BE-UNIQ REALISEERT BELEVINGSWERELD IN GROOTHANDEL; RABOBANK ALS FINANCIERINGSPARTNER

WOW-FACTOR, NU OOK B2B

Met vijftig sfeerstudio's doet WoonTheater in Maurik zijn naam eer aan. De volgende stap is het vertalen van deze formule naar de groothandel Be-Uniq, die medio 2021 zijn deuren opent in een gloednieuw pand. Ondernemer Bas Ederveen wil ook bij de business-to-business tak een wow-factor creëren. Rabobank West Betuwe stapte graag in als financieringspartnerom deze tak van sport te helpen groeien.

De bevlogenheid spat ervan af bij de derde generatie in het familiebedrijf. Je kon het al vermoeden, want vanaf de eerste aanblik straalt het interieur van WoonTheater in Maurik liefde voor het vak uit. Welke hoek je ook in je opneemt, overal vind je uitnodigende doorkijkjes die je een glimp laten opvangen van een sfeervolle studio. Je stapt van de ene in de andere warm aangeklede huiskamer, creatief gedecoreerd en zorgvuldig uitgelicht. "In 1969 startte mijn opa met een meubelzaak, die na de overname door mijn ouders steeds meer het karakter van totale woninginrichting kreeg, dus met ook raamdecoratie, tapijt etcetera," vertelt Ederveen.

JARENLANGE RELATIES

"Importeren doen wij al meer dan 25 jaar en we hebben inmiddels een geweldig netwerk van waardevolle antiquairs en handelshuizen om ons heen verzameld," vervolgt Ederveen. "Het blijkt niet eenvoudig om in dit soort landen inkoopadressen te vinden. Ze moeten betrouwbaar zijn, dezelfde langetermijnvisie als wij hanteren en natuurlijk voor een onderscheidend aanbod binnen onze kwaliteitseisen zorgen. Er zit continuïteit in mijn bezoeken en wij staan bekend als een sterk en gezond bedrijf, iets waaraan onze leveranciers veel waarde hechten. Velen van hen lijken inmiddels wel familie. In landen als India en China word je als het ware geadopteerd wanneer je al zolang frequent zaken doet. Die jarenlange relaties bieden enorme voordelen. Nieuwe, bijzondere stukken die op de markt komen bereiken ons snel en dat helpt ons om een interessante collectie samen te stellen. Verder heb ik geweldige 'rechterhanden' in mijn inkooplanden in dienst; mensen met wie ik dagelijks contact onderhoud. Zij zijn tijdens de inkoop altijd bij mij, volgen de markt en alle aankopen en controleren alle afspraken. Zoals overal in de handel geldt: het succes zit voor een groot deel ook in je inkoop.""

KRUISBESTUIVING

Een waar woord, dat laatste, maar WoonTheater heeft ook aan de verkoopkant zijn zaakjes uitstekend voor elkaar, met een actief aangestuurde kruisbestuiving tussen fysieke en online-sales. Ederveen: "We zijn achter de scher-

Tekst: Aart van der Haagen, Fotografie: Aart van der Haagen, WoonTheater

Bas Ederveen (WoonTheater) en Penny Janssen (Rabobank)

men in de afrondende fase van onze compleet nieuwe website en webshop. Een mooie, erg gebruiksvriendelijke pagina met de nieuwste visualisaties, techniek en compatibiliteit. "Natuurlijk willen mensen bepaalde producten live ervaren, maar een aanzienlijk deel van onze collectie leent zich uitstekend voor verkoop via internet. We brengen deze producten nu beter dan ooit in beeld en zorgen ervoor dat de klanten de stappen van het bestelproces heel makkelijk en snel kunnen doorlopen. Alles staat of valt met presentatie en gebruiksvriendelijkheid. Het online-traject vertrouwen we toe aan een jong en enthousiast team met veel kennis op dit gebied. Het weet ook in de sociale media de juiste sfeer op te roepen, bijvoorbeeld door de volgers een kijkje achter de schermen te geven. Dat spreekt mensen aan."

GROEIPOTENTIE GENOEG

Stilzitten doet Ederveen nooit. "Min of meer organisch ontstond vijf jaar geleden het idee om naast WoonTheater ook een groothandel op te zetten. Met Be-Uniq bedienen we winkeliers in heel Nederland en ondertussen is België in opkomst als afzetgebied. Tegelijkertijd laten we ons oog alvast vallen op de Duitse markt, waar de stijlen die wij verkopen een beginnende trend vormen. Kortom, groeipotentie genoeg en dat vraagt om logistieke oplossingen, met als basis een nieuw bedrijfspand. Met een financiering van Rabobank West Betuwe realiseren we op Doeijenburg II in Maurik momenteel een gebouw met 5000 vierkante meter vloeroppervlak, net zo veel als bij WoonTheater. Daar verrijst straks een vergelijkbare belevingswereld, want ook bij business-to-business willen we een wow-factor creëren. Ondernemers zijn daar immers net zo gevoelig voor als consumenten."

GOED VOORBEREID

"Bij de financieringsaanvraag bleek alles erg goed voorbereid," vertelt Penny Janssen, accountmanager bij Rabobank West Betuwe. "Bas Ederveen had zijn accountant alles laten doorrekenen en toonde ons bovendien al concrete schetsen van hoe de nieuwbouw eruit moest komen te zien. Dat, in combinatie met de 'track record' van WoonTheater, werkte voor ons overtuigend genoeg. Ook in deze coronatijd helpen we ondernemers graag verder met financieringsvraagstukken. Er liggen mogelijkheden genoeg, met name als het bedrijf in kwestie vóór de onzekere coronaperiode al jarenlang gezonde cijfers heeft laten zien." Ederveen: "Precies voor de eerste lockdown dienden wij onze financieringsaanvraag in. Na het uitbreken van Covid-19 krabden we ons wel even achter de oren, omdat wij een pandemie als deze nog nooit hadden meegemaakt. Gelukkig stabiliseerde onze branche zich al snel en besloten wij de ontwikkeling onverminderd door te zetten, met de juiste visie voor de toekomst.

BEHOEDT VOOR VALKUILEN

"Heel eerlijk: ik hoor weleens collega-ondernemers mopperen op banken, dat ze hun plannen niet gefinancierd krijgen," vervolgt Ederveen. "Die ervaring heb ik zeker niet. Als een krediet wordt afgewezen, kan ik me voorstellen dat dat voelt als een behoorlijke teleurstelling, maar het kan ook betekenen dat het je behoedt voor financiële valkuilen in de toekomst. Indien je bedrijf er - zoals in ons geval - gezond voorstaat en je toekomstvisie echt kansen biedt, denkt in ieder geval Rabobank West Betuwe graag mee. Het persoonlijke contact met de bank waardeer ik daarin zeer. Bij ons al sinds 1969, toen mijn opa zich als nieuwe klant meldde bij de Boerenleenbank. Eigenlijk vind ik dat ook wel heel charmant, dat we al zo lang zaken met elkaar doen." Een kwestie van vertrouwen, zoals WoonTheater en Be-Uniq dat ook huldigen richting klanten en leveranciers. Dat vormt het fundament onder deze twee succesvolle belevingswerelden.

www.woontheater.com
www.be-uniq.nl
www.rabobank.nl