

Highlights 2019

maxeda
DIY Group

Verstevigen van duurzame groei en marktleiderschap





Welkom bij de Highlights en Key Figures van onze groep over het jaar 2019. Een jaar waarin we onze duurzame groei en marktleiderschap hebben versterkt.

Onze groep opereert dagelijks vanuit 345 winkels (206 eigen winkels en 139 franchise winkels), met gezamenlijk meer dan 1 miljoen vierkante meter retailruimte. Wekelijks helpen we meer dan 1,5 miljoen klanten in onze winkels en online. Met de afronding van het Formido-project versterkt Praxis zijn nr. 1 positie in de DHZ-markt. Hiermee is er officieel een eind gekomen aan het voortbestaan van de Formido winkelformule en gaat Maxeda DIY Group verder met drie winkelformules.

Onder het leiderschap van onze CEO, Guy Colleau, en samen met mijn collega's van het Executive Leadership Team, hebben we onze duurzame groeiplannen verder uitgerold. Als onderdeel van de 'Make it Easy' strategie heeft Maxeda dit jaar haar vijf groeimotoren verder versterkt: Store, Product, People, Digital en Home. We openden winkels, lanceerden nieuwe concepten in de Benelux, investeerden in nieuwe

assortimenten en in onze online- en marketingpropositie, en verbeterden de efficiëntie en synergie in onze Benelux-organisatie. Zo hebben wij 45 miljoen euro geïnvesteerd in het zeker stellen van duurzame groei op de volgende aspecten:

- **Stores:** opereren in retail blijft een continu proces van nieuwe locaties vinden, de concurrentie voorblijven en de juiste balans vinden om duurzame groei zeker te stellen. We hebben daarom verder geïnvesteerd in nieuwe formats gebaseerd op onze gedefinieerde klantpropositie. We openden 3 nieuwe winkels en verbouwden 9 winkels; 15 Praxis-winkels werden geïntegreerd vanuit Formido.
- **Organisatie en productaanbod:** we investeerden verder in een centrale Benelux-organisatie, hebben onze DHZ-retail business versterkt door een vernieuwd productaanbod, en creëerden synergie

door meer geïntegreerde operationele werkzaamheden en door onze schaalmaat te gebruiken voor het stimuleren van kapitaal efficiency. Zo is Maxeda een strategisch partnership aangegaan met A.R.E.N.A. Alliance voor de inkoop van Doe-Het-Zelf-, tuin- en decoratieproducten (met uitzondering van Azië) om zodoende ons concurrentievermogen op de markt verder te versterken. Daarnaast verwelkomden we op 1 januari 2020 Corine Duchenne als Algemeen Directeur Praxis en Frits Voorhout als Directeur Operations Praxis.

- **Digital journey:** we hebben onze aanwezigheid op het gebied van e-commerce verder ontwikkeld. Zo hebben we geïnvesteerd in ons digitale platform: mobiele applicaties, nieuwe websites, een nieuw E-DC, Cross Dock 2.0 en 'Klik & Haal af'. De uitbreiding van ons digitale platform en de integratie van digitale innovatie in onze operationele servicemodellen in de winkels heeft een positieve impact gehad op onze omzet.
- **Marketing:** om onze marketingstrategie te versterken, de klantloyaliteit te vergroten en de winkelervaring voor klanten te verbeteren, zijn er verschillende tactische promotie-initiatieven geïmplementeerd, zoals loyaliteitsprogramma's met behulp van klantenkaarten, in zowel België als Nederland. Ook hebben we onze 'Voor de Makers' marketingpropositie voor zowel Brico als Praxis gecontinueerd, met uitgebreide makers platforms online en makers workshops in de winkel.

