

# Hornbach kijkt niet naar concurrenten

20-03-2017 09:00



“Ik ben in Nederland niet zo gedetailleerd thuis dat ik de activiteiten van alle plaatselijke concurrenten precies ken. We kijken vooral naar onszelf.” En Bauhaus dan? “Nederland was tot dusverre een van de weinige landen waar we niet te maken hadden met Bauhaus. Dat ze nu hier zijn, heeft in ieder geval gevolgen voor de branche. Die heeft nu te kampen met twee spelers van ons formaat. Wat ons betreft geldt: ‘Konkurrenz belebt das Geschäft.’”

## Acquisitie en online

Als je met Albrecht Hornbach speculeert over de toekomst, ziet hij nauwelijks heil in acquisitie van winkels van anderen. “Als we al iets kopen, kopen we het puur als vastgoed, niet als bedrijf.” In Praxis of in sommige Praxiswinkels is hij dus niet geïnteresseerd? “Nee, die winkels passen helemaal niet bij ons concept.” Wat als een concurrent zo’n stap wel zou zetten? “Dan verandert er voor ons niet veel.”

## Online én offline

Hornbach is innovatief bezig met de toekomst. Online business is niet meer weg te denken uit de wereld. “We splitsen dat niet uit binnen Hornbach. In iedere customer journey mengt de klant op de een of andere manier online en offline contactmomenten met elkaar. Of hij online koopt of offline, is helemaal niet relevant. Wij investeren dan ook veel van onze cashflow in e-commerce.”

*In MIX 2017-2 verschijnt een uitgebreid interview met Hornbachs directeur Evert de Goede, marketingmanager Maarten Post en bestuursvoorzitter Albrecht Hornbach*

Marc Nelissen