

# “Pap, de leraar zegt dat kleine bedrijfjes, dat verdwijnt allemaal”

Een onderzoek naar de verdwijning van de Lentse  
middenstand tussen 1945 en 1970



J.H. Rensen met zijn bestelauto, 1962/63, persoonlijk archief Pim Rensen.

Michiel Hampsink  
S4300351  
michiel.hampsink@student.ru.nl  
Bachelorscriptie Geschiedenis, Radboud Universiteit Nijmegen  
Begeleider: Prof. Dr. J. Kok  
Nijmegen, 15 augustus 2017  
9329 woorden

## Inhoud

1. Inleiding .....	2
2. Status Quaestionis .....	3
3. Overlevings- en familiestrategieën van de middenstand in Nederland .....	9
Overlevings- en familiestrategieën van boeren, thuiswerkers en industriearbeiders .....	9
Armoedestrategieën van Franse en Duitse middenstanders .....	12
Independent shopkeepers in opkomende economieën .....	13
4. Toepasbaarheid in de Nederlandse context .....	16
Toepasbaarheid van diverse strategieën en de Nederlandse context .....	16
Van kleine baas naar grote knecht in Lent .....	21
5. Conclusies .....	26
6. Suggesties voor toekomstig onderzoek .....	27
Literatuurlijst .....	28
Bijlage .....	30
Vragenlijst Bachelorscriptie, Audrey Noteboren & Michiel Hampsink .....	30
Interviews .....	32
Reuser (18 mei 2017) .....	32
Berkien (23 mei 2017) .....	41
Theunissen (24 mei 2017) .....	44
Bouwmeister (26 mei 2017) .....	55
Rensen (6 juni 2017) .....	64

## 1. Inleiding

De periode 1945-1970 is in Nederland een periode van wederopbouw, sterke economische groei en gastarbeiders. Terwijl de Nederlandse economie opveerde na de oorlog, werd de middenstand vreemd genoeg weggevaagd. Deze schijnbare tegenstelling staat centraal in deze scriptie. De belangrijkste vraag die deze scriptie zal beantwoorden is: welke strategieën hanteerde de Nederlandse middenstand in de periode 1945-1970 om het hoofd boven water te houden? Hieruit vloeien enkele andere vragen voort. Zijn deze strategieën een doel op zich of is de keuze voor het middenstandsbestaan een armoedestrategie? Levert het middenstandsbestaan genoeg geld op om van te leven? Welke strategieën hanteren middenstanders om de zaak succesvol te laten zijn? Hoe binden middenstanders hun klanten aan hun zaak? Waar halen middenstanders hun koopwaar vandaan? Hoe was de relatie tussen leveranciers en middenstanders? Wat is de rol van de vrouw en de kinderen in de zaak? Wat doet de middenstand verdwijnen na de oorlog? Wat is de ervaring van kinderen die opgroeiden in een middenstandsgezin in de periode 1945-1970?

Deze scriptie zal geen volledig antwoord kunnen geven op alle vragen vanwege de aard van dit werk en het gebrek aan wetenschappelijke literatuur betreffende middenstanders in Nederland. Daarom beoogt deze scriptie een verkenning te zijn in het academisch onderzoek naar de geschiedenis van de Nederlandse middenstand.

## 2. Status Quaestionis

De term middenstand heeft verschillende betekenissen voor en na de Tweede Wereldoorlog. Voor de Tweede Wereldoorlog sloeg de term middenstander op “een individu die zich in de lage middenklasse bevindt samen met de lagere ambtenaren en laagopgeleid kantoorpersoneel”.<sup>1</sup> Deze definitie snijdt na de oorlog echter geen hout meer. Het ‘midden’ in middenstand is niet accuraat omdat deze groep veelal minder verdiende dan een geschoolde arbeider en omdat er tussen middenstanders grote verschillen bestonden. Van ‘stand’ was na de oorlog al helemaal geen sprake meer wat alleen al genoeg reden geeft deze oude interpretatie van het woord te vervangen. Daarnaast dekt de verouderde betekenis de vereiste ondernemerskwaliteiten die vanaf 1954 vereist waren niet.<sup>2</sup> Vanaf 1954 hadden middenstanders een middenstandsdiploma (later Algemene Ondernemers Vaardigheden, AOV) nodig.<sup>3</sup> Hiermee werd de middenstander feitelijk een MKB-er. Om de overlap tussen de middenstand en het vanaf de jaren ‘60 geïntroduceerde Midden- en Kleinbedrijf zichtbaar te maken zal ik de definitie van een middenstander als ‘lid van een sociale groep van kleine winkeliers of eigenaars van kleine bedrijven hanteren’. In deze scriptie zal ik daarom de term middenstand hanteren zonder de vooroorlogse betekenis ervan.

De jaren 1945-1970 waren een periode van grote economische, politieke, culturele en sociale verandering. Nederland kwam gehavend uit de oorlog en moest weer worden opgebouwd. Deze wederopbouw staat vooral bekend als een saaie periode waar weinig in veranderde,<sup>4</sup> gevolgd door de roerige jaren ‘60. In de literatuur komt duidelijk naar voren hoe de normen en waarden veranderden en hoe de werkloosheid praktisch verdween.<sup>5</sup> Naast het opbouwen van een sterke economie werd er ook een verzorgingsstaat opgetuigd die ouderen en werklozen een vangnet bood. De Algemene Ouderdomswet van 1957 en de bijstandswet van 1965 waren de kern van dit vangnet. De literatuur mist echter een groep werkenden die zwaar onder druk kwam te staan in deze periode van economische groei en het ontstaan van een sociaal vangnet, de middenstanders. Deze onderbelichte groep ondervond in deze periode juist een enorme kaalslag door rayonering (regionale indeling van het afzetgebied), fusering, schaalvergroting en warme (financiële tegemoetkoming van gedwongen sluiting) en koude sanering (gedwongen sluiting zonder tegemoetkoming).<sup>6</sup> Een

---

<sup>1</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 17.

<sup>2</sup> Pompe, Tillaart van den en Uxem van, ‘Van middenstander naar ondernemer. Over de kleine zelfstandige in een veranderende samenleving’, 203-4.

<sup>3</sup> L.A. Donkers, *Vestingswet Bedrijven 1954* (1954), BWBR0002130.

<sup>4</sup> S. Stuurman, ‘Het zwarte gat van de jaren vijftig’, *Kleio* 25:8 (1984), 6.

<sup>5</sup> J.H. Pompe, H.J.M. Tillaart van den en F.W. Uxem van, ‘Van middenstander naar ondernemer. Over de kleine zelfstandige in een veranderende samenleving’, *Sociologische Gids* 30:3-4 (1983), 209.

<sup>6</sup> Tessel Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*. (Meppel, 2016; 1ste ed.), 229-30.

verklaring voor het ontbreken van deze groep in de literatuur kan liggen in het feit dat de verdwijning van de middenstanders in de periode 1945-1970 geruisloos verliep doordat ze direct een baan konden vinden in de groeiende industrie.<sup>7</sup> Daarnaast waren de middenstandsverenigingen niet bijzonder sterk gericht op het behoud van de lokale middenstand of vereniging van de leden,<sup>8</sup> maar vooral op bijscholing, inspraak en sociale activiteiten.<sup>9</sup> Een andere verklaring kan het gebrek aan archiefvorming zijn van deze beroepsgroep.<sup>10</sup>

In de periode 1950-1969 is er sprake van een vertwintigvoudiging van de werkgelegenheid in grootwinkelbedrijf en coöperaties. In dezelfde periode steeg de werkgelegenheid in het MKB met 'slechts' dertig procent. In deze periode slonk het aantal zaken die levensmiddelen verkochten van 80.600 naar 56.200. Het aantal slijters en tabakzaken verminderde met een kwart en het aantal detailhandelaren die textiel en schoeisel verkochten verminderde met vijf procent.<sup>11</sup> Kijkende naar de middenstanders in een periode van kaalslag komt de vraag op hoe deze groep het hoofd boven water hield. Of in andere woorden gesteld: 'welke overlevingsstrategieën hanteerde deze groep'? Middenstanders opereerden in familieverband waarmee een link naar de theorieën betreffende familiestrategieën snel gemaakt is.<sup>12</sup> Familiestrategieën gaan ervanuit dat het gezin de beste manier is voor individuele overleving. Binnen deze strategieën is er een gemeenschappelijk budget wat het gezin, en haar individuele leden, meer flexibiliteit brengt in veranderende omstandigheden.<sup>13</sup> Internationaal is er veel wetenschappelijke aandacht voor *independent retailers* en hun overlevings- en familiestrategieën. Deze onderzoeken richten zich op ontwikkelingslanden en de rol van het middenstandsbestaan als overlevingsstrategie.<sup>14</sup> De westerse middenstander is in de literatuur echter nog grotendeels onbelicht. In mijn ogen is dit een vreemd gegeven als je bedenkt dat er in 1950 bijna een miljoen mensen in middenstandsbedrijven werkten.<sup>15</sup> Wel zijn er vele historische verenigingen die via de *oral history* methode (wetenschappelijk onderzoek op basis van mondelinge

---

<sup>7</sup> Pompe, Tillaart van den en Uxem van, 'Van middenstander naar ondernemer. Over de kleine zelfstandige in een veranderende samenleving', 209.

<sup>8</sup> Joseph Jones, 'Vichy France and Postwar Economic Modernization: The Case of the Shopkeepers', *French Historical Studies* 12:4 (1982), 546.

<sup>9</sup> Henk Pors, *Kleine geschiedenis van de grote middenstand* (Assen, 1993), 62-65.

<sup>10</sup> Hartmut Berghoff, 'The End of Family Business? The Mittelstand and German Capitalism in Transition, 1949-2000', *The Business History Review* 80:2 (2006), 266.

<sup>11</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 229.

<sup>12</sup> *Ibid*, 18.

<sup>13</sup> Michiel Baud, 'Huishouden, gezin en familienetwerk. Een eerste inleiding op de thematiek', in: Michiel Baud en Theo Engelen (red.), *Samen Wonen, Samen Werken?1* (Hilversum, 1994), 27-28.

<sup>14</sup> Zie bijvoorbeeld het 'The next 4 billion' rapport van het World Resources Institute.

<sup>15</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 114.

overlevering) informatie verzamelen over middenstanders in bepaalde steden en wijken.<sup>16</sup> Hierbij moet natuurlijk de kanttekening geplaatst worden dat *oral history* haar beperkingen kent. Zo bedriegt ons geheugen ons snel en maken we ons eigen verleden mooier dan het daadwerkelijk was.<sup>17</sup> Omdat het ondoenlijk is voor deze scriptie om tientallen losse artikelen op te zoeken van deze verenigingen, welke vooral in de desbetreffende lokale archieven te vinden zijn, focus ik mij op het werk van Tessel Pollmann. Pollmanns recente boek *Liever kleine baas dan grote knecht* bundelt honderden artikelen van lokale historische verenigingen tot één doorlopend verhaal. Dit doorlopende verhaal schetst het 'grote verhaal' van de Nederlandse middenstand in de periode 1920-1970.<sup>18</sup> Het werk is een aaneenrijging van anekdotes met impliciete algemene patronen en regels. In beperkte mate maakt Pollmann gebruik van wetenschappelijke artikelen waarmee ze op interessante wijze de ervaringen en meningen uit de tijd zelf tegen het licht houdt. Echter, ik mis in Pollmans werk de (expliciete) algemene regels en strategieën die de wetenschappelijke literatuur wel biedt. Om deze reden wil ik dan ook kijken welke impliciete regels en strategieën van anekdotes doorgetrokken kunnen worden naar een groter deel van de groep middenstanders.

In de Nederlandse en West-Europese literatuur wordt wel al geruime tijd gekeken naar de familiestrategieën van boeren, thuiswerkers en stedelijke industriearbeiders. Bij deze groepen is vastgesteld dat de transactie theorie een grote rol speelt.<sup>19</sup> Deze theorie gaat uit van een balancerende kracht of differentiatie van status-structuren binnen families. Kort samengevat houdt de transactietheorie in dat familieleden bereid zijn elkaar te helpen met de gedachte dat ze op een later moment hier iets soortgelijks voor terugkrijgen, of dit nu geld is of een handeling betreft. De theorie stelt hiermee dat handelingen elkaar natuurlijk uitbalanceren. Het kan ook zijn dat deze uitbalancering niet plaatsvindt waarmee er binnen families status en sociale verschillen gaan ontstaan.<sup>20</sup> De beperktheid van deze theorie is dat ze uitgaat van rationele motieven terwijl er altijd enige irrationaliteit speelt bij mensen. Die irrationaliteit kan gedeeltelijk verklaard worden door cultuur, religie<sup>21</sup> en het brein.<sup>22</sup> Door internationaal onderzoek naar de middenstand te combineren met de bestaande, vooral anekdotische, documentatie van de middenstanders en met literatuur betreffende boeren, thuiswerkers en stedelijke industriearbeiders kan ik kijken in hoeverre hun

---

<sup>16</sup> Zo is er het Oral historyteam in Amersfoort dat kinderen van bekende middenstanders in de stad uitgebreid heeft geïnterviewd, het project Rotterdam Vertelt en het werk van talloze kleinere historische verenigingen als de historische vereniging Marithaime die zich richt op de geschiedenis van de Overbetuwe.

<sup>17</sup> Donald A. Ritchie, *Doing Oral history* (Oxford, 2015; 3de ed.), 9-10.

<sup>18</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 9-11.

<sup>19</sup> Jan Kok, 'Collectieve strategie en individuele levensloop', in: Michiel Baud en Theo Engelen (red.), *Samen Wonen, Samen Werken?* (Hilversum, 1994), 108-16.

<sup>20</sup> Peter Michael Blau, *Exchange and power in social life* (New York, 1964), 14.

<sup>21</sup> Kok, 'Collectieve strategie en individuele levensloop', 98-99.

<sup>22</sup> Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (New York, 2011).

armoede- en familiestrategieën toepasbaar zijn op de Nederlandse middenstand in de jaren 1945-1970. Daarnaast zal ik in het werk van Pollmann en in de interviews achterhalen in welke mate handelingen elkaar uitbalanceren.

Enkele concepten die naar voren komen in de artikelen over de opkomende economieën zijn impliciet terug te vinden in de literatuur over de Nederlandse middenstanders. Een voorbeeld hiervan is de rol die middenstanders in ontwikkelingseconomieën innemen in relatie tot hun leveranciers, klanten en familie. Het belang hiervan berust sterk op de afhankelijkheidsrelatie die bestaat tussen alle groepen. Middenstanders kopen op krediet hun waren in en verkopen het vaak ook weer op krediet aan klanten. Zo ontstaat een afhankelijkheidsrelatie waar goede relaties cruciaal zijn om te overleven.<sup>23</sup> Daarnaast vormt de persoonlijke relatie de basis voor zakendoen tussen leveranciers en middenstanders en niet de eventuele economische winst.<sup>24</sup> Dit concept komt ook naar voren in het werk van Pollmann die de relatie tussen middenstander en leverancier en tussen middenstander en klant terugbrengt tot drie factoren. Ten eerste, de rol van religie in de verzuilde periode van de Nederlandse geschiedenis. Vooral voor katholieken was het belangrijk om de middenstander van de eigen zuil te steunen. Dit kon betekenen dat een gezin wekelijks bij drie verschillende bakkers haar brood haalde om ze allemaal te steunen. Ten tweede, een sober leven voor de buitenwereld om te tonen dat het geld nodig was. Vooral in de eerste jaren na de oorlog, maar ook erna, deden middenstanders hun best hun welvaart te verbergen omdat dit klanten ertoe kon brengen hun behoeftes bij een middenstander te halen die het geld meer nodig had. Ten derde, de rol van discretie en een goede band met klanten en leveranciers. Doordat winkeliers individuen waren waar klanten hun roddels en politieke ideeën kwijt konden zonder dat deze gedeeld zou worden, ontstond er een idee van een leuk en persoonlijk contact tussen klant en winkelier. Deze band was echter zeer begrensd en voor de winkelier vooral een noodzakelijk middel om klanten te binden. Deze drie factoren leidden tezamen tot een netwerk van relaties en gunsten tussen leveranciers en middenstanders en tussen klanten en middenstanders.<sup>25</sup>

Naast de noodzaak tot afhankelijkheidsrelaties om genoeg inkomen te genereren, constateer ik dat de ontwikkeling van de Nederlandse middenstand in de jaren 1945-1970 overeenkomstig is met de ontwikkeling die nu plaatsvindt voor de middenstand in ontwikkelingslanden. In Nederland leefden veel middenstanders rond de armoedegrens en was het middenstandsbestaan van velen een

---

<sup>23</sup> Himadri Chaudhuri, Kaushik Kundu en Dev Sarkar, 'Developing a conceptual model of small independent retailers in developing economies: the roles of embeddedness and subsistence markets', *AMS Review* 6:3 (2016), 182-83.

