

'Wij hebben voordeel bij Ikea als buurman'



Ikea en Karwei zijn buren in Barendrecht. Iets verderop ligt Praxis.

Steeds vaker belanden bouwmarkten in een spagaat. Waar ze zich richten op inspiratie om vrouwen naar zich toe te kunnen trekken, komen ze in het vaarwater van zaken als Ikea. Zeker als ze, zoals Karwei, ook nog eens meubilair verkopen. "We krijgen veel aandacht dankzij ons meubelplein én onze buurman Ikea."

Het liefst gaat Ivo Vervaeck, manager van Karwei Barendrecht Carnisserlande, uit van eigen kracht. Dat dit niet altijd lukt, beseft hij maar al te goed. "Op verschillende borden buiten staat 'Ikea', met daaronder 'Naast Karwei'. Op andere borden staat het andersom: 'Karwei' met daaronder 'Naast Ikea'." Aan het begin van de Rostock op Industrieterrein Vaanpark 2 ligt namelijk zijn Karwei-vestiging, aan het eind staat Ikea Barendrecht. Die ligging weerhield hem er drie jaar geleden echter niet van een meubelplein te starten. "Ik kijk niet naar mijn omgeving - naast Ikea staat hier ook een Praxis-vestiging in de buurt - maar ga uit van mijn eigen kracht."

Herinrichting

En volgens Vervaeck is het meubelplein van het begin af aan succesvol. "De eerste twee jaar konden leveranciers de grote vraag bijna niet aan. Vorig jaar liep dit gelukkig al een stuk beter." Daarbij speelt ook de herinrichting naar de Karweiplus-formule een grote rol. "Hiermee laat Karwei zich nog meer van haar decoratieve kant zien", legt Vervaeck uit. Zijn bouwmarkt in Barendrecht behoort



Liesbeth van der Heiden en Ivo Vervaeck op het meubelplein.

tot de zestig van de 128 Karwei-vestigingen die zijn omgebouwd naar de nieuwe uitstraling. "Hiervoor hebben we veel gelobbyd", verklaart hij. "En dat Ikea hier in de buurt ligt, heeft zeker met de versnelde beslissing te maken."

Baat bij Ikea

Inmiddels geldt het meubelassortiment als één van de belangrijke pijlers, samen met verlichting en vloeren. "Het klinkt wellicht vreemd, maar we hebben baat bij Ikea als buurman", vindt Ver-



vaeck. "Veel klanten zijn al bij Ikea geweest en komen nieuwsgierig naar ons assortiment kijken. Over de bezoekersaantallen hoeven we dan ook zeker niet te klagen."

Van hem mogen de verkoopaantallen daarentegen nog wel wat hoger zijn. "Daar trainen we onze medewerkers goed op. Het belangrijkste is om onderscheidend te zijn op het gebied van service, bijvoorbeeld door klanten te begroeten en actief mee te denken bij een klus. Door te tonen dat je geïnteresseerd bent in de klussen van je klanten en goede tips te geven, gunnen ze je ook een aankoop. En die gunfactor, daar gaat het om."

Om het juiste advies te kunnen geven, krijgen alle medewerkers een bijpassende opleiding. "Dat moet ook wel", vindt Vervaeck. "Mensen vertrouwen op onze kunde en advies. Dat vertrouwen mogen we dan ook absoluut niet schaden. Als we beweren dat een bepaalde tegellijm goed in de badkamer gebruikt kan worden, mogen de tegels na een halfjaar natuurlijk niet van de muur afvallen."

Langer open

Juist die extra service en aandacht zorgt ervoor dat het meubelplein steeds meer een succes is. Vervaeck weet ook dat dit mede aan Ikea te danken is. Onder invloed van de meubelgigant is bijvoorbeeld de sluitingstijd van Karwei op zaterdag verschoven van 18.00 uur naar 20.00 uur. En wat blijkt? "In het verleden hadden we het 's zaterdags tussen 17.00 uur en 18.00 uur razend druk. Die drukte is nu meer verspreid, van 16.30 tot 19.30 uur, maar het blijft wel het drukste moment van de hele week. Daarnaast geven we mensen meer tijd om zaterdags hun gehuurde artikelen terug te brengen, zoals een aanhangwagen of gereedschap."

