



Hans Stassar Camping en Recreatie reageerde alert op de coronacrisis

“WE ZAGEN OOK DIRECT DE KANSEN”

“Weet je wat het is? Mensen blijven sowieso recreëren, ook in tijden van crisis. Maar dan wel op een andere manier”, zegt Tim Stassar. “Het was aan ons om daarop in te spelen en dat hebben we dus gedaan.” Hans Stassar Camping en Recreatie in Brunssum heeft ondanks de corona-ellende opnieuw een prima seizoen achter de rug.

≡ HARRY VAN DAM @ MIREILLE MOLENAAR

Al vele jaren is Hans Stassar Camping en Recreatie (gestart in 1982) de grootste specialist op zijn vakgebied in de provincie Limburg. Tot 1996 was het bedrijf in Hoensbroek gevestigd, maar sindsdien beschikt het op een bedrijventerrein in Brunssum over niet minder dan 22.000 m² winkelruimte. Verdeeld over twee verdiepingen staan er kampeertenten opgesteld (van familie- en partytenten tot opblaasmodellen), een uitgebreid assortiment kampeerstoelen en -tafels, parasols en windschermen, rijen met onderdelen voor campers en caravans, tentstokken in alle soorten en maten, voortenten en luifels, luchtbedden, campingtoiletten, fietsdragers, outdoorartikelen en -kleding, koelboxen, campinggidsen en wandelschoenen. Maar ook zwembaden, jacuzzi's en sauna's komen we tijdens een korte wandeling door het bedrijf tegen.



“Van paniek was bij ons absoluut geen sprake”

‘BEDRIJF IS ECHT ZIJN KINDJE’

“We hebben echt alles”, zegt Tim Stassar (41), “en kunnen de klanten deskundig advies op maat geven. Daarin zit de kracht van onze winkel.” Tim houdt zich voornamelijk bezig met de in- en verkoop van de campingafdeling. Zijn broers Swen (39 jaar en verantwoordelijk voor de zwembaden en de wellnessafdeling en daarnaast actief met een nevenactiviteit van het bedrijf, de verkoop van onderhoudsproducten voor de camping) en de 37-jarige Lars (die de financiële administratie doet en de website onder zich heeft) zijn eveneens werkzaam in het familiebedrijf. Hun vader Hans, oprichter van de zaak, is toevallig op de dag van ons bezoek aan het Zuid-Limburgse Brunssum niet aanwezig, maar dat is uitzonderlijk. “Het bedrijf is echt zijn kindje”, zegt Swen. “Onze vader is nu 68, maar hij is nog vrijwel elke dag druk met de zaak bezig.”

GEEN VUILTJE AAN DE LUCHT

Een breed assortiment, vakkennis in huis, optimale bereikbaarheid; ook afgelopen voorjaar leek er voor Stassar geen vuiltje aan de lucht en ging het bedrijf opnieuw vol vertrouwen het hoogseizoen tegemoet. Totdat zich bijna uit het niets de coronacrisis openbaarde. “Dat was wel even schrikken”, herinnert Swen zich nog goed. “Onze eerste reactie was: dit gaat gevolgen hebben voor de hele economie. De horeca ging dicht, landen als Spanje en Italië vielen weg als vakantiebestemmingen en eigenlijk was het ook direct afgelopen met alle buitenlandse reizen.” Logischerwijs merkte Stassar daar ook iets van in de omzet, de eerste tijd nadat de omvang van de crisis duidelijk was geworden.

“Met de mensen van RSM weet je waar je aan toe bent”

CREATIEVE EN FLEXIBELE ONDERNEMERS

“Maar van paniek was bij ons absoluut geen sprake”, zegt Tim. “Weet je wat het is? Mensen blijven sowieso recreëren, ook in tijden van crisis. Dus waren we er zeker van dat echt niet de hele handel zou instorten. Maar we moesten natuurlijk wel inspelen op de nieuwe situatie.” De Stassars toonden zich creatieve en flexibele ondernemers. “Want”, valt Swen zijn broer bij, “we zagen ook direct kansen.”

Vader en zoons gingen ervan uit dat mensen weliswaar niet op reis zouden gaan, maar dat ze uiteraard wel vakantie hadden. “Dus wat gebeurt er dan? Met name gezinnen met kinderen gaan het thuis gezellig maken”, aldus Swen. Een eerste maatregel in het bedrijf was de logistieke verwerking van bestellingen via de website versnellen. De klanten gingen, zeker in het begin van de crisis, veel minder de deur uit en deden hun aankopen (artikelen voor plezier en ontspanning dichtbij) steeds meer digitaal.

INBOUWZWEMBADEN

Maar de familie Stassar, al vanaf begin jaren negentig cliënt van RSM, begreep dat er meer moest gebeuren om de omzet te verhogen. En in plaats van angstig te zitten afwachten totdat de bui was overgetrokken, deed Stassar stoutmoedig een stap naar voren. “We deden al veel in inbouwzwembaden voor in de tuin en ik voelde dat daar best weleens meer vraag naar zou kunnen komen”, zegt Swen. “Het seizoen was al begonnen en we wisten niet hoe de verkopen zich zouden ontwikkelen en of het een mooie zomer zou worden, maar in april namen we de gok om dubbel zo veel zwembaden in te kopen als anders.”

