

Zo'n tien jaar na de eerste voorzichtige gedachten is het Da Vinci van Gert de Jeu op een haar na een feit. Het markante, in het oog springende gebouw langs de spoorlijn van Alphen naar Leiden herbergt nu negen van de tien woonwinkels die er vanaf 11 april a.s. samen een kleinschaliger alternatief vormen voor de grote woonmalls, waar bezoekers volgens de ondernemer overweldigd door het aanbod doorheen tollen.

TEKST GHISLAINE BRONGERS | **FOTOGRAFIE** ENGEL LAMEIJER

Gert de Jeu verhuist naar Da Vinci met zijn woonwinkel Houweling kunst van't wonen. In dit ruim opgezette chique woonwalhalla, richt hij samen met Martijn Daanen van MD Service een ruimte in waar high end audio, video, verlichtingssystemen en domotica bekeken en getest kunnen worden. Naast Houweling opent De Jeu bovendien een filiaal van het exclusieve keukenconcept Keukenhuys De Tweede Kamer. De overige winkels worden ingevuld door Raadhuis Parket, Art Gallery, Bedvisie, Felice, Hage en restaurant 1504.

Houweling, de kunst van't wonen pagina 37

De Tweede Kamer, exclusief keukenconcept pagina 38

De shop-in-shop van MD Service pagina 38

Gert de Jeu voor Da Vinci, dat bij het ter perse gaan van dit nummer nog volop in aanbouw was.

Een overzichtelijke, inspirerende tegenhanger van de grote woonwinkelcentra waar je op 100.000 vierkante meter de ene na de andere woonwinkel vindt. Dat is wat Gert de Jeu tien jaar geleden al bedacht, toen hij moest concluderen dat Houweling aan de Hooftstraat te weinig ruimte had om door te groeien. Met de gemeente was het even zoeken naar een geschikte locatie, maar op de plek van een oude waterzuiveringsinstallatie, naast de spoorwegovergang die Kerk en Zanen van de rest van Alphen aan den Rijn scheidt, werd uiteindelijk de eerste spade in de grond gezet. “Aanvankelijk waren er kantoren boven de winkels op de eerste en tweede etage gepland, maar toen in 2002, 2003 de markt voor kantoren inzakte werd de koers gewijzigd. Nu telt Da Vinci 58 appartementen, die zo goed als allemaal verkocht zijn. De switch van kantoren naar woningen is de redding van Da Vinci geweest”, kijkt De Jeu terug.

Niet kiezen is zeker verliezen

Alle disciplines wilde hij aanbieden in zijn woonconcept. Vandaar dat er naast Houweling, de shop-in-shop van MD Service en De Tweede Kamer ook een parketwinkel, een beddenspecialist en bijvoorbeeld cadeauartikelen te vinden zijn. “Allemaal heel overzichtelijk en met een behoorlijk aanbod”, zegt De Jeu over de omvang van zijn plan. “De bedoeling is dat mensen uit de hele regio voortaan in Da Vinci slagen voor hun woon aankopen.” In elk geval de mensen voor wie mooi wonen een hoge prioriteit kent, want de Jeu heeft met de selectie van de



winkelexploitanten nadrukkelijk gekozen voor het hogere segment. “Niet kiezen is zeker verliezen”, verklaart hij. “Je móet

wel segmenteren en iets aanbieden dat in de directe omgeving nog niet voor handen is.” Een ander criterium was voor De Jeu het zelfstandig ondernemerschap. “Bijna alle winkels worden gerund door hun directe eigenaars, dat levert een heel andere insteek op qua betrokkenheid.” Hij doet daarmee niet alleen op de verkoop in de eigen winkels, maar ook op de profilering van Da Vinci als een geheel. Met het oog daarop heeft hij een gigantisch atrium in het pand aan laten leggen, compleet met een tribune. “Ik wil dat Da Vinci een belevingswereld wordt en niet alleen op het gebied van wonen. Het atrium is zeer veelzijdig in te zetten, ook buiten de openingstijden van de winkels. Lezingen, concerten, presentaties van nieuwe auto’s, het kan er allemaal, niet in de laatste plaats omdat we naast de winkels ook een restaurant onder ons dak hebben.”





