

HUIDER-HISTORIE DEEL 4:

Verhuizing naar Stationsplein en de jaren daarna (2001-2006)

Huider - Stationsplein 31-37 - Heerhugowaard - tel 072-5714157 - www.huider.nl - info@huider.nl

Beste dames en heren,

Ik heet u van harte welkom bij alweer de vierde aflevering van deze zevendelige historiebeschrijving. In dit deel vertel ik u over de periode 2001 tot 2006, waarin mijn in 2000 gestarte bedrijf uitgroeide tot een complete en degelijke modelbouwzaak. Ik begin met de verhuizing naar het Stationsplein en vervolgens beschrijf ik de zes jaren daarna, tot vlak voor de eerste winkeluitbreiding in 2007.



Begin 2001, slechts vier maanden na de opening van mijn eerste winkel aan de Bevelandseweg, had ik al voldoende vertrouwen in de toekomst en ging daarom op zoek naar een nieuwe, geschikte winkelruimte om flink te kunnen uitbreiden. Ik wilde niet alleen kunnen uitbreiden op het gebied van modeltreinen, maar ook een goede start kunnen maken met een nieuw te ontwikkelen assortiment modelbouw en radiografisch bestuurbare artikelen (modelsport). Omdat de meeste speelgoedwinkels op dit gebied ook steeds verder inkrompen, én omdat modelbouw / modelsport veel technische en commerciële raakvlakken met modeltreinen heeft, leek mij dit een uitstekend passende en uitdagende assortimentsuitbreiding. Een ander voordeel van deze combinatie is het gegeven, dat de modeltreinhobby in de zomermaanden iets rustiger is, terwijl modelsport juist een zomerhobby is. Dit geeft een goede spreiding van bezoekersdrukte, omzet en bedrijfsrisico's. Tijdens de jaren dat ik bij Intertoys-Heerhugowaard werkte, ondersteunde ik daar vooral in de zomerperioden ook regelmatig de modelbouwafdeling, omdat het bij de treinen dan rustiger was, maar bij de bestuurbare auto's en dergelijke juist druk. Voldoende kennis om deze artikelen te kunnen verkopen en service te kunnen bieden, had ik daarom wel in huis. Ik ging in de eerste instantie uit van slechts een gering assortiment modelbouw en modelsport, om hierin later eventueel te kunnen uitbreiden.



Ik stelde vast dat mijn nieuwe winkelruimte moest voldoen aan de volgende eisen:

- Oppervlakte: 100 tot 150 m². Dit betekende ongeveer een verdubbeling ten opzichte van de situatie aan de Bevelandseweg (57 m²), wat nodig zou zijn om de assortimentsgroei goed te kunnen indelen.
- Bereikbaarheid: Perfecte bereikbaarheid per auto en openbaar vervoer. Dit vanwege het feit dat steeds meer klanten ook van buiten de regio zouden moeten gaan komen, om de grotere winkel (met hogere kosten) rendabel te kunnen maken.
- Zichtbaarheid: Duidelijk zichtbare locatie, om snel bekend, herkend en gevonden te kunnen worden.

Het aspect 'maximale maandlasten' wilde ik hierbij nog niet vaststellen, omdat een perfecte locatie altijd veel duurder is dan een 'achterafje', maar niet per definitie onrendabel. Door een goed promotiebeleid en stijgende omzet, zou een toplocatie toch rendabel kunnen zijn. Mijn uitgangspunt hierbij was, dat de prijzen door de locatie niet mochten stijgen, om de concurrentiepositie optimaal te houden. De stijgende kosten zouden uitsluitend gedekt mogen worden door stijgende omzetten. Dit bracht natuurlijk nieuwe risico's met zich mee, vooral als de omzet niet voldoende zou groeien, ondanks mijn geplande commerciële inspanningen. Maar geen enkel bedrijf kan groeien zonder risico's te nemen, dus ik wilde het er graag op wagen.

