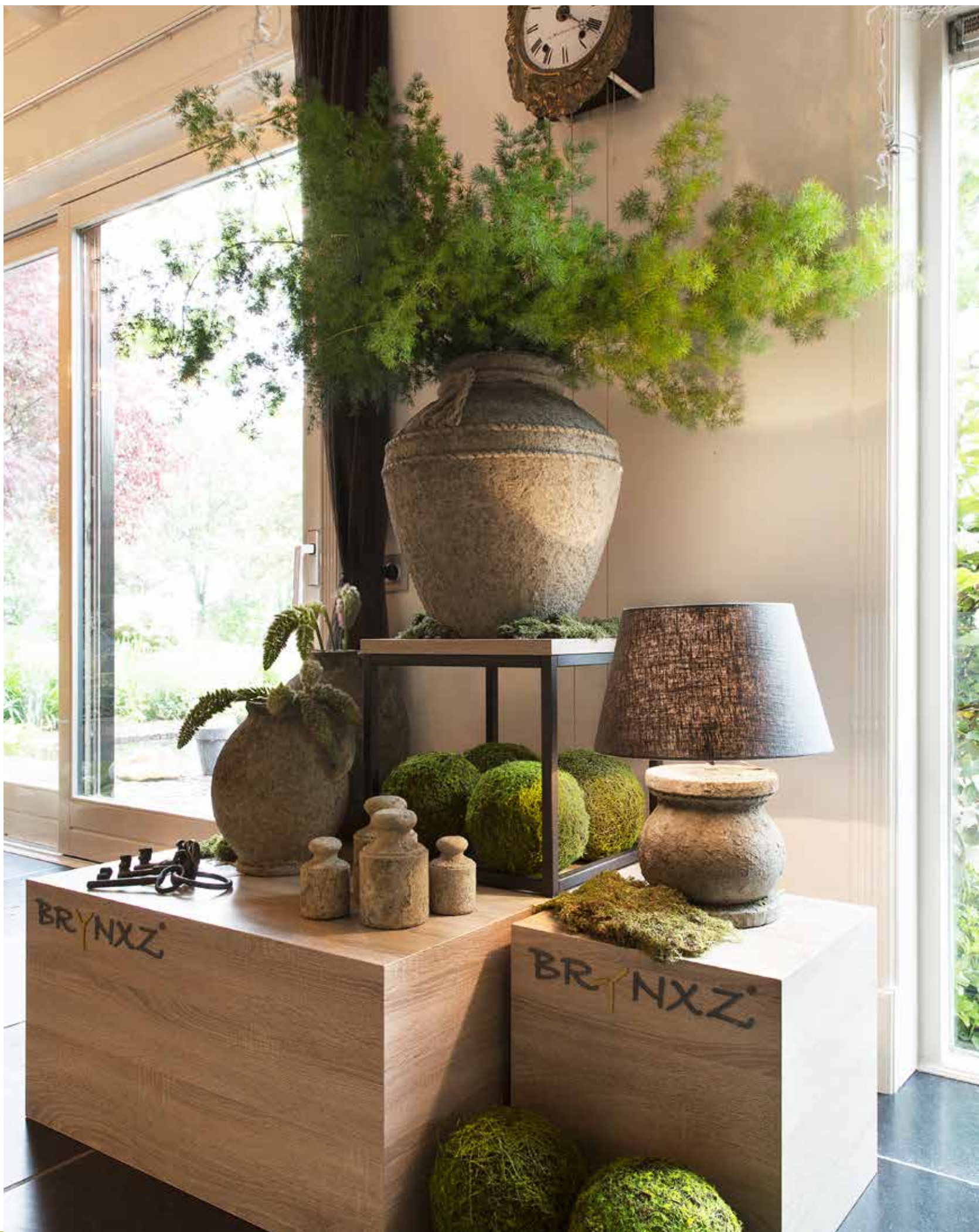


# Ontthaasten in Drenthe

“Heb je al een kop koffie gehad”, klinkt de vrolijke stem van landgoedeigenaar Anko Nieuwland achter ons. In het prachtige groene Drentse landschap doemen tafels met vrolijk gekleurde potten en kruiken op. Wat een sierlijke decoraties. En wat is het hier mooi! Langzaam dringt het tot ons door dat we de drukte van de stad heel ver achter ons hebben gelaten.