<sup>24</sup> *Ibid*, 186.

<sup>25</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 127-29.

armoedestrategie.<sup>26</sup> Met de komst van de verzorgingsstaat en de groeiende economie konden deze middenstanders instromen in de industrie en andere sectoren.<sup>27</sup> Naast het feit dat velen nu een goed loon hadden daalden de kosten voor levensonderhoud ook door rationering en schaalvergroting.<sup>28</sup> Het mes van schaalvergroting en sanering sneed dus aan twee kanten. Enerzijds daalden de algemene kosten voor het levensonderhoud en anderzijds konden veel mensen instromen in goed betaalde banen waarmee ze het arme middenstandsbestaan achter zich konden laten. Het voorstel voor een meer marktgerichte benadering voor de middenstand in ontwikkelingslanden beoogt hetzelfde te doen.<sup>29</sup> Het probleem is dat in veel ontwikkelingslanden de grote groep middenstanders inefficiënt werken en effectieve marktwerking belemmeren. Ironisch genoeg zijn er veel private partijen, zoals supermarktketens en multinationals, die hogere lonen bieden en lagere prijzen.<sup>30</sup> Dit lijkt sterk op de situatie in Nederland voor het ingrijpen van de overheid en private partijen.<sup>31</sup> Een soortelijke strategie kan in deze landen dus eenzelfde ontwikkeling stimuleren als die in Nederland plaatsvond in de periode 1945-1970.

Voor dit onderzoek kijk ik naar de motivatie achter het hanteren van het middenstandsbestaan als overlevingsstrategie in Nederland en deze strategie zelf. Hiervoor zal ik literatuur uit vier onderzoeksvelden halen en interviews afnemen. Ten eerste zal ik uit familie- en overlevingsstrategieën van boeren, thuiswerkers en industriearbeiders de prevalerende strategieën halen. Ten tweede zal ik hetzelfde doen op basis van literatuur over de Franse en Duitse middenstand in de periode 1945-1970. Ten derde herhaal ik deze methode om hetzelfde te doen op basis van hedendaags onderzoek naar de *independent shopkeepers*, de huidige middenstand, in India en andere opkomende economieën. Ten vierde kan ik op basis van deze drie groepen literatuur vervolgens de strategieën naast de anekdotes uit Pollmans werk leggen om te kijken in welke mate deze strategieën gehanteerd werden in de Nederlandse context van 1945-1970. Ten vijfde zal ik interviews afnemen volgens de *oral history* methode in het dorp Lent, nabij Nijmegen. Deze interviews zal ik transcriberen en analyseren aan de hand van de strategieën die ik uit de literatuur zal destilleren. De keuze voor dit dorp is snel gemaakt. Het dorp bevindt zich onder de rook van de stad waar in 1948 de eerste Nederlandse zelfbedieningswinkel naar Amerikaans gebruik geopend

---

<sup>26</sup> *Ibid*, 90-91.

<sup>27</sup> Pompe, Tillaart van den en Uxem van, 'Van middenstander naar ondernemer. Over de kleine zelfstandige in een veranderende samenleving', 209.

<sup>28</sup> *Ibid*, 208.

<sup>29</sup> Allen L. Hammond e.a., *The next 4 billion. Market size and business strategy at the base of the pyramid*. (Washington DC, 2007), 5-7.

<sup>30</sup> Chaudhuri, Kundu en Sarkar, 'Developing a conceptual model of small independent retailers in developing economies: the roles of embeddedness and subsistence markets', 186.

<sup>31</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 90-91.



werd.<sup>32</sup> Daarnaast worden overlevingsstrategieën pas duidelijk zodra ze falen.<sup>33</sup> Aangezien de middenstand in Lent tegen 1970 praktisch verdwenen was zijn er veel mogelijkheden om interviews af te nemen over het falen van de overlevingsstrategieën. Met het werk van Pollmann en de interviews wil ik duidelijkheid scheppen over de overlevings- en familiestrategieën van de middenstand en in het bijzonder in welke mate deze wel of juist niet overeenkomen met de overige literatuur. Het werk van Pollmann en vooral de interviews bieden hier met name een kans om te onderzoeken of er ook nog reeds onbenoemde strategieën zijn die gehanteerd werden.

In het eerste hoofdstuk zal ik de overlevings- en familiestrategieën van de boeren, thuiswerkers en industriearbeiders, Duitse en Franse middenstanders en de *independent shopkeepers* uit internationale literatuur destilleren. Deze zal ik vervolgens in het tweede hoofdstuk naast het werk van Pollmann leggen om te kijken in hoeverre deze strategieën toepasbaar zijn in de Nederlandse context. Daarnaast zal ik met behulp van interviews de strategieën toetsen aan de werkelijkheid in Lent. Hier zal duidelijk worden in of en in hoeverre deze strategieën gehanteerd werden. Ik besluit deze scriptie met mijn conclusies, eventuele aanvullingen op de strategieën van de middenstand en suggesties voor toekomstig onderzoek.

---

<sup>32</sup> Joshua Livestro, *De adem van grootheid : Nederland in de jaren vijftig* (Amsterdam, 2006), 173.

<sup>33</sup> Laurel L. Cornell e.a., 'Family Strategy: A dialogue', *Historical Methods* 20:3 (1987), 123.

### 3. Overlevings- en familiestrategieën van de middenstand in Nederland

Zoals reeds in de Status Quaestionis vastgesteld is er nauwelijks Nederlandse literatuur omtrent de overlevings- en familiestrategieën van de middenstand in Nederland. Daarom zal ik in dit hoofdstuk strategieën uit de internationale literatuur destilleren. Hiertoe zal ik eerst literatuur die betrekking heeft op boeren, thuiswerkers en industriearbeiders in de internationale context behandelen. Vervolgens zal ik deze internationale literatuur vergelijken met literatuur betreffende de naoorlogse middenstand in Frankrijk en Duitsland en hedendaagse literatuur betreffende de *independent shopkeepers* in ontwikkelingslanden. In het volgende hoofdstuk zal ik kijken in hoeverre deze strategieën aan bod komen in de bestaande literatuur betreffende de Nederlandse middenstand en in de afgenomen interviews.

#### Overlevings- en familiestrategieën van boeren, thuiswerkers en industriearbeiders

De term 'familiestrategie' lijkt een zekere vorm van machteloosheid van het individu te impliceren, maar dit is echter niet waar.<sup>34</sup> Deze strategieën zijn juist manieren om de mogelijkheden voor individuele gezinsleden te verruimen wat op zijn beurt de motivatie om het gezin in stand te houden vergroot.<sup>35</sup> Hier moet wel een slag om de arm gehouden worden omdat familiestrategieën geen coherente strategieën van een gezin zijn, maar eerder een bundeling van individuele belangen die samen lijken te vallen wanneer een strategie succesvol is.<sup>36</sup> Maar wat zijn nu deze strategieën? Tilly spreekt in het kader van het Franse proletariaat in het einde van de negentiende eeuw over: migratie, vruchtbaarheid, scholing, arbeidsparticipatie, huwelijksleeftijd en inwonen met kinderen.<sup>37</sup> Deze strategieën zorgen ervoor dat een gezin geld kon sparen wat individueel een stuk lastiger is. Al deze strategieën kunnen zowel korte termijn als lange termijn zijn.<sup>38</sup> Dit heeft ermee te maken dat de familie slechts de schakel is tussen het individu en de markt. Hiermee zijn de arbeidsmarkt en productieve systemen van invloed op zowel individuele keuzes als familiestrategieën.<sup>39</sup>

In Jan Koks bijdragen aan de essaybundel 'Samen Wonen, Samen Werken?' vat Kok de collectieve strategieën voor boeren, thuiswerkers en stedelijke industriearbeiders samen. Hierin komt naar voren dat in bepaalde gebieden het geval van boeren het erfsysteem grote invloed had op

---

<sup>34</sup> Louise A. Tilly, 'Individual Lives And Family Strategies In The French Proletariat', *Journal of Family History* 4:2 (1979), 138.

<sup>35</sup> Baud, 'Huishouden, gezin en familienetwerk. Een eerste inleiding op de thematiek', 27-28.

<sup>36</sup> Cornell e.a., 'Family Strategy: A dialogue', 123.

<sup>37</sup> Tilly, 'Individual Lives And Family Strategies In The French Proletariat', 138.

<sup>38</sup> Cornell e.a., 'Family Strategy: A dialogue', 118.

<sup>39</sup> Tilly, 'Individual Lives And Family Strategies In The French Proletariat', 151.

de familiestrategieën. Zo waren er hoge percentages permanent ongehuwden, hoge huwelijksleeftijden, grote samengestelde huishoudens en veel buitenechtelijke geboortes bij Europese boeren. Dit werd veroorzaakt door een gebrek aan overerfbaar bezit. Als de boeren toegang hadden tot liquide middelen konden strategieën toegepast worden waar kinderen van boeren aan een eigen boerderij geholpen konden worden. Voor het opzetten van een eigen bedrijf konden kinderen geld lenen bij hun ouders en was het streven om te trouwen binnen de stand om meer liquide middelen te vergaren.<sup>40</sup> Daarnaast konden boeren met grote boerderijen meer betekenen voor hun kinderen wat terug gevonden kan worden in het aantal kinderen dat thuis bleef wonen om te zorgen voor de ouders wanneer deze oud werden.<sup>41</sup> Hierdoor was het voor goed bedeelde boeren goed mogelijk om een langetermijnstrategie uit te stippelen voor hun kinderen. De lange termijnmogelijkheden voor pachters waren beperkt door onzekerheid en een gebrek aan bezit. In het kader van de thuiswerkers valt op dat kinderen juist niet lang thuis bleven wonen en juist snel wegtrokken. Al op jonge leeftijd moesten kinderen het gehele jaar meewerken. Hierdoor was er geen tijd voor onderwijs. Op relatief jonge leeftijd trokken de kinderen uit huis om elders te werken of om te trouwen en zelf een huishouden op te zetten. Daarnaast was er tijdelijke migratie mogelijk waarbij kinderen elders gingen werken en na verloop van tijd terugkwamen met gespaard loon.<sup>42</sup> Migratie is in dit kader een strategie waarbij enerzijds arbeidskracht werd onttrokken aan de familie maar waarbij er anderzijds een lagere consumptie was. Hier kwam bij dat 'uitgestoten' familieleden ook een manier konden zijn om extra inkomen te genereren.<sup>43</sup> De strategie van migratie kon ook gelden als tijdelijke maatregel in het geval van een depressie of crisis waarbij de migrant weer terugkeerde als de situatie was verbeterd.<sup>44</sup>

De stedelijke industriearbeiders hanteerden in de negentiende eeuw strategieën waarin de centrale rol het familie belang was. In deze gezinnen kwam het *poolen* van loon door werkende mannen, vrouwen en kinderen veelvuldig voor. De vruchtbaarheid en huwelijksleeftijd lagen hoog en veel kinderen bleven bij hun ouders wonen. De kinderen konden nauwelijks het huis uit doordat de lonen ontoereikend waren om zelfstandig te gaan wonen.<sup>45</sup> Pas wanneer de kinderen een substantieel zelfstandig inkomen hadden konden ze het huis uit gaan.<sup>46</sup> Daarnaast verrichtte de moeder veel huishoudelijke taken zolang de kinderen inwonend bleven. De vrouw zat tussen de rol

---

<sup>40</sup> Kok, 'Collectieve strategie en individuele levensloop', 110-11.

<sup>41</sup> Michael Anderson, *Family Structure in Nineteenth Century Lancashire* (Cambridge, 1971), 95.

<sup>42</sup> Kok, 'Collectieve strategie en individuele levensloop', 112.

<sup>43</sup> Michiel Baud, 'Familienetwerken, redistributie van inkomen en migratie', in: Michiel Baud en Theo Engelen (red.), *Samen Wonen, Samen Werken?* (Hilversum, 1994), 141.

<sup>44</sup> Anderson, *Family Structure in Nineteenth Century Lancashire*, 150.

<sup>45</sup> Kok, 'Collectieve strategie en individuele levensloop', 113-14.

<sup>46</sup> Anderson, *Family Structure in Nineteenth Century Lancashire*, 127.

van huisvrouw en (fabrieks-)arbeider in naar de behoefte van het gezin.<sup>47</sup> Tilly stelt in dit kader dan ook dat wanneer het gecombineerde loon boven het minimum lag de vrouw steeds meer kon gaan bijdragen aan het huishouden.<sup>48</sup> Dit deed ze omdat de economische waarde van haar werk in het huishouden groter was dan wat ze kon verdienen met betaalde arbeid. Ze kon natuurlijk pas meer gaan doen in het huishouden als de noodzakelijke inkomsten voor directe bestedingen stabiel binnenkwamen en het gezin zich niet meer onder de armoedestandaard bevond.<sup>49</sup> Scholing speelde een kleine rol omdat het inkomen van kinderen hard nodig was. Tilly omschrijft de houding van ouders dan ook als “onrustig afwachtend totdat de kinderen loonarbeiders werden”.<sup>50</sup> Tegen het einde van de negentiende eeuw werd kinderarbeid beperkt en werd verplicht onderwijs ingevoerd. Hierdoor werden de nadelen voor grote gezinnen groter dan de voordelen en nam de vruchtbaarheid af. De focus verlegde zich van de overleving van het gezin, en met name de ouders, naar de toekomst van de kinderen. Hiermee veranderden dan ook de strategieën die gezinnen gingen toepassen en kregen kinderen de mogelijkheid hun eigen levensdoelen te stellen.<sup>51</sup>

Uit deze paragraaf kunnen we enkele algemene strategieën halen die voor alle drie de groepen gehanteerd worden in het kader van de armoedestrategieën van families. Ten eerste de vruchtbaarheid, waarbij boeren minder (legitieme) kinderen hadden door het erfrecht terwijl industriearbeiders juist veel kinderen kregen. Ten tweede de huwelijksleeftijd, die in alle gevallen hoog lag en waarbij er in het geval van boeren er ook veel ongehuwden waren. Ten derde het inwonen met kinderen, dat in het geval van boeren en industriearbeiders een goed werkende strategie bleek voor de ouders. In het geval van thuiswerkers was dit echter niet de prevalerende strategie en werd er vaker gekozen voor migratie. Dit brengt ons bij onderdeel vier, migratie. In alle groepen was er sprake van migratie. Dit kon zijn in het kader van een depressie of crisis, waarbij de migrant zijn heil tijdelijk elders zoekt. Of in het kader van een (tijdelijke) verlaging van consumptie en het sparen van loon voor de familie. Ten vijfde speelt de arbeidsparticipatie van de vrouw een rol. Indien nodig kan zij in alle contexten werken, maar haar arbeid leverde de meeste waarde op als huisvrouw, maar dit was enkel mogelijk als het gezamenlijke inkomen boven de armoedegrens lag. Als laatste speelde scholing een rol in het kader van de industriearbeiders. Er was wel sprake van scholing, maar nog zeer beperkt doordat kinderen hard nodig waren om het gezinsinkomen te verhogen.

---

<sup>47</sup> Kok, 'Collectieve strategie en individuele levensloop', 113-14.

<sup>48</sup> Lousie A. Tilly, 'The Family Wage Economy Of A French Textile City: Roubaix, 1872-1906', *Journal of Family History*, 1979, 392.

<sup>49</sup> Anderson, *Family Structure in Nineteenth Century Lancashire*, 72-73.

<sup>50</sup> Tilly, 'Individual Lives And Family Strategies In The French Proletariat', 143.

<sup>51</sup> Kok, 'Collectieve strategie en individuele levensloop', 114-15.