Het bovenstaande resulteerde in een stabiele jaarlijkse omzet van 1.390 miljard euro. De Doe-Het-Zelf markt in Nederland en België is wederom gegroeid. We hebben succesvol ons marktaandeel weten te behouden in 2019. In België hebben we zelfs

marktaandeel gewonnen, ondanks de toenemende concurrentie van bestaande concurrenten. In Nederland is ons marktaandeel licht gedaald, voornamelijk gedreven door de vermindering van het aantal winkels als gevolg van de integratie van Formido in Praxis. Het operationele resultaat steeg met 0,6% van 110.7 miljoen euro naar 111.4 miljoen euro. We zullen onze reis continueren dankzij het harde werk, de drive en de inzet van onze collega's en leveranciers, aan wie ik mijn oprechte dank en waardering te kennen wil geven. We opereren in een uitdagende markt waarin we competitief moeten blijven, onszelf continu dienen aan te passen om zodoende duurzame groei te verzekeren. We blijven zoeken naar manieren om kosten te reduceren, efficiënter te werken en flexibeler te zijn. De sterke en ervaren management teams hebben het strategisch plan succesvol uitgevoerd, waardoor we verder konden groeien naar de grootste Doe-Het-Zelf retailer in de Benelux met twee sterke merken, Brico in België en Luxemburg en Praxis in Nederland. We hebben een krachtige omnichannel-klantpropositie neergezet door het implementeren van diverse projecten ter verbetering van onze producten en services, zowel in de winkels als online.

Ik ben trots om samen met mijn collega's in het Executive Leadership Team, en samen met de teams van onze hoofdkantoren en in onze winkels, ons te blijven focussen op het aanbieden van een naadloze customer journey voor onze klanten, onze makers, met de beste DHZ-producten en services in de Benelux.

Luc Leunis
CFO Maxeda DIY Group

De grootste Doe-Het-Zelf retail keten in de Benelux

Maxeda DIY Group is de grootste Doe-Het-Zelf retailer in de Benelux met Praxis in Nederland en Brico en BricoPlanit in België en Luxemburg. Deze winkelketens worden vertegenwoordigd door 345 winkels, zowel in eigendom als in franchise. Maxeda DIY Group heeft meer dan 7.000 medewerkers waarvan ± 60% werkzaam is in Nederland. Alle winkels hebben totaal ruim 1 miljoen m² winkeloppervlakte met wekelijks ruim 1.5 miljoen klanten in de winkel en online.



Onze winkelformules



Brico

Brico is de Doe-Het-Zelf marktleider in België met een uitgebreid assortiment van Doe-Het-Zelf producten, interieur- en tuinartikelen, waarbij bekende merken worden gecombineerd met eigen merken. Brico levert inspirerende producten en diensten voor alle makers, of ze nu ervaring hebben of niet. Brico heeft een netwerk van 140 winkels in België en Luxemburg: Brico en Brico City.



BricoPlanit

BricoPlanit is een keten van 13 megastores (inclusief Briko Dépôt) in België. BricoPlanit biedt als multi-specialist het grootst mogelijk assortiment producten voor Doe-Het-Zelf projecten, van bouwmaterialen tot woninginrichting en tuinproducten.



Praxis

Praxis is één van de grootste en bekendste Doe-Het-Zelf ketens in Nederland. Praxis speelt in op de wensen van alle makers, zowel ervaren als beginnende doe-hetzelvers, met het beste aanbod producten. Praxis heeft 192 winkels: Praxis, Praxis Megastore, Praxis Megastore & Tuin en Praxis City.



Onze mensen

Maxeda DIY Group blijft haar activiteiten verder ontwikkelen door te investeren in onze medewerkers en klanten, door samen te werken als één team in een open, actieve en positieve cultuur. Onze cultuurwaarden vormen een belangrijke basis voor hoe we er voor elkaar zijn en voor de klant. Via diverse initiatieven geven we onze medewerkers handvatten om deze cultuurwaarden mee te nemen in hun dagelijkse werk. Dit zie je overal in terug: in de omgang met de klant maar ook in de omgang met elkaar. Wij geloven erin dat door Open, Actief en Positief te zijn, we op een leuke manier kunnen samenwerken en daarmee het verschil maken!

