

mt/sprout

Frits van Eerd (Jumbo), gedreven in sport én in zaken

Hij praat zelden met de media, behalve als het gaat over zijn passie voor rally rijden. Frits van Eerd geldt op dat terrein als een topamateur. De CEO van Jumbo wil altijd winnen, ook in 'de strijd der giganten' in supermarktland.



Geschreven door: [Connie de Jonge](#)

 25 mei 2021  5 minuten

Je leest nu: [Frits van Eerd \(Jumbo\)](#), gedreven in sport én in zaken

‘De omzet komt de supermarkten nu in de mond vliegen’, zegt merken- en retaildeskundige Paul Moers over Jumbo. De supermarktketen boekte vorig jaar (inclusief La Place) een omzet van bijna 10 miljard euro, een stijging van 15 procent ten opzichte van het jaar ervoor. Het kwam vooral door corona. Restaurants, cafés en bedrijfskantines gingen dicht. We gingen thuis kokkerellen en maken lekkere broodjes voor tussen de middag. Moers: ‘We vreten ons door de crisis heen.’

Paul Moers wil er niet mee zeggen dat het niet knap is wat Frits van Eerd (54) bereikt heeft met Jumbo. Het Brabantse familiebedrijf viert dit jaar zijn honderdjarig bestaan en telt inmiddels 687 winkels. ‘Hij is een briljante strateeg, een ondernemer eerste klas. Hij nam Super de Boer over terwijl dat bedrijf groter was dan Jumbo zelf. Zijn redenering was: “Die supermarkten draaien slecht, dat kan ik beter”.’

‘Dat bleek te kloppen. Hij kreeg het voor elkaar om er 35 procent groei te realiseren. De goedlopende winkels hield hij, de andere werden met een flinke winst verkocht.’

Visionair

Hetzelfde kunstje probeerde Van Eerd vervolgens met C-1000. ‘Dat bleek een stuk lastiger, daar kreeg hij de omzet met maar 15 procent omhoog. Ook daar financierde hij de overname door een deel van de C-1000-winkels met een stevige winst te verkopen. Op die manier spreidt hij de risico’s. Hij is een visionair, dat zie je nu ook weer met de overname van Hema. Hij is niet gericht op winst op de korte termijn, zoals Ahold, omdat het de aandeelhouders tevreden moet houden.’

Lees ook: [Hoe Jumbo de omnichannelretailer van Nederland wil worden](#)

Moers kent Frits van Eerd goed, hij hielp hem onder andere om het merk Jumbo neer te zetten. Hij spreekt hem sindsdien nog steeds regelmatig. ‘In onze ontmoetingen is hij zakelijk, hoewel ik weet dat hij ook heel bourgondisch kan zijn. Wij drinken na afloop niet nog samen een biertje. Maar hij is behalve zakelijk ook heel open. Dat verbaast mij weleens. Vergeleken met veel andere retailers waarvoor ik werk durft hij veel informatie te delen. Het is niet iemand die de kaarten voor de borst houdt.’

Je hoort hem constant over die klanten, hoe hij daar fans van kan maken

Autocoureur Jan Lammers herkent dat. Hij kent Van Eerd al twintig jaar en noemt hem een sportvriend. ‘Ik heb hem leren kennen omdat hij onze auto ging sponsoren. We reden toen in zo’n soort geblokte theedoek. Kleinere ondernemers konden een blokje sponsoren en Frits was er daar één van. Hij was spontaan, super-enthousiast ook, die sportieve kant van hem bindt ons.’

Toch praten ze behalve over auto’s en over Max Verstappen (die door Van Eerd wordt gesponsord) ook wel over Jumbo als ze elkaar zien. ‘Zeker, daar is hij dag in dag uit mee bezig natuurlijk. Hij is gedreven in alles, in sport en in zaken. Je hoort hem ook constant over de klanten. Hoe hij daar fans van kan maken. Hoe hij ze tevreden kan houden. Ik heb daar niet zo veel verstand van, ik zeg soms iets vanuit mijn kennis over de sportmentaliteit. Tegelijkertijd leer ik van zijn verhalen als ondernemer.’

Strijd met Ahold

Eerder deze maand werd bekend dat Jumbo opnieuw een topmanager heeft weggekocht bij Ahold Delhaize. Frances Franken-Mulder, de Chief Digital Officer van Ahold wordt de nieuwe marketingmanager van Jumbo. Zakenblad Quote omschreef het als een strategie van Van Eerd, om voor het oog van de natie mensen van de grote concurrent weg te lokken.

