

Enschede en Losser worden Hubo

13-03-2018 10:46



[Hubo is een nieuwe weg ingeslagen](#) waarbij 'zorgeloos wonen' centraal staat. Persoonlijke service middels vakmanschap en lokaal ondernemerschap zijn de belangrijkste pijlers voor deze ondernemers.

Stof er af

Bij Hubo staat de totaaloplossing voor de klant centraal, dit is omgezet naar de garantie van het 9x ontzorgen. "Hubo is vernieuwd, het stof is er af. En wat we hebben gezien in Woudenberg, daar zijn wij heel blij van geworden. Een prachtige winkel waar klasse vanuit straalt en waarmee wij de toekomst met veel vertrouwen tegemoet zien." aldus Michael Cau ([zie eerder interview in MIX](#)) en René Morshuis van Multimate Enschede en Losser. "De wereld om ons heen verandert en daar sluiten wij onze ogen zeker niet voor. Maar het vraagt om ondernemerschap, vernieuwen en lef. Hubo ziet zichzelf als keizer van de service. Wij leggen de focus op persoonlijk contact, het helpen van onze klanten. Een totaaloplossing bieden, dat is waar het om draait."

"Anders waren we er niet meer geweest"

Jan van Ekevelts is de ondernemer van [de Hubo-testwinkel in Woudenberg](#). Het was een Multimate. Eén van de eersten, sinds 2000. En ook deze ondernemer was aanvankelijk sceptisch over Hubo. “Ik had het beeld van dat stoffige winkeltje in mijn hoofd”, geeft hij toe. Maar anderhalf jaar geleden, ging de knop om bij hem en zijn zoon Coert. “Als we niets zouden veranderen, zou het hier snel achteruit gaan. Dat realiseerden we ons toen.” Ze trokken de stoute schoenen aan en meldden hun winkel aan als testwinkel voor het nieuwe Hubo-concept. “Nu we hem eenmaal verbouwd hebben, vinden we onze tweede winkel – nog steeds een Multimate – echt ouderwets.”

Toegevoegde waarde

‘Hubo helpt’ heeft in zich dat Hubo er is om iedereen te helpen, zowel voor de beginner, de zelfstandige en de ervaren klusser. Meten, maken en monteren aan huis staat centraal, maar ook vakmanschap, een breed assortiment en alles op maat.

Met de belofte ‘Hubo helpt’ richt Hubo zich op een toekomst waarin de klant niet altijd meer tijd heeft om het zelf te doen. Hiermee denkt de bouwmarkt niet de snelste of de slimste te zijn, maar degene die het beste reageert op veranderende omstandigheden. Met andere woorden: klaar voor de toekomst.

Marc Nelissen