

MIX-Classic: de eerste Mega Praxis

08-06-2022 07:00



Praxis doet 't mega, een voorbeeld van helemaal anders

Hij is open, de eerste Praxis megastore. Dat betekent 11.000 m², 450 soorten tegels, 400 soorten behang, even zo veel verschillende kranen en 300 verschillende machines, allemaal op voorraad. In Nederland is ruimte voor 10 van zulke kolossen, ongeacht wat Hornbach en Marktkauf doen. Want: "dat zijn eigenlijk geen concurrenten", zegt directeur Ad Walter. En inderdaad, een bezoekje aan Amsterdam leert: dit is ongeëfde. Wat een verschil met soortgenoten. Wat een sfeer, wat een kleuren...

Aan de rand van de Bijlmer, direct aan de A-9 ligt hij, de eerste Megapraxis. Een gigant, voormalig distributiecentrum van Heineken, met hoog boven de entree het mega-logo van Praxis. Het is vrijdagmiddag, welgeteld vijf dagen voor de officiële opening. Op de parkeerplaats trekken wegvoerters nog de laatste strepen voor de 500 parkeervakken. De parking is nu nog leeg, dus kan de auto recht voor de deur,

zijn is dit een echt warenhuis. Heel veel kleuren, mooie vormgeving, typisch Bijlmer (KBB is de moeder van Praxis-Ferminx-groep), consumenten-kenners bij uitbreiden, beter dan de bouwmaterialenlevering.

Decoratie, service en convenience
Dit winkel is een pilotstore voor het megapraxis-concept. Nog dit jaar staat in Gronin-



Waar vind ik wat?

veel klanten verwacht het management op zaterdag. Dan de tweede voorwaarde: opvallen doet de winkel zeker. Er zijn vijf ideeën en voorbeelden te zien. De megapraxis heeft een assortiment van 453.500 artikelen, zo'n 20.000 meer dan een doornieu Praxis, merendeels decoratief. Desalniettemin is er ook een volwassen presentatie van gereedschap en zware statische machines. Commercieel manager De Haas: "Wij laten mensen



Totaal vernieuwde shoping aan het pland wijkt de weg.

decoratie-ideeën oplossen in een plezierige ambiance." Hij gaat met zijn concept dan ook niet op de professionele klussers af, maar op de huishouders. Met de eerste voorwaarde zit het goed. Kennemerland en de Haarlemmermeer, een regio met zo'n miljoen inwoners. Precies 20

gen nummer twee op de rol en naar verhuud zou Almere één van de volgende zijn. Ad Walter, directeur van de Praxis-groep, legt de gedachte achter de megastore uit. "Een winkel van dit kaliber kan volgens ons in Nederland alleen maar slagen als hij aan een paar voorwaarden voldoet. Er moeten

genoeg mensen in de buurt wonen en de winkel moet bijzonder zijn. Tamenlijk open deuren maar toch..." Met de eerste voorwaarde zit het goed. Kennemerland en de Haarlemmermeer, een regio met zo'n miljoen inwoners. Precies 20

in elkaar. Maar Praxis móet wel opvallen. "Onderweg naar ons," zegt De Haas, "komen mensen langs winkels van concurrenten. Daarom moeten ze bij ons zeggen: 'zoets heb ik nooit eerder gezien'. Mensen moeten zich kunnen vermaken en ook nog wat wijzer worden. Vandaar het McCafé midden in de zaak en het ruime centrale plein dat door voorbeelden van bestrating, tuin-



4 Daar staan ze: de schik van het vbo-kanal. Drie klouwenmagnachtes. Van Gold Circle, Sigma en Akzo.

5 Carrouzels komen overal terug. Bij verlichting, bij wandbehang en zelfs hier bij gereedschap. De machines voor het grijpen, successies achter glas.



Enom breed én diep assortiment. Neem nu de toiletputten. In alle kleuren, vormen en kwaliteiten staan ze er. 50 de tuilmachines. Waar zie je zo'n grote keus bij elkaar?

hout en tuinankleding een even intieme als inspirerende sfeer ademt. Daarnaast een domein compleet met tribune waar vanaf de opening iedere dag demonstraties gehouden zullen worden. Allemaal om de klant aan het klussen te krijgen. Praxis helpt de klusser waar mogelijk met veel informatie-materiaal, een grote service-balie met deskundig personeel, een zagerij, een glasnijderij, een verhuurbale en een bezorgdienst. En mensen met twee linkerhanden kunnen hun materiaal zelfs laten installeren door de Rechterhand. Praxis' klusdienst, afroepbaar via een 06-nummer.

50.000 artikelen

Tenig naar de winkel zelf. Eenmaal binnen, wordt je als het ware aan de hand genomen en rondgeleid door een wereld van ideeën. Enorme, totaal nieuwe foliekleurde shoping en een gris pad op de vloer leiden langzame in het daz koopproces: de vrouwen. Keerzijde van de decoratieve presentatie is dat het onderhoud en actualisatie kost, anders doordert het hele concept



assortiment. Rechts bijvoorbeeld de toiletputten en links het installatiemateriaal. De wanden zijn zeven meter hoog en tot bovenaan gebruikt om de winkel te decoreren. Zo hangen bij het tuin-gereedschap de takkenschaarsen en de slangphasos netjes in het goud, verticaal tegen de wand. Niet als voorraad, maar om al op grote afstand de weg te wijzen en te illustreren. Potten op de tuinaf-deging en buishoofden bij de ophergemiddelen, doorgeans verlicht vanaf de pallet, staan in prachtig uitgestald en doen in niets denken aan het buitengoed dat het eigenlijk is. Op de hout-en bouwafdeling blijkt duidelijk dat de ruige bouwvakker niet primair tot de megapraxis-doelgroep behoort. De afwerkingspanden en

decoratieve bouwmaterialen overheersen de gezakke bouwmaterialen als cement en gips. Het ruwe spul is er wel, maar niet zo prominent als in andere bouwmarkten. Wel een ongekend pallet aan parket- en laminaatvloeren. Door naar de verlichting, de

schik van het vbo-kanal. Daar staan ze: drie klouwenmagnachtes waarvan één van Sigma en één van Akzo. Langs de zonnering, de gordijnstijlen en de opbergmiddelen komen we ten slotte bij de 12 kassa's. En als we weer buiten staan, weten we het: Praxis maakt waar wat ze belooft. De megastore is anders.

Marc Nelissen



Decoratieve presentaties geven ideeën en demonstreren producten: zonnar tene voorbeelden



Megapraxis Amsterdam Zuid-Oost: de eerste van 50 stuks.

maar als het straks druk is, wordt het een hele wandeling naar de ingang. Maar die inspanning wordt beloond zodra je binnenloopt. De eerste indruk is 'schitterend' en 'wat een sfeer'. De nieuwe zaak is zo groot als twee voetbalvelden maar lijkt in niets op voorloperen van die omvang. In plaats van een mag-