

Akwi Sport profileert zich na ingrijpende renovatie nog krachtiger als functionele sportwinkel

Marco Pelser ontwikkelt nieuw toekomstgericht concept voor Eindhovense tennisspecialzaak

In een kleine maand tijd onderging Akwi Sport in Eindhoven een ingrijpende metamorfose. Op 29 januari werd de oude winkel leeggeruimd en op 24 februari kon Jeroen Akkermans zijn vele vaste klanten, zakenrelaties, familie en vrienden in een compleet nieuwe omgeving ontvangen. Dankzij een strakke planning en een forse dosis zelfwerkzaamheid hebben Jeroen en zijn team kans gezien de renovatie binnen het vooraf geplande tijdsbestek te realiseren. De hele operatie is intensief begeleid door Marco Pelser, die ook zelf de handen flink uit de mouwen stak. Voor Marco was het zijn tweede project in de sportdetailhandel. Ondanks het compleet andere karakter van Akwi Sport was de vernieuwing van de Eindhovense sportzaak volgens Marco minstens zo uitdagend als zijn eerste project, Klif 18 in Urk, dat hij afgelopen najaar voltooide.

IN TOP 3 VAN TENNISPECIALZAKEN

Alhoewel Akwi Sport een allround sportwinkel is met verschillende specialisaties, geniet het sportretailbedrijf in de Eindhovense wijk Tongelre vooral bekendheid als tennisspecialzaak. Akwi Sport behoort tot de beste tennisexperts in Nederland. Volgens vertegenwoordigers van sommige tennismerken staat de winkel van Akkermans zelfs in de top 3 van tennisspecialzaken in ons land. Behalve aan de aanwezige vakennis, praktijkervaring en passie voor de tennissport bij Jeroen en zijn mensen, dankt Akwi Sport haar vooraanstaande status uiteraard aan het uitgebreide tennisassortiment, de verre gaande service én – niet in de laatste plaats – de uitstekende bereikbaarheid en ruime parkeermogelijkheden direct

voor de deur. Deze mix van ingrediënten heeft ertoe geleid dat Akwi Sport zich heeft ontwikkeld tot een tennisspecialzaak met een grote, vaste klantenkring in de wijde omtrek van Eindhoven en een sterke binding met diverse tennisverenigingen in de regio.

PLANNEN EN VRAGEN OVER TOEKOMST

In de wetenschap dat zijn bedrijf als vooraanstaand tennisspecialist, zonder ondersteuning van een retailserviceorganisatie, prima op eigen benen zou kunnen staan, vroeg Jeroen Akkermans zich eind 2009 af of hij deze stap ook daadwerkelijk zou moeten zetten. Volledige onafhankelijkheid was het vooruitzicht, maar of Akwi Sport ook op andere terreinen ver genoeg zou zijn om volledig haar eigen boontjes te doppen, was iets waarover de Eindhovense sportondernemer twijfelde. In die periode kwam hij in de showroom van Luhta distributeur Pelser Mode-Agenturen in Brandboxx Leusden in gesprek met Marco Pelser. De twee kenden elkaar al langere tijd doordat Marco werkzaam was geweest in het bedrijf van zijn vader. Maar omdat Marco een andere weg was ingeslagen, ging het gesprek tussen hem en Jeroen vooral over Akwi Sport, zijn plannen met de winkel en de vragen die bij hem leefden. Met zijn kennis van zaken op het gebied van sportcommercie en zijn grote gevoel voor creativiteit had Marco Pelser kort tevoren besloten zich toe te leggen op conceptontwikkeling op het gebied van showroom- en winkelrenovatie. Behalve de showroom van zijn vader, had Marco al met succes de showrooms in Brandboxx van onder andere Speedo en Lowe Alpine vernieuwd. Zo kwam het balletje aan het rollen.

