

# Grenzen verleggen in retail

*Na zeventien jaar ervaring in de uitzendsector, was de Limburgse Sophie Knockaert toe aan een nieuwe uitdaging. Haar multimerken modezaak voor vrouwen, June in the City, is tegelijk webshop en boetiek. Mode is steeds een erg belangrijk deel geweest in Sophie's leven. Het bloed kruipt waar het niet gaan kan.*



In de Genkse boetiek van haar moeder ontwikkelde Sophie haar 'passion for fashion'. Op haar veertigste maakt ze van deze passie haar beroep. "Ik ben begonnen met een online fashionconcept, waar ik betaalbare merkkledij en accessoires aanbood aan online shoppers", vertelt ze. Maar daar bleef het niet bij. Ze koppelde aan de webshop een gratis online stijlguide en organiseerde bovendien pop-up stores in België en Nederland.

Met de opening van een modezaak in Heverlee combineert Sophie het beste van twee werelden, het online shoppen samen met het fysiek winkelen. "Het werkt in twee richtingen en het ene versterkt het andere. Ik heb klanten die graag ter plekke willen komen voelen, kijken, passen én genieten van de service. Zij gebruiken het web als etalage en maken een eerste selectie vooraf. Omgekeerd, hebben we ook klanten die we hebben leren kennen via het web of de pop-up store en die de weg naar de winkel gevonden hebben", legt Sophie uit.

Sophie wordt in haar winkel vakkundig bijgestaan door zus Michèle ("mijn steun en toeverlaat") en medewerkster Liesbeth. Over de ligging van de winkel op de drukke Naamssteenweg, is Sophie zeer positief: "De steenweg vormt de verbindingsweg tussen Leuven en Oud-Heverlee. Er is veel passage. Ook de nabijheid van de Spar, B-Post en Heilig-Hartschool genereert trafiek."

Het aanbod van June in the City telt een veertigtal merken. Sophie kiest resoluut voor merken die in het middensegment liggen: betaalbaar, onderscheidend en kwalitatief. Een groot deel ervan is Belgisch, zoals Just In Case, Magdalena, Julia June, Billi Bloom, Aymara, Charlotte Pringels en Tim Van Steenbergem.

"Vanuit economisch oogpunt is dat belangrijk en tegelijk is het ook makkelijk een band te creëren met hen. Zo weet ik waar de stukken gemaakt worden, wie ze maakt, met welke stoffen, enzovoorts." Voor Italiaanse flair zorgen Katia G. en Maliparmi. Het Britse label Ted Baker tekent voor excentriciteit.

Ook voor accessoires en schoenen zit je goed bij June in the City, van Pertini tot Atelier Content.

## Naam

Over de naam van haar zaak, June in the City, heeft ze niet lang moeten nadenken: "Ik heb drie zonen, maar had ik een dochter gekregen, dan zou ze June heten."

*En de toevoeging 'in the City' dan?*

"Zoals gezegd ben ik gestart met de webshop. Het unieke was dat elke vrouw, via de gratis online stijlguide, kon bepalen wat voor type ze was. Na het invullen van de vragenlijst werd je aan een van de zes stijlprofielen gelinkt, die telkens verwijzen naar bekende steden".

"Zo is 'June in Paris' het profiel voor de 'Modern Classic', London voor 'Hip en Trendy', Milaan straalt dan weer 'Sophisticated Elegance' uit. New York is gelinkt aan 'Business Smart', Florence aan 'New Romantic' en 'June in Barcelona' staat voor 'Casual Chic'." Momenteel is Sophie druk bezig met het herwerken en vernieuwen van de hele webshop.

Partnerships uitbouwen is erg belangrijk voor Sophie Knockaert, "verbinding maken" noemt ze het. Zo heeft ze al een Belgische ontwerper uitgenodigd op een shopping avond, hangt er een schilderij van een van de klanten in haar winkel, organiseert ze een yogasessie of een boekvoorstelling. "Ik geloof heel sterk in



vrouwen die andere vrouwen ondersteunen. Vrouwen zorgen voor elkaar. Het is een win-win situatie”, klinkt het.