## Armoedestrategieën van Franse en Duitse middenstanders

Joseph Jones beschrijft in zijn artikel de economische situatie van Frankrijk na de Tweede Wereldoorlog. Hierin valt op dat er veel middenstanders waren voor, tijdens en na de oorlog omdat het een populaire strategie was om de sociale ladder te beklimmen. Het middenstandsbestaan bood veel kansen en had vele voordelen voor de gemiddelde Fransman. Vooral de vrijheid en de afwezigheid van werkloosheid waren belangrijke motivaties voor individuen om zich te storten op het middenstandsbestaan.<sup>52</sup> Dat er weinig werkloosheid was verhulde echter dat het middenstandsbestaan zwaar was. Er waren veel faillissementen, maar toch groeide het aantal middenstanders na de oorlog fors. Dit zit hem vooral in het feit dat financiële en technische barrières ontbraken,<sup>53</sup> maar ook hadden middenstanders nauwelijks financiële training wat hen onvoorspelbaar maakte.<sup>54</sup>

Hartmut Berghoff beschrijft de situatie van de middenstand in Duitsland tot 1970 en de dominantie van de middenstand in de economie.<sup>55</sup> In de Duitse visie is de middenstand de verbinding tussen schrijnende armoede en immorele rijkdom.<sup>56</sup> Hiermee is het net zoals in het werk van Jones een manier om de armoede te ontvluchten en een manier voor individuen om de sociale ladder te beklimmen. Berghoff geeft enkele kenmerken voor middenstandsbedrijven waaronder: emotionele betrokkenheid, generationele continuïteit, patriarchaal, informeel en onafhankelijk. De emotionele betrokkenheid komt natuurlijk voort uit het feit dat je als middenstander volledig afhankelijk van de zaak was voor je inkomen. Daarnaast was een opvolging door de oudste zoon niet ongevoelbaar waardoor de generationele continuïteit zorgt voor emotionele betrokkenheid. Binnen de middenstandszaken heerste een sterke patriarchale structuur doordat dit type bedrijven fungeerde als een grootfamilie. Samen met informeel contact binnen de zaak zorgde dit voor sterke interne sociale cohesie. Als laatste typeerden middenstandszaken zich door hun onafhankelijke houding. Berghoff beschrijft in dit kader hoe buitenstaanders altijd met veel argwaan bekeken werden en hoe samenwerking een heikel punt was bij de middenstand.<sup>57</sup>

---

<sup>52</sup> Jones, 'Vichy France and Postwar Economic Modernization: The Case of the Shopkeepers', 544.

<sup>53</sup> *Ibid*, 546.

<sup>54</sup> *Ibid*, 559.

<sup>55</sup> Berghoff, 'The End of Family Business? The Mittelstand and German Capitalism in Transition, 1949-2000', 263.

<sup>56</sup> *Ibid*, 266.

<sup>57</sup> *Ibid*, 272-75.

## *Independent shopkeepers in opkomende economieën*

In de literatuur over de middenstand in opkomende economieën<sup>58</sup> ligt er een duidelijke focus het middenstandsbestaan als noodzakelijkheid door het ontbreken van betrouwbare arbeidsmogelijkheden en inkomensgaranties.<sup>59</sup> Naast noodzaak is het middenstandsbestaan ook aantrekkelijk als middel om als eigen baas te zorgen voor geld. Het middenstandsbestaan creëert een *negotiable fate* waar het individu volledige verantwoordelijkheid draagt voor het inkomen, zij het een tekort of overschot.<sup>60</sup> In de brede zin van het woord houdt de term in dat individuen hun lot accepteren, maar hierbinnen het beste ervan kunnen maken. Dit is anders dan het individualisme West-Europa en Noord-Amerika waar het individu de volledige verantwoordelijkheid draagt voor zijn lot. Het zal dan ook geen verrassing zijn dat het idee van *negotiable fate* populair is in opkomende economieën.<sup>61</sup> Het ontvluchten van armoede en het heft in eigen handen kunnen nemen zijn hiermee terugkerende argumenten voor de vlucht in het middenstandsbestaan. Binnen het middenstandsbestaan gelden enkele strategieën die we bij de boeren, thuiswerkers en industriearbeiders ook zagen. Net zoals bij de eerder besproken groepen moeten middenstanders soms hun eigen doelen opofferen voor de zaak of andere familieleden. Dochters worden niet naar school gestuurd omdat de ouders ervoor kiezen hun zoons naar school te sturen. Dochters kunnen niet trouwen uit korte termijn geldgebrek wat ervoor zorgt dat ze thuis moeten blijven wonen. Dochters kunnen niet trouwen uit korte termijn geldgebrek wat ervoor zorgt dat ze thuis moeten blijven wonen. Het thuiswonen van de dochter zorgt op haar beurt weer voor minder inkomen wat gespaard kan worden voor de toekomst.<sup>62</sup>

De wetenschappelijke werken die kijken naar de middenstand in opkomende economieën focussen zich vooral op economische aspecten en sociale netwerken. Vooral de focus op netwerkstructuren valt op omdat deze focus minder sterk terugkomt in de eerder behandelde literatuur. De netwerkstructuren komen vooral aan bod in het kader van competitieve voordelen (sociaal kapitaal) die *independent shopkeepers* kunnen vergaren.<sup>63</sup> De netwerkstructuren zijn gebaseerd op binding tussen partijen die op drie manieren kunnen ontstaan. Ten eerste is er affectieve binding die ontstaat doordat partijen in contact blijven omdat ze het zelf willen. Deze

---

<sup>58</sup> Het grootste deel van deze literatuur wordt geproduceerd in India met een focus op India zelf, maar ook op opkomende regio's in Afrika.

<sup>59</sup> Julie A. Ruth, José Antonio Rosa en Madhu Viswanathan, 'Exchanges in Marketing Systems: The Case of Subsistence Consumer–Merchants in Chennai, India', *Journal of Marketing* 74:3 (2010), 1.

<sup>60</sup> *Ibid*, 10.

<sup>61</sup> Evelyn W.M. Au e.a., 'Negotiable Fate: Social Ecological Foundation and Psychological Functions', *Journal of Cross-Cultural Psychology* 43:6 (2012), 931-33.

<sup>62</sup> Ruth, Rosa en Viswanathan, 'Exchanges in Marketing Systems: The Case of Subsistence Consumer–Merchants in Chennai, India', 11.

<sup>63</sup> Chaudhuri, Kundu en Sarkar, 'Developing a conceptual model of small independent retailers in developing economies: the roles of embeddedness and subsistence markets', 181.

relatie komt voort uit een emotionele band tussen partijen. Hierbij moet gedacht worden aan uitspraken als: “ik doe graag zaken met klant/leverancier X en hoop dat de relatie blijft bestaan”. Ten tweede kan de binding ontstaan uit continuïteit waarin binding ontstaat uit noodzaak voor één of beiden partijen. Denk hierbij aan een uitspraak als: “ik koop bij middenstander X omdat hij zijn producten op krediet aanbied wanneer ik krap bij kas zit”. Ten derde kan binding ontstaan op normatieve basis. In dit derde geval bestaat er een band tussen partijen omdat het hoort. Deze relaties ontstaan onder sociale druk of door familiebanden en ‘dwingen’ klanten om bij een bepaalde middenstander of leverancier spullen in te kopen.<sup>64</sup> Voor alle drie de vormen van de totstandkoming van de binding die vereist is voor de inbedding in een netwerk is een-op-een interactie vereist.<sup>65</sup>

Het bestaan van netwerken, en de inbedding van middenstanders erin, zorgt voor sociale relaties met andere middenstanders en klanten. Deze relaties kunnen met het verstrijken van tijd leiden tot vertrouwen, de verwachting van eerlijkheid en wederkerigheid. Al deze elementen beïnvloeden het inkoopgedrag van middenstanders bij hun leveranciers en van klanten bij de middenstander. Verder worden klanten beïnvloed door productkwaliteit, een goede prijs, mond-tot-mond reclame en het bestaan van de langetermijnrelaties.<sup>66</sup> De loyaliteitsbanden die voortkomen uit de netwerkstructuren zijn in gevestigde economieën veel minder sterk dan in de opkomende economieën. De sterke loyaliteitsbanden zijn in economische opzicht vrij uniek omdat deze sterke banden enkel gevonden is in de relaties tussen middenstanders en leveranciers en middenstanders en klanten in opkomende economieën.<sup>67</sup>

In het bovenstaande is de term ‘kopen op krediet’ al gevallen. Met kopen op krediet doel ik op het aanschaffen van waren door de middenstander bij de leverancier op krediet of het aanschaffen van waren door de klant bij de middenstander op krediet. Het kopen op krediet levert voor de middenstander zowel voor- als nadelen op. Aan de ene kant kunnen middenstanders producten afnemen bij hun leveranciers op krediet wat in feite neerkomt op een lening. In sommige gevallen fungeren de primaire leveranciers als informele geldschieters door het verkopen van hun waren op krediet of het lenen van geld.<sup>68</sup> Hierdoor kan de middenstander zijn zaak draaiende houden of investeringen doen. Echter, het probleem met het lenen of kopen op krediet bij één primaire

---

<sup>64</sup> Ruth, Rosa en Viswanathan, ‘Exchanges in Marketing Systems: The Case of Subsistence Consumer–Merchants in Chennai, India’, 3.

<sup>65</sup> Srinivas Sridharan en Madhu Viswanathan, ‘Marketing in subsistence marketplaces: consumption and entrepreneurship in a South Indian context’, *Journal of Consumer Marketing* 25:7 (2008), 457.

<sup>66</sup> Tendai Chikweche en Richard Fletcher, ‘Understanding factors that influence purchases in subsistence markets’, *Journal of Business Research* 63 (2010), 644.

<sup>67</sup> Chaudhuri, Kundu en Sarkar, ‘Developing a conceptual model of small independent retailers in developing economies: the roles of embeddedness and subsistence markets’, 186.

<sup>68</sup> *Ibid*, 183.

leverancier is de creatie van een gesloten systeem door een cyclus van lenen, afbetalen en kopen bij deze leverancier. Deze cyclus leidt tot afhankelijkheid en een ongebalanceerde machtsverhouding die de zelfstandigheid van de middenstander in de weg staat.<sup>69</sup> Aan de andere kant levert de middenstander richting de klant vaak producten op krediet aan terugkerende klanten.<sup>70</sup> Het lenen aan klanten zorgt voor een positieve relatie en creëert wederzijdse afhankelijkheid. Het verkopen op krediet kan ook zorgen voor continuïteit en de mogelijkheid vooruit te plannen doordat het bekend is wanneer er weer inkomsten zullen zijn.<sup>71</sup> Echter, het verkopen op krediet zorgt er tegelijk voor dat de middenstander niet genoeg liquide middelen heeft om uitgaven te doen op de korte termijn. Hierdoor moet hij zelf op krediet uren gaan kopen of geld bij lenen bij leveranciers, zoals hierboven is besproken.<sup>72</sup>

---

<sup>69</sup> Ruth, Rosa en Viswanathan, 'Exchanges in Marketing Systems: The Case of Subsistence Consumer–Merchants in Chennai, India', 7.

<sup>70</sup> Chaudhuri, Kundu en Sarkar, 'Developing a conceptual model of small independent retailers in developing economies: the roles of embeddedness and subsistence markets', 182.

<sup>71</sup> Ruth, Rosa en Viswanathan, 'Exchanges in Marketing Systems: The Case of Subsistence Consumer–Merchants in Chennai, India', 8.

<sup>72</sup> Chaudhuri, Kundu en Sarkar, 'Developing a conceptual model of small independent retailers in developing economies: the roles of embeddedness and subsistence markets', 183.



## 4. Toepasbaarheid in de Nederlandse context

In dit hoofdstuk zal ik kijken of en in welke mate de strategieën uit het eerste hoofdstuk toepasbaar zijn in de context van de Nederlandse middenstand in de periode 1945-1970. Daarnaast zal ik antwoord proberen te geven op de vraag wat het doel is van het middenstandsbestaan. Is het een zuivere armoedestrategie, die succesvol is als de armoede vermeden wordt of zelfs pas slaagt als er beter werk is, of is het geen middel maar een doel op zich. In het eerste geval zou het verdwijnen van de middenstand een positief gegeven kunnen zijn aangezien de strategie haar doelen bereikt heeft. In het tweede geval was het wegvallen van de middenstand minder positief en verloren individuen hun *negotiable fate* en hiermee hun onafhankelijkheid. Het beantwoorden van beiden vragen zal ten eerste gebeuren aan de hand van het werk van Pollmann en ten tweede in afgenomen interviews bij kinderen van middenstanders die opgroeiden in de periode 1945-1970.

### Toepasbaarheid van diverse strategieën en de Nederlandse context

In Nederland was er aan bijna alles wel een tekort na de bevrijding van de Duitsers in 1945. Huizen lagen in puin, de Duitsers hadden een groot deel van de transportsector naar Duitsland verplaatst en er was een chronisch tekort aan grondstoffen. Toch was er hoop voor Nederland en haar economie. Gedurende de oorlog hadden de Duitsers geïnvesteerd in de Nederlandse economie in de vorm van machines en onderzoek. Daarnaast hadden bedrijven veel personeel in dienst omdat deze niet ontslagen mochten worden. Gedurende de oorlog waren de reële lonen gedaald wat na de oorlog erg gunstig was voor de Nederlandse wederopbouw. Een combinatie van lage lonen, een explosie in het aantal patentaanvragen, de kern van het personeel nog aanwezig en de benodigde machines maakten dat de Nederlandse economie weer snel kon opstarten.<sup>73</sup> De industrie was in 1947-1948 zelfs al weer op het peil van 1938.<sup>74</sup>

Een goed punt om te beginnen is om te kijken wie er precies meewerkten in de zaak van de middenstander. In de eerder besproken literatuur bleek het meewerken van vrouw en kinderen naast veelvoorkomend ook noodzakelijk. Om te beginnen bij de rol van de echtgenote, zijn er in Nederland tot 1947 nauwelijks cijfers over hun arbeidsparticipatie. Het CBS telde tot dit jaar wel het aantal zelfstandigen, maar zij werden niet onderverdeeld in subcategorieën. Hiermee werden man,

---

<sup>73</sup> Klemann, “Belangrijke gebeurtenissen vonden niet plaats...” De Nederlandse industrie 1938-1948”, 550-52.

<sup>74</sup> *Ibid*, 548-49.

vrouw en kinderen allemaal tot dezelfde groep zelfstandigen gerekend tot 1947. Hierna telden vrouwen die minder dan 15 uur werkten en vrouwen met één of meer kinderen niet meer mee. Het is dus onduidelijk en lastig in te schatten hoeveel vrouwen er meehielpen in de zaak. Er is echter nog een bron, want het Economisch Instituut voor Midden- en Kleinbedrijf (EIM) berekende in 1953 dat in 55 procent van alle winkels en ambachtelijke bedrijven de vrouw meewerkte.<sup>75</sup> Hiermee lijkt de participatie van vrouwen in de zaak onmisbaar. Pollmann bevestigt dit beeld en lijkt te suggereren dat het aantal vrouwen dat meewerkte meer was dan de 55 procent die het E.I.M. berekende. Zo vindt Pollmann in de meeste verhalen van middenstanders een zekere rol voor de echtgenote en zelfs de notie dat vrouwen wisten dat ze een middenstander trouwden en er een baan bij kregen.<sup>76</sup> Vrouwen vervulden verschillende taken binnen de zaak. Zo kon ze prijskaartjes schrijven samen met de kinderen, de administratie bijwerken, de markiezen snijden of de klanten bedienen wanneer de echtgenoot op pad was met de bestellingen. Hiermee vervulde de echtgenote een ondersteunende rol binnen het bedrijf.<sup>77</sup> De zaak was niet alleen een gegeven voor veel vrouwen, maar ook een uitlaatklep voor onderdrukte ambities. Echtparen spraken van ‘onze zaak’ en veel belangrijke beslissingen werden samen gemaakt. Het aantal scheidingen lag laag in de groep middenstanders en uit de levensverhalen blijkt dat er weinig ruzie was of dat deze snel werd opgelost om verder te kunnen gaan met de zaken. Naast het economische voordeel dat voortkwam uit de arbeidsparticipatie van de vrouw zorgde de stabiliteit van het huwelijk voor nog een argument voor het hanteren van deze strategie.<sup>78</sup>

Niet alleen de echtgenote hielp mee binnen het bedrijf. De kinderen werkten veelal ook mee en zijn nog lastiger terug te vinden in statistieken. Pollmann beschrijft hoe tot de jaren zestig het vrij normaal was voor kinderen om mee te helpen binnen het bedrijf van de ouders. Kinderarbeid was dan wel grotendeels verboden met het Kinderwetje van Van Houten in 1874 en de gang naar school voor kinderen van zes tot twaalf was geformaliseerd met de Leerplichtwet van 1900,<sup>79</sup> maar toch bleef een vorm van kinderarbeid bestaan tot 1969 omdat veel ouders zich weinig aantrokken van de leerplichtwet. In 1969 kwam er een einde aan de mogelijkheid tot schoolverzuim omdat er leerplichtambtenaren werden ingesteld onder gezag van de gemeenten. Verzuim en schooluitval werden vanaf nu actief bestreden.<sup>80</sup> Tot de komst van de leerplichtambtenaren bleef kinderarbeid een essentieel onderdeel van de zaak of als vorm van extra inkomen. Kinderen werkten vaak al vóór hun twaalfde als bezorger voor de plaatselijke bakker of slager. Vóór en na school en op zaterdagen

---

<sup>75</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 143-44.

