



Ilse Blüm en Tom Logtens

Life & Garden-shop bij Fixet heeft veel effect

“Als je geen vrouwen binnenkrijgt, mis je veel”

tekst: Han Neijenhuis

Ilse Blüm en Tom Logtens openden begin 2011 een gloednieuwe en ruime Fixet-bouwmart aan de rand van Panningen. Dit voorjaar hebben ze circa 300 van de in totaal 2.000 vierkante meter winkelruimte ingeruimd voor een Life & Garden-shop. “Vrouwen komen nu bij ons funshoppem.”

Of de nieuwe Life & Garden-shop van toegevoegde waarde is voor hun bouwmart? Eigenaren Ilse Blüm en Tom Logtens hoeven er geen seconde over na te denken. “Jazeker. Vanaf de eerste dag merken we dat het werkt. Klussen is vooral een mannending. Vrouwen komen alleen

uit noodzaak naar de bouwmart. Maar nu komen ze ook voor hun plezier naar ons toe.”

Was dat ook het doel van deze shop-in-shopconstructie?

Logtens: “De meeste vrouwen zijn niet enthousiast over een bouwmart. Maar uit onderzoek



blijkt dat in zo'n driekwart van de relaties de vrouw bepaalt waar en wat er wordt gekocht. Het is dus heel belangrijk om vrouwen te interesseren voor je winkel. Anders mis je veel. Onze insteek was dan ook om een sfeer te creëren waarin de vrouw zich prettig voelt. Fixet heeft een goede relatie met Life & Garden, zo is bij ons dat idee ontstaan."

Over wat voor een sfeer hebben we het dan?

Blüm: "Fixet is een bouwmarkt, op dat vlak zijn we heel goed. Maar bouwmaterialen leven niet. Vrouwen komen bij ons in de winkel voor het decoratieve assortiment, maar verder niet. Met Life & Garden hebben we beleving binnengehaald, puur gericht op de vrouw. En dan ook nog ingedeeld in stijlgroepen, ieder voor een bepaald type vrouw. Dat werkt, nu zie ik al vrouwen binnenkomen, waarvan ik kan inschatten dat ze naar die bepaalde hoek gaan. En onze shop is net anderhalve maand open."

Logtens: "We misten vrouwen in onze winkel. Maar nu zien we dat ze bewust kiezen om naar ons te komen. De man kan dan zijn bouwmaterialen uitzoeken en de vrouw gaat lekker rondsnuffelen in de Life & Garden-shop."

In hoeverre is het assortiment anders met Life & Garden erbij?

Logtens: "Fixet is sterk op tuingebied. We hadden al een goede basis groenassortiment. Maar dat is nu enorm uitgebreid met veel levend groen en accessoires. Van orchideeën tot theelichtjes. Dat we Life & Garden vrij eenvoudig hebben kunnen integreren, komt onder meer omdat de basis vanuit Fixet goed was. Het tuinassortiment was voor ons al eigen. Dit is een enorm mooie aanvulling."

Vraagt het extra kennis?

Blüm: "Kennis van zaken is belangrijk, maar je hebt vooral creativiteit en heel veel enthousiasme nodig. Je moet er simpelweg plezier in hebben en veel tijd in willen steken. Het assortiment

Ontwikkeling

Het is een jaar gelden dat Fixet overging van Reesink naar DGN Retail. Het eerste jaar was vooral bedoeld om de formule goed te integreren binnen DGN, zodat de Fixet-ondernemers optimaal konden blijven door-draaien. 2012 is echter een ontwikkeljaar voor Fixet. DGN laat nadrukkelijk onderzoek doen naar de marktpositie van de formule. Welke consument komt bij Fixet, waar liggen de kansen? Later dit jaar verwacht DGN volledige duidelijkheid daarover, maar de kernwaarden van Fixet zijn al lang duidelijk, zo stellen formulemanager Willie Dekens en bedrijfsadviseur voor de regio Zuid, Marco Burgers.

