

Hubo-concept slaat aan bij ondernemers

26-04-2018 00:04



Dat nieuwe Hubo-concept omvat: totaaloplossingen met persoonlijke service. De eerste testwinkel in Woudenberg is open. Daar werd een Multimate omgebouwd naar een nieuwe Hubo. En nu al spreken ze daar van een eerste succes. DGN-directeur Gertjo Janssen: "30 Procent meer omzet. En niet op het standaard assortiment maar juist op de totaaloplossingen. De winkel is dan ook echt anders ingericht. In het midden is nu alle ruimte voor de totaaloplossingen. Aan de randen het 'gewone' assortiment. Mensen komen nu voor de totaaloplossingen naar de winkel en kijken daarbij ook nog even naar het assortiment."

Woudenberg - Coert van Eckeveld

"Nu al overtuigd dat dit concept aanslaat"

"Wij zijn al goed bekend in de regio. Maatwerk deden we altijd al, maar we merkten aan onze klanten dat ze nog persoonlijker contact wilden. De Hubo-formule past ons heel goed om die persoonlijke band met onze

klanten uit te dragen”, zegt Coert van Eckeveld van Hubo Woudenberg.

“Toen we voor een formule aan het oriënteren waren, twijfelden we even. Voor je gevoel gooi je toch een naam weg waarmee je acht jaar de markt hebt bewerkt. Maar laatst was hier een klant die twee maatwerkkasten wilde kopen. Ze zei: ‘wat fijn dat jullie Hubo zijn, anders had ik hier niet gezeten.’”

“Op prijs ga je het in onze branche niet redden. Het maatwerk bij de klanten thuis werkt heel goed. Veiligheid, kasten domotica: het is niet alleen voor ons de toekomst, maar voor de hele organisatie. Ook bij de DGN-organisatie wordt steeds beter doorgepakt. Iedereen ervaart het als hun persoonlijke missie dat de winkels een succes worden.”

“Mensen die nu binnenkomen hebben geld te besteden. Zo krijgen we veel ouderen binnen en ook steeds meer jongeren die tweeverdieners zijn. Ik ben er nu al van overtuigd dat ons serviceconcept aanslaat, onze nieuwe showroom heeft daarvoor een enorm versterkend effect.”

Enschede – Michael Cau

"Woudenberg haalde ons meteen over"

“We hebben net de opening gehad van onze winkel van Multimate naar het nieuwe Hubo-concept. Toen DGN de nieuwe visie ontwikkelde zijn ze mij eigenlijk achterna gegaan. Wij hebben namelijk een aparte winkel, waarin we al veel maatwerk leverden. En dat neemt steeds extremere vormen aan. Volgens ons kun je alleen op die manier overleven als winkel. Hubo biedt daarvoor een duidelijke positie in de markt.”

“Een bezoek aan de Hubo-winkel in Woudenberg heeft ons overgehaald om direct over te stappen. Ik was altijd wat sceptisch, maar was direct onder de indruk van wat ik daar zag: de maatwerkpleinen, de signing... eigenlijk de totale sfeer. Het geeft ook een nieuwe impuls voor klanten. Dat merken we nu al goed, we hebben voor twee maanden werk ingepland staan.”

“Tijdens de opening hebben we niet één negatieve opmerking van een klant gehad, iedereen was enthousiast. Het mooiste was een oud stel van 90 jaar dat in de winkel zat te huilen. Ze waren zo blij dat er weer een Hubo is. We zien dat nieuwe klanten vaak op leeftijd zijn. Met onze focuseilanden voor zelfstandig en veilig wonen bieden we ouderenzorg en veiligheid aan. En uiteraard doen we daarvoor ook de montage.”

Losser – René Morshuis

"Top-uitstraling, goede ondersteuning"

“De rode draad in onze winkel is het maatwerk. Mijn opa had 50 jaar geleden al een Hubo. Later werd dat een Big Boss-bouwmarkt. Ook toen kwamen we al veel bij de mensen thuis om in te meten en te monteren. Daarna zijn we Multimate geworden en eind april worden we weer Hubo met het nieuwe concept.”

“Hubo past beter bij ons door het ambachtelijke en omdat er veel aandacht is voor maatwerk en montage. Straks hebben we een groot maatwerkplein met vloeren, kasten, raamdecoratie, veranda's en een grotere verfafdeling. Het beveiligen van woningen en het langer blijven wonen hoort nu ook tot onze taken. We willen vooral productgroepen met montage aanbieden, dit wordt steeds belangrijker voor ons. We hebben daar echt een regiofunctie voor.”

“De uitstraling van de Hubo nieuwe stijl vind ik top. Het past beter bij ons en echt van deze tijd. Onze klanten

reageren nu al positief dat we een Hubo worden. We horen vaak dat ze het leuk vinden dat we teruggaan naar het ambachtelijke. Er wordt ook veel minder over prijs gesproken. Daarvoor investeren we ook in kennis, we hebben bewust mensen met jarenlange ervaring in dienst."

Redactie MIXpress