

“IK VOLG MIJN ONDERBUIKGEVOEL”

De oude zuivelfabriek van Soest is sinds twee jaar het onderkomen van Spoor 38. Een businessplan had eigenaar Jeroen Speksnijder bij z'n start niet, net zo min als retailervaring. Toch loopt z'n zaak als een tierelier. “IK MAAK OPTIMAAL GEBRUIK VAN INTERNET EN SOCIAL MEDIA.”

6 INDETAIL NOVEMBER 2011 PAG. 14

TEKST: WILMA TJALSMA / BEELD: ROBERT JAN STOKMAN

DE WINKEL



Buiten is het nog een graad of dertien. Maar in de fabriek van Spoor 38, een winkel in industriële meubelen, lampen, vintage en een beetje brocante, voelt het een stuk kouder. En dat wordt nog erger als we Jeroen Speksnijders rechterhand Angélique mogen geloven. “De afgelopen winter was het soms wel afzien hoor. Zo’n fabriek is natuurlijk niet geïsoleerd en nauwelijks te verwarmen, dus opwarmen deden we achter de toonbank bij het straalkachelkje.” Alles heeft zo z’n charme en een locatie als deze past perfect bij de collectie van Spoor 38: stelling- en apothekerskasten, werkbanken, oude fabriekslampen, klokken, stoelen en woonaccessoires. Alles oud, soms een beetje gebutst of geroest.

PASSIE VERSUS GELD

De passie voor oude spullen zat er bij Jeroen Speksnijder al vroeg in, net als het handelen. “Als jochie van acht stond ik al op de rommelmarkt spullen te verkopen die ik bij het grof vuil had gevonden. Want hoe groot mijn liefde voor spullen met een verhaal ook is, er moet natuurlijk wel geld mee worden verdiend.” Op school had Speksnijder het niet zo naar z’n zin, dus na de Mavo zat er niets anders op dan te gaan werken. “Ik kwam in de verkoop van watercoolers terecht. Gestart op mijn zolderkamer en tien jaar later voor een heel aardig bedrag verkocht. Toen dacht ik: ‘En nu?’ Want stilzitten kan ik niet en mijn gezin zou er ook niet vrolijk van worden als ik de hele dag thuis zou zitten.”

DARK ROOM

Speksnijder kwam per toeval in een brocantewinkel in Loosdrecht terecht en hoorde dat de eigenaresse wilde stoppen. “Die zaak wilde ik wel overnemen. Maar mijn vrouw bracht me op andere gedachten. Niet iedere dag op en neer naar Loosdrecht, maar iets groters, dichterbij huis. Ik heb me een jaar lang intensief voorbereid. Heel Europa doorkruist, inkoopkanalen en unieke producten opgezocht en gekeken waar de kleine, spe-



geen rekening gehouden en die wordt steeds groter. De stoerdere winkels, zoals jeanzaken, komen langs of plaatsen zoekopdrachten. Ik heb er niet voor geleerd, maar weet heel goed functioneel en apart te combineren. En dat slaat aan. Te gek!”

TWEET EEN STOEL

Spoor 38 wordt regelmatig genoemd in de woonbladen - Speksnijder schrijft een column over zijn belevenissen in Ariadne Brocante - maar internet en social media zorgen voor de meeste reuring. “Ik heb een heel goede website. Daar heeft veel tijd in gezeten, maar die staat nu als een huis. Daar zet ik nieuwe producten op, kunnen mensen zoekopdrachten plaatsen of spullen aanbieden. Ik twitter nu zo’n driekwart jaar en krijg steeds meer volgers. Heb ik een mooie partij lampen binnen gekregen, dan stuur ik een tweet. Aan retweeten doe ik niet, dan word ik gek. Is men geïnteresseerd, dan kunnen ze mailen. Beantwoorden doe ik ’s avonds, thuis op de bank.” Een goede website is volgens Jeroen Speksnijder iets van deze tijd. “Ik maak in de winkel foto’s met m’n blackberry, stuur die door en iemand anders zet ze op de site. Is iets verkocht, dan moet het er af. Mensen komen uit Groningen hier naar toe, dan kun je het niet maken spullen op je site te hebben staan die al verkocht zijn.”

MAAK ELKAAR GEK

Een webhop voor particulieren is in zijn geval geen optie. “Het gaat om oude spullen, die soms niet helemaal puntgaaf zijn. Die moet je niet versturen, want dan krijg je klachten dat het tijdens de verzending is beschadigd. Voor de retail doe ik dat wel. Dat is een kwestie van vertrouwen en digitaal shoppen scheelt iedereen een hoop tijd.” Binnenkort komt er een speciale retailwebsite waarop winkeliers en winkelrichters kunnen inloggen en virtueel kunnen rond struinen in de loods. “Dat moet er allemaal net zo mooi en up-to-date uit gaan zien als de consumentensite. Dat kost geld en tijd, ja. Maar ik geloof erin. Met social media maken mensen elkaar gek en hebbertig en dat is prima. Want dan komen ze naar je winkel.”