'SPARREN' OVER STRATEGISCHE VRAAGSTUKKEN

Dat het nog ruim een jaar duurde voordat de feitelijke verbouwing bij Akwi Sport van start ging, heeft volgens Marco Pelser alles te maken met de wens van Jeroen Akkermans om de operatie rigoureuus en tegelijk uiterst zorgvuldig aan te pakken. Zo wilde Akkermans niet alleen de dringend noodzakelijke renovatie van zijn sportwinkel realiseren, maar zocht hij daarnaast tevens een 'sparring partner' om te brainstormen over de vraagstukken die op dat moment bij hem leefden. Jeroen vond het hoog tijd om de huisstijl te moderniseren en wilde erachter komen welke koers hij het beste zou kunnen varen om ook in de toekomst succesvol te blijven als sportspecialzaak.

Veel tijd is door Akkermans en Pelser dan ook besteed aan het 'sparring' over strategische vraagstukken en het weloverwogen nemen van beslissingen die bepalend zijn voor de verdere ontwikkeling van Akwi Sport. De uitkomsten van deze brainstormsessies zijn terug te zien in het interieur en het winkelconcept.

UNIEKE WINKEL DIE FAIR PLAY TROUW BLIJFT

De vraag of de sportspecialzaak sterk genoeg is om zich met een compleet eigen concept te presenteren is door Jeroen en Marco onmiskenbaar bevestigend beantwoordt. Enerzijds is Akwi Sport qua inrichting en uitstraling een volstrekt unieke winkel geworden die zich met geen enkele andere sportzaak laat vergelijken. Daarmee worden de eigen(zinnig)heid en het onderscheidend vermogen van Akwi Sport duidelijk benadrukt. Anderzijds is goed te zien dat de winkel onverminderd blijft samenwerken met Fair Play International Sports,



met name voor wat betreft de specialiteitendivisies Tennis Center en Soccer Center. We kunnen veilig aannemen dat de voortzetting van de samenwerking een gevolg is van de conclusie van Akkermans en Pelsers dat Fair Play de Eindhovense sportspecialzaak ruimschoots voldoende voordelen biedt om aan de retailserviceorganisatie verbonden te blijven.

VERDERE AANSCHERPING VAN SPECIALISATIES

Dat laatste heeft onder andere ook te maken met het onderzoek van Jeroen en Marco naar de groeimogelijkheden voor Akwi Sport. Dit heeft ertoe geleid dat besloten is om de andere specialisaties verder aan te scherpen en te versterken. Sinds de heropening profileert Akwi Sport zich krachtiger dan voorheen als voetbalspecialist, runningspecialist en fitnessspecialist. Vooral voetbal wordt door Akkermans gezien als een belangrijk groeisegment. Het resultaat is dat in de nieuwe winkel meer ruimte is vrij gemaakt voor het voetbalassortiment. Niet alleen is het aanbod in schoenen, trainingskleding en accessoires flink verbreed, door ook de keepers- en scheidsrechterskleding een eigen plaats in het interieur te geven, manifesteert Akwi Sport zich als honderd procent voetbalspecialist. Als enige sportmerk is adidas vertegenwoordigd met haar eigen instoreconcept.

De nu nog bescheiden runningafdeling zal in de toekomst verder worden uitgebouwd. Het fitnesssegment, dat al een belangrijke specialisatie was in de oude situatie, heeft nu nog meer ruim baan gekregen. Verder valt de wand met schoenen, kleding en accessoires voor baby's en peuters op. De aanwezigheid van dit assortiment op een goed zichtbare plaats in de winkel, duidt er op dat Akwi Sport zich ook op dit terrein specialist mag noemen.

MEER EIGENTIJD'S GEVOEL VAN HUISELIJKHEID

Pratend over de onderscheidende inrichting van de 400 vierkante meter grote ruimte vertelt Marco Pelsers dat Akwi Sport in de oude situatie vooral bekend stond als

een prettige winkel met een ongedwongen sfeer. Het feit dat de winkel steeds huiselijker werd had tevens tot gevolg dat hij steeds voller werd. Jeroen Akkermans wilde de prettige sfeer graag behouden, maar vond dat zijn sportzaak een stijlvoller karakter zou moeten krijgen zonder de drempel te verhogen. Met diverse elementen in het interieur is een nieuw, meer eigentijds gevoel van huiselijkheid gecreëerd. Bijvoorbeeld door op een aantal plaatsen gebruik te maken van wandbekleding in jaren '60 stijl en van enorme plafonnières die voor zacht licht zorgen maar tegelijkertijd voldoende krachtig zijn om de middenpresentaties goed uit te lichten.

