

*Het verhaal van Liesbeth Blok*

# 'Een werkspijkerbroek mag ook goed zitten'

Een spijkerbroek die geschikt is om in te werken én goed van kwaliteit én betaalbaar is én een goede pasvorm heeft én die er goed uit ziet. Dat is nogal een wensenlijst. Liesbeth Blok heeft in de collectie van Werkspijkerbroek.nl alleen jeans die aan al die eisen voldoen. "Alles wat ik verkoop, wordt eerst uitgebreid getest en uitgeprobeerd", garandeert Liesbeth.

*Tekst en foto's: Natascha Kayser*







“De voorloper van Werkspijkerbroek.nl is een bakwagen waarmee ik meer dan tien jaar geleden door de Hoeksche Waard reed om gereedschappen, schoonmaakmiddelen en werkkleding te verkopen. Ik had mijn fulltime baan opgezegd om te kunnen helpen in het akkerbouwbedrijf van mijn man, en daarnaast mijn eigen business op te zetten.

Ik ben zelf opgegroeid op een boerenbedrijf en heb altijd met mijn voeten in de klei gestaan. Dat maakte dat het voor mij heel vertrouwd was om bij agrarische klanten over de vloer te komen. Van hen kreeg ik steeds vaker de vraag of ik ook fijne spijkerbroeken had om in te werken. Met die vraag ben ik aan de slag gegaan. Ik heb veel verschillende spijkerbroeken gekocht en heb mijn man ingeschakeld als proefkonijn en pasmodel en ik heb heel veel gewassen. Je moet toch weten of het goede kwaliteit is, of het goed en comfortabel zit en of het in de was niet te veel slijt of krimpt. Zo hield ik om te beginnen drie modellen over die door de keuring heen waren gekomen én die een goede prijs-kwaliteitverhouding hadden.

Het liep verrassend goed, maar ik realiseerde me ook dat als ik niet met de bakwagen reed, ik ook niets verkocht. Mijn kinderen waren nog heel klein, dus het gebeurde nogal eens dat ik niet reed. Daarom ben ik gaan nadenken over een webshop. In mijn vorige baan had ik daar wat ervaring mee opgedaan – en heb ik ook geleerd wat ik niet wilde. Zo is in 2014 Werkspijkerbroek.nl ontstaan.”

#### **Meteen adverteren**

“Maar dan is er een website en ga ja natuurlijk niet zitten afwachten tot er een bestelling komt. Ik niet tenminste. Dus ik ben meteen gaan adverteren in onder meer Agri Trader. Op de vrijdagen dat het magazine uitkwam, merkte ik dat meteen in de website-bezoeken en de bestellingen. Dat was heel fijn, maar ook een bevestiging dat de vraag die ik kreeg vanuit mijn klanten van de bakwagen hier in de omgeving, ook bij anderen leefde.

Als ik er nu op terugkijk, was het in het begin nog heel erg houtje-touwtje. Wilde je iets bestellen, dan kreeg je eerst een factuur en pas als je de betaling had overgemaakt, werd de bestelling opgestuurd. Heel eenvoudig allemaal, maar ook omslachtig, voor zowel de klant als voor mij. Inmiddels is dat allemaal veel beter en moderner. Het bestelproces en voorraadbeheer zijn helemaal geautomatiseerd en we hebben diverse betalingsmogelijkheden.

Ook de verzending is drastisch geoptimaliseerd. Ik heb verschillende pakketbezorgers geprobeerd en met het bedrijf waarmee we nu werken gaat het uitstekend. Bestellingen worden dagelijks hier opgehaald en de volgende dag bezorgd.

Het wordt vaak onderschat hoeveel er komt kijken bij een professionele webshop. Ik ben al lang niet meer het huisvrouwje dat er op de zolderkamer een webwinkeltje bij heeft. Het is fulltime business. Ik heb flink geïnvesteerd in professionele apparatuur en programma's voor de website en voorraadbeheer. Sinds kort heb ik ook een machine om kleding te bedrukken.



Ik doe het allemaal zelf, samen met mijn collega's. Ook de foto's op de website maken we zelf; ik wil niet van die standaardfoto's van de leverancier die overal hetzelfde zijn. In een hoek van de winkel hebben we een semiprofessionele fotostudio. Eens in de zoveel tijd komt er een model om de foto's te maken.