"De Fixet-ondernemer is deskundig, klantvriendelijk en gaat ver in zijn dienstverlening. Fixet kent vier segmenten: de service-bouwmarkt, de klusmarkt, de Agri, Dier en Tuin-vestigingen en Tools- en Techniekwinkel, waarbij het hart altijd het dhz-assortiment is. Fixet is dus van veel markten thuis. Dat biedt veel nieuwe kansen, waaronder nu Life & Garden."

Basis van alle Fixets blijft dhz. Maar duidelijk is al wel dat afzonderlijke vestigingen de kans krijgen zich met specifieke dhz-gerelateerde producten op hun regionale markt te richten. Een shop voor fietsen of huishoudelijke artikelen is een optie. "We willen dat onze ondernemers zich lokaal optimaal kunnen profileren. Fixet is daarvoor de uitgelezen formule. Is er in de buurt geen Blokker, dan kan hij meer huisartikelen gaan verkopen. Zo kan hij de lokale markt optimaal bedienen", aldus Wille Dekens, die stelt dat het fundament van Fixet stevig is. "Fixet blijft de zaak waar het hart en de deskundigheid van de ondernemer in zit. Dat gaan we zeker niet veranderen."



Formulemanager Willie Dekens en bedrijfsadviseur voor de regio Zuid, Marco Burgers



timent van Life & Garden is nieuw, maar ook de manier waarop je ermee omgaat. Het is bewerkelijk, je moet de planten verzorgen, maar ook je showt afels iedere keer weer opnieuw inrichten, nieuwe sfeer creëren. Het gaat erom dat de klant telkens weer wordt verrast en geneigd is om regelmatig terug te komen. We worden daarvoor heel goed begeleid en ondersteund door Life & Garden. Ook komt er in het voorjaar en najaar een styliste om de nieuwe collectie goed vorm te geven. De Life & Garden-shop is enorm leuk, maar uiteindelijk gaat het er om dat we onze bouwmarkt steviger op de kaart zetten.”

En dat lukt heel aardig?

Logtens: “We zien gewoon veel meer vrouwen binnenkomen en dat komt absoluut door Life & Garden.”

En de mannen?

Logtens: “De bouwmarkt loopt goed. Dat zit hem uiteraard niet alleen in de Life & Garden-shop. De kracht van Fixet zit hem in de dienst-

verlening en het vakmanschap. Je ziet om je heen dat bouwmarkten grote kortingen geven en met prijzen stunten. Maar ik vraag me af: wil de consument dat wel? Wij helpen de klant om een oplossing te vinden voor zijn vraagstuk. Dan kan het zijn dat hij met heel iets anders de deur uitgaat dan dat hij in gedachten had. Maar hij is wel goed geholpen.”

En dat vindt hij belangrijker dan een forse korting?

“Consumenten die gaan voor de laagste prijs zullen er altijd zijn. Maar dat is niet onze eerste doelgroep. Ik wil de klant helpen die een dakraam op zijn zolder wil, maar geen idee heeft hoe hij dat moet doen. Wij hebben een vakman die dat plaatst. En het is onze verantwoordelijkheid dat dat correct gebeurt. Daarmee lossen we het vraagstuk van de klant op en hij is gelijk helemaal ontzorgd. Daarvoor staat Fixet en dat is precies de aanpak die bij ons past. En dat advies en die behulpzaamheid kan de klant ook van ons verwachten in de Life & Garden-shop.”

Life & Garden

De samenwerking tussen Fixet en Life & Garden is niet nieuw. In 2007 opende Fixet in Cuijk al een Life & Garden-shop naast de bouwmarkt. Inmiddels zijn er vier vestigingen met zo'n shop in of bij de bouwmarkt. Gesprekken over meer shop-in-shop-constructies zijn gaande. Fixet en Life & Garden leren van elkaar, zegt formulemanager Willie Dekens. “Life & Garden heeft een heel andere achtergrond en benadering. Daar gaat het om inspiratie en beleving.

De dhz-branche heeft op dat vlak jaren stilgestaan, de klant kwam toch wel. Nu beseffen we allemaal dat we iets moeten doen om de consument te bereiken. Fixet en Life & Garden zien elkaar als ideale partner om een bredere doelgroep te bereiken.”

