

Van woninginrichter naar slaapspecialzaak

In Werkendam was al sinds 1966 het bedrijf Visser Sfeer & Wonen gevestigd. Een woninginrichter in de breedste zin van het woord. Klanten konden er terecht voor de complete inrichting van het huis, van gordijnen en vloeren tot meubelen en bedden. Sinds 15 jaar is het bedrijf in handen van Jan en Pia Visser. In 2013 gooiden zij het roer om en toverden de winkel om tot slaapspecialzaak 'Visser Slaapadvies'.

Van buiten lijkt de winkel niet zo groot als hij in werkelijkheid is. Als je in de winkel staat en doorloopt naar achteren, zie je pas hoe groot hij is. "In de loop der jaren hebben we de omliggende panden kunnen kopen en zo het pand verder uitgebreid. We hebben zelfs een naastliggende kerk gekocht. Bovenin het pand wonen wij en zit tevens het magazijn", vertelt Jan. Het pand is gelegen in een winkelstraat, wat volgens de eigenaren een groot voordeel is. "Ten opzichte van winkels die in een industriegebied gevestigd zijn, hebben wij het voordeel dat iedereen hier langs onze showroom loopt."



Woninginrichting

In de winkel staan inmiddels voornamelijk bedden, maar als wij op bezoek zijn, staan er achterin nog wat meubelen. "Dat is een voorraad die we nog hadden staan. Het moet de uitverkoop in, maar doordat we naar de klant al gecommuniceerd hebben dat we alleen nog gericht zijn op slapen, moeten we een manier vinden om de meubels voor een keer nog onder de aandacht te brengen." Vanuit de winkel is er een doorgang naar een project- en woninginrichtingsbedrijf van de zoon van het echtpaar Visser. "Onze zoon Ralph had al het projectinrichtingsbedrijf Novahome, samen met Andre van Bruggen. Zij hebben het particuliere gedeelte van onze woninginrichtingszaak overgenomen", vertelt Jan. Maar waarom heeft het echtpaar Visser ervoor gekozen zich volledig te gaan focussen op 'slapen'? Pia: "We merkten de afgelopen jaren een groeiende behoefte aan advies op het terrein van slapen. En omdat we daarin echt meerwaarde kunnen bieden, besloten we om ons hierop volledig te richten." Jan: "En we vinden het gewoon leuker. De adviserende rol spreekt ons aan."

Goed advies

Ondanks deze 'mindere' tijden heeft het echtpaar dus besloten zich te gaan focussen op slapen. "De hele meubelbranche heeft het momenteel moeilijk, maar het is ook een uitdaging", zegt Jan Visser. "Het is een winkel geworden voor de consument die kiest voor een goed product en een goed advies. Je kunt op heel veel plekken snel een matras of bed kopen. Dat is niet waar wij voor staan. Wij richten ons op die mensen die niet alleen een goed bed willen, maar ook een goed advies. Een goed bed is voor iedereen anders. Verschillende factoren kunnen een rol spelen bij het feit dat iemand niet goed slaapt. Heeft men bijvoorbeeld een allergie of rugklachten? Slaap men vast, heeft men soms last van koude voeten, is men zijslaper, buikslaper of rugslaper? Je kunt zo tien factoren noemen die



de keus voor een bepaald matras of bed bepalen. Wij gaan samen met de klant op zoek naar de beste oplossing. Ik zeg wel eens gekserend: De klant is zijn eigen slaapspecialist. Wij zijn er om te zorgen dat de juiste keuze wordt gemaakt voor het bed en de accessoires."

