



Caroline en Werner over dromenland

Maandelijks leggen we dezelfde vijf vragen voor aan een ondernemer. Om zo de mens achter de ondernemer te leren kennen. Deze editie gaan we net niet voor een interview in bed, met Caroline en Werner van Slaap Concept.

Slaap Concept, aan de Aalstersesteenweg in Ninove, is het geesteskind van Caroline Windels en Werner Debroye. Twee doorwinterde ondernemers, met samen meer dan 35 jaar ondernemerservaring op de teller. In 2021 maakten ze de sprong van het bankwezen en de marketing naar de wereld van de nachtrust. Terwijl we weerstonden aan de lokroep van zoveel heerlijk warme bedjes, legden we hen onze vijf ondernemersvragen voor.



Waarom kozen jullie voor een leven als zelfstandige?

Caroline: "Voor mij gaat het eigenlijk terug op een belofte die ik maakte aan mijn grootouders. Ooit zou ik een winkel opendoen. Dat heeft eerst een omzwerving in communicatie en marketing gekost, maar ik heb nu het gevoel dat ik ben waar ik wil zijn."

Werner: "Ik zocht meer zelfstandigheid en verantwoordelijkheid. Na vele jaren in dienst te hebben gewerkt van klanten, kunnen we Slaap Concept helemaal vormgeven naar onze eigen inzichten. Dat is natuurlijk ook in functie van klanten, maar de insteek is helemaal anders. Nu werken we onafhankelijk aan onze eigen weg en aan ons commercieel en persoonlijk succes, ook al is dat soms met vallen en opstaan."

Wat is het eerste dat je 's ochtends doet wanneer je de zaak opent?

Caroline: "Ik zorg er steeds voor dat alles er ordelijk bijligt. Dat straalt ook rust uit en maakt dat klanten zich welkom voelen."

Werner: "Bij een warm welkom hoort natuurlijk ook een kopje koffie. Dat bieden we onze klanten met veel plezier aan, en zet ik elke ochtend klaar."

Wie zijn jullie klanten?

Werner: "Dat is eigenlijk heel divers. We hebben jongere klanten, maar ook oudere. Wat ze gemeen hebben, is dat ze allemaal op zoek zijn naar een betere nachtrust en het belang hiervan ook goed inschatten. Vaak zijn het ook mensen met rugklachten, die (soms al jaren) kampen met een slechte nachtrust."

Caroline: "Onze klanten zijn ook op zoek naar meerwaarde en persoonlijk advies. Onze bedden zijn helemaal afgestemd op een bepaald persoon. Dat maatwerk vertaalt zich in hoge kwaliteit, zowel in materialen als persoonlijke service."

Wat is jullie grootste talent?

Werner: "Goh, dat is moeilijk te zeggen. Ik denk toch wel luisteren. Wat zijn de klachten en noden van de klant? Op basis daarvan formuleren we adviezen, waarbij we ook het budget nauw in het oog houden."

Caroline: "Het juiste product aan de juiste persoon adviseren, begint inderdaad bij goed luisteren. Wanneer een koppel komt kijken voor een nieuw bed, betekent dit in de meeste gevallen dat elke partner een geheel gepersonaliseerd bed krijgt. Elk lichaam heeft immers andere problemen en noden."

Wat maakt jullie dag goed?

Caroline: "Een tevreden klant. En dat kan zich in vele vormen uiten. Een positieve review, mensen die langskomen of een mailtje sturen om te zeggen hoe tevreden ze zijn en soms ook mensen die naar ons werden doorgestuurd door bestaande klanten. Dan weet je dat je een verschil maakt."

Werner: "Het is een sector waar je echt een rol van betekenis kan spelen voor mensen. Heel veel mensen slapen slecht en dit weegt erg op je levenskwaliteit. Het is fijn als je hen kan helpen. We ervaren dat echt als een voorrecht. Ook het feit dat we dit mooie project samen kunnen doen én dat klanten ons weten te vinden. Want dat laatste is natuurlijk altijd een stap in het duister."