

# Freek Kamphuis leerde ons lossier koken

Freek Kamphuis. Relatief weinig kookliefhebbers kennen zijn naam, maar menigeen profiteert in de keuken van zijn vooruitstrevende aanpak. Hij bracht de pastamachine naar Nederland, introduceerde hier de espressomachine voor thuisgebruik en heeft een eigen uitgeverij voor kookboeken. Met winkels in Zwolle, Antwerpen, Maastricht, Hilversum, Den Haag en Keulen heeft hij ook nog tijd voor zijn eigen kruidentuintje, die hij deelt met vriend Jonnie Boer.

tekst: Jorien Marcus  
foto: Eva Posthuma

Het kleine kantoor van Freek Kamphuis, naast zijn winkel 'Oldenhof Zwolle Expres-zo en professioneel' aan het Gasthuisplein, verdraagt in één oogopslag twee dingen: zijn liefde voor koken en voor muziek. Links tegen de muur staat een donker houten piano, in de hoek ernaast staan drie elektrische gitaren. De grootste wand wordt gevuld door een plafondhoge zwarte boekenkast met daarin dubbele rijen boeken, voornamelijk over koken. „Dit is nog niks”, zegt Kamphuis. Hij vist zijn mobiel uit zijn broekzak, scrollt even en toont dan foto's van het magazijn in de Marslanden. „Veertig

meter kookboeken. En om de hoek nog eens twintig meter.” Op de vraag of hij zelf ook uit de boeken kookt, lacht hij schamper. „Nee joh, ik doe de koelkast open, kijk wat er in ligt, en bedenk wat ik daarmee kan. Of ik loop een rondje door mijn tuin langs de IJssel; zevenblad, daslook of kraaijenlook zijn heerlijk in een salade. Iedereen heeft het nu over 'eten uit de natuur', dat doe ik al meer dan 30 jaar.”

## Pionier

In diezelfde tuin staat de kruidentuin voor 'vriend Jonnie'. De twee kennen elkaar al jaren. Kamphuis is een bekende in culinair Nederland. Hij bracht de topkoks in de jaren zeventig en tachtig in aanraking met exotische keukenspullen, die hij van over de hele wereld importeerde. „De pastamachi-



Freek Kamphuis: „Mensen willen het idee hebben dat ze een unieke winkel bezoeken.”

ne bijvoorbeeld, die haalde ik uit Italië. Hadden ze hier nog nooit van gehoord.” Ook introduceerde hij in Nederland de espressomachine voor thuisgebruik en hij ontwikkelde de platte bodem onder de wok. „Daar had ik patent op kunnen aanvragen. Maar ja, dat is

praten achteraf. Bovendien had ik me dan de rest van mijn leven drukgemaakt of iemand het idee stiekem zou overnemen.” Kamphuis is een pionier als het gaat om kookspullen. „Kijk”, zegt hij. Hij bladert door een zwart mapje met oude knipsels en wijst op een artikel uit de Horeca Misset, het vakblad voor de Horeca. Daarin had hij jarenlang zijn eigen rubriek Horeca Praktijk. Hij was vernieuwend. Niet alleen met de artikelen in het blad, ook met de artikelen in zijn eigen winkel. Zo vernieuwend, dat de Gouden Gids in zijn beginjaren geen rubriek had om de winkel onder te groeperen. U heeft een kookwinkel? Dus u verkoopt keukens, concludeerden ze daar. 'Ik verkoop kookspullen', antwoordde Kamphuis. „Maar dat kenden ze niet, een aparte winkel voor kookspullen. Het heeft jaren geduurd voordat ik een plekkie in die gids had.”

## Voorraad

Er waren tijden in de beginjaren dat er 'meer deurwaarders dan klanten in de winkel kwamen'. „Uw voorraad is te groot”, zei de bank destijds tegen me. 'Nee', zei ik. 'Mijn omzet is te laag.' Toen heb ik een bank gezocht die me wél snapte.” Hij staat nu samen met zijn vrouw Riet, dochter en schoonzoon aan het roer van een succesvol bedrijf. Inmiddels heeft hij alleen al in Zwolle vier winkels plus een groothandel. Hij trekt naar eigen zeggen zo'n 150 duizend tot 200 duizend unieke bezoekers per jaar, dankzij zijn specialistische aanbod. Daarnaast heeft hij vestigingen in Hilversum, Amersfoort, Maastricht en in Bel-

gië en Duitsland. De winkels buiten Zwolle hebben overal een andere naam. „In Keulen heten we het Kölner Kochhaus, in Antwerpen het Antwerps Kookhuis, in de passage in Den Haag DOK en in Maastricht het Kookhuis aan de Maes. Als je in een andere stad bent, loop je toch ook niet de Blokker binnen? Mensen willen het idee hebben dat ze een unieke winkel bezoeken.” Ook heeft hij een succesvolle webwinkel: kookwinkel.nl. In april won hij daarmee de Thuiswinkel Award in de subcategorie Wonen & Tuin en in de hoofdcategorie Huis, Hobby & Cadeau.

## Innoveren

Zijn geheim? „Constant betrouwbaar zijn, altijd vooruitkijken, blijven innoveren”, zegt Kamphuis. Oldenhof verkocht als eerste kookwinkel kookboeken. Toen dat probleem opleverde met uitgever en boekhandelaren, richtte Kamphuis in 2002 een eigen uitgeverij op. Wanneer hij met lichte tegenzin terugkijkt ('terugkijken heeft geen zin, je moet vooruitkijken, daar ligt de toekomst'), zijn de vernieuwingen die hij teweegbracht het hoogtepunt. Vernieuwing in gebruik van keukenspullen, maar ook van koken en eten. „Eerder was koken een militaire drilltoestand. Samen met Cas Spijkers heb ik, mede dankzij diverse kookprogramma's, Nederland anders leren koken. Lossier.” Als man op de achtergrond kreeg hij bij het grote publiek niet altijd de credits. Hij zit er niet mee. „Dan had ik zelf maar op tv moeten gaan koken. Ik krijg de waardering van de specialisten.”



• Veertig meter kookboeken. En om de hoek nog eens twintig meter. Freek Kamphuis geeft kookboeken uit maar gebruikt ze zelf niet. „Ik kijk in de koelkast en bedenk wat ik daarmee kan.”