SHOP-IN-SHOP

Sinds drie maanden heeft Spoor 38 een shop-in-shop bij Nijhof in Baarn. “Ze benaderden mij met de vraag of ik in hun winkel wilde staan met mijn spullen. Dat wilde ik wel. Ik vond het een mooi compliment. Kijk, van schouderklopjes alleen kun je niet eten en een tweede winkel is niks voor mij. Bovendien, twee zaken is 140 procent omzet en 230 procent inzet. Dus zo’n shop-in-shop is een leuke stap richting weer iets nieuws.” In cijfers verdiept Speksnijder zich niet en voor wat betreft de toekomst blijft hij z’n onderbuikgevoel volgen. “Ik draai fantastisch, zet drie keer om wat ik hoopte. Ik koop in wat ik mooi vind, zet er een prijs op en hoop dat de klant het mooi vindt. Ik kan echt wel rekenen, maar wil niet blijven hangen in Excelsheets.”



ciala handelaren zitten. En vervolgens kwam dit pand op mijn pad.” Volgens Speksnijder leek het binnen wel een dark room. “Alles ramen waren dichtgetimmerd en het was volgestouwd met tapijt. Maar ik zag het helemaal voor me, heb de fabriek weer in originele staat teruggebracht en vol gezet.”

RESPECT VOOR DE RETAILER

Op zolder vond Speksnijder duizend oude, originele roomboterdoosjes; perfect voor zijn persbericht waarmee hij de opening van Spoor 38 wilde aankondigen. “Redacties van woonbladen krijgen tientallen uitnodigingen per dag, dus je moet wel opvallen. En dat deed ik met die doosjes. Ik had geen marketingplan, ben het type ‘learning by doing’. Maar als ik het leuk vind, dan zal iemand anders het ook vast leuk vinden.” En daar had hij gelijk in, want Spoor 38 loopt vanaf dag één. “Ik heb enorm respect gekregen voor detailisten. Want eigenlijk dacht ik: ik rijd Europa door, op zoek naar leuk spul, zet het in de winkel en sta achter de kassa geld te verdienen. Maar het is echt keihard werken. Ik sjouw me een breuk, werk tot ’s avonds laat, ben doodmoe, maar heel erg gelukkig!”

WINKELS INRICHTEN

Consumenten komen langs voor die ene robuuste kast of doorleefde tafel en stylistes laden bussen vol voor reportages in de woonbladen. Maar ook winkelrichters, ketens, grote bekende kledingmerken en zelfstandige winkeliers weten zijn loods in Soest te vinden. Deze staat vol spullen waarmee ze hun shops kunnen afstylen. Speksnijder: “Met die zakelijke groep had ik

6 INDETAIL NOVEMBER 2011 PAG. 15

FAQ

Bij CBW-MITEX komen allerlei vragen van leden binnen. Jurist Marc Otten geeft deze keer antwoord op veelgestelde vragen over de aflevering van artikelen bij webtransacties.

KOOP OP AFSTAND

Marc Otten / Jurist
motten@cbwmitex.nl

MIJN KLANT STELT DAT HET ARTIKEL BESCHADIGD IS GELEVERD. WIE IS DAARVOOR AANSPRAKELIJK: IK ALS VERKOPER OF MIJN KOERIER?

Als verkoper ben je aansprakelijk voor schade die tijdens het vervoer aan het artikel is toegebracht. Je zult óf het artikel moeten herstellen, óf moeten vervangen. Je kunt de schade wel verhalen op je koerier. Let op: meestal heeft de koerier in zijn algemene voorwaarden zijn aansprakelijkheid beperkt tot een paar euro per kg dat het postpakketje weegt.

WAT ALS DE KLANT STELT DAT HET ARTIKEL NOOIT BIJ HEM IS AANGEKOMEN?

Ook dan ben je als verkoper aansprakelijk, en zul je een nieuw artikel moeten leveren, tenzij je kunt aantonen dat de klant het artikel wel heeft ontvangen. Je kunt ook hier de schade verhalen op de vervoerder.

BEN IK VOLDOENDE INGEDEKT ALS VOLGENS TRACK AND TRACE VAN MIJN KOERIER HET ARTIKEL WEL AAN DE KLANT IS GELEVERD?

Niet helemaal. Ook dan moet je bewijzen dat de klant het artikel heeft ontvangen. Het systeem van Track and Trace levert wel een begin van bewijs op.

WAT KAN IK DOEN OM MIJN RISICO'S ZOVEEL MOGELIJK TE BEPERKEN?

Verzend een artikel van waarde aangetekend en laat je klant voor ontvangst tekenen. Veel koeriersdiensten zoals PostNL hebben tegenwoordig als extra dienst dat online webshoppers zelf een tijdvak van 2 tot 3 uur kunnen kiezen, waarop het artikel wordt bezorgd. Webwinkeliers hoeven daarvoor geen extra kosten te betalen, maar moeten wel hun computersystemen aanpassen. Informeer dus naar de mogelijkheden, en kies je eigen koerier.

Meer weten?

Neem voor meer informatie contact op met CBW-MITEX Ondernemersservice via (030) 697 31 00 of info@cbwmitex.nl. Of kijk op www.cbwmitex.nl/juridischadvies; ook voor andere juridische vragen.