Het is duidelijk dat er altijd wel iets te beleven valt bij June in the City. “Ik hecht veel belang aan de private shopping avonden en ook op zondag zijn we al eens open. Met een pop-up shop trekken we graag naar verrassende locaties.” Sophie onderhoudt ook goede contacten met andere winkels in het Leuvense. Zo houdt ze elk seizoen, samen met de kledingzaak So Sophie, een outlet open in 3Hoog: “We noemen het Liaison. We vormen dan samen één winkel, je ziet niet van wie de stukken komen. Klanten reageren heel enthousiast!” Sophie is ervan overtuigd dat krachten en netwerken bundelen, je sterker maakt naar je klanten toe, maar ook naar je provider en leveranciers.

### Extra verwend

De kledingzaak trekt veel vrouwen uit Groot-Leuven aan. “Maar ik heb ook klanten die speciaal uit Antwerpen, Gent of Genk tot hier komen. Na onderling overleg ontvang ik hen ook soms 's avonds, na de openingsuren.” Sophie is vol lof over haar cliënteel: “Het is een publiek dat me veel energie geeft en me inspireert, ik hoop zij ook door mij (lacht). Het feit dat ik vroeger veel met

mensen samengewerkt heb in HR, maakt me benieuwd naar wat ze doen en dat voedt me. Ik heb echt een heel open en trouw publiek. Als ze komen, blijven ze komen en brengen ze me zelfs nieuwe klanten aan.”

Die trouwe klanten legt Sophie nog extra in de watten. Ze werkt niet met een klantenkaart, maar investeert in service. “Zo zijn onze retouches gratis, maak ik ook 's avonds na de uren tijd voor klanten of geef ik eens een extraatje cadeau. Ik geloof meer in zulke dingen, in plaats van een geldelijke beloning”, zegt Sophie.

Ook op het ondernemerschap heeft Sophie Knockaert een duidelijke visie: “Je hebt het gegeven van de huidige maatschappij, met het web, waar alles beschikbaar is en heel snel gaat. De complexiteit om hiermee om te gaan, boeit me enorm. Ondernemen nu is al helemaal anders dan een paar jaar geleden. Maar binnen een paar jaar zal het landschap er weer helemaal anders uitzien. Willen groeien in een maatschappij die vandaag zo snel gaat, is een uitdaging die ik nodig heb. Het voedt me.”

Voor Sophie is het evident dat, als je vandaag zaken wil doen en wil groeien, je ‘out of the box’ moet denken en beleving en transparantie moet creëren in

wat je doet. Zo organiseert ze in november een nieuw concept, een exclusief Fashion Diner. “Je moet je grenzen verleggen in retail. Het komt allemaal niet vanzelf. Een event organiseren op verplaatsing vraagt een hele organisatie. Je steekt veel tijd en energie om alles mee te pakken en je winkel elders op te bouwen, maar het loont”, besluit Sophie.

*June in the City*

*Naamsesteenweg 384, Heverlee  
www.juneinthecity.be*



## Standaard Boekhandel in voormalig Club-pand

In het voormalige winkelpand van Club aan het Rector De Somerplein in Leuven opent eind dit jaar een Standaard Boekhandel. De verbouwingen zijn al aan de gang. De winkel in de Naamsestraat sluit maar het personeel verhuist naar de nieuwe locatie. De vestiging in de Diestsestraat blijft bestaan. Standaard Boekhandel nam in het voorjaar van 2014 de 31 winkels van Club in België over. Die situeren zich op Leuven en Gent na, allemaal in Wallonië en het Brusselse.

Toch is de opening van een nieuwe Standaard Boekhandel in het voormalige Leuvense Club-pand opmerkelijk. Begin december 2014 verklaarde CEO Geert Schotte van Standaard Boekhandel in de nationale media immers stellig “dat in het vroegere Club-pand in Leuven zeker geen nieuwe Standaard Boekhandel zou worden ondergebracht”. Dat standpunt is nu blijkbaar helemaal gewijzigd.

De Club-winkel in Leuven zat weliswaar mee in de overname maar het gaat om een huurpand. Anderhalf jaar leegstand doet iets met een mens en blijkbaar heeft Standaard Boekhandel geconcludeerd dat het beter is de ruimte nuttig op te vullen dan nutteloos huurgeld en daarbovenop ook nog eens leegstandtaks te betalen. Wat er met het winkelpand in de Naamsestraat gaat gebeuren is nog niet bekend. Ook dit pand wordt gehuurd.

Ander nieuws van het winkelketenfront: Wibra verlaat na vele jaren zijn vestiging in de Bondgenotenlaan en verhuist naar het pand tegenover Kinopolis in de Diestsestraat. Het is een spijtige aderlating voor de Bondgenotenlaan die zo als populaire winkelstraat terrein verliest.