Reclame

Het was even investeren om de winkel om te bouwen naar slaapspecialzaak. Over de indeling in de nieuwe winkel is nagedacht en zo ook over de reclame-uitingen. Jan: "Toen we besloten de winkel te veranderen, hebben we een reclamebureau ingeschakeld. We moesten dit goed aanpakken. We waren al een gevestigde naam in de omgeving en daarom moest duidelijk gemaakt worden aan de klanten dat wij nu het adres zijn voor uitsluitend slaapadvies. Uiteraard hebben we daarbij tevens het bedrijf van onze zoon geïntroduceerd, waar onze oude klanten in ieder geval voor woninginrichting terecht kunnen." De opening was leuk en klanten reageren erg enthousiast. Jan en Pia werken nog maar met zijn tweeën. Jan: "Ik doe zelf alles op het gebied voor social media en internet. Ik vind het leuk om zelf uit te zoeken hoe alles werkt. Ik heb vroeger bijvoorbeeld ook mijn eigen administratiesysteem gebouwd. Daar werken we nog steeds mee." Het bedrijf heeft vroeger wel mensen in dienst gehad. Pia: "We hadden voorheen iemand in dienst voor de montage, maar inmiddels werken we samen. Het is een lastige tijd, maar we zijn een goed team. We werken al jaren samen. Ik kwam in dienst bij zijn ouders en leerde op die manier Jan kennen."

Meer aanbieders

Het bedrijf heeft momenteel de merken Eastborn, Pullman, Tempur, Vroomshoop Meubelen en Rowa in de winkel staan. Jan: "We willen het aanbod wel gaan uitbreiden. Daar hebben we ook nog plek voor. Als alle meubelen straks verkocht zijn, kunnen we dat gedeelte van de zaak gaan gebruiken. We willen ook nog plek maken voor bijvoorbeeld garderobekasten. We zijn naar de Meubelbeurs Brussel geweest en hebben daar het nieuwe inloopkastenprogramma van Mintjens gezien. Dat vinden we schitterend. Wellicht dat we daar nog een plek voor vrijhouden. Mijn ouders hebben jarenlang zaken gedaan met Mintjens, dus dat is ook wel weer leuk." Welke aanbieders er nog bij zullen komen, is nog niet bekend. De laatste die er onlangs is bijgekomen is Rowa. Geen boxspringaanbieder dus. En ook biedt het bedrijf ledikanten van Vroomshoop en Keiser & Co. Het echtpaar is nog op zoek naar aanbieders met interessante houten ledikanten. Pia: "Je vindt bij ons zowel een los matras of lattenbodemp, als complete slaapsystemen. Boxsprings zijn tegenwoordig populair, maar toch is er nog steeds een groep die kiest voor lattenbodemp en matrassen. We hebben voor Rowa gekozen omdat





M Line op Brussels by Night

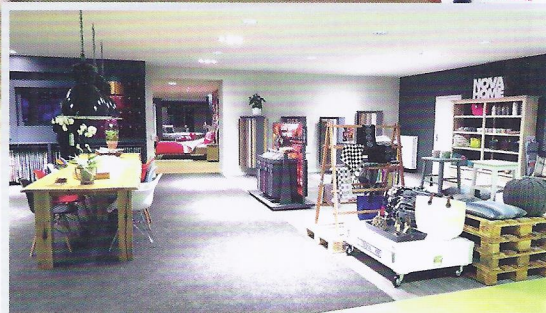
het product ons aanspreekt. We kunnen bij dit merk verder gaan met adviseren dan bij een boxspring.” Jan: “Lengte, gewicht, lichaamsbouw, slaapgewoontes, elk mens en elke situatie is anders. De juiste ergonomische ligpositie is ontzettend belangrijk, want de wervelkolom moet zijn natuurlijke vorm houden. En met het Ecco2 bedsysteem van Rowa kunnen we het bed helemaal aanpassen aan maten en slaapgewoontes van de klanten.”

