

Schoenmaker Hans Heine:

‘Ik speel in de eredivisie’

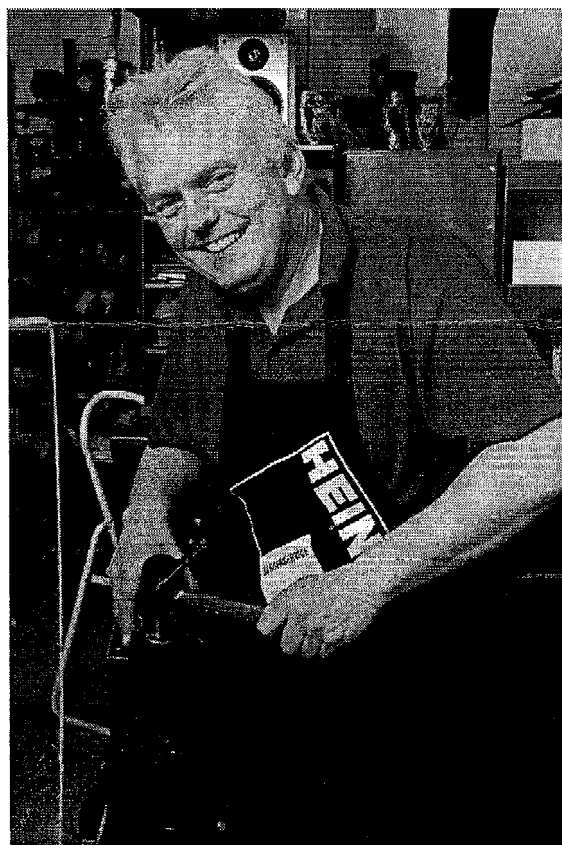
Fanatiek beoefenaar van en promotor voor het vak, waarin hij excelleert en zowel landelijk als internationaal de kampioenstatus behaalde. Eigenaar van een goed lopende schoenmakerij in Bankrashof. Enthousiast lid van de VAD. Schoenmaker Hans Heine (51) krijgt klanten uit heel Nederland, sinds kort mede door een website. Naast het werk in zijn drukke nering - samen met echtgenote, broer en zoon - is de telg uit een schoenmakersdynastie één dag per week docent. Om jongeren het ambacht te leren.

(Door Johan Th. Bos)

Het gesprek wordt geregeld onderbroken door klanten die hij te woord moet staan. Die middag is hij alleen met zijn oudste broer aan het werk, voormalig eigenaar van eveneens een bedrijf in de sector. Maar veelal werken er vier mensen in schoenservice Heine. Dan helpen ook echtgenote Ilonka en zoon Hans, die overigens nog de beroepsopleiding volgt aan de Dutch Health Tech Academy in Utrecht. Daar geeft diens vader – Hans senior - les op maandag, als de winkel is gesloten. Toen hij er zelf nog leerling was, leerde hij er zijn vrouw kennen. Die heeft zich gespecialiseerd in het ontwerpen en ambachtelijk maken van complete schoenparen. Super maatwerk voor wie eens geen fabrieksmatig geproduceerde stappers wil. “Maar de laatste tijd komt zij er niet zoveel meer aan toe,” vertelt Heine, terwijl hij foto’s van door haar gemaakte modellen laat zien.

Beiden stammen uit een schoenmakersgeslacht. Hans Heine is de vierde, zijn vrouw de derde generatie. Hun zoon wordt de vijfde. Heine: “Wij hebben hem allerlei andere beroepen voorgehouden, van sportleraar tot ik weet niet wat. Maar uiteindelijk zei hij: ik wil gewoon schoenmaker worden. Het is een prachtig beroep. Zoek maar eens een vak waarin je zoveel variatie hebt in wat je maakt. Ik doe zo’n 250 klussen per week, maar die kunnen variëren van een

eenvoudig stikwerkje aan een tas tot volledig vervangen van zolen en hakken,



HANS HEINE
...eredivisie...

bij de meest uiteenlopende schoenmerken. Plus het dagelijks contact met tevreden klanten. Wij krijgen heel veel waardering. Mensen zijn blij als ze met hun gerepareerde schoenen hier de deur uit gaan.”

