

Zuid-Limburg

19-04-2003 02:00

Ouwehoeren maakt het verschil
Persoonlijk contact en service zijn volgens Hans Wijnen (37) de belangrijkste redenen waarom klanten zijn Hubo bezoeken en niet één van de vele (mega-)bouwmarkten in de buurt. “Een beetje dollen” is volgens hem een goed recept voor klantenbinding. Maar hij kan ook uiterst serieus zijn. Als het op service en advies aankomt bijvoorbeeld. Want daardoor hoeft hij niet mee in de prijzenslag.

Marc Nelissen