

# Hobma Modelbouw: meer dan alleen speelgoed

Tien jaar geleden begonnen Rob en Annet Hobma achter hun woning in Arnhem met de verkoop van radiografisch bestuurbaar speelgoed. Eerst deden ze dat nog naast hun werk maar dat bleek al snel niet meer te combineren.

Rob stortte zich naast zijn werk op de verkoop van radiografisch bestuurbare helikopters, bulldozers, vrachtwagens, boten etc. Sommigen compleet met een echte motor inclusief brandstof. De prijskaartjes bekijkend gaat het hier niet altijd om gangbaar en goedkoop speelgoed.

Rob: 'De grote speelgoedketens staken weinig energie meer in het duurdere technische speelgoed. Ik ben daarover na gaan denken en besloot zelf de markt op te gaan. Ik wist dat er genoeg mensen zijn die willen 'spelen' met bijvoorbeeld een echt wer-



Rob en Annet Hobma.

Foto: Jacques Kok

kende graafmachine. Ze geven daar een paar duizend euro voor uit. Gewoon omdat het hun passie is. Daar zijn wij op ingesprongen. Eerst achter onze woning, later in het huidige bedrijfspand in Elst. Inmiddels werken we met vier vaste krachten en met zes parttimers. Ons computersysteem kent inmiddels zo'n 220.000 items. Ons bedrijf heeft 120.000 artikelen in voorraad.'

Gaat het hier om speelgoed of is het meer? 'Het is absoluut meer. Vaak horen we op beurzen dat we gewoon wat speelgoed verkopen maar de verbazing is groot als we een radiografisch bestuurbare heli de lucht in sturen. Ons klantenbestand bestaat uit pakweg 4000 mensen uit binnen- en buitenland.' Terwijl twee mannen van gemiddelde leeftijd in de zaak vragen om een nieuwe motor voor een

kraan vervolgt Hobma: 'Ik ben stront-eigenwijs, als zeg ik het zelf. Ik vaar een eigen koers in deze business en het werkt. Ons sterke punt is denk ik de bereikbaarheid in Elst, de aanwezige voorraad, de passie van ons allemaal en vakkennis.'

Annet Hobma: 'We organiseren rond ons bedrijfsterrein om de twee jaar ook nog een internationale modelbouwmanifestatie. Daar komen 80.000 bezoekers op af.' Is het vechten in deze bedrijfstak? Rob: 'Er zijn veel hobbyisten die ook verkopen. Dat gaat zakelijk gezien niet altijd goed. Je moet gewoon de zakelijkheid niet uit het oog verliezen. De combinatie klantgerichtheid, goed spul en vakkennis is voor ons de gouden greep. Misschien staan we wel model voor modelbouw, wie weet.'

[www.hobmamodelbouw.nl](http://www.hobmamodelbouw.nl)