

INTERVIEW MET BERNARD BARETTE VAN PAPETERIE DU PARC LEOPOLD

Het is 15 uur als we in de Brusselse Belliardstraat arriveren, op een zonovergoten weekdag. Uitstekend weertje voor een wandeling, maar dat hoefde helaas niet – net om de hoek van de Papeterie du Parc Leopold was een mooie parkeerplaats vrij. Voor de meeste klanten van deze papeterie is parkeren niet echt een probleem, want veel van deze Europese ambtenaren en andere kantoormedewerkers komen hier haast dagelijks voorbijgewandeld



Bernard & Françoise Barette: altijd met de glimlach!

Zoals je dat mag verwachten, heerst er op dat namiddaguur een gezellige drukte in de winkel. Vaste klanten, zo te horen aan de familiale begroeting. Achter de toonbank helpen Bernard Barette en zus Françoise met een hartelijke glimlach de klanten verder. Even lijkt het of we in een Franse film terechtgekomen zijn – Les Demoiselles de Rochefort bijvoorbeeld, met een onvergetelijke Catherine Deneuve –, want het gebeurt nog maar zelden dat je zo gecharmeerd wordt door menselijke warmte en een hoge mate van intimiteit. Voor de charme zorgen Bernard en de twee zussen – Catherine en Françoise –, voor de intimiteit zorgt een perfect vormgegeven winkelinterieur.

Derde generatie

Bernard Barette: “Doorgaans staat een grootstad synoniem voor anonimiteit, maar toch is intimiteit net één van onze pluspunten, ook al bevinden we ons dan in het hartje van de Europese wijk in Brussel. Wellicht heeft dat veel te maken met het feit dat wij al een derde-generatie-familiebedrijf zijn. De oorspronkelijke winkel, daterend van 1934 en begonnen door mijn grootouders Auguste en Mariette Sacré, bevond zich trouwens verderop in de Belliardstraat”

Bernard Barette: “Mijn ouders, Emile en Odette Barette, hebben die zaak overgenomen in 1962, maar door onteigening in 1968 hebben ze de winkel overgebracht naar dit huidige pand, op de hoek van de

Belliardstraat en de Froissartstraat. Kort na het overlijden van mijn vader in 1999, hebben wij met de drie kinderen de zaak overgenomen. Sinds januari 2010 heeft ook moeder definitief een punt gezet achter de papeteriewereld.”

Mee veranderen met de omgeving

Bernard Barette: “Vroeger bestond ons cliënteel voor het grootste deel uit mensen uit de buurt, maar daar is door de vereuropering van deze wijk een grote verandering in gekomen. Vandaag zijn het vooral

De winkel met de vijf mooiste etalageramen



de Europese ambtenaren die hier tijdens de dag langkomen. Ik haast mij echter om erbij te vertellen dat we ook nog klanten hebben die uit de tijd van mijn grootouders dateren. Dat is dus van vóór 1962.”

“Wij hebben vandaag nog klanten die uit de tijd van mijn grootouders dateren. Dat is dus van vóór 1962.”

Bernard Barette: “Dat zaterdag voor ons een sluitingsdag is, klinkt dan zonder twijfel evident: in deze kantooromgeving is er dan geen spreekwoordelijke ziel te bekennen. Onze grote kracht is dat wij ons altijd aangepast hebben aan de wensen van de klanten, die voornamelijk luxeartikelen willen. Ook in de fysieke betekenis hebben wij ons steeds aangepast, met achtereenvolgens een complete winkelherinrichting in 1989, een gedeeltelijke verbouwing in 1996, en nogmaals een totaalrenovatie in juli 2008. Bij de tijd blijven, is dus zeker de boodschap! Hoe moeilijk die uitdaging ook soms is.”

Bernard Barette: “Vandaag beschikken wij over een effectieve verkoop- en kantoorruimte van om en bij de 200 m², met daarnaast 800 m² opslagruimte, verdeeld over 4 verdiepingen. Het is duidelijk dat voor onze zaak de strategische ligging en de begoede klantenkring de absolute commerciële troeven zijn. Ik mag ook stellen dat ons succes in grote mate bepaald wordt door ons >

> aanpassingsvermogen aan markttrends. Onder het motto 'zien is kopen' trachten we ook altijd onze winkel, én vooral de vijf etalageramen, zo aantrekkelijk mogelijk te maken. Elke klant die voorbijwandelt, is immers een potentiële klant. Bovendien een klant die we zo goed als mogelijk zullen ontvangen: met de vijf mensen die voor de verkoop instaan, kunnen we elke klant te woord staan in het Frans, Nederlands, Engels, Spaans en zelf Portugees."

