

MIX-Classic: Gamma durfde 5.000 m2 aan in Zwolle

21-04-2023 07:00



Gamma blijft bouwmarktimage trouw

"Hetzelfde huis, maar met een nieuw behang en een andere vloerbedekking." Zo omschreef Intergamma-directeur Hans Steerman de nieuwe pilot 3.0 in Zwolle, die eind mei aan de Rietweg z'n deuren opende. Gamma houdt inderdaad dezelfde basisformule aan, maar heeft de beschikbare 5000 m² op creatievere wijze ingevuld dan voorheen. Ruimer in opzet, breder in assortiment en ideeën aandrager. Maar volgens commercieel directeur Robert Sinke niet brancheverrager. "Dus geen prullenbakjes of kussentjes."



Gamma-Pilot 3.0 in de inmiddels bekende blauw-witte huisstijl met de strigun.



Middelgrote afdelingen bij het o-groenokschap werken associaties op met de vakzaken.



Opengewerkte opstellingen geven ruimte inbrengen. Let op de vloer, de bodemplaat en de achterwand.



Waar vind ik wat? Het sneller de lekken geven zijn, dat is essentieel in de klas gekoörd. Vandaar deze elektronische wegwijzer.

De redenering klopt niet helemaal, een torenpech is springt namelijk in het oog op een zoemroep afstand van de ingang. Voor de rest valt er inderdaad weinig afvallig te ontwaren. Gamma blijft bij de bekende indeling. Anders is het met de aankleding van de winkel gesteld. Bestroep de entree de oude formule als Aldi achtig. Gamma nieuwe stijl oogt kleiner, informeler en vormt ruimte qua opzet. En ook sneller. "Klanten is een economische bezigheid. De Nederlander doet het zelf om god over te houden voor andere zaken. Hij neemt weinig tijd voor inkopen en is blij als de klas gestand is," aldus Steerman. Een mooi voorbeeld is de elektronische plattegrond. Snel de weg vinden naar de gewenste afdeling.

Eerste indruk

Nat Hombach en Franx brengt ook Gamma professionele producten in haar bouwmarkten. Meer breedte in het assortiment. "Wij hebben hier de functie van de specialisten benadrukt," merkt Sinke. Dat resulteert in namen als DeWalt en Metabo, stukverkoop op het gebied van ijzerwaren en een wand met prijz, exclusief stierbeleg.

De conceptmatig ingepichte stellingen worden onderbroken met ideeenreclames. Zo wordt de klant

met de opengewerkte voorbeelden duidelijk gemaakt, hoe hij de klas moet aanpakken en welke materialen hij daarvoor nodig heeft. Dat geldt voor vrijwel alle wegwijzers. De visuele uitdaging neemt een groot deel van de vragen van klanten weg. Een snijplank vakzaken, al blijft de adviespost van de vakman (nog) onaangetast. De afdelingen toont een groot aantal behangvoorbeelden. Daarnaast komt de klant door stalenbeelden baden. Bij de kleinkamer op verlichting bieden mengmachines uitkomst. Geen uitsluiting meer in bouwmarkten. Sanitaire en keukens vragen om een ruime presentatie. Dat levert misschien minder rendement per m² op, maar de verkoop van deze producten staat of valt met het slagen van opstellingen. Binnen het economische aanbod profileert Gamma zich ook op de sensormarkt, met een aparte opstelling voor de sensor: hoe kan het comfort verhoogd worden? Op het gebied van tuin speelt overigens een belangrijk rol. Inspannen op de trend, ook in presentatie. Tuinbouw neemt daarbij een prominente plaats in. Zelfs op de grond, waar naast de seriebeestering verschillende heugtelijke voor inspiratie moeten zorgen.

Filosofie

Het woord zegt het al: in het Gamma-winkelbezoek niet voor.

Zwolle staat voor groot en als (toekomstig) superstoret spreekt Steerman van 7500 m². Volgens hem bepaalt de klas echter die tevens groter. "De Megaparis is groot, maar is qua invulling van het bouwmarktconcept weggevoerd. Wij willen een vaapecolank in de branche blijven."

Zo bijzigt zich of de Nederlandse consument op dat soort groenschalen zit te wachten, omdat die niet van wel niden voor zijn aankopen. "Kijk maar naar de food. Hypermarkten als Manis of Minn zijn ook ter ziele gegaan. Wij zijn een soort Albert Heijn." Of je het laatste comment doet of niet, de food-sector blijft ook voorbeeld voor de toekomst van Gamma. In Steerman's optiek niet alleen qua diepte van het (bouw)assortiment, maar ook qua 'versheid' van het assortiment. "Supermarkten krijgen elke dag nieuwe meel en mangan-

ine. Wij moeten elke dag nieuwe verf hebben." De formule blijft in ontwikkeling. Steerman sluit niet uit dat de end '97 over 5 jaar weer anders is. Op korte termijn zullen nog drie Gamma's nieuwe stijl geopend worden. Nouwige modules en concepten die in

Zwolle het daglicht aanschouwen, kunnen ook in bestaande, kleinere bouwmarkten worden ingepast. Dat hangt ook af van de breedte van de franchise. Steerman: "Maar als wij onze franchisee-ernstigheidsdijk maken dat ze geld



Ook Gamma heeft zijn benadering voor tegels, sanitair en keukens.

85 jaar
oude voor uw
toekomst

kanen ver dienen, gaan ze ergens teld door de bocht." Toekomst Over de verdere toekomstplannen van Gamma heeft Steerman zijn ideeën. Als voorbeeld noemt hij elektronische winkels. "Het is een nieuw verkoopplan. Daarop moet je eigenlijk inspelen, maar we bevinden ons nog in het ideestadium en niet meer." Ook het buitenland komt ter sprake. W.J. Gamma, z'n Belgische vriend Europa in? "We kunnen met de bestaande kennis niet naar Duitsland, Frankrijk of Engeland. Wat bieden wij meer? Als je als Nederlander een winkel kan je beter een bestaande formule kopen," aldus Steerman. Het niet erin maar uit dat Gamma geen Europese expansie voert eigen heeft. "Wel zie ik in Azië mogelijkheden. Daar is nog geen sprake van een vestigingsmarkt."

Bert Hoogland/Marc Janssen

NEMEF.

MODERN HANG-EN SLUITWERK.



Koop je 'n slot, dan koop je 'n NEMEF

NEMEF.

NEMEF B.V. Postbus 13, 7100 AA Apeldoorn
Telefoon (055) 312 18 86, Fax (055) 312 20 81, E-mail: nemeff@bnn.nl

Modern HANG-EN SLUITWERK



NEMEF.

N.V. NEMEF - APeldoorn
POSTBUS 13