

Hemd van het lijf

Door Silviya van Dalen

Harry 'HEC' de Hoogh

1. Waarom wilde je in de winkel op de foto?

Het is mijn werkplek, de plaats waar het allemaal gebeurt. En natuurlijk de kassa, het episch centrum van een bedrijf.

2. Waarom stop je?

Het tijdsbeeld is veranderd: mensen hobbyen amper meer met elektronica; wie bouwt er nog zelf een versterker? mensen gooien alles direct weg als 't niet meer werkt, repareren is er niet meer bij. Bijna alles in online te verkopen, bijna alle aankopen doen mensen via hun toetsenbord.

3. Waar kunnen de klanten terecht als jij stopt?

Ooit waren er in Zuid-Holland 38 elektronicawinkels; als ik stop is er nog maar een, Radio Twente in Den Haag. (in de winkel zijn ondertussen 1 fotograaf, 1 gitarist en vier hobbyisten gearriveerd, ook die vinden de sluiting maar niks)

4. Wat ga je doen als de winkel dicht gaat?

Ik heb 38 jaar weinig tijd gehad voor m'n hobby's. Ik blijf met elektronica prutsen, ga m'n Fiat 500 restaureren en me uitleven met koken. Misschien wel iets creatiefs, een schildercursus...

5. Waarvoor kwamen klanten speciaal naar jou toe?

Ik heb veel modern spul maar ook oud; wil je een bepaalde halfgeleider, of een transistor van 40 jaar geleden: grote kans dat ik die nog voor je heb. Ik heb in de loop van de tijd best wel een groot en divers assortiment opgebouwd, ik hoef over het algemeen weinig 'nee' te verkopen. En klanten komen ook om te kletsen, soms is het hier net een buurthuis (op de achtergrond klinkt een goede imitatie van Bor de Wolf...)

**6. Wat is de raarste verkoop die je ooit hebt gedaan?**

Er was een man, die kwam elke week een grote rol soldeer halen, van 25 gulden. Iedere week. Ik werd steeds nietwsgieriger en vroeg hem na lange tijd wat-ie er mee deed? Hij gebruikte die in z'n huis tegen boze geesten, tjaa...

7. Nog meer vreemde zaken?

Een vrouw kwam eens een flink aantal grote batterijen aanschaffen, van die dikke. Bij het afrekenen zei ze met een klein knipoogje: 'mijn man

werkt op de grote vaart, is veel weg'. Van die dingen.

8. Wat maakt een fysieke winkel in jouw branche uniek?

Advies. Ze komen iets kopen dat een probleem of een uitdaging oplost. Ik kan vaak adviseren wat daarvoor nodig is. En dat is zeker niet altijd dunder dan ze zelf hadden bedacht. Door dat advies en niet iemand perse op hoge kosten jagen, zorg je dat klanten de volgende keer graag terugkomen. (ondertussen rinkelt de (vaste) telefoon en verdwijnt Harry

Solderend Nederland gaat 'm missen, de man en de winkel waar je potjes, torretjes, buizen, banaanstekkers, of krokodillenbekjes kan kopen.

met een enorm lang snoer aan de telefoonhoorn in zijn magazijn...)

9. Gaan alle onderdelen eruit?

Bijna alles; een kleine selectie, waaronder 6000 elektronenbuizen gaan mee naar huis, die ga ik op mijn website samen met wat andere zaken nog aan de man brengen. De winkel gaat dicht; deels zal het wel woonhuis gaan worden denk ik. Eerst nog even flink wat voorraad verkopen...

10. Als ik burgemeester van Delft was dan...

Zou ik meer verdienen dan nu.