

ACHTERGROND
ONDERNEMERSCHAP

DOOR SIEBRAND VOS

Winkels vaker zaak van clicks en bricks



Ilona Hurkens van Cayboo.
FOTO LUC LODDER

Ketenzaken maken in de provincie plaats voor nieuw ondernemerschap. Mensen – jong én ouder – die het roer omgooien en iets toevoegen aan het winkelaanbod. Een goede webshop blijkt vaak essentieel. Bamboe-winkel Cayboo in Sittard en de Heerlense kledingzaak Deems zien dat webshop en winkel elkaar versterken.

Webshop én stenen winkel

Ilona Hurkens en Marga van Goethem begonnen tegen hun vijftigste webshop Cayboo, naast hun gewone werk. Een schot in de roos. In Sittard openden ze er een 'stenen' winkel naast. „Het versterkt elkaar.”

SITTARD

Met een goed idee, wat ondernemersbloed en een gezonde werklust kun je ook rond je vijftigste nog een geslaagde firma opzetten. Vraag het Ilona Hurkens en Marga van Goethem van Cayboo uit Sittard. Hun in 2012 begonnen internetwinkel in bamboe-producten bleek een schot in de roos. Na twee jaar kwam er een aparte webshop voor zelfontwikkelde bamboehorloges (Timeboo) bij, alsook een groothandel (Timeboowholesale). Toch openden ze anderhalf jaar geleden ook nog een stenen winkel in het centrum van Sittard. Hurkens: „De online verkopen stegen toen de winkel erbij kwam. Zoiets wekt vertrouwen, want je bent zichtbaar en te vinden. We krijgen er ook meer feedback van klanten.” Ze had niet gedacht dat het zo'n

vaart zou lopen met Cayboo. Ilona Hurkens (55) had tot voor kort een psychologenpraktijk, zakenpartner Marga van Goethem was districtshoofd bij de Zonnebloem. „Wij zijn net voor ons vijftigste begonnen, toen de kinderen het huis uit waren. Het was eerst een dingetje voor erbij. Geïnspireerd door een vakantie in Vietnam. Maar we merkten al snel dat het potentie heeft, als je je schouders eronder zet.” Het winkelpand aan de Voorstad in Sittard biedt ook onderdak aan de webshops. Is er niemand in de winkel, dan worden bestellingen ingepakt. Veruit het grootste deel van de omzet wordt online behaald, en de groei is er nog niet uit.

Bamboe

De markt voor 'eerlijke' en 'natuurlijke' bamboe-producten blijkt vrij groot en is niet aan landsgrenzen gebonden. In de winkel staat een keur aan producten - van snijplanken en snuisterijen tot fluiten en kleding. Online zijn de bestsellers van Cayboo onderbroeken, shirts en sokken. Bamboe is zacht, neemt vocht op en ademt beter. De opmars van webeconcurrent Bambigo, die met een reusachtig reclamebudget

werkt, draagt intussen bij aan de toenemende bekendheid van onderkleding van bamboe. Als we Hurkens spreken, staat Van Goethem op de Ethical Fashion Show, een beurs in Berlijn. Vooral de horloges, die ze laten maken, slaan internationaal aan. „Die liggen nu in de deftigste winkels in Engeland en Duitsland. Dat vroeg om aparte marketing.”

Personeel

Nu de zaken hard gaan, wordt het misschien tijd om personeel aan te nemen, denkt Hurkens. „We doen alles zelf, al helpen kinderen, man en vrienden wel eens mee.” Het is deze druilerige doordeweekse dag niet druk, op straat al evenmin. „De loop in het centrum is minder, nu trekkers als V&D en Cook & Co er niet meer zijn. Sittard zou een Zara moeten hebben.” Vanwege de online verkoop ligt er minder druk op deze winkel, maar die moet op z'n minst break-even draaien, stelt Hurkens. „Wij hebben ook in Maastricht gekeken naar een pand, maar daar was de huur zelfs in straatjes met weinig loop vrij hoog. In Sittard had Streetwise de huurprijs al omlaag onderhandeld.”



Een winkel wekt vertrouwen, want je bent zichtbaar en te vinden.

Ilona Hurkens