Lintje

Die waardering toonde de clientèle toen zij ervoor zorgde dat Heine in 1999 een Koninklijke onderscheiding ontving, na in het voorgaande jaar Europees kampioen schoenmaken te zijn geworden, een titel die hij in 2001 opnieuw in de wacht sleepte. In 1995 was hij al tot de beste van Nederland uitgeroepen. "Ik loop met dat lintje niet zo te koop, maar vind het wel fijn om te hebben. Vooral omdat mijn klanten het hebben aangevraagd om hun waardering te tonen," zegt Heine. Tegenwoordig beoordeelt hij zelf de werkstukken van deelnemers aan wedstrijden en is hij examinerator. In Amstelveen begon hij ongeveer een kwart eeuw geleden in de kleine kiosk naast bij Bankrashof. Vijftien vierkante meter, later zag hij kans de ruimte te verdubbelen. Elf jaar geleden verhuisde hij naar een vrijkomend winkelpand van 63 vierkante meter, aan de buitenkant van het winkelcentrum. Een ideale stek, vindt hij. "Dicht bij de snelweg, de Oranjesbaan en de Beneluxbaan en parkeerterrein voor de deur. Ik wilde per se een pand aan de buitenkant, zodat de mensen niet het winkelcentrum in hoeven en voor de deur kunnen parkeren."

'In gemeentelijke nota stond ongeveer dat Bankrashof kon worden afgeschreven.'

Dat centrum is in de loop der jaren wel veranderd. Slager, bakker en enkele andere winkeliers zijn vertrokken. De grootschaligheid sloeg toe. Twee grote supermarkten, twee woninginrichters en recent vestigde ook het Kruitvat er zich. Met die laatste aanvulling zijn de andere winkeliers wel blij, vertelt Heine. "Blijkbaar voldoet dit centrum voor deze buurt. Er zitten nog altijd een kapper, een

bloemenwinkel en een doe-het-zelfzaak. Ik zie aan de geparkeerde auto's dat de klandizie toeneemt. In een gemeentelijke detailhandelsnota stond zo ongeveer dat Bankrashof wel kon worden afgeschreven. Een foute veronderstelling. Het gaat hier eigenlijk best goed. Ik zit ook in de werkgroep voor het keurmerk veilig ondernemen. We hebben onze eerste ster en zijn op weg naar de tweede. Het winkelcentrum is van Rijsterborgh Beheer en die blijkt een actieve verhuurder. Er is ook altijd een delegatie van de eigenaar bij de vergaderingen over veilig ondernemen. Als er voorzieningen nodig zijn, komen die er zonder problemen. De verhuurder doet er alles aan om het centrum goed te laten functioneren."

'Ik ben enthousiast lid van de VAD. Het is belangrijk dat die bestaat.'

Doordat het aantal winkeliers er steeds kleiner werd, is een taal jaren gelden besloten de winkeliersvereniging op te heffen. Heine functioneert nu in feite als vertegenwoordiger van Bankrashof bij de VAD. "Ik probeer ook zoveel mogelijk naar de vergaderingen te gaan. Ik ben een enthousiast lid van de VAD. Ik vind het belangrijk dat die bestaat. Als je problemen met iets hebt, kun je daar terecht en de vereniging heeft kortere lijnen met de gemeente dan iedere winkelier afzonderlijk. Je snapt door de VAD ook wat meer van het gemeentelijke beleid, omdat het goed wordt uitgelegd. En je kijkt eens verder dan je sector. Anders ben je alleen maar in de eigen toko bezig."