Marco Pelsers heeft niet alleen voor oversize plafonnières gekozen vanwege de sfeer, maar ook om puur praktische redenen. Voor een winkel heeft Akwi Sport namelijk een opvallend laag plafond. Door het plafond zwart te maken en te voorzien van de bewuste plafonnières is een ruimtelijke sfeer gecreëerd. Daarnaast is wit een prominent aanwezig kleur. De witte slatwanden en presentatiewanden zijn gemonteerd tegen een zwarte achtergrond en er is langs de wanden gebruik gemaakt van witte spanningsrails en witte spots. Bij de meubelen overheerst hoogglans wit, waarmee het stijlvolle karakter van het nieuwe interieur eens te meer wordt geaccentueerd. En verder zijn rood en groen, verwijzend naar de Tennis Center en Soccer Center kleuren, de meest zichtbare kleuren.

RUIMTELIJKE SFEER MET VEEL FLEXIBILITEIT

Wie bij Akwi Sport binnenstapt ziet in één oogopslag dat hij er terecht kan voor artikelen, kleding, schoenen en accessoires voor een groot aantal sporten. Desondanks oogt de winkel in de nieuwe situatie allerminst vol. Bij de verbouwing is weliswaar iets meer ruimte gecreëerd, maar voor het overige heeft Pelsers het voor de herinrichting moeten doen met de bestaande vierkante meters. Dat hij toch kans heeft gezien een ruimtelijke sfeer te creëren mag één van zijn grootste verdiensten worden genoemd. En dat terwijl Akkermans

zijn specialisaties prominenter wilde presenteren door meer artikelen te tonen, de afdelingen meer van elkaar te scheiden en productgroepen die in het verleden noodgedwongen vanuit het magazijn gepresenteerd moesten worden, een plaats te geven in de winkel. De scheidsrechters- en keeperskleding, waarvoor belangstellenden voorheen naar een kleine zolder boven de winkel moesten, zijn hiervan een goed voorbeeld. Bij dit alles heeft Marco tevens kans gezien de noodzakelijke flexibiliteit in het interieur te behouden. Productgroepen die in verband met het actuele seizoen meer benadrukt moeten worden, kunnen snel en eenvoudig naar voren worden gehaald.

INTERACTIE EN VERTROUWEN ALS SUCCESFACTOREN

Zowel Jeroen als Marco tonen zich heel tevreden over het eindresultaat. Niet alleen over de geslaagde renovatie van Akwi Sport zelf, maar vooral ook over de wijze waarop deze tot stand is gekomen. Interactie en vertrouwen over en weer noemt Pelsers als belangrijkste succesfactoren van de vrijwel vlekkeloos verlopen samenwerking tussen hem en Jeroen. Een ander aspect dat volgens hem heeft bijgedragen aan het vlotte verloop van de verbouwing is het werken met servicegerichte, meedenkende toeleveranciers die bovendien garant staan voor een goede prijs/kwaliteit verhouding. Experts op het gebied van inrichting en verlichting die ook nog eens oog hebben voor een perfecte afwerking. Met Akwi Sport heeft Marco Pelsers met zijn firma Tannin opnieuw zijn visitekaartje afgegeven. Bovendien heeft hij het bewijs geleverd dat hij als conceptontwikkelaar even goed zijn mannetje staat als het om een puur functionele winkel gaat, als bij het bedenken van een concept voor een luxe, meer op sports lifestyle gefocuste fashionstore als Klif 18.

Info: Tannin, Heteren
06-27050505
www.tannin.nl

