

Next 2 You in Geleen

‘JE EIGEN VERHAAL IS BELANGRIJK’

Modespeciaalzaak Next 2 You bestaat nu ruim twee jaar. Eigenares Nicole Probst verkoopt kindermode, vrouwenmode en tweedehands kleding. En dat op 45 vierkante meter, in het oude dorpscentrum van Geleen. Ze wordt bewonderd om haar visie, door zowel klanten als leveranciers.

Tekst: Eva Guldemond

De combinatie kindermode, vrouwenmode én tweedehands kleding is vrij ongewoon op een klein vloeroppervlak...

“Dat is juist het concept. Mijn klanten zijn voornamelijk vrouwen die voor zichzelf of voor hun kinderen in de stad niet meer kunnen slagen. Ik vind dat leuke, kwalitatief goede kleding betaalbaar moet zijn voor een brede groep. Door tweedehands kleding uit het middelhoge segment te combineren met nieuwe collecties in het middensegment, breng ik de juiste mix. Ik sta hier ook niet alleen iets te verkopen, maar wil vooral achter mijn producten kunnen staan. Er mooi uitzien is fijn, maar niet het allerbelangrijkste. Kinderkleding moet het kindje laten zien. Klanten hebben echt lievelingsmerken, kinderen ook. Mijn grootste plezier is het als een kind zegt: ‘Mama ik wil het aanhouden, het zit zo lekker.’”

Wat is het verhaal achter je merkenpakket?

“Vooral als het om kinderkleding gaat, zoek ik naar de maatschappelijke betrokkenheid van de labels. Katvig brengt bijvoorbeeld een gerecycled jasje van plastic en autobanden, dat onderdeel uitmaakt van ‘s werelds eerste, volledig gesloten polyester-kringloopsysteem (Eco Circle fibers, red.). Maar ook een knipoog vind ik leuk in kleding. De kindermerken die ik verkoop, dóen me iets qua beeld. Ook de mensen erachter zijn prettig om mee te werken en ze werken ecologisch verantwoord. Katvig is een Deens bedrijf waarmee het prettig zakendoen is. Het voelt heel eigen en dat is fijn.”

‘Houd bij restanten niet krampachtig vast aan je prijzen’

Hier in Limburg heeft mijn merkenpakket nog echt aanlooptijd nodig. Mensen vinden de stijl prachtig of niet. Kidz-art, dat wat liever is en smaller valt, wordt wat eerder opgepikt.”

Je schijnt een strakke hand van inkoop te hebben.

“Ik blijf op de hoogte van de ontwikkelingen in de economie, de maatschappij en de mode. Maar tijdens de inkoop en op beurzen blijf ik uiteindelijk heel dicht bij mezelf. Als ik een keuze moet maken, dan komt er misschien een labeltje bij, maar mijn concept is in principe compleet. Ik ben redelijk uitgesproken in het collectioneren van merken. Ik begin altijd met een inkoopoverzicht aan de hand van mijn budget en maak dan een indeling. Dan kijk ik of de collectie zodanig is dat ik mijn budget daar-



FOTO: JEAN PIERRE GEUSSENS

‘Een knipoog in kleding vind ik leuk.’

aan wil uitgeven en ga ik op inkoop. Een enkele keer maak ik foto's van de nieuwe collecties, maar meestal prent ik in mijn hoofd welke connecties ik kan maken. Op deze manier stel ik uiteindelijk mijn eigen collectie samen, met artikelen die elkaar qua sets, kleuren en stijlen echt aanvullen. Je eigen verhaal is belangrijk. Ik zorg ervoor dat ik, naarmate het seizoen vordert, steeds nieuwe combinaties maak, want klanten moeten het, als complete sets, bij elkaar kunnen zien.”

Veel kindermodewinkeliers kampen met bomvolle winkels.

Hoe beheers jij je voorraad?

“Ik probeer de voorraad zo beperkt mogelijk te houden. Vorig seizoen bijvoorbeeld besloot ik niet langer shirts in een pakket bij te kopen om in een snel lopende maat te kunnen blijven voorzien. De voorraad steeg te veel. Ik besloot maar eens ‘nee’ aan de klant te verkopen. Je moet niet alles willen doen voor de omzet. Vooral niet als het uiteindelijk voor je bedrijf beter is om nee te zeggen.”

Heb jij last van de uitverkoop om je heen?

“Fysiek niet, omdat ik in een dorp zit, maar ik ga wel met de markt mee en prijs op tijd af. Je moet niet krampachtig vasthouden aan je prijzen als het om restanten gaat. Wanneer ik er van de acht stuks twee overheb, dan gaan die met 30 procent korting weg, al is het nog vroeg in het seizoen. Ik heb m'n winst dan al gemaakt en van het restant gun ik de klant het voordeel. In het zuiden blijken sommige dingen gewoonweg te vroeg. Als ik dat merk, kies ik voor 50 procent korting, zodat ik tenminste mijn inkoop eruit heb. Al met al investeer ik daarmee in tevredenheid bij de klant.” ■

De merken van Next 2 You

Kindermode: Katvig, Kidz-art, Blemish, Sprout Kingdom, Wild, Claesen's, Birdy nam nam

Vrouwenmode: Attrattivo, Yaya, Tramontana, Cowboys Belt, Sticks and Stones



Nicole Probst temidden van de kinderkleding in haar zaak Next2You. foto Rob Oostwegel

Aparte kledingzaak buiten stadscentrum

Naam: Next2You

Waar: Oud-Geleen

Eigenaar: Nicole Probst

Bestaat sinds: oktober 2006

Peroneel: 1

Door Hanneke Drohm

GELEEN ■ Midden in het historisch centrum van Oud-Geleen ligt kledingzaak Next2You. Niet de meest logische plek voor een winkel die dames- en kinderkleding verkoopt.