Make it Easy

Maxeda DIY Group zet zich in om alles te simplificeren voor de klant, zowel in de winkels als online. Met de strategie 'Make it Easy' willen we het makkelijker maken voor onze makers middels vijf groeimotoren (Store, Product, People, Digital en Home), zodat wij een naadloze omnichannel-klantervaring creëren en top-of-mind worden bij DHZ-klanten in de Benelux.



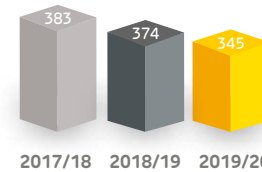
Winkel formules

	Totaal aantal winkels	Aantal eigen winkels	Aantal franchise winkels	Aantal City winkels	Gemiddelde vloer oppervlakte m ²
Brico	140	65	75	14 (FOS)	3.700 (City is 450m ²)
BricoPlanit	13	13	-	-	11.200
Praxis	192	150	42	10 (DOS)	4.100 (City is 300m ²)
	345	228	117	24	

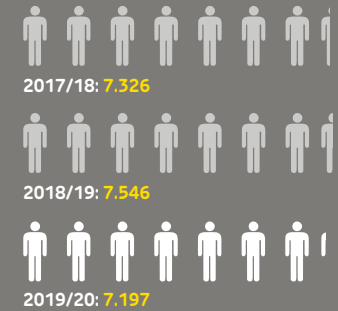
*DOS = eigen winkel, FOS = franchise winkel

Winkels

Aantal winkels



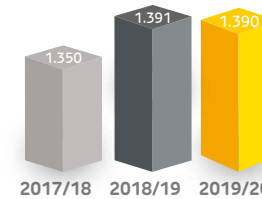
Medewerkers



* Eigen winkels en hoofdkantoren

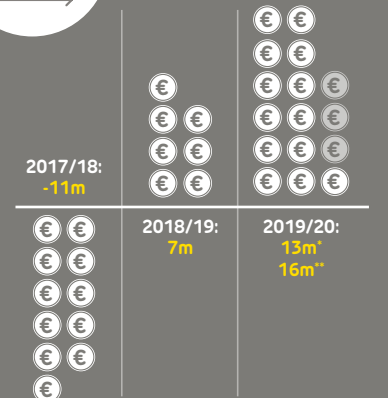
Netto omzet

Miljoen euro



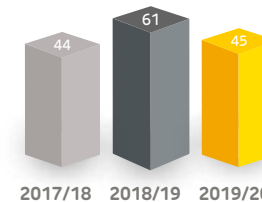
Werkkapitaal

Miljoen euro



*excl. IFRS 16 | **incl. IFRS 16

Bruto investeringen vaste activa



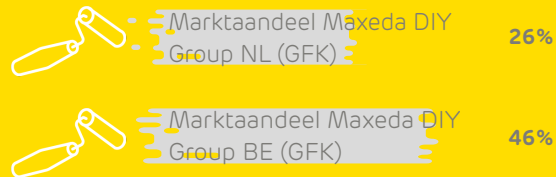
Netto omzet in miljoen EUR
1.390



Aantal winkels
345



Markt-aandeel



Groei van de DHZ markt*

*to.v. 2018





De winkels in België, Luxemburg en Nederland zijn de belangrijkste verkoopkanalen voor Maxeda DIY Group. Inmiddels tellen de winkelformules, Brico, BricoPlanit en Praxis, samen 345 winkels. We investeren in nieuwe formats gebaseerd op onze geherdefinieerde klantpropositie (Small Box, Mid Box, Big Box) en zijn constant bezig met het verbeteren van de winkelbeleving voor onze klanten. Zo openen we winkels op nieuwe locaties zodat we nog beter bereikbaar zijn voor klanten en verbeteren we bestaande winkels, bijvoorbeeld door ze uit te breiden of van een nieuwe look & feel te voorzien.



