

‘De consument gaat meer geld uitgeven aan slapen’

Beter Bed is in de eerste paar jaar onder leiding van John Kruijssen flink afgeslankt. Het bedrijf ging van meer dan elfhonderd winkels in zeven Europese landen naar minder dan honderdvijftig winkels alleen in Nederland en België. Toch heeft Beter Bed wel degelijk nog flinke internationale ambities. Deze liggen niet per se alleen bij de winkels, maar vooral online en bij groothandel DBC met het merk M line.

Het bedrijf wil langs vier routes de wereld veroveren met M line. Die moeten het brengen tot in Australië, Noord-Amerika en Azië. Naast deze uitbreiding moet de online omzet groeien naar een kwart van het totaal, gaan de winkels van het bedrijf flink veranderen en krijgen consumenten de mogelijkheid een abonnement af te sluiten in plaats van een bed te kopen.

Het moet allemaal leiden tot een verdubbeling van de omzet van 222 miljoen euro vorig jaar naar 400 miljoen euro in 2025. Bestuursvoorzitter Kruijssen deelt in een interview hoe hij de toekomst van Beter Bed en de beddenmarkt ziet.

1 Hoe gaat u die verdubbeling in 2025 realiseren?
 “Een stuk komt uit de bestaande winkels. Die laten een constante groei zien. Het tweede is het winkelnetwerk in België. Daar zijn we nog niet landelijk dekkend, en er is

**‘HET
 ABONNEMENTEN-
 MODEL IS IN
 DE AFGELOPEN
 ZES MAANDEN
 GETEST EN DAT
 IS HEEL GOED
 GEGAAN’**

ruimte voor groei in het aantal winkels. Dan is er de verkoop via internet. Die gaat voor een deel via onze eigen websites, maar ook via die van derde partijen zoals Bol en Amazon. We hebben onze zakelijke activiteiten met de ontwikkeling van het merk M line. We zijn in dertien landen actief en er is al een grote schare partijen die M line verkopen. Dan is er het abonnementverhaal. Dat hebben we de afgelopen zes maanden getest en het is zo goed gegaan dat we over een aantal weken een nieuw merk voor de consument lanceren. Boven alles is er het feit dat de gemiddelde Nederlander nu maar 2 euro per week uitgeeft aan slapen. Dat is minder dan de prijs van een kopje koffie, en ik ga ervan uit dat de markt zich gaat ontwikkelen.”

2 U verwacht dat de consument meer geld gaat uitgeven aan slapen?
 “Daar geloof ik heilig in. Het bedrag dat consumenten