Gert de Jeu in het atrium, waar alle winkels van Da Vinci en het restaurant op uitkomen. De meesten zijn rond deze tijd inmiddels geopend.

Houweling, de kunst van het wonen

Terug naar het wonen. Houweling, dat in plaats van 'Woonsfeer' nu 'Kunst van't wonen' als ondertitel draagt, is verreweg de grootste bewoner van Da Vinci. Met een winkelloppervlak van 2.400 meter spreidt deze zaak zich uit over het merendeel van de begane grond en bijna evenzeveel ruimte op de eerste verdieping. Meubels en accessoires van luxe merken en toplabels worden hier in een opvallend smaakvolle sfeer gepresenteerd, met veel aandacht voor stijl, kleur en materialen. Gek genoeg en in tegenspraak met de immense oppervlakte die De Jeu eraan besteedt, komt hier niet de meeste omzet vandaan. "Het gebeurt zelden dat we meubels verkopen zoals ze in de showroom staan", zegt



de ondernemer en binnenhuisadviseur. "Vaak is het toch een andere kleur of een ander materiaal waarmee we de objecten in opdracht van onze klanten in onze ontwerpen verwerken." De winkel is dan ook meer als een prikkelende bron van inspiratie bedoeld en uiteraard als een visitekaartje van het kunnen van De Jeu en zijn doortastende team. Alles is zichtbaar met elkaar in evenwicht en zelfs over het kleinste hoekje is nagedacht. De details zijn vaak even simpel als opvallend, zoals de halfronde ontwerpunits waar binnenhuisarchitect en klant zich op hun gemak terug kunnen trekken voor het inrichten van de gewenste ruimtes.

Betrokken bij interieuruitdaging klant

Op belangrijke punten zoekt De Jeu steeds weer de tegenstelling met andere meubelwinkels. "Hoe exclusief mijn meubels ook zijn, ze zijn niet uniek. Maar een tafel van bijvoorbeeld Interlubke, in een ontwerp opgenomen door bijvoorbeeld mijn architect Leendert de Vries is wél uniek. We werken bij Houweling echt vanuit de persoonlijkheid van het team en zijn nadrukkelijk betrokken bij de interieuruitdaging van onze klanten", zegt hij. Hetzelfde met een muur van 9 meter lang in zijn nieuwe showroom. "Iedere andere meubelwinkelier had hier een aantal opvallende meubelstukken op gepresenteerd. Wij gebruiken hem echter voor een kleurige foto van een bank van 9 meter lang, met daarop alle kinderen van onze medewerkers, inclusief de hond van een van hen. Veel persoonlijker! Dat past veel beter bij onze filosofie."

Keukenhuys De Tweede Kamer



Trots is De Jeu dat hij in Nederland de vierde vestiging van Keukenhuys De Tweede Kamer mag openen. “Vanwege

het hogere segment waar ik met Da Vinci op mik, raakte ik op een gegeven moment in gesprek met de moedermaatschappij

van dit concept, DMG. De samenwerking was snel beklonken. Voor hen is Da Vinci een passende omgeving voor een nieuwe vestiging van De Tweede Kamer, voor mij is het assortiment van De Tweede Kamer een perfecte aanvulling op het exclusieve woonaanbod onder het dak van Da Vinci.” Over het aansprekende merk zegt hij: “Alle keukens worden handgemaakt en voorzien van topmerkenapparatuur. De mogelijkheden zijn haast onbegrensd. Een mooi voorbeeld daarvan is de keuken die we in Houweling hebben laten installeren. Vormgeving, indeling en fronten zijn helemaal op onze wensen afgestemd.” De Tweede Kamer wijkt in meer opzichten af van wat we gewend zijn. “Ook de opstelling in de showroom is anders, heel ruim. Op de 1.100 meter die we tot onze beschikking hebben, zou een ander zo’n 50 keukens presenteren. Bij ons zijn dat er 29. Zo krijgen ze allen de aandacht die ze verdienen en creëren we per keuken die bijzondere sfeer van exclusiviteit en topdesign.”