Nieuwe winkels

Ook het afgelopen jaar opende Maxeda DIY Group diverse nieuwe winkels en werden al bestaande winkels uitgebreid en voorzien van de nieuwe look en feel. Het Formido-project dat Praxis in 2017 is gestart ging ook in 2019 door. Er werden maar liefst 15 oud Formido's omgebouwd tot Praxis-winkel. Praxis opende ook een eigen nieuwe winkel. Met de opening van Praxis City Osdorp kwam het aantal Praxis City's op tien te staan. Ook bij Brico werden er nieuwe winkels aan de formule toegevoegd. Zo werd met Brico Pommerloch de derde winkel in Luxemburg geopend en opende in Waterloo een nieuwe BricoPlanit. Daarnaast werden bestaande winkels uitgebreid, Brico Gosselies kreeg er bijna 1.000 m² oppervlakte bij en Brico Jodoigne verdubbelde zelfs in winkeloppervlakte. We openden 3 totaal nieuwe winkels en er werden 9 winkels verbouwd.



Remodelings

De remodeling van Brico Gosselies bood bij uitstek de mogelijkheid om te experimenteren met een nieuw concept Mid Box (middelgrote winkel), vooral gericht op de wereld van decoratie. Zo is het volledige aanbod van de afdelingen decoratie aanzienlijk uitgebreid om beter aan de verwachtingen van de klant te voldoen en de klant nog meer te inspireren. Men vindt hier een winkel die volledig gewijd is aan raam- en wanddecoratie. Het aanbod is ook uitgebreid in de volgende assortimenten: deuren, parketvloeren, verlichting en tegels. Dit decoratieconcept is een groot succes sinds de heropening van deze winkel en zal in 2020 ook worden toegepast in andere winkels van dit format, onder andere in de winkels Froyennes en Borsbeek.



Afronding Formido-project

Het Formido-project werd gestart op 7 september 2017 en naderde eind 2019 zijn einde. Afgelopen jaar werden er maar liefst 15 oud-Formido's omgebouwd naar Praxis-winkels. Om de klanten zo min mogelijk te belasten bleven de winkels tijdens de verbouwing grotendeels open. Vaak vonden er meerdere verbouwing tegelijk plaats. Met de ombouw van deze 15 winkels kwam het aantal omgebouwde Formido's in totaal op 44 te staan en is er officieel een einde gekomen aan het voortbestaan van de Formido winkelformule. In 2019 werden onder andere winkels in Brielle, Den Helder, Oostvoorne en Rijen geopend. Alle nieuwe winkels werden voorzien van de nieuwe Praxis look & feel. Klanten kunnen nu in (bijna) alle delen van Nederland terecht bij een Praxis-winkel in de buurt.



Ons uitgebreide assortiment is er op gericht om onze klanten zo goed mogelijk te helpen bij hun Doe-Het-Zelf-klassen. We zijn daarom steeds bezig met het verbeteren en updaten van de producten die we aanbieden. Per jaar vinden er een groot aantal assortimentswissels plaats om het aanbod van producten up-to-date te houden en de klant te voorzien van de beste producten. Daarnaast gaan we op zoek naar kansen en mogelijkheden om producten voor een scherpe prijs aan te bieden, zoals het aangaan van strategische samenwerkingen.



