

Zo groeide Peter Dankaart uit tot local hero

25-07-2017 14:14



Peter Dankaart, oprichter van Daka Sport, is maandag 24 juli op 74-jarige leeftijd overleden. De afgelopen ruim vijftig jaar heeft hij zich ontwikkeld tot 'één van de beste, meest gedreven, gepassioneerde en op de toekomst georiënteerde ondernemers en entrepreneurs in de sportdetailhandel'.

Met de oprichting van een eigen honkbal- en later sportvereniging maakte Dankaart op zijn achttiende zijn entree in de sportwereld. Het contact met andere verenigingen inspireerde hem tot het openen van een sportzaak – gevuld met enkele artikelen en een boel lege Rucanor-dozen. Zijn inspiratie haalde hij uit de Verenigde Staten, vertelde hij vorig jaar in RetailTrends. “Op mijn achttiende ging ik in het pannenhok van de Holland Amerika-lijn naar New York. Onderweg pannen poetsen en eenmaal daar kon ik er drie dagen rondkijken. De klantvriendelijkheid maakte er een enorme indruk op me”, aldus Dankaart, die veel rondreisde door de Verenigde Staten. “De klantbenadering van iedereen enthousiast maken vertaalde ik naar Daka.”

Daka ziet op 1 april 1965 het levenslicht in een kelder op de Bergweg in Rotterdam. Onder leiding van Peter en zijn vrouw Anke Dankaart is die eerste sportzaak uitgegroeid tot een keten van dertien vestigingen, mede dankzij de overname van de megastores van Telstar. In de winkels van Daka vinden klanten een totaalaanbod van sportartikelen en sport-casual, waarin alle A-merken vertegenwoordigd zijn. Daka is naar eigen zeggen de specialist op het gebied van vele sporten, waaronder wintersport, tennis, voetbal, running, aerobics, fitness, inline skaten, golf en hockey. Professionele vakkennis wordt gecombineerd met scherpe aanbiedingen.

Emotie

In een interview in RetailTrends vertelde hij vorig jaar dat 'de verticalen het gaan winnen' in de sportretail. "Daarnaast zie je de echte A-merken zich profileren in het midden- en hoogsegment. Ze openen eigen winkels in de beste winkelcentra in Nederlanden gaan samenwerken met een aantal local heroes als etalage en proeflokaal. Op die manier kunnen ze snel landelijk hun imago verhogen en nieuwe producten in de markt zetten. In het midden is nog plaats voor zelfstandige ondernemers, die zijn aangesloten bij een inkooporganisatie zoals Euretco met Intersport als franchisegever."

Het was daarom ook niet heel verrassend dat medio vorig jaar het [bericht](#) kwam dat zowel Daka als Telstar, dat na een faillissement een jaar eerder werd doorgestart door Daka, zich aansloten bij Intersport. "Intersport Nederland heeft een enorme professionele ontwikkeling doorgemaakt. Ook de internationale kracht en de samenwerking op een aantal vlakken zijn bepalend geweest voor deze strategische keuze", lichtte Dankaart destijds toe.

Door de kracht van merken, werd Daka volgens hem gedwongen anders te werken. "Het belangrijkste als local hero is dat je een goed merkenpakket samenstelt. Het gaat er niet meer om welke jas je aanbiedt. De juiste vraag om te stellen is waarom een consument dertig kilometer rijdt om naar een lokale zaak te gaan. Zo verkopen wij veel wintersportartikelen, wat ons een eigen gezicht geeft. We hebben het geluk dat we veel producten met emotie verkopen. Een paar ski's of een hockeystick bestel je niet online. Daarvoor ga je naar de winkel." Voor de kleine sportzaken die niet samenwerken met een partij als Intersport, is het volgens Dankaart problematisch. "Je kunt je specialiseren in één, twee of drie sporten, maar dan wordt de winkel meer een manier van leven dan dat hij echt winstgevend is."

Topsport

Daka werd twee jaar terug voor bijna drie miljoen euro eigenaar van branchegenoot Telstar. Een [koopje](#) als we de curator moeten geloven, aangezien de voorraad bij een onderhandse verkoop naar verwachting 3,5 miljoen euro zou hebben opgeleverd. Dankaart kon echter rekenen op de steun van pandhouders en leverancier Euretco. Over het besluit om na zo'n vijftig jaar ondernemen zeven winkels van Telstar over te nemen zei hij in RetailTrends: "Retail is topsport en spiritualiteit. Iedere ondernemer heeft een aantal talenten gekregen. Persoonlijk geloof ik dat zingeving in combinatie met die talenten een unieke kans is om ook als je de zeventig gepasseerd bent iets te creëren waar je omgeving trots op kan zijn. In mijn geval zijn dat mijn kinderen. Door nu onze aandacht op Telstar te richten en landelijke dekking te creëren, ontstaat een nieuwe situatie waarbij Esther, Patrica en Jan Peter (Denkaarts kinderen, red.) buiten hun cirkel treden en veel meer hun managementkwaliteiten gaan ontwikkelen. Je slaat strategisch een totaal nieuwe richting in; van op zichzelf staande local heroes naar een landelijk platform van local heroes." Door zich meer op Telstar te richten, gaf Dankaart meer de ruimte aan zijn kinderen. "Alleen ga je sneller, maar samen kom je verder. Ik heb me altijd meer op het eerste gericht, maar merk dat ik samen met mijn kinderen verder kom."

In ruim vijftig jaar tijd heeft Peter Dankaart zich ontwikkeld tot 'één van de beste, meest gedreven, gepassioneerde en op de toekomst georiënteerde ondernemers en entrepreneurs in de sportdetailhandel, schrijft [Sport Partner Magazine](#). Hij had de drang altijd 'de beste' te willen zijn, waardoor Daka Sports een uitstekende leerschool bleek voor sportretailers. Bovendien had hij het beste voor met zijn branchegenoten, waardoor hij in 2015 besloot het jubileum van het bedrijf te vieren met een symposium waar iedereen welkom was. 'Kennis en ervaring delen om de sportbranche als geheel naar een hoger niveau te brengen, zoals hij ook zijn kinderen en medewerkers stimuleerde om continu beter te worden in hun vak', dat was Peter Dankaart volgens het sportvakblad ten voeten uit.

Dankaart was actief als commissaris van Intres (nu onderdeel van Euretco) en tevens bestuurslid van brancheorganisatie INretail. Hij overleed maandag na een ziektebed te midden van zijn dierbaren. De uitvaart

van Dankart vindt plaats op 1 augustus in Raamsdonk.

Nick Möller