

Bijzonder ondernemerschap in Eindhoven

“Als je dagelijks over winkelgebieden adviseert dan wil je ook een keer stil staan bij je persoonlijke winkelervaringen. In de retail draait alles om ondernemerschap.” Volgens Rien Romijn, adviseur bij Seinpost. Vol enthousiasme vertelt Rien over één van zijn hobby’s hardlopen. Om blessures te voorkomen loopt Rien al 15 jaar op de Mizuno Wave Rider. Dit Japanse merk koopt hij jaarlijks bij de hardloopspeciaalzaak, reguliere sportwinkels verkopen dit merk namelijk niet. “Online is voor mij geen alternatief omdat elke pasvorm van een nieuw model weer anders is.” Trouw komt Rien al jaren bij een speciaalzaak aan de Geldropseweg in Eindhoven: voorheen Run2Day en sinds 2018 RØNNØR in een compleet vernieuwde winkel. De ondernemers Kari Rein en Andre Lindhout zijn voor hem vertrouwde gezichten.

In de detailhandel wordt de hardloopbranche gedomineerd door gespecialiseerde formules. Na een sterke groei sinds de jaren '90 vertoont de branche een opvallend stabiele marktpositie. De hardloopmarkt groeit nog steeds. Na fitness en wandelen is hardlopen de meest beoefende sport met 1,5 miljoen sportievelingen (bron NOCNSF). Ook ZKA en Seinpost leveren hun bijdrage door al 10 jaar mee te doen aan de jaarlijkse Kaaienloop in Oosterhout.

Nevenactiviteiten dragen bij aan het succes van RØNNØR

De formule integreert kopen met beleving, service en persoonlijke aandacht. En dat niet alleen in de winkel. RØNNØR sponsoort Hardloop-en triatlon-evenementen en organiseert eigen evenementen binnen en buiten de winkel. De formule werkt intensief samen met specialisten op het gebied van zorg (fysio, podo, massage), training, sportvoeding, reisorganisaties / clinics en leefstijlcoaches.



Hardlopers kunnen zich aanmelden voor allerlei cursussen en spreekuren. Ook is RØNNØR erg actief op sociale media zoals Instagram, Facebook, Twitter en op hun eigen site. Zo wordt zowel de particuliere als de zakelijke doelgroep regelmatig voorzien van informatie over trends, collecties, gadgets en allerlei nieuwheidjes. Op deze intensieve manier wordt er gebouwd aan een hardloop-

community die continu ervaringen met elkaar deelt. “Zo blijkt je vanuit je hobby onderdeel uit te maken van een winkelconcept. Als adviseur maak je kennis met de winkels en voer je gesprekken met ondernemers over hun winkelgebied en functioneren. Ondernemerschap gaat echter veel verder. In de praktijk ervaar je dat een ondernemer er alles aan kan doen om de loyaliteit van de klant centraal te stellen.” Mooi om deze persoonlijke ervaringen mee te nemen in onze dagelijkse adviezen naar onze klanten toe.

Voor elk advies is er dus maatwerk nodig!



Heeft u vragen over dit onderwerp? Of wilt u meer weten over onze adviezen? Neem dan contact op met [Rien Romijn](#) op 06 5352 6705.