Blokker, Hema en Intertoys een sterke combinatie in de winkelstraat!

Als Michiel Witteveen inderdaad (mede)eigenaar wordt van de Hema ontstaat er een sterke combinatie in de winkelstraat. Alle drie de winkelketens zijn sterke merken in de fysieke retail en hebben een grote aantrekkingskracht op kopers. Ieder merk heeft haar eigen klantenkring en een deels overlappend assortiment maar dit versterkt juist het integrale concept.

*Hema, Blokker, Intertoys*

Hema heeft een sterke aantrekkingskracht op en binding met vrouwen. Hema is eigenlijk een totaalconcept gericht op hedonie (hechting) en beleving met eigen producten, lage prijzen en eigen design.

Blokker is meer de no-nonsens winkel waar je noodzakelijke huishoudelijke spullen koopt tegen concurrerende prijzen.

Intertoys was altijd een verlengde van Blokker (samen met Bart Smit) en is dat nu ook weer (sinds 2019). Vooral gericht op speelgoed en gezinnen. Al met al zal dit tot een vernieuwend totaalconcept kunnen leiden, dat inspeelt op de kenmerken en behoeften van individuele winkelgebieden en plaatsen.

*Samenwerken in de winkelstraat*

In de ene plaats kan dit Blokker zijn, aangevuld met Hema artikelen, in een andere plaats juist Hema aangevuld met Blokker- en Intertoys artikelen. Er kan ingespeeld worden op de demografie en wensen van kernen. Dit is een sterk concept om klanten weer naar de winkelstraat te krijgen. Internet kan juist ondersteunend zijn aan dit concept.

Al met al kan deze combinatie zonder meer een vernieuwing brengen in de winkelstraat, mits andere winkels dit ook ondersteunen en mits er duidelijk rekening wordt gehouden met de wensen van de specifieke doelgroepen. Dit is een innovatie waar de Nederlandse shopper blij van wordt.

Business Insider: 12 november 2018

Molenaar: “Boekhoorn kennende zou het me verbazen als hij de familie niet al heeft gesproken. Blokker en HEMA zouden elkaar perfect aanvullen, samen zou het een totaal nieuw winkelconcept kunnen worden.”

HEMA is een sterk vrouwenmerk en Blokker vult dat op het huishoudsegment goed aan. Daar komt bij dat de vastgoedportefuille gehalveerd zou kunnen worden als de twee merken worden samengevoegd – en dat zou ook weer een hoop geld opleveren.

“Het zou beter zijn voor beide merken”, zegt Molenaar. “Samen zouden ze een hele sterke plaats in het middensegment veroveren, in plaats van dat ze tegen elkaar moeten concurreren.” Die concurrentie zou de ondergang van één van de twee merken kunnen betekenen.