Crisis

Hij kwam ooit naar Amstelveen omdat in Castricum, waar hij werd geboren, zijn oudste broer al een zaak had en zijn één na oudste in Uitgeest. Er kwam hier een kleine ruimte vrij en dat was leuk om in te

beginnen. Hij verwierf zich al snel royale bekendheid als topschoenmaker. "Ik speel in de eredivisie," beaamt hij. Want ook in zijn metiér bestaan kwaliteitsverschillen. Furore maakte hij vooral ook door mee te doen aan wedstrijden, vooral door er een aantal te winnen, wat de nodige publiciteit opleverde. Stukken in de krant en daarnaast adverteerde hij. Het adverteren heeft hij inmiddels getemperd, om niet meer werk te krijgen dan het viertal aan kan. "Dit is nu eenmaal geen handel, maar handwerk. We maken soms lange dagen, maar je kunt in een etmaal niet maar een bepaald aantal opdrachten uitvoeren."

'Ik ben een van de weinigen die geen sleutels maakt.'

De economische crisis lijkt aan het vak voorbij te zijn gegaan. Zelfs in het voordeel ervan te zijn geweest. Vorig jaar scoorde de sector landelijk een forse omzetsijging, die dit jaar werd gestabiliseerd. "Je zag soms schoenen waarvan je dacht: die zijn wel heel oud. Ze hadden misschien lang ongebruikt in een kast of op zolder gestaan. Onze grootste doelgroep wordt gevormd door mensen die er representatief uit moeten zien."

Hij ziet nog best een goede toekomst voor het metiér, al zag hij in de loop der decennia het aantal vakgenoten in het land drastisch dalen – van 25.000 naar 800 - waarschijnlijk mede als gevolg van de ontstane wegwerpcultuur. Heine: "Maar als je ziet dat er jaarlijks nog tientallen jongeren worden opgeleid, is dat best veel voor achthonderd bedrijven. Ongeveer vijftien procent van de bevolking maakt nog gebruik van de diensten van schoenmakers."

Veel collega's maken tegenwoordig ook sleutels. "Ik ben een van de weinigen die dat niet doet. Heb er ook geen tijd voor."

Topmerken

Veel topmerken krijgt hij de te repareren, maar ook wel goedkoper schoeisel. Hoewel er wat dat laatste betreft een grens is. In sommige gevallen zou de reparatie veel meer kosten dan de aanschafprijs van de (soms kwalitatief bedenkelijke) schoenen was. Heine zal dan adviseren zoiets maar niet te doen. "Ik vind dat je daarin eerlijk moet zijn. Wij zeggen ook van tevoren wat een reparatie gaat kosten. Dat weten ze dus als zij de schoenen hier hebben gebracht en de deur uitgaan." Voorkeur voor merken heeft hij niet. Hoewel: "Ik vind het Italiaanse merk Santoni qua reparatie en uitvoering mooi om aan te werken. En Van Bommel. Maar er zijn meer topmerken. Ik krijg er zoveel, ook de allerduurste. En uit het hele land. Sommige schoenen worden opgestuurd en die sturen wij dan weer terug. Mijn dochter heeft een website voor me gemaakt. Die is nu tien weken in de lucht en we hebben al duizend bezoekers gehad. Na een week kreeg ik er een nieuwe klant uit Amsterdam door, die alle kosten van de hosting van die site al heeft goedge maakt. Ook voor kleine ondernemers wordt een goede website dus steeds belangrijker. Bijna de helft van de consumenten blijkt eerst op internet te kijken wat waar te koop is en hoeveel het kost." Amstelveen is volgens hem een echte forensenstad. "Veel mensen van buiten de stad komen hier werken, vooral in representatieve functies. Dat publiek is goed voor mijn type winkel."

'Ook voor kleine ondernemers wordt een website belangrijk.'

Binnenkort vertrekt hij naar Portugal, om daar chieft expert te zijn bij door de internationale organisatie Euro Skills te houden vakwedstrijden in diverse ambachten. Jongeren uit et voorbereidende beroepsonderwijs kunnen op die manier daarvan kennis komen nemen van allerlei

beroepen. Waaronder de schoenmakerij.
Heine gaat de door jongeren gemaakte
werkstukken beoordelen. Hij zal het met
verve doen. Als een fanatieke vakman.