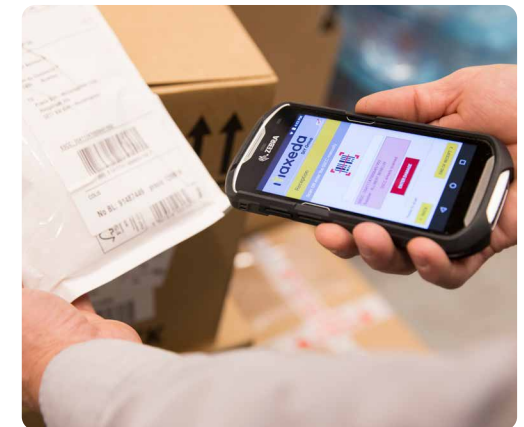
Samenwerking Maxeda DIY Group en A.R.E.N.A. Alliance

Eind januari 2020 is Maxeda een strategische samenwerking aangegaan met de A.R.E.N.A. Alliance voor de inkoop van Doe-Het-Zelf-, tuin- en decoratieproducten (met uitzondering van Azië). Maxeda is de achtste DIY retailer die zich aansluit bij A.R.E.N.A. Door deze samenwerking kunnen de partners samen goedkoper inkopen bij leveranciers en kan Maxeda haar concurrentievermogen op de markt verder versterken. Momenteel geldt deze samenwerking alleen voor A-merk producten en niet voor onze eigen merken.



Assortimentsuitbreiding en-wijziging

Maxeda DIY Group is altijd bezig met het verbeteren en uitbreiden van haar assortimenten. Hiermee proberen we zo goed mogelijk aan de behoeften van de klanten te kunnen voldoen en ze daarnaast te inspireren. We volgen de trends en proberen zoveel mogelijk innovatieve producten aan te bieden, denk hierbij aan robotgrasmaaiers of waterbesparende douches. Ook in 2019 zijn er weer een hoop producten toegevoegd aan ons assortiment en is het assortiment zowel uitgebreid als verbeterd. Onder andere op de keuken-, bouw-, licht- en verfafdeling is het assortiment afgelopen jaar geüpdatet bij alle winkelformules. Maar niet alleen in de winkel kunnen klanten terecht voor een groot assortiment, ook online zijn er steeds meer producten te vinden. Het aantal producten op de websites is het afgelopen jaar ook flink uitgebreid.



Verbeterde controle leveringen met Crossdock 2.0

In de zomer van 2019 is het Crossdock 2.0 project live gegaan. Dit project is gericht op het verbeteren van het logistieke proces van leveringen aan de winkels. Alle colli's en paletten van onze transporteurs zijn voorzien van een unieke barcode en identificatienummer. Door deze met een PDA te scannen kan worden gecontroleerd of de levering correct en compleet is. Tevens worden eventuele afwijkingen direct opgemerkt zodat verkeerd geleverde artikelen gelijk naar de juiste plek kunnen worden gebracht. Ook geeft het inzicht in waar de goederen zich bevinden in de keten. Uit de eerste resultaten van Praxis blijkt dat circa 90% van alle leveringen zijn ontvangen via scanning, dit komt al erg dicht in de buurt van het streefdoel om alle leveringen digitaal af te handelen. Een volgende stap in het Crossdock 2.0 project is om een koppeling met SAP en automatische mancomelingen te maken.



Onze 7.000 mensen vormen samen één van de groeimotoren van onze business. Ze hebben een passie voor wat ze doen en staan klaar voor collega's en klanten. Wij geloven erin dat door Open, Actief en Positief te zijn, we op een leuke manier kunnen samenwerken en daarmee het verschil maken. Door te investeren in onze medewerkers en klanten, en samen te werken als één team in een open, actieve en positieve cultuur, halen we resultaten makkelijker en zorgen we zo samen voor groei. Elk talent is bij ons welkom.

