



Nobach Schoenen & Podologie

# Han Nobach

## Even kennismaken



**Naam:** Han Nobach

**Leeftijd:** 47

**Winkel open:** Zes dagen per week

**Favoriete merk:** "Durea"

**Beste winkel:** "Een winkel waar alles klopt, maar waar vooral het personeel de visie van de ondernemer snapt. Dit gevoel moet je als ondernemer zien over te brengen."

**Beste webshop:** "Apple.com"

**Toekomstdroom:** "Ik hoop nog jaren met passie voor het vak dit bedrijf door te zetten en onze visie waar te maken."

Sinds 1934 is Nobach Schoenen een begrip in Olst. Derde generatie Han Nobach besloot zijn voetkennis naar een hoger level te tillen, en opende een podologie praktijk. De inwoners rondom Olst kunnen bij Nobach Schoenen & Podologie terecht voor podotherapeutische zolen in combinatie met goed passende confectieschoenen.

Ruim zeventig jaar geleden opende Folkert Nobach zijn eerste schoenenzaak in Olst en inmiddels zwaait alweer de derde generatie Nobach de scepter aan de Weth. Kuiperstraat. Han Nobach runt de zaak samen met zijn vrouw Miranda sinds 1994. Hoewel hij schoenvakkennis met de paplepel kreeg ingegoten, besloot Han Nobach zich nog verder te specialiseren. Na de opleidingen tot registerpodoloog opende Nobach zijn eigen podologiepraktijk achterin de winkel. Een aanvulling op het schoenenaanbod, vertelt Han Nobach: "Onze schoenenzaak is van oudsher gespecialiseerd in comfort. Met de toevoeging van de praktijk kunnen klanten met voetproblemen direct bij ons terecht. De 'voetkunde' die we in onze praktijk behandelen is gericht op het voorkomen en behandelen van voetfunctie stoornissen en voetklachten en de daaruit voortvloeiende klachten aan het houdings- en bewegingsapparaat. Hiervoor maken we gebruik van de nieuwste technieken, zoals een drukscanner met negen sensoren per cm<sup>2</sup> die de loop van de klant precies in kaart brengt. Ook hebben we drie pedicures in dienst die onder andere zijn gespecialiseerd in diabetes en reumatische aandoeningen. Recentelijk is hier een voetreflex therapeut aan toegevoegd, wie via de voeten het zelfherstellend vermogen van het lichaam stimuleert. Door onze specialisatie is Nobach Schoenen een begrip geworden voor klanten die aangepaste schoenen nodig hebben. In tegenstelling tot veel modische schoenezaken of winkels die schoenen 'bijverkopen', krijgen ze bij ons de service en aandacht die de voet verdient."

## Toegankelijke winkel

Om de kernwaarden van Nobach Schoenen & Podologie nog beter op elkaar af te stemmen, besloot Nobach de winkel vorig jaar compleet te verbouwen. "Ik vind dat de passie voor je vak in de winkel zichtbaar moet zijn. De doelgroep moet zich op hun gemak voelen. We hebben de gehele pui eruit gehaald en WSB Interieurbouw heeft de inrichting verzorgd. De opdracht was een toegankelijke winkel waar een warme sfeer heerst. Onze drie specialisaties – kinderschoenen, wandel- en comfort schoenen- springen direct in het oog. Deze hebben allen een apart ingerichte



hoek waarin we de beschikbare modellen ruim presenteren. Vervolgens zetten we de klant op de zetel neer en beginnen met het aanpassen van de juiste schoen. De reden waarom wij onze comfortspecialisatie met kinderschoenen hebben uitgebreid, is omdat goede schoenen de fundering zijn voor groeiende kinderen. Verkeerde schoenen kunnen nadelige gevolgen hebben voor de groei van het lichaam, bijvoorbeeld voor de teenstanden, hielbeenstand, knie en rug. De merken die we presenteren zoals Superfit, Meindl, Braqueez, Red Rag en Develab zijn betrouwbaar, en bieden bovendien een vrolijke en modische collecties. De wandel- en comfortgerichte merken staan met name bekend om hun functionaliteit. Timberland, Footnotes en PoccoPazza vullen het rijtje betrouwbare wandelmerken Durea, Rieker, Waldlaufer, Finncomfort en Wolky aan.”

