

Loft17 bij Praxis

29-11-2016 09:00



“Deze combinatie geeft een mooie wisselwerking. Het werkt, we zijn blij dat we de stap gezet hebben.” Toen de huurder in het pand naast zijn Praxis-bouwmarkt in Raamsdonksveer vertrok, begon het te kriebelen bij Sjaak de Roon en zijn vrouw Rian. “We fantaseerden eigenlijk al vijftien jaar over de combinatie van een woonwinkel met een van onze bouwmarkten”, legt Rian uit. Zij stond voor de klas, maar volgde een opleiding tot interieuradviseur en haalde vier jaar geleden haar diploma. Sjaak overwoog nog even een andere huurder te zoeken, maar besloot het er samen met Rian toch op te wagen. “Met hulp van Praxis maakten we een businessplan. Voor veel productgroepen was het moeilijk een inschatting te maken. Al snel leek het haalbaar en gingen we aan de slag.”

Toen ging het hard. Het pand werd gestript. Toen het verlaagd plafond er uitging, bleef er een industrieel uiterlijk over en werd de naam Loft met huisnummer 17: Loft17.

‘Niet van die bonnetjes’

Dat de woonwereld anders met prijzen omgaat dan de dhz-retail, blijkt wel uit Rians opmerking. “Ik houd me altijd aan de adviesprijzen. Moet ook wel want internet maakt het zo transparant dat ik anders afgestraft zou worden.” Ze denkt dus helemaal niet automatisch aan afprijzen of korting Sjaak: “In DHZ hebben we de consument zo verwend door alle acties en kortingen, daar komen we nooit meer af van, terwijl je hier veel makkelijker kunt verkopen voor de prijs die er voor staat.” Rian: “Ik doe ook echt niet mee aan die kortingsbonnetjes van hem en dat snappen klanten best.”

Een uitgebreid artikel over Loft17 verschijnt in de rubriek collega's van MIX 2016-8.

Marc Nelissen