We bereiden ons er goed op voor, we zitten nu in de ready-fase, om maar in de termen van NSO Retail te spreken, en hebben bij alle 531 winkel in kaart gebracht wat de situatie is.’

WAT HOUDT DAT PRECIES IN?

‘Ons projectteam heeft bij iedere winkel gekeken naar de marktpotentie afhankelijk van het bestaande tabaksverkooppunten, hoe de winkel nu is ingedeeld, welke noodzaak er is voor eventueel een extra kassa, etc..’

EEN MONNIKENWERK, TOCH?

‘Klopt. Maar het is nodig. Volgens onze inschatting komen er dagelijks gemiddeld zo’n 120 extra klanten in de winkel. Dat betekent bij de ene winkel misschien wel 300 extra tabaksklanten en bij de andere maar 10. Maar gemiddeld zijn dat er dus zo’n 120 bij ons en die extra stroom moeten we wel in goede banen leiden.’

EEN UITDAGING?

‘Jazeker. Maar wel een positieve uitdaging. Dit biedt kansen, en met de juiste maatregelen per winkel gaat dat helemaal goed komen.’

JA?

‘Wij moeten ons voorbereiden op deze ontwikkeling, en wij zijn ons ervan bewust dat wij in actie moeten komen. Winkels zullen worden verbouwd, uitgebreid of ze krijgen zelfs een andere locatie. Daar zijn we allemaal mee bezig. Met de Primera-spaarpas, gerichte marketing en goed ondernemerschap zullen wij de nieuwe klanten ook kennis laten maken met de rest van ons aanbod om naast tabak onze relevantie als ‘handige winkel in de buurt’ te verbreden.’

HOE BELANGRIJK IS DAT?

‘Heel belangrijk. 2024 is een eerste stap in het terugdringen van het aantal verkooppunten, na 2030 volgt, als het aan de overheid ligt, de volgende fase. We zullen ons daarop moeten voorbereiden; een gemakswinkel zonder afhankelijkheid van tabak zal hoe dan ook nodig zijn voor de toekomst. Of dat 2030, 2035 of 2040 is weet ik niet, maar de overheid werkt er wel naar toe. En wij zullen daarvoor dan klaar moeten zijn. Deze eerste fase geeft daartoe de eerste aanzet; we kunnen klanten meenemen in ons

‘Volgens onze inschatting komen er dagelijks gemiddeld zo’n 120 extra klanten in de winkel. Dat betekent bij de ene winkel misschien wel 300 extra tabaksklanten en bij de andere maar 10.’

De visie van... Hans Oberg

ESTAFETTE

In aanloop naar de NSO Retail Branchedag op 30 oktober in Expo Houten vraagt NSO Retail Magazine in estafettevorm stakeholders van de branche naar hun toekomstvisie. Dit keer is dat Hans Oberg van Primera. Hij geeft stokje door aan retaildeskundige Daan Merckx. Hij geeft zijn visie op de route die tabaks- en gemaksondernemers kunnen volgen richting 2024 en de periode daarna.



overige assortiment en hen aan ons binden. Primera is daar al een tijdje mee bezig; tabak is, en blijft voorlopig, belangrijk, maar aangezien je als ondernemer geen invloed hebt op de verkopen, zoals wij tijdens corona hebben gemerkt, moet je er niet afhankelijk van zijn.'

WAT IS JOUW GROOTSTE ZORG RICHTING 2024?

'Dat ondernemers beslissingen te ver voor zich uit-schuiven. Je moet je voorbereiden op 2024 en de periode daarna. En wij helpen de ondernemers daarbij. En we blijven daarbij ook op zoek naar nieuwe assortiment. Dat hebben we gedaan met cadeaukaarten, met gifting, telecom en in de toekomst zal er ongetwijfeld een nieuwe, magerijkere categorie opkomen in onze winkels. Daarvan ben ik overtuigd.'

Onder de noemer Ready? Set. Go! bereidt NSO Retail tijdens een speciale branchedag op 30 oktober in Expo Houten ondernemers voor op 2024. Dat is het moment dat supermarkten geen tabak meer mogen verkopen, en er 2,7 miljard euro tabaksomzet vrij op de markt komt. Bent u er klaar voor?

Wat: **NSO Retail Branchedag**

Thema: **Ready? Set. Go!**

Wanneer: **zondag 30 oktober 2022**

Waar: **Expo Houten**

Aanmelden: www.nsoretailbranchedag.nl



NSO RETAIL

READY?

SET.

GO!



ZONDAG
30-10-2022
EXPO HOUTEN

READY? SET. GO!

Ondernemers met een tabaksverkooppunt staan de komende jaren voor verschillende- en steeds meer uiteenlopende uitdagingen. Allen krijgen te maken met het verkoopverbod van tabak in supermarkten (per 1 januari 2024) en het voornemen van de overheid om uiteindelijk tabaksverkoop alleen toe te staan in speciaalzaken. Hoe gaat u zich als ondernemer hier op voorbereiden?

Om antwoorden te delen op aanstaande veranderingen in tabaksretail organiseert NSO Retail onder de titel **Ready? Set. Go!** een branchedag voor alle ondernemers met een tabaksverkooppunt ná 2024.

*'WEES GOED VOORBEREID OP DE TOEKOMST VAN DE
TABAKSRETAIL EN ZET 30 OKTOBER IN UW AGENDA!'*

T: (088) 00.342.20
E: nso@nsoretail.nl

MEER INFORMATIE
WWW.NSORETAIL.NL

EXPO HOUTEN
MEIDOORNKADE 24
3992 AE HOUTEN