Al zoekende naar nieuwe winkelruimte, viel een aantal locaties al vrij snel af;

Ik ging in ieder geval uit van Heerhugowaard als vestigingsplaats, omdat dit centraal ligt tussen de grotere gemeenten Alkmaar, Hoorn en Den Helder, die ook toen al geen complete modelbouwzaken meer huisvestten. Daarnaast was Heerhugowaard ook al een grote gemeente met bijna vijftigduizend inwoners, en goed bereikbaar vanuit alle richtingen. Mijn winkel aan de Bevelandseweg was natuurlijk ook al gevestigd in Heerhugowaard, net als mijn woning, wat voor mij voldoende redenen waren om in ieder geval binnen Heerhugowaard te blijven.



De keuze voor het grote winkelcentrum Middenwaard vond ik niet ideaal, omdat ik ervan overtuigd ben dat de meeste hobbyisten snel voor de deur willen kunnen parkeren, zonder eerst een eind door winkelstraten te moeten wandelen. De voordelen van het gevestigd zijn in een groot winkelcentrum wogen niet op tegen de in mijn geval verwachte nadelen, waardoor deze optie afviel. Ook andere winkelcentra in Heerhugowaard vond ik niet interessant genoeg vanwege de beperkte parkeergelegenheid of te slechte bereikbaarheid per openbaar vervoer.

Daarom viel mijn oog al snel op het Stationsgebied, en dan vooral op het in aanbouw zijnde 'Forum-II'-gebouw aan het Stationsplein. Het gebouw zou rond april 2001 opgeleverd worden, en er waren nog diverse vrije winkelunits te kiezen. Aan de overzijde van het Stationsplein waren echter ook interessante winkelunits vrij, die flink voordeliger waren dan die in Forum-II. Toch leken mij de voorzieningen, uitbreidingsmogelijkheden én zichtbaarheid (ook vanuit de trein) van Forum-II interessanter.

Na enkele weken vele overwegingen te hebben gemaakt, besloot ik te kiezen voor een winkelunit in het genoemde Forum-II-gebouw. Ik wilde voor deze uitbreiding zo min mogelijk extra geld lenen, om hoge rentekosten en aflossingsrisico's te vermijden. Ik stond dus voor een pittige en langdurige uitdaging.

De hele benedenverdieping van deze linkervleugel was nog vrij, zodat ik kon kiezen uit vier aaneengesloten winkelunits. De middelste twee leken mij het meest interessant, omdat ze vanaf de weg het beste zichtbaar zijn, maar hadden een oppervlakte van slechts 60 en 80 m². Beiden te klein voor de gewenste uitbreiding, maar omdat de tussenmuren nog net niet geplaatst waren, wilde ik het liefst beide middelste twee units meteen laten samenvoegen tot één geheel. Een extra voordeel van deze situatie was dan de latere uitbreidingsmogelijkheid naar twee kanten! Na goed overleg met de verhuurder kon deze samenvoeging nog geregeld worden en tekende ik reeds eind februari 2001 het opgestelde huurcontract.



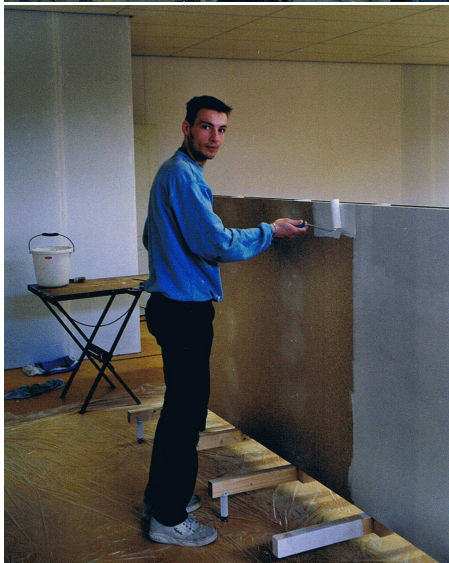
De oplevering van het nieuwe pand zou half april 2001 plaatsvinden, zodat ik eind februari nog slechts enkele weken de tijd had om alles voor te bereiden. Ondertussen draaide de winkel aan de Bevelandseweg gewoon door, nog tot en met 12 mei.



Vanaf half april was ik vervolgens dag en nacht aan het werk om het nieuwe pand in te richten, terwijl mijn toenmalige partner Monique de winkel aan de Bevelandseweg draaiende hield.



