



Tino Schouten toont een emmer matte plafondverf van Fleetwood Paints met slechts één procent reflectie en schrobklasse I: "Schilders die het product uitprobeerden, waren hierover enthousiast."

SCHMIDT-KOELEWIJN INTRODUCEERT IERS VERFMERK IN NEDERLAND

# ‘Fleetwood Paints combineert uitstraling en betaalbaarheid’

Met de introductie van het Ierse verfmerk Fleetwood Paints in Nederland denkt verfspecialzaak Schmidt-Koelewijn een aantrekkelijk en betaalbaar alternatief te bieden voor Farrow & Ball en Little Greene. Deze twee Britse merken zijn erg populair vanwege hun verven met een rijke kleurintensiteit en een uitgesproken decoratief karakter. "Fleetwood Paints heeft diezelfde kleurdiepte en uitstraling", zegt mede-eigenaar Tino Schouten van Schmidt-Koelewijn.

• DOOR BROER FEENSTRA

**D**e verfspecialzaak, met vestigingen in Baarn, Bunschoten en Soest, is sinds kort exclusief distributeur in Nederland van Fleetwood Paints. Schmidt-Koelewijn heeft zich in de loop der decennia ontwikkeld tot een veelzijdige specialist in woning- en projectinrichting en -decoratie. Verf vormt daarbij nog altijd een van de belangrijkste pijlers. Het bedrijf bedient zowel professionele schilders als particuliere klanten. Daarnaast biedt Schmidt-Koelewijn een breed assortiment aan vloeren, raamdecoratie, kasten, wandafwerkingen en binnen- en buitenzonwering, voor zowel particulieren als de zakelijke markt, waaronder scholen, kantoren, hotels en horecazaken.

Op verfg gebied voert Schmidt-Koelewijn onder meer de merken Sigma, Boonstoppel, Sikkens en Wijzonol. Volgens Schouten bestaat het klantenbestand voor ongeveer 30 procent uit zakelijke afnemers, vooral zzp'ers en kleinere schildersbedrijven, en voor 70 procent uit particuliere klanten. "We vinden het belangrijk om meerdere markten te bedienen en positioneren ons daar ook op", vertelt hij. "Speciaal voor schildersbedrijven openen we vanaf de komende zomerperiode ook in Baarn al om half acht 's ochtends, zodat zij vroeg hun verf en non-paintproducten kunnen inkopen. Dat geeft onze omzet een extra impuls, zeker in Bunschoten, waar veel zzp'ers gevestigd zijn. We zien bovendien dat steeds meer schil-

ders uit Oost-Europese landen, die in deze regio werken, onze filialen weten te vinden.”

### Weekendje Dublin

De nieuwste aanwinst in het verfaanbod van Schmidt-Koelewijn is Fleetwood Paints. De eerste kennismaking met dit Ierse verfmerk ontstond op een onverwacht moment. “Vorig jaar had ik samen met mijn vrouw een lang weekend Dublin geboekt”, vertelt Schouten. “Tijdens een wandeling door de stad kwamen we langs een verfwinkel. Mijn vrouw stelde voor om daar even binnen te lopen. Ik aarzelde, omdat ik dat weekend juist wat afstand wilde nemen van mijn werk.” Toch ging hij overstag. “Eenmaal binnen ging er een wereld voor me open. Het was een prachtige zaak met zo’n negen verfmerken. Fleetwood Paints sprong er voor mij meteen uit, vooral door het bijzondere en verfijnde kleurenpalet.”

Daarmee was het zaadje geplant. Terug in Nederland deed Schouten nader onderzoek en nam hij contact op met Fleetwood Paints. “Ik zag kansen voor dit merk in onze drie winkels, met name voor hun decoratieve matte verflijn Prestige. Die heeft een enorme kleurdiepte en is vergelijkbaar met Farrow & Ball en Little Greene, maar dan tegen een vriendelijkere prijs.” Op uitnodiging van de directeur van de Ierse verffabriek reisde hij in september naar Dublin om het bedrijf te bezoeken. “Daar zat ik ineens met mijn steenkolenengels tegenover een groep Ieren”, zegt hij lachend. “Maar er was meteen een goede klik.”

