

Janssen vindt dat bouwmarkten moeten oppassen

07-10-2022 07:00



Toen Gertjo Janssen de ondernemers van Hubo en Multimate voor het eerst bij elkaar bracht, was dat spannend. "Onze visie van maatwerk en service vanuit het lokaal ondernemerschap en de binding met het verzorgingsgebied was indertijd best baanbrekend. En dat dan liefst binnen één formule. In onze ogen paste die van Hubo daar het beste bij. Ik riep dat ondernemers er van alles konden vinden, me zouden mogen ontslaan, mijn banden lek mochten prikken, maar me in ieder geval nooit zouden kunnen verwijten dat ik ze niet op tijd een richting had aangegeven."

'Om' naar het nieuwe Hubo

Janssen lacht nog als hij eraan terugdenkt. “Wel, die banden werden niet lek geprikt. Ik mocht blijven en de nieuwe strategie voor Hubo doorvoeren.” Dat ging natuurlijk niet helemaal zonder slag of stoot, maar als we fast-forward naar het heden doorspoelen, zien we geen enkele Multimate meer en zijn bijna alle winkels van de groep ‘om’ naar het nieuwe Hubo.

Respect voor Hornbach

Als we vragen naar dingen van andere retailers waar hij met bewondering naar kijkt, grinnikt Janssen: “Hornbach en Hubo claimen ieder een duidelijke positie in de markt. Als je het dan hebt over ‘niet uitwisselbaar zijn’, hebben er links en rechts wel een paar bouwmarktformules een uitdaging. Opgaan in de grijze massa, daar moeten sommigen wel voor oppassen, vind ik.”

[Dit is een fragment uit een uitgebreid MIX-interview met Miriam de Bruin en Gertjo Janssen van EK Retail, DGN en Hubo.](#)

Redactie