

“De boten staan centraal, maar de mensen bepalen de sfeer”

KLOP
Watersport



Dat kleine bedrijven met ambitie ver kunnen komen in de watersport, dat bewijst Klop Watersport. Het bedrijf in Hardinxveld Giessendam begon als klein benzinstation en mondde uit tot een watersportonderneming van formaat. Nu, ruim veertig jaar na de start van de onderneming, toont het familiebedrijf ruim honderd modellen speedboten, sloepen en sportcruisiers in moderne showrooms van in totaal meer dan vierduizend vierkante meter. Niet alleen oprichter Willem Klop kijkt met trots naar zijn bedrijf, ook zoon Leendert vertelt met passie over het familiebedrijf waar hij zich samen met zijn vader en twee broers voor inzet. We bespreken met hem de trends in de sloepen- en sportbotenwereld. Leendert: “Ook de ervaren watersporter kiest voor modern.”

Familiebedrijf

Het pand van Klop Watersport is opvallend groot. Het is ruim opgezet en bevat een dubbele loods waar ook een jachtwerf in te vinden is. Direct achter de dijk is nog een enorme loods met een indrukwekkende hoeveelheid cruisers, sportboten en sloepen. Niet alleen nieuwbouw, maar ook gebruikte modellen. Dertienduizend vierkante meter telt het bedrijfsoppervlak. Het is bijna ongeloofwaardig dat dit bedrijf startte met enkel een bescheiden benzinstationnetje aan de dijk. Toch is dat het punt waar Willem Klop met dit avontuur

begon. Zoon Leendert schetst de geschiedenis van de dealer: “Na de start van het benzinstation kwamen daar binnen korte tijd kleine motorreparaties bij. Nog iets later nam mijn vader ook subdealerschappen van diverse buitenboordmotoren op zich. De verkoop van kleine bootjes leek een logische aanvulling en zo rolde het bedrijf steeds verder de watersport in. Nevenactiviteiten als de verkoop van tuinmachines waren in die tijd nog nodig om het hoofd boven water te houden, maar inmiddels is het bedrijf volledig gericht op de watersport. In 1997 verhuisde de zaak

naar de huidige locatie direct aan de Boven Merwede. Omdat Klop Watersport zo gestaag groeide vroeg mijn vader zijn zes zoons bij hem in dienst te komen. Samen met mijn broers Gert en Willem stapte ik in de zaak. Hoewel de watersport ons met de paplepel is ingegoten, waren we vrij in onze keuzes. Mijn oudste broer en ik hebben ieder hiervoor vijf jaar in een andere sector gewerkt, maar de aantrekkingskracht van de watersport bleek te sterk. Zo hebben we er een familiebedrijf van gemaakt.”

Informele sfeer

Inmiddels is Klop Watersport dealer van een breed scala aan sloepen en sportboten. Leendert: “De klant moet bij ons een zo ruim mogelijke keuze hebben. De sportboten van Chaparral en de sloepen van Antaris en Maril zijn merken die wij al jaren constant voeren. Daarnaast hebben we de grote Bavaria sportcruisiers en Galeon flybridge jachten. In het kleinere segment bieden we de Tahoe sportboten, de Tracker visboten en de Quicksilver vis- en consoleboten aan.” Een geheime succesfactor kan Leendert niet noemen. Leendert: “Ik denk dat onze kracht ligt in het complete pakket dat we aanbieden. Wij ontzorgen de klant bij alles, van het kopen van de boot tot het transport hiervan en van het onderhoud tot de verzekering en de stal-



ling van de boot. Daarnaast is de sfeer in het bedrijf erg belangrijk. De boot staat bij ons centraal, maar de mensen bepalen de sfeer. Deze moet informeel en vooral ook ongedwongen zijn. Er zijn dealers die er direct bij de binnenkomst van een potentiële klant bovenop zitten. Dat kan goed uitpakken, maar wij laten de klant liever rustig rondkijken. Heeft deze een vraag dan staan we hem of haar vrijblijvend te woord. Natuurlijk willen ook wij graag verkopen, maar dit moet niet onder druk gebeuren. Plezier op het water staat voorop en dat begint al bij de aankoop van de boot.”

