

DGN geeft gas

05-07-2015 10:36



"Het was een goede bijeenkomst, ook voor ondernemers om onderling ervaringen uit te wisselen," aldus Gertjo Janssen, algemeen directeur [DGN retail](#). "We hebben het afgelopen voorjaar een aantal regio-avonden georganiseerd, maar het was goed om nu met de hele groep bijeen te komen."

Gemotiveerd om markt te veroveren

"De opkomst was hoog, de sfeer goed en we merkten dat iedereen zeer gemotiveerd was om met elkaar de markt verder te gaan veroveren. Wij moeten inzetten op het verkopen van oplossingen aan consumenten; daar

ligt de belangrijkste kracht van Multimate- en Hubo-ondernemers en hun team. Van generalist naar specialist, met vakmanschap, kennis en kunde het beste advies geven tegen een concurrerende prijs. Zo kunnen we met onze formules via het bieden van toegevoegde waarde een voorsprong in de markt opbouwen.”

Ombouw Fixet-winkels

Sinds de overname van DGN retail door Euretco in oktober vorig jaar is er veel gebeurd. Janssen: “Een belangrijke operatie, die nu voor het grootste gedeelte is afgerond, is de ombouw van ruim zestig Fixet-winkels naar Hubo of Multimate. Je hebt het cosmetische deel, de winkel zelf, en het ICT-gedeelte. Het is belangrijk dat de twee ongeveer parallel lopen, want je kunt een winkel niet ombouwen en vervolgens bijvoorbeeld niet de juiste naam op de facturen hebben. Dat luistert heel nauw en in feite komt het erop neer, dat een winkel in enkele dagen een ander ‘gezicht’ krijgt en de week erop volledig draait als een Hubo of Multimate met een driedaagse heropening. Het is ambitieus, zo’n klus klaren in ruim drie maanden maar ook noodzakelijk om zo snel mogelijk krachtig met de formules verder te kunnen.”

Marc Nelissen