

Fysieke beleving blijft belangrijk bij winkelen

20-02-2019 13:49

De focus mag op het ogenblik dan wel heel erg liggen op webwinkelen; het wil niet zeggen dat fysiek winkelen uit de tijd is. Integendeel. En wie op koopzondagen wel eens in de binnensteden komt zal het meteen beamen: volop mensen die niet alleen kijken, kijken, maar ook kopen. Kortom, in de retail liggen nog volop kansen. Want mensen blijven gehecht aan de daadwerkelijke beleving van het winkelen.

Het betekent ook dat er niet alleen maar logistieke centra voor e-commerce worden gebouwd, maar ook nog steeds in fysieke winkels wordt geïnvesteerd om de beleving zo fris mogelijk te houden.

Iemand die hier alles van weet is Kees Ouwendijk, directeur van Gebr. Ouwendijk, een puur Rotterdamse aannemer die begin dit jaar niet alleen precies 100 jaar bestond ("Opgericht 1 januari 1919 door mijn opa Cornelis en zijn broer Willem, en daar ben ik heel trots op!"), maar die sinds kort deel uitmaakt van Koers Groep. Gebr. Ouwendijk is al enkele decennia gespecialiseerd in het verbouwen en onderhouden van winkelpanden.

Snel schakelen, flexibel

Dat blijkt, inderdaad, een echt specialisme te zijn. Misschien niet eens zozeer door het specifieke vakmanschap dat nodig is, als wel door de speciale houding die je moet hebben. Je zou deze mentaliteit in de eerste plaats met het meest bekende Rotterdamse cliché kunnen omschrijven als 'niet lullen, maar poetsen.'

Kees Ouwendijk, 67 inmiddels, maar nog steeds alive and kicking en dagelijks op pad, kan er smakelijk over vertellen: "Wij werken vooral voor winkelformules op A-locaties, dure plekken dus qua vierkante meter huur. Het betekent dat een verbouwing of restyling altijd supersnel moet gebeuren, want elke sluitingsdag vanwege een verbouwing kost een hoop geld. Wij moeten daarom in de eerste plaats heel snel kunnen schakelen, maar ook flexibel zijn omdat er op het laatste moment nog vaak veel wijzigingen zijn. Het komt er daardoor soms op neer dat we bijvoorbeeld zaterdagmiddags, als de laatste klant naar buiten gaat, met een team naar binnen gaan en meteen aan de slag gaan. Dan wordt er doorgewerkt tot zondagavond, waardoor de winkel op maandagochtend weer open kan!"

Die Rotterdamse hands-on mentaliteit zorgt ervoor dat verschillende winkelketens, zoals vanHaren, al jarenlang vaste klant zijn van Gebr. Ouwendijk. "We doen voor vanHaren al heel lang het onderhoud, de restyling en de verbouwing van winkels. Daarnaast zijn we trouwens ook de huisaannemer van Rotterdam The Hague Airport. Dat is natuurlijk ook een opdrachtgever waar we heel trots op zijn."

Onderdeel Koers Groep

"Wij verrichten onze werkzaamheden natuurlijk niet in ons eentje, maar met verschillende partners in bouwteamverband. Waarbij het altijd enorm belangrijk is, gezien de korte tijd waarin een klus geklaard moet worden, dat je goed met elkaar overlegt en wat voor elkaar over moet hebben."

Sinds vorig jaar is Gebr. Ouwendijk onderdeel van Koers Groep. De overname vond plaats omdat Kees Ouwendijk geen opvolger had binnen het bedrijf, waardoor hij om zich heen ging kijken en zodoende bij Koers terecht kwam.

Een logische keuze want net als Gebr. Ouwendijk is Koers een van oorsprong Rotterdams familiebedrijf. Beide bedrijven profiteren van synergie op velerlei gebieden.

Kees Ouwendijk: "Door de overname is niet alleen de continuïteit van onze activiteiten gewaarborgd, maar

VASTGOED JOURNAAL

kunnen we onze klanten ook beter landelijk van dienst zijn omdat Koers Groep diverse vestigingen heeft. Daarnaast heeft Koers ook een 24-uurs service. Ik blijf met plezier nog een paar jaar leiding geven bij Gebr. Ouwendijk, zodat de continuïteit ook in dat opzicht is gewaarborgd.”

Meer weten?

Bent u ook geïnteresseerd in de wijze waarop Koers Groep winkelketens zoals vanHaren ondersteunt bij onderhoud, restyling en verbouwingen? Neem dan contact op met Roland van der Hoek, commercieel manager bij Koers Groep. U kunt hem telefonisch bereiken op 088 0990220 en 06 51517087, of via de mail: rolandvanderhoek@koers.com.

Redactie