



Bas en Marian Van Meer in hun scheepswinkel in Harlingen.

Klassieke scheepswinkel aan de Noorderhaven

Voor eigenaren van klassieke schepen is het een vertrouwd adres: Scheepswinkel Van Meer in Harlingen. Al meer dan dertig jaar kunnen Bas en Marian Van Meer hun winkel aan de Noorderhaven. Voor elektronica en motoronderdelen moet je er niet zijn. Wel voor breekhamers, lullijzers en, misschien nog wel het belangrijkste, gedegen advies.

Zelfs op de meest grauwe en winderige januari dag heeft havenstad Harlingen aantrekkingskracht. In de verschillende havens liggen klippers en tjalken, het is geen dag om uit te varen. Aan de Noorderhaven heet Bas van Meer mij welkom in zijn scheepswinkel. Direct bij binnenkomst begint hij te vertellen dat zijn vrouw en hij net klaar zijn met de nieuwe inrichting. Kleding verkopen ze niet meer, dat werd te lastig om te importeren. Scheepsantiek heeft juist een prominentere plaats gekregen. De klanten daarvoor komen tot aan Duitsland en Zwitserland aan toe. Bas wijst naar een oude misthoorn. Een dubbele blaasbalg voert de lucht aan. 'Dit is een bijzonder ding. Hij is ook door duikers gebruikt, die de toeter dan vervangen door een luchtslang.' Daarnaast: een vooroorlogse seinlamp op gas, voorzien van een trekker. Ook bijzonder is de oude collectie buitenbeslagblokken. 'Die zijn moeilijk te verkrijgen, heel erg arbeidsintensief om te maken en dus duur.' Een la gaat open waar nog veel meer oude houten blokken liggen. Bovenop de kast staan opvallend fraaie scheepsmodellen, zowel oude als nieuwe. Dat Bas in het scheepswezen zijn roeping heeft gevonden is niet zo gek. 'Ik ben in 1959 geboren op de *Johanna Lucretia*, een houten topzeilschoener. De vissersboot (op zeiltekening gebouwd) was tijdens de Tweede Wereldoorlog afgezonken om confiscatie door de Duitsers te voorkomen. Toen ze weer naar boven gehaald werd



Een antieke misthoorn met een dubbele blaasbalg.

was ze in deplorabele staat, maar mijn vader was er op gebrand het schip van de ondergang te redden en weer zeilend te maken.' Vader Van Meer was technisch tekenaar van beroep en had zakelijk succes door de handel in wisselautomaten, het was immers de opkomst van de automatieken. Door de goede zaken kon er steeds meer gerestaureerd worden en begon het charteren naar Noorwegen en

Schotland. Het gezin leefde aan boord, en had eerst Amsterdam als uitvalsbasis, later Muiden en Enkhuizen. Ze stonden met hun schoener aan het begin van de chartervaart. Voor Bas betekende het een geweldige jeugd. 'Het was hartstikke leuk. Ik denk dat menigeen jaloers was om zo op te groeien.'

Scheepstimmerwerk

Het schip moest elke twee jaar voor onderhoud naar de werf Bültjer in Ditzum in Noord-Duitsland. Daar ging regelmatig een nieuwe gang erin, een keer een nieuwe kielbalk, een nieuwe voorsteven. Bas vond het werk geweldig en wist al snel dat hij ook scheepstimmerman wilde worden. Zijn vader vond het prima, maar dan moest hij wel kiezen: of in Ditzum, of bij 't Kromhout in Amsterdam. 's Winters was het wel heel erg rustig in Ditzum, dus koos Bas voor Amsterdam. Maar na een aantal jaren werd de drang groter om voor zichzelf te beginnen. Samen met zijn vrouw Marian – ze hadden elkaar in een café in Enkhuizen ontmoet – woonde hij op een kotter. Dat was een prima uitvalsbasis voor scheepstimmerwerk op locatie. Het gemis van een eigen werkplaats werd in de loop der jaren wel steeds sterker, vandaar dat Bas en Marian in 1979 in Harlingen neerstreken en aan de Rommelhaven een eigen werkplaats openden. Met een diepte van 30 meter was



In 1989 openden Bas en Marian van Meer hun scheepswinkel aan de Noorderhaven in Harlingen.