<sup>76</sup> *Ibid*, 146.

<sup>77</sup> *Ibid*, 145-46.

<sup>78</sup> *Ibid*, 147-49.

<sup>79</sup> *Ibid*, 57-58.

<sup>80</sup> C.H.F. Polak, *Leerplichtwet 1969* (, 1968), BWBR0002628.

kon zo extra geld verdiend worden voor het gezin. Het inzetten van kinderen om schulden te innen was daarnaast een manier om conflict met klanten te voorkomen omdat ruziemaken over een schuld met een tienjarige minder gebruikelijk was dan ruzie met een volwassene. Kinderen namen het hun ouders niet kwalijk. Het al op vroege leeftijd meehelpen hoorde er nou eenmaal bij en was noodzakelijk.<sup>81</sup> De heersende gedachte was dan ook dat kinderen er waren “om de zorgen van ouders te verlichten”.<sup>82</sup> Pas in de jaren vijftig kwam het idee op dat kinderen beschermd dienden te worden tegen de hardheid van het leven. Onder invloed van deze ideeën werden kinderen minder ingezet in het bedrijf indien dit niet noodzakelijk was. Hiermee werd de arbeid van kinderen steeds meer een bewuste keuze waarvan bovendien in toenemende mate van af werd gezien.<sup>83</sup>

Samenhangend met de strategie om kinderen te laten werken binnen de zaak zijn de eerdergenoemde strategieën die te maken hebben met vruchtbaarheid, het inwonen van kinderen, huwelijksleeftijd, migratie en onderwijs. Alle strategieën behalve onderwijs worden in het werk van Pollmann niet expliciet behandeld en onvoldoende impliciet benoemd om hier iets zinnigs over te kunnen zeggen. Hiermee concludeer ik dat ouders niet expliciet de intentie hadden om (alle) kinderen binnen het bedrijf te houden. Onder het kopje ‘Van kleine baas naar grote knecht in Lent’ zal ik aan de hand van interviews hier iets meer over kunnen vertellen. Over onderwijs wordt meer verteld in het werk van Pollmann. Het volgen van onderwijs wordt zo normaal bevonden dat herhaaldelijk kort genoemd wordt in de levensloop en als activiteit tussen het werken in de ochtend en in de middag/avond in.<sup>84</sup> Het was dan ook vanaf 1924 in wet vastgelegd dat kinderen vanaf hun zesde minimaal zeven jaar onderwijs moesten genieten.<sup>85</sup> Tot hun twaalfde konden kinderen naar het basisonderwijs en vanaf hun twaalfde naar de ulo (uitgebreid lager onderwijs, tot op de dag van vandaag mulo in de volksmond). Sommige leerlingen gingen echter direct van de ulo af op hun veertiende verjaardag. Hetzelfde gebeurde bij de jongens die enkel voor het vervullen van hun leerplicht studeerden aan de ambachtsschool of landbouwschool en voor de meisjes aan de huishoudschool of de naaischool. Pollmann suggereert dat velen al met hun dertiende afhaakten, maar voor deze uitspraak kan ik geen ondersteuning vinden.<sup>86</sup> Wel suggereert het feit dat velen afhaakten met dertien of veertien jaar dat zij vooral naar school gingen vanwege de leerplicht en minder omdat ouders het als een investering zagen in hun kind. Waar onderwijs in het geval van boeren, thuiswerkers en industriearbeiders niet mogelijk was omdat het arbeidsinkomen onmisbaar

---

<sup>81</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 79-83.

<sup>82</sup> *Ibid*, 60.

<sup>83</sup> *Ibid*, 84.

<sup>84</sup> *Ibid*, 57-85.

<sup>85</sup> Onderwijsraad, *Advies van de Onderwijsraad van 26 november 1924 m.b.t. vergoeding en leerplicht* ('S-Gravenhage, 1924).

<sup>86</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 68-70.

was voor het gezin heeft de overheid een barrière opgeworpen voor deze strategie met het verbieden van kinderarbeid en de daaropvolgende instelling en uitbreidingen van de leerplicht.

Net zoals in opkomende economieën vandaag was het kopen op krediet na de oorlog de normaalste zaak van de wereld. Het kopen op krediet was naast een normaal fenomeen ook een manier om klanten te binden die te weinig geld hadden om op het moment van aankoop direct te betalen. Daarnaast waren er beroepen waar het geld slechts eenmaal per jaar binnenkwam, zoals bij boeren, waardoor deze groepen “op jaar” betaalden. Het evidente nadeel is natuurlijk dat de middenstander een grote schare debiteuren heeft maar dat hij zelf geen geld heeft om nieuwe producten in te kopen. Er zijn zelfs verhalen van middenstanders die twee jaar konden wachten op hun geld wat een middenstander tot wanhoop kon drijven. De grote schare debiteuren dwong middenstanders om zelf ook op krediet producten te kopen bij hun leveranciers. Dit zorgde voor een onplezierige keten van afhankelijkheid die vooral in dorpen een probleem kon zijn. Deze onplezierigheid motiveerden vele middenstanders om buiten de stad of het dorp geld te lenen. Naast de vele debiteuren hadden middenstanders krediet nodig om te verbouwen en uit te breiden. Door de opkomst van nieuwe technieken werden er in de jaren vijftig massaal bestelauto's, koelkasten en nieuwe ovens ingekocht. Het leveren op krediet en aankopen doen op krediet is met dit alles een noodzakelijk en onvermijdelijk onderdeel van de middenstandsstrategie. Voor grotere bedragen kon men terecht bij de notaris, maar hier kon een slechte relatie, vete of juist een goede reputatie de doorslag geven. Ook hier werd door veel middenstanders de voorkeur gegeven aan een ‘onbekende’ notaris die buiten het dorp of de stad woont.<sup>87</sup>

Het kopen op krediet en het aangaan van leningen bij de notaris vallen beiden binnen netwerkstructuren van een dorp of stad. Deze structuren waren belangrijk bij het bepalen bij welke bakker het brood gekocht wordt, bij welke sportvereniging je zat en welke school er gekozen werd voor je kinderen. In de periode 1945-1970 was er op maatschappelijk en politiek gebied een grote invloed van religie; de verzuiling. De verzuiling loopt van 1880 tot 1970 en is een “opsplitsing van de bevolking naar geloof en ideologie”.<sup>88</sup> De verzuiling is een interessant fenomeen, maar binnen dit onderzoek kijk ik enkel naar haar invloed op de middenstand. De verzuiling was in de jaren 1945-1970 niet zo robuust dat het onmogelijk was om over religieuze grenzen heen inkopen te doen. Pollmann beschrijft hoe de meerderheid in een dorp het zich sociaal kon veroorloven om bij de minderheid koopt terwijl de minderheden elkaar probeerden te steunen. Dit wordt mooi aangeduid met de term kopen bij ‘huisgenoten der geloof’.<sup>89</sup> Het steunen van de huisgenoten der geloof kon

---

<sup>87</sup> *Ibid*, 107-10.

<sup>88</sup> *Ibid*, 117-18.

<sup>89</sup> *Ibid*, 121.

naar moderne begrippen vrij ver gaan. Zo kon het zijn dat een gezin bij vier verschillende bakkers haar brood haalde om ze allemaal te ondersteunen. Als dit wordt doorgetrokken naar kappers, slagers, schoenmakers, kroegen en kruideniers dan ontstaat er een heel netwerk waarbinnen een klant zich begeeft. Als middenstander kon het een goede strategie zijn om jezelf zo neutraal mogelijk op te stellen en gewoon een goed product te leveren aan je klant, ongeacht religie.<sup>90</sup> Religie was dus een manier voor klanten om te bepalen waar de boodschappen of andere producten worden aangeschaft. De middenstander kon afhankelijk van zijn positie en de situatie hierop inspelen door zich religieus ofwel neutraal te profileren.

Het verlenen van een gunst was ook een motivatie voor zowel de middenstander als de klant. Hielp de middenstander mensen die het financieel zwaar hebben door minder geld te vragen voor zijn waren of door producten op krediet te leveren, dan waren klanten eerder geneigd spullen bij hem te kopen, zelfs als zijn prijzen hoger waren. Gunst lijkt hiermee sterk op het begrip ‘sociaal kapitaal’ uit de literatuur over de *independent shopkeepers* in opkomende economieën. Gunst is echter geen zuiver rationeel mechanisme. Lijkt een middenstander het zwaar te hebben dan zal men eerder geneigd zijn hier producten af te nemen. Het actief leiden van een sober leven, en dus het verbergen van welvaart, kan ervoor zorgen dat mensen je de afzet gunnen in plaats van de soortgelijke middenstander die het beter lijkt te hebben. Het kopen van een nieuwe auto of het dragen van een nieuwe jas naar de kerk kon al zorgen voor minder klanten.<sup>91</sup> Hiermee samenhangend hanteerden middenstanders het principe van ‘klant is koning’. Dit hield in dat klanten zoveel mogelijk tegemoet gekomen werden, wat kon inhouden dat er krediet werd geleverd, dat een middenstander in het midden van de nacht of op vakantie dagen leverde en derhalve vrije tijd had.<sup>92</sup> Gunst kon ook ontstaan doordat klanten een ogenschijnlijk goede band met de middenstander hebben. Deze band kon ontstaan middels discretie. Wanneer een middenstander alle kerkelijke, politieke en buurtroddel goed stil kon houden, waren klanten eerder geneigd om spullen bij deze middenstander af te nemen om tegelijk goed te kunnen roddelen. Hier gold weer het neutraliteitsprincipe. Om een goede band met de klant op te bouwen praatte je rustig mee, maar vertelde je niets door en diende je de eigen mening op de achtergrond te houden.<sup>93</sup> Middenstanders leken hiermee een neutraal punt binnen de verzuilde Nederlandse maatschappij te zijn.

In de periode 1950-1969 vertwintigvoudigde de werkgelegenheid in het grootbedrijf en coöperaties terwijl de werkgelegenheid in het MKB met slechts 30 procent toenam.<sup>94</sup> Verder nam de

---

<sup>90</sup> *Ibid*, 122-25.

<sup>91</sup> *Ibid*, 127-29.

<sup>92</sup> *Ibid*, 193-211.

<sup>93</sup> *Ibid*, 127-29.

<sup>94</sup> *Ibid*, 229.

werkgelegenheid in de bouw toe met 200.000 banen, de industrie met 105.000 banen en de gehele dienstensector met 610.000 banen. Het opvallende aan deze periode van uitbreiding van de werkgelegenheid is het feit dat vele kleine, en vaak marginale, bedrijfjes verdwenen of weggesaneerd werden. Dit werd indertijd als volledig legitiem ervaren omdat door de economische groei er een proces van schaalvergroting was opgetreden waardoor het aantal bedrijven ondanks de groei netto nauwelijks toenam. Hier kwam bij dat de middenstanders snel een baan elders vonden waardoor hun eigen materiële welvaart toenam en de verwachtingen voor de toekomst positiever werden.<sup>95</sup> Wanneer het einddoel van de middenstandsstrategie was om uit de armoede te blijven tot er iets beters was, dan is deze strategie zeer geslaagd gebleken. Pollmann wijst in de richting dat armoedepreventie het doel was. Ze beschrijft hoe de middenstander een persoon was die gesteld was op zijn vrijheid en de overheid maar een bemoeial vond. Tegelijk waren middenstanders goed op de hoogte van alle voordelen die de overheid bood op het gebied van belasting, kinderbijslag en AOW.<sup>96</sup> Daarnaast waren middenstanders statusgevoelig. Het werd als zwaar ervaren wanneer er op hen werd neergekeken. De middenstander werkte hard en voelde dit ook in alle offers die gemaakt moesten worden in vrije tijd, neutraliteit en soms vernedering van grote geldschietters. Een gevoel van oneerlijk beloond worden kon dan de overhand nemen en zorgen voor frustratie.<sup>97</sup> Hieruit leid ik af dat hoewel middenstanders gesteld waren op hun vrijheid en onafhankelijkheid ze toch meer gesteld waren op financieel welbevinden en een gevoel van gelijke status met burens en familieleden. Een goedbetaalde baan was hiervoor de oplossing. Mijn verwachting was dat een deel van de middenstanders vooral gericht was op haar onafhankelijkheid en zich zou verzetten tegen de schaalvergroting en sanering. Hier rept Pollmann echter met geen woord over en zet een verhaal van natuurlijke verandering uiteen waar iedereen beter van werd. Het is een macroproces waarbij de middenstand verdween en grotere bedrijven domineerden terwijl de welvaart en werkgelegenheid gestaag verbeterden.

## Van kleine baas naar grote knecht in Lent

In het kader van deze scriptie heb ik interviews afgenomen<sup>98</sup> bij vijf Lentenaren<sup>99</sup> met een semigestructureerde vragenlijst.<sup>100</sup> De individuen die zijn geïnterviewd zijn allemaal opgegroeid in de

---

<sup>95</sup> Pompe, Tillaart van den en Uxem van, 'Van middenstander naar ondernemer. Over de kleine zelfstandige in een veranderende samenleving', 208-09.

<sup>96</sup> Pollmann, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970*, 44.

<sup>97</sup> *Ibid*, 50-51.

<sup>98</sup> Deze interviews zijn afgenomen in samenwerking met Audrey Noteboren, die zelf een scriptie schrijft over binnenlandse migratie van middenstanders, en de geïnterviewden zijn geselecteerd door het Historische Vereniging Marithaime.

<sup>99</sup> Reuser – schilder, Berkien – bakker, Theunissen – vrachtrijder, Bouwmeister – cafe- en hoteleigenaar, Rensen – petroleumboer.

periode 1945-1970 en zijn allemaal kinderen van middenstanders. Deze geïnterviewden hebben hun eigen kijk op hun jeugd, hun ouders en de zaak. Daarom houd ik rekening met romantisering van antwoorden en het weglaten van bepaalde informatie. Aan de hand van de interviews hoop ik verder te kunnen bepalen in welke mate de strategieën zijn toegepast in een lokale context. In dit geval die van het dorp Lent dat onder de rook van Nijmegen ligt. Dit kleine dorp van 2000 inwoners<sup>101</sup> had na de Tweede Wereldoorlog minimaal 100 middenstandsbedrijven,<sup>102</sup> waarvan vele 1970 niet haalden. De Lentse middenstand was erg uitgebreid omdat er veel boeren en glastuinbouwers in en nabij het dorp gevestigd waren. Daarnaast vormde Lent een centraal punt voor reizigers tussen Arnhem en Nijmegen<sup>103</sup> en later tussen het noorden van Nederland en toeristische bestemmingen in Brabant, Limburg en België waarmee het een ideale rust- en pauzeplaats was voor tourbussen.<sup>104</sup>

Vanuit het werk van Pollmann heb ik al kunnen bevestigen dat voor veel middenstanders het middenstandsbestaan een strategie was om uit de armoede te blijven. Dit wordt sterk bevestigd in de interviews. Allen benoemen hoe hun ouders hard werkten voor hun inkomen. De eindjes konden net aan elkaar geknoopt worden<sup>105</sup> door vakanties op te offeren<sup>106</sup> en keihard te werken, tot wel honderd uur per week in een enkel geval.<sup>107</sup> De ouders van twee van de geïnterviewden, Berkien en Bouwmeister, combineerden ook banen. Berkien's vader was bakker, maar op zondag verkochten ze ijsjes en moeder had een kruidenierszaakje in de bakkerij.<sup>108</sup> Bouwmeisters ouders hadden een café wat later een hotel/restaurant werd. Enkele jaren later kochten ze het Witte Huis in Lent waar ze een zowel een hotel als restaurant hadden. Hiernaast verhuurden ze zaaltjes aan lokale verenigingen en organiseerden ze feesten en trouwerijen.<sup>109</sup> Waarom de ouders van de geïnterviewden hun beroepen uitoefenden en keihard moesten werken voor hun inkomen kwam niet duidelijk naar voren behalve in het geval van Reuser. Hier bleek de vader liever tekenleraar te zijn geworden, maar dit "zat niet in de cultuur".<sup>110</sup> Daarnaast merkte ik meestal impliciet, maar soms ook expliciet, dat allen zijn opgevoed met een "aan de slag gaan en aanpakken"-mentaliteit. Dit werd ook doorgevoerd in de

---

<sup>100</sup> De interviews zijn getranscribeerd en worden gebruikt door mijzelf en Audrey Noteboren voor onze scripties, maar ook door de Historische Vereniging Marithaime in het kader hun historische jaarboek waarvoor de anekdotes die wij niet kunnen gebruiken juist belangrijk zijn.

