

“Een bedrijf kan niet zonder nummer

één”

09-08-2006 00:00

Woonformule Roobol is een familiebedrijf en dat zal in het in de toekomst ook blijven. Directeur Arie Roobol, die zich eind van dit jaar financieel terugtrekt, laat het bedrijf met een gerust hart achter bij zijn dochter Martine en zoon Benjamin en de overige directieleden, waaronder zijn broer Bas. Maar dat betekent geenszins dat hij achter de geraniums gaat zitten. "Een ondernemer kan het afscheid gelukkig spreiden."

Het marktsegment waar Roobol zich in bevindt, wordt in Nederland nog grotendeels ingevuld door de zogenaamde papa en mama-zaken. "Ik waardeer die winkels enorm. Roobol zie ik eigenlijk ook als zo'n zaak, alleen doen wij het in filiaalvorm. In vergelijking met andere filiaalbedrijven zijn wij vrij langzaam gegroeid. We hebben nu 32 Roobol-zaken en zijn in 1946 gestart."

"De reden dat we geen snelle expansie konden doen, ligt vooral in de logistiek. Naast dat we vloerbedekking en raamdecoratie verkopen, bieden we ook de service om dit te leggen en te bevestigen. We hebben een atelier in huis en vakmensen die hier zorg voor dragen. Een snelle expansie is dan moeilijker voor elkaar te krijgen. Wel doen we samen met woonformule Hagen de inkoop, zodat we scherpe prijzen kunnen hanteren."

Het gehele interview is te lezen in het augustusnummer van RetailTrends, dat vandaag (10 augustus) verschijnt

Een jaarabonnement op RetailTrends? [Klik hier](#)

U kunt vrijblijvend een proefnummer aanvragen via sales@retailtrends.nl