

## “ Tikkie terug, Jaap”

15-04-2016 08:39



Toch zitten we in een onzekere tijd en de consument is onvoorspelbaar. Daar zit de eerste factor om niet zomaar uit te gaan van die 5% groei. De economie is op zijn best gematigd positief. De huizenmarkt is uit het diepe dal, maar lijkt al weer te stabiliseren. En de aanbieders van 'buiten de branche' zoeken naar omzet in de dhz-segmenten.

Het was een genoeg een buitenstaander enthousiast te horen vertellen over de door haar opgezette onderneming 'kleertjes.com'. Een buitenstaander is een vreemde classificatie voor iemand die de klant als uitgangspunt had. Ik heb uit diverse branches soortgelijke enthousiaste verhalen gehoord van Tom Coronel,

Bob Nijk en anderen. Stuk voor stuk gedreven ondernemers die een belangrijk ding gemeen hadden: geen bestaande business die een rem vormde. Een van de dingen die dhz bezighield, is de rem op de bestaande business die van de nieuwe (online) activiteiten uitgaat. Dat is hetzelfde als de hypermoderne tweede Maasvlakte niet openen, omdat de werkgelegenheid van de eerste Maasvlakte daarmee onder druk komt te staan. Vandaar dat de, ook op de sessie, toegelichte Welkoop Online activiteit respect verdient; schakelen op het nieuwe met in acht name van de bestaande business. Ik denk dat klanten dat waarderen. Dhz 2.0 waarbij we de online business zelf verzorgen is stap één naar die 5% groei. En dan niet gericht op traffic creëren, want het volume in dhz stijgt niet zo makkelijk. Maar gericht op plezier, inspiratie, gemak en het beste realiseren voor de klus. Professionele specificaties aanbieden tegen de meerwaarde die ze waard zijn. We brengen kleur in het leven van de dhz'er. Dan geef ik volgend jaar met plezier toe dat we de dhz-sector met 2,5% groei voor 2016 onderschat hebben!

admin