

360°

DE INTERNATIONALE WEG VAN VOUWWAGENS



AART KOK ADVENTURE



Een service-medewerker maakt bij Aart Kok Adventure in Heemstede een vouwwagen klaar voor aflevering. Hij verzamelt de bestelde luifels en voortenten in het magazijn, brengt de banden op spanning, test de verlichting en controleert gasaansluitingen. Daarna loopt hij met de klant na of alles aanwezig is. Doordat alle medewerkers zelf ook kamperen, kan hij met kennis van zaken met de klant over de aanschaf praten. Als laatste haakt hij de wagen aan en kan de kampeerder veilig de weg op.



360°



Vouwwagens op voorraad in afwachting van completering op klantspecificatie.



De Zambezi is een volledig door Aart Kok zelf ontworpen vouwwagen.

In de showroom van Aart Kok Adventure zijn over een paar weken de vouwwagens voor 2018 te zien. De tenten zijn in China vervaardigd en de toeleveranciers in België, Duitsland, Polen en Nederland staan klaar om te beginnen. In het voorjaar kunnen de eerste kampeers uit Nederland, Denemarken en Noorwegen met hun nieuwe vouwwagens op pad.

Aart Kok is een bekende naam onder kampeers. Hij is de man achter Combi-Camp, Zambezi en Aart Kok, merknamen van vouwwagens waarmee zij door Europa trekken. Kok, zelf een enthousiast kampeerder, begon in 1989 een winkel in kampeerartikelen en werd dealer van de Deense Combi-Camp vouwwagens.

“De verschillen zitten in de **uitrusting** en de materialen”

“Aart ging ze steeds verbeteren en dat gaf wel eens spanning met de Denen”, vertelt Anneke Kok, zijn vrouw en mede-eigenaar van het bedrijf. “Daarom is hij een vouwwagen naar eigen inzicht gaan ontwikkelen. Dat werd de Zambezi. Hij ging wel door met Combi-Camp en in 2010 nam hij het merk en de productie over.”

“Ik had een baan in de internationale marketing bij Sphinx en wilde wat minder op reis zijn”, vervolgt zij. “Ik kwam Aart een keer tegen en ben hem gaan helpen om het bedrijf professione-

ler te maken. Aart is sterk in het ontwikkelen van producten en in de contacten met kampeers en ik heb bij Sphinx veel geleerd over productie, logistiek en internationale handel met dealers. Die samenwerking is goed gegaan en we zijn later ook getrouwd. Misschien gaat het ook wel zo goed omdat we elkaar in het bedrijf niet de hele dag zien. Aart is gepassioneerd bezig met het ontwikkelen en verbeteren en ik zorg ervoor dat het bedrijf draait en dat we groeien.”

Groei

“De groei moet uit het buitenland komen”, legt zij uit. “We zijn marktleider in Nederland en door onze ontstaansgeschiedenis is Denemarken onze tweede thuismarkt. We hebben een dealer in Noorwegen gevonden en die markt zijn we aan het ontwikkelen. De volgende stap zal Duitsland zijn. We willen dat graag zelf in de hand houden en moeten dus keuzes maken. Vooral Noorwegen vraagt nu de aandacht. Noorse kampeers hebben belangstelling voor ons assortiment, maar we zijn ook bezig aan een nieuw model voor hen.”

In de export werkt het bedrijf met dealers. “In Denemarken hebben we er twee, in Noorwegen één. In Nederland hebben we hier in Heemstede een showroom van duizend vierkante meter en een werkplaats voor montage van accessoires en de laatste



Het oorspronkelijk Deense merk Combi-Camp werd in 2010 eigendom van Aart Kok.

test voor aflevering. In Roden hebben we een vergelijkbaar bedrijf en in Boxtel hebben we een dealer. Zo hebben we in Nederland een goede spreiding en dat is vooral nodig voor afleveren en service. Klanten uit Groningen willen best eens hier naartoe rijden om te kijken, maar niet om de bestelde vouwwagens op te halen of om iets te laten repareren.”

Internationaal

De productie is internationaal, zo blijkt tijdens het gesprek. De wagens komen uit Denemarken, Polen en België. Het tentdoek is Nederlands, maar in Nederland en China worden er tenten van gemaakt. “Uiteindelijk komt alles hier en completeren we de wagens op klantenwens, bij voorbeeld met voortenten en luifels.” Spreiding van de productie maakt het mogelijk in verschillende prijsklassen producten aan te bieden. “We verkopen vouwwagens van zes- tot twintigduizend euro. De verschillen zitten in de uitrusting en de materialen. Niet in het naaiwerk, want zowel in Nederland als China gebeurt dat met de nauwkeurigheid die wij nodig hebben. Onze duurste vouwwagens zijn die met Nederlandse tenten op een wagen die in België wordt gebouwd. De goedkoopste wordt in Polen gebouwd met een in China genaai-de tent. Daartussen zit een heel assortiment van variaties.”

Uitbesteden van naaiwerk aan China had een jaar geleden wat voeten in de aarde, vertelt Kok. “Het naaiatelier werkt al jaren voor ons. Dat ging altijd wel goed, maar eind vorig jaar ontstond daar een probleem met een vakbond en werd onze container geblokkeerd. Ook kreeg vervoerder DSV in China niet betaald voor transport. De ondernemer daar stond machteloos, maar ik moest die container wel hebben, want in februari zou de productie van de wagens weer beginnen. Met hulp van de Nederlandse tak van DSV heb ik de zaak kunnen vlottrekken, maar dat akke-fietje in China heeft mij een jaar van mijn leven gekost. Ik heb daarna wel een tweede atelier in China gezocht en verdeel het werk nu.” ●●●



“De groei moet uit het buitenland komen”

NAAM Anneke Kok-Heesbeen

LEEFTIJD 55 jaar

BEDRIJF Aart Kok Adventure

PLAATS Heemstede

FUNCTIE Mede-eigenaar