

Kansen voor specialisme

01-07-2016 09:00



Janssen in MIX: "Het doel van DGN is helder, ondernemers mogen dat ook van DGN verwachten." Aan de grootschalige kant van de markt, perifeer en generalist, nemen grote jongens als Bauhaus en Hornbach positie. In het marktsegment kleinschaliger en dichtbij de klant is ruimte voor pure specialisten en service-aanbieders. "Iedereen in het segment ertussenin heeft geen duidelijk 'gezicht' en krijgt het moeilijk", daar is Janssen van overtuigd. "Ook Gamma en Praxis." In het specialisten- en servicedeel van de markt ziet hij grote kansen voor Hubo en Multimate. "Onze winkels worden gerund door ondernemers met kennis, kunde en vakmanschap. Het aantal consumenten dat graag klust, neemt af. Je kunt je afvragen of dat het einde is van Hubo en Multimate of juist een fantastische kans. Tegelijkertijd willen mensen hun huis wel steeds aanpassen en verbeteren en besteden ze steeds meer klussen uit."

[Lees meer over de keuze van DGN](#)

In MIX 2015-8 verschijnt een uitgebreid interview met Gertjo Janssen over de keuzes van DGN Retail.

Marc Nelissen