

Baderie richt zich op kleine stadswinkels

19-11-2014 00:00

Baderie opent de komende jaren meer kleinere winkels op goede stadslocaties voor de verkoop van badkamers. "De traditionele showroom, voor zover die nog bestaat in Nederland, zal nagenoeg verdwijnen." Dat zegt managing director Jeroen Valk van franchiseorganisatie IGM Holding in FaceRetail, een video-interviewserie van RetailTrends Media in samenwerking met Crossmarks.

In het traditionele model laten badkamerverkopers heel veel zien, aldus Valk. Ze proberen nee-verkopen te voorkomen met de verkoop van veelal losse producten. "Hier worden complete badkamers verkocht, dat is echt een ander product", zegt de managing director over het kleinere winkelconcept. "Weinig kassa-aanslagen, maar wel hele hoge kassa-aanslagen."

Het rendement per vierkante meter is volgens Valk enorm hoog. Op 225 vierkante meter laat de badkamerformule slechts vijf badkamers zien. Daarmee wil Baderie de klant inspireren en hem laten ervaren wat de kwaliteit is die wordt geleverd. De badkamer wordt uiteindelijk met de klant ontworpen. "En dat werkt", aldus Valk.

Mensen willen volgens hem niet meer op de traditionele manier geholpen worden. "De wow-factor in zo'n winkel moet echt aanwezig zijn." Valk gaat in het interview verder in op de vernieuwde shopper experience bij Baderie. [Bekijk het volledige gesprek op ons YouTube-kanaal.](#)

FaceRetail sprak eerder met topmannen van Hornbach, EkoPlaza, vanHaren, Coolblue, Decathlon, La Place, Skins Cosmetics, Coolcat, Rivièra Maison, Hunkemöller, Primera en By The Grape. [Deze interviews zijn ook te vinden op ons YouTube-kanaal.](#)