

DE KLEPPER

Uitgave van Stichting Maatschappelijk Welzijn Keijenborg e.o. - Editie 4 - 2021

Schoenmode Hermans
al 60 jaar een begrip in de omgeving

Oud-Keijenborger
Marie-José Nieuwenhuis

KBO
kijkt terug en vooruit

Gluren bij de burens
met Geert Holterveld

Keijenburgse Boys
over voetbalseizoen 2021-2022

Welkom
Mark, Ellen, Guusje en Sasja



Dit jaar bestaat Schoenmode Hermans 60 jaar. Een goede reden om in De Klepper aandacht te schenken aan deze van oorsprong Keijenborgse onderneming. In dit interview vertelt Elise, dochter van de oprichters, over de winkel door de jaren heen. Kortom: een verhaal over schoenen, rubberen laarzen en klompen.

SCHOENMODE HERMANS

Al 60 jaar een begrip in de omgeving

Profiel

Elise Wiendels-Hermans is, samen met haar man Rudi, eigenaar van Schoenmode Hermans. Elise en Rudi hebben drie kinderen: Iris, Lynn en Mick. Iris is fysiotherapeut en volgt daarnaast een opleiding tot osteopaat. Lynn volgt een studie aan de Hogere Hotelschool, werkt in de horeca en in de schoenenwinkel. Mick werkt ook in de horeca en volgt de opleiding Manager/ondernemer horeca bij Aventus in Apeldoorn. Elise is bestuurslid bij de Hengelose Ondernemers Vereniging HOV. Ze is een doener die graag resultaat ziet. Lang vergaderen is niet zo aan haar besteed. Naast haar gezin en werk maakt Elise ook tijd vrij voor hobby's. Met vrienden naar een muziekband luisteren bij De Tol bijvoorbeeld. Ze doet aan aquajogging en gaat naar de sportschool, maar dat laatste voelt meer als verplichting dan dat ze het leuk vindt.

De oprichting

Pa (Jan Hermans) begon in zijn jonge jaren bij Hoksbergen in Keijenborg (De Eikenboom) als schoenmakersknecht. De familie Hoksbergen runde daar een café, restaurant, hotel, schoenenwinkelje en een schoenmakerij. Pa rolde zo ook het beroep van ober in; dit deed hij erbij naast de schoenmakerij.

In de hele omtrek ging hij met zijn brommer rond om zo wat extra geld te verdienen met het 'oberen'. Zo kwam hij ook in Wehl terecht bij de familie Jansen (bijnaam de Knup). Zij hadden een café, drogisterij, kruidenierszaak en zalencentrum waar mijn moeder Riek in de bediening en huishouding werkte. Daar sloegen de vonken over. Na 5 jaar dikke verkering zijn ze getrouwd en hebben samen het pand van Chris Waamelink (van de bakker) aan de Pastoor Thuisstraat gekocht. Hier was ook nog ruimte voor 4 varkens; de hokken zaten vast aan het huis. In 1961 hebben mijn vader en moeder de schoenenwinkel opgericht, na goed overleg uiteraard met de familie Hoksbergen die stopte met de schoenmakerij. Elke keer als er weer wat geld over was werd er een stuk verbouwd om zo langzamerhand een echte winkel en schoenmakerij op te bouwen. In de winkel werden rubberen laarzen, klompen en schoenen verkocht. Keuze in schoenen was er nauwelijks, herenschoenen bijvoorbeeld waren er alleen in donkerbruin en zwart. Alle maten stonden in dozen opgestapeld in de winkel. Ook ging pa naast de zaak en het oberen nog monsters nemen van de melk bij de boeren, daardoor was het gehele gezin verzekerd voor ziektekosten. Dat was erg fijn, want een zorgverzekering was ook in die tijd al erg duur. Door deze werkzaamheden bouwde hij ook een trouwe klantenkring op in de wijde omgeving.





Er komen nu nog mensen in de winkel die tegen me zeggen: *“O’w vader kwam vroeger bi’j ons thuis monstereen.”* Dat vind ik fantastisch om te horen. Vroeger werd mijn vader Jan Pik genoemd. Omdat de schoenen met de hand werden genaaid, werd er namelijk een beetje pek gebruikt om de draad glad en sterk te maken. Ik beschouw de naam Jan Pik niet als scheldnaam, maar koester het als mooie bijnaam.