Wij/Nous
Brico

Wij/Nous
**Brico
Planit**

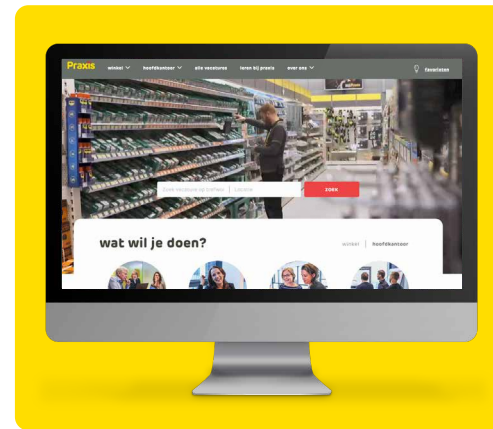
Wij
Praxis

we
maxeda
DIY Group



HR digitalisering

Maxeda DIY Group biedt verschillende digitale hulpmiddelen aan om haar medewerkers digitaal te ondersteunen en zodoende processen efficiënter te maken, communicatie eenvoudiger en kennis toegankelijker. Begin 2019 lanceerde Maxeda een digitaal HR-systeem, 'MijnHR', in Nederland. Medewerkers kunnen zo hun eigen HR-zaken regelen en hun gegevens online inzien en wijzigen. Inmiddels maken 4.500 medewerkers gebruik van MijnHR. Ook in België zijn de beginstappen gemaakt om dit HR-systeem te implementeren. Via de Wij-app biedt Maxeda een sociaal platform aan waarmee 5.000 medewerkers met één druk op de knop met elkaar worden verbonden. Zo kan men veel sneller met elkaar communiceren, ervaringen delen en bevordert dit het teamgevoel. Ook is er een online leerplatform, de Academy, met een ruim aanbod aan leeractiviteiten zodat medewerkers via klassikale-, online trainingen en combinatie programma's kunnen werken aan hun vakinhoudelijke en persoonlijke ontwikkeling. In 2019 hebben 4.979 deelnemers in totaal 36.550 klassikale trainingsuren voltooid.



Employer branding

Een sterk employer brand, oftewel een positief werkgeversmerk, is belangrijk wanneer je als organisatie talenten wil aantrekken en ervoor wil zorgen dat talenten ook bij de organisatie blijven werken. Authenticiteit en onderscheidenheid spelen hierin een belangrijke rol. Daarom lanceerde Praxis/Maxeda DIY Group medio 2019 een gebruikersvriendelijke werken-bij-site waarin we ons verhaal als werkgever kunnen vertellen. Onder de noemer #werkenbijpraxis worden diverse interne en externe campagnes via verschillende social media kanalen gelanceerd. Zo worden we als werkgever zichtbaarder bij talenten en creëren we meer geëngageerde en betrokken medewerkers. In 2019 hebben ook Brico en BricoPlanit een begin gemaakt met een werken-bij-site. Deze site gaat medio 2020 live.



Onboardingstraject

In 2019 hebben Brico en BricoPlanit zich gericht op de ontwikkeling van een integratieplan voor nieuwe medewerkers. Er zijn nieuwe korte themavideo's beschikbaar gesteld aan de winkels die zich richten op het verwelkomen van nieuwe medewerkers. Ze hebben betrekking op de basisregels, het gedrag dat men moet aannemen naar de klanten toe, de herbevoorrading van de goederen en het verwelkomen van de klanten bij de kassa. Ook is er voor BricoPlanit een integratieboekje voor de functie van 'afdelingsverantwoordelijk' ontwikkeld. Verder is de promotie voor de Academy in de winkels voortgezet, met name door middel van praktijktrainingen op laptops. Eind 2019 werd een nieuw online opleidingstraject ontwikkeld. Dit is een digitaal onboardingstraject dat nieuwe medewerkers kunnen volgen tijdens hun integratie- en opleidingsperiode. Daarnaast is er gestart met het ontwikkelen van een onboardingstraject voor het hoofdkantoor in Amsterdam.



Steeds meer klanten weten de winkelformules van Maxeda DIY Group ook online te vinden en een groeiend aantal klanten koopt hun klusspullen online. Digital groeit hierdoor ontzettend hard, zo hebben we dit jaar 25% meer online verkocht dan vorig jaar. Online zijn er inmiddels ruim 40.000 artikelen beschikbaar en door middel van onder andere het E-DC en gepersonaliseerde communicatie werken we er hard aan om de online klantbeleving zo optimaal mogelijk te maken.



