

**80
jaar
Wakkermans!**

Wie kent Wakkermans niet?



Historie

Grondlegger Hendrikus Gerardus Wakkermans kreeg in het eerste kwart van de twintigste eeuw een gedegen opleiding als elektricien bij een ingenieursbureau en geleidelijk ontwikkelde hij zich tot een kei in zijn vakgebied. Toen de boerderijen van Mariënwaerd van elektriciteit moesten worden voorzien was hij een van degenen waar voor deze operatie een beroep op werd gedaan.

In 1936 fietste hij met 100 gulden geleend geld op zak en een tas vol gereedschap naar Beesd, de plaats waar zijn vader was geboren. In april 1937 huurde hij een pand aan de Voorstraat 107, waar hij zich als zelfstandig ondernemer vestigde. Binnen een jaar was zijn naam gevestigd en trouwde hij met Maria Anna van Rhijn, een rijke boerendochter uit Gouda. In 1950 liet Henk Wakkermans zijn oog vallen op een groter pand, op de hoek van de Kerkstraat en de Voorstraat, waar alles op het gebied van radio en elektriciteit te koop was. Hij breidde het assortiment uit met strijkijzers, stofzuigers, snelkokers, elektrische kachels en wasmachines. In 1954 verkocht hij er de eerste televisie. Een jaar later overleed Henk Wakkermans op 45-jarige leeftijd. Moeder Maria en de kinderen zetten de zaak echter voort in de geest van hun man en vader: perfect vakmanschap, uitstekende service, modern management en een tomeloze inzet. Toen zoons Hennie en George oud genoeg waren namen zij de zaak over. Het aanbod aan wit- en bruingoed nam zo'n vlucht dat op Voorstraat 22 een dependance in gebruik werd genomen voor de koel- en vriesapparatuur. Nadat de winkel diverse keren was vergroot, en de tweede locatie niet meer nodig was, duurde het niet lang of de zaak stond opnieuw zó propvol dat het raadzaam werd te kiezen voor gescheiden verkoopruimtes van wit- en bruingoed. Dat gebeurde in 1993.

Elektro

Hennie, die meer affiniteit had met het witgoed, bleef in de winkel die zijn ouders hadden opgezet. Hij kreeg nu aanzienlijk meer ruimte om de keukenapparatuur en huishoudelijke elektrische apparaten overzichtelijker

onder de ogen van de groeiende klantenkring te brengen. In 1999 kwam zoon Helmoed, die na het voltooien van de detailhandelsschool bij verschillende werkgevers in dienst was geweest, in de zaak. Als kind was hij spelenderwijs in het bedrijf gerold, onder andere door schroefjes te sorteren, folders te bezorgen en als puber op pad te gaan met de bezorgers. Hij was doordrenkt met het familiemotto: niet piepen en mauwen, maar doordouwen!

“De feeling met de zaak is er altijd geweest. Wakkermans was in de regio een bedrijf met een vertrouwde naam. Met het idee om mijn vader op termijn op te volgen was ik er trots op daar bij te horen”, vertelt Helmoed. In 2004 is Helmoed Wakkermans mede-eigenaar geworden. Sinds het overlijden van Hennie, anderhalf jaar geleden, staat de zaak op zijn naam. Dat Wakkermans groot is geworden is voor een groot gedeelte te danken aan de vergaande serviceverlening. “Wij, alsmede de collega's van Audio - Video, hebben ons altijd onderscheiden door méér te doen dan een ander, en dat is nog steeds het geval. Daarnaast zijn we meegegaan in de tijd. We zijn nu bezig met het stapsgewijs moderniseren en herinrichten van de winkel. Wat het assortiment betreft willen we ons in toenemende mate richten en specialiseren op de vervangingsmarkt van zowel de losse als de inbouw keukenapparatuur. In veel gevallen zijn we niet duurder dan de meeste webwinkels. Maar wij gaan veel verder in het bedienen van onze klanten. We zetten een inbouwapparaat niet in de gang, maar bouwen het oude apparaat uit, nemen dat mee, plaatsen en stellen het nieuwe, en laten alles tiptop opgeruimd achter. Wat betreft die service ziet de toekomst er niet anders uit dan het verleden en het heden: die willen we op peil houden, naar de maatstaven van de tegenwoordige tijd.”

Beeld en geluid

Na de splitsing van het familiebedrijf ging George Wakkermans zelfstandig verder vanuit het pand Voorstraat 48. Rond de eeuwwisseling werd er nieuw gebouwd op Voorstraat 57: een showroom, magazijn

en werkplaats op de begane vloer, en een woning op de bovenverdieping.

Ook voor George was de service naar zijn klanten heel belangrijk. Mede daardoor heeft hij het niveau van audio en video naar een hoger plan getild, en er een bloeiende zaak van gemaakt. Als zeer gewaardeerde partner van Philips, en later van Samsung en Sony, kreeg hij regelmatig primeurs waardoor hij zijn klantenkring in een vroeg stadium met de laatste snuffjes op het gebied van beeld en geluid kon verwennen. Toen de nieuwe zaak werd geopend presenteerde George zelfs de eerste Philips flatscreen televisie, een toestel van 25.000 gulden! Ook tot zijn eigen verrassing heeft hij er verschillende verkocht.

Als stagiaire maakte de 17-jarige Erik Sterk in 2002 zijn opwachting bij Wakkermans. Hij had het er op de werkvloer zó naar zijn zin dat hij ook in de schoolvakanties en op zaterdag de helpende hand toe stak. Nadat hij klaar was met zijn opleiding aan de detailhandelsschool kreeg hij een vaste baan aangeboden. “En ook al maakte ik soms een fout, Wakkermans gaf mij wél de kans om te leren. We konden het samen prima vinden. Toen George de leeftijd kreeg om met pensioen te gaan zijn we aan de tafel gaan zitten om te praten over de toekomst van de zaak. Hij stond er voor open dat ik de zaak overnam, en op 1 maart 2011 diende dat moment zich aan. Van verkoper naar iemand die een heel bedrijf moest runnen, dat werd een heel ander vak.”

Om zijn zaak in een dorp als Beesd levensvatbaar te houden, met alle concurrentie van internet, is de strategie belangrijk. Erik Sterk is van mening dat zoeken niet meer hoeft. Door de jarenlange ervaring is er een assortiment in de showroom geplaatst waarbij de klant zich alleen nog maar hoeft af te vragen welke het beste bij hem past. Wakkermans is zich ook steeds meer gaan richten op streaming audio, met de merken Sonos en Heos als marktleiders van deze productgroep. “Steeds meebewegen met de markt is de pijler van Wakkermans Audio - Video. We zijn écht een speciaalzaak, en dat willen we graag blijven!”