

“Alle tijd voor de winkels en onze klanten”

30-10-2016 09:35



De ondernemer laat er meteen bij weten dat hij absoluut niet uit onvrede is geswitcht van formule. “We hebben beide jarenlang een Verf & Wand-winkel gehad. Prima samenwerking, alleen komt er soms een aanbieding of kans voorbij waarvan je denkt: die moet ik niet laten lopen. Dat gevoel hadden mijn vrouw en ik bij het aanbod van Decokay.”

Gevraagd naar de belangrijkste overwegingen om over te stappen, zegt Oldenburger: “Dat is toch de optelsom van alle speerpunten die Decokay heeft in de bedrijfsvoering. Van de marketingondersteuning tot de eigen kassasystemen en interne facturatiesystemen. Decokay stelt ons als ondernemer in staat om zoveel mogelijk tijd in de winkel door te kunnen brengen. Zodat we optimaal aandacht kunnen besteden aan onze klanten. Want daarvoor hebben we tenslotte onze winkels.”

Veelzijdiger

De slogan van Decokay ‘Mooi thuis in huis’ is wat Oldenburger betreft een sprekende. “Het sluit helemaal aan bij de ontwikkeling die wij als winkels doormaken. Als het gaat om de aankleding van je huis, wil Decokay dé plek zijn. Van verf en behang tot gordijnen, vloeren en zonwering. We worden als branche steeds breder en veelzijdiger. De consument verwacht dat ook. Die wil zoveel mogelijk op één adres kunnen vinden als het gaat om woninginrichting. Aan ons de taak om de consument te ontzorgen en dat brede scala aan te bieden. In een laagdrempelige winkel waar de klant zich thuisvoelt.”

Decokay springt volgens Oldenburger goed in op deze ontwikkeling. “Dat begint natuurlijk bij de samenstelling van de assortimenten. Maar er is meer. Zo zie je dat er – naast online – in de folders veel aandacht is voor het

totale assortiment. Dus ook voor de gordijnen en raambekleding, tapijten, vloerbedekking en andere vloeren. Zo presenteren we ons ook echt als een keten van breed georiënteerde winkels waar de consument alles kan vinden om van een huis echt een thuis te maken.”

Gebiedbescherming

De goede folder van Decokay noemt Oldenburger één van de punten die hem en zijn vrouw richting de overstap hebben ‘geduwd’. “Zoals ik al zei: inhoudelijk is die folder gewoon goed. Met mooie aanbiedingen en het toont de breedte van wat we bieden. Maar ook de goede gebiedsbescherming die Decokay biedt bij de verspreiding vind ik belangrijk. Het zorgt er toch voor dat je binnen je verzorgingsgebied optimale en exclusieve aandacht krijgt als Decokay woningspecialist.”

Aankleding

Om de overstap naar Decokay te maken, hoefden Oldenburger en zijn vrouw in hun assortiment niet heel veel aan te passen. “Een groot deel van de leveranciers is gelijk, dus dat was eenvoudig op te lossen. De grote verandering zit ‘m natuurlijk vooral in de aankleding en de uitstraling van de winkel. Wij waren een van de eerste Decokay-vestigingen die helemaal in de nieuwe huisstijl zijn ingericht. Toch een leuk extraatje. Het ziet er echt top uit, van de gevel tot de winkelvloer.”

Ineke Breedveld stapte 22 jaar geleden in de zaak van haar ouders die zich toen nog voornamelijk op verf en behang richtte. In de jaren die volgden werd het assortiment uitgebreid en verbreed. Oldenburger werkte al langer als bedrijfsleider in de winkel in Winschoten toen hij in 2008 de kans kreeg om de zaak over te nemen. “We merken dat we kunnen profiteren van het feit dat we twee winkels hebben. Als het gaat om inkopen, voorraad of kleine montagewerkzaamheden, of we moeten een keer bij een klant wat inmeten, dat kunnen we dat vaak net wat flexibeler doen omdat we met twee winkels zitten.”

Ondernemersclub

Breedveld en Oldenburger merken dat ze bij Decokay terecht zijn gekomen in een ‘echte ondernemersclub’. “Je merkt dat je als lid daadwerkelijk inspraak hebt en dat er binnen de organisatie korte lijnen zijn. Als er zaken worden aangekaart of gemeld, dan wordt er ook snel actie ondernomen. Het is echt een hechte groep die ook oprecht betrokken is. Decokay bij zijn leden en andersom de leden bij Decokay en elkaar. Wij voelen ons helemaal thuis bij Decokay.”

Een ander voordeel noemt Oldenburger dat hij de ruimte krijgt om ondernemer te zijn en te blijven. “Dat betekent dat ik ook veel vrijheid heb om de zaak te runnen zoals ik denk dat goed is. En die vrijheid geeft het gevoel dat je ook echt ondersteund wordt vanuit de organisatie waarvan je lid bent.”

Op pad

Oldenburger mag zich in zijn de winkel dan helemaal in zijn element voelen, één dag per week is hij op pad. “Om allerlei klussen te doen. Van het inmeten bij een klant tot het bezoeken van mensen die moeilijk ter been zijn en die graag wat stalen willen zien. En aangezien ik ook glaszetter ben, kom ik ook bij mensen thuis voor een nieuw raam of ruitje in een deur. Heerlijk dat contact met de mensen.”

Dergelijke werkzaamheden horen volgens de ondernemer, net als de montagediensten die Decokay biedt, ook tot de kerntaken. “Ook daarvoor geldt dat mensen ontzorgd willen worden. En bovendien is het een mooie kans om Decokay als merk uit te dragen. Je komt dan toch bij de mensen thuis en kunt ze van extra advies voorzien. Zo maken we samen het merk Decokay sterk!”