

Zakelijke klant wil supermarkt

06-12-2005 01:00

Rechtstreekse verkopen van fabrikanten aan eindgebruikers zijn een doorn in het oog van de handel. Of beter: wáren! Sinds kort zoekt Hilti nieuwe wegen naar de eindgebruiker via een shop-in-shop-formule in een bestaande winkel met eigen Hilti-bemanning. Hooijer Bouw & Techniek in Soest heeft de primeur. "Op deze manier kunnen we omzet met Hilti binnenhalen. Laten we het dan ook samen doen", aldus eigenaar Evert Hooijer.

Marc Nelissen