Niet veel later kwam een Ierse delegatie naar Nederland om de winkels van Schmidt-Koelewijn nader te bekijken. Aan beide kanten groeide het enthousiasme om samen te werken. In het najaar arriveerde ter introductie een eerste pallet met Fleetwood-producten. “Met de boodschap: ‘succes ermee, ga maar eens smeren’”, herinnert Schouten zich. Hij betrok zijn personeel nauw bij het testproces en liet de producten uitvoerig uitproberen. Ook vaste schilders uit het klantenbestand kregen verf mee om in de praktijk te testen en feedback te geven. Die reacties waren overwegend positief. Onder andere een matte plafondverf met slechts één procent reflectie en schrobklasse I maakte indruk. “Schilders zeiden dat het eindresultaat deed denken aan een strak biljartlaken.”



Schouten bij de kleurwand van de decoratieve matte verflijn Prestige van Fleetwood Paints

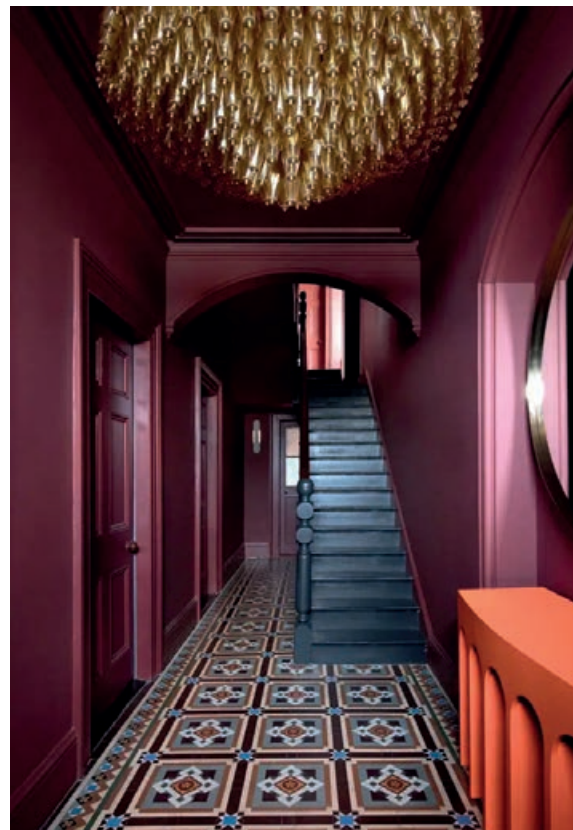


Schmidt-Koelewijn heeft een breed verfaanbod en bedient - naast particulieren - ook zakelijke klanten en dan vooral zzp'ers en kleinere schildersbedrijven

### Exclusief importeur

Mede op basis van die praktijkervaringen besloot Schmidt-Koelewijn per 1 november exclusief dealer van Fleetwood Paints in Nederland te worden. “Dat besluit hebben we vooral op gevoel genomen. Daarbij zijn kwaliteit en kleur leidend geweest”, zegt Schouten. “Prestige is hun premium lijn en daar zien wij veel potentie in, niet alleen bij particuliere klanten en schilders, maar ook bij interieurarchitecten en -stylisten.” Daarnaast biedt Fleetwood Paints nog een mooi huis-, tuin- en keukenasortiment, dat breed toepasbaar is”, vertelt Schouten. “Zo hebben ze onder andere een mooie range buitenmuurverven, hechtprimers en een eigen non-paintlijn met daarin onder andere langharige platte kwasten en 10 cm lakviltrollers.”

Het allereerste schilderproject met Fleetwood-verf is in aantocht. De gemeenschappelijke ruimten van het BaarnHuis, een kleinschalig wooninitiatief voor jongeren met een verstandelijke beperking in Baarn, zullen met



Volgens Schouten heeft Prestige marktkansen in Nederland: “Deze verflijn heeft een enorme kleurdiepte en uitstraling, vergelijkbaar met Farrow & Ball en Little Greene.”



Een in Fleetwood Paints geschilderd interieur

dit merk worden geschilderd met Schmidt-Koelewijn als sponsor. “Ons doel is om Fleetwood Paints niet alleen zelf te verkopen, maar het merk op termijn ook landelijk uit te rollen via andere verfsppecialzaken”, zegt Schouten. “De

verfmarkt staat flink onder druk door kortingen via onder andere online aanbieders. Veel collega's in de branche zoeken daarom naar manieren om zich te onderscheiden en minder afhankelijk te zijn van de grote fabrikanten. Ik denk dat Fleetwood Paints goed bij die behoefte kan aansluiten.”

