

De Laak is omfietswinkel

Nooit, echt nooit zou hij de zaak overnemen. Arno de Laak wist het zeker. Totdat hij wijnen ontdekte.

door **Jacqueline van Ginneken**

NIJMEGEN – Het was een winkel in boter, kaas en eieren. De Eerste Nijmeegsche Melk Inrichting, zo heette de onderneming waar zijn opa en oma De Laak aan de Berg en Dalseweg in Nijmegen mee begonnen. Een melkzaak, er zaten wel tien van dergelijke winkeltjes in Nijmegen-Oost, schat Arno de Laak (46). Een buurtwinkel die zijn ouders Gerard en Loes in de jaren zestig voortzetten toen opa ziek werd. En uitbreidden met toilet papier, sigaretten, dat soort dingen. En elke keer kwam er een hoekje van het huis bij de winkel. Wat nu het kantoortje van Arno is, was vroeger de slaapkamer; de wijnhoek was ooit de woonkamer. Die wijnhoek is essentieel, want wijn speelt wonderlijk genoeg een cruciale rol in de historie van de Eerste Nijmeegsche Melk Inrichting. Zonder wijn had De Laak niet meer bestaan.

Maar eerst even terug in de tijd. Géry de Laak, de twee jaar jongere broer van Arno, was in de melkgroothandel gestapt die zijn ouders naast de winkel voerden. Het lot van de winkel aan de Berg en Dalseweg lag daarmee in handen van Arno. En die had helemaal geen interesse in de buurtsuper van zijn ouders. „Toen ik in 1983 van de havo kwam, wist ik een ding zeker: ik ga de zaak niet



■ Arno en Ina de Laak: „Wij verkopen onvergetelijke momenten.” foto Gerard Verschooten



overnemen. Waarom niet? Omdat het kei-, kei- keihard werken is, van 's ochtends tot 's avonds, in het weekeinde, áltijd waren mijn ouders bezig. Diep respect. Maar dat was niet wat ik wilde.”

Toch werkte hij wel in de onderneming van zijn ouders, in loondienst. Dat gaf hem de mogelijkheid om zelfstandig te wonen, lekker te leven, avondcursussen marketing te doen en om rond te kijken: wat ga ik doen?

Het woord ‘overname’ kwam amper ter tafel, dat hoorde misschien wel bij die generatie. Maar onderhuids voelde Arno wel dat zijn ouders het wel fijn zouden vinden. Heel normaal. Maar toen ze een bedrijfsopvolging definitief als een kansloze missie beschouwden, het is dan eind jaren tachtig, verkochten ze het pand. In de stenen zat immers hun pensioen. Bijna tien jaar verstreken toen Arno de Laak medio jaren negentig de wijnen ontdekte. De Laak wilde lid worden van Gastrovino, inkooporganisatie van vijftig winkels, maar hij kon alleen aspirant-lid worden omdat delicatessen-

zaak Van Woerkom in de Molensstraat al lid was. Twee Gastrovino's in dezelfde stad druiste in tegen het beleid van de organisatie. Toen Van Woerkom uit de stad verdween, ging het snel, herinnert Arno zich. Hij ging zich richten op Van Woerkoms klanten die verweesd achterbleven. De buurtwinkel die De Laak tot dan nog was, transformeerde in korte tijd in een delicatessenwinkel. Vuilniszakken en koffie gingen eruit, in de winkel voortaan alleen nog kazen, olijven, vleeswaren, pasta's, sauzen, noten, oliën, chocola – delicatessen voor een gezellige avond thuis. En wijn dus,

heel veel wijn. Eigenlijk exact het assortiment dat Van Woerkom had. Dat was in 2005, het jaar dat Arno en zijn vrouw Ina de winkel overnamen van zijn ouders.

Het was een gok, erkent Arno nu. Maar het pakte goed uit. „We voelden dat de oude buurtwinkel geen bestaansrecht meer had, en dat is ook gebleken, want dat type winkel is uitgestorven. Vinoloog Marc van Van Woerkom heeft me geholpen, hij helpt nog steeds. De klanten van Van Woerkom voelden zich hier thuis, ze zijn meegewonnen. Daar zijn we trots op.”

Sterker nog, het klantenbestand is verdubbeld. De Laak is typisch zo'n winkel waar je graag een stukje voor om wil fietsen. Maar de liefhebbers van lekker eten zijn ook bereid autokilometers te maken. Niet gek, want De Laak verkoopt meer dan kaas, noten en wijn aan de trouwe, vaste klanten die hij stevast 'gasten' noemt. „Wij verkopen onvergetelijke momenten”, zoals Arno het zegt. De klanten nemen vooral de wijn mee, het vormt tweederde van de omzet. „We hebben negenhonderd soorten wijn, van wijn voor alledag van 5 euro tot meer lekkere wijnen tussen 7 en 10 euro en wijnen tussen de 10 en 20 euro. Je kunt het zo gek maken als je wilt.” En ja, Arno heeft alle wijnen geproefd. Brede grijns. „Je moet je vak bijhouden hè.” Twee keer per jaar heeft hij grote proeverijen waar vijfhonderd mensen op af komen.

Inmiddels is het pand weer eigendom van familie De Laak – Arno kocht het in 2006. „De toenmalige eigenaar gunde het ons.” Belangrijk voor hem dat de winkel weer in familiehanden is. Heeft met gevoel te maken. Het is het huis van zijn grootouders en zijn ouders, het huis waar hij als kind met broer Géry is opgegroeid. Zijn zoons (14, 12 en 10) hoeven niet mee te helpen in de winkel. „Kinderen moeten spelen.”