

Dorpswinkels hebben het moeilijk. In het Heuvelland hebben de voorbije jaren al heel wat winkeltjes-op-de-hoek de deuren moeten sluiten. Evelien Heuts laat zich niet ontmoedigen door die sombere verhalen: zij heeft in Schin op Geul een nieuw winkeltje geopend.

Dorpswinkel nieuwe stijl

door René Willems

Als lid van de dorpsraad hebben Ron en Evelien Heuts zelf meegewerkt aan de toekomstvisie voor Schin op Geul en Oud-Valkenburg. Uit dat lijvige rapport blijkt opnieuw hoe belangrijk winkels zijn voor de leefbaarheid van kleinere plaatsen. Maar het uitgebreide onderzoek van de dorpsraad maakt ook duidelijk hoe lastig het is om op het platteland, met zijn krimpende bevolking, een winkel te exploiteren.

Het bewijs daarvoor is te zien aan het Kerkplein in Schin op Geul. Twee jaar geleden is de supermarkt daar dichtgegaan. Het winkelpand, midden in het dorp, ligt nog steeds leeg. Er zijn wel ondernemers geweest die serieus overwogen om de winkel over te nemen, maar tot nu toe heeft niemand het aangedurfd om daar geld in te investeren: het is bijna onmogelijk om zo'n kleine supermarkt rendabel te maken in een dorp als Schin op Geul.

Heeft u erover gedacht om die supermarkt over te nemen?

„Nee, geen seconde. Het is bijna niet te doen om hier in het dorp een kleine supermarkt te beginnen, met een paar kilometer verderop grote jongens als Appie, Aldi en Lidl die het zich kunnen veroorloven om een deel van hun aanbod ver onder de prijs te verkopen. Het duurt jaren voor je die investering hebt terugverdiend, waarbij je maar moet afwachten of je het zo lang volhoudt.”

Maar u durft het wel aan om in Strucht, helemaal aan de rand van het dorp, een winkeltje met groente en fruit, wat brood en gebak, kaas en snijvlees, een pak koffie, melk, belegde broodjes en verse pizza's te beginnen.

„Onze uitgangspositie is hier totaal

anders. We zitten al in hetzelfde pand met onze winkel in onderdelen voor motoren, zodat we voor de nieuwe winkel geen extra huur hoeven te betalen. De nieuwe winkelruimte deed voorheen dienst als magazijn, dus het licht brandde daar ook al. Dat maakt het allemaal wat gemakkelijker om te beginnen. Je zit niet al op voorhand met allerlei kosten die je eerst terug moet zien te verdienen.”

Waarom bent u anderhalf jaar geleden in 't Geuldalwinkeltje gestart met uitgerekend groente en fruit?

„Je kijkt waar klanten behoefte aan hebben. Daar hadden we in dit geval echt geen marktonderzoek voor nodig. Na de sluiting van de supermarkt en het vertrek van de groentekraam van de weekmarkt bij het gemeenschapshuis was wel duidelijk dat er met name in dit segment kansen waren voor een nieuwe zaak.”

Had u - met respect - verstand van die groente- en fruithandel?

„Aanvankelijk niet, nee. Ik kom uit een slagersfamilie en heb later in een bakkerij gewerkt, maar met groente en fruit had ik nauwelijks ervaring. Toen we hier vijftien jaar geleden begonnen met de verkoop van motoronderdelen was dat voor mij echter óók een compleet nieuwe wereld. Ron wist daar veel van af, maar hij werkte destijds nog in de offshore-sector en was telkens veertien dagen van huis. Het betekende dat ik de klanten moest helpen, en dan komt die kennis vanzelf. Zo gaat het ongetwijfeld ook met groente en fruit.”

Waar koopt u in? Bij boeren in het dorp zelf?

„Nee, gewoon bij de groothandel. Mensen vragen wel eens of wij de kersen uit hun achtertuin willen verkopen, maar dat risico is te

groot: als fruitbomen tijdens de bloesemperiode niet goed gespoten worden, krijg je beestjes. En we kunnen het ons niet permitteren om fruit te verkopen waar wormen in zitten. We doen daarom alleen zaken met de professionele groothandel. Maar ik ga de groente en het fruit 's morgens wel zelf halen in Geleen, zodat ik kan zien wat ik in huis haal.”

