

daarnaast veel Chinese en Turkse partijen. Wij zitten wel in een andere niche van de markt dan zij. Wij doen niet mee aan tenders waar iemand vijftigduizend bedden voor de laagste prijs wil hebben. Wij doen mee voor de partijen die erover willen praten hoe ze ervoor zorgen dat hun klant lekker slaapt. Dat is onze niche. Topsportend Nederland ligt op onze producten te slapen. Het Nederlands elftal, Jumbo Visma, de Olympische sporters, Ajax, daar ontwikkelen wij onze producten mee.”

5 Hoe groot kan dit worden? “Best wel groot. In feite is de potentie van dat bedrijf eigenlijk groter dan van het winkelbedrijf omdat het wereldwijd potentieel heeft. Ik denk dat wij voorlopig lekker doorgroeien in onze winkels, maar Beter Bed zou er weleens heel anders uit kunnen zien als we tien jaar verder zijn. We willen vierhonderd miljoen euro omzet draaien in 2025, maar de samenstelling van die omzet kan heel erg veranderen.”

6 De activiteiten in Zweden groeiden hard vorig jaar. Toch verkocht u ze. Had u de activiteiten niet kunnen uitbouwen? “Ik kon er niets mee. We konden er niet de juiste mensen op zetten om het verder te brengen en het had geen prioriteit. Het opbouwen van een winkelbedrijf is gewoon ingewikkelder. Het kan natuurlijk wel en we sluiten niet uit dat we winkels zullen kopen, maar als ik iets koop, ga ik niet een paar winkels kopen. We hebben daar eerst rechtgezet wat scheef stond. Vervolgens deed zich de kans voor om het aan een hele goede partij te verkopen. Ik sluit niet uit dat we ooit teruggaan naar Zweden, maar dan wel met een serieuze omvang, niet met zestien winkels.”



**‘DANKZIJ DE
VERBETERDE
LOGISTIEK
KUNNEN WE EEN
VEEL GROTERE
SPREIDING OVER
VERSCHILLENDE
LANDEN AAN’**

7 Hoe ziet de toekomst van de winkels in Nederland eruit? “In juli gaan we een winkel openen in Groningen waar we nieuwe ideeën gaan testen over digitalisatie, nieuwe producten, een nieuwe indeling en een nieuwe adviseringsmethode. Daar gaan we ingrediënten uit halen die we gaan toevoegen aan ons bestaande netwerk. Dat netwerk gaat overigens ook veranderen. We zitten nu nog vooral op winkelboulevards, maar ik denk dat die op termijn zullen uitsterven en dat wij langzaam zullen overstappen naar een ander netwerk. Dan denk ik aan een groter netwerk met minder vierkante meters omdat er veel meer is gedigitaliseerd.”

8 U bent van plan om abonnementen te gaan verkopen. Wat is daarvan de gedachte? “Het gaat ons om het opbouwen van een langdurige klantrelatie. We proberen dat zodat we bijvoorbeeld kunnen zeggen ‘u slaapt zes maanden op uw kussen, idealiter zou u nu aan vervanging moeten denken’. We bouwen daar een servicesysteem omheen. We hebben bijvoorbeeld een verhuisservice en een reinigingsservice. Bij oudere mensen kunnen we matrassen gaan omdraaien, dat doen we nu ook al in hotels. We kunnen chips in bedden plaatsen waardoor we data kunnen uitlezen en doorgeven aan een partij die daar de juiste adviezen op kan geven. Dat is het systeem dat we aan het bouwen zijn.”