

## Schoenwinkel IDENZA: Thuis passen met thuisbezorgservice

*“Aparte tijden vragen om extra creativiteit”*

Een bedrijfstak die het behoorlijk ‘voor zijn kiezen’ krijgt ten gevolge van het Corona virus is de retail sector. Door de zogenaamde ‘intelligente lockdown’, oftewel ‘blijf thuis als je er niet absoluut uit hoeft’ om verdere verspreiding van het COVID-19 virus te voorkomen, kon je vooral in het begin een kanon afschieten op de Oosterdijk. Om in een dergelijke situatie toch (een deel van) je vaste kosten te compenseren, moet je wat creativiteit ‘in de strijd’ gooien was de gedachte van marketingmanager Marlous Lusting van de vier Idenza winkels in Friesland en Groningen.

“Wij bieden onze klanten de mogelijkheid om de schoenen van hun keuze thuis te passen” legt Marlous uit. Wanneer iemand contact met onze klantenservice heeft gehad komt er een medewerker op de fiets langs bij het huisadres van de klant met de gewenste schoenen in de omgeving van een van de vier winkels (Leeuwarden, Drachten, Sneek, Groningen). De klant kan ter plaatse de schoenen passen en beslissen of ie ze wil houden. Dan sturen wij ze een ‘Tikkie’ om de betaling te regelen. Zitten ze niet lekker of passen ze niet, dan neemt de medewerker ze weer mee.”

“De winkels zijn inmiddels weer geopend (voor actuele info zie de website [www.idenza.nl](http://www.idenza.nl)), maar er mag maar een beperkt aantal bezoekers in een keer naar binnen om de anderhalve meter maatregel te kunnen waarborgen. Ook op de andere vlakken houdt IDENZA zich aan de RIVM-richtlijnen. Dus mensen die liever de drukte van

de winkelstraat vermijden, kunnen gebruikmaken van onze thuisbezorgservice.”

Nog even alles op een rijtje:

- “Bel of WhatsApp (06 46 77 33 44), chat, mail (klantenservice@idenza.nl) of stuur een DM via Facebook (idenza.nl) of Instagram (idenza\_nl) en laat weten welke schoenen je graag wilt passen.
- Vooraf betalen is niet nodig.
- Een Idenza medewerker bezorgt de schoenen dezelfde dag gratis aan huis in de omgeving van Leeuwarden, Groningen, Sneek en Drachten.
- Hij/ zij wacht op gepaste afstand terwijl jij je schoenen kunt proberen. Zijn ze goed? Dan sturen wij een Tikkie om de betaling te regelen. Niet goed? Dan nemen wij ze weer mee.

Gemak dient de mens! Toch...”



## Karin Veldhuizen Watersport Camping Heeg

*“Niet ‘droeftoeteren’, maar mentaal sterk blijven”*

De recreatiesector wordt ongemeen hard getroffen door het Coronavirus. Watersport Camping Heeg zag vanaf half februari de boekingen al met 70% procent teruglopen en vanaf maart kregen ze geen boekingen meer. Van de 40 seizoenplaatsen hebben 5 plaatsen eigen sanitaire voorzieningen. De andere vaste campinggasten, die gebruik moeten maken van de sanitaire voorzieningen op de camping, kunnen op dit moment door de maatregelen van het kabinet niet verwelkomd worden. Karin stelt dat het cordon sanitaire (afstand, hygiëne) niet eens zo zeer het probleem is. Maar de druk die het voor watersportdorp Heeg oplevert des te meer. Want het 2000 zielen tellende dorp heeft in het hoogseizoen wel zo’n 20.000 inwoners.



Maar creatief directeur Karin Veldhuizen blijft positief: “De gevolgen van de Corona-crisis zijn verschrikkelijk en hebben effect op alles en iedereen. Ze doen vooral een beroep op je geestelijke gezondheid. Daarom is het ook belangrijk om je te realiseren dat je er niet alleen voor staat. Je hoeft het niet alleen te doen. Niet lopen ‘droeftoeteren’, want dat straalt af op je medewerkers en via hen op je gasten.”