In het nieuwe pand waren nog geen voorzieningen aanwezig, zodat ik deze zelf diende te regelen. Eerst regelde ik de bouwkundige voorzieningen als toiletgroep en keuken / magazijn, en vervolgens de plafonds, vloer- en wandbekleding. Op 12 mei sloten wij vervolgens de winkel aan de Bevelandseweg, om direct alle voorraad en inventaris te kunnen verhuizen. Het was een race tegen de klok, want op zaterdag 26 mei had ik het grote openingsfeest van de nieuwe winkel gepland.



Om kosten te besparen maakte ik vrijwel alle winkelinventaris zelf, met materialen uit de bouwmarkt: Toonbanken, wandstellingen en gondola's rolden dagelijks uit de tijdelijke Huider-meubelfabriek aan het Stationsplein.

Diverse vitrines had ik een half jaar eerder al overgenomen van Intertoys, maar konden hier pas voor het eerst opgebouwd worden en zijn anno 2010 nog steeds in gebruik.



De inrichting van de voorraad in de nieuwe winkel kon vanaf 12 mei 2001, na de sluiting van de Bevelandseweg-winkel, beginnen. Eerst moesten alle vitrines aan de Bevelandseweg systematisch maar nauwkeurig leeggehaald worden, terwijl ze in de nieuwe winkel weer zo snel mogelijk, maar overzichtelijk ingericht moesten worden.



DINSDAG 22 MEI 2001

DE KO

Ernst en Monique zetten nieuwe winkel op de rails:

'Iedereen wordt weer kind in modelbouwspeciaalzaak Huider'

HEERHUGOWAARD – Heerhugowaard is komende zaterdag 26 mei weer een speciaalzaak rijker. En wat voor zaak. Twee jonge ondernemers, Ernst Huider en Monique de Kruiff, openen zaterdag hun modelbouwwinkel aan het Stationsplein in Heerhugowaard met een stand van zo'n 10m² op het plein voor de winkel met daarin een modelbaan. Voor de bezoekers staat er tevens een vers kopje koffie klaar, terwijl men zich laat informeren over alle aspecten van de modelbouw. Voor de kinderen is er een mooie ballon, hoewel hun aandacht waarschijnlijk eerder uit zal gaan naar het 'speelgoed' dat ruim staat opgesteld in de overzichtelijke winkel.



Ernst Huider en Monique de Kruiff zetten hun klanten op het goede spoor... (Foto: Fedde de Weert)

Ernst Huider heeft met zijn 27 jaar reeds een ruime staat van dienst. Zo'n tien jaar is hij het gezicht geweest van de modelbouwafdeling van Intertoys in Middenwaard. In die jaren heeft hij een uitgebreide ervaring en kennis opgedaan en leerde veel liefhebbers kennen. Bij het horen van de plannen om de afdeling te sluiten bedacht hij zich niet langer en nam de 'zaak' over.

Samen met zijn charmante partner Monique de Kruiff zetten zij hun eigen treinenwinkel voort aan de Bevelandseweg.

Sterk punt

Dit heeft een kleine acht maanden geduurd. Al snel bleek dat de ruimte bij lange na niet voldoende was. De belangstelling was enorm en mede door het beperkte aanbod in de regio op het gebied van modelbouw in het algemeen kwamen er mensen uit de wijde omgeving voor onderdelen, nieuwe producten, advies of reparaties. Want dat is het sterke punt van Huider: een eigen werkplaats waar met accuratesse wordt gewerkt aan het herstellen en repareren van treinen en andere modelbouwapparatuur. Een uniek feit in Nederland.

Waren het aan de Bevelandseweg nog alleen treinen, in de nieuwe locatie is gekozen voor een meer totaal pakket. Naast een hele wand vol met een zeer uitgebreid 'spoorwegaanbod' heeft men de andere helft van de winkel gereserveerd voor schepen, auto's en vliegtuigen. Men ging in de nieuwe zaak van zo'n 57 m² naar 140 m², hetgeen resulteerde in de grootste collectie treinen boven Amsterdam.

