

Fashion Lab. utrecht

Voor sommigen is een eigen modezaak een langgekoesterde droom. Maar niet voor Gaby Dekkers. Deze drs. in de Algemene Letteren besloot, na een jaar voor de klas te hebben gestaan, dat hij iets heel anders wilde. Dat werd uiteindelijk zijn onlangs geopende trots: Fashion Lab. 'Aansluitend aan mijn universitaire studie heb ik een lerarenopleiding gevolgd, maar na één jaar voor de klas te hebben gestaan was het mij toch echt duidelijk dat het niet mijn roeping was. Ik ging toen tijdelijk werken bij Broers Stadscafé-Restaurant in Utrecht, waar ik uiteindelijk drie jaar als bedrijfsleider heb gewerkt. Mijn keuze om uiteindelijk in de kleding te gaan werken is puur gebaseerd op mijn grote liefde voor mijn labrador Sandra.', aldus Gaby Dekkers.



Hoe een hond en de liefde daarvoor bepalend kunnen zijn voor je verdere loopbaan vertelt Gaby Dekkers -37 jaar- als wij hem spreken in zijn onlangs geopende winkel aan de Korte Jansstraat in Utrecht. Aan de rand van het centrum vind je Fashion Lab., omgeven door een ruim aanbod aan kleine zelfstandigen, speciaalzaken, goede modetaken en nieuwe horeca zoals het net geopende restaurant Zussen. Gaby Dekkers: 'Tijdens mijn periode bij Broers besloot ik een hond te nemen. Dat werd de blonde labrador Sandra. Zij is voor mij zo belangrijk en bepalend dat ik besloot mijn leven meer op haar af te gaan stemmen. Toen ik de horeca vaarwel zei en een 'sabbatical year' nam, werd het voor mij duidelijk dat mijn volgende baan in de buurt moest zijn, omdat ik me verantwoordelijk voelde voor het welzijn van Sandra. Toen ik een advertentie zag van modezaak Players trok dat direct mijn aandacht. Niet dat ik persé een loopbaan in de mode ambieerde, maar het was vlakbij mijn huis en zo zou ik op tijd thuis zijn voor Sandra. Ideaal dus.'

Filippa K. als uitgangspunt

De periode bij Players deed mij zeker wat. Na enige tijd werd ik filiaalmanager en was ik mede bij de inkoop betrokken. Het werk was leuk en Players is een duidelijk concept, maar kon nooit helemaal mijn eigen ding worden. Het was niet mijn eigen winkel. Wel heb ik het er goed gehad en ook al het vertrouwen en vrijheid. Verder heb ik, door mijn ervaring bij dat bedrijf, een behoefte aan een bepaalde stijl bij de Utrechtse consument waargenomen. En plotseling werd het mij duidelijk, ging de kogel door de kerk en moest mijn eigen winkel er komen.

Gastheer in eigen winkel

Mijn opzet was een winkel te beginnen waar men prettig winkelt, waar persoonlijke service van groot belang is en waar een collectie met een echt Scandinavisch gevoel centraal staat. Bij Players was ik al in aanraking gekomen met Filippa K., waarvan ik erg gecharmeerd was. Mijn merkenpakket had dan ook het Zweedse Filippa K. als uitgangspunt. Door mijn jaren als verkoper in de Utrechtse binnenstad was ik me er terdege van bewust, dat het in veel winkels aan persoonlijk contact met de consument ontbreekt. Waar vindt men het nog fijn dat je er koopt of überhaupt binnenkomt? Mijn winkel moest

een goede en welkome sfeer ademen. Mijn doel is om gastheer te zijn in mijn eigen winkel zonder dat het er te dik bovenop ligt.

Gezellig met een lage drempel

Op 3 augustus opende ik mijn Fashion Lab. De naam is tweeledig. Fashion spreekt voor zich, maar lab. is enerzijds het laboratorium, maar nog veel meer de afkorting van labrador, die tevens mijn beeldmerk vormt. De keuze van het pand is voor een deel gebaseerd op de ligging. Deze vind ik leuk en anders. Het is een goede hoek van de Utrechtse binnenstad met veel vernieuwende concepten. Maar ook de oorspronkelijke elementen van het pand spraken mij erg aan. Het hoge plafond, de ornamenten en de pui zijn authentiek. Qua interieur heb ik een gezellige, laagdrempelige sfeer willen creëren. De houten vloer en de houten tafels in de kleur rood geven zeker warmte.

