

# AANKOOPGROEPERING MAG MIJN ZELFSTANDIGHEID NIET BEKNOTTEN

## DOE-HET-ZELF MET DE WAELE KIEST BEWUST VOOR LIDMAATSCHAP CREAHOME

Je bent zelfstandig omdat je daarvoor kiest. Waarom zou je dan toch nog een groepering gaan opzoeken en een stuk van die zelfstandigheid uit handen geven? Een vaak voorkomende misvatting die Sven De Waele maar al te graag de wereld uit helpt.

Deze burgerlijk ingenieur is sinds september 2005 actief in de doe-het-zelf en besloot na een gesprek met de verschillende groeperingen om eind 2007 aan te sluiten bij CreaHome.

Hij vertelt hier waarom.

Hans Demeulenaere

### MET DE PAPLEPEL

**Sven De Waele:** "In feite kun je stellen dat ik het 'zelfstandig ondernemen' met de paplepel heb meegekregen. Mijn ouders hebben deze zaak altijd zelfstandig uitgebaat en ik moet toegeven: het was ook mijn eerste idee toen ik in 2007 begon met de uitbating van de winkel. Alle contacten met leveranciers heb ik zelf gelegd. Ik wou ook geen lid worden van een aankoopgroepering omdat ik dacht dat het lidmaatschap mijn beslissingsvrijheid als zelfstandig ondernemer zou beknotten. Niet, dus ..."

### ALLES MAG, NIKS MOET

#### Lidmaatschap

"Da's voor mij 'Voordeel nummer

1' bij CreaHome: er zijn heel weinig verplichtingen gemoeid met het lidmaatschap. Je betaalt natuurlijk om lid te zijn, maar daarnaast ben je tot niets verplicht. Je bent nog steeds 100% zelfstandig."

"ENKEL JAMMER DAT IK NIET EERDER LID BEN GEWORDEN"

- SVEN DE WAELE

#### Folder

"Zo ben je bijvoorbeeld niet verplicht om mee te doen met de vooropgestelde folder. Doe je wel mee, dan kan je nog steeds –

zonder al te veel meerkost of moeite – bepaalde producten, die je misschien niet in het assortiment hebt, vervangen of wisselen. Wij maken bijvoorbeeld onze eigen folder. We vertrekken voor een groot stuk van de aanbiedingen die in de CreaHome folder naar voren geschoven worden, omdat we op die manier natuurlijk meegenieten



Doe-Het-Zelf met De Waele heropende in juni 2007 zijn deuren na een complete remodelling. De verkoopsooppervlakte verdubbelde. De omzet ondertussen ook

van de leverancierspromoties die voor de hele groep gelden, maar het effectieve eindresultaat is een folder die volledig 'Doe-Het-Zelf met De Waele' uitstraalt. Compleet met logo en al. Het denkwerk, dat deed CreaHome, de resultaten, die zijn voor ons."

#### Leveranciers

"Ook voor de keuze van de leveranciers zijn we als lid vrij om al dan niet met een bepaalde leverancier in zee te gaan. De door CreaHome bedongen voorwaarden staan gebundeld in een leveranciersmap. Die zijn bindend. Maar elk lid van de aankoopgroepering kiest zelfstandig of hij met die leverancier al of niet in zee wil gaan. Ik moet eerlijk zeggen dat ik grote ogen trok toen ik de voorwaarden bij bepaalde leveranciers onder ogen kreeg. Zo was er een leverancier die me

– toen ik zelf instond voor de onderhandelingen – garandeerde dat ik een geprivilegieerde klant was, die aan de beste voorwaarden aankocht. Tot ik de leveranciersmap onder ogen kreeg ... daaruit bleek dat ik maar liefst nog 10% goedkoper kon aankopen. Dat is nu wel een uitzondering, maar globaal gezien koop ik nu zo'n 3 à 4 procent goedkoper aan. Eindejaarskortingen heb ik daarbij nog niet meegerekend."

#### TRANSPARANT

"Voordeel nummer 2 is voor mij de transparantie van de organisatie en het feit dat de voordelen die je uit je lidmaatschap kan halen op voorhand duidelijk zijn. Er zijn zo'n 200 leveranciers waar CreaHome specifieke voorwaarden heeft bedongen. Bij



Klanten krijgen bij het binnenkomen meteen een aantal promoties te zien. Impulsaankopen krijgen zo meer kans



Een centrale gang leidt de klanten langs de verschillende productcategorieën tot aan de kassa / de balie