

Nieuw format: Hornbach Vloeren

31-08-2021 17:41



Hornbach-directeur Evert de Goede: “We hebben nog zeker vijf grote winkels op de planning en tikken dan de 20 aan. De volgende vijf op weg naar 25 zullen we ook nog wel realiseren, maar dat duurt dan misschien iets langer, daarom kijken we intussen naar alternatieven.” Dat vond hij in het ‘Bodenhaus’-concept dat Hornbach Duitsland – onder andere in Keulen – reeds runt. Een concept voor vloeren, van tegels, laminaat en parket, vloerbedekking, en vinyl aan toe. Specifiek niet onder de naam Hornbach. Maar Hornbach Nederland zou Hornbach Nederland niet zijn, als ze daar niet een eigen sausje overheen zouden gieten. In Kerkrade konden ze het pand van de oude Praxis van 7.000 meter huren, pal naast de Hornbach. Daar zullen ze dit najaar de eerste vestiging van ‘Hornbach Vloeren’ openen.

Beste van twee werelden

“De omzetontwikkeling in vloeren is goed stijgende en we zien er voor de toekomst wel meer in zitten. Daarom gaan we alles op het gebied van vloeren aanbieden, in Nederland wel onder de vlag van Hornbach, als Hornbach Vloeren. In dit geval direct naast de Hornbach.” Qua uiterlijk en presentatie zal de vestiging grotendeels uitzien als in de bestaande bouwmarkt, met hoge stellingen en 2 en 3D-presentaties, maar dan met een veel uitgebreider assortiment. En het showroom deel zal er net wat chiquer uitzien en hele bijzondere producten bieden. Denk aan bijvoorbeeld 1,20 x 2,60 meter vloer- en wandtegels. “Een duidelijke splitsing in de zaak, waar we aan de chiquere kant continu een verkoopadviseur aanwezig hebben – aan de andere kant word je ook zeker geholpen – maar hier wordt meer tijd voor de klant genomen en kom je duidelijk in een speciaalzaak-setting terecht. Terwijl de andere kant meer ‘de massa’ vertegenwoordigt. Zo combineren we het beste van beide. Allebei met onze bekende services van bezorgen en leggen erbij, én met het grootste assortiment van Nederland.” Hornbach vloeren krijgt ook een aparte ingang voor de prof-klant die daar met zijn gewone Profikaart kan afrekenen, met een eigen koffietafel en een eigen parkeerplaats.

50% tegels, 40% laminaat

Tegels voor vloer en wand maken straks ongeveer de helft van Hornbach Vloeren uit, laminaat zal goed zijn voor 40% en de rest zal vloerbedekking, pvc en gietvloeren zijn. Daarmee komt Hornbach qua concurrentie dan ineens in een ander segment terecht. “Qua assortiment kan een partij als Carpetright straks niet aan ons tippen. Als het op tegels aankomt komen de bestaande spelers vooral vanuit de sanitair-hoek. En die concurrentie is vooral op de professional gericht, terwijl wij bij Hornbach Vloeren straks vooral op de particulier

gericht zijn." De Goede verwacht binnen 10 jaar een stuk of vijf vestigingen te kunnen openen. Drie tot vier daarvan kan hij zich bij een bestaande Hornbach voorstellen (bijvoorbeeld in Breda, Nieuwerkerk en Best), maar voor hem past het concept ook stand-alone in elke grote stad van Nederland. Daar zitten we toch al, dus de naamsbekendheid hebben we dan al.

Megawinkels eigenlijk tóch te klein

Het concept van Hornbach Vloeren heeft als bijkomende voordeel dat de vloeren uit de bestaande winkel kunnen en er zoveel ruimte vrijkomt dat al die mooie concepten die we op de plank hebben liggen zo de winkel in kunnen." Heb je dan zoveel concepten in de wachtkamer die je niet in de praktijk kunt brengen doordat je geen ruimte hebt? "In de praktijk wel ja. Als een nieuw concept 12 x 2,70 meter is, kan ik het in vier filialen helemaal invoeren, maar in de rest met 10 of 9 x 2,70 aan de slag. Dus Hornbach Vloeren biedt dus eigenlijk twee voordelen. Buiten het succes dat we denken te kunnen halen met de vloeren, geeft het extra ruimte in de bestaande bouwmarkten." De nieuwe concepten die Hornbach klaar heeft liggen, gaan steeds meer richting professioneel. "Denk aan ijzerwaren, electra, installatiemateriaal en sanitair in het algemeen. Waar we voorheen bijvoorbeeld vooral blisters op gebied van electra hadden, hebben we nu al hele pallets VD-draad op kleur."

Redactie