

Reformhuis Broeders:

# 'Combinatie voeding en gezondheid heeft meerwaarde'

Reformhuis Broeders worstelt niet met de vraag óf biologische voeding óf voedingssupplementen. Eigenaren Wim en Hélène Melis zijn overtuigd van het totaalconcept van 'natuurlijke' gezondheid in   n pand. Zo overtuigd dat per 1 januari van dit jaar een gezondheidscentrum in hetzelfde gebouw is gevestigd. Voor zover bekend is de winkel m  t gezondheidscentrum in deze omvang uniek in ons land.

Reformhuis Broeders ligt aan een drukke winkelstraat in het Brabantse Oosterhout, een plaats met 50.000 inwoners. Op deze locatie bestierden de opa en oma van de huidige eigenares Hélène Melis vanaf 1939 een zuivelwinkel. In de jaren zestig van de vorige eeuw begonnen de ouders van Hélène in de dieet- en delicatessenzaak ook de eerste reformproducten te verkopen, zoals Moerman-brood en homeopathie van dr. Vogel. Ze waren daarmee   n van de eersten in ons land. De klandizie trok aan en de delicatessen maakten plaats voor een biologische speciaalzaak en drogisterij met natuurlijke geneesmiddelen.

## Bioproducten

Binnen 'verraden' de patronen van de tegels dat het pand de laatste jaren meerdere keren is verbouwd. De eerste grote aanbouw was vijf jaar geleden, het moment waarop Hélène Melis (38) de winkel overnam van haar ouders. Anderhalf jaar geleden zegde partner Wim (44) zijn baan op om samen met zijn vrouw Reformhuis Broeders te leiden.

Het assortiment bestond vijf jaar geleden voornamelijk uit natuur- en reformvoeding, homeopathie, vitamines en voedingssupplementen. 'Door in het begin van dit jaar opnieuw het winkeloppervlak met een kwart te vergroten was het mogelijk het voedingsassortiment van verse groente, fruit, brood en zuivel, maar ook van droogwaren flink uit te breiden en beter te presenteren. We kregen van klanten steeds



Overzicht van de winkel van 350 vierkante meter

meer de vraag naar verse en verpakte biologische producten,' zegt Hélène.

Momenteel is tweederde van de winkeloppervlakte van 350 m<sup>2</sup> ingeruimd voor biolevensmiddelen (vers en droogwaren) en eenderde voor homeopathie, vitamines, voedingssupplementen, natuurlijke cosmetica en verzorgingsartikelen. De Brabanders vinden deze verhouding goed en het echtpaar schat dat de verhouding kopers van voeding versus niet-voeding ongeveer fiftyfifty is.

## Niet teleurstellen

Bij Wim en Hélène is het gezegde *de klant is koning* geen loze uitdrukking. 'In de winkel staan bijvoorbeeld maar liefst acht verschillende soorten bouillonblokjes. De diversiteit geldt ook voor andere levensmiddelen. We willen onze klanten niet teleurstellen.'

Ze vinden dat de groep die bewust bezig is met gezondheid en goede voeding steeds groter wordt. 'Het aantal mensen dat biologische producten bij ons koopt neemt absoluut toe,' merkt Hélène op. 'Ook de media schenkt positieve aandacht aan biologische voeding en voedingssupplementen.' Wim roemt de wisselwerking tussen natuur- en dieetvoeding en homeopathie, vitamines en voedingssupplementen. 'Klanten kopen producten van de verschillende productgroepen. Dat is duidelijk de meerwaarde. Bovendien neemt de frequentie van het klantbezoek toe. Typische voedingsklanten bezoeken nu soms dagelijks onze winkel. Bij alleen voedingssupplementen kochten klanten een product om pas na een aantal weken weer opnieuw een bezoek aan de winkel te brengen. De binding met de klanten is daarmee groter geworden.'

## Disciplines in het gezondheidscentrum

Het Gezondheidscentrum Oosterhout bestaat uit behandelkamers, een centrale wachtruime en een informatiebalie. De volgende disciplines zijn er ondergebracht: reumatoloog/orthomoleculair arts, biofeedback, acupunctuur, Chinese kruiden, osteopathie, iriscopie, massage (zowel natuurgeneeskundig als sport), diëtist en botmeting. Dr. René Tischer is de bekendste arts in het gezondheidscentrum. Hij heeft 35 jaar ervaring als reumatoloog en orthomoleculair arts. De deskundigen oefenen   n of meerdere dagen per week hun praktijk uit.

Wekelijks zijn er vele honderden klanten die de winkel komen bezoeken. Door de verbreding van het assortiment steeg de omzet. De gemiddelde omzet per klant is nu meer dan 25 euro.