Toevallige passanten komen er in Oud-Geleen weinig, zeker in de Marcellienstraat. Toch loopt de zaak van eigenares Nicole Probst (41) nu al anderhalf jaar. Hoe ze aan haar klanten komt? „Via mond-tot-mondreclame. Next2You is een winkel die moet groeien”, legt de eigenares uit. „Ik adverteer niet, omdat ik ervan uit ga dat mensen die het hier prettig vinden later terugkomen. En natuurlijk aan anderen vertellen over deze winkel. Dat is volgens mij de enige effectieve reclame. Dit is een winkel waar ie bewust naartoe komt.”

Probst vertelt dat ze merkt dat het bee-

tje bij beetje drukker wordt. Kwamen de kopers in het begin voornamelijk uit Geleen, nu verspreidt de klantenkring zich naar de rest van de Westelijke Mijnstreek, Maastricht en Heerlen. „Laatst kwam een klant uit Deventer binnen lopen, die via de website had gezien dat ik een bepaald merk kinderkleding verkoopt.”

En daar zit de kracht van

**UITZONDERLIJKE
COMBINATIE VAN
NIEUW EN OUD**

Next2You; in een uitzonderlijk concept. Probst verkoopt kinderkleding die bijna nergens in Limburg te koop is. Bovendien is het kleding die maatschappelijk verantwoord is. Zo zijn jaszjes, broekjes en T-shirtjes te koop van het Deense merk Katvig. „Een deel van de opbrengst gaat naar Unicef én de jaszjes worden honderd procent eco-

De Westelijke Mijnstreek heeft veel kleine, grote en bijzondere bedrijven. Wekelijks licht de redactie er één uit voor de serie In Bedrijf. Deze week: een uitzonderlijk kledingconcept bij eenmanszaak Next2You.



gisch geproduceerd.”

Een ander kindermerk is Eva & Oli, dat wordt ontwikkeld door straatkinderen en waarvan de opbrengst dan ook naar diezelfde kinderen gaat. „Ik vind dat kinderkleding vooral comfortabel moet zitten. Kleintjes moeten zich vrij kunnen bewegen.” Verder verkoopt Probst nieuwe dameskleding tegen een - zoals ze zelf zegt - leuke en betaalbare prijs én tweedehands dameskleding. „De combinatie van mijn verkoopwaar is anders dan anders”, lacht de eigenares. „Dat moet ook wel, wil ik me onderscheiden van de vele zaken in de stadscentra.” Probst heeft haar winkel in hetzelfde pand als haar woonhuis gevestigd. „Next2You is alleen te run-

nen in combinatie met wonen. Dit concept kun je niet uitvoeren in de binnenstad. Daar zijn de huren veel te hoog.”

Na vijf jaar in de psychiatrie te hebben gewerkt, begon het bij de verkoopster te kriebelen. „Voor ik bij stichting Horizon van GGZ terecht kwam, heb ik vijftien jaar in de textiel gewerkt”, legt Probst uit. „Op een gegeven moment waren we op

**‘NAAR DEZE
WINKEL KOM JE
BEWUST TOE’**

zoek naar een nieuwe woning en ontstond het idee voor deze winkel. Het fijne is dat ik nu tijd heb voor mijn kind en toch mijn droombaan heb.” Bij Next2You wordt elke klant uitvoerig geholpen. Een kopje koffie aan de lange tafel midden in de winkel en persoonlijk advies horen erbij. Probst ziet wanneer mensen uit de kleed-

kamer komen al of ze zich prettig voelen in de kleding. „Ik creëer graag het huiskamergevoel in mijn winkel. Doordat de keuze niet heel groot is, vinden de mensen wat ze zoeken. In grote zaken zien ze door de bomen het bos soms niet meer.” Dat de persoonlijke aanpak werkt, blijkt wel als Bella Kox uit Geleen binnenloopt. „Nicole, ik heb je hulp nodig. Over een paar weken ga ik naar Florida en ik heb per ongeluk de zak met mijn zomerkleding weggegooid.” Probst loopt meteen met haar klant langs de rekken. „Is dit wellicht iets voor jou?” Ook in het rek met tweedehands kleding wordt uitvoerig gestruind. „Hier vind je tenminste actuele gedragen merkkleding”, vindt Kox. „Je ziet er echt niet aan dat het al gedragen is.” Probst selecteert de tweedehands spullen dan ook zorgvuldig. „In het begin kreeg ik nog zakken vol gebracht, maar langzamerhand weten de mensen wat in mijn collectie past.” Uiterlijk drie maanden hangt de kleding in de zaak. En is een rok en truitje verkocht, dan krijgt de bringer veertig procent van de opbrengst. Blijft je kleding hangen, dan weet Probst een goed doel.