



Als Sylvia 'mwah' had gezegd, hadden we kunnen opdoeken.

Koen Wolters Mede-oprichter van Nipponblades

Extra
Groei

Als een samoerai in de keuken

#Nipponblades De vlijmscherpe Japanse messen van broers Thijs en Koen Wolters verlossen kookliefhebbers van geplette tomaten.

Menno van den Bos
Amsterdam

Tjak! Een glimmend mes zoekt een seconde door de lucht en glijdt dan door een volle fles water als ware het bavarois. Een indrukwekkend staaltje *show-off* in een filmpje op de website van Nipponblades. 'Of onze messen de scherpste van het land zijn? Dat lijkt me wel', zegt Koen Wolters (31), een van de twee oprichters van de online Japanse messenwinkel. Zijn twee jaar jongere broer en mede-eigenaar Thijs duikt in zijn kus, en haalt een exemplaar tevoorschijn uit een met gouden tekens versierde doos. 'Als ik deze hier in het tafelblad laat vallen, blijft hij rechtop staan', bluft hij over de toch degelijk uitzende cafetafels.

Hoe komen twee yuppen in de IT respectievelijk marketing in de wereld van Japanse keukenmessen terecht? Persoonlijke ervaringen, zo recht? 'Persoonlijke ervaringen', zo blijkt. 'Mijn broer en ik zijn beide fanatieke thuis-koks', licht Thijs toe. 'Goede, scherpe messen zijn voor ons essentieel. Maar met zo'n keukenmes van bijvoorbeeld de Blokker kun je geen tomaten snijden zonder ze te pletten. Dan is de lol in het koken er voor ons al snel af.'

En dus gingen de twee op zoek naar het soepelste materiaal voor eendeloos hakken, snijperen en snijden. 'Bij de oriëntatie merkten we al gauw dat we voor de scherpste messen in Japan moesten zijn', vertelt Koen. Ze spraken af met een aantal edelmessen in het land. 'Bij het laatste bezoek vonden we precies wat we zochten. In een klein dorpje maakt smid Hiroshi Katou al zijn leven lang allerlei messen. De voorouders van Katou en veel andere Japanse smeden legden zich vroeger toe op het maken van samoeraizwaarden. 'Inmiddels zijn die verboden en maken latere generaties smeden vooral keukenmessen. Je zou kunnen zeggen dat wij messen met samoerai-DNA verkopen. Ze zijn in ieder geval net zo scherp.'

Die ongekende scherpste maakt nieuwsgierig naar het geheim van de smid - letterlijk. 'Dat zit hem in het telkens opnieuw 'vouwen' van het hete staal. Hierdoor wordt het lemmet zo hard dat het mes maar één keer geslepen hoeft te worden, en dan lang zeer scherp blijft', legt Thijs uit. 'Of dat geen pijnlijke ongelukjes veroorzaakt? 'Nou, je moet er niet te vintgeroppen op leggen. Maar eigenlijk zijn deze messen veiliger dan botte messen, omdat ze bijna nooit uitschieten.'

Valse start

En goed product verkoopt zichzelf, is een vaak gehoorde krete. Die vlieger ging voor de broers Wolters in eerste instantie niet op. 'Drie maanden na de start in januari vorig jaar hadden we nog steeds geen mes verkocht.



Thijs (links) en Koen Wolters: 'Superscherpe messen zijn veiliger dan botte messen.' ALEXANDER SCHIPPERS

Toen gingen we ernstig nadenken wat we fout deden. We hadden een product, een mooie site, en voor honderd euro aan Google Adwords ingekocht. Wat konden we nog meer doen?' Het duo besloot ten slotte zijn heil te zoeken in het aanschrijven van kookrecensenten. Een gouden greep. 'We kregen lol in onder andere de kookrubriek van Janneke Vreugdenhil in *NRC Handelsblad*. Maar toen de razend populaire Sylvia Witteman in *de Volkskrant* schreef dat ze door een mes van ons niets anders meer deed dan snijden, ging het echt lopen', vertelt Thijs. Koen drukt zich zelfs nog sterker uit: 'Als Sylvia 'mwah, wel aardig' had geoordeeld, hadden we

waarschijnlijk de hele boel wel kunnen opdoeken.'

Na een valse start heeft het tweetal de slag van het ondernemerschap inmiddels helemaal te pakken. Niet in de laatste plaats omdat er binnen anderhalf jaar na de oprichting geldelijk gewin is. 'We maken inmiddels een mooie winst. We hebben nu zo'n driehonderd messen (à 165 tot 230 euro) verkocht en hopen aan het einde van het jaar een jaaronzet van een ton gemaakt te hebben'. De enige tegenwerking daarin komt niet verrassend door de economische crisis. 'De koers van de euro ten opzichte van de Japanse yen is niet best en wordt alleen maar slechter. De prijs van de

messen blijven we vaststellen op een kleine winstmarge. We willen ten slotte blijven groeien.

Overzeese ambities

Ondanks het succes houden beiden hun huidige baan aan. De broers zijn samen wekelijks slechts zo'n dertig uur per week kwijt aan marketing en het inpakken en opsturen van het keukengerei. 'En dat laatste zouden we eventueel nog kunnen uitbesteden. Voorlopig gaat het prima zo.'

Niet dat er geen ambitie is, integendeel. 'We willen graag blijven groeien. We hebben al een aantal messen verkocht in België en zouden ook graag de Engelse markt opgaan.'

Wat wel vaststaat, is dat Nipponblades een internetwinkel blijft. 'We hebben geen plannen voor een fysieke winkel. Dat kan ook niet met onze kleine collectie. We verkopen maar drie soorten messen: een vismes, een groentemes en het multifunctionele basismodel dat hier op tafel ligt. We houden het aanbod bewust klein. We geen messenkenner is, zit niet te wachten op een enorme, onoverzichtelijke collectie. Wel willen we uitbreiden met accessoires zoals authentiek Japanse slijpstenen.'

'Ook benaderen we bedrijven om een mes als kerstgeschenk te geven. Een handige hulp bij het te lijf gaan van de altijd taaië kalkoeken.

1 Waar hebben jullie een hekel aan?

Als dingen niet opschieten. Zoals we op dit moment aan het wachten zijn op een nieuw design voor de verpakking.

2 Wat is jullie grootste blunder?

Denken dat je een onderneming met een goed product plus een site van de grond krijgt.

3 Wat is jullie grootste aankoop?

Een MacBook. Vooral de mooie verpakking sprak ons aan. Wat swaer motiveerde om onze eigen messendozen te vernieuwen.

4 Wat is jullie plan B?

Hebben we niet. Als dit nog mis gaat, moeten we onszelf ernstig achter de oren krabben.

Meubelafpersers

Twee Polen die worden verdacht van een serie kleine explosies bij Ikea-filialen, eisten 6 miljoen euro van het Zweedse meubelconcern.

Pensioen Jackpot

De kantonrechter gaf een Eindhovenenaar gelijk: nu krijgt hij door een foutje van zijn pensioenfonds de rest van zijn leven een dubbel pensioen.

De een z'n dood...

Knitcraft, het bedrijf waar Steve Jobs (voor 175 dollar per stuk) jaarlijks 25 zwarte coltunen kocht, verkoopt er nu twee keer zoveel als normaal.