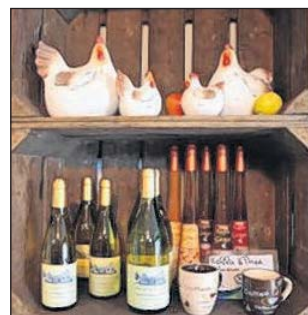
Het aanbod is inmiddels uitgebreid met brood en gebak.

„Ja. Dat is eigenlijk een heel apart verhaal. Een van de vaste klanten van onze motorzaak is bakker. Ron had zijn motor opgeknapt. 'Wat krijg je daarvoor', vroeg hij. 'Bring de volgende keer meer drie Boscche bollen mee', antwoordde Ron voor de grap. Dat deed hij vervolgens ook. Het smaakte zo goed dat we op het idee kwamen om zijn brood en zijn gebak in ons winkeltje te gaan verkopen.”

Schin op Geul kampt met een krimpende, vergrijzende bevolking. Dat proces gaat de komende jaren nog voort: uit prognoses van gerenommeerde bureaus blijkt dat het aantal inwoners de komende jaren alleen nog verder zal afnemen. Ook al doordat in Schin op Geul vrijwel nergens nieuwe huizen gebouwd kunnen worden.

Is het economisch gezien niet hartstikke stom om in die situatie een nieuwe winkel te beginnen, ook al is de druk in de beginfase wellicht aanzienlijk minder dan bij de overname van een bestaande zaak?

„Als we het alleen van het dorp zelf moesten hebben, was het inderdaad gekkenwerk. Maar we profiteren natuurlijk ook van het toerisme. In Schin op Geul liggen nogal wat campings. Mensen die daar kamperen, komen bij ons eten kopen. We proberen daar ook op in



te spelen door, naast ons gewone assortiment, veel streekproducten aan te bieden. We verkopen bijvoorbeeld *Sjinese* wijn, en honing van een imker hier in de buurt. Toeristen vinden het leuk om zoiets mee te nemen als ze weer naar huis gaan, maar we verkopen het ook veel aan inwoners van het dorp die iemand iets specifiek van hier cadeau willen doen. Dat zorgt voor extra inkomsten, wat ons op de langere termijn hopelijk in staat stelt om het hoofd boven water te houden.”

Toeristen zijn er vooral in de zomer. Hoe overbrugt u de stillere winterperiode?

„Door steeds weer iets nieuws te bedenken. We zijn inmiddels gestart met een eigen internetwinkel: versthuisbezorgd.nl. Klanten die niet in de gelegenheid zijn om zelf

naar ons toe te komen, kunnen hun boodschappen via internet of per telefoon bestellen, waarna wij ze netjes bij hen thuis afleveren. We richten ons daarbij vooral op ouderen die slecht ter been zijn, maar onze klantenkring omvat inmiddels ook al aardig wat bedrijven die bijvoorbeeld belegde broodjes of verse pizza's bestellen voor de lunch. Het probleem is dat veel ouderen geen computer hebben, zodat ze niet op onze website kunnen kijken wat we zoal hebben. We bekijken nog of we voor die klanten een mooie folder kunnen maken met een overzicht van ons vaste assortiment.”

Wat vindt de bakker aan de overkant ervan dat u brood en gebak verkoopt?

„Ik hoop dat ze ons niet als concurrent zien. Want dat is niet onze

intentie; voor ons is dat brood alleen maar een aanvulling op ons overige assortiment. We verkopen ook ijsjes. Toen de garage verderop daarmee stopte, hebben wij dat overgenomen. De frituur hier schuin tegenover verkoopt dezelfde Magnums. Maar tegen de tijd dat zij 's avonds opengaan, gaan wij alweer dicht. Wat dat betreft hoeven we elkaar niet te bijten, denk ik.”

Wat wordt de volgende stap? Halskarbones, biefstuk van de haas en gehakt half-om-half?

„Nee, dat denk ik niet. Ik ben een slagersdochter. Maar voor de verkoop van vlees gelden zulke strenge hygiënevoorschriften dat het voor een winkeltje als het onze niet te doen is. We blijven zoeken naar nieuwe ideeën, dat is de enige manier om te overleven. Maar wat dat wordt: we zullen wel zien.”