

Hornbach: 25-30% prof

01-10-2019 00:09



“En ons doel is om die omzet omhoog te krijgen. Dat gaat lukken, daar ben ik van overtuigd. Ten eerste gezien ons assortiment, ten tweede gezien onze service.” Voorraden en de Hornbach-prijs zijn volgens De Goede belangrijk. Al is prijs niet altijd het belangrijkste. “Ik weet ook wel dat klanten bij de groothandel aan het eind van het jaar vaak een bonus krijgen waar ze van op vakantie gaan. Maar de relatie is het belangrijkste. Daarom hebben we in iedere winkel minstens twee en soms wel drie of vier Profi-managers op de vloer die ze kunnen bellen en appen en die alles voor de prof-klanten doen. Dat moet ook wel, want wij zijn 85 uur per week open.”

Lees ook hoe Hornbach baalt van de houding van sommige prof-leveranciers en die wil doorbreken.

Marc Nelissen