

Wibra-ceo: 'We waren ooit het lelijke eendje van de winkelstraat'

03-04-2024 14:10



Wibra boekt al jaren recordwinsten en opent wekelijks een nieuw filiaal. In 2024 bestormt de discounter een nieuwe markt met de opening van een Wibra in Lille, Frankrijk. RetailTrends ging in gesprek met ceo Bas Duijsens.

Recordwinst op recordwinst: hoe verklaart u dat?

"We komen natuurlijk van ver. We waren ooit het lelijkste eendje in de winkelstraat, dus het is relatief makkelijk om er een mooi vogeltje van te maken. De winkel zag er aftands uit en dat voelden ook veel mensen in het bedrijf. Maar nu is het personeel weer trots om bij Wibra te werken. In de nieuwe bedrijfskleding lopen de medewerkers weer met de borst naar voren.

Daarnaast hebben we onderzoek gedaan naar wie onze klanten waren en vooral, wie dat nog niet zijn. Door de uitstraling van de winkel te veranderen proberen we nieuwe consumenten te trekken, zonder de oude te verliezen. Als discounter ben je in deze tijden heel relevant voor een grote en zelfs groeiend deel van de bevolking."

Wibra opent een winkel in Lille. Waarom kiezen jullie voor Frankrijk?

"We zitten momenteel in 2 markten: Nederland en België. De derde markt die je op gaat is dan eigenlijk een

logische keuze. Of je gaat naar het zuiden, naar Frankrijk, of naar het oosten, naar Duitsland. Wij hebben verschillende goede redenen om in dit geval voor Frankrijk te kiezen.

Allereerst hebben we al 17 Franstalige winkels in België, in Wallonië. Dus we hoeven de hele vertaalslag naar het Frans niet meer te maken. Daarnaast zitten we qua logistiek al heel dicht bij Lille. We hebben een winkel op 10 kilometer ervandaan, waardoor de vrachtwagens ook makkelijk de nieuwe winkels kunnen bevoorraden. Tot slot blijkt ook dat onze concullega's het goed doen in Frankrijk. Er is dus duidelijk een markt in Frankrijk voor discounters.

Wanneer de winkel in Lille overigens precies open gaat kan ik niet zeggen, maar we mikken op halverwege het jaar. We zijn nog afhankelijk van de lokale regelgeving en vergunningen en omdat het ons eerste filiaal is, weten we nog niet helemaal hoe alles werkt."

Hoe ziet 2024 er voor Wibra uit?

"Eigenlijk heel goed. We openen bijna wekelijks een nieuwe winkel en dat is wel uniek in deze tijd. Ook onze bestaande fysieke winkels doen het beter. Gemiddeld genomen hebben we 14 procent meer kopende klanten in de oude filialen dan vorig jaar. Ook de nieuwe winkels doen het goed en liggen vaak ver boven verwachting qua omzetten. Geen van onze retailactiviteiten is momenteel verliesmakend.

We zitten nu op 25 tot 30 openingen per jaar en ik hoop dat we dat de aankomende jaren door kunnen zetten. We moeten dat echter wel goed plannen. We hebben geen private equity achter ons, dus we moeten alles zelf financieren. We moeten dus goed kijken wat we aankunnen en kansen pakken als die zich voordoen. Het faillissement van Big Bizar is voor ons bijvoorbeeld zo'n kans. Dan kunnen we in 1 keer veel meer winkels openen. Daar kijken we dan wel naar.

Naast de openingen in Nederland willen we natuurlijk in Frankrijk uitbreiden. Er komen in Noord-Frankrijk nog 2 filialen bij. Net als de eerste gaan we ook bij die 2 testen met het nieuwe assortiment. We moeten goed analyseren wat werkt in de Franse markt en daar ook ons assortiment op aanpassen. Als we dat op orde hebben, kunnen we in Frankrijk ook verder groeien."

Tijdens RetailTrends Topics, dat op 10 april plaatsvindt in het AFAS Theater in Leusden, vertelt Bas Duijsens over de Wibra van toen en nu en hoe je van Wibra een succesvolle formule maakt. Ook op het podium: [New York Pizza](#), [Coolblue](#) en [Cotton Club](#). Nog geen ticket? [Kijk hier voor de opties](#).