De ‘black box’ van MD Service

De shop-in-shop van MD Service in Houweling is hierop geen uitzondering. De black box, noemt De Jeu deze ruimte en dat is omdat alle wanden zijn bekleed met het opmerkelijke zwarte labrador stone waar ook gedeeltes van de buitenkant van Da Vinci mee zijn bekleed. Het ziet eruit alsof handenvol zwart zand en versplinterde diamanten op de muur zijn gestuukt; in werkelijkheid is het een soort graniet dat er even weerbarstig als breekbaar uitziet. Hier presenteert MD Service een ruim assortiment aan audio, video, domotica en schakelmateriaal. “MD Service ken ik vanuit mijn andere winkels in Leiden en Leiderdorp. Voor Licht & Interieur doet MD bijvoorbeeld de installatie van de meer gecompliceerde verlichtingsplannen”,

vertelt De Jeu. Omgekeerd was er ook een band, vertelt directeur Martijn Daanen van MD Service. “We zijn bekend als totaalinstallateur in de utiliteit en de woningbouw, maar kregen door de jaren heen steeds meer vraag naar exclusieve verlichting in luxe woonhuizen. Het ontwerp daarvoor besteedden we vaak uit aan Gert.” De Jeu: “We ontdekten al gauw dat we dezelfde doelgroep bedienen. En dat we elkaar konden versterken. Een goed interieurplan besteedt aandacht aan audio, video en verlichting. Omgekeerd houdt de infrastructuur voor de elektrotechniek rekening met de inrichting van de ruimte. We verwerken dus elkaars tekeningen om voor de klant tot een optimaal resultaat te komen. Over elke schakelaar, elk stopcontact en elke be-

wegingsmelder is nagedacht,” aldus De Jeu. “Klopt”, beaamt Daanen. “En hoe vroeger het stadium waarin mensen nadenken over de installaties die ze willen plaatsen, hoe mooier we het kunnen wegwerken. Niets zo vervelend als met lelijke kabelgootjes moeten werken om de elektriciteit naar je mooie nieuwe meubels, lampen en geluidsapparatuur te leiden.”

Verwachting overtreffen

Waar de twee ondernemers elkaar niet in de laatste plaats in vonden, is de aandacht voor de klant. “Wat vroeger toegevoegde waarde was, is tegenwoordig een basisvoorwaarde”, stelt De Jeu. “Een mooi ingerichte winkel en service is gewoon wat de klant verwacht. Ik probeer die verwachting te



Gert de Jeu en Martijn Daanen in de shop-in-shop van MD Service.

overtreffen. Door gemaakte afspraken na te komen bijvoorbeeld, en door van mijn zaak een belevingswereld te maken. Maar boven alles gaat 't om het persoonlijke contact.

Dat je begrijpt wat je klanten willen en dat je er alles aan doet om ze dat te bieden. Die toegevoegde waarde biedt Martijn met MD Service ook. Steeds dezelfde man op één klus, zodat je als klant het verhaal niet 26 keer hoeft uit te leggen. En monteurs die begrijpen dat ze niet met schoenen vol zand

en grind op een nieuwe eettafel van een paar duizend euro moeten gaan staan om een lamp te installeren.”

Met het oog daarop heeft Daanen in zijn bedrijf een aparte divisie ingericht voor installatiewerk in woonhuizen. “Daar zitten andere jongens op dan degene die bijvoorbeeld in Da Vinci de geluidsinstallatie hebben geïnstalleerd en het pand van Houweling voorzagen van alle installaties

op het gebied van elektra, data, geluid en verlichting. Werken bij particulieren vergt nu eenmaal een andere insteek dan de turn key projecten die we opleveren in kantoor- en bedrijfspanden, zoals we in Alphen aan den Rijn doen met de nieuwe showroom van Hans Severs en de uitbreiding van Jungheinrich”, aldus de ondernemer.

Woonhuisinstallaties te kijk

MD Service presenteert in de shop-in-shop bij Houweling in Da Vinci een representatief en luxe assortiment audio, video, verlichting en schakelmateriaal. Ook domotica krijgt volop aandacht als de gebruiksvriendelijke en flexibele manier voor het koppelen, centraal bedienen en programmeren van alle installaties in huis, tot de beveiliging

en de elektrisch bedienbare jaloezieën aan toe. Minder ingrijpend is het zogenoemde funk management, waarbij enkel de elektrotechnische installaties draadloos en centraal te bedienen zijn.

Kijk voor meer informatie op www.mdservice.nl of bel 0182-550799.