daar genoeg ruimte voor het maken van masten en zwaarden. Er kwam ook veel restauratiewerk voorbij en Bas had er aardigheid in om schepen op te kopen en op te knappen. Zo ook de *Estelle*, een Bermudakotter uit 1910. Terwijl de foto's op tafel komen, vertelt Bas over het bijzondere schip. 'Ik kende de *Estelle* al langer, een prachtig gelijnd klassiek S-spant jacht. Toen hoorde ik per toeval dat de kont in een plaatselijke kroeg zou komen te staan als bar. De kiel was al verkocht, en een week later zou de zaag erin gaan. Net op tijd hebben we haar gekocht. Ze stond bij Draaisma in Franeker op de kant en stond al heel lang droog. We hebben haar een weekend lang afgezonken om dicht te laten trekken. De betimmering was niet meer te redden, maar het schip zelf was kwalitatief heel goed. We

waren allebei op slag verliefd.' Veel tijd om van hun klassieker te genieten had het echtpaar niet, het werk ging immers altijd door. Na een aantal fantastische zeiltochten – 'we zeilden alles voorbij' – besloten ze haar toch maar door te verkopen. Met pijn in het hart, maar de *Estelle* was wel gered van de ondergang.

Marian: 'Het werk in de werkplaats was zwaar. Bas maakte zelf masten, zwaarden en roeren en begon het steeds meer in zijn rug te voelen. Dat had hij destijds ook bij zijn oude collega's bij Kromhout gezien. Het was tijd om iets anders te gaan doen.



Scheepsantiek heeft een prominentere plaats gekregen in de winkel. De klanten daarvoor komen tot aan Duitsland en Zwitserland aan toe.

Vanuit de werkplaats hadden we al wat klanten voor spullen zoals sluitingen. Ook hadden we al een magazijn, daar zetten we een kassa bij en zo werd dat een winkeltje. Het begon te lopen, en ook al was het helemaal niet zo bedacht, het werkte wel. Begin 1989 hebben we toen de werkplaats verkocht en het huidige winkelpand met bovenwoning aan de Noorderhaven gekocht.'

Chartervloot

Over de vraag of Harlingen een goede plek is gebleken voor een scheepswinkel hoeven Marian en Bas geen moment na te denken. 'Absoluut. We waren allebei al gek op Harlingen. Er zaten hier al vier watersportwinkels, maar niet één voor klassieke schepen. Ondertussen was hier namelijk ook een mooie chartervloot komen



De spindels die Bas van Meer zelf ontworpen heeft en inmiddels in het assortiment van Toplicht zijn opgenomen.

te liggen, die leek zo achter ons aangezeild, dus klandizie genoeg.' Het was ook de tijd dat Bas voor het eerst in contact kwam met het Duitse bedrijf Toplicht, gespecialiseerd in klassiek en traditioneel scheepsbeslag. 'Heel toevallig kreeg ik een catalogus in handen, het moet een van de eerste zijn geweest die ze uitbrachten. Ik zei tegen Marian, daar moeten we naar toe. Die hebben precies het assortiment dat wij ook willen verkopen. Toplicht wilde juist uitbreiden en zocht iemand die Nederlands sprak en de Nederlandse markt kende. In die beginjaren ging ik ook beurzen bezoeken voor Toplicht. Op een gegeven moment zeiden ze dat ik maar eens een rekening moest gaan sturen. Mijn antwoord was: maak ons liever maar agent. Daar moesten ze zeker wel een half jaar over nadenken. Maar ze gingen akkoord en sindsdien zijn wij hun enige agent. Dat is nu ruim dertig jaar geleden, dus het werkt wel. Het is leuk dat je elkaar van meet af aan kent en kan aanvullen. Zij bellen ook wel eens om te vragen of ik aan een specifiek product kan komen.'

Bas voegt regelmatig ook producten toe aan het assortiment van Toplicht. Hij laat een grote spindel zien. 'Dit is de enige spindel die Toplicht aanbood, maar voor de luiken van bijvoorbeeld charterschepen is die veel te groot. Schippers zochten een kleinere, dus die heb ik ontworpen en in productie laten nemen. Wanneer je zo'n zaak als Toplicht mee hebt kun je dat gemakkelijker doen om aan grotere aantallen te komen.' Het ontwerp van Bas is voorzien van een veiligheidspal in verband met de noodfunctie van een luik. Inmiddels heeft hij er al honderden van verkocht en is de kleine spindel ook opgenomen in de catalogus van Toplicht.