Topmerken als Fleischmann en Märklin laten weinig te wensen over. Meterslange vitrines herbergen de mooiste modellen van klassieke loc's tot de moderne 'dubbeldekkers' van de Nederlandse Spoorwegen.

En dat deze treinen tot in de puntjes zijn gekopieerd, kan men zelf regelmatig controleren aan de hand van de echte treinen die voorbij denderen op slechts een tiental meters van het grote raam aan de achterkant van de winkel. Ook dit is een uniek te noemen feit, want wat is er nu toepasselijker dan een treinspecialzaak gelegen aan het spoor? Met dit op het oog heeft men dan ook een grote lichtbak aan de zijde van het spoor geplaatst en is in de vloer van de winkel een railsmotief verwerkt dat van de

voordeur naar het grote raam loopt achter in de winkel.

Kind

Ook op het gebied van de schepen-, auto- en vliegtuigenmodelbouw heeft men een uitgebreid aanbod met merken als Billing boats, Tamiya (bouwpakketten), Bburago (auto's), Scalextric (racebussen) en Italeri (vliegtuigen). Monique: "Kinderen komen geregeld met vader een kijkje nemen, en het is leuk om te zien hoe ook die mannen weer kind worden bij het zien van al dat moois". De klantenkring bestaat dan ook uit een zeer gemiddelde groep, waaronder de modale inwoners, maar ook mensen met een hoge functie. Ernst vertelt: "Ik mocht laatst zelfs enkele vrouwelijke modelbouwliefhebsters verwelkomen in onze zaak, iets wat ik in de afgelopen tien jaar nog niet had meegemaakt".

Het assortiment van Huider varieert dan ook van starterspakketten voor jonge kinderen tot de meest luxe, zowel op het gebied van modelbouw als modeltreinen. Het is zelfs mogelijk om bestaande banen te laten 'digitaliseren' door Ernst Huider. Tegenwoordig wordt er steeds meer gebruik gemaakt van de PC om modelbanen te besturen. Dit vereist echter de nodige kennis, maar ook hierin biedt Huider advies en eventueel wordt de benodigde apparatuur ingebouwd.

Cursus

Al die kennis wil men bij Huider graag uitdragen, daarom is men van plan om in het najaar cursussen of infoavonden te gaan geven over de bouw van modeltreinbanen. Maar, zoals Monique treffend opmerkt: "Eerst moet hier alles op de rails staan!" Dat de vergaarde kennis wordt onderkend door kenners op dit gebied mag blijken uit het feit dat Huider ook levert aan twee verenigingen uit Alkmaar en deel uitmaakt van een besloten club liefhebbers. Kortom, Heerhugowaard heeft er weer een speciaalzaak bij. Huider Modeltreinen aan het Stationsplein 35 in Heerhugowaard, tel. (072) 571 41 57. Huider Modeltreinen is geopend van dinsdag tot en met donderdag van 11.00 tot 18.00 uur, vrijdag van 11.00 tot 21.00 uur en zaterdag van 10.00 tot 17.00 uur. Een speciaalzaak die nu al loopt als een trein...

De verhuizing en opening van de nieuwe winkel hebben wij aan de grote klok gehangen en in diverse kranten gepubliceerd. Ook redacteurs van plaatselijke en regionale kranten wilden er graag aandacht aan besteden.

HUIDER
ODELTREINEN

Heerhugowaard

Is verhuisd!

A.s. zaterdag is de feestelijke opening aan het Stationsplein 35

Openingstijden:
di. t/m do.: 11:00 - 18:00
vr.: 11:00 - 21:00
za.: 10:00 - 17:00

www.huidemodeltreinen.nl / tel. 072-571 41 57



Zaterdag 26 mei was dan de grote opening, met leuke demonstraties op het plein voor de winkel. Het liep meteen storm en iedereen was heerlijk enthousiast!





In 2001, kort na de opening, zag de nieuwe winkel er nog redelijk 'leeg' uit. De jaren daarna vulde het zich echter snel.