De markt

Pa stond ook vaak met schoenen en rubberen laarzen op (jaar)markten en braderieën. Toen de verkoop van schoenen op de markt minder werd kreeg hij liefhebberij voor antiek en stond hij daarmee op de markt. Pa zag overal brood in, kocht bijvoorbeeld ook boedels op. Ma mopperde dan weleens: *“Jan, wat breng ie no’w weer veur rommel met naar huus.”* Maar eenmaal met ‘de rommel’ op de markt was ma misschien nog wel fanatieker met de handel dan pa. Samen hebben ze nog tot lang na hun pensioen op markten gestaan. Mijn vader verzamelde ook nog theepotten. Die konden niet allemaal in de kamer staan en werden uitgesteld in de winkel op de koof boven de voorkeuze met schoenen net onder het plafond. Het begon met een klein aantal, maar klanten die het zagen brachten vaak bij een volgend bezoek aan de winkel weer een variant mee zodat de collectie zich spontaan uitbreidde. Uiteindelijk stonden er wel 200 theepotten in de schoenenwinkel te pronken.

Door de tijd heen

Pa en ma kregen samen 4 kinderen: 2 jongens en 2 meisjes. Ieder mocht zijn eigen weg gaan en het beroep gaan leren wat het best paste. Zo heb ik de kans gekregen en genomen om in de voetsporen van mijn ouders te treden en ‘in de schoenen’ te gaan. Pa en ma vonden dat ik eerst maar eens bij een ander de voeten onder tafel moest steken en dat was een zeer goed advies. Eerst heb ik de noodzakelijke diploma’s

behaald en toen ik die op zak had heb ik met veel plezier 7,5 jaar bij Greven in Doetinchem gewerkt. Ik heb daar veel kennis en ervaring opgedaan. Daarna ben ik 5 jaar werkzaam geweest in Keijenburg, samen met pa en ma. Intussen leerde ik mijn man Rudi Wiendels kennen, zijn we getrouwd en 2 dochters verder kwamen wij voor de keuze: is een toekomst voor een schoenenwinkel in Keijenburg reëel of moeten wij uitkijken naar een andere locatie? We hebben met de juiste mensen om tafel gezeten, overlegd en rondgekeken. Uiteindelijk hebben wij besloten, hoe moeilijk ook, om de winkel te verplaatsen naar Hengelo waar de winkel van Tacx Schoenmode was gevestigd. Een goede gelegenheid om deze 2 winkels samen te voegen. Dit bleek achteraf de juiste beslissing. Ook werd ons gezin in Hengelo nog verblijd met een zoon, hiermee was het gezin compleet. Toen de winkel in 1999 naar Hengelo verhuisde zijn mijn ouders in Keijenburg blijven wonen. Helaas is mijn moeder eind 2020 overleden. Mijn vader woont sinds kort in De Bleijke in Hengelo.

Hengelo en Groenlo

In 2008 vond er in Hengelo een grote verbouwing plaats: de grote etalage en het portiek verdwenen en werden weer in originele staat teruggebracht, zoals voorheen Jansen ‘van de Quick’ begonnen was. Een jaar later, in 2009, kregen wij de vraag van een vertegenwoordiger: *“Zoeken jullie nog een winkel?”* Waarop wij dachten: Wij? Ach, we kunnen altijd even gaan kijken. Dat was dus in Groenlo en dat paste wel bij ons in het plaatje. Zo konden wij in een mooie cirkel om ons heen heel veel klanten bereiken en daardoor ook een grotere collectie bieden. Voordeel hiervan is dat je de voorraad beter kunt verdelen en bij de fabrikanten betere afspraken kunt maken. Dus hebben wij daar het pand gehuurd en het personeel overgenomen. Na 8 jaar kregen wij de kans om in dezelfde straat een pand te kopen en naar onze eigen



wensen te verbouwen. Ook daar werd de voorgevel weer in oude stijl teruggebracht en hebben we de winkel ingericht zoals wij dat zelf graag wilden.

De collectie

In al die jaren zijn we ook voor moeilijke keuzes komen te staan. De meest recente was misschien ook wel de moeilijkste keuze: gaan we stoppen met de verkoop van kinderschoenen? Het heeft zeker 2 jaar geduurd om de knoop door te hakken, maar uiteindelijk bleek het een goede beslissing om te stoppen met de collectie kinderschoenen. Hierdoor kon onze dames- en herencollectie zich uitbreiden. Ook heeft de samenwerking met diverse podotherapeuten zich verdiept: we kunnen inspelen op hun adviezen en eisen. We zijn blij dat ook steeds meer modische merken schoenen bieden met comfort. Onze collectie heeft zich hier dan ook in verbreed.

