

"DHZ is afgegleden in prijsconcurrentie"

20-11-2015 22:37



WadW-directeur Erwin van de Belt (foto) heeft een heldere visie op de positie van de speciaalzaak. "Dhz is in mijn ogen echt afgegleden door te willen concurreren op prijs. Als je als speciaalzaken op datzelfde spoor gaat zitten, red je het niet. Daarom communiceren wij nooit op prijs. Producten zijn bovendien maar de helft van onze propositie. Ondernemers die dat zelf ook denken, doen zichzelf tekort. Wij zetten altijd in op de toegevoegde waarde van onze ondernemers en maken die heel inzichtelijk voor de consument. De consument heeft een probleem en wil daar een oplossing voor. Het gaat niet om dat rolgordijntje alleen. Wij vragen waar het op moet, of het ook moet verduisteren of isoleren, komen het inmeten en monteren en weten waarmee je het kunt combineren in een stijlvol interieur. En natuurlijk moeten randvoorwaarden als aanbod en prijs in orde zijn, maar die zijn niet het allerbelangrijkste."

In MIX 2015-8 verschijnt een exclusief interview met Erwin van de Belt, Wim Groenendal en Frank van der Linden over de overname van DMG door Werk aan de Winkel.

[Intergamma's Harm-Jan-Stoter zei laatst trouwens zowat dat speciaalzaken hun langste tijd gehad hadden.](#)

Marc Nelissen