### Door de wol geverfd

Tino Schouten werkt al decennialang in de verfbranche. Zijn loopbaan begon in 1986 als autospuiters, waarna hij de overstap maakte naar een straalbedrijf. In 1989 ging hij aan de slag als winkelmedewerker bij Brandsma Soest. Zeven jaar later maakte hij de overstap naar Sikkens Van Veen in Amersfoort. Daarna volgden een korte periode bij de franchiseketen Concepts & Companies en het avontuur van een eigen verfsppecialzaak in Meppel, dat uiteindelijk geen succes werd. Na een korte periode bij woonwarenhuis Nijhof Baarn trad hij in 2010 als bedrijfsleider bij Schmidt-Koelewijn in dienst.

Sinds een jaar is Schouten mede-eigenaar aan het bedrijf. De andere twee eigenaars zijn Jan Koelewijn, die zich volledig richt op schildersbedrijf P. Koelewijn in Bunschoten (zusteronderneming), en Hans Schussler. Hij voert de directie op kantoor en begeleidt interieurprojecten, van woningen tot hotels. Schouten is verantwoordelijk voor de drie verfsppecialzaken in Baarn, Bunschoten en Soest. In totaal werken er vijftien mensen bij Schmidt-Koelewijn, verdeeld over winkel, montage en kantoor.

## HISTORIE VAN HET BEDRIJF

De geschiedenis van Schmidt-Koelewijn gaat terug tot 1919, toen Gerrit Schmidt verfwinkel Schmidt opende aan de Kerkstraat in Baarn. In 1938 verhuisde de zaak, die in de volksmond al snel ‘Schmidtje’ werd genoemd, naar de huidige locatie aan de Dalweg. Daar bouwde hij samen met zijn vrouw met grote toewijding een winkel op, waarin zij ook woonden en werkten. Na zijn overlijden zette zijn vrouw het bedrijf voort, totdat zij de zaak in 1984 verkocht aan schilder Peter Koelewijn. Hij kreeg er daarmee een tweede verfwinkel bij, naast zijn bestaande zaak in Bunschoten waar zijn vrouw Els de scepter zwaaide.

De naam Schmidt bleef behouden vanwege de sterke reputatie in de regio, wat leidde tot de combinatie Schmidt-Koelewijn. Het assortiment werd geleidelijk aangescherpt richting verf, woninginrichting en aanverwante producten. Na diverse verbouwingen en de toetreding van schoonzoon Hans Schussler groeide de winkel uit tot een moderne en grote zaak. In 2002 droegen Peter en Els Koelewijn het bedrijf over aan zoon Jan en schoonzoon Hans. Onder leiding van Schussler werd verder gemoderniseerd en aangesloten bij franchiseformules om in te spelen op wootrends en digitalisering. Het filiaal in Soest kwam er zes jaar geleden bij, nadat de eigenaar van Woonwinkel Brandsma plots overleed en Schmidt-Koelewijn de mogelijkheid kreeg geboden deze zaak over te nemen. “We hebben hier met onze drie vestigingen een gouden driehoek als werkgebied”, zegt Schouten.



Het stijlvolle pand van Schmidt-Koelewijn, die ook vestigingen heeft in Bunschoten en Soest

### Meedenken als kracht

“Kennissen en kunde vormen ons unique selling point”, zegt Schouten. “We verkopen klanten nooit meer dan ze nodig hebben.” Hij schetst een herkenbaar voorbeeld: “Soms staan mensen hier met een lijstje dat ze via AI op hun telefoon hebben gekregen. Ze leggen dan enorme hoeveelheden verf en non-paint op de balie. Als ik doorvraag, blijkt vaak dat ze maar één wandje willen schilderen. Dan heb je echt geen drie rollers nodig. Ik schuif er twee terug en reken er eentje af.”

Een ander voorbeeld is de klant met een roestvlekje van een spijker dat steeds door de verf heen komt. “Ik kan zo iemand een spuitbus van 12,50 euro verkopen, maar vaak adviseer ik iets simpels: kijk of je nog een beetje synthetische grondverf hebt staan. Even aanstippen en klaar. Dat meedenken waarden klanten enorm. Ze komen daardoor ook terug.” De drie winkels fungeren daarnaast als servicepunt van [onlineverf.nl](http://onlineverf.nl), maar dat is volgens Schouten vooral een strategische keuze. “Wij zijn en blijven vooral van het baliewerk en het persoonlijke contact.” •



Een bijzondere non-paint tool van Fleetwood Paints is een kam waarmee je kwasten goed schoon kunt kammen