

“We verwezenlijken hier onze droom”

01-09-2014 15:21



Als je binnenstapt, duurt het even voor je realiseert in wat voor winkel je nou precies bent. Een combinatie van een bouwmarkt, een speciaalzaak, een woonwinkel en een warenhuis: '3.200 m2 passie voor in en om het huis'. Zo staat het op de imposante voorgevel van het pand op een zichtlocatie in Schoonhoven.

3.200 meter passie

Die passie spat van de winkel af, maar ook van Angeline Kommer, broer Ewalt en alle mensen die meewerken aan het succes van deze winkel. “We zijn er eigenlijk al sinds 2006 mee bezig”, vertelt Angeline Kommer. Zij staat aan het roer van de winkel die haar ouders in 1975 startten. Eerst als Handy Shop, later als een van de eerste acht Multimates.

Toen de Kommers aan dit project begonnen, wilden zij een bouwmarkt van deze tijd neerzetten. Maar niet als Multimate. Ze bezochten alle andere formules en kozen voor KlusWijs. “Het gevoel was gewoon goed”, zegt Angeline Kommer. “We hadden meteen een klik, zaten op hetzelfde ambitieniveau en geloofden dat deze organisatie ons de flexibiliteit en de inzet gaf die we nodig hadden.”

Wederzijdse kans

“In een ronde langs alle KlusWijs-winkels ontmoetten we zó veel enthousiasme. En niemand kon ook maar één verbeterpuntje aangeven. Haast niet te geloven.” Intussen geloven ze het wel en staat er een dijk van een winkel.

Alle honneurs die Hans Hortensius voor KlusWijs krijgt, retourneert hij meteen aan de ondernemers zelf. “Voor ons was dit ook een kans om zo’n concept toe te voegen aan ons bouwmarkt- en compactconcept. En we

hebben dit echt samen gedaan.” Kommer weet bijvoorbeeld precies wat er plaatselijk wel en niet verkoopt. Afgestemd op de lokale concurrentie kent de winkel een uitgebreid hobby-assortiment, een dierenafdeling, een sectie zijden bloemen, potten en mandwerk en een heuse woonwinkel op de etage. Hortensius: “Wij moesten dus op gesprek bij een leverancier van kussentjes en dekbedovertrekken. Ik heb daar onvoldoende verstand van, Angeline wel. Dan kan ik dat toch beter eerlijk zeggen, dan dat ik er omheen draai?”

Gevoel, vertrouwen, loyaliteit

“Toen Hans eens een keer niet mee kon naar een nieuwe leverancier, regelde ik meteen ook de condities voor het hoofdkantoor”, zegt Kommer lachend. Het tekent de transparantie van de KlusWijs-organisatie. Die gaf ook volop ruimte aan de ondernemers. Hortensius: “Angeline is van de styling en de decoratie, Ewalt heeft een eigen ontwerpstudio (KommerKors, o.a. bekend van AH’s Beesies en Hamsters) en tekende de balies, kasten, showtafels en andere eyecatchers in de winkel. Allemaal van producten die gewoon in de winkel te koop zijn. Klanten kunnen die meubelen dus ook echt zelf maken. Die items zie je straks waarschijnlijk ook terug in andere winkels.” Ewalt: “Dat tekent de samenwerking. KlusWijs heeft de wijsheid niet in pacht en voelde zich niet te goed om iets aan te nemen van een ander.”

Gevoel is een term die vaker valt in gesprek met het drietal. Angeline Kommer: “Als je je gevoel volgt, leidt het je op het juiste pad. Dat blijkt voor de keuze voor KlusWijs, maar ook voor de keuze van veel leveranciers.” Daar hebben ze er 27 nieuwe van in Schoonhoven. Vaak op gevoel gekozen, aldus Hortensius en vervolgens het vertrouwen gegeven. “Leveranciers die ons steunen, krijgen onze loyaliteit en dan loop je harder voor elkaar in de driehoek ondernemer-organisatie-leverancier.” Als voorbeeld noemt hij Eglo. In plaats van de breedte van drie verlichtingsmerken, koos KlusWijs voor de diepte van Eglo. De fabrikant betaalt dat terug in een fantastische samenwerking en puike presentaties in de winkel.

Koopmomenten

Ga je de winkel in, dan zie je een mooie mix van assortimenten en concepten met ieder hun eigen aankoopmoment. De haastige klusser vindt makkelijk zijn weg in de wereld bouw/dhz en kan bijvoorbeeld snel een zakje met drie schroeven afwegen. De klant die voor een kleurtje komt, kan terecht bij een verfbalie met kleurenmengmachines van Akzo, PPG én Wijzonol. Het Pure-vbs-concept staat prominent op de winkelvloer.

Op het maatwerkplein kan de interieurklant terecht voor maatwerkkasten, vloeren, deuren en sierbeslag. Of op de bovenverdieping waar een heuse woonwinkel huist. Met meubelen, beddengoed, een lijstenmakerij, vloerkleden, (rol)gordijnen - ook als maatwerk - en heel veel woonaccessoires.

Ook het hobby-assortiment, de speelgoedwand, de afdeling werk- en vrijetijdskleding en de tuinafdeling met secties beregening en afrasteringen zullen specifieke klanten trekken.

Of neem de serieuze zzp’er. Die hoeft niet meer helemaal naar Gouda of Woerden maar kan van 07:00 tot 19:00 uur terecht bij Kommer. Via een speciale ingang vindt hij specifiek assortiment dat geleidelijk overloopt in de gewone klusartikelen. Kommer: “We gaan in samenspraak met die doelgroep het zzp-assortiment verfijnen.”

Opening = start

“We hebben hier een bouwmarkt anno 2014 neergezet. Niet eentje uit 1999”, zegt Angeline. “Wij bieden inspiratie, er is hier altijd van alles te beleven. De klant komt hier terecht in de wereld die we in onze marketing beloven. Ewalt: “Alleen zo kun je op tegen het internet. En met een webshopzuil op de winkelvloer trekken we het onlinekanaal zelfs meteen naar binnen. Wat we niet hebben, kunnen klanten bestellen en snel bij ons ophalen.” En ja, natuurlijk bepaalt de kassa straks het succes. De Kommers en Hortensius geloven er rotsvast in. Maar ze weten dat de opening pas het begin is. “Als iets niet werkt, veranderen we het snel. Daarvoor zijn

we ondernemers en hebben we hier de ruimte. Samen met KlusWijs gaat dat zeker lukken.”

Marc Nelissen