



Rabobank



Webshop Proforto Starter van het kwartaal

Vierde kwartaal 2014

"Mensen dachten van ons: dat wordt nooit wat"

Rabobank Rijk van Nijmegen heeft webshop Proforto van twee Nijmeegse ondernemers uitgeroepen tot Starter van het Kwartaal.

"Ooit was ons doel 300 euro omzet per dag. Heel schattig, haha. Nu zijn er dagen van bijna 10.000 euro en nog is het niet genoeg," zegt Rik Burgersdijk. Hij en zijn compagnon Jelle Gudden zijn snel wijs geworden in het internet-ondernemen.

Eind vorig jaar begonnen de twee Nijmegenaren een webshop voor bedrijfskleding: <http://proforto.nl/>. Jelle Gudden: "In de zomer van 2013 hoorden we van iemand dat het voor deze producten heel moeilijk is om de eindklant te bereiken. We zijn toen vol aan de gang gegaan met een webshop. Het succes kwam heel snel. Per maand groeiden we met 20 tot 30 procent, soms 100 procent."

Hun visie is even simpel als kristalhelder. Rik Burgersdijk vertelt: "We brengen het serviceniveau van Bol.com en Zalando naar een conservatieve markt. Als je nu een paar werkschoenen wilt, moet je vaak naar een loods achteraf waar je te horen krijgt: maat 44 hebben we niet op voorraad, wacht maar zeven weken. Via onze webshop bieden wij onder meer 2000 modellen werkschoenen in alle maten. Vandaag besteld, morgen bezorgd."

Het groeitempo van Proforto ging in de begintijd harder dan zij als startende ondernemers konden bijbenen. Crisis in de zomer. Jelle Gudden verklaart: "We hebben toen in mei een grote nieuwe productgroep in de webshop geplaatst. Daardoor raakte de site in de war en werd heel traag. Tegelijk hadden we de toenmalige naam vervangen door de huidige."

Binnen de kortste keren maakten ze in een maand een verlies van 20.000 euro. De eigenaren grepen in. Rik Burgersdijk: "Er liepen 35 mensen bij ons rond, waarvan we niet precies wisten wat ze allemaal deden. Van de meesten hebben we toen afscheid moeten nemen." Een maand later maakten ze weer voorzichtige winst.

Rabobank Rijk van Nijmegen heeft beide ondernemers tijdens de crisis gesteund, zodat de belofte niet in de knop werd gebroken. Want een belofte is Proforto zonder meer. Heeft het succes in Nederland een stevige basis, dan gaan ze uitbreiden naar andere Europese markten. Rik Burgersdijk: "Mensen dachten vroeger van ons, dat wordt nooit wat. We gaan hun ongelijk bewijzen."

www.rabobank.nl/rijkvannijmegen

Een aandeel in elkaar