

Hans Anders Retail Group versterkt managementteam met twee nieuwe leden

De **Hans Anders Retail Group** heeft twee nieuwe benoemingen gedaan in het managementteam. **Hidde van der Louw (48)** is aangesteld tot **Group Director Marketing & Digital** en **Sandra Teiwes (43)** wordt verantwoordelijk voor de **internationale HR-afdeling**. De Nederlandse marktleider op het gebied van **brillen, hoortoestellen en contactlenzen** wil met de uitbreiding zijn digitale voorsprong verder uitbouwen en het HR-beleid vormgeven op een manier die past bij de omvang en de Europese groeiambities.

Internationale carrières in de retailindustrie

Van der Louw is afkomstig van de AS Adventure Group waar hij een dubbelrol vervulde. Zo was hij als CDO verantwoordelijk voor de group en daarnaast als marketing- en omnichanneldirecteur verantwoordelijk voor de Nederlandse buitenwinkelketen Bever. Als CDMO van de Hans Anders Retail Group wordt Van der Louw verantwoordelijk voor het uitbreiden van de succesvolle omnichannelstrategie van de retailketen. Teiwes was hiervoor HR-manager Benelux van Holland and Barrett. Als International HR Director van de Hans Anders Retail Group wordt zij verantwoordelijk voor het neerzetten van een toekomstbestendig en strategisch HR-beleid.

Europese groeistrategie

De benoeming van Teiwes en Van der Louw is een belangrijk onderdeel van de Europese groeistrategie, zegt Chief Executive Officer van Hans Anders, Bart van den Nieuwenhof. *“Bij Hans Anders ligt een fantastisch fundament, maar gezien onze groeiambities is dit het juiste moment om Sandra en Hidde in het managementteam op te nemen. Beiden hebben de ideale achtergrond om de digitale transformatie van Hans Anders nog meer te versnellen. Hun internationale ervaring past in onze strategie om voor zowel onze medewerkers als klanten een omgeving te creëren waarin zij de aandacht en service krijgt die ze verdienen.”*

“Fysiek en web zijn geen gescheiden werelden, ze versterken elkaar”

Van der Louw over zijn aanstelling: *“De Hans Anders Retail Group staat voor groei en expansie en heeft de ambitie om naast de huidige 700 winkels nog veel meer vestigingen in Europa te openen. Om die groei te kunnen bijbenen, zal ik de organisatie equiperen voor de complexiteit die bij een omnichannelbedrijf hoort. In deze strategie kijken we niet zozeer vanuit een specifiek kanaal, maar staat de klant centraal. Winkel en web zijn geen gescheiden werelden, ze versterken elkaar. En juist in de goede samenwerking daartussen ligt de kracht. Aan mij de taak en eer om ervoor te zorgen dat het bedrijf daarin verder excelleert.”*

Bovengemiddelde aandacht voor groei en ontwikkeling

Teiwes: *“Al vanaf de eerste kennismaking kreeg ik het gevoel dat de Hans Anders Retail Group no-nonsense is. Simpel, in de meest positieve zin van het woord, met aandacht voor de medewerkers en de ambitie om de groei en ontwikkeling van medewerkers nog meer aandacht te geven dan ze nu al doen. De keten Hans Anders, in Nederland en België, is een prachtig bedrijf waar iedereen zich kan ontwikkelen, maar waar je bovenal in een relatief korte tijd het mooie vak van opticien kunt leren op het Hans Anders College. Ik kijk ernaar uit om al die mooie verhalen te verzamelen en te delen.”*





OVER HANS ANDERS

Depuis un certain temps déjà, Hans Anders Retail Group est **l'un des groupements d'entreprises d'optique qui connaît la plus forte croissance en Europe**. La plateforme de vente constituée de **trois marques commerciales (Hans Anders, eyes + more et Direkt Optik)** ambitionne de devenir le leader du segment **value-for-money** au sein des **marchés européens**, et ce, de manière socialement responsable.

Populaire et en pleine expansion, le segment de marché value-for-money se caractérise par la recherche du meilleur rapport qualité-prix. Le groupe Hans Anders opère sur ce terrain avec un **esprit d'entreprise** méthodique : la recherche constante d'une amélioration de la qualité pour **le meilleur prix** du marché. Le groupe s'est donné pour mission de rendre les appareils auditifs et l'optique accessibles à tous. Hans Anders Retail Group **se démarque** de la concurrence du marché et est **un exemple à suivre**. Le groupe montre toujours plus de flexibilité et de ressource, même face aux tendances dominantes du marché.

En janvier 2017, Hans Anders Retail Group est devenu la propriété de **l'investisseur britannique 3i**.



Hans Anders