

En lekker buurten in Spar

Een Spar-winkel is belangrijker voor de leefbaarheid in een dorp, dan een school, een huisarts of openbaar vervoer. Dat blijkt volgens Spar uit een onderzoek van de Universiteit Amsterdam. Limburg heeft 20 Spar-winkels.

door Rob Cox

Henk van den Beuken (46) gaat de winkel in en duikt door het deurtje waar de klanten nooit binnen mogen. Achter die deur zit een kleine ruimte met voorraden en weer een deur, daarna links een trapje op. Boven is een klein kamertje met in het midden een kale tafel met stoeien. Tegen de muren reclamemateriaal. Henk en zijn vrouw Jolanda hebben hier al de nodige boerhammen gegoten. Dit is het lunchlokaal van Spar in America.

„Zeg niet Hore-America, maar America“, merkt Van den Beuken snel op. Als inwoner van het naastgelegen Kronenberg weet hij dat hij die four niet mag maken. Daar rekenen de inwoners van America te moeten op af.

America is een van die dorpen ingeklemd tussen weilanden, boerderijen en bossen. In het grote Amerika staat altijd een bordje met het aantal inwoners bij de ingang van het dorp. Hier in Limburg zou de teller ergens in de buurt van de 2000 blijven steken. Niet heel klein, maar klein genoeg om nauwelijks winkels te hebben. „We hebben een bakker, een bloemenwinkel, wat garages en het dorpswinkeltje van len. Zij verkopen huishoudelijke spullen.“

Henk van den Beuken is zelf van Spar. Al acht jaar haakt hij een bestaan uit de kleine supermarkt. En dat valt niet altijd mee. Zeker de eerste jaren heeft Van den Beuken moeten blikken om het hoofd boven water te houden. „Ik had samen met mijn vader een winkelbus, iets dat mensen nu nog een SIV-wagen noemen. Toen deze winkel vrijkwam, heeft Spar me benaderd om de zaak over te nemen. Ik dacht dat de winkel misschien iets meer rust zou geven, maar dat bleek een illusie. Het is hard werken. In het begin



De kurk waar de winkel op drijft: Henk en Jolanda van den Beuken in hun

Spar in America.

foto Bart Coenders

haalde hij de verwachtingen niet. Die Spar had, „Ik heb wat aanpassingen moeten doen, zeg ik. En nu haalt hij, een zaak. Voldoende voor hen.“

Waarom redt Spar het wel in kleine

zijn vrouw en zijn twee dochters van 11 en 12. Werken onder de Spar-vlag heeft enkele voordelen voor Van den Beuken. Hij profiteert van de lage

re inkoopprizen, omdat dat gezamenlijk gebeurt. Maar hij heeft ook kritiek. „Spar is de laatste jaren harder geworden“, zegt hij. „We worden een beetje afgene-

pen in het ondernemers zijn. Het hoofdkantoor bepaalt wat we verkopen, en daarbij houden ze een rekening met wat onze klant wil. Zo ging in een keer de Campi-

na-melk erom en kwam Frieseche Vlagic daarvoor in de plaats. En we werden niet gevraagd wat mijn klanten denken met wat onze klant wil.

tenklotte is de Sparwinkel dunder dan Albert Heijn, Jan Linders of Jumbo. „4 procent dunder“, schat Kranendonk, maar hij heeft geen onderzoeken om dat te onderbouwen. Spar staat ook niet genoemd in de maandelijkse prijsvergelijking van supermarkten.

Voor de toekomst heeft Kranendonk nog wel plannen om de omzet te vergroten. Zo ver-

na-melk erom en kwam Frieseche Vlagic daarvoor in de plaats. En we werden niet gevraagd wat mijn klanten denken met wat onze klant wil.

tenklotte is de Sparwinkel dunder dan Albert Heijn, Jan Linders of Jumbo. „4 procent dunder“, schat Kranendonk, maar hij heeft geen onderzoeken om dat te onderbouwen. Spar staat ook niet genoemd in de maandelijkse prijsvergelijking van supermarkten.

Voor de toekomst heeft Kranendonk nog wel plannen om de omzet te vergroten. Zo ver-

soms beter past. De winkeliers willen zich juist onderscheiden door hun kleinschaligheid, maar Spar probeert meer te doen met de grote jongens.“

Vandaar dat Van den Beuken soms in verzet is. Zo koos hij vles vlees eigens anders in. „Spar gaat ervan uit dat ik hun vlees verkoop. Daardoor haal ik de omzetdelen niet die Spar me heeft gegeven. En daardoor krijg ik ook minder bonus van Spar.“ Maar zijn klanten zijn wel tevreden met de spullen, daar doet Van den Beuken het voor. Zo koopt de Kronenbergse American zijn vaste klantenkring bij elkaar. Hij kent iedereen bij naam, weet vaak wat over de familieomstandigheden. „Een dorpsupermarkt heeft een sociale functie. Mensen treffen elkaar hier, maken een praatje. Soms staan ze tien minuten te buchten bij de kassa. Dan zeg ik: jongens, de koffie staat achter in de winkel. Tien minuten later staan ze nog steeds bij de kassa.“

In Kronenberg is geen winkel meer, zegt Van den Beuken. „Dat merkt je. Daardoor buchten de mensen niet meer op straat, behalve wanneer de school uitgaat. Mijn winkel is belangrijk voor de leefbaarheid in het dorp. En dat komt geen subsidie aan te pas.“

Buiten trekt Frenka van Rengervoort haar winkelretrologie. Ze is op weg naar Spar van Van den Beuken. Ergens anders winkelen, doet ze liever niet. „Ik haal alles in America. Als het niet anders kan, ga ik naar Hore. Durf? Dat valt wel mee hoor. Soms zie ik al dat het er heel erg druk is op zaterdag. Dat doet me dan goed, want ik zou de winkel niet kunnen missen. Als Spar er ooit mee stopt, zou ik dat heel erg vinden.“

„Spar is heel belangrijk voor de oostenden“, zegt een andere inwoner die even voorbij komt en het gesprek hoort. „Maar de crisis slaat toe. Je kunt de mensen niet in de benen kijken. Ze moeten allemaal op de centen letten. Voor mijn buurvrouw van 85 neem ik vaak boodschappen mee uit Hore om dat het daar goedkoper is. Maar als dat straks betekent dat Spar dicht gaat, dan zal iedereen klagen. Degenen die er nu niet komen, zullen het hardst klagen.“

Zelf haalt ze grote boodschappen in Hore en vert ze haar voorraden bij Van den Beuken. Bij Van den Beuken vindt ze een beetje structuur. „Qua prijs kunnen we het ook mooi winnen van de grote jongens.“ Wat betreft geld. De Amerikanen hoeven niet bang te zijn dat Van den Beuken erem toept. Daarvoor doet hij het werk zelf. „Wat bedoelt u?“

Hoe hij dat redt met zijn privéleven en zijn twee dochters? „Dat is altijd kunst- en vliegwerk. Maar de winkel is niet anders gewend.“