<sup>101</sup> Zie: Reuser (18 mei 2017).

<sup>102</sup> Deze schatting is op basis van een lijst die is samengesteld door de Historische Vereniging Marithaime. Vanuit de gemeente Elst, waar Lent onderviel voordat het bij Nijmegen werd gevoegd in 1998, is het lastig om te achterhalen hoeveel middenstanders hier waren doordat de middenstand werd bijgehouden in de gehele gemeente en niet alleen Lent. Vandaar dat ik deze schatting aanhoud voor deze scriptie.

<sup>103</sup> Zie: Reuser (18 mei 2017).

<sup>104</sup> Zie: Bouwmeister (26 mei 2017).

<sup>105</sup> Zie: Theunissen (24 mei 2017).

<sup>106</sup> Zie: Berkien (23 mei 2017).

<sup>107</sup> Zie: Bouwmeister (26 mei 2017).

<sup>108</sup> Zie: Berkien (23 mei 2017).

<sup>109</sup> Zie: Bouwmeister (26 mei 2017).

<sup>110</sup> Zie: Reuser (18 mei 2017).

opleidingen van de kinderen. Deze kregen de vrijheid te studeren zolang de opleiding praktisch was en leidde tot een baan.<sup>111</sup> Aangezien alle geïnterviewden in loondienst zijn gegaan of in een geval het bedrijf van de vader heeft opgeschaald, geloof ik dat armoedepreventie de primaire drijfveer van de middenstandsstrategie was.<sup>112</sup> De onafhankelijke manier van denken en de “aan de slag gaan en aanpakken”-mentaliteit zijn aangeleerde mentaliteiten. Beiden hoorden we veelvuldig terug in de interviews en één geïnterviewde gaf aan dat hij het belangrijk vond dat hij dit heeft kunnen doorgeven aan zijn kinderen.<sup>113</sup>

In deze scriptie is al enkele malen een opsomming van onderdelen van overlevings- en armoedestrategieën langskomen. In het eerste deel van dit hoofdstuk heb ik vastgesteld welke strategieën toepasbaar zijn in de Nederlandse context. Nu zal ik kijken of deze strategieën langskomen in de interviews of niet. Belangrijker wellicht is om te kijken of ik tot dusver iets gemist heb in de literatuur wat wel wordt aangegeven in de interviews. Net zoals in het werk van Pollmann ben ik weinig te weten gekomen over strategieën die te maken hebben met de vruchtbaarheid, huwelijksleeftijd, inwonen met kinderen en migratie. Alle geïnterviewden hebben meegewerkt in het bedrijf van hun ouders vanaf een jonge leeftijd. Op het moment dat ze gingen studeren stopten ze grotendeels met werken. Alleen Berkien heeft wel altijd meegeholpen omdat hij ook bakker werd. Toen hij 25 was nam hij een roggebroodhandel over en stopte hij voorgoed met het bakken van brood.<sup>114</sup> De vader van Theunissen was vrachtrijder en had besloten dat zijn oudste zoon moest doorleren. Dit deed hij en tegen zijn achttiende was hij al manager bij een steenfabriek. Omdat hij nog bezig was met zijn opleiding ging hij vijf dagen per week naar de avondschool na zijn werk. Vervolgens heeft hij vijftien jaar gewerkt bij een keukenexportbedrijf waar hij kennis opdeed van automatisering, systeemanalyse en financiën. Na vijftien jaar goed geld te hebben verdiend besloot hij meer tijd te besteden aan zijn gezin en ging hij in dienst bij het kleine transportbedrijf van zijn vader.<sup>115</sup> De overige drie geïnterviewden zijn na hun opleiding iets anders gaan doen en zijn op zichzelf gaan wonen. Hiermee lijken huwelijksleeftijd, vruchtbaarheid, inwonen met kinderen en migratie geen strategieën die toepasbaar zijn op de Nederlandse context, althans niet in de periode 1945-1970. Daarnaast lijkt de transactietheorie minder van toepassing in dit kader doordat ouders veel geld investeren in hun kinderen wat ze niet terugkrijgen in de nabije toekomst.

---

<sup>111</sup> Zie: Rensen (6 juni 2017).

<sup>112</sup> Hierbij moet ik wel als kritische voetnoot vermelden dat alle geïnterviewden hebben vermeld dat hun ouders de middenstandsbedrijven hebben voortgezet tot hun pensionering.

<sup>113</sup> Zie: Reuser (18 mei 2017).

<sup>114</sup> Zie: Berkien (23 mei 2017).

<sup>115</sup> Zie: Theunissen (24 mei 2017).



Het geschetste beeld door Pollmann van de vrouw die een baan krijgt naast haar huwelijk wordt door alle geïnterviewden bevestigd. De echtgenote werkte mee binnen het bedrijf,<sup>116</sup> regelde de administratie<sup>117</sup> of bracht de rekeningen rond.<sup>118</sup> Zoals hierboven gesteld werkte de kinderen ook mee tot ze gingen studeren. Allen hielpen hun ouders met de zaak in de weekenden en buiten schooltijden. Bijzonder vond ik dat alle ouders onderwijs belangrijk vonden en erop stonden dat hun kinderen naar school gingen om goed opgeleid te zijn. Dit hangt samen met de eerder geconstateerde verschuiving van kinderen als verlichting van het werk van de ouders naar de bescherming van kinderen tegen de hardheid van het leven, of in dit geval de hardheid van het middenstandsbestaan. Wel beschrijven alle geïnterviewden hoe ze nauwelijks vakantie hadden doordat hun ouders altijd doorwerkten. Een geval was zo extreem dat ik deze expliciet wil benoemen. Berkien's ouders hadden drie dagen vakantie per jaar. De eerste dag gingen ze naar Brabant als dagtripje. De daaropvolgende twee dagen werd de vloer van de oven vervangen. Dit moest Berkien doen omdat hij klein genoeg was. Het probleem was dat de oven nog zeer warm was. Dus na twee dagen zwoegen was de jonge Berkien nog enkele dagen ziek van de warmte van de oven. Gelukkig was hij op een bepaald moment te groot om in de oven te passen waardoor zijn jongere broer de taak moest overnemen.<sup>119</sup> Naast kinderen en de echtgenote die hielpen, viel bij het interview met de broers Rensen op dat dit niet genoeg was. Wanneer het te druk werd voor het gezin om alle vraag aan te kunnen sprongen de burens bij. Doordat het afzetgebied voor petroleum groot was en Rensen de enige leverancier was, was het logisch dat er werd bijgesprongen. Burens waren immers direct afhankelijk van de diensten van Rensen voor hun verwarming, verlichting en koken.<sup>120</sup> Het helpen van burens vond ik verder niet in de literatuur terug en ik ben dan ook benieuwd in welke mate dit een onderdeel was van de middenstandsstrategie in de periode 1945-1970.

In vier van de vijf verhalen valt te horen hoe alle betalingen op krediet geschiedde. In het geval van Reuser en Bouwmeister wordt ook beschreven hoe leverancierskrediet gebruikt werd in zware tijden of om de uitgaven te drukken.<sup>121</sup> Alleen bij de familie Rensen werd er geen gebruik gemaakt van leverancierskrediet omdat de petroleumleveringen van de Esso contant betaald moesten worden. Hierdoor werden klanten zoveel mogelijk gedwongen om contant te betalen. Aangezien iedereen per week betaald werd was dit ook mogelijk mits moeders op zaterdag overal bij de debiteuren langsging.<sup>122</sup> Net zoals de middenstanders de kredieten van de leveranciers optimaal

---

<sup>116</sup> Zie: Bouwmeister (26 mei 2017).

<sup>117</sup> Zie: Berkien (23 mei 2017).

<sup>118</sup> Zie: Reuser (18 mei 2017).

<sup>119</sup> Zie: Berkien (23 mei 2017).

<sup>120</sup> Zie: Rensen (6 juni 2017).

<sup>121</sup> Zie: Reuser (18 mei 2017) en Bouwmeister (26 mei 2017).

<sup>122</sup> Zie: Rensen (6 juni 2017).

gebruikten trachtten de klanten dit ook te doen. Reuser verteld zo hoe er een ‘minimumprijs’ gehanteerd werd wanneer mensen het zwaar hadden. Dit werd gedaan als vorm van klantenbinding, maar ook als gunst naar de klant toe.<sup>123</sup> Alle geïnterviewden leefden in hetzelfde dorp en hier hielpen mensen elkaar als ze het zwaar hadden. Ondanks dat we hier niet expliciet naar gevraagd hebben merkten we wel hoe belangrijk het ‘dorpsgevoel’ was voor iedereen. Hierbij hoort een zekere samenhang omdat iedereen in hetzelfde netwerk zat. Omdat iedereen in hetzelfde dorp woonde was het belangrijk om eerlijk te handelen en in het verhaal van Berkien viel het belang van klantenbinding op. Gratis Goudse moppen bij de boodschappen, gratis broodjes met feestdagen en de verkoop van ijsjes op zondag hoorden allemaal bij het onderhouden en opbouwen van sociaal krediet binnen dit netwerk.<sup>124</sup> Pollmann benoemde in haar werk, naast gunst en religie, ook soberheid en discretie als belangrijke factoren die bepalen waar mensen hun waren kopen. In geen van de interviews werden soberheid en discretie als belangrijk gezien. Vooral soberheid niet omdat de geïnterviewden vooral beschrijven dat ze niets tekortkwamen en soms zelf als eersten een motor, auto, tv of telefoon hadden. De gebroeders Rensen beschreven zelfs hoe zij als enige in het dorp een koophuis hadden. De oud-werkneemster van hun vader die aan tafel zat schreeuwde dit feit vol verbazing onze kant op toen de broers beschreven dat ze redelijk arm waren.<sup>125</sup> De gebroeders Rensen zijn hiermee een perfect voorbeeld van de romantisering waar een historicus zich bewust van moet zijn bij het beoefenen van *oral history*. Het feit dat de armoede geromantiseerd wordt geeft voor mij aan dat de broers trots zijn op het harde werk van hun ouders. Hier is niets mis mee zolang ik er rekening mee houd.

---

<sup>123</sup> Zie: Reuser (18 mei 2017).

<sup>124</sup> Zie: Berkien (23 mei 2017).

<sup>125</sup> Zie: Rensen (6 juni 2017).

## 5. Conclusies

Aan het begin van deze scriptie stelde ik de vraag: welke strategieën hanteerde de Nederlandse middenstand in de periode 1945-1970? Aan de hand van enkele deelvragen, op welke impliciet en expliciet antwoord is gegeven gedurende de scriptie, ben ik tot een antwoord gekomen. Kort gezegd kan ik met zekerheid stellen dat de overlevingsstrategie van middenstanders de volgende elementen bevat. Ten eerste, zowel de echtgenoot als de echtgenote werkten mee binnen het bedrijf. Dit bedrijf kon één dienst leveren of meerdere diensten, maar centraal stond hard werken en veel uren maken. Ten tweede, kinderen werkten mee buiten schooluren. Het mee laten werken van kinderen werd naarmate de jaren '70 naderde steeds lastiger en onwenselijker door de instelling van leerplichtambtenaren en een veranderende visie op de invulling van de jeugd van een kind. Ten derde, het binden van klanten was cruciaal voor de middenstander. Door het opbouwen van gunsten en/of sociaal kapitaal, en de daaruit voortvloeiende inbedding in netwerken, zorgde de middenstander dat klanten bij zijn bedrijf bleven komen. Gunst werd opgebouwd middels het leveren van producten op krediet, ogenschijnlijke armoede<sup>126</sup>, het weggeven van gratis producten, altijd beschikbaar zijn voor je klanten, het opbouwen van een emotionele band met de klant of jezelf religieus of juist neutraal te positioneren binnen de gemeenschap. Ten vijfde, onderwijs speelde wel een rol binnen de strategie, maar dan vooral om de kinderen een betere toekomst te bieden, veelal buiten het middenstandsbedrijf. In wezen is het geen onderdeel van de strategie om de ouders uit de armoede te houden, maar is het gericht op de toekomst van de kinderen zelf.

In het kader van de Nederlandse middenstand in de periode 1945-1970 lijken vruchtbaarheid, inwonen met kinderen, migratie en huwelijksleeftijd geen rol te hebben gespeeld binnen de strategie. Of dit ook geldt voor de Nederlandse middenstand in de periode voor 1945 kan ik niet zeggen. De aspecten van helpende burens en het combineren van verschillende functies binnen het middenstandsbedrijf vond ik niet terug in overige literatuur, maar wel in de interviews. Daarom vermeld ik deze hier apart omdat ik op basis van vijf interviews lastig kan stellen dat dit onderdelen van de middenstandsstrategie zijn.

---

<sup>126</sup> Hierbij moet ik als kanttekening plaatsen dat uit de interviews juist naar voren kwam dat de middenstanders het goed hadden, maar dit kan natuurlijk toeval zijn aangezien er maar vijf interviews zijn afgenomen. Om deze reden blijf ik dicht bij Pollmann die ogenschijnlijke armoede wel als belangrijk ziet.

## 6. Suggesties voor toekomstig onderzoek

In het kader van suggesties voor toekomstig onderzoek staat onderzoek met een grotere dataset centraal. De voornaamste reden hiervoor is het ontbreken van toereikende literatuur over de Nederlandse middenstand. Het is een onderbelichte groep die meer aandacht verdient in toekomstig historisch onderzoek. In mijn ogen kan onderzoek naar de middenstand in het verleden nieuwe inzichten bieden in de huidige groei van het aantal ZZP'ers die door de economische crisis van 2008 gedwongen zelfstandig zijn geworden. De focus van toekomstig onderzoek zou moeten liggen op de vraag 'waarom beroepen mensen zich op de strategie van het middenstandsbestaan?'. Ondanks mijn conclusies geloof ik nog niet dat er een bevredigend gevonden is. Er zullen meer interviews moeten worden afgenomen die systematischer geanalyseerd dienen te worden dan ik in dit onderzoek heb gedaan om tot een beter antwoord te komen. Verder dient er nader gekeken te worden naar de rol van burens bij het in stand houden van het middenstandsbedrijf. In de *oral history* verhalen komen vooral de echtgenoten, kinderen en familie aan bod, maar niet de vrienden en burens die potentieel ook veel invloed hebben gehad. Ook is er meer onderzoek nodig naar het precieze werk van een middenstander binnen zijn bedrijf. Naast het beroep dat wordt uitgeoefend is hij ook ondernemer, personeelsmanager, accountant en reclamemaker. Niet alleen vervult de middenstander meerdere functies, ook zijn bedrijf kan meerdere functies vervullen. Zo kan een bakkerij ook ijs verkopen en kan de echtgenote in dezelfde zaak een kruidenier bestieren. Niet alleen roept de functie van de middenstander binnen zijn bedrijf nog vragen op, ook over de functie(s) van het middenstandsbedrijf binnen de gemeenschap is nog weinig bekend.

Als laatste moeten er meer interviews worden afgenomen in Lent zelf. Voordat de interviews werden afgenomen, had ik de verwachting dat ik verhalen zou gaan horen over middenstanders die door sanering, rayonering, schaalvergroting en de introductie van de AOW-uitkering en bijstandsuitkering hun zaak hadden verloren. Alleen Berkien vertelde over de fusie van drie van de vijf Lentse bakkers in de LEBACO. De overige geïnterviewden vertelden juist hoe hun ouders tot aan hun pensioen door bleven gaan. Verder onderzoek naar de meer dan honderd andere verdwenen middenstandsbedrijven zou hier meer licht over kunnen laten schijnen.