### Modisch comfort

“De vraag naar modisch comfort is de afgelopen jaren gestegen. Het publiek dat waarde hecht aan een goede loop wordt steeds jonger, evenals de vergrijsde doelgroep die een jongere levensstijl naleeft. Alert blijven is daarom een pre. De winkelvloer is waar het gebeurt en de samenwerking met fabrikanten is daarom van essentieel belang. Door middel van verkoopdagen, zoals wij deze organiseren met Durea en Meindl, leren vertegenwoordigers veel over de behoeften die er leven in de markt. Daarnaast hebben we een inkoopvereniging gevonden die met ons meedenkt. Samen met GMS hebben we met een groep retailers enkele modellen van Durea geselecteerd die inspelen op een jonger publiek. Het vlotte model is verkrijgbaar in trendkleuren felblauw, rood en geel. Een opvallende display zorgt voor extra aantrekkingskracht in de winkel. In totaal kent deze speciale collectie een oplage van 650 stuks in Nederland, die enkel bij de groep geselecteerde retailers wordt aangeboden. Deze initiatieven dragen bij aan de bekendheid van modisch comfort. Een beleving door middel van de juiste marketing is voor deze groep erg belangrijk. Modisch comfort zal uiteindelijk het marktsegment van de traditionele merken gaan overnemen. Fashion merken zie ik hierbij niet als een bedreiging. Comfort moet toch aan bepaalde eisen voldoen. De hak mag niet hoger zijn dan 4 centimeter en de leest moet geschikt zijn om aangepaste zolen in te leggen.”

### Vakidoot

Service is volgens Nobach van essentieel belang voor het voortbestaan van de schoenenbranche. Een vakidoot, noemt hij zichzelf. “Zo ben ik eens in de gelegenheid geweest een voetoperatie mee te maken. Letterlijk de branche inside out! Ik sta graag zelf op de werkvloer. Belangrijk, want zo houd ik feeling met de klanten. Ons personeel is door onszelf opgeleid. Hoewel de kennis die zij hebben belangrijk

is, is een passende schoen de doorslaggevende factor. Het pushen of overtuigen van klanten komt dan ook niet in ons woordenboek voor. Onlangs hebben we een mystery guest ingehuurd die een product kwam kopen en retourneren. We kwamen gelukkig goed door de test, een bevestiging van een werkend verkoopsysteem. Al met al blijft de combinatie van schoenenzaak en podologie praktijk doorslaggevend voor ons succes. We bieden de klant alles onder één dak en kunnen hen van A tot Z helpen aan een passend en comfortabel paar schoenen. Wil je in de toekomst opvallen ten opzichte van collega's en e-tailers, dan is specialisatie van uiterst belang.”

### De juiste ondersteuning

“Recentelijk zijn wij lid geworden van inkooporganisatie GMS. Zij ondersteunen ons in een op maat gemaakt marketingplan, die dit voorjaar van start gaat. Omdat we toch met een specifiek segment te maken hebben, is de juiste benadering van extra groot belang. De consument moet weten dat wij waarde hechten aan de juiste schoen, en de tijd nemen om deze aan te meten. In samenwerking zijn er nieuwe initiatieven ontstaan, zoals meetdagen met kinderschoenenfabrikanten. De samenwerking met onze leveranciers kan op deze wijze alleen maar groeien. Ook ons personeel heeft onlangs een interne training gevolgd en was hier laaiend enthousiast over. In de inkooporganisatie hebben we een partner gevonden om onze eigen weg te vinden. Ook vinden we steun in gezamenlijke evenementen met andere retailers in hetzelfde segment. Je kunt zoveel van elkaar leren, een echte eyeopener.” Nobach ziet de toekomst van modische comfortwinkels positief in. “Doordat reguliere modewinkels hun klanten niet optimaal kunnen helpen, weten steeds meer mensen de weg naar onze winkel te vinden. Als je niet tevreden bent, kom je immers niet meer terug. Ontevreden de deur uitgaan is bij ons geen optie, naast een grote klantvriendelijkheid zit de schoen als gegoten. Nu onze inrichting is vernieuwd is het plaatje compleet: de uitstraling, het personeel, de vakkennis en het aanbod sluiten perfect op elkaar aan. Van het internet kunnen wij niet leven, omdat pasvorm nu eenmaal niet online verkoopt. Wel hebben we een Facebook pagina waarop we een kijkje achter de schermen geven. De blijk van onze kennis is belangrijker dan een aankomende opruiming. Bovendien hoeven wij niet te concurreren tegen moderetailers, die een veel breder publiek trekken en hun positie in de markt moeten aanvechten. Iedereen die waarde hecht aan vakkennis en comfort, komt vanzelf bij ons terecht.”

**Tekst: Lianne Schilderink**

**Fotografie: Met dank aan Nobach Schoenen**