

## Bever kiest voor relocatie in plaats van uitbreiding

09-02-2015 15:26

Bever focust bij zijn huidige vastgoedbeleid vooral op verplaatsing van ongunstig gelegen filialen en wil niet veel nieuwe winkels openen. Een relocatie levert veel meer op dan het toevoegen van nieuwe winkels, zegt ceo Greg Nieuwenhuys in het februarinummer van RetailTrends.

Het winkelbestand van de outdoorketen van veertig filialen bestaat uit onder meer reguliere winkels, premium stores en een outletstores op A- en B-locaties. Een aantal zit op een C-locatie en die vestigingen hebben het met name in kleinere steden zwaar, ziet Nieuwenhuys. De diversiteit aan locaties is volgens hem 'een erfenis uit het verleden die we wegwerken'.

Sinds 2012 zijn daarom vier filialen op C-locaties overgegaan naar een stadswinkel. Deze winkels meten circa achthonderd vierkante meter op een A2- of B1-locatie in of vlakbij een stadscentrum. Naast stadswinkels richt Bever zich op grotere destination stores buiten het centrum. "We willen het optimale omnichannelportfolio hebben, met een goede spreiding in stadswinkels en destination stores", aldus de ceo.

In het februarinummer van RetailTrends gaat Greg Nieuwenhuys verder in op de aanpak die de outdoorketen voortaan hanteert. Zo exploiteert Bever in Amsterdam en Utrecht twee winkels van het merk The North Face. Dat aantal wordt voorlopig niet vergroot. "Maar het zal ook in de toekomst voor ons een belangrijke merkoperatie zijn." Het februarinummer van RetailTrends verschijnt eind deze week. Klik [hier](#) voor meer informatie over een abonnement op jaarlijks elf keer RetailTrends en zes keer EtailTrends.