‘EEN WELBEREKENDE GOK’

Het gevolg? “Eind mei hadden we de totale omzet in zwembaden van 2018 en 2019 binnen”, kan Swen nu trots melden. “We zijn volledig door de voorraden heen en de levertijd voor inbouwzwembaden is inmiddels opgelopen tot meer dan zestien weken, maar we verkopen ze nog steeds.” De gok pakte dus goed uit. “Het was natuurlijk een welberekende gok”, kijkt Swen terug. “We moesten wát doen en het alternatief was nee-verkopen geweest. Dat kan helemaal niet.”

Inmiddels zijn ook de verkopen via de site stevig toegenomen. “Daarop komt steeds meer de focus te liggen”, legt Tim uit. “Maar ook de fysieke winkel blijft belangrijk. We merken dat klanten zich via internet al goed hebben voorbereid als ze hier komen. Ze weten al veel van de producten, maar ze willen pakweg een tent, wandelschoenen of kampeerstoel ook gewoon zien en voelen. Bovendien kunnen wij de mensen van advies dienen, ze helpen om goede keuzes te maken.”

‘IMPULS VOOR KAMPEREN’

Voor Stassar was 15 juni een belangrijke dag. “Op die dag mocht het sanitair op de campings weer open en daardoor trok de verkoop op onze campingafdeling direct weer aan”, zegt Tim. “Meteen de volgende dag, dinsdag 16 juni, was het druk in de winkel en verkochten we veel tenten, voortenten, luifels en andere kampeerspullen.” Hij merkte dat ook voormalige kampeerdere, die in de loop der jaren hun tent hadden verruild voor vakantiehuisje of hotel, het kamperen weer oppakten. “En ik denk dat deze ontwikkeling ook voor de komende jaren een impuls betekent voor vakantie vieren op de camping.”

“Klanten willen een tent ook zien en voelen”

Zijn broer Swen is dat met Tim eens. “Mensen herontdekken hoe leuk kamperen wel niet is”, zegt hij. “Heerlijk is het toch, met een jong gezin op de camping? De kinderen kunnen alle kanten op, je bent lekker in de buitenlucht en het is ook gewoon gezellig.” Tim stelt een oud beeld wat veel mensen van kamperen hebben, graag bij. “Je hoort nogal eens: ik ga niet met een wc-rol onder de arm naar een koud hok. Maar dat is een zwaar achterhaald vooroordeel. Ga maar eens kijken hoe luxe het sanitair op campings tegenwoordig is. Daar kunnen andere accommodaties vaak niet tegenop.”

VERANDAWANDEN

Hans Stassar Camping en Recreatie heeft dus alert gereageerd op de coronacrisis door de weloverwogen gok met de zwembaden en het verbeteren van de dienstverlening via de site. Maar ook de eigen zeilmakerij is meegenomen in de filosofie dat vooral het thuis recreëren belangrijker zou worden. “We maakten al overkappingen voor serres”, vertelt Tim. “Daar zijn nu verandawanden bijgekomen. We hebben eerst een demo gemaakt en die viel in de smaak. Inmiddels zit er in dat product een enorme piek. De mensen merken dat je met die toevoeging nog meer plezier van het huis kunt hebben.”

‘DE GOEDE BRANCHE’

Nu, najaar 2020, nadert het einde van een bijzonder jaar. De familie Stassar kan er met tevredenheid op terugkijken. “Uiteindelijk hebben we geen omzetverlies geleden, al hebben we natuurlijk wel het geluk in de goede branche te zitten”, merkt Tim op. “Ondernemers in de horeca hebben het heel wat zwaarder gehad en nog steeds.”

En de laatste piek moet – als alles meezit – nog komen. “In december is het weer vuurwerktijd”, zegt Swen, vlak voordat de discussie omtrent een tijdelijk vuurwerkverbod losbarstte. “Daar doen we altijd veel in en dit keer gebruiken we er vanwege de noodzakelijke afstand drie keer zo veel ruimte voor. Maar hoe dan ook, we gaan weer een week knallen!”

STASSAR EN RSM



V.l.n.r. Swen, Hans, Tim en Lars Stassar

“Toen ik in 1982 met de zaak begon, heb ik al snel een eigen boekhouder in dienst genomen”, vertelt Hans Stassar (68). “Dat beviel prima, maar toen die beste meneer begin jaren negentig met pensioen ging, kwam ik bij RSM terecht. Ons bedrijf was namelijk inmiddels dermate gegroeid, dat er behoefte was aan een professionelere partij. We zijn dus al lang klant en die samenwerking verloopt nog steeds naar volle tevredenheid. Met de mensen van RSM weet je waar je aan

toe bent. Ze begrijpen dat wij vooral met ondernemen bezig zijn in plaats van met cijfertjes en ze stellen dan ook geen overbodige vragen. En bij het bespreken van de jaarstukken geven ze heldere toelichting. Onze contactpersoon bij RSM is Remy Maes, niet alleen een vakman, maar ook een vlotte kerel die zowel met mij als met mijn zoons - toch van een andere generatie - goed overweg kan. Dat werkt natuurlijk erg prettig.”