

Firma Okhuizen

Interview met Jan Okhuizen jr.
door Rob den Boer



Culemborg zoals het was

1861: het begin

Jan jr. vertelt hoe de firma ontstond. 'Hoe mijn grootvader, die ook Jan heette, in Culemborg terecht kwam is niet bekend, behalve dat de familie van oorsprong Duits is. Mijn opa begon in 1861 een winkel in luxe en huishoudelijke artikelen in het pand aan de Oude Vismarkt 7, waar later de Marskramer in was gevestigd. Jan sr. verkocht potten en pannen, maar ook speelgoed, bijoutherie en schrijfwaren. Veel later, rond 1900, begon hij een bloemenwinkel in het achterste gedeelte van de zaak, met een ingang aan de Ridderstraat. De bloemen zelf werden onder andere gekweekt op een veld bij de Volencampen.'

In 1915 maakte Jan sr. na ruim vijftig jaar plaats voor zijn zoon Kees, die op zijn beurt ook vijftig jaar in de zaak bleef, tot circa 1965. 'De zaak ging iedere generatie over van vader op zoon, dat was ook meestal de oudste zoon. In onze familie was dat geen kwestie van moeten, maar het is zo gegaan. Voor mijzelf was de zaak na mijn studie geen vluchtweg, maar één van de mogelijkheden.'

De Tweede Wereldoorlog wist de firma Okhuizen goed door te komen. 'Deze streek heeft relatief weinig geleden onder de oorlog. Wij leden geen honger, want we kenden veel boeren en die hadden altijd wel eten. De zaak liep gewoon door, alleen was de aanvoer van voorraden wel beperkter, omdat het transport door de Duitsers steeds meer werd bemoeilijkt. Toen op een gegeven moment zilver bij de bezetter moest worden ingeleverd, heeft mijn vader de houten vloer in de zaak opengebroken en daar onze voorraad zilveren serviesgoed uit de zaak verstoppt, tot na de oorlog. Het is nooit ontdekt.'

Na de oorlog: de zaken breiden zich uit

Hoe ging dat in zijn werk? 'Op Oude Vismarkt nummer 3 zat bakkerij Van Vliet en die winkel konden wij in 1958 overnemen. Het pand op nummer 5 was in die tijd al van ons en toen de sigarenhandelaar die er in zat, Van Heusden, overleed, hebben wij het pand bij onze zaak getrokken, net als nummer 3. In 1968 is het pand op nummer 9, waar bakkerij Willemsen

was gevestigd, aangekocht.'

Het bovenhuis groeide met de expansie mee, iedere keer als er een pand bij de winkel werd getrokken, werd boven weer een muur doorgebroken.

'Nummer 1 heb ik later ook gekocht, maar toen heb ik de muur erboven zo gelaten, want ik vond het groot genoeg.'

In 1959 kwam Jan jr. zelf aan het roer te staan van de warenhuizen op nummer 3-5. Zijn oudere zus en haar echtgenoot Jan de Louw gingen vanaf 1963 verder met het warenhuis op nummer 7, onder de naam Okhuizen Speciaalzaak. In de zojuist verworven panden begon hij



op franchisebasis een UNIC-warenhuis, een formule van een toenmalige Belgische winkelketen. 'De drie belangrijkste productgroepen waren huishoudelijke artikelen, textiel en levensmiddelen.'

Om onderlinge concurrentie te voorkomen, ontwikkelde de naastgelegen Okhuizen Speciaalzaak zich richting het duurdere segment van huishoudelijke artikelen, zoals servies van Gero, porselein van Porceleyne Fles en Delfts blauw.'



UNIC bleek uiteindelijk geen optimale formule te zijn. 'Nederlanders en Belgen hebben verschillende smaken. Ik noem een voorbeeld. Kleuren die in Nederland 'in' waren, werden pas een jaar later hip in België. Dat ging wringen.'

In 1969 stapte Okhuizen daarom over op een



HEMA-franchise. Het nieuwe bedrijf werd op 20 juni van dat jaar feestelijk geopend door burgemeester Hermans. 'Aanvankelijk was de winkel veel kleiner. Toen mijn zwager en zus in 1985 met Okhuizen Speciaalzaak stopten, hebben we een grondige verbouwing doorgevoerd.



Dat kon ook, omdat de panden op nummer 7 en 9 inmiddels ook van ons waren.'

De HEMA verdubbelde in vloeroppervlakte en daarnaast kwam een filiaal van de Marskramer.

In 1996 werd de Markt autovrij en dat kostte de winkels omzet. 'De eerste maanden was dat ook bij ons heel goed merkbaar. Maar binnen een jaar was de omzet bij ons behoorlijk hersteld. De mensen moesten eraan wennen. Toch vind ik het een goede maatregel. De verkeerssituatie was een puinhoop geworden, er moest wat gebeuren.'

