

"Hornbach-concept blijkt vruchtbaar"

17-02-2017 00:08



"We hebben bewust een focus op dit land. Nederland heeft affiniteit met klussen en is koopkrachtig. In die zijn is het te vergelijken met andere hoogontwikkelde markten waar we opereren zoals Oostenrijk en Zwitserland. Verschil met die landen is dat Nederland veel bouwmarktketens heeft die zich vooral specialiseren in de middelgrote formaten. Het grootschalige concept van Hornbach is hier vruchtbaar gebleken."

Op naar de 25

Voor dat concept ziet Albrecht Hornbach zelf ruimte voor 20 tot 25 winkels. Met de nieuwe vestigingen in Geleen en Best, deze in Amsterdam, die in Den Haag van later dit jaar en die in Zwolle in 2017 zit de vaart er aardig in. Daarna zit Duiven er nog aan te komen, Apeldoorn en Enschede. Hoe lang die trajecten nog gaan duren, is onduidelijk. "Daarin verschilt Nederland ook met andere landen", aldus de bestuursvoorzitter. "Die bezwaarprocedures waar bezwaren uit de verre omgeving meetellen. Op de een of andere manier vind ik ze onzinnig. Het brengt ook niets. Maar in de twintig jaar dat we nu hier zijn, hebben we geleerd ze in te calculeren." Goede locaties zijn schaars en dus duur, merkt hij. Daardoor is het expansietempo gelimiteerd.

En Bauhaus dan?

Qua concurrentie kijkt Hornbach eigenlijk niet naar anderen, geeft hij toe. "Ik ben in Nederland niet zo gedetailleerd thuis dat ik de activiteiten van alle plaatselijke concurrenten precies ken. Maar we kijken vooral

naar onszelf.” En Bauhaus dan? “Nederland was tot dusverre het enige land waar we niet te maken hadden met Bauhaus. Dat ze nu ook hier zijn, heeft in ieder geval gevolgen voor de branche. Die heeft nu te kampen met twee spelers van het ons formaat. Wat ons betreft geldt: ‘Konkurrenz belebt das Geschäft’.”

In de komende MIX publiceren we een uitgebreid interview met Albrecht Hornbach, Evert de Goede en Maarten Post.

Marc Nelissen