

Twee Hubo's, één Praxis

21-11-2018 17:47



Waarom gaan de twee ondernemers [met twee Formido's naar Hubo en verkopen ze de derde aan Maxeda?](#) De verkoop van Formido Sint-Michielsgestel heeft volgens Van der Heijden (49) verschillende redenen. Ten eerste runde hij in Gestel nog niet zo lang zijn Formido en zou Maxeda hem moeten betalen wegens het staken van de Formido-formule. Ten tweede wilde Maxeda van deze winkel graag een Praxis maken. Maar die formule zinde Van der Heijden en zijn compagnon Erik Verhoeven niet zo.

Niet aan de leiband

Hoewel Van der Heijden eerder al aangesloten was bij Hubo, Fixet, Multimate, Nicovij en Formido en vaker verkondigde dat hij wel eens bij de grote jongens als Gamma en Praxis wilde horen, weet hij nu dat maatwerk en service toch beter bij hun manier van ondernemerschap past dan grootschalige retail. "Leg Erik en mij niet aan de leiband van zo'n grote organisatie. Dat wordt niks. Bovendien: als wij Praxis zouden worden, verwachten we toch best wel last van de naburige Praxis-winkels in Nuenen, Den Bosch en Veghel. En als we Gestel zelf om zouden willen bouwen, was het voor Maxeda geen optie dat wij twee Hubo's met een Praxis combineren vanwege de gevoelige info over en weer."

Cash'en: ook wel een keer mooi

Maar dan had Sint-Michielsgestel toch ook Hubo kunnen worden? “Klopt, maar dan was Maxeda zeker minder toeschietelijk geworden in de claim die ik bij hen neerlegde. Nu wilden zij de winkel wel overnemen en kon ik een mooie deal maken. Ik heb nog nooit eerder ge-cash’t en da’s ook wel een keer mooi”, lacht hij. “Erik (30) wordt per 1 december mede-eigenaar en we hebben dan onze handen vol aan de ombouw van de winkels in Mill en Beek en Donk. Dat kost echt een bak geld en een bak werk. En als we er later weer een winkel bij willen, komt er vast en zeker nog genoeg te koop’, stelt Van der Heijden.

Andere formule ‘ging ’m niet worden’

Voor Mill en Beek en Donk voerde Van der Heijden ook wel gesprekken met andere formules, maar daarvan wist hij al vrij snel dat ‘dat ’m dat niet ging worden’. “Verschillende openingstijden, te veel verschil binnen een club, te weinig landelijke uitstraling, lage schappen die mij de helft van de producten in de winkel kosten en gewoon te hoge inkoopprijzen. Nee, Hubo past ons goed. Qua organisatie, een sterke formule gecombineerd met lokale kracht en een positionering op service en maatwerk.”

Marc Nelissen