

De fysieke tegenhanger van Marktplaats

21-09-2016 11:30

Door Amnon Vogel
Redactie RetailWatching

Een concept naar Scandinavisch voorbeeld, maar dan netter, gestroomlijnder en beter georganiseerd. Zo valt Jouw Marktkraam volgens eigenaar en franchisegever Pier Sambrink het best te omschrijven. De fysieke tegenhanger van Marktplaats.nl; breidt in hoog tempo uit en heeft inmiddels 35 winkels verspreid over het land. En daarmee zijn de grenzen nog lang niet bereikt, vertelt Sambrink. In onze ontwikkeling naar een volwassen winkelketen staan we echt nog aan het begin;

Jouw Marktkraam begon in 2013 met een eerste vestiging in Leeuwarden, van waaruit de formule nog altijd wordt aangestuurd. Na een tweede vestiging in het eveneens Friese Bolsward, bijna een half jaar later, gaat het plotseling snel. De franchiseformule duikt in gaten die andere retailers in de winkelstraten achterlaten en telt inmiddels 35 locaties, met name in middelgrote steden. Zowel ondernemers als particulieren kunnen er nieuwe, tweedehands of zelfgemaakte goederen naartoe brengen, waarbij ze een deel van de winkel moeten huren. In iedere middelgrote Scandinavische stad vind je wel vijf van dat soort winkels;,, zegt Sambrink.

Gezien de trend waarbij retailers uit de winkelstraat verdwijnen, mede door de hoge huurprijzen, paste een dergelijk concept volgens Sambrink ook goed in Nederland. Wij nemen de huisvesting en het verkooptraject uit handen. Niet voor niets neemt het aandeel ondernemers in de winkels volgens hem toe. Eerst was zo'n zeventig procent van de huurders particulier, nu is de verhouding ongeveer fifty-fifty. Vooral voor kleine winkeliers en eigenaars van een webshop is Jouw Marktkraam volgens Sambrink aantrekkelijk. Het runnen van een fysieke winkel is een hoop werk, en naarmate we bekender worden, zien we dat steeds meer ondernemers dat via ons proberen;



Korte huurperiode

Jouw Marktkraam hoest de pandhuur op door die tussen de verschillende kraamhouders te verdelen, en biedt zo direct een verdienmodel voor de franchisenemers. De opbrengst van de verkochte producten gaat volledig naar de verkopers, die afhankelijk van de locatie twintig tot 35 euro huur per week betalen. Invloed uitoefenen op het assortiment is moeilijk, erkent Sambrink. â€œDat is zowel ons sterke als ons zwakke punt. De gemiddelde huurperiode is drie tot vier weken, waardoor het aanbod heel wisselend is. Maar soms is er wel eens een tijdje wat meer overlap, met bijvoorbeeld relatief te veel kleding.â€ Door de korte huurperiodes duurt zoâ€™n situatie volgens de directeur nooit lang. En als een huurder toch wat langer blijft zitten, dan kan een â€˜adviesâ€™ van bovenaf soms uitkomst bieden.

â€œWij sturen geen ondernemers weg. Maar als iemand een jaar bij ons gezeten heeft, dan adviseren we soms wel dat het misschien een keer klaar is. Of dat in ieder geval het assortiment veranderd moet worden.â€

De professionele ondernemers die Jouw Marktkraam aandoen hebben er nog wel eens moeite mee, ziet Sambrink. Een kraam naast die van een particulier, vol met tweedehands spullen. Maar hoewel er een natuurlijke groei zichtbaar is van een groter aandeel ondernemers, is hij vastbesloten de mix tussen particulier en zakelijk te behouden. â€œDe consument heeft tweedehands en van particulieren kopen volledig geaccepteerd. Die kan dat Hugo Boss-jasje ineens voor weinig kopen, terwijl hij in onze winkels tegelijkertijd met het nieuwe assortiment van de ondernemers in aanraking komt en daar misschien wat van meeneemt.â€



Hoewel het assortiment divers en grotendeels tweedehands is, wil Jouw Marktkraam in de verste verte niet geassocieerd worden met een kringloopwinkel. Met de uitstraling van de winkels onderscheidt het concept zich volgens Sambrink van vergelijkbare formules, zoals mijnTafel. â€œ Wij zijn een winkel, een verkoopkanaal, dus onze locaties moeten er netjes uitzien. Met etalagepoppen en overal harde vloeren, geen loszittende plinten. Dat zie je bij de Bijenkorf toch ook niet?â€ Concurrerende concepten slaan hier de plank nog wel eens mis, ziet Sambrink.

Jouw Marktkraam groeit met gemiddeld twee winkels per maand. Plaatsen als Bolsward, waar de vestiging inmiddels gesloten is, komen niet meer op het verlanglijstje voor. â€œ We richten ons op plaatsen

met een verzorgingsgebied van minimaal veertigduizend mensen. En er moet een natuurlijke loop zijn. Winkels vind je in de winkelstraat, niet op een industrieterrein.â€

De huidige 35 locaties bevinden zich van Leeuwarden tot Landgraaf en van Haarlem tot Enschede. Ruimte voor verdere groei is er volgens Sambrink nog voldoende. â€œEerst maar eens naar zeventig tot tachtig winkels, daarna kijken we aan de hand van een vlekkenplan naar verdere groei.â€ Iedere Nederlandse winkel wordt inmiddels met wachtlijsten geopend, stelt Sambrink. Daarom wordt al nadrukkelijk gewerkt aan uitbreiding over de grens. â€œIn 2017 willen we de eerste vestigingen in België en Duitsland openen. Daarover zijn al vergeworderde gesprekken gaande.â€