De eerste jaren aan het Stationsplein verliepen succesvol, waarin ik de omzet flink zag groeien en voorraad aardig kon uitbreiden. Rond 2004 en 2005 echter, stonden de prijzen in

onze branche ernstig onder druk, doordat veel modelbouw winkels in Nederland en Duitsland het financieel moeilijk hadden. Om extra klanten te lokken verlaagden diverse winkels de prijzen, maar door de veel te kleine marges konden veel winkels uiteindelijk toch niet overleven. Diverse zaken, ook in onze regio, moesten door de verliezen sluiten of inkrimpen. Door kostenbesparingen en extra promotieactiviteiten kon ik toch meegaan met deze prijsstunterij, en evengoed de schade beperken. Na 2005 kwam er weer rust en kon mijn bedrijf weer verder groeien.

In 2005 verliet Monique tevens mijn bedrijf, omdat onze relatie eindigde. Nieuw personeel en (ook toen al) mijn broer Pepijn hebben haar werkzaamheden overgenomen.

Ernst Huider gaat door met stunts

VAN ONZE VERSLAGGEVER RUUD KERSTEN

HEERHUGOWAARD - Vroeger had elke speelgoedwinkel wel een afdeling waar je modeltreinen en zo kon kopen. Heden kun je alleen terecht in gespecialiseerde zaken. En zelfs die zijn dun gezaaid. Ernst Huider (31) bestrijdt niet dat dat komt doordat modelsporen een dure hobby is. Maar hij spreekt wel tegen dat het een aangelegenheid voor de elite is geworden. „Ze komen hier allemaal: van de eenvoudige arbeider tot de bankdirecteur.”

Ernst Huider heeft nog foto's van zichzelf als baby. „Lig ik als 1-jarige op mijn buik met de treinen van mijn vader te spelen.” Daarmee geeft hij al een aanzet tot een antwoord op de vraag of je zelf een modeltrein-hobbyist moet zijn om te kunnen slagen als handelaar in dit metier. „Het is een must. Je moet zodanig geïnteresseerd zijn dat je altijd alles van de nieuwste ontwikkelingen weet. Je moet ook de geschiedenis van de spoorwegen kennen, zodat je de klant kunt adviseren welke trein in welke periode past. En om de klant service te kunnen verlenen moet je ook weten hoe een trein er van binnen uitziet. Thuis heb ik een werkplaats met allerlei testapparatuur.”

Opgedoekt

Huider ging al op 16-jarige leeftijd in het vak. Hij kwam als klant veel bij Intertoys in Heerhugowaard. Daar viel het op dat hij vaak meer van de spullen wist dan de verkoper zelf. Intertoys vroeg hem of hij de afdeling wilde gaan runnen. Dat heeft hij tot zijn 26e gedaan. Intertoys dat in al zijn vestigingen de modelspoorafdeling al lang had opgedoekt, hield die in Heerhugowaard juist in stand, omdat de jonge Huider er zo goed in slaagde om de afdeling draaiende te houden. Maar toen hij na het voltooien van hbo bedrijfskunde zich voor de vraag gesteld zag wat verder te doen, lag het eigenlijk wel voor de hand dat hij voor zichzelf zou beginnen. „In goed overleg met Intertoys is dat ook gebeurd. Ik heb de hele voorraad overgenomen. De klanten waren er wel blij



Ernst Huider: „Tegenwoordig kunnen ook modaal verdienende mensen aan modelspoor doen.” Foto JFFoto/Erwin Neles

mee dat ik de zaak voortzette anders zou er in Noord-Holland Noord niets meer zijn geweest.”

In de modelspoorbouw heeft zich de laatste jaren een revolutie voltrokken. Het digitale tijdperk diende zich ook in deze branche aan. Huider vindt dat een enorme sprong voorwaarts. „Digitaal is grandioos. Je kunt op een spoor meerdere treinen tegelijk laten rijden. Je kunt wissels, seinen en treinen draadloos besturen. Je kunt locomotieven geluiden laten maken: zelfs het piepen en sissen die remmende en stilstaande treinen in het echt maken. Je kunt een baan nu zelfs helemaal computergestuurd maken.” Dat laatste gaat Huider zelf te ver. Zijn eigen baan thuis is natuurlijk ook helemaal gedigitaliseerd maar hij zit zelf achter de knoppen. Hij laat het daadwerkelijke spelen met de trein niet aan een pc over.

