



WELLNESS IS A BUSINESS

Gervi, van kleine Limburgse winkel tot een bloeiende keten met vestigingen in heel Vlaanderen



MARJOLEIN
NIJS

Een jacuzzi wordt niet langer gezien als luxeproduct, maar als investering in well-being, een moment van bewust samenzijn met het gezin.

Wellness wordt een thuisbeleving

Het valt niet te ontkennen dat Gervi, mede door de groeiende aandacht voor een gezondere levensstijl en "we"-time jaar na jaar gegroeid is. Naast jacuzzi's maken ook sauna's, infraroodcabines en zwemspas een steeds groter deel uit van het aanbod.

Maasmechelen, december 2018 – Toen Rony Nijs in 1998 Gervi, een zaak in wellnessartikelen overnam, had hij een duidelijk doel voor ogen: wellness bij de mensen thuis brengen. Twintig jaar later telt het bedrijf uit Maasmechelen zes vestigingen, verspreid over heel Vlaanderen en zit Gervi boordevol plannen voor de toekomst.

"Toen wij twintig jaar geleden de eerste jacuzzi's naar België brachten, wisten de meesten amper wat het was. Vandaag hebben steeds meer mensen een jacuzzi in de tuin. Het wordt niet langer gezien als luxeproduct, maar als investering in well-being, een moment van bewust samenzijn met het gezin. Geen afleiding door gsm's, maar tijd om met elkaar te praten," zegt Marjolein Nijs, mede-zaakvoerder van Gervi.



"Een bezoek aan een Gervi-toonzaal moet een beleving zijn"

"De omschakeling naar bewuster en gezonder leven is zo'n tiental jaar geleden gebeurd. Wellness is vandaag een investering in gezondheid," zegt Marjolein Nijs. "Wie regelmatig een sauna neemt, heeft in de winter een hogere weerstand. Dat is geen fabeltje, maar een feit. Infraroodcabines worden steeds vaker door rugpatiënten aangekocht en voor wie niet meer op asfalt mag lopen of regelmatig triatlons loopt, is een zwemspa een ideale investering."

Vandaag is er ook een grotere aandacht voor design. Een jacuzzi is niet een langer dat "bubbelbad in een hoekje van de tuin", maar wordt steeds vaker meegenomen in het totaalconcept van de tuin. De huidige jacuzzi's zijn mooi vormgegeven en zijn verkrijgbaar in verschillende kleuren en materialen.

Geen boodschap aan e-commerce

Voor Gervi blijft de toonzaal het belangrijkste uithangbord. "Onze toonzalen moeten inspirerend werken. Een bezoek aan een Gervi-toonzaal moet een beleving zijn. Klanten moeten kunnen voelen en ervaren wat wellness voor hen kan betekenen. Daarom hebben al onze toonzalen ook een belevingstuin, waar de producten getest kunnen worden," aldus Marjolein Nijs.

Gervi besteedt om die reden ook veel aandacht aan de opleiding van zijn medewerkers. "Een goede productkennis is de basis, maar dat is onvoldoende. Klanten kunnen ook zelf de brochure lezen of informatie opzoeken op internet. Onze meerwaarde ligt in het luisteren naar en meedenken met de klanten om hen te kunnen adviseren en begeleiden naar de juiste keuze. Dat is iets wat via e-commerce niet mogelijk is."

De zes Gervi-vestigingen liggen allemaal op A-locaties en ook dat is een bewuste keuze. "Onze winkels moeten gezien worden en uitnodigen om binnen te stappen en een kijkje te nemen."

Investeren in de toekomst

In 2018 opende Gervi twee nieuwe vestigingen: één in het West-Vlaamse Gistel (juli 2018) en één in Wijnegem in de provincie Antwerpen (augustus 2018). Hierdoor is Gervi nu in alle Vlaamse provincies aanwezig.



Wie regelmatig een sauna neemt, heeft in de winter een hogere weerstand

In 2019 wordt de magazijnruimte in Maasmechelen aanzienlijk uitgebreid van de huidige 1.500 vierkante meter naar 3.500 vierkante meter. Ook de twee aangrenzende gronden werden aangekocht met als doel om naast de bestaande toonzaal een nieuwe toonzaal van 1.000 vierkante meter te bouwen. In deze nieuwe conceptstore zal de focus liggen op 'outdoor living' (tuinmeubilair, barbecues, buitenkeukens en zwemspa's). Op de bovenverdieping komt een uitbating van Gervi in samenwerking met diverse partners uit de health- en beautybranche.

"We willen blijven groeien en daarom moeten we voortdurend alert blijven voor nieuwe trends. Dat is nodig om onze klanten blijvend het beste advies te geven. Ook de aankoop van en investering in een thuiswellness moet een goed gevoel geven," besluit Marjolein Nijs.



In deze nieuwe conceptstore zal de focus liggen op 'outdoor living'

Profiel Gervi N.V.

Zaakvoerders

Rony en Josefa Nijs en dochter Marjolein Nijs

Medewerkers

50

Hoofdzetel

Maasmechelen (Rijksweg 539)

Vestigingen

Maasmechelen, Rijksweg 539
Leuven, Aarschotsesteenweg 584
Hasselt, Herkenrodesingel 11a
Sint-Martens-Latem, Kortrijksesteenweg 200
Gistel, Oostendsebaan 24
Wijnegem, Vosveld 11a/bus3

www.gervi.be
www.facebook.com/gervigivesyoumore



gervi
gives you more