

Winkeliersopleiding SON werpt vruchten af:

IT-manager wordt Natuur

Jan Peter Oosterloo is de derde deelnemer aan de winkelieropleiding van de SON die een eigen winkel start. Nog in het eerste opleidingsjaar, neemt hij met een vliegende start Natuurwinkel De Bilt over. Snel, maar voor Oosterloo had het nog wel sneller gemogen. De voormalige IT-manager heeft dromen te realiseren. Biofood Magazine zoekt de nieuwe ondernemer op in zijn winkel.

De winkel ligt pal naast de Etos in de plaatselijke winkelstraat. Schilders geven de gevel een opknappbeurt en binnenkort wordt de entree ingrijpend veranderd. Op 1 februari nam Jan Peter Oosterloo (52) Natuurwinkel De Bilt over. 'Vlak voor kerst belde de NWO met de vraag of ik deze winkel wilde overnemen,' vertelt Oosterloo. 'Ik ben gelijk de volgende dag gaan kijken en de winkel maakte op mij een goede indruk. Ook de opgevraagde bedrijfsgegevens zagen er goed uit. Na een week wist ik het eigenlijk wel. Vervolgens heb ik het geld georganiseerd. Ik ben bij verschillende banken geweest. Het is Triodos geworden, zij kenden de winkel en de financiering was in drie dagen rond. Het feit dat de eigenaresse al eerder met Odin-Estafette had gesproken over de verkoop vormde voor mij geen beletsel. De overname is harmonieus verlopen.' De vraag van de NWO kwam voor Oosterloo niet helemaal onverwacht: 'Een jaar eerder had ik me al aangemeld als kandidaat. Vanaf het begin was het mijn insteek om een winkel te beginnen. Daarom volg ik ook de opleiding van de SON (Speciaalzaak Opleidingen Natuurvoeding, red), de NWO stelde dat als voorwaarde.' Oosterloo is van plan de opleiding af te maken, alleen de stage wil hij overslaan.

'Bij Rabo ging het meer om geld'

Voor hij aan zijn Natuurwinkel-avontuur begon, was

Oosterloo zeventien jaar manager van een IT-afdeling van de Rabobank. De overgang is groot, maar er zijn ook raakvlakken. 'Ik werk graag met mensen,' aldus Oosterloo. 'Ik was in mijn laatste baan vooral gericht op het klaren van een klus met een groep mensen. Minder leuk was dat de inhoud van mijn werk door functiedifferentiatie steeds smaller werd, terwijl mij vooral de breedte ervan boeide, de mix van per-



Natuurwinkel De Bilt

soneelsbeleid, product- en prijsbeleid. In die zin vond ik het runnen van een eigen "winkel" altijd al interessant. Door de veranderingen bij de Rabo, ging ik op zoek naar zinvoller werk. Iets waar ik later met voldoening op terug zou kunnen kijken. Bij de Rabo ging het uiteindelijk toch meer om het geld. Wat ik nu doe, staat dicht bij de werkelijkheid.' Het idee om een natuurvoedingswinkel over te nemen, kwam voort uit regelmatige bezoeken aan Amersfoortse natuurvoedingswinkels. 'Mijn vriendin werkt in de Natuurwinkel van Theo Jacobs en ik deed daar mijn boodschappen. Op een bepaald moment raakten we in gesprek over een nieuwe, grote winkel. Uiteindelijk bleek mijn persoonlijke planning te veel van de fasering van zijn plannen af te wijken, maar toen was ik wel erg warm geworden voor het idee.' 'Bij de reorganisatie van de Rabobank in april 2005 heb ik van de geboden afvloeiingsregeling gebruikgemaakt. Ik ben stage gaan lopen bij de Natuurwinkel Hilversum, vanuit de SON-opleiding is dat vervolgens verlengd. Heel inspirerend, het is een heel aantrekkelijke winkel. Nu ik zelf ondernemer ben is het weer heel anders,' reflecteert Oosterloo. 'Dit is veel intensiever, maar nog honderd keer leuker. Dit is echt wat ik gehoopt had te vinden.'