Analoog

De digitalisering heeft het modelspoorbedrijf wel weer veel duurder gemaakt. Is dat niet nadelig voor een branche die toch al de naam heeft niet goedkoop te zijn? „Op de eerste plaats blijft het goedkopere analoge bedrijf altijd mogelijk. Maar vroeger was deze hobby echt voor de rijkere mensen. Tegenwoordig kunnen ook modaal

verdienende mensen aan modelspoor doen. De prijzen zijn namelijk veel minder sterk gestegen dan de lonen.”

Handwerk

Een goedkope hobby zal het echter nooit worden, geeft Huider toe. „Het vervaardigen van de modellen is nog steeds handwerk en dus heel arbeidsintensief. Het kan echt niet goedkoper dan nu. De marges zijn superklein.” Waar de branche er juist nu veel aan zou hebben de eenheid te bewaren, is er een felle prijzenslag aan de gang. Veel handelaren – vooral in Duitsland, het Mekka van de modelspoorbouw – zijn onder de bodemprijzen van de fabrikanten gedoken. Ernst Huider is dat nu ook gaan doen. Hij heeft zijn prijzen met 15% verlaagd. „Ik streef naar een groter aandeel van de markt. Als de marges klein zijn, moet je een hogere omzet zien te scoren. Zolang de leveranciers de markt niet onder controle hebben, ga ik door met stunts.”

Huider Modeltreinen, Stationsplein 35, tel. 5714157, info@huidermodeltreinen.nl. Op maandag gesloten, in de zomer ook op dinsdag dicht. Op www.huidermodeltreinen.nl is onder meer een prijslijst te vinden. Huider verkoopt naast modelspoor ook bouwdozen voor vliegtuigen en schepen alsmede racebanen. Die artikelen vallen niet onder de prijsverlagingen.



MODEL TREINEN & MODELBOUW
VINDT U TOCH NOG BIJ:

HUIDER
ODELTREINEN
HEERHUGOWAARD

DE GROOTSTE MODELBOUWZAAK VAN NOORD-HOLLAND

ENORM ASSORTIMENT TREINEN EN TOEBEHOREN
RACEBANEN, SCHAALAUTO'S - MOTOREN EN Vliegtuigen
RADIOGRAFISCH BESTUURBARE AUTO'S, SCHEPEN EN Vliegtuigen
PLASTIC EN HOUTEN BOUWPAKKETTEN EN KARTONNEN BOUWPLATEN
GEREEDSCHAP, HOUT, MESSING, KUNSTSTOFEN ELEKTRONICA
VERF, AIRBRUSH EN VELE TOEBEHOREN

STATIONSPLEIN 35
HEERHUGOWAARD
TEL 072-5714157 (NIEUW!)
www.huidermodeltreinen.nl

DIRECT NAAST NS-STATION
GRATIS PARKEEREN VOOR DE DEUR
OPEN: DINSDAG 11.00 - 21.00 DONSDAG 11.00 - 19.00
VRIJDAG 11.00 - 21.00 ZATERDAG 10.00 - 17.00
LET OP IN JULI, AUG EN SEP: DINSDAG 13.00 - 17.00

In 2003 en 2004 hebben wij excursies georganiseerd naar de Märklin fabriek in Göppingen. Deze excursies, waarbij wij unieke rondleidingen door de productiehallen organiseerden, waren inclusief onder andere: busreis, overnachting, diner, bezoek aan spoorwegmuseum Bochum-Dahlhausen en het Märklin Museum.



De excursies waren een groot succes en erg gezellig, maar vanwege drukte en andere activiteiten is het er de jaren daarna niet meer van gekomen. Vanaf 2011 verwacht ik opnieuw dergelijke excursies te kunnen gaan organiseren, maar dan ook naar diverse andere hobbygerelateerde bestemmingen.



In de voorgaande Huider Historie-delen heb ik u laten zien wat de aanleiding was voor het starten van mijn modelbouwzaak: Mijn liefde voor modeltreinen en (fotograferen van) echte treinen. Ter afwisseling van deze historie-aflevering laat ik u toch graag nog even zien wat ik met mijn treinenpassie heb gedaan in deze periode 2001 - 2006.

