

TWINTIGER UIT WESTERBORK IS KURKMEESTER VAN NEDERLAND



Kurk, dat is toch dat spul dat in de seventies helemaal hot was? Zeker, maar het komt weer in de mode. Razendsnel. André Nienhuis merkt het nogal. De jonge Westerborker is eigenaar van Kurk24, de grootste in zijn soort in Nederland.

Dat het zo hard zou gaan, dat had Nienhuis (24) eerlijk gezegd ook niet verwacht. Hij huurt uit nood al extra opslagruimte bij, nadat hij nog geen jaar geleden uit ruimtegebrek een muur velde in zijn bedrijfspand. „Tja, het raakt weer in de mode hè? Dat vernemen wij hier wel ja. Je ziet kurken vloeren en muren in woonbladen, op beurzen.”

Toch kwam de echte groei pas toen een zeker Zweeds meubelmerk besloot kurk als basis van producten te gaan gebruiken, een jaar of twee geleden. Het sloeg aan en Kurk24 ging mee. En nu werken er dagelijks vijf mensen om ervoor te zorgen dat alle pakketten klaar voor verzending zijn, de klanten te woord worden gestaan en de vloeren gelegd.

Van tassen tot yogablokken

Zo ver was het vier jaar geleden nog niet, toen de toen pas 20-jarige Nienhuis de wereld van de kurk betrad. Vader Jan had een vloerenbedrijf en deed al wat met het natuurproduct. „Hij

had een paar rollen over, dus dacht ik: eens kijken of het iets doet op Marktplaats.” Ja dus. Twee rollen werden honderd, hele vloeren en muurbekledingen gingen weg, prikborden waren een doorslaand succes. En nu biedt Nienhuis zo’n 800 verschillende producten aan via zijn webwinkel en zijn fysieke showroom.

„Alles is van kurk ja. De meeste producten helemaal, sommige deels. Dit is een natuurproduct, en dat is sowieso iets waar consumenten meer aandacht voor hebben de laatste jaren. Je kunt er echt van alles mee. Niet alleen warme, stille vloeren en levendige wanden. Tassen, manden, schriftkaften, globes, verzin het maar. We hebben ook yogablokken. Geen idee wat daarmee moet, maar ze gaan wel de deur uit.” In het bedrijfspand liggen al die goederen in opslag, maar worden ook producten gezaagd, geverfd, gelakt en wat dies meer zij.”

Ondernemer pur sang

Nienhuis is zo’n jonge ondernemer die al jong ondernemend was. Afwassen bij de Chinees, auto’s wassen bij de garage, en naast zijn baan bij de lokale supermarkt ook handel. Veel handel. Vader Jan Nienhuis: „Dan kocht hij goedkope producten bij de Action die hij voor meer via zijn webshop van de hand deed. Hoe hij het allemaal voor elkaar kreeg weet ik niet, maar het werkte.”

Zelf is hij er nuchter over. Behóórlijk nuchter. „Ach weet je, ik probeer gewoon wat. Zo had ik ook een bedrijf in bestikking toen ik met kurk begon. Gewoon een beetje naast de studie. De één staat achter de bar, ik begin een bedrijfje. Zoiets. Het was in die begintijd nooit mijn bedoeling om er echt een volledige baan van te maken. Ik deed er een HBO-opleiding naast, ben pas een paar maanden geleden afgestudeerd.”

Dat moest in de avonduren want veel meer tijd dan dat heeft hij niet over. „Ik ben er elke dag lang mee zoet. Maar ik vind het gewoon prachtig joh. Als het lekker loopt, dan ben ik tevree. Nee, ik hoef echt niet de grootste kurkhandel ter wereld te worden of zo. Ik wil niet te snel gaan. Langzaam maar zeker is goed. Aan bankleningen doe ik niet. Ik vind: eerst verdienen, dan uitgeven.”

Nuchtere Drent

Klinkt dat weinig ambitieus? Dat is Nienhuis' nuchtere aard. Intussen is hij namelijk serieus en met succes bezig met vooruit komen, met groeien, met ondernemen. De volgende stap is oostwaarts. De Duitse website is klaar, de eerste orders komen binnen. „Ik heb het idee dat kurk daar nooit helemaal weg is geweest zoals bij ons. In België is dat ook zo. Daar zit een aantal echt grote kurkwinkels. In Nederland heb je die niet meer. Dat ben ik alleen, eigenlijk.”

De Drent mag dan karakteristiek rustig en terughoudend over zijn bedrijf spreken, intussen heeft hij het in vier jaar wel veranderd in een geoliede machine. Met een verdomd goede Google-marketeer en een specialist voor de sociale media. „Zijn van die dingen die ik eerst zelf deed, maar dat lukt natuurlijk niet meer. Bovendien zijn deze gasten er veel beter in dan ik. We maken ook gebruik van bloggers bijvoorbeeld, die onze waar aanprijzen. Dat werkt echt!”

En of. Typ wat in met kurk, prikboarden of iets in die richting en je kunt niet om het bedrijf in Wersterbork heen. Even belangrijk zijn de mooie projecten die Kurk24 op Facebook kan zetten. „Ja, we hadden een wand in het Glazen Huis in Breda gemaakt. En op de woonbeurs in de RAI mochten we bij de stand van VT-Wonen een hele wand bekleden. Dat wekt vertrouwen bij de consument. Het aardige is: die bedrijven komen naar ons toe om te vragen of we mee willen werken.”

Duurzaam

Hij gaat hard, André Nienhuis. „Voorlopig blijf ik in de kurk. Maar ik zie ook wel dat het een trend is n nu. Dat merken we ook aan de inkooprijzen. Die gaan echt omhoog. Ook omdat de oogst nogal tegenviel dit jaar. Als deze trend weer weggaat, dan moet ik me misschien op iets anders richten, bamboe of zo. Dat zien we dan wel.”

Kurk wordt gewonnen uit de bast van de kurkeik. Die kan slechts eens per negen jaar geoogst worden. Kurk24 haalt al zijn producten uit Portugal, waar het juiste klimaat heerst. André Nienhuis bezoekt er elk jaar verschillende fabrieken en bedrijven. Vader Jan: „Wist je dat kurk ook een enorm duurzaam product is? Na het oogsten van de kurk moet zo'n eik herstellen en dan neemt het ongelooflijk veel CO2 op.”

