

Ze kletsen allemaal wel lekker, maar...

17-12-2015 18:52



Toen wij zelf vanuit [Interchalet](#) complete badkamers verkochten, was het altijd gezeur. Eén tegeltje scheef en ze betaalden de rekening niet. Viel er een steen in de badkuip, nam daar niemand verantwoordelijkheid voor en draaiden wij op voor de kosten. Moest de tegelzetter maandag beginnen, had hij net die week een grotere klus. Het is duidelijk: Jan Clabbers uit Horst ziet veel beren op de weg in het aanbieden van 360-graden-service zoals andere bouwmarktketens doen. Zeker niet als de bouwsector weer aantrekt, de goede zzp' ers het drukker krijgen en niet meer warm lopen voor die bouwmarkklussen.

Van bouwmarkt naar vastgoed

"Toen ik alles zelf deed, had ik eigenlijk alleen maar zeventjes. Nu heb ik echte speciaalzaken als Baderie, Keukenmeesters en straks een [Woningrichting-aanhuis](#) in mijn Interchalet-pand en zijn we een collectief van achten of negens. Zij kletsen allemaal wel lekker, maar wij doen het écht." In MIX 2016-1 lees je hoe deze selfmade-man zijn bouwmarkt uitkleedt tot de kern, zich ontwikkelt tot vastgoedman en zo zijn winkel versterkt met speciaalzaken om zich heen.

Marc Nelissen