## Literatuurlijst

- Anderson, Michael, *Family Structure in Nineteenth Century Lancashire* (Cambridge, 1971).
- Au, Evelyn W.M. e.a., 'Negotiable Fate: Social Ecological Foundation and Psychological Functions', *Journal of Cross-Cultural Psychology* 43:6 (2012), 931–942.
- Baud, Michiel, 'Familienetwerken, redistributie van inkomen en migratie', in: Michiel Baud en Theo Engelen (red.), *Samen Wonen, Samen Werken?* (Hilversum, 1994), 123–148.
- , 'Huishouden, gezin en familienetwerk. Een eerste inleiding op de thematiek', in: Michiel Baud en Theo Engelen (red.), *Samen Wonen, Samen Werken?1* (Hilversum, 1994), 11–34.
- Berghoff, Hartmut, 'The End of Family Business? The Mittelstand and German Capitalism in Transition, 1949-2000', *The Business History Review* 80:2 (2006), 263–295.
- Blau, Peter Michael, *Exchange and power in social life* (New York, 1964).
- Chaudhuri, Himadri, Kaushik Kundu en Dev Sarkar, 'Developing a conceptual model of small independent retailers in developing economies: the roles of embeddedness and subsistence markets', *AMS Review* 6:3 (2016), 176–193.
- Chikweche, Tendai en Richard Fletcher, 'Understanding factors that influence purchases in subsistence markets', *Journal of Business Research* 63 (2010), 643–650.
- Cornell, Laurel L. e.a., 'Family Strategy: A dialogue', *Historical Methods* 20:3 (1987), 113–125.
- Donkers, L.A., *Vestingswet Bedrijven 1954* (, 1954), BWBR0002130.
- Hammond, Allen L. e.a., *The next 4 billion. Market size and business strategy at the base of the pyramid.* (Washington DC, 2007).
- Jones, Joseph, 'Vichy France and Postwar Economic Modernization: The Case of the Shopkeepers', *French Historical Studies* 12:4 (1982), 541–563.
- Kahneman, Daniel, *Thinking, Fast and Slow* (New York, 2011).
- Klemann, Hein, "'Belangrijke gebeurtenissen vonden niet plaats..." De Nederlandse industrie 1938-1948", *Bijdragen en Mededelingen Betreffende de Geschiedenis der Nederlanden* 114:4 (1999), 506–552.
- Kok, Jan, 'Collectieve strategie en individuele levensloop', in: Michiel Baud en Theo Engelen (red.), *Samen Wonen, Samen Werken?* (Hilversum, 1994), 97–122.
- Livestro, Joshua, *De adem van grootheid : Nederland in de jaren vijftig* (Amsterdam, 2006).
- Onderwijsraad, *Advies van de Onderwijsraad van 26 november 1924 m.b.t. vergoeding en leerplicht* ('S-Gravenhage, 1924).
- Polak, C.H.F., *Leerplichtwet 1969* (, 1968), BWBR0002628.
- Pollmann, Tessel, *Liever kleine baas dan grote knecht. De Nederlandse middenstand 1920-1970.* (Meppel, 2016; 1ste ed.).

Pompe, J.H., H.J.M. Tillaart van den en F.W. Uxem van, 'Van middenstander naar ondernemer. Over de kleine zelfstandige in een veranderende samenleving', *Sociologische Gids* 30:3-4 (1983), 203-222.

Pors, Henk, *Kleine geschiedenis van de grote middenstand* (Assen, 1993).

Ritchie, Donald A., *Doing Oral History* (Oxford, 2015; 3de ed.).

Ruth, Julie A., José Antonio Rosa en Madhu Viswanathan, 'Exchanges in Marketing Systems: The Case of Subsistence Consumer-Merchants in Chennai, India', *Journal of Marketing* 74:3 (2010), 1-17.

Sridharan, Srinivas en Madhu Viswanathan, 'Marketing in subsistence marketplaces: consumption and entrepreneurship in a South Indian context', *Journal of Consumer Marketing* 25:7 (2008), 455-462.

Stuurman, S., 'Het zwarte gat van de jaren vijftig', *Kleio* 25:8 (1984), 6-12.

Tilly, Louise A., 'Individual Lives And Family Strategies In The French Proletariat', *Journal of Family History*, 1979, 137-152.

Tilly, Louise A., 'The Family Wage Economy Of A French Textile City: Roubaix, 1872-1906', *Journal of Family History*, 1979, 381-394.

## Bijlage

Vragenlijst Bachelorscriptie, Audrey Noteboren & Michiel Hampsink

### Interview bachelorscriptie Michiel en Audrey

**Duur:** 60 - 90 minuten (hangt van persoon en antwoorden af, uitloop mogelijk)

1. Hoe lang woont u al in Lent?
2. Wat vindt u van de nieuwbouw in Lent?
3. Hoe zag Lent eruit toen u aankwam?
4. Waar woont/woonde u in Lent?
5. Hoe oud was u toen u naar Lent vertrok?
6. Waar kwam u vandaan?
7. Bent u met uw familie hier gekomen of alleen?
  - Indien u met uw familie kwam, wat was de samenstelling van het gezin?
8. Wat was uw/ uw ouders motivatie om naar Lent te verhuizen?
  - *Doorvragen op deze vraag → motivatie is belangrijk*
9. Kende u al mensen die eerder naar Lent getrokken waren of die er al woonden?
10. Hoe werd u in de Lentse gemeenschap opgenomen?
  - *Verzuiling invloed gehad?*
11. Welk beroep oefende u of uw ouders uit? (is dit hetzelfde beroep als voor de migratie?)

- Indien als kind gekomen: welke herinneringen heeft u aan de 'zaak' als kind → heeft u zelf meegewerkt in de zaak (zo ja, hoe oud)

12. Hoe zorgde u of uw ouders voor klanten (binding)?

13. Waar werden de producten ingekocht? (en met welk geld → op krediet of anders)

14. Had u het breed thuis?

15. Op welke manieren merkte u dat u het breed had, of juist niet?

16. Werkte uw moeder/vrouw/kinderen/broers/zussen/andere familie mee om de zaak draaiende te houden?

- *Getrouwd? (met een iemand uit Lent?) Kinderen? Gescheiden? (tijdens periode van middenstand)*

17. Hebben uw ouders andere keuzes gemaakt voor uw opvoeding dan voor uw broers/zussen? (of heeft u voor uw kinderen verschillende keuzes gemaakt)

18. Welke rol speelde de verzuiling in uw leven en in het bedrijf?

19. Hoe liep de zaak door de jaren heen?

20. Wanneer en waarom besloot u de zaak te sluiten?

21. Wat bent u gaan doen nadat de zaak werd opgedoekt?

22. Bent u in Lent gebleven? Waarom wel/niet?



- **E-mail voor updates**

## Interviews

### Reuser (18 mei 2017)

Tot 22 in Lent gewoond, in Tilburg gestudeerd en in Amsterdam gaan werken.

(06:00 – 08:00)

V: U woonde vroeger ergens anders in Lent, waar was dit precies?

A: Ik heb gewoond in de Wouterrijnstraat, daar heb ik mijn jeugd doorgebracht. Dat was een Klein nieuwbouwwijkje met de eerste rijtjeshuizen van na de oorlog. Die huizen zijn gebouwd in 1952. Dat was in de tijd dat de politieagent een plantsoentje voor de deur had met een bordje “niet betreden”. Hier voetbalden wij dan natuurlijk tot de overbuurman de politie weer eens gebeld had en dan fietste hij weer eens langs en doken wij de struiken in. Dit was ook de tijd van de snelweg die een inspiratie vormde voor de kinderen. Eerst kon je op verschillende plekken de weg oversteken, maar dat is al snel opgehouden omdat er behoorlijk wat doden vielen; al die mensen die zo snel door het verkeer sneakten. Toen is er een tunnel gekomen en een brug. Toen was het alsnog de kunst om stiekem de weg over te steken. De kerk stond in het verlengde van onze straat en daar lag de snelweg tussen. En als we naar de kerk gingen, zoals dat hoorde in die tijd, dan sneakten we snel door de heg heen naar de overkant. Dat zag je toch als een doodszonden, maar het moest toch gebeuren.

(09:00 – 10:01)

A: Wij waren op Nijmegen aangewezen. Met Koninginnedag moesten we dan voor de burgemeester van Elst gaan zingen. Hier werden we dan ook met een bus vol schoolkinderen naar toe gebracht. Maar ik had hier helemaal niks mee, wij hadden eigenlijk niks met Elst. En zo werd dit algemeen wel ervaren in Lent. We voelden ons een beetje een calimero ten opzichte van Elst en we waren gewoon op Nijmegen aangewezen. (...) Mijn vader ging met al zijn broers naar school in Nijmegen. Dan zag je hoe dat zo zat; ze gingen gewoon in Nijmegen naar school. Dus eigenlijk erg georiënteerd op Nijmegen.

(13:30 – 14:20)

A: het was niet echt een hechte gemeenschap, maar als jij kijkt wat er allemaal aan MKB-ers zat. (...) Het waren boeren die afhankelijk waren van de markt in Nijmegen. (...) Dan praat ik

over de jaren in het begin van de jaren 1900. En dan waren er nog mensen die erin voorzagen dat het materieel er was. Sanders was dan de wagenmaker en mijn opa was dan zadelmaker.

(14:29 – 16:40)

A: Mijn opa kwam vanuit Echteld/Beneden Leeuwen en die heeft zich hier gevestigd. Er was toen natuurlijk veel te doen op het gebied van mobiliteit. De paarden moesten allemaal ingetuigd worden en iemand moest die tuigen maken. (...) Hij is geboren in 1887, (...) in Echteld. En zijn vader was pontbaas. Vervolgens zijn ze verhuisd naar Beneden Leeuwen en daar was zijn vader boer. Ik las op de trouwakte dat hij blijkbaar boer was geworden. Vervolgens ben ik een vestigingsvergunning tegengekomen. Hij heeft zich gevestigd als zadelmaker en stoffeerder, als zelfstandige persoon, in 1919. (...) Hij schreef dit in de krant. Het was eigenlijk gewoon een cv met een onvermoede tekst (zie bijlage).

(18:20 – 19:40)

A: hij was gevestigd nabij Braam, stalhouderij. Hier zaten ook verschillende stalhouders. Dan zie je ook het belang wat hier waren paarden en die stalhouderijen waren zijn klantenkring.

V: dus hij is hier waarschijnlijk bewust in de buurt gaan wonen?

A: Ja, want ik was gaan kijken bij Mengsen, daar had hij dan gewerkt. Dat was een heel oud bedrijf. (...) Daar had hij gewerkt en dat zit aan de Broerstraat in Nijmegen. Dus was hij vanuit Beneden Leeuwen hier naartoe verhuisd en die man heeft daar dan zijn opleiding gehad. Hij was hier gewoon de knecht die het vak leerden. In die stad zaten meerdere zadelmakerijen.

(21:05 – 24:25)

A: Hij is in 1914 getrouwd en zijn vrouw kwam uit Gent, wat qua ligging voor de hand ligt om hier te gaan wonen. Gent lag 10 kilometer verderop en hij werkte in Lent waarmee Lent goed was om te vestigen als je iets wil. (...)

V: Is het trouwens familie van uw vaders kant of uw moeders kant?

A: Van mijn vaders kant.

V: Hoeveel kinderen heeft uw opa gekregen?

A: Hij had er vijf. Jo, de oudste, is geboren in 1915. Dan kwam mijn vader (Gerrit) en die is geboren in 1917. Dan had je oom Willie, die was in 1920 geboren. En Leo werd in 1924 geboren. En de dochter kwam in 1927. Dus dat was een behoorlijk groot verschil. Er zit een verschil van 12 jaar in. Dus hij deed er rustig over. Dat was ook wel een opmerkelijke familie

want het waren allemaal ondernemers. Dat ondernemersgedrag, dat werd door de kinderen overgenomen. Dat hij waar hij zat, dat was een groot huis. (...) Hij had namelijk twee kavels waarvan hij één kant verhuurd had aan een kapper; een zekere Aleric. (...) Het grappige is dat twee zoons, Willie en Leo, die leerden het vak van die kapper. En mijn opa, die was blijkbaar zo slim dat hij zag dat die zadelmakerij misschien toch wel geen hele grote toekomst had want met de komst van die Waalbrug nam het autoverkeer toe en de paarden verdwenen natuurlijk. Dus hij dacht (...) die moeten zelfstandig worden, dat was het enige wat belangrijk was, en die kinderen werden gedwongen om het kappersvak te leren. In dat huis is de kapperij dan ook voortgezet. De oudste zoon die werd, dus Jo, die werd priester. (...) Hij heeft gestudeerd op het Canissius college, gymnasium. (...) In '48 werd hij ingehaald als priester.

(26:05 – 27:55)

V: Twee ooms zijn dus kapper geworden en uw oudste oom is priester geworden. Is er dan ook iemand die het bedrijf overnam?

A: Nee. En ik zie daar geen pogingen voor. Mijn vader die heeft een schilderbedrijf begonnen. Hij keek in het dorp naar de kansen en zag het schilderbedrijf. Hier heeft hij gewerkt en later heeft hij de boel overgenomen toen die man overleed. (...) Eigenlijk als je de sfeer proeft dan kan je zeggen dat ze het relatief goed voor elkaar hadden. (...) Ze hebben allemaal op vervolgonderwijs gezeten in Nijmegen. Mijn vader dan de mulo, die heeft hij afgemaakt voordat hij zeg maar het schildersbedrijf begon. Hier heeft hij altijd spijt van gehad. Hij had liever door willen leren, maar dat was (...) hij moest ook gaan werken want een was priester, de oudste, en er moest brood op de plank komen. (...) Als je de verhalen leest dan lees je vooral over een gelukkige jeugd.

(29:25 – 29:50)

V: Hebben ze (uw ooms en tante) in hun jeugd daar (bedrijf opa) geholpen?

A: Ja, zij moesten de tuigen rondbrengen want de klanten kwamen uit de hele omgeving en in Nijmegen had hij ook klanten zitten. Die had hij meegenomen van toen hij daar werkte.

(30:25-31:25)

V: Was uw oma betrokken bij het bedrijf?

A: Nee. Zij was huismoeder. Ik heb nooit gemerkt dat zij enige affiniteit had met het bedrijf. Het was natuurlijk heel erg precisiewerk. (...) Dat was de hele dag met een scherp mes (...) en de priem gaatjes prikken met de naald erdoorheen. (...) Het was gewoon handwerk.

(32:05 – 32:20)

A: Dat 'ie zondag 's morgens als 'ie naar de kerk ging, dan verdween hij altijd in zijn kantoortje en ging hij zijn boekhouding bijwerken. Dus ik denk dat hij meer kon dan alleen naaien, hij kon ook zijn eigen administratie doen.

(33:40 – 34:25)

A: Hij deed ook aan brancheverbreiding, of branchevervaging met een mooi woord (zie advertentie). (...) Wat mij opviel was de advertentie in 1936 waar hij ineens een markiezenfabriek blijkt te zijn gestart (zonnewering). (...) Toen hij zag dat hij ook verder moest (ontwikkeling in denken).

(36:30 – 36:55)

A: Uiteindelijk is hij gestopt (...) in 1964. En toen was hij dus ver over zijn pensioendatum heen, maar zoals je weet is het pensioen pas ver in de jaren '50 ontstaan; de AOW. Ik dacht '56 of '58. (...) Voor die tijd moest je natuurlijk voor jezelf opkomen.

(36:55 – 40:00) obligatielening 1922 → relevant?

(41:15 - 42:40)

A: Die reizigers die van Arnhem naar Nijmegen gingen die kwamen hier allemaal langs. Want anders kan ik niet zomaar verklaren dat hier drie kappers zaten. Drie kappers voor een dorp van 2000 man! Dat kwam omdat er gereisd werd door dat dorp. En dat ging allemaal met overnachtingen gepaard en dan gingen ze eventjes een kappertje doen of iets anders. Want het is onverklaarbaar dat er zoveel bakkers zaten zo in die tijd. En een paar smeden. Die moesten allemaal van dat dorp hier leven.

V: Maar het had er niets mee te maken dat het niet in Nijmegen zaten en dat de ondernemers naar Lent toegingen?

A: Nah, dat denk ik niet. Ik denk echt dat het met de mobiliteit te maken had, met die verbinding van Arnhem naar Nijmegen. En als je ziet, ik heb daar files gezien (...) al die auto's en paarden waren opgesteld in rijen van zoveel om deze kant op te komen.

(44:40 – 45:15)

V: Dus u denkt dat de migratie hier zorgde voor werkgelegenheid gezorgd heeft en dat daarom mensen hier naar Lent zijn getrokken?

A: Ja, ja.

