



PREMIUM

Retaildeskundige Paul Moers. © ANP

Jaja-Jippie-Jippie-Jeey: 'Consumenten profiteren van komst Hornbach naar Enschede'

Consumenten kunnen 'Yippie-Jaja-Yippie-Yeah' roepen door de komst van bouwmarkt Hornbach naar Enschede. Zij profiteren van prijzenslag die gaat ontstaan, aldus retaildeskundige Paul Moers.

Bert Hellegers 30-01-20, 16:11 Laatste update: 16:53



Voor de klussende Twentenaar is de komst van Hornbach naar Enschede goed nieuws. In ieder geval voor de korte termijn, is de overtuiging van retaildeskundige

Paul Moers. Hij voorspelt een 'gigantische prijsenslag' tussen de grote bouwmarkten in de regio. „Je ziet overal al een neerwaartse spiraal als het gaat om prijzen. In de mode, supermarkten en drogisterijen. In drogisterijen zijn nu al continu 45 procent van de artikelen in de aanbieding. Die tendens is ook zichtbaar bij bouwmarkten en zal verder toenemen als Hornbach in Enschede opent.” Net als in Almelo hebben concurrenten dat vele jaren proberen tegen te houden, maar de Raad van State gaf woensdag toch groen licht. De procedures tegen een winkel van Hornbach in Almelo lopen nog. In Enschede vestigt de Duitse keten een megabouwmarkt aan de Kuipersdijk.

Strijd

Paul Moers (64) is oprichter van het adviesbureau Strategic Marketing Services en auteur van diverse boeken. Hij woont sinds vorig jaar in Bornerbroek en vertelt de strijd tegen de komst van Hornbach in deze regio met speciale aandacht te volgen. „Heel begrijpelijk natuurlijk vanuit het oogpunt van de concurrentie. Hornbach is een ontzettend sterk merk. Ze zijn heel scherp in de prijs en hebben een heel groot aanbod. Dat doen ze goed.”

Annemieke Stallaert van BelangenAlliantie Detailhandel Twente gaf eerder, vanwege onder andere de vestiging van Bauhaus in Hengelo, aan dat meer megabouwmarkten funest zijn voor bestaande gespecialiseerde winkels, omdat ze behalve klusgerei ook dierbenodigdheden, tuinartikelen, planten, woondecoratie, vloeren en keukens verkopen.

Groeispurt

Moers deelt haar mening, maar denkt niet dat óók grotere bouwketens als Gamma, Praxis en Hubo gaan omvallen. „Ik heb dat nog nergens in het land gezien waar Hornbach bij is gekomen. Maar dat komt ook doordat de bouwmarkten sinds de crisis in een enorme groeispurt zitten. Dat is onder andere te verklaren door het gebrek aan nieuwe woningen, waardoor veel mensen ervoor kiezen hun huis te verbouwen of uit te breiden.”

Ook de grote bouwmarkten gaan pijn lijden, want de koek kan maar een keer verdeeld worden

Paul Moers

Moers vraagt zich af hoelang dat door zal gaan. „Het kan zo maar zijn dat over een jaar of twee de verzadiging optreedt. Ook de grote bouwmarkten gaan hoe dan ook zeker pijn lijden, want de koek kan maar een keer verdeeld worden. Het aantal inwoners van Nederland groeit niet meer zo veel, dus daar zullen ze de groei van omzetten niet in gaan zoeken.”

Keerzijde

Wel in een prijzenslag, is zijn inschatting. Maar die kan volgens hem ook een keerzijde hebben voor de consument. „Als je heel scherp in de prijs gaat zitten, moet dat toch ergens van betaald worden. De consequentie is vaak dat je het gaat merken aan de service die nog wordt geboden. Dan kun je bij bouwmarkten denken aan thuisbezorgen van artikelen en advies over hoe je iets in elkaar kunt zetten. Ik verwacht dat dat minder zal worden.”