

Functie VBS draait om

28-01-2017 13:26



“Het VBS-kanaal is inkoop-georiënteerd, terwijl de klantfocus leading moet zijn. In de toekomst zien wij dat mensen minder klussen, minder zelf doen. Klanten willen nog steeds een mooi huis, maar ze schakelen daar een mannetje voor in, in plaats van zelf een vloertje te leggen, te schilderen of te behangen. Onze winkels kunnen dus niet de winkels blijven voor de doehetzelvers.” Opschuiven naar het domein van de totale ontzorging, is de toekomst voor Van de Belt. Niet langer gordijnen en verf verkopen, maar een mooi huis, van het advies tot en met de complete montage.

Slagveld van bouwmarkten

“Als je opschuift naar die markt, vertrek je uit het slagveld van de bouwmarkten en de online verfshops, maar tref je nieuwe concurrenten. Ondertussen zijn er duizenden zzp'ers in die markt actief als woninginrichter. Die halen een vloertje bij de groothandel en leveren dat voor nul euro door omdat ze voldoende aan hun uren verdienen.” Dat wringt volgens Van de Belt. “Die zzp'ers kopen echt niet veel duurder in dan onze winkels, terwijl leveranciers en fabrikanten wel steeds duidelijker keuzes van retailers vragen en ons ook nodig hebben als etalage voor hun merk en hun producten. Alleen klopt de functievergoeding daarvoor van geen kant. Zzp'ers zouden nooit en te nimmer in de buurt mogen komen van onze marges.”

DMG-directeur Erwin van de Belt deed deze uitspraken in een uitgebreid interview in MIX 2017-1

Marc Nelissen