

# Knotsgekke zomer voor Van der Meulen

Door Ger Bosklopper

**SNEEK** - Een kwart eeuw zit directeur Wijger van der Meulen van de gelijknamige Sneker groothandel (wens- en Ansichtkaartenkaarten, kantoor- en schoolbenodigdheden, speelgoed) nu in het vak, maar een zomer à la 1994 heeft hij niet eerder meegemaakt. Juli leverde een recordomzet op. Dankzij het fraaie weer houdt de vraag naar 'vakantiespeelgoed' ongewoon lang aan. Magazijnmedewerkers maken weken van zestig uur.

Tegelijkertijd echter moeten de komende weken de ketenbedrijven worden bevoorrad, die hun wintercollectie speelgoed inrichten en in september verkoopacties starten. Daarnaast eist de

inkoop, onder andere in het Verre Oosten, voor de zomer van 1995 zijn aandacht al op.

Van der Meulen zou het dan ook niet erg vinden, indien het de komende weken langzaamaan wat rustiger wordt. „Echt, ik heb het nog nooit zó meegemaakt. Ik heb alle respect voor onze medewerkers. In de Randstad zouden mensen dit niet doen.” Niet alleen magazijnmedewerkers hebben het razend druk. Ook de inkoop- en verkoopafdeling (in totaal staan 55 man op de loonlijst) werken onder spanning.

Vorig weekeinde spuwde de fax een stapel van meer dan vier centimeter papier uit: pakweg 750 bestellingen, overal uit het land. En de winkelier wil zijn spullen,

als het eventjes kan, toch wel graag de volgende dag in huis hebben.

De Sneker onderneming levert het complete assortiment spelletjes, maar begrijpelijkerwijs is de consument dezer dagen minder geïnteresseerd in kwartetten en Monopoly dan in schepjes, emmertjes, bootjes, opblaasbadjes, vliegtuigen en ander vakantiegerief. Van dit zomerspeelgoed is drie keer zoveel verkocht als vorig jaar. De schepjes met metalen blad vormen één van de topers: 100.000 stuks.

De verkoop van deze artikelen bezorgt Van der Meulen op jaarbasis ongeveer een kwart van alle inkomsten. De hausse in de vakantie-artikelen geeft de totale

bedrijfsomzet echter een stevige duw in de rug. De directeur turfde over juli een plus van 25 procent ten opzichte van 1993. De eerste zeven maanden van dit jaar geven een voorsprong van 10 procent op vorig jaar. „Het is te vroeg om te spreken van een topjaar. Maar 1994 als geheel zal in ieder geval uitstekend worden.”

Van der Meulen heeft de afgelopen maand veel vraag gehad van winkels langs de Noord- en Zuidhollandse kust en Zeeland. De komende weken zal, ervan uitgaande dat het mooie weer nog even aanhoudt, de orderstroom uit Noord-Nederland toenemen. Hier is de echte vakantiedrukke, als gevolg van de regionale spreiding, pas een week geleden op gang gekomen.

En winkeliers hebben, wijs geworden door de slechte zomer van 1993, dit voorjaar voorzichtiger ingekocht.

Een aardige verschuiving in de vraag is de laatste paar dagen waarneembaar. Op een toenemend aantal plaatsen wordt zwemmen in buitenwater afgeraden. Gevolg: nog veel meer vraag naar opblaasbadjes voor gebruik op de camping en in de tuin. Maar hoe kom je daaraan als je hele voorraad al bijna is uitverkocht? De inkopers van Van der Meulen zijn er medio vorige week nog in geslaagd in Italië een paar duizend van deze exemplaren op de kop te tikken. Het transport is ook geregeld: afgelopen weekeinde in huis, deze week bij de klant.