80% van de klanten winkelt

Bernard Barette: "Als kleinhandelszaak focussen wij als vanzelfsprekend op trouwe klanten en gelegenhedenklanten. Vandaar dat wij een breed, maar tegelijk ook een heel gespecialiseerd productaanbod hebben.

Denk dan aan luxe schrijfwaren, exclusieve lederwaren en accessoires. De kwaliteit van de producten is zonder meer een topprioriteit. Dat geldt evenzeer voor onze drukwerk-service, die nog steeds een mooi deel van het omzetcijfer vertegenwoordigt."

"Door het schaalvoordeel van CPRB mooiere marges realiseren, dát klinkt toch als muziek in de oren van elke ondernemer! "

Bernard Barette: "Het aanbieden van kwaliteitsproducten valt doorgaans ook samen met persoonlijk contact. Een Montblanc vulpen bijvoorbeeld, wil je toch echt in de hand nemen om te proberen, eerder dan ze snel via een site te bestellen. Ik reken dat ongeveer 80%



170 m² verkoopruimte die optimaal benut wordt

van onze klanten effectief naar de winkel komt. Voor die andere 20% lopen de bestellingen via e-mail, fax, telefoon, én voor slechts een kleine minderheid, via onze e-commercesite."

Bernard Barette: "Alles wat je onder de noemer van 'basispapeterie' kan zetten, kopen wij via de CPRB-centrale aan – waarvan ik op dit moment overigens voorzitter ben –. De vlotte manier van samenwerken, de online toegang en de snelle levering uit stock zijn winstpunten die je nooit op je eentje kan behalen. Door schaalvoordeel mooiere marges realiseren, dát klinkt toch als muziek in de oren van elke ondernemer!"

• P.A.



Een ruim en gespecialiseerd aanbod van luxe schrijf- en lederwaren

Rohde & Grahl

150 jaar Italië: Sitia brengt ginkgo in Italiaanse kleuren

Italië bestaat dit jaar 150 jaar als natie en dat is voor het designmerk Sitia een mooie gelegenheid om uit te pakken! Sitia, gevestigd in de Noord-Italiaanse streek Veneto, brengt van het populaire model ginkgo een speciale limited edition uit. Hierin zijn voor deze gelegenheid de kleuren van de Italiaanse vlag verwerkt. De bekleding bestaat uit kwaliteitsleder in de kleuren wit, groen en rood en de

fauteuil beschikt over een fraaie vierteens-kruispoot. Een bijzonder model voor de liefhebber van Italiaans design! Uiteraard is de ginkgo ook in andere uitvoeringen leverbaar. De productfamilie wordt gecompleteerd door een fauteuil op sledeframe en een bureaustoel op wielen. Voor de bekleding is er een ruime keuze van stoffen en leder. Zo past de ginkgo perfect in het (thuis)kantoor, in de bibliotheek of in de lobby, lounge- of vergaderruimte.

www.rohde-grahl.nl

Brother

Brother PocketJet-printers voor onderweg

Brother lanceert 4 nieuwe PocketJet-printers waarmee onderweg vanaf een laptop, tablet, PDA of smartphone geprint kan worden. Ideaal voor mobiele medewerkers en hulpdiensten die op locatie A4-documenten willen afdrukken.

De thermische PJ-622, PJ-623, PJ-662 en PJ-663 zijn compacte lichtgewicht printers: gemakkelijk mee te nemen en te gebruiken in

een kleine werkruimte. Bovendien is elk van deze toestellen eenvoudig te monteren in een voertuig. De PocketJets zijn uitgerust met een USB en IrDA-interface, én twee modellen kunnen ook via Bluetooth aangestuurd worden. Met een opgeladen batterij worden tot 300 pagina's geprint. De PJ-663 werd recent bekroond met de 'iF Product Design Award 2011' voor het innovatieve en functionele concept.

www.brother.be