Door Tim van Dorsten

'Ligt aan het product, niet aan de winkel'

Een Karwei-vestiging in Barendrecht die meubilair verkoopt, ondanks een buurman als Ikea. Waar kiest de consument voor? MIX vroeg het enkele bezoekers van de winkels op Industrieterrein Vaanpark 2.

"We wisten niet dat Karwei ook meubilair verkoopt", verklaart mevrouw Jansen. Zojuist heeft ze het meubelplein in de Karwei-vestiging bewonderd. Samen met haar man doet ze inspiratie op voor hun huis in Barendrecht. "Er staan mooie meubels: niet alleen op dat plein, maar door de hele winkel." Voor haar meubelaankoop geeft ze niet per se de voorkeur aan een meubelzaak als Ikea. "Ze zien er hier ook goed uit", vindt ze. Ook meneer Van den Burg uit Spijkenisse heeft geen winkelvoorkeur om zijn meubilair te kopen, vertelt hij op de parkeerplaats van Karwei. "Voor mij en mijn vrouw is het belangrijker dat het meubelstuk bij ons interieur past. En de prijs moet natuurlijk goed zijn. Waar we de juiste bank kopen, is minder belangrijk."

Op voorraad

Op de laad- en losplaats van Ikea staat mevrouw Liepers met enkele, zojuist gekochte kasten te wachten. "Deze kasten zijn bedoeld voor een basisschool", legt ze uit. "Voornamelijk vanwege het logistieke aspect hebben we voor de Ikea gekozen. We wisten namelijk dat er voldoende van deze kasten hier op voorraad waren." In haar ogen doen bouwmarkten als Karwei of Praxis - die in de buurt liggen - niet onder voor Ikea. "Als daar ook voldoende kasten waren geweest, hadden we ze net zo goed daar kunnen kopen."

Op Ikea's parkeerterrein vertellen Wouter Fabrie en Chantal Spierings dat ze fotolijsten komen kopen. "We willen dezelfde soort fotolijstjes als die we thuis al hebben", legt ze uit. Meubilair kopen ze liever bij een speciaalzaak. "Tegenwoordig bestaat driekwart van de interieurs uit Ikea-meubilair", vindt Fabrie. "Alleen al om die reden kiezen wij liever voor een speciaalzaak." Hij hoort overigens voor het eerst dat Karwei ook meubilair verkoopt. "Als we een bank of stoel nodig hebben, kunnen we ook best een kijkje bij Karwei nemen. Het heeft alleen niet echt onze voorkeur", aldus Fabrie.

Meubelplein

Op het meubelplein in de Karwei-vestiging in Barendrecht Carnisse staan tafels, stoelen, banken, kleinmeubelen, meubelaccessoires - zoals kussens en kaarsen - en zelfs een bed. De gang naast het plein is volledig ingericht met kasten.

Medewerkster Liesbeth van der Heiden is dit jaar verantwoordelijk voor de inrichting van het meubelplein. "Ieder hoekje moet sfeer en gezelligheid uitstralen en inspireren", vindt ze. "Daarom hebben we gekozen voor zithoeken, zoals ook jouw of mijn woonkamer eruit zou kunnen zien. Om de herkenbaarheid te vergroten, kopiëren we daarnaast de inrichting uit de laatste Karwei-folder."

In het constructieve gedeelte zorgt zij voor de vrouwelijke touch. "Ingepakte lampen in een kast zetten; dat werkt natuurlijk niet. Iedere week kloppen we de kussens op en door details te veranderen, blijft het meubelplein een frisse uitstraling houden."