

OBERON IS NOG EEN ECHTE SPEELGOEDWINKEL

“Mikken op kwaliteit en eenvoud”

Oberon is één van de laatste authentieke speelgoedwinkels in de regio. Inge Haegeman runt al meer dan 30 jaar deze charmante winkel langs de Beversesteenweg. Van klassiekers zoals poppen, treinbanen en blokken, tot knutselgerief, verkleedkleden en constructiemateriaal: ze heeft het allemaal.

DOOR LIEVE COFFYN

Je zou het niet zeggen als je voor speelgoedwinkel Oberon staat, maar achter de smalle gevel staan meer dan 2.000 verschillende soorten speelgoed uitgestald. Van oerdegelijke klassiekers tot nieuwe merken, elk product wordt zorgvuldig gewikt en gewogen door eigenaar Inge Haegeman. “Er zal nooit iets in mijn winkel staan waar ik niet achter sta. Ik moet geloven in het product, anders kan ik het niet verkopen.” Hetzelfde geldt voor de leesboekjes in de winkel. “Een boek komt pas in de winkel nadat ik het zelf heb gelezen. Enkel zo kan ik mijn klanten het beste advies geven.”

MEERDERE GENERATIES

Kwalitatief en mooi speelgoed, daar is het Inge om te doen. “Want kwaliteit gaat lang mee, soms zelfs meerdere generaties. Hoe mooi is het niet als kindjes kunnen spelen in het poppenhuis van toen hun mama klein was?”

Naast duurzaam is het speelgoed bij Oberon ook opvallend eenvoudig. “Het mag allemaal wat simpeler zijn voor mij”, legt Inge uit. “Laat kinderen maar zelf ontdekken hoe ze moeten spelen en combineren. Geef hen een blok en een simpel popje en kijk wat voor moois er ontstaat. Met mijn speelgoed wil ik kinderen uitdagen om hun fantasie te gebruiken, want dat gebeurt vandaag veel te weinig. Pas op, dit is geen pleidooi tegen al wat hip en modern is, maar je moet kinderen ook andere zaken aanbieden.”

Is zo’n kwalitatief speelgoed dan niet duur? “Niet noodzakelijk”, lacht Inge. “Dat is inderdaad een misverstand, veel mensen denken dat alles hier duur is, maar wij hebben speelgoed voor ieders budget. Vaak is dat zelfs mijn eerste vraag: wat is je budget?”

Net zoals veel andere handelszaken, maakte Inge de opkomst mee van de webshops. “Je kan veel van de producten in mijn winkel online kopen, maar dan koop je een doos”, legt Inge uit. “Wie datzelfde product bij mij koopt, krijgt veel



Inge Haegeman in haar mooie speelgoedwinkel. (foto Stefaan Beel)

meer dan een doos. Ten eerste geef ik uitleg. Ik pols hoe oud het kind is, wat de interesses zijn en ik voel aan of het een match kan worden. Ik leg ook uit hoe het speelgoed zich kan blijven ontwikkelen. Van een basispakket tot uitbreidingen

“Ik kan mijn kennis als kleuterleidster ook in Oberon toepassen”

die meegroeien met de leeftijd van het kind. Die info krijg je niet in de webshop.”

Toch wil Inge niet verkopen om te verkopen. “Het is niet mijn doel om mensen te overtuigen. Neen, mensen moeten overtuigd worden door het product zelf. Ik zal nooit iemand iets opdringen, dat werkt toch niet.”

Toch sluiten veel “echte” speelgoedzaken de deuren. Hoe houdt Inge Oberon levend? “Het is geen evidente keuze om als zelfstandige op te boksen tegen grote ketens of online winkels, dat klopt. Maar uit passie ontstaan veel mooie dingen. Elke keer opnieuw neem je risico’s als je stock inslaat, want je weet niet wat dit jaar ‘in’ zal zijn. Grote ketens geven vaak ook kortingen of doen mee met Black Friday. Ik zet daar mijn opendeurdag

tegenover. Elk jaar nodig ik mijn klanten persoonlijk uit om langs te komen en genieten ze van mooie kortingen. Dit is mijn manier om hen te bedanken voor hun trouw.”

Inge is kleuterleidster van opleiding, maar destijds was er nauwelijks werk te vinden. Toen zij en haar man naar Roeselare verhuisden, startte ze met Oberon. “Als kleuterleidster weet ik immers heel goed wat een kind gemiddeld kan op elke leeftijd en die kennis gebruik ik in Oberon. Ik ben gestart in een kleine ruimte van ons huurhuis, maar dat werd al gauw te klein.”

MEER RUIMTE

Met de verhuus naar de Beversesteenweg kwam er meer ruimte en al gauw vonden mensen uit heel de provincie de weg naar Oberon. “Soms krijg ik zelfs mensen over de vloer van Limburg of Antwerpen”, weet ze. “Dat zijn vaak uitgeweken West-Vlamingen die op bezoek komen bij familie of toevallige passanten die in de buurt zijn en nog een cadeautje nodig hebben. Ik maak er ook een zaak van om – zeker bij mijn vaste klanten – eens te polsen naar hun kinderen of kleinkinderen, hoe het met hen gaat... Dat maakt het veel persoonlijker!” Naar aanleiding van Sint-Maarten en Sinterklaas zet Oberon de deuren wat vaker open. Tot en met zaterdag 6 december is de winkel dagelijks open van 9.30 tot 18.30 uur, behalve op zondag. Ook zaterdagvoormiddag 15 november gesloten.

Info: www.oberonsite.be.