

JOHN VAN ECKEREN LANCEERT FINS WINKELSYSTEEM IN BELGIË

‘Geen alternatief voor kringloopwinkel’

John van Ekeren lanceerde het voor ons land nieuwe winkelconcept Rekhet. In elke vestiging kan iedereen een rek huren en spullen verkopen. De eerste zaak werd geopend in Wilrijk. ‘In Finland heeft het idee al dertig jaar succes’, zegt de initiatiefnemer.

VAN ONZE MEDEWERKER
RUDI SMEETS

HASSELT | ‘Een werk van de jonge Ierse kunstenaar David O’Kane’, zegt John van Ekeren (55) over de achtergrond waartegen hij poseert voor de foto.

De ingeweken Nederlander is gepassioneerd door kunst en opende in 2011 *Eastman Gallery* in Hasselt. Daar exposeerden de voorbije jaren namen als Jan Fabre, Damien Hirst, Roger Raveel, Delphine Boël en Herbert Zangs.

Bij het Limburgse publiek raakte hij bekend als de presentator van de TVL-filmrubriek. Meer dan een kwarteeuw was de cinemawereld zijn professionele omgeving. Samen met zijn broer Ruud bouwde hij Circle uit, een keten van 25 videotheken.

‘Door piraterij en de opkomst van digitale televisie moesten we ermee stoppen’, verduidelijkt hij. ‘Daarom maakten we de overstap naar de vastgoedsector. Daarin zijn we heel actief geworden, maar ik wilde er nog iets bij omdat ik de detailhandel miste.’

Onverkochte voorraden

‘Toevallig ontdekte ik in Helsinki een idee dat me aansprak. Iedereen kan er in een winkelruimte een rek huren voor een vaste prijs per week en er zijn producten aanbieden.’

‘Onverkochte stocks, eigen handwerkcreaties, goederen uit faillissementen en spullen die je niet meer nodig hebt bijvoorbeeld. Dat concept willen we de komende drie tot vier jaar op een twintigtal Belgische locaties verspreiden. In Wilrijk zijn we goed gestart. Op 500 vierkante meter bieden we 250 rekken aan.’

‘De volgende stap is Limburg, waar we grotere vestigingen willen openen in Maasmechelen, Genk, Hasselt en Sint-Truiden. Ook Brugge en Gent staan op onze lijst.’



John van Ekeren: ‘Rekhet is een oplossing voor jonge mensen die een eigen winkel willen openen, maar daar niet de middelen voor hebben.’ © rs

Hoe werkt het systeem?

‘Voor een rek van een meter breed en twee meter hoog betaalt een particulier 25 euro per week. Daarin zitten alle kosten voor personeel, verwarming, elektriciteit en administratie. De klanten rekenen af aan de kassa en Rekhet stort het volledige bedrag door naar de verkoper. Zelfstandigen moeten tien procent van hun omzet afstaan. Heel wat winkels zijn bij ons al komen aankloppen om onverkochte voorraden te verkopen.’

‘Dat gaat van bovenkleding en lingerie tot badkamerproducten, boeken, cd’s en oliën. Zodra we tien vestigingen hebben, willen we ook zelf stocks opkopen: een lot van vijfhonderd fietsen uit een faillissement, ik zeg maar wat. Voor pakweg een tiende van de originele prijs raken we die wellicht gemakkelijk kwijt.’

Is Rekhet een alternatief voor rommelmarkten en kringloopwinkels?

‘Die vergelijking gaat me wat te ver. Op rommelmarkten betaal je 20 tot 25 euro voor een halve dag en heb je geen modulair rek met leggers. In een kringloopwinkel krijg je geen geld voor wat je uitstalt.’

‘Wij bieden het bijkomende voordeel dat je via een inlogstelsel al je producten op de website van

Rekhet kunt plaatsen. Dat kunnen ook tweedehandsspullen zijn, maar daar proberen we in te filteren. Kleren met een mottenbollengeur komen er niet in. Trouwens, met afdankertjes ga je niet veel bereiken.’

Hoe verklaart u het succes van de formule in Finland?

‘De economische recessie heeft er zeker iets mee te maken. Door de leegstand zijn er genoeg panden, maar wie wil nog risico’s nemen? Twintig jaar geleden zou dit concept geen slaagkans gehad hebben. Nu liggen de zaken anders. Het is een oplossing voor jonge mensen die een eigen winkel willen openen, maar daar niet de middelen voor hebben.’

‘Bij ons kunnen ze voor enkele weken een of meer rekken huren en op kleine schaal beginnen. Zo is er in Wilrijk een vrouw die zelfgemaakte koekjes aan de man brengt en een man die zijn eigen bier verkoopt. Op die manier stimuleren we het ondernemerschap. Wie op pensioen is of van een uitkering leeft, kan wat bijverdienen zonder de verplichting om doorlopend in de winkel aanwezig te zijn.’

Hoeveel slaagkansen geeft u zichzelf?

‘Moelijk te zeggen, maar in Wilrijk was het eerste weekend al

‘Kleren met een mottenbollengeur komen er niet in. Met afdankertjes ga je trouwens niet veel bereiken’

meer dan vijftig procent van de rekken verhuurd. Ik hoop dat we net als in Finland een community kunnen creëren. Daar komen huurders samen om hun rekken te herschikken en elkaar te ontmoeten.’

‘De baseline van Rekhet is *Jouw eigen winkel*. We merken dat huurders de gehuurde rekken daadwerkelijk als hun eigen handelszaakje beschouwen. Minister van Economie en Consumentenzaken Kris Peeters heeft ons al ge complimenteerd. In een zopas toegestuurde brief schreef hij dat hij het apprecieert dat wij dit durven te doen. Zijn reactie is een mooie stimulans.’

www.rekhet.be