In de winkel worden regelmatig activiteiten gehouden. Deze variëren van promotie van biobakker Ahaus tot voorlichting over Omega 3-6-9-vetzuren, van proeverij van glutenvrije artikelen tot kookdemonstraties en het proeven van biologische hapjes.

## Top-5

Hélène geeft aan dat als er een top-5 zou zijn van ongemakken waarbij de klanten in de winkel komen, depressieve klachten (onrust en stress) op de eerste plaats terecht zouden komen. Gevolgd door allergieën, spier- en gewrichtsklachten en darmflora (immuunsysteem). Opvallend vindt Hélène dat het aantal mensen met rugklachten en botslijtage de afgelopen jaren flink is toegenomen.

Het mag niet verbazen dat de meeste producten worden verkocht voor de klachten die het hoogst 'scoren'.

Een natuurlijk antidepressivum in combinatie met een hooggedoseerde multivitamine en mineralencomplex hebben een positieve invloed op het verminderen van depressieve klachten, laat Hélène weten. Voor spier- en gewrichtsklachten adviseert ze glucosamine met chondroïtine en msm. 'Bij een niet-gezonde darmflora raad ik een stofwisselingsproduct aan in combinatie met probiotica en ook hier als basis een goede multivitamine en mineralencomplex.'

De vooruitstrevendheid om vitamines en voedingssupplementen én biologische en natuurlijke levensmiddelen te combineren, was voor het ondernemersechtpaar nog niet voldoende. Sinds begin dit jaar is in hetzelfde pand Gezondheidscentrum Oosterhout gevestigd.

## Gezondheidscentrum

De komst van het gezondheidscentrum heeft een reden, laat Hélène weten. Reformhuis Broeders met tien vaste medewerkers heeft gedegen advies hoog in het vaandel staan. 'Ondanks het goed geschoolde personeel kunnen we niet op alle vragen over gezondheid een antwoord geven. Soms liepen we tegen grenzen aan. We twijfelden of we een vraag nog wel konden beantwoorden of dat we ons daarmee op het terrein van een arts zouden begeven. Klanten verwezen we dan door naar natuurgeneeskundige artsen en therapeuten in Oosterhout en omgeving. Daarop hebben we ons de vraag gesteld of dat niet dichterbij huis kan.' En dat kon. Het magazijn werd verbouwd en het Gezondheidscentrum Oosterhout van 150 vierkante meter groot opende op 1 januari van dit jaar haar deuren. In de zes praktijkruimtes houden op dit moment één arts en negen therapeuten praktijk (zie kader).

Er is duidelijk een wisselwerking tussen de winkel en het gezondheidscentrum, merkt Hélène op. 'De arts en therapeuten geven voedingsadviezen of adviezen over het gebruik van homeopathie, vitamines of voedingssupplementen. De patiënten kunnen in de winkel de producten kopen. Op onze beurt



Reformhuis Broeders in Oosterhout is verkozen tot beste natuurvoedingswinkel in de regio Zeeland, Brabant en Limburg en is in de eindstrijd om de titel 'Beste natuurvoedingswinkel van Nederland 2006-2007' als vierde geëindigd.

Wim en Hélène Melis nemen de oorkonde in ontvangst.



kunnen wij de mensen doorverwijzen naar een arts of therapeut in het gezondheidscentrum. Het is een wederzijdse bevruchting.'

Voor voorlichting en advies is de combinatie winkel en gezondheidscentrum ideaal. Zo zal de diëtiste met voedingsartikelen uit de schappen geregeld voedingsinformatie verstrekken en kooklessen in de winkel verzorgen. Ook de andere therapeuten kunnen gericht advies geven over homeopathische geneesmiddelen, vitamines en voedingssupplementen die men vervolgens uit de winkel kan betrekken, laat Wim weten.

Het gezondheidscentrum is via de winkel te bereiken via een glazen deur aan de achterzijde of via een aparte ingang. Daar is bewust voor gekozen. 'Bezoekers aan het gezondheidscentrum zijn niet verplicht in de winkel te komen. De mensen moeten de keuze blijven houden of ze bij ons kopen en of ze gebruik willen maken van het gezondheidscentrum. We willen dat de therapeuten in het gezondheidscentrum onafhankelijk advies kunnen blijven geven,' zegt Wim.

Sinds de vergroting van de winkel en de opening van het gezondheidscentrum begin dit jaar is de omzet gestegen. 'We hebben het gevoel dat de rek er zeker nog niet uit is, maar hoeveel omzetstijging mogelijk is blijft koffiedik kijken. We weten ook niet hoeveel klanten van zowel de winkel als het gezondheidscentrum gebruikmaken.' <



Personeel en klanten bij de balie van de supplementenafdeling (tweede van rechts eigenaresse Hélène Melis)