Naast Toplicht is Scheepswinkel Van Meer ook importeur van Spunflex, klassiek ogend, hoogwaardig modern touwwerk. Vaak gaat die verkoop in gigantische hoeveelheden, zoals toen de *Santa Maria Manuela* in Rotterdam lag voor een complete re-fit. De imponerende schoener uit Portugal werd in 1937 gebouwd voor de kabeljauwvangst en maakte deel uit van de beroemde 'white fleet'. Bas: 'Ze wilden Spunflex hebben en kwamen bij ons uit, of we even 6.000 meter konden leveren. Dat kon, en nu volgt er weer een bestelling. Alle tallships varen met dat touw, want het is ontzettend uv-bestendig. Voor ons zijn de dwarsgetuigde schepen de grootste klanten. Zoals de *Europa*, daar gaat 8.000 meter touw op.'

Moordende concurrentie

Als geen ander hebben Bas en Marian kunnen zien hoe de watersport afgelopen dertig jaar is veranderd. 'Wat opvalt is dat klanten vroeger meer dingen zelf konden repareren', vertelt Bas. 'Klanten van nu laten meer doen, voor alles wordt er nu hulp ingeroepen. Ook merken we dat er heel veel op internet besteld wordt. De concurrentie online is moordend. We hebben bijvoorbeeld ook nooit iets gedaan aan elektronica of motoronderdelen. De klant wil altijd het nieuwste model, en dan moet je alles op voorraad hebben. Wij bieden in onze winkel niet de courante dingen aan, die bestellen mensen toch online, kijkend naar de prijs. Ons assortiment in de winkel is daarom minder breed geworden. We hebben onlangs nog alle kleding eruit gegooid. Als je met kleding meedoet moet je zoveel merken hebben, dan moet je je daar volledig op richten. Wij verkochten vooral klassieke zeilkleding, maar de vraag veranderde en dan passen we de winkel aan.' 'Dat is ook ondernemerschap', vult Marian aan. 'Als je merkt dat de markt verandert, verander je mee. Dat was vroeger niet anders. Neem de tijd van de lemster aken. Die werden bij de vleet gebouwd en de werven bestelden bij ons allerlei materiaal. Op een gegeven moment kwam er een eind aan de nieuwbouw, er waren er al zo veel. Toen was ook een aanpassing nodig in de winkel.' Een van de producten die nog altijd heel belangrijk is voor de zaak gaat dwars

tegen de tijdgeest in: breeuwkatoen. Nog altijd verkopen ze grote bestellingen breeuwwerk, pek en breeuwkatoen. 'Het loopt al jaren goed maar het wordt alleen maar meer'. We zijn ook een van de weinigen die het nog verkopen.'

Lulijzer

De propvolle winkel, vol scheepsantiek, boeken en kaarten, modellen, en natuurlijk allerlei scheepsbenodigdheden, trekt in het vaarseizoen veel klandizie. Ze maken soms grappige dingen mee, vertelt Bas. 'Zo kwamen eens twee dames giechelend de winkel binnen. Ze waren gestuurd door hun mannen om een 'lulijzer' te kopen. Die hadden natuurlijk nooit gedacht dat we drie modellen te



Marian van Meer aan het werk met online bestellingen.

koop hadden. Doe de duurste maar, zeiden de dames. Dan kunnen we die kerels van ons mooi terugpakken!

In het winterseizoen is de winkel alleen op afspraak open. 'Daar krijgen we wel eens commentaar op, maar het werkt prima. Het was geen keuze uit luiigheid. 80% van onze omzet gaat online, daar kunnen we de kachel en het licht niet voor aan doen. En met de online shop hebben we er gewoon een winkel bij. Wel was het vroeger leuker, je had meer contact met de klanten om ze te helpen en te adviseren.' Toch is de adviseursrol ook bij online bestellingen nog van belang. Marian: 'Zo kom je weleens in een bestelling artikelen tegen die niet met elkaar in verhouding zijn. Of zoals laatst, dat er in een bestelling één verchroomd artikel zit terwijl de hele lijst messing is. Dan bel ik er even achteraan of dat echt wel de bedoeling is.' Service van de zaak.

Annemarie Lavèn

KORTINGSACTIE

Lezers van *Scherp Gesneden* ontvangen op vertoon van deze bon

10 % korting

op al het touwwerk in Scheepswinkel
Van Meer aan de Noorderhaven 8 in Harlingen.
De actie loopt tot en met 31 augustus 2023.