

Ingecalculeerd risico

07-07-2016 09:00



Stel, de tien grootste Multimates haken af, wat gebeurt er dan met DGN? "Daar is geen sprake van", zegt DGN-directeur Gertjo Janssen in een uitgebreid interview met MIX (2016-5).

"Het wordt een spannende exercitie, maar wel een logische", volgens Janssen. "We gaan geen budget meer versnipperen, maar juist concentreren. We gaan van een regionaal merk naar een landelijk merk. De nieuwe positionering past beter bij Hubo dan bij Multimate en Hubo heeft langere ervaring op dat gebied. Bovendien is de landelijke naamsbekendheid van Multimate te verwaarlozen en nog geen kwart van die van Hubo. Bovendien kunnen we beter 65 Multimates ombouwen dan 160 Hubo's."

Janssen nuanceert het tempo: "Dit doen we niet allemaal meteen, maar onderweg naar 2020. Het hoeft ook niet per se morgen rond te zijn. De twee formats liggen er en qua assortiment en marketing gaan we dezelfde kant op. We zullen contracten respecteren, draagvlak zoeken en emotie wegnemen. Rationeel is deze keuze het beste. Het gaat niet om de makkelijkste, maar om de beste oplossing. En de kansen in de markt bepalen je keuzes."

"De ondernemersadviescommissies van Hubo en Multimate Multimate delen deze mening, zegt Janssen. Het sterkt zijn geloof in de toekomst. "Maar, ik geef toe, nog niet iedereen is nu al klaar voor deze verandering. Deze keuze kan als een risico worden gezien, maar is wel een gecalculeerd risico. Bovendien... de markt dwingt ons te kiezen en biedt kansen. Die moeten we nu pakken en niet pappen en nathouden voor de lieve

vrede. Aan de andere kant, het is nog geen 2020 en ondernemers hebben nog tijd om aan het idee te wennen. Maar we blijven niet dromen en beginnen vandaag met het werken naar 1 DNA en het 'verkopende' van onze kennis, kunde en ons vakmanschap."

Lees hier meer over [de keuze van DGN](#) en over [DGN's geloof in specialisme](#)

In MIX 2016-5 verschijnt een uitgebreid interview met DGN-directeur Gertjo Janssen over de keuzes van DGN

Marc Nelissen