Advies bij aankoop schoenen

Wij gaan regelmatig met ons hele team naar bijscholingen, bezoeken fabrikanten en volgen lezingen. Hierdoor blijven we op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen en trends. Wij streven ernaar om samen met het team mooie en goede schoenen te verkopen, dus voor iedere klant een passende schoen te vinden. Een schoen kan zich wel wat zetten in de breedte, maar dat een schoen nog een lengtemaat 'uitloopt' is een fabel. De lengtemaat moet goed zijn, door de schoen op een natte dweil te zetten of door deze dweil in de schoen te propen wordt de lengtemaat echt niet anders. We hebben wel een knobbeltang. Dit is handgereedschap van de schoenmaker waarmee je op een knellende plek wat druk op het leer kunt uitoefenen waardoor er op die plek meer ruimte ontstaat. Dit werkt bijvoorbeeld goed bij een likdoorn of een hallux valgus, waarbij de grote teen scheef staat. Het is bedoeld voor een lokaal probleem van de voet, niet om de gehele schoen een maatje meer te geven.

Deze knobbeltang kan geen dag gemist worden in de gereedschapskist van de schoenmaker. Het komt ook voor dat we een klant het advies geven om eerst naar een pedicure of podotherapeut te gaan, alvorens nieuwe schoenen te kopen. Ik maak altijd de vergelijking: zoals een fundering is voor het huis, zo is de schoen voor het lichaam. Als de fundering scheef zakt, komt het huis scheef te staan. Als de schoen niet oké is en dus geen goede ondersteuning biedt, kan iedereen zich wel bedenken wat dat voor de rug, heupen en de rest van het lichaam betekent.

Online verkoop?

Wij hebben geen webshop. Een webshop is heel intensief, zou naast Hengelo en Groenlo eigenlijk een derde winkel zijn. Bovendien vraagt een webshop om een eigen voorraad, die je in de winkel dan weer mist. Wij zijn ervan overtuigd dat de klant wil voelen, zien en passen, maar ook graag een stukje eerlijk advies wil. Dat wij dit in de winkel kunnen bieden is ook onze kracht en kwaliteit en dat wordt door de klant zeer gewaardeerd. Verkoop via een webshop strookt dan ook niet met onze gedachten om advies en kwaliteit te bieden. We hebben wel een website, deze beschouwen we als een derde etalage naast de fysieke etalages in Hengelo en Groenlo.

De juten tas

We hebben gekozen voor een duurzame verpakking, de juten tas. En het leuke is dat ik ook ver buiten onze eigen regio onze juten tassen zie 'lopen'. Hoe leuk is dat! Dat is gewoon kicken.

Wanneer denk jij aan het einde van een werkdag: dit was een fijne dag?

Dit is door een combinatie van factoren. We hebben een fijn team om mee te werken, er wordt gelachen, we hebben leuke contacten met de klanten en ook een lekker kopje koffie hoort daarbij. Iedereen moet tevreden zijn. Maar... de kassa moet

ook regelmatig rinkelen, anders is er geen bestaansrecht. Wat me ook blij maakt: als aan het begin van een nieuw seizoen blijkt dat de klanten onze nieuwe collectie mooi vinden en waarderen. We kopen zelf de collectie in. Pas een half jaar later, als de collectie binnen is en het seizoen wisselt, komt deze nieuwe collectie in de schappen. Als dan een klant binnenkomt en zegt: "Oh, wat hebben jullie mooie schoenen", dan denk ik: Yes, het is gelukt! En dat voelt heel prettig.

60-jarig bestaan

Trots zijn wij dat wij dit jaar 60 jaar bestaan. Door Covid-19 is het voor ons nu helaas niet mogelijk om dit groots te vieren. Daarom willen we dit doorschuiven naar een volgend lustrum en er dan op een feestelijke wijze aandacht aan besteden.

De toekomst

De coronaperiode heeft ons een zware tijd gebracht en ons ook aan het denken gezet over de toekomst van de zaak. Degene die het op termijn eventueel overneemt moet hier, net als wij, mogelijkheden zien en het leuk vinden. We staan ook open voor nieuwe ontwikkelingen die aan schoenen gerelateerd zijn en zullen kansen benutten. Onze kinderen zijn vrij om te kiezen welke opleiding ze willen volgen en vrij in hun beroepskeuze, net zoals ik die vrijheid heb gekregen van mijn ouders. We willen er alles aan doen om, indien er interesse is, hen de kans te bieden deze zaak over te nemen. Lynn werkt nu al veel in de zaak en beheert de website.

Wat moet de lezer bijblijven na het lezen van dit interview?

Dat het zeker de moeite waard is om dit van oorsprong Keijenborgse bedrijf te bezoeken!

Tekst: Elise Wiendels
Redactie: Joke Wissink
Foto's: Fons Stapelbroek
Archief foto's: Eigen foto's van Jan Hermans en Elise Wiendels