

'Beter presenteren is meer verkopen'



Eric Klinkers van Klinkers Winkelinterieur in het Limburgse Ulestraten adviseerde onder meer bij De Traverse in Son en Breugel, De Appelboom in Soest en Dieleman in Tholen. Klinkers is directeur van het familiebedrijf.

Wat valt u op aan de inrichting van de boekhandel anno 2008?

'Vroeger werd elke millimeter oppervlakte benut en stond de winkel vol schappen en kasten. Tegenwoordig zijn boekhandels gericht op presentatie: beter presenteren is meer verkopen. Ze communiceren met de klant met kleuren en beelden. Er worden ontspanningspunten aangebracht in het interieur. Niet alleen beeld en lege vlakken. Denk bijvoorbeeld ook aan een wereldbol en zeilschip boven op een kast, en een zandstrandje voor de kast met zomerboeken. Er wordt tegenwoordig meer gewerkt met kleur en beeldvorming door middel van foto's, thema's en aanverwante artikelen waardoor ook themaschappen ontstaan.'

Hoe zien boekhandels er over tien jaar uit?

'Mensen kopen dan nog steeds boeken, maar iedereen heeft ook een e-bookreader. Het aantal boekhandels zal verminderen, denk ik, en de boekhandels die overblijven zullen groter zijn, denk aan 1.000 vierkante meter oppervlakte. Het

zullen allesbiedende partners in de regio zijn voor klanten. Boekhandels zullen het verkopen van boeken combineren met andere takken van sport, andere detailhandelsgebieden. Ze zullen geen appels en sigaretten aanbieden, maar sigaren kan ik me wel voorstellen. En koffie. Boekenkopers zijn mensen met een bepaalde achtergrond: ze hebben gestudeerd, leven gezond. Voor hen moet je een apart winkeltje inrichten naast de boekhandel waar ze koffie kunnen drinken, een stukje vlaai eten, een glas melk drinken – het publiek is daar voor in. Maar ook een klein reisbureau'tje behoort tot de mogelijkheden.'

Hoe pakt u een verbouwing aan?

'Ik stel altijd de vraag *waarom* ondernemers willen verbouwen. Als ze antwoorden dat ze een meer opgeruimde winkel willen, dan wijs ik het verzoek af. Dat doe ik ook als ze de zaak binnen een paar jaar willen verkopen. We zijn geen "handtekeningenjager", maar een kundige partner. We weigeren liever een opdracht van 50.000 of 100.000 euro dan dat we een ontevreden klant hebben na twee jaar. We gaan ernaartoe en praten met de ondernemer over wat hij wil. Vervolgens gaan een adviseur en architect aan de slag. Bij het ontwerpen moet je rekening houden met de wensen van de

Eric Klinkers en De Traverse, Son en Breugel

ondernemer, maar ook met die van de klant. Soms staan die twee tegenover elkaar. Daarom zeg ik ook: kijk van buiten naar binnen. Dat klanten zich thuis voelen is voor ons een van de belangrijkste dingen. Wat wij proberen is een routing te maken waarbij de klant wordt rondgeleid door de winkel zonder dat hij het gevoel heeft verplicht te zijn een boek te kopen – bijvoorbeeld door het gebruik van brede paden.'

Kunt u iets vertellen over het ontwerpproces van een boekhandel waar u aan hebt gewerkt?

'De Traverse in Son en Breugel is een winkel geworden met vrij veel licht hout en grijs, met hier en daar rood. Kleur en beeld zijn belangrijke elementen. De winkel moet rust en ontspanning uitstralen – een zaterdagochtendgevoel. We hebben de ingang verplaatst en de etalage opengemaakt. Vroeger kwamen twee, drie van de tien mensen die voor de etalage stonden te kijken naar binnen, nu zijn het er zeven van de tien.'

In welke boekhandels komt u zelf graag?

'Per maand kom ik bij zo'n twee boekhandels om advies te geven. Het belangrijkste is dat ik me er prettig voel.'