De laatste jaren is de HEMA een wat luxere zaak geworden, mede door de opkomst van ketens als Blokker. 'Dat was een begrijpelijke reactie van het HEMA-hoofdkantoor, maar men heeft zijn weg daarin moeten vinden. Als winkel moet je je bewegen op het niveau dat je het

beste ligt. Het aanbod en de uitstraling van de zaak en de producten moeten duidelijk zijn, de consument moet weten waar hij aan toe is.'

De 21ste eeuw: ondernemer zijn in Culemborg

Diverse winkels vertrokken uit het centrum en vestigden zich op het industrieterrein. 'Dat heb ik nooit overwogen. De HEMA is typisch een winkel voor in het centrum. Wij hebben ons kunnen handhaven door een breed assortiment aan te bieden tegen acceptabele prijzen. Van al onze klanten komt naar onze inschatting rond de 90% uit Culemborg zelf.'

In 2011 verhuisde de Marskramer naar het Chopinplein in de wijk Terweijde en trok Bart Smit in het pand naast de HEMA. 'De Marskramer stond op de Markt onder druk van de Blokker en had een nieuw voedingsgebied nodig. Bart Smit zocht juist meer ruimte.'



De Marskramer zat vanaf 1969 naast de HEMA

Anno 2012 is een winkel drijven een heel ander métier dan vroeger, zelfs nog in de tijd dat Jan jr. in de zaak kwam. 'Tegenwoordig zie je minder van de winkel. Het hele bestelsysteem zit in de computer en als er artikelen zijn verkocht, worden die automatisch bijbesteld. Dat gebeurt dus niet meer visueel door langs de vakken te lopen. Wat verkocht is, wordt vrijwel direct aangevuld. Vroeger kocht je bijvoorbeeld 48 stuks van een artikel op een beurs en had je dus veel meer op voorraad.'

In het verleden hadden middenstanders voor vrijwel alle producten vakdiploma's nodig om ze te mogen verkopen. 'Per vakgebied moest er altijd iemand in de zaak zijn die een vakdiploma had. Dat werd ook gecontroleerd door de inspectie van het Ministerie van Economische Zaken. Tijdens het examen voor het diploma 'Elektriciteit' kreeg je bijvoorbeeld de vraag: 'Kent u het verschil tussen E.27 en E.14?'' Antwoord: grote en kleine fitting. Opmerkelijk was dat als je vijf vakdiploma's bezat, je er daarnaast nog twee mocht uitkiezen zonder de bijbehorende cursussen te hoeven doen.'

Ook het koopgedrag van mensen is door de

jaren heen veranderd. 'Vroeger kocht men alleen wat nodig was. Nu zie je veel meer consumptisme. De uitverkoop begint ook veel eerder. Vroeger mocht het twee maal per jaar en toen ik per ongeluk een keer het bordje 'Uitverkoop' op de avond voordat die mocht beginnen ophing, kreeg ik een boete van de inspectie.'

Een HEMA-filiaal is een bedrijf op zich. 'We hebben 20-24 voltijdbanen en nog eens circa 20 ambulante medewerkers, alleen al in Culemborg. We worden drie keer per week bevoorrad, afwisselend over de verschillende afdelingen, levensmiddelen worden zelfs dagelijks aangevoerd.'

Wat zou er kunnen verbeteren aan het Culemborgse winkelklimaat? 'Ik mis nog wat meer luxe horeca, naast de zaken die er wel zijn, en een hotel. Gasten moet je nu altijd buiten Culemborg onderbrengen. Daarnaast zou er weer een volwaardig VVV-kantoor moeten komen. De jachthaven kan worden geoptimaliseerd door het aantal ligplaatsen uit te breiden, met meer comfort in een hoogwaardige omgeving.'

De toekomst: expansie naar andere plaatsen

In 1995 droeg Jan jr. de zaak over aan zijn zoon Joost. De vierde generatie zet de zaak voort op de vertrouwde manier, maar wil wel haar vleugels uitslaan.

Daarom heeft Okhuizen sinds maart 2010 ook een HEMA in Montfoort, zonder levensmiddelen, en is bezig er nog een te openen in Lienden, waarschijnlijk in 2013.

'Montfoort is een toeristische plaats, langs een riviertje. Een filiaal staat of valt met een goede bedrijfsleiding, dat kun je niet meer alleen managen. Gelukkig hebben we daar goede mensen zitten en loopt onze HEMA in Montfoort goed. Een wijs man in Amsterdam zei mij een keer: ben je in Culemborg, dan ben je niet elders; je moet in alle filialen perfecte bedrijfsleiders hebben.'

Rob den Boer