Kritisch op korting

24-12-2015 13:43



Lemsom is tevreden bij Formido maar ook wel kritisch. “Met een Formido kun je je profileren op decoratie, maatwerk, service en advies en daar hoort voor mij geen korting bij. Een nette marktconforme prijs is prima, mag zelfs ietsje hoger. Maar niet van die klakkeloze kortingsbonnetjes. Daarmee kun je je service-apparaat niet hooghouden. Bovendien kan de jonge generatie niet klussen en heeft die juist meer behoefte aan service. Het stoort me dan als we ineens met tuinhout gaan stunten als we daar te weinig omzet in hebben. Dat is in niemands belang, behalve misschien van de bonus van het hoofdkantoor.”

Nooit perverse prikkels

Formido-directeur Jan van den Ham reageert: "Alles is gericht op het verbeteren van het rendement van de vestingen en in 2015 hebben we daar mooie resultaten van gezien die we in 2016 verder zullen uitbouwen."

Van den Ham gaf eerder al aan dat Formido minder aan de prijsknop gaat draaien. "Onderdeel van ons rendementsverbeteringsprogramma is ook het verlagen van de voorraden en dus de leveringen. Wij zullen nooit en te nimmer perverse prikkels gebruiken, zoals het geven van bonussen op inladingen."

Binnenkort publiceren we een compleet interview met Mark Lemsom over de combinatie van zijn Formido Bouwmarkt en zijn BPG bouwmaterialenhandel.

Marc Nelissen