

# MIX-classic: Hubo, toen al anders

27-04-2022 07:00

## Nieuwe Hubo: Behalve de naam is alles anders

Meer dan een jaar heerste geheimzinnigheid rond Hubo. Wat nu aan 't licht komt is high-tech! PFH rekent met de vernieuwde Hubo-formule volledig af met de eenvormigheid van de meeste dhz-winkels. Achter de schermen van wat de concurrentie graag 'het blok aan het been van KBB' noemde, heerst een enorme vernieuwingsdrift.

Nederlands oudste formule leek zichzelf overleefd te hebben. Vergrijsd, opvolgingsproblemen, sluitingen. De PFH-directie moest voor de broodnodige renovatie wel uit een heel ander vaatje tappen om het vertrouwen van en de franchisiers en de consument weer op te vijzelen. En dat is wonderwel gelukt. Weg met de traditionele dhz-winkel, 'Alles anders, alleen de naam blijft hetzelfde' luidt het motto. In Borne kreeg het geestkind verrassend gestalte. Ondernemer Anton Rosens pakte zijn kans: "Ik heb steeds gezegd dat het anders en beter kan. Binnen dezelfde ruimte zijn de omzetmogelijkheden nu meer dan verdubbeld. De klanten reageren enthousiast."

Conceptmaker en formulemanager Ben Hofhuis gelooft heilig in de toekomst van breedpakketters. "Die wordt bepaald door de toegevoegde waarde. Een gruwelijk cliché, maar zelden echt goed ingevuld. De lokale uitstraling, de geloofwaardigheid en de persoonlijke binding met klanten, het goede vakmanschap, het zijn wezenlijke succesfactoren. Onze filosofie over de vernieuwde aanpak van Hubo reflecteert daarom zeer beslist verder dan een flitsend winkelconcept. Die ondernemer staat centraal. Dat is de sterke kant van Hubo."

### Extra training

Daarover is het hele team, dat vele maanden aan Hubo-nieuw stijl werkte, unaniem. Breedpak-



ket moet je op hoog niveau waar maken. Met een volwaardig, breed en diep assortiment, goed gepresenteerd en met het nodige vakmanschap. Voor zulke onlosmakelijk in elkaar grijpende voorwaarden ontbreekt je niet aan technische bijscholing. Deskundigheid is essentieel als je pretendeert beveiliging, luxe sanitair of parketvloeren te verkopen. "Best een zware opgave voor Hubo-winkeliers", erkent Ben Hofhuis. "Naast je werk drie maanden lang 's avonds trainen, trainen,

soms meermaals per week. Als probleemoplosser moet je immers ook kunnen zorgen voor het afhangen van deuren, de montage van sloten of gemotoriseerde zomvering, desnoods uitbesheid. Toegevoegde waarde die mede steunt op ons

Elektro installatiemateriaal in losse verkoop i.p.v. zit-kaarten. Daarmee lange laden voor buis en leidingprofiel. Al het denkbare en bijzondere vindt de klant op de demo-panelen van het Bestelpoint. ▼



▲ Conceptmaker Ben Hofhuis (l) en Hubo-ondernemer Anton Rosens: "Maximale sortering op minimale ruimte."

Wandpanelen in alle variaties als schuivende panelen, daaronder een spiegelstrook om de ruimtelijke werking van een van de vele parketmonsters te tonen. Ook het effect van plafondbekleding is zo met uittrekbare coulissen te showen. Rechts: Bestelpoint met prijsboeken en lijstwerk op showpanelen. ►



Dit format van de hand van Ben Hofhuis combineerde een compacte winkel-inrichting waarmee de omzetpotentie op dezelfde meters verdubbelde met een centrale rol voor de lokale ondernemer en zijn vakmanschap. Als je het artikel uit de MIX van 37 jaar geleden leest, is de overeenkomst met de huidige Hubo-propositie treffend. Zie het complete artikel hieronder.



## Nieuwe Hubo: Behalve de naam is alles anders

Meer dan een jaar heerste geheimzinnigheid rond Hubo. Wat nu aan 't licht komt is high-tech! PFH rekent met de vernieuwde Hubo-formule volledig af met de eenvormigheid van de meeste dhz-winkels. Achter de schermen van wat de concurrentie graag 'het blok aan het been van KBB' noemde, heerst een enorme vernieuwingsdrift.

Nederlands oudste formule leek zichzelf overleefd te hebben. Vergrijsd, opvolgingsproblemen, sluitingen. De PFH-directie moest voor de broodnodige renovatie wel uit een heel ander vaatje tappen om het vertrouwen van en de franchisers en de consument weer op te vijzelen. En dat is wonderwel gelukt. Weg met de traditionele dhz-winkel, 'Alles anders, alleen de naam blijft hetzelfde' luidt het motto. In Borne kreeg het geestkind verrassend gestalte. Ondernemer Anton Rosens pakte zijn kans: "Ik heb steeds gezegd dat het anders en beter kan. Binnen dezelfde ruimte zijn de omzetmogelijkheden nu meer dan verdubbeld. De klanten reageren enthousiast."

Conceptmaker en formulemanager Ben Hofhuis gelooft heilig in de toekomst van breedpakketters. "Die wordt bepaald door de toegevoegde waarde. Een gruwelijk cliché, maar zelden echt goed ingevuld. De lokale uitstraling, de geloofwaardigheid en de persoonlijke binding met klanten, het goede vakmanschap, het zijn wezenlijke succesfactoren. Onze filosofie over de vernieuwde aanpak van Hubo reikt daarom zeer beslist verder dan een flitsend winkelconcept. Die ondernemer staat centraal. Dat is de sterke kant van Hubo."

### Extra training

Daarover is het hele team, dat vele maanden aan Hubo-nieuw stijl werkte, unaniem. Breedpak-



ket moet je op hoog niveau waar maken. Met een volwaardig, breed en diep assortiment, goed gepresenteerd en met het nodige vakmanschap. Voor zulke onlosmakelijk in elkaar grijpende voorwaarden ontbreekt je niet aan technische bijscholing. Deskundigheid is essentieel als je pretendeert beveiliging, luxe sanitair of parketvloeren te verkopen. "Best een zware opgave voor Hubo-winkeliers", erkent Ben Hofhuis. "Naast je werk drie maanden lang 's avonds trainen, trainen,

soms meermaals per week. Als probleemoplosser moet je immers ook kunnen zorgen voor het afhangen van deuren, de montage van sloten of gemotoriseerde zomvering, desnoods uitbesheid. Toegevoegde waarde die mede steunt op ons

Elektro installatiemateriaal in losse verkoop i.p.v. zb-kaarten. Daarmee lange laden voor buis en leidingprofiel. Al het denkbare en bijzondere vindt de klant op de demo-panelen van het Bestelpoint. ▼



▲ Conceptmaker Ben Hofhuis (l) en Hubo-ondernemer Anton Rosens: "Maximale sortering op minimale ruimte."

Wandpanelen in alle variaties als schuivende panelen, daaronder een spiegelstrook om de ruimtelijke werking van een van de vele parketmonsters te tonen. Ook het effect van plafondbekleding is zo met uittrekbare coulissen te showen. Rechts: Bestelpoint met prijsboeken en lijstwerk op showpanelen. ►





Redactie