

WINNAARS VAN DE CRISIS

De economische crisis kent vele verliezers. Wereldwijd zijn beurskoersen weggezakt, miljoenen mensen raakten hun baan kwijt en bedrijven vallen om. Maar er zijn ook ondernemingen die profiteren. Een serie over de winnaars van de crisis. Vandaag: de schoenmakers.

27

De omzet van gespecialiseerde schoenreparatiebedrijven steeg tussen 2005 en 2010 met 27 procent. Vooral sinds het crisisjaar 2008 heeft het aanbod van kapotte schoenen de branche veranderd.

Sinds de crisis is het flink aanpotten

Schoenmakers zien hun omzet sinds de crisis stijgen. „Men denkt nu: die gebroken hak kan misschien toch nog wel gemaakt worden.”

Door TERI VAN DER HEIJDEN

‘E lke schoen is te repareren.’ Hans Heine, een schoenmaker van de vierde generatie, is een bescheiden man, maar even klinkt in zijn stem een zweem van trots. „Het verbaast mensen wat we allemaal kunnen maken.” De planken in zijn zaak in Amstelveen staan vol met kapotte schoenen die wachten op behandeling.

Met vier man sterk werkt de familie Heine – vader, moeder, broer en zoon – de voorraad gestaag weg. De kast met gerepareerde schoenen aan de andere kant van het krappe zaakje vult zich langzaam verder op. De Heines zijn nu goed op de drukte uitgerust. „Maar toen de crisis vijf jaar geleden begon was het echt aanpotten”, vertelt de 53-jarige Heine. „Vanaf 2008 is de omzet elk jaar met zo’n 5 tot 10 procent gegroeid.” Bedragen wil hij niet noemen. Pas dit jaar vlakke zijn groei weer af.

Heine en zijn vrouw Ilonka (48) – ze deden het toen nog goeddeels met z’n tweeën – draaiden overuren, maar konden niet voorkomen dat de reparatietijd flink opliep. De gewoonlijke twee tot drie werkdagen werden een week. Heine: „Het blijft arbeid, hè. Op een gegeven moment zaten we aan onze maximumcapaciteit.” Inmiddels is de reparatietijd weer terug op een paar dagen.

Toen de crisis begon (her)ontdekten Nederlanders de schoenmaker. Die gebroken hak kan misschien nog wel gemaakt worden, bedachten schoenbezitters ineens. Kleine mankementen die eerder golden als excuus voor een glimmend nieuw paar, laten mensen in crisistijd snel



Vader en zoon Heine uit Amstelveen: „We zaten aan onze maximumcapaciteit.” Foto Bram Budel

ler een keer repareren.

De ruim zevenhonderd schoenmakersbedrijven in Nederland zagen de hoeveelheid werk toenemen. De omzet van bedrijven die het grootste deel van hun omzet uit schoenreparatie halen nam toe van 47 miljoen euro in 2005 naar 60 mil-

joen euro in 2010, zo blijkt uit een brancheonderzoek in opdracht van het Hoofdbedrijfschap Ambachten uit 2011. Een omzetsijging van ruim 27 procent. Meer recente cijfers zijn er niet.

Met de verkoop van nieuwe schoenen gaat het minder goed. In

de eerste negen maanden van 2012 was de omzet van schoenverkopers 2 procent lager dan een jaar eerder, blijkt uit gegevens van branchevereniging CBW-MITEX. „Pas als het consumentenvertrouwen stijgt, kunnen schoenverkopers weer een omzetsijging verwachten”, voor-

spelt een woordvoerder. Ook bedrijven die schoenreparatie combineren met detailhandel deden minder goede zaken. „Steeds meer kiezen ervoor zich vooral te richten op schoenreparatie”, vertelt Margret Hoekenga, secretaris van de Nederlandse Schoenmakers Vereniging.

Ook Schoenservice Heine – dat ook tassen repareert en sleutels dupliceert – haalt het grootste deel van de omzet uit schoenen. „Per week komen er zo’n 250 tot 300 paar binnen voor reparatie”, zegt Heine. Ondanks de toegenomen vraag groeiden zijn prijzen – verzolen kost tussen de 20 en 40 euro – gewoon evenredig met de inflatie mee. Inmiddels werkt ook Hans Heine junior als voltijd werknemer in de zaak. Op termijn neemt de 22-jarige schoenmakerszoon de zaak over.

Daarmee ontkomt het bijna dertig jaar oude bedrijf aan een lot dat veel schoenmakers treft. Niet zelden hebben schoenmakers, een vergrijzende beroepsgroep, grote moeite om geschoold personeel te vinden en de zaak te verkopen aan een opvolger. „Er zijn zo’n zeventig vacatures en 5 procent van de ondernemers geeft aan problemen te hebben met de opvolging”, vertelt Hoekenga van de branchevereniging. Jaarlijks komen er maar vijftien tot twintig nieuwe schoenmakers bij.

Dat tekort ziet ook Heine als een probleem: „Hele regio’s komen zonder schoenmaker te zitten.” Maar Heine, die één dag in de week onderwijs geeft op de vakopleiding in Utrecht, ziet ook een nieuwe ontwikkeling. „In mijn klas zitten mensen die zich laten omscholen na ontslag. Ze zien dat er mogelijkheden zijn om een eigen zaak te starten.”

Voor concurrentie is Heine niet bang – werk genoeg. Hij staat weer achter zijn machine en pakt een nieuwe patiënt van de plank. Een zwarte herenlaars met doorgesleten zool. De schoenmaker steekt zijn hand door het gat en bestudeert de schade. „Die wordt weer als nieuw”, mompelt hij. „Of beter zelfs.”