

Hornbach wil meer profi

01-06-2016 09:00



Hornbachs aandeel professionele klanten stijgt ieder jaar en directeur Evert De Goede voorziet een uiteindelijk aandeel van 20%. In Duitsland scoort de gemiddelde Hornbach misschien wel 25%. “Daar ziet de markt er anders uit, maar waarom zou de vakman hier niet kunnen slagen? Ons concept staat als een huis, de service sluit goed aan bij de wensen van die zzp’ers. Onze vak- en kennisavonden zijn populair bij die doelgroep.”

Professioneler assortiment

Ook Hornbachs assortiment wordt elke dag professioneler. “Daar hebben we onze leveranciers voor nodig en soms voeren we hete discussies” zegt De Goede. “Neem Sikkens. We hebben er jaren voor gestreden en nu we het eindelijk krijgen, staat het overal. Waarbij ik maar aanneem dat de readymix-lak dezelfde is als de professionele. Het liefst hebben we natuurlijk de échte Sikkens.” Over Bosch blauw denkt De Goede hetzelfde. “Wij vinden onszelf een professionele outlet met professionele klanten. Dus laat ons die producten voeren. Ja, de particulier kan het dan inderdaad ook bij ons kopen. Maar dat kan hij op internet toch overal?” Dat Bosch nu overstag gaat, begrijpt hij. “Alleen biedt het ons nu geen onderscheid meer. Iedereen krijgt het, dus kun je wachten op de eerste kortingskrantjes.”

In MIX 2016-4 verschijnt [een uitgebreid interview met Hornbach-directeur Evert de Goede.](#)

[Hier spreekt hij al over de dubbele groeicijfers van Hornbach.](#)

Marc Nelissen