



Lokaal, regionaal en uniek

Maandelijks leggen we dezelfde 5 vragen voor aan een ondernemer. Om zo de mens achter de ondernemer te leren kennen. Deze maand gingen we langs bij Jaro Goubert. Geboren, getogen én gekend in Ninove, onder meer door zijn actieve verenigingsleven en ondernemingszin. Met zijn concept LokalZ trok Jaro in de start-upwinkel van stad Ninove.



Waarom koos je voor een leven als zelfstandige?

“Dat ondernemerschap heeft er altijd wat ingezeten. Ik ben erg actief in het verenigingsleven en ik merkte daar dat actief ondernemen en organiseren me wel lagen. Maar de échte aanzet is er gekomen tijdens mijn grafische opleiding. Als graficus knaagde het aan mij om nooit een fysiek resultaat van mijn werk te zien. Daarom ben ik PubliJaro opgestart, waar ik zelf instaat voor reamedrukwerk. Daarna volgden ideeën zoals de Nienofske Straffe Kaffee en de Ninive Limoncello. Toen ik de kans kreeg om met deze start-up aan een voordelig tarief mijn eerste eigen winkel op te starten, heb ik die dan ook onmiddellijk gegrepen. Nu bied ik hier van alle lokale producten aan. Die producten komen zowel uit Ninove als uit de regio. Ook producten uniek in België, zoals de Gentse Tierenteyn-mosterd bijvoorbeeld, kan je hier vinden.”

Wat is het eerste dat je doet als je de zaak opent? En als afsluiter?

“Eigenlijk ben ik niet zo een ochtendmens. Daarom zet ik na sluitingstijd alles al klaar voor de volgende dag, en vul ik de rekken aan. Zo kan ik de volgende ochtend direct aan de slag. 's Ochtends doe ik dus vaak niet meer dan de lichten aansteken en de kassa klaarmaken (lacht). En nu, in deze periode, steek ik natuurlijk ook de kerstverlichting aan.”

Vertel ons wat meer over jouw klanten.

“LokalZ is nog maar net van start gegaan, maar voorlopig zijn ze erg uiteenlopend. Toch merk ik nu al dat mijn klanten toch tot het iets oudere segment behoren. Tieners of jongeren ontvang ik minder snel. Sommige mensen passeren hier toevallig en springen eens binnen omdat de winkel nieuw is. Daarnaast zijn er ook klanten die anders speciaal voor een streekproduct naar een andere stad zouden rijden, maar die producten nu hier vinden.”

Wat is jouw grootste talent?

“Naar alle producten die ik hier aanbied, ben ik zelf op zoek gegaan. Alle producenten heb ik dan ook persoonlijk bezocht, om zo echt het verhaal achter de streekproducten mee te krijgen. Daar ligt dus ook wel mijn talent, denk ik. Wat ik over de producten kan vertellen, onderscheidt mij van de grotere winkels. Voor veel klanten is dat ook een meerwaarde, dat ze een cadeautje met een verhaal kunnen schenken aan iemand.”

Wat maakt je dag goed?

“De winkel is nog niet lang open, maar ik heb al veel positieve reacties mogen ontvangen, en dat is altijd fijn natuurlijk (lacht). Daarnaast ben ik ook tevreden als ik de klanten niet alleen heb kunnen verder helpen, maar hen ook wat heb kunnen bijbrengen over bepaalde producten. Andersom werkt dat ook. Verhalen horen van klanten over een bepaald product of zelfs familietradities, dat is super.”