PRODUCTIE, STYLING EN TEKST: EMMY VAN DANTZIG  
FOTOGRAFIE: JANSJE KLAZINGA



*Th*

Het Farm Fair event 2016 van Brynxz dat we bezoeken, straalt gezelligheid en vrolijkheid uit. Bovendien is hier sprake van een zeer persoonlijke benadering. Gastheren Anko Nieuwland en Wouter ten Doeschot hechten juist in een tijd waarin alle multimedia ervoor zorgen dat het echte samenzijn tot een minimum is beperkt, groot belang aan het contact in de werkelijkheid. Hun producten maken dan ook de vertaalslag van het hectische en anonieme heden naar het door velen zo gekoesterde verleden. “Onze inspiratiebron ligt in oude gebruiksvoorwerpen uit grootmoe-

ders tijd die we een hedendaagse twist geven. Door middel van kleur of vorm.” Het door Ten Doeschot zo genoemde DNA van het bedrijf is natuurlijk wel aan verandering onderhevig. Waar hij voorheen bij zijn klanten een hang naar het landelijke zag, omarmen zij nu vooral het ambachtelijke en industriële. “Robuust en verweerd zijn de nieuwe kernwoorden”, aldus Ten Doeschot.

**BELEVINGSWINKELS**

Waar vroeger bij de bloemist een schamele pot of vaas te koop was, tref je vandaag de dag een uit-



gebreide collectie aan. Vaak hebben zij hier zelfs een aparte afdeling in de winkel voor. De bloemisterij pur sang verdwijnt en maakt plaats voor de zogenoemde belevingswinkel. Het vakmanschap van de bloemisten is heel goed te combineren met het DNA van Brynxz. Vooral ook door de eigen inbreng van de detailhandelaar is de collectie aan constante verandering onderhevig en bepaalt de klant als het ware zelf wat er bij hem of haar in de winkel staat. Ten Doeschot: "Onze klanten komen allemaal naar het event. Op basis van hun feedback schaven we dingen bij zodat de collectie nog beter wordt en vooral

nog meer beantwoordt aan de wensen van de klant. Of beter gezegd: aan de klanten van onze detaillisten." Continu vernieuwen, dat is volgens Ten Doeschot waar het om gaat. "Als je in het oude blijft hangen, raak je uit de gratie. Vergelijk het met de mode. Wij zorgen ervoor dat wat je op de catwalk in Parijs ziet, direct wordt vertaald naar de kleuren van onze potten."

#### **AUTHENTICITEIT VERSUS MODERNE INSTEEL**

Grappige tegenstelling bij Brynxz is dat de collectie de sfeer van vervlogen tijden uitademt,





terwijl de bedrijfspolicy op behoorlijk moderne leest is geschoeid. Vertegenwoordigers die met dikke catalogi hun klanten komen verrassen, zijn uit. Op hun gebruikersvriendelijke website vind je alle producten gesorteerd. En klanten kunnen goed uit de voeten met alle acties die ze via Facebook aangeboden krijgen. Ten Doeschot hamert er nogmaals op: “Persoonlijk contact is wel degelijk van belang, maar dan in de vorm van onze events. Onze kracht is echt de feedback van de klanten. En ons businessmodel is dat we in drie maanden tijd in staat zijn om de vertaalslag te maken van hun wen-

sen naar het product. Tijdens de drie dagen van de Farm Fair hebben we alweer een forse input gekregen voor de voorjaarscollectie van 2017.”

#### VELDONDERZOEK

Op aanraden van Wouter ten Doeschot schuif ik bij zijn klanten aan. Hij benadrukt nog dat ik zeker kritisch moet zijn en ruimte moet inpassen voor de nodige kanttekeningen bij zijn bedrijf. Maar of dat lukt, is de vraag. De Berckelaer Wonen en Slapen uit Berkel en Rodenrijs verkoopt bijna het hele assortiment van Brynxz. “Voor ons zijn de accessoires heel



*“Onze inspiratiebron ligt in oude  
gebruiksvoorwerpen uit grootmoeders tijd die  
we een hedendaagse twist geven. Door middel  
van kleur of vorm”*



goed om al onze verschillende stijlen te communiceren. De collectie heeft een heel sterke beleving waardoor de klant echt voor het merk bij ons komt." Tuincentrum Huiting uit Vianen vult aan: "Wij kopen juist de grotere producten. De stoere schemerlampen met betonachtige of keramieken voet, die had ik nog nooit gezien. Zo'n gat in de markt weet Brynxz heel goed te vinden. En neem bijvoorbeeld hun branding op Facebook. Als we een lamp mogen weggeven, klikken 250.000 mensen die actie aan. De gene die de lamp niet wint, komt hem gewoon kopen!" Bloemisterij Hogedijken in Dokkum is

een nieuwe klant van Brynxz. "Het is zo verfrissend om behalve al het saaie wit en de grijs-tinten die je op het moment zoveel ziet, echte kleuren aan te treffen. Ik heb kleine vaasjes besteld in de nieuwe oker-gold-kleur 2016. Ik kan bijna niet wachten tot ze binnen zijn. Ben zo benieuwd wat die gaan doen." ♦

Met dank aan: Brynxz  
 Kijk voor verkooppunten op [www.brynxz.nl](http://www.brynxz.nl)  
 Tel: +31 591 37 26 79, [info@brynxz.nl](mailto:info@brynxz.nl)

Deze prachtige boerderij staat te koop.  
 Adres: Hees 10, Ruinen, Nederland

