

'Geen aanval op Akzo'

17-11-2017 15:43



De Amerikaanse verfgever Sherwin Williams kocht het merk Valspar een paar jaar geleden aan en betrad er in 2015 de UK-markt mee. Nu is het tijd voor Europa en voor dat continent [koos Valstar Nederland als eerste, met Hornbach als retailpartner](#). "Nederlanders haken het makkelijkst in op nieuwe producten en trends. Als ze zelf al niet de trendsetters zijn", zegt Harrison op een persconferentie die Hornbach organiseerde bij gelegenheid van de introductie van het verfmerk in haar winkel in Best.

Concurrentie tough

"In iedere markt die we betreden is de concurrentie *tough*", zegt Harrison. Hij benadrukt desgevraagd dat Nederland niet specifiek gekozen is om AkzoNobel in haar thuismarkt aan te vallen. Hornbach wil groeien in het decoratieve assortiment en zoekt onderscheid in een merk voor consumenten en professionals. En dat lukt niet zo goed met de bekende verfmerken, denkt de bouwmarktketen. In een eerder bericht citeerden we [Hornbach-directeur Evert de Goede in zijn kritiek op het distributiebeleid van de 'Nederlandse' merkfabrikanten](#).

Inkoper Hans van Bommel en zijn productmanager verf leggen uit: "We willen in 'decoratief' groeien op basis

van een strategie en en visie. En daar horen strategische partners bij. We willen niet van bonus naar bonus gaan en kijken wat we nog meer kapot kunnen maken. We gaan niet van hot naar her rennen en kozen een partner waar we de komende jaren mee vooruit kunnen." Voorlopig komt Valspar 'on top of' het assortiment verfmerken bij Hornbach. "De consument bepaalt straks of dat zo blijft of dat het in plaats van een ander merk komt", zegt Van Bommel.

Waarom Hornbach, waarom Best?

Hornbach overwoog alternatieven als onder andere Ralston en Wijzonol, maar vond in Valspar een merk dat qua onderscheid, kwaliteit en service aansluit bij de positionering van de bouwmarktketen zelf. Ondermeer ook dankzij de unieke kleurensaner die 2,2 mln kleuren waarheidsgetrouw kan namaken. "Uniek in Europa", claimt Valspar zelf.

Waarom dan specifiek in Hornbach Best? En waarom alleen in Best? "Dat heeft vooral interne redenen qua winkelinrichting en *mindset* van het personeel. Qua marktomstandigheden had het op meerdere plekken gekund", zegt Van Bommel. Wanneer kunnen we Valspar in andere Hornbach-winkels verwachten? "*Let's get this one right, first*", zegt Harrison. En kan dat ook buiten Hornbach zijn? "We hebben Hornbach gekozen als partner", klinkt het gedecideerd.

Zonder naamsbekendheid?

Dezelfde spirit klinkt door als we vragen naar het gebrek aan naamsbekendheid van het merk in Nederland. Want het merk kan nog zulke goede verf bieden en zulke goede service, wat heb je daar aan als niemand het merk kent? En als je Valspar alleen in Best verkoopt, kun je er ook moeilijk landelijke reclame voor maken. "Dat klopt", zegt Van Bommel. "Maar we gaan er allebei zoveel energie in steken dat het met die naamsbekendheid wel goed komt."

Marc Nelissen