

Hubo is klaar

19-05-2021 09:53



DGN retail, franchisegever van Hubo, bouwde sinds 2016 ruim 65 Multimate's om naar de Hubo-formule. In mei 2021 rondde DGN de laatste ombouw van Multimate naar Hubo af.

Met 190 winkels is Hubo nu de doe-het-zelf formule met de meeste winkels in Nederland.

Breedpakket of bouwmarkt? Of VBS?

Zie [het MIX-artikel Stand van Zaken waarin we de vestigingsaantallen van alle ketens telden per 1 januari](#). Daar staat Hubo in het rijtje Breedpakket. Da's nog volgens de klassieke tweedeling tussen bouwmarkten en (kleinere) breedpakketzaken/ Door de variatie van metrages binnen Hubo, zou je de keten ook bij de bouwmarkten kunnen scharen. Als je naar de grootste Hubo's kijkt, tenminste. Kijk je naar de service-propositie, naar het maatwerk en de montage dat vast onderdeel van de formule en de omzet is, dan zou je Hubo misschien eerder richting VBS classificeren. Enfin: Hubo heeft zich dus een eigen positie verworven in DHZ-retail.

Zelf zeggen ze het zo in een persbericht: "In 2016 besloot DGN dat de focus moest liggen op één sterke formule, er werd gekozen voor het ruim 50 jaar bestaande Hubo. De oudste doe-het-zelf formule van Nederland. Het doe-het-zelf landschap veranderde, waarbij het DGN opviel dat veel nieuwe toetreders en

bestaande ketens binnen de doe-het-zelf branche erg op elkaar leken. Ze richtte zich allemaal voornamelijk op het bieden van de laagste prijs.

Waarde en onderscheid toevoegen

Met Hubo wilde DGN zich niet profileren als de goedkoopste in de markt. Naast een kwalitatief goed, uitgebreid én betaalbaar assortiment wilde DGN ook iets waardevols en onderscheidends toevoegen. Iets wat voorziet in de behoefte van de hedendaagse consument, met diensten die de consument én de vakman helpen bij een klus, zoals advies op maat, het ondersteunen bij een klus of zelfs door de hele klus uit handen te nemen.

Diensten voor de consument van nu

Er werd in 2016 niet alleen besloten om de Multimate's om te bouwen naar Hubo, ook werd er kritisch naar de Hubo-formule gekeken. Na het bepalen van de strategisch richting (#Hubohelpt), werd ook de volledige huisstijl, inrichting van de winkels, de schappenplannen etc. onder handen genomen. Met als resultaat een moderne doe-het-zelf franchiseformule, met diensten die voorzien in de behoefte van de consument van nu.

En door...

"De afronding van de ombouw van Multimate naar Hubo en het vernieuwen van de Hubo formule betekent niet dat we nu klaar zijn. We blijven de formule doorontwikkelen en optimaliseren, aan de hand van de behoeftes vanuit de consument. Met de gekozen strategie wilden wij ervoor zorgen dat we niet inwisselbaar zouden zijn, door een duidelijke positie in de markt in te nemen. Dat is gelukt en daar plukken wij én de zelfstandig Hubo ondernemers nu de vruchten van." Aldus Gertjo Janssen, Directeur DGN retail B.V.

Redactie