

'Schoenmaken gaat in de genen zitten'

„Het schoenmaken gaat langzamerhand in de genen zitten,” constateert Hans Heine, die onlangs Europees kampioen schoenherstellen werd. Zijn vader en broer gingen hem voor als Europees kampioen en dat is niet vreemd want de Heines houden zich al vier generaties bij de vertrouwde familie-leest.

KLANTEN LOPEN af en aan in de schoenmakerij van Hans Heine aan het parkeerterreintje bij winkelcentrum Bankrashof. „Hij kan weer voetballen,” zegt Heine als hij een paar nette herenschoenen, instapmodel, teruggeeft aan een vrouwelijke klant. Heine is op deze doorde-weekse middag duidelijk in zijn nopjes. Niet zo vreemd want hij heeft net een oorkonde ontvangen voor het behalen van de Europese titel schoenherstellen.

„Het is vreselijk leuk om mee te doen aan zo'n kampioenschap. Je staat dagenlang alleen in de zaak en dan krijg je een blinde vlek voor bepaalde zaken. Bij zo'n wedstrijd word je toch weer gewezen op kleine dingetjes.”

De Europees kampioen won de hoofdprijs met een paar Van Bommel-schoenen die hij van een klant gekocht had. „Ja die



Hans Heine in actie achter zijn leest

Fotoburo Luuk Gosewehr

klant keek wel raar op toen hij z'n schoenen wilde laten repareren en ik vroeg of hij ze aan mij wilde verkopen. Het was precies het paar dat ik zocht. Je moest twee paar insturen: een paar moest compleet gerepareerd worden en van het andere paar moest je slechts een schoen repareren."

Uiteindelijk kreeg Heine het cijfer 9,6. Zijn broer, van wie hij het vak geleerd heeft, haalde een 9,4. Heine begon zijn zaak vijftien jaar geleden samen met zijn vrouw Ilonka. De winkel nam hij over van de 67-jarige heer Van Lent. Na zijn MTS-opleiding was Heine eerst een tijdje bouwkundig tekenaar, maar de roeping lokte. Hij overlegde met zijn broer en al snel werd hem duidelijk dat hij toch liever schoenmaker wilde worden.

„Ik ben toen begonnen met een tweejarige vakopleiding in

Rotterdam, waar ik ook mijn huidige vrouw leerde kennen. Dat was een turbulente periode, want ik wilde zo snel mogelijk beginnen met mijn eigen zaakje."

„Ik wilde eigen baas zijn en

Een buurtbewoner die net haar hak kwijtgeraakt is, wordt in een mum van tijd weer voorzien van soepelopen schoei. Terwijl ze blootvoets staat te wachten, lijmt en spijkert Heine de schoen in vijf minu-

vesteringen zonder angst gedaan: „Ik wil niet groter worden, omdat ik dan personeel in dienst moet nemen."

Omdat Heine alleen schoenen repareert, zelfs de onvermijdelijke sleutelmachine ontbreekt in zijn zaak, is hij kwetsbaar voor trends en andere ontwikkelingen. „In 1993 werd het hoge BTW-tarief ingevoerd voor schoenherstellers. Tegelijkertijd veranderde het modebeeld, waardoor heel veel mensen op plateau- en spezkolen gingen lopen. Dat heeft heel wat klappen gegeven in mijn branche."

„Mijn doelgroep zijn mensen die representatieve schoenen dragen, daarom heb ik de klap gelukkig kunnen opvangen, want zij bleven toch wel komen. Maar als het echt slecht gaat, dan blijven je vaste kosten doorlopen en zit je dus al snel in de problemen als je perso-

neel moet betalen. Ook houd ik er van om persoonlijk contact te houden met de klanten. Natuurlijk kan personeel dat ook, maar ik denk toch dat ik als eigen baas klantvriendelijker ben."

Dat is te merken aan zijn vaste klantenkring, die hem niet snel in de steek zal laten. Een mevrouw uit Brussel komt haar schoenen na enkele weken ophalen. Ze heeft altijd in Amstelveen gewoond en als haar schoenen een reparatie nodig hebben, komt die tijdens een bezoek gewoon weer bij Heine afleveren.

Een ander vrouw informeert naar zwarte verf voor de schoenen van haar dochter uit Haïti. „Komt u even langs met de schoenen dan bekijk ik welke verf het beste is voor het leer," stelt Heine voor.

Joris Spuesens

Hans Heine Europees kampioen schoenherstellen

dat kon het beste in de schoenmakerij, want mijn hele familie werkte daar al in. Het voordeel is dat ik in drukke tijden altijd hulp kan krijgen. Mijn zwager helpt bijvoorbeeld altijd op dinsdagavond. Ook mijn schoonvader komt nog regelmatig een dagje helpen. Omdat we drie kinderen hebben, werkt mijn vrouw nog maar twee ochtenden per week."

ten weer vakkundig in elkaar.

De zaak is sinds vorig jaar verrijkt met nieuwe apparatuur. Voor het stikken heeft Heine drie verschillende apparaten. Ze zijn zo krachtig dat ze zelfs door de zool heen kunnen prikken. „Als je niet oppast gaat zo'n naald ook door je vinger," waarschuwt hij.

Hoewel Heine zijn zaak niet wil uitbreiden heeft hij deze in-