V: Want uw opa zat met zijn opleiding in Nijmegen zelf. Waarom denkt u dat hij daar niet gebleven is? Nijmegen is wel veel groter.

A: Er waren namelijk meerdere zadelmakerijen dus ik denk dat het uit concurrentieoverwegingen gewoon beter was om je hier te vestigen. En eigenlijk wel slim bedacht.

(49:40 - 52:45)

V: Hoe denkt u dat uw opa ervoor zorgde dat die mensen speciaal uit Nijmegen kwamen, want ze konden ook in Nijmegen (...)

A: Dat is een goede vraag. Ja weet je, A: hij had dan in Nijmegen gewerkt en dan snap ik wel dat je klanten kan meenemen. Aan de andere kant, we waren helemaal op Nijmegen aangewezen. En hij schrijft ook "aan de omgeving van Lent". Dus hij zag wel dat het niet alleen uit Lent moest komen. En ik denk ook, want die paarden die reden langs, dus net zoals een garagebedrijf, kun je vergelijken, zat je op een voorbijgaande route. Dus er kon onderweg van alles kapotgaan en als iemand dan wist van 'hé, daar zit een zadelmaker', daar kan ik hem laten repareren. (...) Wat dat betreft evident is hoe klanten op een gegeven moment ook uit de wijdere omgeving bij hem terecht kwamen.

V: Uit uw verhaal lijkt het alsof uw opa wel echt een vakman was en hierdoor zal de kwaliteit wel verspreid zijn.

A: Ja, ik heb het idee dat geld altijd een ondergeschikte rol was. Het ging altijd om het bedienen van klanten. (...) Dat merkte ik ook wel van mijn vader en zijn broers. Het ging eigenlijk altijd om het leveren van kwaliteit. Het ging er nooit om, om de hoogste prijs te pakken ofzo. (...) En het sociale gebeuren. Als er iemand kwam waarvan je wist dat ze het moeilijk hadden dan werd het minimale bedrag gevraagd. (...) Ik heb nooit gehoord van 'het moet zo of zo opbrengen', maar het ging altijd op een nette manier. Mijn vader ook. Het was dat mijn moeder heel erg goed was met de administratie, maar hij had er zelf niets mee. Hij wilde alleen maar werken. Hij vond het prachtig om gebouwen op te knappen en de administratie (...) vond hij vreselijk, vond hij niks aan. Dat zou hij bijna vergeten, maar dat moest hij natuurlijk wel. Anders droog hij op, financieel. Maar dat was een nare bijkomstigheid bij dat vak. Het waren allemaal vakmensen die vanuit hun beroep een bedrijf begonnen.

(53:10 – 54:45)

A: Ik heb zelf nooit gemerkt dat er een onderscheid is gemaakt tussen protestanten en katholieken. (...) Wij hadden de beste klanten bij de protestanten zitten. Lent was natuurlijk 80% katholiek dus het was maar een klein groepje. Maar als ik kijk wie er allemaal klant was bij ons waren, dat waren best veel mensen die ook een belangrijke rol speelden. Zo was de protestantse kerk klant, ook de gebroeders de Bruin, dat was een grote smederij. Dat waren ook protestanten. Maar er werd met protestanten heel gemoedelijk omgegaan. (...) Het was niet zo dat mensen naar de protestantse schilder gingen, die was er ook niet. Maar we gingen niet brood halen bij de protestantse bakker bijvoorbeeld. Maar of hier nu een dieper doel achter zat weet ik niet. Ik denk dat als je vijf bakkers hebt waarvan één protestants is dan heb je een procentuele verdeling. En die bakkers gingen in de jaren '50 samen in de LEBACO.

(55:00 – 57:05)

A: Mijn ome Leo had dus naast zijn kapperszaak ook een sigarenzaak en een schoenenzaak. Dus in feite zat daar ook een behoorlijke ontwikkeling in. Het waren toch wel ondernemers.

V: (...) Werkte de 'minimale prijs' ook andersom? Als uw opa of vader het lastig had, hoefden zij dan minder te betalen?

A: Dat heb ik eigenlijk nooit gemerkt. Ik denk dat zij het relatief goed hadden. Als ik terugdenk aan die tijd (...) wat hadden wij het goed. Want in 1955 hadden wij een televisie, echt de hele straat kwam kijken bij ons. Dat heeft tot ver in de jaren '60 geduurd voordat de anderen een televisie hadden. Maar bij ons stond die televisie, wij hadden ook als enige in de straat een telefoon. De hele buurt kwam opbellen daar. (...) Dan kreeg je een dubbeltje voor de gesprekskosten, dat gebeurde wel, maar dat vond je heel normaal. Ik heb me nooit afgevraagd waarom wij wel een telefoon hadden en de rest niet. Wij hadden gewoon een telefoon. Mijn vader reed motor in de jaren '40/'50 (...) hij had ook vrij snel een auto, ook begin jaren '50. Ze hadden eigenlijk altijd alles als eerste. Ze hadden ook als eerste een pick-up. Als eerste een transformator radiootje, die knalde de hele dag in de achtertuin. En dat gebeurde gewoon. Ik denk dat wij het relatief ten opzichte van anderen heel erg goed hadden.

(57:45 – 58:30)

A: Mijn moeder ging op de fiets met de enveloppen in de hand de rekeningen door de brievenbussen douwen. (...) Maar mijn moeder was een behoorlijk vrijgevochten iemand en

dat heb ik in mijn hele jeugd ook zo ervaren. Bij ons kon alles. Een vriend zij ook altijd “bij ons kan niets en bij jullie is het altijd feest”. Maar dat beseft ik nu pas.

(58:50 – 1:00:05)

A: Wij hebben alle zes extern gezeten (voor de studie). (...) Mijn zus ging zelfs in Arnhem in een klooster naar de pabo. Ik denk dan ga gewoon naar Nijmegen, maar Jezusmina. Dus dat geeft wel aan dat dat kon.

V: Want dat is niet echt vanzelfsprekend.

A: Nee, dat is niet vanzelfsprekend. Dat heb ik mij later ook gerealiseerd. Daar werd thuis geen woord aan vuilgemaakt, dat gebeurde gewoon. (...) Mijn vader kijkt ook altijd goed terug op zijn jeugd en hoe hij het gehad heeft. Niks geen armoede. Dat heb ik ook ervaren na de oorlog.

(1:05:55 – 1:07:30)

V: Maar uw vader is begonnen bij een schildersbedrijf en dat heeft hij later ....

A: Hij heeft later hier zijn eigen zaak geopend. Hij heeft wel de werkplaats van een schilder overgenomen en de materialen, maar ik denk dat hij helemaal opnieuw begonnen is.

(...)

V: Maar wanneer is hij dan bij dat schildersbedrijf begonnen?

A: Geen idee. Dat moet in de jaren '30 geweest zijn. Stel met een jaar of veertien is hij begonnen, dan was dat in de jaren '30. Hij heeft dus mulo gedaan (...) en ik heb gezien dat hij later zijn middenstandsdiploma heeft gehaald. Daar staat hij ook in de krant genoemd. (...) Hij was liever leraar geworden, tekenen kon hij heel goed. Hij was graag tekenleraar geworden, maar dat zat er gewoon niet in. Dat paste ook niet bij die cultuur; er moest altijd gewerkt worden.

(1:07:35 – 1:09:15)

V: Maar weet u dan wel wanneer uw vader zijn eigen bedrijf is begonnen?

A: Ik denk dat dat net voor zijn trouwen is geweest. Dus dat is na de oorlog. Ik denk in '47 ofzo.

V: Is dat dan ook in die mentaliteit van 'he, we moeten alles opbouwen'. (...) Dat uw vader daar dan mee begonnen is, of zal hier geen verband hebben gelegen?

A: Dat zat zo in die familie. Eigenlijk was het een ideaalbeeld: zelf de broek ophouden. (...) Mijn broer ging naar de schildersschool want mijn vader dacht dat een van zijn kinderen de zaak wel over zou nemen. Toen kwam mijn broer op een gegeven moment thuis en zegt zo: “pap, de leraar zegt dat kleine bedrijfjes, dat verdwijnt allemaal”. Dat was natuurlijk vloeken in de kerk. Die avond heeft mijn vader op de bank geslapen. De ruzie die hij had met zijn vrouw. Want mijn moeder vond dat hij gelijk had. (...) Dat paste niet in de denkwereld.

(1:09:20 – 1:11:10) over de ondernemersmentaliteit → relevant?

(1:11:35 – 1:13:55)

V: Als u dan zo meewerkte met het bedrijf van uw vader kreeg u daar dan zelf ook wat voor of was dat om uw vader te helpen?

A: Ja, dat was om mijn vader te helpen, maar toch ook wel om een centje bij te verdienen. (...) Ik heb het de eerste twee jaar van mijn studie wel gedaan. Tot die tijd heb ik wel veel samen gewerkt.

V: En uw broers?

A: Ja, tijdens de oliecrisis lag alles op z'n kont en stopte ik ook. Mijn broer ging weg naar een groter schildersbedrijf samen met de rest van het personeel. Die werden ergens weggezet.

V: Was dit de broer die hiervoor (schilder) had gestudeerd?

A: Ja, dus die is thuis ook weg gegaan. En tsja, een schildersbedrijf is een seizoengevoelige bedrijfstak. In de winter was er vaak weinig werk en in de zomer kwam je om in het werk. (...) Als ondernemer kon je je aanpassen. Als er geld was, was er geld, en als het minder ging dan pas je je aan. Dat kon je aan alles merken. Als er geld binnenkwam had je schalen vol met kersen op de tafel staan en als het minder druk was dan had je geen zin in kersen. Je leefde in het seizoen patroon. Als de schilder thuis zijn keuken ging schilderen dan wist je dat het winter was want er is even niets te doen.

(1:14:05 – 1:19:30)

V: Uw vader en opa hadden een eigen bedrijf en moesten dus ook ergens hun grondstoffen vandaan halen. Weet u precies waar ze dit vandaan haalden?

A: Nee idee. Van mijn vader natuurlijk wel. Van mijn opa, geen idee. (...) Mijn vader werd altijd overvallen door vertegenwoordigers. Dat waren mensen die kwamen altijd op de meest ongelegen momenten, tussen de middag bij de lunch, dat waren hele gezellige gesprekken.



En dan kocht mijn vader altijd bij al die mensen een paar potten verf. Niet bij één iemand. (...) Zo bouwde hij een goede band op met deze rondreizigers. Ze sliepen dan ook hier in het gebied vanuit het noorden. Ze waren niet zomaar weg bij ons. Ze trokken hier zo een uur voor uit. Het was vaak ook heel gezellig. Die kwasten man (...) daar kocht m'n vader dan zoveel van dit en zoveel van dat. Hij kwam met een koffer op de fiets, later wel met de auto, maar eerst met de fiets. Al die vertegenwoordigers kwamen allemaal gewoon langs. Ze kwamen aan huis.

V: Omdat hij bij allemaal verschillende mensen zijn spullen verkocht, ging dit dan contant of op krediet?

A: Dat ging allemaal op rekening. En ik denk dat dat krediet wel een grote rol speelde. Die kredieten werden maximaal benut en met zo lang mogelijke betalingstermijnen. Dat was ook een vorm van kredietverlening. Dit deed mijn moeder dan ook. Zij excelleerde in de administratie. Zij had hiervoor dan ook de opleiding gehad en werkte in een boekhandel. Die had dat ritme en kende het klappen van de zweep. Elke morgen als wij klaar waren om naar school te gaan zat zij al met haar kasboekje alles onleesbaar bij te houden. Dat ging later naar de boekhouder toe die alles in de boekhouding verwerkte. Mijn vader maakte zich hier nooit druk om. (...) Mijn vader had ook altijd de beste materialen. Alles wat hij had, klimmateriaal, stijgers, spuitmateriaal werd allemaal aangeschaft. Hier werd niet heel lang over nagedacht.

V: Klanten kochten ook alles op rekening?

A: Ja, klanten kochten ook alles op rekening.

(1:19:40 – 1:21:45)

V: Uw broer deed dus de schildersopleiding. Was dit een keuze van hemzelf of had uw vader dit besloten?

A: Nou, weet je. Ik denk dat mijn vader dat besloten had. Wij wisten ook niet beter. (...) Als kind van acht gingen wij al mee. In de vakantie gingen we al plinten schilderen. (...) Ik heb zelf eerst ook nog op de schilderschool gezeten in Boxtel. (...)

(1:27:40 – 1:28:40)

A: Mijn vader en opa zijn gestopt en toen waren er nog allemaal regelingen. Mijn opa kreeg in de jaren '50 natuurlijk AOW. Er was een groot feest op het Molenpad want hij kreeg AOW. (...) Mijn vader maakte van een of andere bedrijfsbeëindigingsregeling gebruik.

Vader stopte in 1964

## Berkien (23 mei 2017)

(5:40 – 7:10)

A: Mijn vader heeft die bakkerij gebouwd, toen was hij 23 jaar. Dat is in 1910 gebeurd. In 1933 heeft hij dat pand gebouwd met een woonhuis en een woonhuis voor z'n moeder. (...) De concurrentie, die was zo moordend. Mijn vader was een goede bakker, maar mijn moeder was de zakenvrouw. Mijn moeder zei tegen mij toen ik acht jaar was: "Ik heb bij de gemeente geïnformeerd en er komen nieuwe mensen in Lent wonen, en daar gaan wij naartoe". (...) Mijn moeder ging van deur tot deur en stelde zichzelf voor en vroeg of mensen bij hun brood wilden kopen en dat dat erg op prijs zou worden gesteld, als u klant bij ons zou worden. (...) Mijn vader had de instelling 'als ze willen komen dan komen ze, als ze het niet willen komen ze niet'. Maar mijn moeder zat erop als een bok op een \*havekis? \*.

V: Dus eigenlijk was dit mond-tot-mond reclame?

A: Ja, eigenlijk wel ja. Zij ging die mensen bezoeken. En bij 5 op de 10 had ze dan misschien resultaat.

(9:55 – 12:20)

A: Mijn ouders hebben altijd keihard gewerkt. Mijn moeder werkte zelfs nog door met drie miskramen. Ze werkten de hele week en zelfs op zondag, dan werden er ijsjes verkocht. (...) Mijn vader had voor het afval van de bakkerij twee varkens. Die waren voor eigen gebruik. Die werden gevoerd met afval van de bakkerij. Dan stond er een emmer in de hoek van de bakkerij met een grote stop erin. Dan na twee dagen kwam het varken en vrat de boel op. Dat varken werd geslacht door een huisslachter en (...) dan mocht ik naar de pastoor om het allerlekkerste stuk naar hem te brengen. (...) Ik vroeg mijn moeder waarom het beste naar de pastoor ging terwijl wij trek, zeg maar honger hadden. Dan antwoordde mijn moeder dat het nou eenmaal zo hoorde. (...)

< Ouders komen uit tuindersfamilie, maar vader begon om onduidelijke redenen een bakkerij >

(13:25 – 16:55)

A: Ik was de oudste, en iedere oudste in iedere familie (...) die ging dat beroep uitoefenen. Er is mij nooit gevraagd of ik het leuk vond, dat was een vanzelfsprekendheid. (...)

V: Wat vond u daar dan van?

A: Niet zoveel. Na twee jaar bakkersschool in Nijmegen kwam ik weer thuis als jochie van vijftien jaar.

V: Is dat dan ook wat u zelf wilde? Of had u liever iets anders willen zijn?

A: Ik had er geen hekel aan, maar ik ben er gewoon in gegroeid. Kijk, ik ben er zo in gegroeid dat ik, toen ik 11/12 was, (...) ik even dingetjes deed. (...) In de vakantie was ik de hele tijd bezig met dingetjes in de bakkerij. (...)

V: Dus u heeft een groot deel van uw jeugd meegeholpen in de bakkerij?

A: Ja, en ook nachten. Pasen, Pinksteren, Kerstmis en Sinterklaas. (...) Wat mij het meest frustrerde was het Palm Pasen. (...) Daar deden we de hele nacht over (...) en dan werd alles gratis weggegeven. Dat was voor de klantenbinding. Daar baalde ik van als een stekker.

V: Dus het was eigenlijk een vorm van reclame?

A: Ja. Ik stond ook iedere woensdag, 52 weken per jaar, iedere middag geheid goudse moppen te bakken. (...) Die koekjes werden dan gratis bij de boodschappen gegeven. (...) Dat is dan ook weer een soort van marketing.