De overstap van Etos-baas Saskia Egaz Reparaz naar Hema zorgde begin dit jaar voor behoorlijk wat irritatie in het Ahold-hoofdkantoor in Zaandam. Reparaz moest (vanwege het concurrentiebeding in haar contract) tot 1 juni wachten voor ze de overstap naar Hema kon maken. Moers ziet het niet als pesterij, dat Jumbo mensen bij Ahold wegkaapt. Eerder als bittere noodzaak.

Jumbo kan de strijd met Ahold niet winnen met zwakke managers

‘In de supermarktwereld is een strijd der giganten gaande’, zegt hij. ‘Ahold heeft 35 procent van de markt in handen, Jumbo pakweg 22 procent, en dan volgt Lidl op grote afstand met 10 procent. De marges zijn klein, de ontwikkelingen in de sector gaan – zeker nu met al dat thuisbezorgen – razendsnel. Jumbo kan die strijd niet winnen met zwakke managers. Aan de kennis van een kopstuk bij een discounter hebben ze in Veghel niet zoveel. En Picnic moet eerst maar eens winst zien te maken. Dan kom je al snel uit bij mensen van Ahold als je je team wil versterken.’

Nummer twee

Van Eerd wil in alles een winnaar zijn, zeggen mensen in zijn omgeving. Iemand die grote deals sluit, maar zich net zo goed bemoeit met de tekst op de kerstkaart voor de medewerkers. Of meedenkt over het tijdsrit-stuur van de Jumbo-Visma-wielerploeg. In het blad de Ondernemer zegt zijn zus Colette dat die ongebreidelde eierzucht in het dna van de familie zit. ‘De lat net altijd ietsje hoger leggen, elke dag het beste uit jezelf halen, dat is ons met de paplepel ingegeven ja’.

In de auto is hij geen tweede man (...) Ik ben echt de baas niet

Hoe is het dan om zo iemand als tweede man naast je in de auto te hebben? ‘Dat is hij niet. Hij is geen tweede man’, zegt Jan Lammers stellig. ‘Toen we samen Le Mans reden was hij al een hele goede coureur hoor. Ik ben veertien jaar ouder, dus bij mij is de scherpte er wel een beetje af. Frits reed het laatste jaar dat we die 24-uurs race samen deden, in 2019 was dat, ongeveer even hard. Ik ben echt de baas niet. Eigenlijk kun je zeggen dat als wij samen met Guido van der Garde rijden, dat hij dan als de jongste van ons het tempo zet en dat Frits en ik volgen.’

Van Eerd heeft volgens hem de kwaliteiten om een professionele coureur te zijn. ‘Het is alleen anders gelopen in zijn leven. Hij heeft de tijd niet gehad om die carrière op te bouwen. Hij werd ondernemer, bouwde een bedrijf op. Voor mij lag dat natuurlijk anders. Ik heb me volledig op het racen gestort.’

Risico's

Frits van Eerd mag dan volgens Moers een briljante retailer zijn, niet alles wat hij aanraakt verandert in goud. ‘De foodmarkten die ze hebben opgezet, dat was best een risico. Het was een idee van zijn zus Colette (Chief Customer Officer bij Jumbo red.) om die op te zetten, Frits heeft haar daar vervolgens de ruimte voor gegeven.’ Inmiddels zijn er acht, de bouw van de negende, in Dordrecht is in februari gestart.

In mijn ogen levert La Place de familie een kneitergroot probleem op

Minder goed gaat het met de restaurants van La Place. Dat komt niet alleen doordat ze gesloten werden vanwege corona. Moers: ‘In mijn ogen levert La Place de familie een kneitergroot probleem op. Het was destijds heel vernieuwend om eten klaar te maken onder het oog van de klant. Maar anderen

doen dat tegenwoordig ook. Kijk naar Van der Valk, die zijn La Place in mijn ogen voorbijgestreefd.'

Ook de overname van Hema beschouwt hij als een risico. 'Het is ingewikkeld om ze te integreren binnen Jumbo. Je kunt je afvragen hoeveel problemen je als ondernemer tegelijk aankan. Maar op zich getuigt die overname ook van visie. Die Hema's zitten op toplocaties in de stad. Als ze als Hema niet goed genoeg lopen, kun je er altijd een Jumbo van maken.'