### Leren van topsporters

“Ondernemen in deze periode kun je vergelijken met topsport en daar kun je veel van leren. Een topsporter met een verkeerde ‘mindset’ levert geen topprestaties. Dus: goed slapen, goed eten, lekker bewegen en ‘ankeren’ op positieve herinneringen. Dat maakt je mentaal sterk en stelt je in staat om te focussen op je doel. Net als die atleet, die als stip aan de horizon kampioen wil worden, of deelname aan de Olympische Spelen af wil dwingen.

En natuurlijk plannen maken. Zorgen dat je klaar bent voor het moment dat we weer ‘los mogen’. Ik heb verschillende scenario’s klaarliggen en klankbord daarover met collega recreatieondernemers. Want stel dat de teugels vanaf juni/ juli/ augustus wat gevierd worden, dan verwacht ik dat veel Nederlanders kiezen voor een vakantie in eigen land en dan zou het best nog wel eens druk kunnen worden. Want, dit gaat een keer over.”

## Johan Steenbeek en Claudia Pool

*“Stipebox is de IJlster versie van ‘Support your Local’”*

Toen op 16 maart het maatschappelijke leven in Nederland voor een groot deel werd stilgelegd in de vorm van een ‘intelligente lockdown’, waarbij scholen, universiteiten, bibliotheken, cafés, kapperszaken, musea, bioscopen en restaurants op last van de landelijke overheid hun deuren moesten sluiten, kwam dat voor Claudia Pool (35) aan als een mokerslag. Claudia is sinds 2002 kapster en heeft in 2008 haar eigen kapsalon De Kapster geopend aan de Galamagracht in IJlst. Ze heeft vier kapsters in dienst.



“Toen de rook weer wat was opgetrokken” vertelt ze, “Heb ik meteen een bericht over de sluiting van de salon in verband met Corona op Facebook gepost. Ik heb een geweldig team meiden, want de volgende morgen stonden ze met zijn vieren op de stoep om te helpen bij het afbellen van alle klanten die een afspraak hadden. Waaronder Johan Steenbeek. Ik ken Johan al vanaf mijn periode als leerling kapster, waarbij hij een van mijn eerste modellen was.”

Johan (35) is als zpp’er actief als loopbaanadviseur en zag van de ene op de andere dag ook zijn inkomen geminimaliseerd. Nog geen dag later belde hij Claudia met het idee om een lokale vertaalslag te maken van de landelijke actie ‘Support your Local’. “Een actie” legt Johan uit “Namens de gezamenlijke ondernemers van IJlst

en omstreken in de vorm van een zogenaamde ‘Stipebox’, die is samengesteld uit producten van lokale ondernemers. Stypje is een dus een initiatief van en voor ondernemers die door de coronacrisis hun inkomsten grotendeels zien verdampen. Bedoeld om lokale ondernemers in deze moeilijke tijd een steuntje in de rug te geven. We beseffen dat het maar een druppel op een gloeiende plaat is, maar het is ook bedoeld om ze mentaal een hart onder de riem te steken, ze te laten weten dat ze er niet alleen voorstaan.

De inhoud van de Stipebox à €39 is zeer divers en bestaat uit producten van lokale ondernemers, zoals Bakker de Boer, De Wylde Boerinne, Borrelplank van Petra, de Utherne, Bloemen de Haas en vele andere. De eerste box is 88 keer verkocht en de tweede box, met daarnaast een DeLuxe versie voor €69, is in de maak. “Geïnteresseerden kunnen deze box bestellen via de website [www.Stypje.nl](http://www.Stypje.nl) die we in allerijl hebben opgetuigd. Via de Facebooksite ([www.facebook.com/stypje/](http://www.facebook.com/stypje/)) wordt er richtbaarheid aan gegeven.”

