



Corjan Poortman verkoopt nog altijd vijftig Varena keukens per jaar. FOTO: S. NIELS WESTRA

Slag om de keukens

De keukenbranche is ziek. Corjan Poortman verkoopt er geen Italiaanse designkeukens minder om.

JAAP HELLINGA

Ieder nieuwbouwhuis levert minstens drie verkochte keukens op. De magere nieuwbouwcijfers zorgen dan ook voor een verschralling van de branche. Keukenverkopers knokten om iedere klant. Die strijd kent verliezers. In 2008 telde ons land nog 1240 keukenspecialisten.

In de zes magere jaren die volgden, blijken er 140 winkels te zijn gesneeuwd. Ondernemers zagen hun omzetten slinken. Met een verlies van maar liefst 15,8 procent was 2012 een regelrecht rampjaar. De min van 5,3 procent die de totale sector afgelopen jaar inleverde, klinkt minder dramatisch, maar we zijn er nog niet.

In tijden van economische bloei oogst de bouw en woonbranche pas als allerlaatste. Weemoedig denken de keukenboeren aan de tijd dat alles vanzelf leek te gaan. „In 2008 verkochten we in Nederland 260.000 keukens voor een gemiddelde prijs van €11.500”, weet Leeuwarder Corjan Poortman van Varena Keukens. „Vorig jaar waren dat nog maar 100.000 keukens voor een gemiddelde van €8000.”

Dat verschrompelen van de kooplust kent meerdere oorzaken. Niet alleen daalde het consumentenvertrouwen door opeenvolgende tegenvallers naar een dieptepunt, er doemden ook nog eens extra drempels op. „Je krijgt een keuken tegenwoordig niet meer meegefinancierd

met de hypotheek.” Natuurlijk zijn er nog steeds kopers, zeker in het duurdere segment waarin Poortman opereert.

De modellen in zijn showroom kosten tussen de €15.000 en €35.000. „Het is mij nog altijd gelukt om vijftig keukens per jaar af te leveren.” Dit jaar wordt hij zelfs ‘pilotstore’ voor Varena, het Italiaanse merk waarvan Poortman nu elf jaar dealer is. „Pilotstore wordt je niet zomaar”, benadrukt de keukenspecialist. „Daarvoor moet je toch jaarlijks voor minstens €50.000 bij Varena inkopen.”

Het exclusieve merk telt negen Nederlandse dealers. Poortman is de enige boven de grote rivieren. In Friesland zit 60 procent van zijn



‘De klant wil ook gewoon beduveld worden’

klanten. Nog eens 30 procent van de kopers komt uit Overijssel, Groningen en Drenthe. „Maar Drenthe is toch wel een arme provincie, merk ik. Mijn enige klanten daar zijn

‘drentenieren’ uit de Randstad.” Zijn groei haalt Poortman momenteel voor een belangrijk deel uit het buitenland. Ieder kwartaal reist hij af richting Alpen. „Zwitserland is echt booming. Daar kwam ik achter dankzij een Friese klant die aan de Bodensee woont. Een keuken die daar €50.000 moet kosten, kunnen wij voor €45.000 leveren. Inclusief twee, drie keer op en neer rijden en overmachten in een goed hotel.”

In Nederland zucht de sector onder het juk van Ben Mandemakers. Deze entrepreneur begon in 1978 met een startkapitaal van 7000 gulden vanuit de schuur van zijn ouders in Waalwijk. Zijn keukenspecialisme moet tegenwoordig 4500 werknemers tellen. De laatste gepubliceerde

jaarcijfers van de Mandemakers Groep dateren van 2011, toen de holding een verlies van ruim €28 miljoen leed op een omzet van €1,1 miljard.

Marktleider Mandemakers maakt de van het kopen van keukens een ondoorzichtig avontuur. De Keukenkampioen, Grando, Keukenmaxx, de Keukendump, het zijn allemaal winkelmerken uit de hoed van de Brabantse multimiljonair. „Het is een hele goede zakenman”, zegt Poortman. „Maar hij verziekt wel de branche.”

Met een beetje handjeklap heb je bij een Keukenkampioen of Grando zomaar 40 procent van de aankoopsprijs afgeknaagd. Die winst is discutabel. „De klant wil beduveld worden”, verzucht Poortman. „Het is niet zo dat een klant een type keuken uitzoekt. De klant heeft niets te willen, het is de verkoper die bepaalt. Die praat zo’n stel gewoon toe naar de keukens die hij wil verkopen.”

Zelfs als de verkoper het aankoopbedrag van €17.500 naar €12.500 verlaagd, betaalt de consument nog altijd te veel. „Je koopt eigenlijk een grote buit spaanplaat, want dat is zo’n keuken eigenlijk. Als consument heb je geen inzage in de werkelijke prijzen.”

Vooral de kleinere ondernemingen lijden onder zulke verkooppraktijken. Grote bedrijven maken de kleinere kapot. Ook een kwaliteitsmerk als Bulthaup heeft het moeilijk. Van de 45 oorspronkelijke win-

kels zijn er nog 25 over. Leek, Veendam, Tynaarlo, Haren, die zaken zijn allemaal gesloten. In het Noorden zit Bulthaup alleen nog bij Vos Maupertuis in Groningen en in Leeuwarden.

Wat is nu wijs in zo’n moeizame markt? Meegaan in het prijzencircus van Mandemakers lijkt Poortman onverstandig. „Je moet je als keukenspecialist onderscheiden. Dat zit niet in de prijs, het aantal miljonairs stijgt nog steeds. Wij zoeken de kritische consument die van moderne architectuur houdt. Ik werk veel samen met architecten. Ik vind het leuk om als ontwerper met een idee te komen, waar een klant nooit aan zou hebben gedacht. Ik wil gewoon mooie dingen maken.”

„Wat is nu wijs in zo’n moeizame markt? Meegaan in het prijzencircus van Mandemakers lijkt Poortman onverstandig. „Je moet je als keukenspecialist onderscheiden. Dat zit niet in de prijs, het aantal miljonairs stijgt nog steeds. Wij zoeken de kritische consument die van moderne architectuur houdt. Ik werk veel samen met architecten. Ik vind het leuk om als ontwerper met een idee te komen, waar een klant nooit aan zou hebben gedacht. Ik wil gewoon mooie dingen maken.”



‘De Italianen kiezen bewust voor exclusiviteit’