Ouderwetse service vind ik ook belangrijk. Op vrijwel alle spijkerbroeken zit korting als het met twee tegelijk wordt gekocht, maar in tegenstelling tot veel webshops kunnen klanten bij Werkspijkerbroek.nl ook echt ruilen. Dus niet opnieuw bestellen en geld terug voor wat niet goed is, maar echt ruilen voor een andere maat of model."

### **Echte voorraad**

"Ik vind het sowieso belangrijk om het zelf in de hand te hebben. Daarom verkopen we zoveel mogelijk uit eigen voorraad. Niet zo lang geleden kreeg ik bezoek van iemand van een webshoporganisatie die kwam kijken of ik werkelijk op voorraad had wat ik zei op voorraad te hebben. Natuurlijk heb ik dat. Maar veel webshops hebben dat niet. Die besteden dat uit of verkopen artikelen die door de groothandel of fabrikant worden opgestuurd of vanuit China; dropshipping heet dat. Dat wil ik niet.

Op het moment is voorraad soms lastig. Containervervoer is super duur geworden en veel fabrikanten hebben last van grondstoffentekorten. De eerste modellen spijkerbroeken die ik verkocht, worden niet meer gemaakt. De fabriek heeft de coronacrisis niet overleefd.

Ik heb nu ongeveer twintig modellen op voorraad, van verschillende merken. Goede merken, die ook een brede collectie hebben. Daardoor hebben we ook broeken in uitzonderlijke maten, zoals lengtemaat 38 voor mannen van 2 meter, en de kleinste herenmaat: 28.

Voorraad hebben vraagt ook om ruimte. Sinds 2019 heb ik mijn magazijn en winkel in een deel van de schuur. Toen dacht ik dat ik ruimte zat had, maar ik zit er nu alweer een paar maanden over te denken om nog een stukje verder de schuur in te gaan.

Ik wil ook dat mensen zelf kunnen komen kijken en passen, als ze dat graag willen. Dus de webwinkel is niet alleen magazijn, maar ook een winkel – al is het geen winkel zoals je die uit de winkelstraat kent. Het is en blijft een boerenschuur, waar ook mijn man nog het akkerbouwbedrijf in aardappels en sperziebonen heeft. Dichtbij de praktijk dus."

### **Gewoon goed**

"Alles wat ik verkoop wordt eerst uitgebreid getest en uitgeprobeerd door mijn man, mijn broer, de jongens die bij ons werken. Het moet gewoon goed zijn, degelijk, comfortabel en toch niet duur. Ik let eerst en vooral op de pasvorm en de kwaliteit. Klanten letten eerst op de pasvorm en de prijs.

Ook al zijn jeans ooit ontstaan als werkbroeken, niet alle jeans zijn geschikt als werkbroek. Veel van de moderne en goedkopere spijkerbroeken zijn gewoon niet stevig genoeg. Dan ziet het er wel mooi uit en kost het een habbekrats, maar als het na tien keer wassen kapot gaat, heb je er niks aan en is het ook zonde van het geld. Daarom is het uitproberen en testen met wassen nog steeds belangrijk.

Aan de andere kant zijn veel traditionele werkbroeken van die hobbezakken. Stevig en degelijk: ja. Maar niet per se comfortabel en al helemaal niet leuk. Maar het mag er toch best goed uitzien? En waarom zou het niet goed samen kunnen gaan? De spijkerbroeken die wij verkopen voldoen aan al die eisen en daar ben ik trots op.

Behalve spijkerbroeken verkopen we ook shirts en jassen, truien en vesten, riemen, sokken, werkschoenen en overalls. Voor in de zomer hebben we ook korte broeken. En we hebben ook modellen voor vrouwen en in kindermaten. Alles degelijk, comfortabel en gunstig geprijsd.

In een hoekje van de winkel heb ik ook nog steeds de producten waarmee ik met de bakwagen door de Hoeksche Waard reed. Maar die staan niet in de webshop. Dat is vooral voor de mensen hier uit Zuid-Beijerland en omgeving. Want mijn klanten van vroeger zijn nog steeds klanten. Er zijn er alleen heel veel bij gekomen, vanuit heel Nederland en België. Ik zou het niet anders willen."

Kijk voor meer informatie en de collectie op: [werkspijkerbroek.nl](http://werkspijkerbroek.nl)