Met mijn hobby 'spoorwegfotografie' heb ik in deze periode eigenlijk vrij weinig gedaan, vooral in vergelijking met de jaren ervoor. Dit kwam enerzijds doordat ik naast mijn werk aan de winkel weinig tijd overhield voor privé-zaken, en anderzijds omdat het mijns inziens interessantere spoorwegtijdperk van de jaren '80 en '90 voorbij was. Ik fotografeerde namelijk bij voorkeur treinen en situaties die nog redelijk ouderwets waren, zoals oude seinen en seinposten in combinatie met oudere treintypen (zie Huider Historie deel 1 en 2). Na 2000 waren er in Nederland echter vrijwel geen oude treinen en situaties in dagelijks bedrijf meer te vinden. Toch heb ik in deze periode enkele honderden treinfoto's gemaakt, deels in het buitenland, waarvan ik er graag enkele met u deel:



Stoomtreinen op smalspoor zijn nog steeds dagelijks in bedrijf in het Duitse Harz-gebied. Een aanrader, erg spectaculair en niet ver van huis.

Links: bij vertrek uit Nordhausen, zomer 2001

Onder: Vertrek uit Drei Annen Hohne. (Cameraman: Ernst Huider)





Van de oude NS-diesellocs serie 2200 waren rond 1995 vrijwel alle exemplaren buiten dienst gesteld en vervangen door de nieuwe serie 6400. Alleen in Zeeuws-Vlaanderen bleven ze nog enkele jaren langer in dienst. Reden genoeg voor mij om in de zomer van 2001, vlak voor hun pensioen, daar nog even een paar plaatjes van te maken in Terneuzen.

Ook een zeldzaam geworden rangeerloc van de serie 300 ("Sik") stond er fotogeniek bij in Terneuzen:



In oktober 2001 (goed fotojaar) ben ik ook weer eens naar Polen afgereisd en heb daar weer heerlijk genoten van het laatste Europese stoomtrein-paradijs:





Tot 2003 werden stoomlocs daar ook nog dagelijks gebruikt voor goederentreinen en rangeerdiensten. In oktober van 2001 kon ik dit dus nog heerlijk fotograferen in het plaatsje Tuchorza.

Draaischijf en locloods in Wolsztyn werden nog volop gebruikt.

