

TABS kijkt verder dan ijzerwaren

05-04-2023 07:00



Dat zegt TABS-directeur Rene Olsthoorn in [een uitgebreid TABS-interview met MIXpro](#).

Kansen in ijzerwaren

Als we hem specifiek naar ijzerwaren vragen, ziet hij vooral BMN IJzerwaren en Giebels bij Stihl. "IJzerwaren zijn een vorm van het winkelmandje van klanten voller maken. Dat kun je op twee manieren doen. Met een aparte voordeur als die van Giebels op het Bouwplein. Of zoals wij dat doen in de bouwwinkel waar het gewoon in de schappen ligt. Het een straalt iets meer specialisme uit dan het ander, maar wij zullen het niet apart doen. Interessant is om te zien wie er bijvoorbeeld een rol gaat pakken in bedrijfskleding. Dat is maar een mini-voorbeeldje, maar zo liggen er nog veel kansen in allerlei productgroepen. De vraag is wat je wil doen en wat niet. Je kunt niet overal goed in zijn. Aan de ene kant biedt verbreding kansen om het winkelmandje van je klanten voller te maken. Aan de andere kant loop je het risico dat je bijna alles hebt, maar nergens iets van weet."

Waarom Ferney?

Nog even over ijzerwaren en gereedschappen: waarom het lidmaatschap van Ferney? “Wij zijn in best veel productgroepen groot genoeg om onze eigen broek op te houden. Maar zo zijn we een tijd geleden al lid geworden van Eurobaustoff en nu dus ook van Ferney. Aan de ene kant om er over-en-weer beter van te worden qua volume en condities. En aan de andere kant vanwege de beschikbaarheid van bepaalde artikelen en merken.”

Slimme combinaties

Waarom specifiek Ferney? “Het contact was goed en we zagen de combinatie. Daarom hebben we voor Ferney gekozen. Meer valt er niet over te zeggen.” Dat was dus niet het allerbelangrijkste dat jij het afgelopen jaar besloten hebt? “Dat is juist. Die beslissing stond niet op mijn persoonlijke strategische agenda. Vraag me dus ook niet naar het huidige omzetaandeel of de potentie van ijzerwaren en gereedschappen. Die detailgegevens heb ik niet in m’n hoofd. Pas op: ijzerwaren zijn beslist belangrijk, maar er zijn zoveel dingen belangrijk in ons aanbod naar onze klanten.”

Voor Olsthoorn is alles in de hele bouwwinkel hem even lief. “We zijn al jaren bezig het aanbod voor klanten beter te maken. Daarin zoeken we naar slimme combinaties. Kijk naar wat we hebben toegevoegd, aan sanitair, aan bouwmaterialen, keukens en tegels. We hebben al flink uitgebreid en stoppen daar niet mee.”

Dit is een fragment uit [een uitgebreid interview met TABS-directeur Rene Olsthoorn](#).

Redactie