Trends in de sportbotensector

Leendert signaleert verschillende trends in de sector waarin Klop Watersport zich begeeft. “Het valt ons op dat vooral de iets oudere watersporter op dit moment nog geld aan een nieuwe, grotere boot uitgeeft. Jongeren lijken andere kosten toch voor te laten gaan en hebben minder budget voor de boot over. Toch kopen ook zeker jongere watersporters boten bij ons, maar dan de goed betaalbare modellen. Dat betekent overigens niet dat er in de duurdere prijsklasse geen moderne sportboten verkocht worden. Ook ervaren watersporters hebben een moderne smaak. Op dit moment verkopen we veel strakke boten in de kleuren zwart, wit en grijs. Het klassieke donkerblauw met accenten in zachte kleuren gaan nu minder snel de deur uit. Ook opvallend is dat de klant tegenwoordig meer verwacht. Alles moet perfect en direct. Daarbij merk je ook dat de klant onder meer door de komst van internet beter geïnformeerd is. Men weet wat er in de

“Alle activiteiten geconcentreerd op één plek”

wereld mogelijk is. Vroeger had de klant als wens dat er een toilet aan boord aanwezig was, nu wil men niet zomaar een toilet maar een afsluitbaar toilet. Een uitdaging voor de sloepenbouwers.”

Boatingworld

In de zeer succesvolle periode heeft Klop Watersport heeft er wel eens aan gedacht een andere vestiging elders in Nederland te openen. “Maar meerdere vestigingen onder de eigen naam is niet altijd een succes. Nu hebben we alle activiteiten geconcentreerd op één plek. We zitten er bovenop.” Wel is Klop Watersport sinds augustus 2011 aangesloten bij Boatingworld, een samenwerkingsverband onder sloep- en sportbootleveranciers verspreid door het hele land. Leendert licht toe: “Boatingworld is een initiatief van Jack Beekman van Beekman Watersport in Goes. Hij merkte dat er in deze sector behoefte was aan het uitwisselen van informatie. Twee weten immers meer dan één. We stapten aan boord en inmiddels zijn er zes dealers aangesloten bij Boatingworld: Beekman Watersport, Bomert Watersport, Heba Aquasport, Van der Sanden Watersport, Arie Wiegman en natuurlijk Klop Watersport. Allemaal allround watersportbedrijven met dezelfde insteek: goede producten voor een redelijke prijs. Naast de uitwisseling van informatie is deze samenwerking ook handig voor de inkoop van boten en andere producten. Zo zijn wij als groep verantwoordelijk voor de verkoop van de boten van Quicksilver. Daarnaast hebben we gezamenlijk een budgetplan gerealiseerd. Het is tegenwoordig voor de bootkoper steeds moeilijker om de financiering van de boot rond te krijgen. Op deze manier kan de klant toch varen tegen een normale financiering.”

Vertrouwen

Hoewel het bedrijf een rijke historie met veel groei kent, is Leendert voor de toekomst voorzichtiger. Leendert: “Het is een moeilijke tijd, ook in de watersport. Daar waar we twee jaar geleden dachten het dieptepunt te hebben bereikt, bleek de weg naar boven nog niet in zicht. Toch blijven we positief. Zo willen we Boatingworld verder uitbreiden. Qua service en wellicht ook met één of twee partijen. Verandert de markt, dan spelen wij daar op in. Daarbij hopen we natuurlijk dat het consumentenvertrouwen weer terugkeert. Want als dat herstelt en de beloofde weg naar boven ook echt komt, dan gaat het in de watersport ook weer de goede kant op. Dan kunnen we op nog hoger niveau doen waar we al veertig jaar goed in zijn. Dat is niet alleen de verkoop van boten, maar ook het plezier op het water.”



Profiel Klop Watersport

Kantoor: Rivierdijk 34,
Hardinxveld-Giessendam
Gestart in: 1966
Aanbod: speedboten, sloepen,
sportcruisers, buitenboordmotoren
en watersportaccessoires.
Telefoon: 0184-612227
Website: www.klopwatersport.nl