Gedreven

Hoe kijkt de hoogopgeleide Oosterloo aan tegen de SON-opleiding? 'Veel van wat aangeboden wordt, heb ik al lang geleerd. Of in de praktijk, of bij andere opleidingen. Met name de vak-



Natuurwinkel-ondernemer



inhoudelijke kant was nieuw voor mij en levert me in korte tijd veel praktische kennis. De deskundigheidskant van de opleiding is niet echt nieuw, maar omdat ik me nooit in een winkel heb verdiept, is het toch heel handig. Ik merk wel dat nu ik een eigen winkel heb, ik de opleiding nog veel boeiender vind. Nu moet ik wat er behandeld wordt, morgen ook echt doen, ik wil het heel erg weten. Wat ik irritant vond, was dat ze zeggen dat ze ondernemers zoeken, terwijl dat in de praktijk erg tegenvalt. De winkel die ik nu heb overgenomen was

ook de eerste mogelijkheid. Aan de andere kant ben ik meer gedreven dan de meeste studenten, ik ben 52 en het houdt een keer op. Ik heb geen gezin te onderhouden en heb een vertrekpremie van de Rabobank gekregen. Dat maakt het financieel een stuk gemakkelijker om te starten. Van medestudenten hoor ik dat juist dat aspect voor hen behoorlijk ingewikkeld is. Ik ben ongeveer de helft gaan verdienen, terwijl ik twee keer zoveel uren maak, maar ik hoef me tegenover niemand te verantwoorden in de zin van "wie zorgt er voor de kinderen".

De praktijk

In de winkel zijn inmiddels al verschillende veranderingen doorgevoerd en plannen ontwikkeld. Omdat hij de SON-opleiding nog volgt en alles in het begin meer tijd kost, heeft Oosterloo al na een week de personele bezetting uitgebreid. 'In zekere zin is dat een gok, maar ik ga er vanuit dat de winkel kan groeien en dat het nieuwe personeel ook op langere termijn kan blijven.' Nieuw is ook dat het personeel meer verantwoordelijkheden heeft gekregen. 'Ik wil graag dat de mensen plezier hebben in hun werk,' aldus Oosterloo.

Natuurwinkel De Bilt in cijfers

winkeloppervlak totaal	210 m ²
verkoopvloeroppervlak	180 m ²
personeel	13 (5 fte)
eigenaar	60 u/w
gemiddelde weekomzet	ca. 16.000 euro (april 2006)

De kleurentherapieproducten, waar de vorige eigenaar nogal actief mee was, zijn verdwenen, terwijl er meer aandacht is voor het versassortiment. 'Brood, groenten, zuivel en vlees wil ik elke dag voldoende en ruim in de winkel hebben liggen,' vertelt Oosterloo, 'ik koop ook meer brood en groenten in. Als er om drie uur iemand komt voor

brood, moet er nog keus zijn. Voorheen was om elf uur het laatste huismerkbrood vaak al weg. Dat vind ik niks.' Oosterloo wil ook rekening houden met de groep mensen die aan het eind van de dag boodschappen doet. 'Om half vier 's middags gooi ik het groenteschap nog eens helemaal vol. Vaak is dan aan het eind van de dag de helft weer verkocht.' Ook de droogwarenvakken blijven goed gevuld. Het veranderde inkoopbeleid is zichtbaar in de omzetcijfers. De weekomzet die eind vorig jaar vijftien- tot zestien duizend euro bedroeg, is gestegen naar zestien- tot zeventien duizend euro, met uitschieters tot achttienduizend.

Wat Oosterloo verbaast, is de tijd die hij nodig heeft om in te kopen. 'Ik dacht dat een winkel verkopen was, maar ik ben de helft van de tijd aan het inkopen. Een heel precies werkje dat ik in mijn stage te weinig had geoefend. De eerste keer bestelde ik te voorzichtig, de tweede keer kreeg ik problemen met de vakkenvullers omdat er elf rolcontainers arriveerden in plaats van de gebruikelijke vier. De derde keer had ik het evenwicht gevonden.'

Droom

Oosterloo blijft dromen van een grote winkel. 'Ik houd ervan om brood te bakken in een winkel en de kaasafdeling heel mooi te

maken. Dat soort plannen gingen door mijn hoofd voor een nieuwe winkel in Amersfoort. Hier is de ruimte beperkt, maar het is heel goed om hier te oefenen. Ik geef mezelf twee jaar. Niet dat ik deze winkel dan verkoop, maar ik schat in dat er dan weer ruimte gemaakt kan worden voor nieuwe activiteiten. Misschien alsnog in Amersfoort, maar ook hier in de buurt zie ik mogelijkheden.'



Jan Peter Oosterloo

**SON zoekt
nieuw talent
zie pagina 34**

