

Q3 glanst internationaal

25-11-2015 11:25



In de USA gaat het dhz-ketens voor de wind, aldus insightdiy.co.uk. Ace Hardware – 's werelds grootste retailer-owned 'hardware cooperative' - noteerde het beste derde kwartaal 'ever'. Dankzij + 13,2 kwam de omzet op \$ 1,3 mrd. Lowe's spreekt van een solide derde kwartaal. Dat mag ook wel met een groei van 5% van \$ 13,7 mrd naar \$ 14,4 mrd. De winst steeg tegelijkertijd met 12,8% naar \$ 2,5 mrd. Home Depot, de allergrootste ter wereld, pluste zelfs 6,4% naar een omzet van \$ 21,8 mrd. Oud-op-oud was dat voor het hele concern een plus van 5,1%, in de USA +7,3%. In het Verenigd Koninkrijk noteerde Kingfisher +5,5% (+4,6% like-for-like). B&Q in UK en Ierland realiseerden +1,2% (+2,4 like-for-like). De groei kwam vooral vanuit Screwfix: +13,3 oud-op-oud, maar 23,4% als je de omnichannel en de 13 nieuwe outlets meetelt. Tegelijkertijd moest Kingfisher in Frankrijk genoeg nemen met nul-groei over het derde kwartaal van 2015.

Véronique Laury, Ceo van Kingfisher zet intussen zwaar in op het '[ONE' Kingfisher-plan](#). Een uniform IT-systeem is de kern van het proces en vordert gestaag. Dat systeem moet de eenheid in assortimenten en processen in heel de organisatie verhogen. Over ONE zegt Laury op de Kingfisher website: "We can achieve significant benefits from developing a more common, unique and effective offer. It is becoming increasingly clear that customer needs are already largely the same, that the markets we serve are fundamentally more

similar than different, and that there are few known manufacturer brands across the sector. There is therefore an opportunity for Kingfisher to develop a unique offer that can be sold across our businesses. Kingfisher already has significant scale, with over a million customers a day. The potential of our £7.4 billion buying scale is still relatively untapped and we have a fragmented supplier base. In addition, we have made progress on group sourcing (now at 22%(1) of sales) and establishing our own brand product ranges (now at 30%(1) of sales)."

Marc Nelissen