

## Familie zaken

# Klompenshandel Joh. Boom



Bernadette Boom-de Waard (links) en mevrouw C.P.G. Boom-Min.  
Foto Bert Janssen

## Mevrouw C.G. Boom-Min

Zoals gebruikelijk in veel familie-zaken werden de gezinsleden regelmatig ingeschakeld om hand- en span-diensten te verrichten. De echtgenote van Johan Boom, mevrouw C.G. Boom-Min, hielp regelmatig een handje mee in de winkel en de kinderen werden nogal eens ingeschakeld bij de bezorging van de produkten. "Goede service heeft altijd hoog in het vaandel gestaan. Vroeger was het gebruikelijk om de artikelen bij de klanten thuis te bezorgen. Ook mijn man deed daar nooit moeilijk over. Maar door tijdgebrek kwam dit karweitje regelmatig neer op de schou- ders van een van de kinderen", herin- nert mevrouw Boom zich.

"Nog steeds worden veel artikelen thuisbezorgd. Het kost veel tijd, maar als je merkt dat de klanten dat erg op prijs stellen, dan doe je dat. We gaan erg ver in onze service. Dat past gewoon binnen de sfeer van het bedrijf. In het begin verkochten we alleen klompen en borstels, in de jaren zestig zijn daar de overige huishoude- lijke artikelen bijgekomen. De bor- stels werden zelfgemaakt. Daartoe was op de eerste verdieping van het pand een kamertje als werkplaats ingericht, het zogenoemde kamertje van Admiraal, vernoemd naar een van borstelmakers. Tot eind jaren vijftig kookten we nog zelf het paardehaar uit, waar de verschillende borstels van werden gemaakt. Tegenwoordig besteden we het borstelwerk uit."

Hoewel klompen vrijwel geheel uit het dagelijks straatbeeld zijn verdwe- nen, is de omzet van Klompenshandel Boom voor wat betreft dit artikel nau- welijks veranderd. Jaarlijks worden nog ongeveer 8.000 paar klompen verkocht. Boeren, maar ook de men- sen die vaak tuinieren lopen graag op klompen. Ook onder kinderen blijkt het houten schoeisel populair. Boven- dien is de concurrentie aanzienlijk minder geworden. "In Alkmaar zijn we de enige aanbieder met zo'n omvangrijk assortiment.

Als ik vroeger met nu vergelijk dan valt mij vooral op dat, in deze turbu- lente tijd waarin ontwikkelingen elkaar in hoog tempo afwisselen, Klompenshandel Boom nauwelijks is veranderd. In de winkel heerst nog steeds die oude gemoedelijke en knusse sfeer van vroeger."

## Als Boom het niet heeft, dan is het nergens te krijgen

De geschiedenis van de Alkmaarse handelsfamilie Boom gaat terug tot in de vorige eeuw. De annalen maken mel- ding van een klompen- en bor- stelhandel Boom in 1835 aan het Fnidsen. Toen de oprichter van deze zaak in 1869 overleed, zette zijn weduwe, mevrouw D.P. Boom en zonen de nering voort. Over de ruim halve eeuw die dan volgt is weinig bekend. De naam Boom duidt in 1935 wederom op, ditmaal verbonden aan een klompen en bor- stelgroothandel Wed. J.P. Boom en zonen aan de Kooltuin in Alkmaar. De klompen kwamen uit de eigen fabriek in Brabant, de borstels werden gemaakt door een bedrijfje in Alkmaar. Tijdens de crisisjaren raakte de onderneming in financiële pro- blemen en werd er nauwelijks handel gedreven. Johan Boom begon in 1942, na enige jaren in het familiebedrijf te hebben gewerkt, een eigen winkel in klompen, borstels, bezems en touw aan de Huigbrouwer- straat 3. Sinds de oprichting is het interieur van de winkel nau- welijks veranderd. De oude eta- lage, de honderden borstels aan het plafond, de klompen in de oude houten schappen en de antieke kassa doen je als bezoeker in de jaren vijftig wanen. Het ziet eruit alsof juffrouw Saartje elk moment binnen kan wandelen om een busje koper- poets te halen.

## Bernadette Boom-de Waard

"In 1982 overleed de oprichter, Johan Boom, tengevolge van een auto-onge- luk. Van de een op de andere dag moest er een beslissing worden geno- men over de toekomst van de zaak. De kinderen konden onmogelijk zelf de winkel voortzetten. Het idee een eigen winkel te hebben sprak me wel aan. Met een klein duwtje in de rug heb ik toen de sprong in het diepe gewaagd. Ik wist toen nog maar wein- ige van het bedrijf af. Ik heb alles moeten leren. Daar kwam nog bij dat mijn schoonvader de gewoonte had nooit iets op te schrijven. Hij had alle kennis in zijn hoofd.

We hebben een enorme voorraad. Alles bij elkaar omvat ons assortiment duizenden artikelen. We voeren niet alleen een breed assortiment, maar ook heel diep. Vandaar dat de men- sen hier in de buurt ook zeggen "als ze het bij Boom niet hebben dan is het nergens te krijgen". Het mag dan mis- schien regelrecht indruisen tegen de moderne marketingprincipes, voor dit type winkel blijkt deze aanpak prima te werken. Behalve de winkel run ik ook een groothandel in profes- sionele schoonmaakprodukten. De groothandel draagt voor ongeveer tweederde bij in de totale omzet. Zonder de groothandel heeft de win- kel geen bestaansrecht. Het is onmo- gelijk een redelijke prijs te maken, als je maar tien borsteltjes inkoop. Dan wordt je zo'n speciaalzaak met hele hoge prijzen en daar is het de winkel niet naar. We verkopen tenslotte ge- bruiksvoorwerpen en geen collectors' items." De winkel is onlangs op de monumentenlijst geplaatst waaruit geconcludeerd kan worden dat ook andere mensen de winkel weten te waarderen. "Het is een speciaal win- keltje met een eigen karakter. Daar zijn er niet meer zoveel van. Terecht dat we daar zuinig op moeten zijn. Het gevolg is wel dat wijzigingen van de winkel alleen met toestemming van de gemeente mogen worden doorgevoerd. Ik heb daar niet zo'n probleem mee. De etalage bijvoor- beeld is in dertig jaar niet meer veran- derd. We stoffen hem uit en daar blijft het bij. Een stuk rustiger dan bij andere detaillisten, die elke twee maanden iets nieuws moeten verzin- nen. Die van ons wordt met de jaren alleen maar mooier."