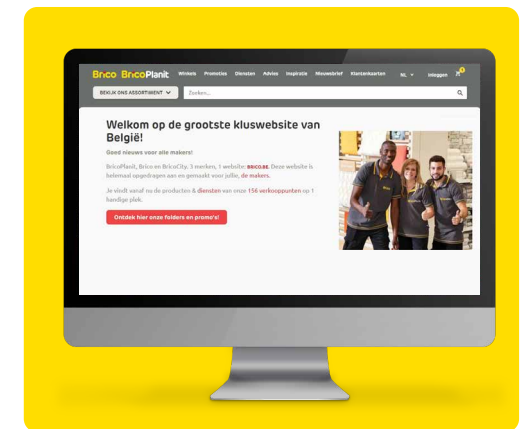
Loyaliteitsprogramma's

Zowel Brico als Praxis introduceerden in 2019 een nieuw loyaliteitsprogramma voor hun klanten. Praxis lanceerde in april Praxis Plus, een programma dat klanten niet alleen helpt met klussen maar ook speciale kortingen, voordelen en extra services biedt. Praxis Plus is te vinden in de vernieuwde Praxis app en heeft onder andere als doel om de relatie met de klussers die regelmatig bij Praxis komen te verstevigen. Inmiddels hebben al meer dan een miljoen klanten zich aangemeld voor Praxis Plus. Ook Brico introduceerde een nieuwe app en klantenkaart met een nieuw loyaliteitsprogramma. Hiermee is het mogelijk om de klant gepersonaliseerde kortingen te geven. Ook hier kan de klant genieten van exclusieve voordelen zoals het gratis huren van een aanhangwagen en gebruik maken van garantie zonder kassabon.



E-commerce Distributie Centrum (E-DC)

Het E-DC is een van de locaties (naast SHD-winkels en leveranciers) waar de online artikelen op voorraad liggen. Wanneer een klant een online bestelling plaatst verzorgt het E-DC het verzamelen, inpakken en verzenden van de online order. Het grote voordeel is dat hier geen winkel aan te pas hoeft te komen en dat de voorraad nagenoeg 100% juist is. Het E-DC verstuurt nu ongeveer 33% van de online leveringen, dat zijn honderden pakketten per dag. Het uiteindelijke doel voor het E-DC is dat alle online bestellingen vanuit één locatie naar de klant worden gestuurd. Hiermee willen we de online klantbeleving verbeteren en er voor zorgen dat klanten hun order snel en op tijd krijgen. Achter de schermen wordt er in samenwerking met leveranciers hard gewerkt om het aantal artikelen in het E-DC uit te breiden. Zo worden nu bijvoorbeeld al pallet- en grote seizoenartikelen verstuurd vanuit het E-DC.



1 website en folder

In juli 2019 is er één gezamenlijke website gelanceerd voor Brico en BricoPlanit. Door het samenvoegen van de twee sites is onze zichtbaarheid in zoekmachines zoals Google geoptimaliseerd en worden nieuwe klanten aangetrokken. Door onze krachten te bundelen zijn we beter gepositioneerd als Doe-Het-Zelf keten in België, zowel online via de website als offline via onze folder. De samenvoeging van de sites zorgde voor harmonisatie op verschillende vlakken. Dankzij deze nieuwe website hebben we een grote stap gezet in de ontwikkeling van onze digitale strategie en voldoen we aan de vraag van onze klanten.