Textiel

Uiteraard biedt Vissers Slaapadvies ook kussens, dekbedden en ander bedtextiel aan. Pia: “Daarin gaan we voor merken die staan voor kwaliteit en die lang meegaan. Ik vind het prachtig om onze klanten daarin te adviseren. Om bijpassend bedtextiel te zoeken als men een mooi bed heeft gekocht. Maar ook de mensen adviseren over de juiste dekbedden en kussens is belangrijk.” Het bedrijf heeft meerdere merken textiel, maar een groot gedeelte van de winkel is ingericht met bedtextiel van Van Dijk. “We hebben ook een kleine collectie van Cinderella en Snurk. Maar net als voor bedden, zoeken we ook nieuwe aanbieders van bedtextiel.” Het bed- en badtextiel staat allemaal voor in de winkel. “Hiermee kunnen we de etalage mooi aankleden. Ik verander de etalage regelmatig om de voorbijgangers te blijven verrassen. Zo staat er ook iedere keer een ander bed in de etalage. Maar de reden om het textiel voorin de winkel te plaatsen is ook omdat textiel sneller gekocht wordt dan een heel bedsysteem. Als we dit in de etalage leggen, zien mensen dat van buitenaf en dat kan zorgen voor impulsaankopen als iemand iets moois ziet.”

Kortingen

Van het strooien met kortingen houden de eigenaren niet. Jan: “We geven liever bedtextiel cadeau als de klant om korting vraagt. Maar je moet wel sterk in je schoenen staan in deze tijd. De consument vraagt bijna altijd om korting en je moet ervoor zorgen dat je niet te ver meegaat. Je moet aan je bedrijf denken. Wat dat betreft is het goed dat Pia en ik samenwerken. In de winkel kunnen we de klant samen adviseren en tegen twee mensen zijn ze vaak minder mondig dan tegen een.” Pia: “Ik geef niet altijd korting. Laatst was er bijvoorbeeld een mevrouw die kwam voor een dekbed. Ze twijfelde steeds over de prijs en ik merkte dat ze korting wilde. Ik had vooraf al besloten dat ik dat niet ging geven. Jan kwam er op een gegeven moment bij staan en hij is eerder geneigd toe te geven. Na lang wikken en wegen heeft de vrouw het dekbed gekocht, zonder korting. Je snijdt jezelf in de vingers als je er toch aan toegegeven had.” Jan: “Ik merk ook dat de klant mondiger is over de mail. Laatst had ik een offerte verstuurd. Hierin had ik al 10 procent korting verwerkt. Het ging om een complete boxspring. Als antwoord



kreeg ik terug: ‘Als u 20 procent korting geeft, is de deal rond.’ Ik overlegde met Pia, maar we besloten terug te sturen dat 10 procent het maximale was. En we kunnen dit ook verantwoorden. We waren benieuwd of de klant akkoord zou gaan. Binnen een uur hadden we antwoord terug. De offerte was akkoord. De consument probeert het in deze tijd gewoon, maar zo zie je dat het niet altijd nodig is om een hogere korting te geven.”

Beleving

In deze tijden is het lastig mensen naar de winkel te trekken, maar Jan en Pia zijn voornemens verschillende acties te ondernemen om de klant naar de winkel toe te trekken. Jan: “We zijn onlangs een samenwerking aangegaan met Slaapcoach Kees Kwakman. We hebben zijn slaapboekjes in de winkel en kunnen klanten de online slaapprogramma aanbieden. Het is toch iets extra's wat je de klant biedt en dat waarderen ze. We willen ook speciale avonden organiseren in de winkel, maar we moeten nog bekijken wat we dan precies willen doen.” Het echtpaar Visser blijft in ieder geval goed bezig in deze tijd. Er is wel iets wat zij nog missen in de branche. Pia: “We zijn nog op zoek naar een aanbieder van kinderslaapsystemen. Het is ons opgevallen dat alles zo vierkant en hetzelfde is. Ook in Brussel hebben wij in de kidscorner niks bijzonders gezien. Ik denk dat het wel een markt is waar voor de slaapwinkels nog kansen liggen. Dit geldt ook voor seniorenbedden. Ook daarvoor zien we nog te weinig mooie bedden, terwijl ook de ouderen van tegenwoordig iets moderners willen.” Het is duidelijk dat Pia en Jan veel plezier hebben in hun werk en drukdoende zijn om van de zaak een succes te maken. “We hopen natuurlijk dat de markt in 2014 aan zal trekken, maar wij blijven ervoor gaan, daar ben je ondernemer voor”, besluit Jan.