Uniek quo merkenmix

De keuze om zowel dames- als herencollecties te verkopen was snel gemaakt. Een assortiment voor alleen vrouwen kan snel tuttig zijn en verkoop je alleen heren dan ligt de nadruk erg op het weekend. Zoals gezegd heeft mijn collectie een Scandinavisch uitgangspunt. Afgezien van het feit dat het mijn persoonlijke smaak is, blijkt er ook een grote behoefte te zijn aan kwalitatief hoogwaardige, vernieuwende items die zowel een 'cleane' als een modische uitstraling hebben. Merken geven het gezicht aan je winkel en het winkelassortiment moet dan ook een weloverwogen keuze zijn. Mijn merken geven de sfeer aan de winkel die ik voor ogen had. Ik ben ook de enige in Utrecht die een dergelijke merkenmix voert.

Doelgroep

Voor Fashion Lab. geldt: je vindt het leuk of niet! Vind je het leuk, dan vind je ook de hele winkel leuk. Mijn doelgroep is dan ook tamelijk vastomlijnd: modische mannen en vrouwen van 25 jaar en ouder, hoger opgeleid en met een duidelijk gevoel voor Scandinavische mode.

Merkenpakket

Filippa K., Mads Nørgaard, S'Nob, Bruuns Bazaar, Acne jeans, Margit Brandt, Cheap Monday, System, Patrizia Pepe.

Best verkochte merk

S'Nob is sinds de opening niet aan te slepen. Mensen zijn enorm enthousiast over dit merk. De jurken zijn verreweg het populairst. Voor de mannen verkoop ik Filippa K. het beste. De naam spreekt tot de verbeelding en staat voor hoge kwaliteit en een mooie 'cleane cut'.

Meest veelbelovende merk

Ook dat is voor mij S'Nob. Omdat het nog vrij onbekend is bij de consument, maar het wel zo goed verkocht wordt, kan ik er nog veel meer uithalen.

Hoe belangrijk is marketing voor Fashion Lab.?

Mijn logo en beeldmerk zijn ontwikkeld door Ankerstrijbos. De huisstijl is een visueel spel met hond, bal en naambeeld op de rassen, pakpapier, stempels, kledinglabels, gevelbelettering en tal van andere uitingen. Leuk detail is dat de huisstijl is geselecteerd voor de tentoonstelling tijdens de Designweek in Eindhoven. Door middel van mijn persoonlijke contacten heb ik veel landelijke pers gehaald. Dat heeft een grote impact gehad. Toch is de mond-tot-mond reclame het allerbelangrijkste. Ik ben me er dan ook terdege van bewust, dat het een positief effect kan hebben als je de klant een prettig gevoel geeft. Zo doe ik nooit moeilijk over geld retour geven, wordt er kosteloos vermaakt en ben ik op zaterdag altijd open tot 17.30 uur.

Wat is het leukste van Fashion Lab.?

Het contact dat ik nu al in korte tijd heb opgebouwd met een groep vaste klanten vind ik erg fijn. Maar het fijnste vind ik dat ik altijd mijn hondje mee kan nemen!

Wat is de ambitie van Fashion Lab. en van Gaby Dekkers?

Ik zeg nu dat ik nooit meerdere filialen zou willen hebben. Maar goed, je weet nooit wat de toekomst brengt. Vooral nog is het mijn ambitie om van deze winkel een goedlopende zaak te maken met een zeer positieve naamsbekendheid. Een solide basis creëren en blijven doen wat ik leuk vind zijn voor mij het belangrijkste. Het contact met de klant en bezig zijn met het product prefereer ik zeker boven de hele dag achter een computer zitten. En dat kan, mijns inziens, alleen als je het bij een filiaal houdt.



FASHION LAB. 