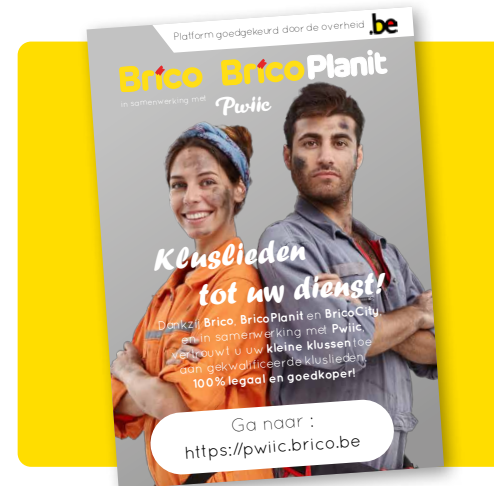


De groeimotor Home is gericht op alle oplossingen die we als Maxeda DIY Group klanten kunnen bieden op het gebied van diensten en innovaties om hun leven thuis gemakkelijker te maken. Daarnaast bieden we ook verschillende services aan om thuis klussen eenvoudiger te maken, bijvoorbeeld door middel van hulp bij montage en het verhuren van gereedschap.



Zonnepanelen bij Brico

Sinds september 2019 verkoopt en verhuurt Brico zonnepanelen onder de noemer 'Brico Solar'. In samenwerking met Earth, Belgische specialist in zonnepanelen, biedt Brico een unieke formule aan die voor een maximale toegankelijkheid tot groene energie zorgt. Het principe is eenvoudig: klanten die zonnepanelen willen kunnen onmiddellijk, via de website of in de winkel, een gepersonaliseerde simulatie krijgen op basis van hun verbruik en de oppervlakte van hun huis. Earth zorgt voor de technische analyse van het huis en installeert de zonnepanelen in minder dan een dag. Ook kunnen klanten kiezen voor het huren van zonnepanelen. Deze formule is uniek in België en maakt het mogelijk om het financiële obstakel te overwinnen zodat zonne-energie voor iedereen toegankelijk wordt.



Samenwerking Pwiiic

In samenwerking met Pwiiic bieden Brico en BricoPlanit een nieuwe dienst aan via een collaboratief dienstenplatform 'doe-het-zelvers tot uw dienst'. Het platform maakt het mogelijk om contact te leggen met personen die kennis hebben van Doe-Het-Zelf klussen op verschillende gebieden. Deze specialisten voeren de klus uit op een eenvoudige, efficiënte en goedkope manier. Hierdoor kunnen we al onze klanten, ook de minder ervaren doe-het-zelvers, een succesvolle afronding van hun Doe-Het-Zelf project garanderen.



Boels 2.0

Boels is partner van Praxis voor het verhuur van gereedschap en materiaal. Voorheen hadden klanten die naar de winkel gingen om hun materiaal te huren, geen enkele garantie op beschikbaarheid. Dit proces is eenvoudiger gemaakt in het kader van onze strategie 'Make It Easy'. Er is een reserveringsplatform opgezet met Boels, dat toegankelijk is via de servicepagina van Praxis.nl. Hierop kan de klant zijn materiaal eenvoudig en efficiënt online reserveren zodat hij verzekerd is dat zijn materiaal beschikbaar is. Sinds de lancering heeft Praxis bijna 300 online reserveringen per maand geregistreerd. Dit platform zal in 2020 ook beschikbaar zijn voor Brico en BricoPlanit.



53.890 kg
batterijen ingezameld

182.728 kg

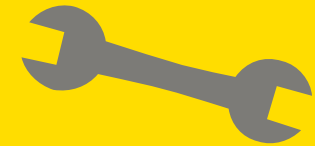


elektrisch afval en lampen
ingezameld via Wecycle-Recupel

76

Amfori BSCI audits
uitgevoerd

150.000 stuks
handgereedschap
ingezameld via
Gered Gereedschap



31.000 kg
minder plastic



START van de
Well Being Academy

Brico zet zich in voor
het goede doel

20 X €10.000
aan scholen geschonken



4.979
deelnemers
voltooien in totaal

36.550

Klassikale
trainings-
uren



CO²-uitstoot met

70%
verminderd

88%

van het hout
is aantoonbaar
gecertificeerd



Aandacht voor
**water-
vriendelijke
tuin**
bij Praxis



Verschillende
**winkel-
initiatieven**
bij
Praxis