

# **Verkoopbijdrage als wapen tegen dhz-pakhuizen**

30-05-2006 02:00

Nederland telde eind 2005 60 Multimates. Waaraan heeft de keten zijn gestage groei te danken? Hoe kun je een hoog serviceniveau combineren met een lage prijs? En is de 'bijdrage in de verkoop' die de organisatie aan leveranciers vraagt, geen verkapte korting? Acht vragen die MIX stelde aan directeur Paul van der Meché.

Marc Nelissen