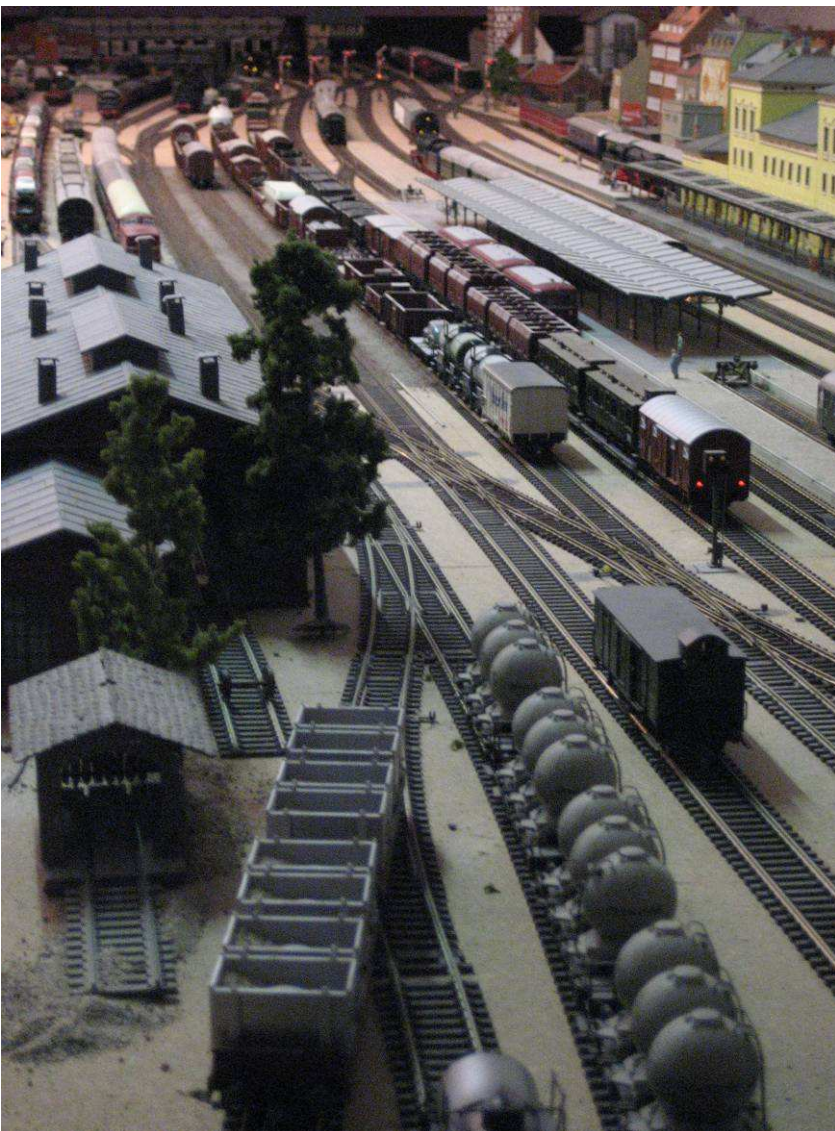


Mijn modeltreinhobby heeft in de periode 2001 - 2006, net als mijn spoorwegfotografie, helaas veel te weinig aandacht gekregen. Bijna alle “vrije” uurtjes gingen toch op aan werkzaken, wat de vorderingen van mijn treinbaan op zolder niet ten goede kwam.



Enkele dingen heb ik in die jaren voor mijn stedelingen toch kunnen bewerkstelligen: Een nieuw stationsgebouw, uitbreiding van het woningaanbod, uitbreiding van industrie en voorzieningen, completering van diverse sporen en uitbreiding van het materieelpark (je moet je miniatuur-bevolking toch te vriend houden natuurlijk..)

De foto's tonen de situatie van 2006.



Hoewel mijn winkel in die jaren qua oppervlakte niet groeide, heb ik de voorraad wel flink uitgebreid. De winkel zag er daardoor eind 2006 veel voller en completer uit dan in 2001:



De periode 2001 - 2006 stond voor mij volledig in het teken van bedrijfsverbeteringen op allerlei fronten, zoals:

- Voorraaduitbreiding (kostbaar, maar maakt de winkel interessanter voor groter publiek)
- Vergroting naamsbekendheid en vindbaarheid (onder andere door advertenties in kranten en hobbytijdschriften, verbeteren website, uitdelen promotieartikelen en dergelijke)
- Versterking financiële positie (door beperking van investeringsleningen)

Vanzelfsprekend moest klantenservice altijd de hoogste prioriteit behouden.

Al deze bedrijfsverbeteringen moesten leiden tot een financieel sterk bedrijf, met goede perspectieven en een unieke marktpositie. Alleen op deze manier verwachtte ik de modelbouw hobby in deze regio nieuwe impulsen te kunnen geven, en tot in lengte van jaren de (nieuwe en bestaande) hobbyisten van alle gewenste artikelen en service te kunnen voorzien.

Eind 2006, na goede en minder goede tijden prima te hebben doorstaan, had ik mijn bovengenoemde doelen aardig bereikt. Ik was pas 32 jaar, en begon mij daarom af te vragen of ik dit werk op deze manier tot mijn pensioen wilde voortzetten. Ik realiseerde mij al snel dat ik geboren was om deze missie voort te zetten, maar dan moest ik mijn uitdagingen wel verder opschroeven. Ik ging daarom allerlei scenario's uitwerken die mij interessant leken. Het winkelpand aan mijn linkerkant stond al enige tijd leeg, wat extra mogelijkheden bood voor diverse uitbreidingsideeën.



Welke overwegingen ik maakte, waardoor ik begin 2007 besloot tot winkeluitbreiding, assortimentsuitbreiding en totale winkelvernieuwing, vertel ik u in het volgende deel van deze serie Huider Histories: Deel 5. Daarin laat ik u ook graag weer allerlei zaken 'achter de schermen' zien uit die periode.

Ernst Huider

Mei 2010

