

Hornbach zoekt ruimte voor nieuwe formule

09-09-2022 07:00



“Onze bouwmarkten hebben een winkelloppervlakte van zo’n 20.000 vierkante meter en een even groot oppervlak aan parkeerplaatsen en logistiek. Het vinden van een geschikte locatie om de groei van het aantal bouwmarkten te realiseren is dan ook geen eenvoudige zoektocht.

Voor Hornbach Vloeren wordt weliswaar naar kleinere winkelloppervlakten tussen de 6.000 en 10.000 vierkante meter gezocht, of percelen tussen de 15.000 en 20.000 vierkante meter, maar ook die locaties liggen niet voor het oprapen. “Zeker niet in de gebieden waarin we graag willen uitbreiden zoals de Randstad en grote steden. Maar dat betekent niet dat ze er niet zijn”, vult Tijchon aan.

Volwaardige formule

Hoewel de eerste Hornbach Vloeren direct achter de eigen bouwmarkt staat, is de nabije aanwezigheid van een reguliere Hornbach geen voorwaarde. “In Kerkrade is het echt toeval en kwam het zo uit, maar we kunnen een Hornbach Vloeren in principe overal huisvesten. Het is een volwaardige formule die helemaal draait om vloeren met een breed en diep assortiment, inclusief bevestigingsmaterialen, gereedschappen en andere toebehoren die nodig zijn om vloeren te leggen.”

Hornbach wil blijven groeien

De ambitie van Hornbach is duidelijk: de komende jaren verder groeien en het aantal vestigingen uitbreiden. Van Heeren: “We willen binnen afzienbare tijd een aantal vestigingen van Hornbach Vloeren in heel Nederland hebben. Daar ligt nu onze voornaamste focus. Daarvoor zijn we actief op zoek naar locaties van ongeveer

20.000 vierkante meter voor de vestiging, met logistiek en parkeren. Daarbij hebben we de voorkeur voor eigendom, maar huren op een geschikte locatie is voor ons zeker ook een optie. Feitelijk kunnen hallen vanaf 6.000 m² al interessant zijn.”

Hornbach heeft veel ruimte nodig

Hornbach biedt in de bouwmarkten ‘alles voor bouw, renovatie en tuin’ aan. Van Heeren: “Dat verklaart ook de oppervlakten van onze vestigingen. Gekoppeld aan de grote voorraad van acht tot twaalf weken waarmee we werken, hebben we veel ruimte nodig. Toch merken we dat we voor sommige assortimenten en productgroepen te weinig plek hebben in de bouwmarkten. Zoals voor de vloeren.”

Volgens de expansiemanager is de vraag naar vloeren enorm gegroeid. “Combineer die grote vraag met de trend van steeds groter wordende plavuizen en tegels en de wens van klanten om vloeren te zien en voelen en je hebt de verklaring voor onze nieuwe formule.” Van Heeren sluit niet uit dat Hornbach in de toekomst meer formules op basis van productgroepen gaat ontwikkelen.

Meneer en mevrouw Hornbach

Beide expansiemanagers zijn inmiddels al zo’n vijftien jaar nauw betrokken bij de groei van Hornbach in Nederland. Begonnen met een eerste vestiging in Zaandam heeft Hornbach Nederland anno 2022 17 bouwmarkten en de recent geopende Hornbach Vloeren. “We hebben in al die jaren dus al veel mooie projecten en aankopen begeleid”, zegt Tijchon, die lachend toevoegt: “Gerben en ik zijn bij veel gemeenten en andere partijen bekend als meneer en mevrouw Hornbach.”

Dankzij die ervaring is het tweetal ook goed bekend met zaken als aankooptrajecten, vergunningsprocedures, bestemmingsplanwijzigingen en de begeleiding van de realisatie van nieuwe vestigingen. Tijchon: “We brengen veel kennis mee en daar profiteert de andere kant van de tafel ook van. Of het nu de eigenaar van de grond is of de gemeente waarin de locatie ligt.”

Impuls voor omgeving

Volgens de beide expansiemanagers heeft Hornbach in al die jaren een goede naam opgebouwd. “Wij zijn een partner die iets komt brengen. Wij gaan in gesprek in de stijl van een familiebedrijf met de stenen in eigendom”, zegt Tijchon. “Als we een vestiging openen, gaan we daar niet meer weg.”

Daarmee geeft Hornbach ook een positieve impuls aan de directe omgeving van de vestigingen. Van Heeren: “Zo hebben we samen met diverse gemeenten geïnvesteerd in de omgeving. We proberen op alle niveaus mee te denken, ook als er creatieve oplossingen of alternatieven gevonden moeten worden.”

Verkeersafhandeling

Gezien de omvang en functie van Hornbach brengt iedere vestiging veel verkeersbewegingen met zich mee. “Daarop is de omgeving van een beoogde locatie soms niet ingericht. Aangezien het ook in ons belang is dat die verkeersstroom veilig en soepel verloopt, denken we daarover altijd actief mee.”

Tijchon vult aan: “Het is altijd een van de onderdelen waarop we een mogelijke locatie bekijken en onderzoeken. Hoe ligt het terrein erbij en wat zijn de mogelijkheden? Als wij mogelijkheden zien, gaan we in gesprek met de eigenaar om te horen of er interesse is om zaken te doen en wat dan de eventuele

verwachtingen zijn. Ook voor ons is het belangrijk om een beeld te krijgen van de partij waarmee we mogelijk zaken gaan doen. Op basis van die gesprekken en gegevens besluiten wij of we verder gaan met een locatie of niet.”

Bestemmingsplan

Van Heeren en Tijchon merken regelmatig dat grondeigenaren denken dat Hornbach alleen interesse heeft in percelen met een bestemming volumineuze detailhandel. “Dat is zeker niet het geval. Ook grond met een andere bestemming kan interessant zijn. Als wij mogelijkheden zien voor een vestiging, kunnen we in overleg met overheden werken aan een bestemmingsplanwijziging. Het gaat ons vooral om de vierkante meters. De ervaring heeft ons geleerd dat, als die oppervlakte maar beschikbaar is, er in het traject daarna veel mogelijk is.”

Jacqueline Tijchon: “We brengen veel kennis mee en daar profiteert de andere kant van de tafel ook van.”

Hornbach werk via via

Hoewel de expansiemanagers hun weg in ‘aanbodland’ goed kennen, is een oproep in de markt zeker geen overbodige luxe. “In veel gevallen komen we via via in contact met eigenaren van percelen die mogelijk interessant zijn. Er zijn ongetwijfeld ondernemers binnen de professionele bouwmaterialengroothandel die zelf over grond beschikken, die ze mogelijk willen verkopen. Of wellicht kennen ze anderen die een locatie in eigendom hebben en geïnteresseerd zijn om die grond te verkopen. In die gevallen komen we graag met deze ondernemers in contact, voor zowel Hornbach Vloeren, als de bouwmarkt”, zegt Tijchon.

Hornbach Bouwmarkt, Houten, 030.266 98

98, gerben.vanheeren@hornbach.com / jacqueline.tijchon@hornbach.com, www.hornbach.nl

Redactie