

Als de klant niet naar de zaak komt, gaat de zaak naar de klant

Middenstand mikt op internet

DOOR ERIC-JAN BERENDSEN

LEIDEN - Als de klanten niet meer massaal naar de winkels komen, dan gaan de winkels wel naar de klant. En ook nog dezelfde dag en op een tijd dat het de consument schikt. Dat is in het kort de gedachte achter Spoedrik, het nieuwe online samenwerkingsverband van Leidse winkeliers.

Govert Dorresteijn (34) uit Leiden kwam op het idee. Hij werkte de afgelopen vijf jaar als adviseur bij KPMG, een internationale accountants- en adviesorganisatie. „Een baan waarbij je veel binnen zit. Ik wilde iets anders, iets tastbaars.”

Door de vele pizzakoeriers die dagelijks door Leiden en omgeving rijden, kreeg Dorresteijn een plan. „Dat mensen iets via internet kopen en het dan binnen één tot een paar uur thuisbezorgd krijgen. Dat idee is mede ingegeven door het feit dat de omzet van een deel van de Leidse winkeliers al twee jaar daalt. Een extra verkoopkanaal via internet is dus handig.”

Hij trok de stoute schoenen aan, stapte er een aantal winkels mee binnen en startte half november vorig jaar een samenwerkingsverband online: Spoedrik. Tot voor kort waren er zes win-



Govert Dorresteijn.

FOTO HIELCO KUIPERS

kels in Leiden aangesloten: Comtesse Tassen en Lederwaren, kinderwinkel Lila, Elektra Van der Klauw, boekhandel Selexyz, Servies en Kookwinkel Oudshoorn en baby- en kinderwinkel Jut & Juul. Onlangs besloot wijnkoperij Bacchus uit Leiderdorp ook aan Spoedrik mee te doen. Dorresteijn bekijkt momenteel of hij verzorgingsproducten en games in het assortiment kan opnemen

en wil ook middenstanders uit de regiogemeenten enthousiast maken voor zijn plan.

De kracht van Spoedrik is volgens Dorresteijn dat de geïnteresseerde consument zelf de bezorging op het uur nauwkeurig kan bepalen. „We hebben een eigen koeriersdienst die de bestelling nog dezelfde dag thuisbrengt. Wanneer iemand bestelt tussen half twee en half vijf 's

middags en half zeven en half tien 's avonds, kan de aankoop zelfs binnen één uur worden bezorgd. Om deze snelheid te kunnen garanderen bezorgen we alleen in Leiden, Leiderdorp, Oegstgeest, Voorschoten en Warmond.” Bijkomend voordeel van Spoedrik is volgens Dorresteijn dat de positie van de individuele winkelier wordt versterkt. Doordat de website de producten van meerdere zaken toont, is de site interessant wordt voor een groot publiek.

Spoedrik is de toekomst, denkt de bedenker. „Kopen en bezorgen in één dag. Dat is de totaalbeleving van een aankoop doen op internet. Je ziet dat grote verkopers op internet nu met afhaalpunten gaan werken. Maar daar zie ik niets in, ook niet in het afhalen van een pakje bij de burens of op het postkantoor. Bij thuis kopen, hoort thuis bezorgen op een door de koper gewenst moment.” Dorresteijn heeft zichzelf voorlopig één jaar gegeven om Spoedrik goed van de grond te krijgen. „Dan hoef ik nog geen winst te maken, maar moet ik wel zien dat er voldoende potentie voor is. Dat is voor mij voldoende reden om dan door te gaan.”

Meer informatie op www.spoedrik.nl

LD 11-01-2011