(17:05 – 17:30)

V: Dat lijkt me dan wel frustrerend dat alles zo gratis wordt weggegeven.

A: Ja, dat was het ook. Ik weet ook nog wel dat ik dan in de middag op mijn fiets van alles ging rondbrengen in de buurt. En dan was ik helemaal trots dat ik 37 repen chocolade had verkocht. "Ja", zei m'n moeder dan, "dat heb je goed gedaan". Maar we verdienen er maar anderhalve cent mee.

(17:50 – 19:05)

A: Vakantie hadden wij nooit. Mijn vader had drie dagen vakantie per jaar. En weet je wat er dan gebeurde? Die oven was van steen en steen houdt heel lang de warmte vast. Zaterdag werd het laatste brood gebakken. Zondag was die oven dan ongeveer 80 graden. En maandag zei m'n vader: "de vloer moet vernieuwd worden". (...) Hij zegt: "ik pas er niet in, maar jij wel". Dus werd ik erin geschoven. Dit was ieder jaar zo. De dag erop was ik kots en kotsmisselijk (...) dat kwam door de hitte. Op een gegeven moment was ik te groot en toen was mijn broer aan de beurt.

(20:20 – 22:30)

V: Kreeg u ook een soort van vergoeding? Of hoor het werk er gewoon bij?

A: Ja, van mijn ouders kreeg ik dan een paar gulden in de week en een pakje Caballero sigaretten. (...) Die verkochten we zelf, die verkocht mijn moeder in de kruidenierswinkel.

A: Wat ook zo fraai was. (...) Ik kwam uit school om 12 uur en dan zei m'n vader: "ga even die pony halen". (Uit de uiterwaarde) Want dan ging hij 's middags broodventen. (...) Het gevolg was dat ik bijna altijd te laat weer op school was. De leraar vond het wel best. (...)

V: Heeft u ook weleens school gemist doordat u moest helpen?

A: Nee, nee, nee, nee, nee. Mijn ouders vonden wel dat ik naar school moest. Maar na de school, na gelang de tijd was er altijd wel wat te doen.

(25:25 – 27:05)

A: De intentie was dat de vijf bakkers, uit economische overwegingen, één bakker zouden worden. Met als doel om minder kosten te maken. Een grote oven, grotere bakkerij enz. (...) Toen is er besloten om met z'n drieën de nieuwe bakkerij te starten. Dat heette LeBaCo, Lentse Bakkers Combinatie. En daar ben ik ingekomen, toen was ik negentien jaar. Op 1 april 1959 is dat geopend. (...) Ieder zondagmorgen zat ik daar tot 12 uur en deden we de administratie.

< Neemt een roggenbroodgroothandel over met een lening van de Rabo, per 1 juli 1964 >

(43:30 – 44:10)

V: Hoe zorgde u ervoor dat de klanten aan uw bedrijf werden gebonden? Uw bedrijf had dan 70 klanten en hoe zorgde u ervoor dat ze altijd bij u bleven kopen?

A: Dat weet ik niet. Er was niet zoveel concurrentie. Ik had ook een leuk assortiment. (...) Doordat ik een goed assortiment had hield ik ze als klant. Ik was ook de enige met een bepaald merk roggenbrood.

(1:08:40 – 1:08:50)

V: Hielpen uw broers/zussen ook mee in de winkel.

A: Ja, die hielpen gewoon mee. (...)

(1:35:30 – 1:35:55)

V: Merkte u nog iets van de verzuiling binnen het bedrijf van uw vader?

A: Ja, wij hadden katholieke klanten en de protestantse bakker had alleen maar protestantse klanten. Die waren er niet zoveel dus hij had het niet breed. Maar hij is later wel compagnon geworden bij de LeBaCo.

### Theunissen (24 mei 2017)

Transportbedrijf is ter ziele gegaan toen de Gemeente Nijmegen meende dat er meer woningbouw in Lent moest komen. Het transportbedrijf richtte zich op de tuinders. Ze waren gespecialiseerd in bloementransport. Als de klanten van de ene op de andere dag weg zijn, dan heb je weinig te transporteren. Theunissen vindt het een asociale toestand als de gemeente zich dit meent te permitteren.

In 1988 heeft Theunissen een huis gebouwd. Hij had 7000 m<sup>2</sup> grond met een grote loods en uitrit voor de vrachtwagens. Een mannetje van de gemeente Nijmegen kwam op een fietsje met een stuk papier onder zijn snelbinder. Hij belde aan en werd binnengelaten en deelde mee dat Theunissen daar weg moest. Hij rolde het papier uit en liet Theunissen aanwijzen waar hij zat. Dit betekende dat hij weg moest. Hier begon de ellende voor de familie. Ze hebben hier tot 2001 mee gezeten.

### **Waarom werd u dan niet gewaarschuwd voordat u begon met bouwen?**

Het was geheim. De gemeente was bang dat projectontwikkelaars voor een klein prijsje de kassen gingen opkopen. De kwekers zouden dan direct stoppen en de gemeente zou de grond niet meer goedkoop kunnen kopen.

Theunissen is 15 jaar financieel adjunct-directeur geweest. Dat liep heel goed, maar hij zag zijn kinderen nooit. Zijn jongste kind stond op de oprit te wachten en toen hij aankwam vroeg zijn zoon: Wie is die meneer? Toen deze vraag gesteld was, was hij er klaar mee. Hij wilde bij zijn vader in het bedrijf gaan. zijn vader vroeg zich af hoe dat kon. Hij had namelijk maar één auto. Theunissen zag brood in het bedrijf en wilde een auto bij kopen.

Vader en broer hadden het bedrijf overgenomen van opa. Na de oorlog ging het bedrijf verder met de afgedankte oorlogsvoertuigen. Geleidelijk aan begon toen het transport met vrachtwagens.

### **Uw opa is het bedrijf begonnen?**

Ze zaten eerst in Elst. De broer van zijn opa had daar een transportbedrijf. Zijn opa verhuisde vanwege de liefde naar Lent. Dit was rond 1915/1920. Ze hebben daar een huis gebouwd en de kinderen zijn hier groot geworden totdat ze wees werden. Vader en broer zijn toen verder gegaan met het transportbedrijf. Opa was doodgedrukt door een paard en vader had ook een ongeluk.

Theunissen zat op school en zag een vrachtwagen langskomen. Er werd zand gestrooid door de vrachtwagen om de wegen begaanbaar te krijgen. Vader stond achter op de vrachtwagen. Hij is daar van afgevallen en liep toen een schedelbasisfractuur op. Het was kantje boord. Hij kwam thuis en was vreselijk vermagerd. Op dat moment liep het niet zo goed in de familie. Het bedrijf is opgesplitst en vader is doorgegaan met het bedrijf.

### **Dus uw vader is na het ongeluk met het bedrijf verder gegaan?**

Na het ongeluk is hij voor zichzelf begonnen.

### **Heeft u ook nog meegeholpen in het bedrijf toen u jong was?**

Als de kinderen van school terugkwamen, hielpen ze mee. Het was geen vetpot. Het was de nasleep van de oorlog en men was bezig met de wederopbouw. Vader moest hard werken om de eindjes aan elkaar te knopen. Vader en moeder wilden dat één van de kinderen doorleerde. Dit was Theunissen. Hij had zelf wel al het gevoel dat hij het transport in wilde. [10:40]

Theunissen kwam in Nijmegen terecht bij '... Nederland' een verzameling van steenfabrieken. Hier ging een man dood die daar nogal wat te vertellen had. Theunissen was toen 17/18 en hij was zijn assistent. Voordat hij er erg in had, kreeg hij alle taken van die man toegeschoven. Hij was ondertussen aan de avondschool begonnen. 's Morgens ging hij om half 8 van huis en als hij klaar was ging hij rond 18:00 uur naar de Bijleveldsingel. Dit duurde tot 21:30. Als hij klaar was op school

ging hij naar huis. Daar had hij nog tijd om te studeren of ging hij direct slapen en zo ging dat 5 dagen in de week.

Op zijn achttiende stond hij al te presenteren in de Vereniging. Daar zaten de dikke directeuren met hun sigaren te luisteren naar een 18-jarige. Daarna is hij in dienst geweest en vanuit dienst kwam hij terug. De directeur had beloofd dat hij een enorme loonsverhoging zou krijgen. Hij zou na zijn dienstperiode 325 gulden gaan verdienen. Theunissen zei dat hij verder ging kijken. Hij kwam bij een keukenexportbedrijf terecht en verdiende daar 725 gulden. Hier is hij 15 jaar blijven hangen. Hij kon er moeilijk weg want het salaris was goed, hij kreeg een dikke auto en zag heel Europa.

Toen begon de automatisering. Hij leerde zich dit zelf aan. Ze moesten zelf systeemanalyses gaan maken. Hij heeft veel geleerd en toen hij bij zijn vader in de zaak kwam, had hij veel plezier van die kennis. Zijn vader deed de administratie bij wijze van spreken op de achterkant van een sigarendoos. Toen het bedrijf groter werd en er meerdere chauffeurs in dienst kwamen ging dat niet. Chauffeurs werden aangestuurd met mobilofoons en thuis stonden computers. Zijn vrouw stuurde de chauffeurs aan en nam de telefoon op. Zijn vrouw gaf deze informatie door aan Theunissen en hij zette de chauffeurs op hun plek en tussendoor deed hij in de auto de administratie. Als hij 's avonds thuiskwam zette hij dat in de computer. Op het einde van de week stuurde hij met één druk op de knop de informatie naar de veiling en een week later had hij het geld op de rekening. Zijn ervaring in het bedrijfsleven kon hij dus goed gebruiken.

### **Met hoeveel kinderen waren jullie thuis?**

2 kinderen. Theunissen had nog een zus.

### **Hielpen uw zus en moeder mee in het bedrijf?**

Zus ging buitenshuis werken, maar als zij thuiskwam hielp zij wel mee, vooral in het seizoen. Moeder hielp ook mee in het bedrijf. Vader reed vooral naar de veilingen vanaf de telers in Lent. Dit was deel groente en fruit en deels bloemen. De telers hadden overdag de tijd nodig om hun spullen neer te zetten. 's Avonds werd groente en fruit opgehaald en overdag de bloemen. Je pleegde roofbouw op je lichaam, maar gelukkig was vader sterk. De kinderen wisten niet beter dan mee te helpen.

### **Kreeg u ook iets voor uw hulp of deed u dat puur voor uw vader?**

Hij kreeg wel zakgeld, maar dat was nauwelijks zo te benoemen. Als hij tijd over had van zijn werk of van schoolvrij was, dan hielp hij. Hij probeerde zoveel mogelijk de boel te ontlasten thuis. Het feit dat hij naar school ging was al een aanslag op de financiën thuis.

### **Zaten jullie vroeger krap bij kas?**

Theunissen weet dit wel zeker. Er is nooit iemand iets te kort gekomen, maar vader improviseerde veel. Hij had altijd een koe of varkentje en op die manier zorgde hij dat het gezin door de winter kwam. Dit gebeurde in de oorlog ook en dit had hij daarna nog meegenomen. Iedereen ging met het tientje van Lieftinck aan de slag na de oorlog. Iedereen was blut en van de regering kreeg je een tientje en daar kon je het mee doen. Je moest maar zorgen dat je er boven op kwam.

### **U heeft uw hele leven in Lent gewoond?**

Hij is geboren in Lent bij de snelweg. Zijn moeder kwam van Nijmegen. Ze zijn verhuisd naar de Vossenpeltz en zijn daarna naar de Oisterhoutsedijk gegaan. Toen hij trouwde heeft hij het huis van zijn vader overgenomen. Daarna is hij naar Nijmegen gegaan en daarna naar Neder-Asselt. Daar kreeg hij de ingeving dat hij in het bedrijfsleven wilde stoppen. Ze zijn toen naar Bemmelen gegaan en vanuit Bemmelen naar het Lentse veld. Ze zijn daarna nog binnen Lent verhuisd.

*Uitleg over het huis [23:00 – 26:00]*

### **Wat vindt u van de nieuwbouw in Lent?**

Er was een gemeenschap van 3500/4000 mensen. Iedereen ging leuk met elkaar om en het verenigingsleven was prima. Hij kwam ondanks al zijn omzwervingen in Lent terecht, dus het dorp betekent wel iets voor hem. Toen kwam de gemeente Nijmegen. Aan alle kanten van Nijmegen was er kant om uit te breiden. Het is een bizar idee dat ze de Waal zijn overgestoken. De gemeente heeft van alles beloofd maar is die beloftes niet nagekomen.

Normaal wordt eerst de infrastructuur aangelegd en dan pas de woningbouw. In Lent zijn eerst de woningen neergezet en is de gemeente daarna pas naar de infrastructuur gaan kijken. Lent hoorde



eerst onder de gemeente Elst. De gemeente Elst heeft met gemeente Nijmegen een convenant gesloten dat op een sociaal verantwoorde manier het hele gebeuren zou plaatsvinden. Daarnaast is gezegd dat er ontsluiting bij de Overtonde zou komen, bij de Cinemec.

De mensen willen niet in de file staan voor de Waalbrug. Ze gaan nu als sluipverkeer en gaan binnendoor in Lent. De gemeente heeft voor veel geld de grond verkocht aan de mensen die nieuwe huizen wilden bouwen. Een aantal van hen heeft zwart op wit staan dat er langzaam rijdend verkeer zou komen en dat het verkeer afgeremd zou worden door de ontsluiting van de Overtonde. De gemeente houdt zich niet aan haar woord. Ze hebben de bouwweg aangelegd maar die gaat ook dicht en dan moet al het verkeer dat over de bouwweg ging door de wijk. Hier zijn de mensen niet van gecharmeerd.

[Uitweiding over verkeer in Lent en nieuwbouw 30:20 – 33:00]

### **Welke invloed hebben de nieuwbouw en nieuwe inwoners op de gemeenschap in Lent?**

Lent had van huis uit een protestantse en katholieke gemeenschap. Theunissen heeft bij de voetbalvereniging gezeten. Er is een volksexplosie. De voetbalclub had eerst 180 leden en nu rond de 1000. In een gigantisch tempo wordt van de bevolking verwacht dat iedereen met iedereen kan opschieten. De oude garde schiet in de verdediging bij de nieuwkomers. De nieuwe Lentenaren zien het verenigingsleven anders. Als hun kinderen om 11 uur een wedstrijd hebben, worden ze om 9 uur afgezet en pas laat in de middag weer opgehaald. Ze zien de vereniging meer als een crèche. Zo werkt het echter niet. Misschien kan het in Nijmegen wel, maar in Lent niet. Het is een dorpsmentaliteit en de nieuwelingen hebben een stadsmentaliteit. Het went allemaal wel, maar het is een aanslag op je hele wezen.

Aan de ene kant van de straat staan nog oude gebouwen en aan de andere kant van de straat staan nieuwe gebouwen. Dit maakt de buurt heel anders. De prijzen van de nieuwe huizen zijn ontzettend hoog.

### **Was u van huis uit katholiek?**

Familie Theunissen was van huis uit katholiek. In Lent heeft binnen de kerk geen misbruik plaatsgevonden. Dit schandaal heeft wel een tik aan de orde uitgedeeld. De kerkgemeenschap in Lent was de bindende factor. Nu is dat niet meer zo. De bisschop heeft beslist dat de kerk in de loop van de tijd gesloten wordt. De ouders van Theunissen liggen 2 meter naast de kerk. Hij is daarom bang dat er net zoals in Bemmelen een bioscoop in de kerk komt. Dit werkt bepaalde dingen in de hand.

### **In Lent is gelukkig al de Cinemec, dus dat zal wel niet zomaar gebeuren.**

Theunissen vertelt dat het transportbedrijf verplaatst moest worden. Hij had 20 man in dienst. Die kon hij niet zomaar op straat zetten. Hij moest een oplossing bedenken voor een goed lopende zaak die moest stoppen. De begeleiding van gemeente Nijmegen was slecht. Het bedrijf kreeg wat geld maar meer niet. In 1988 komt de gemeente hier voor het eerst mee, maar het had nog nasleep tot 2001. Het was voor de gemeente goedkoper om de bedrijven te laten doodbloeden. Hij had gehoopt dat ervan begin af aan duidelijkheid zou zijn. Hij had een gezin om te onderhouden maar ook zijn werknemers. Het is lastig om daar mee om te gaan. Uiteindelijk is het allemaal hartstikke fout gelopen.

Als een vluchtpoging heeft hij in Oisterhout grond gekocht om het bedrijf te vestigen. De gemeente Nijmegen had hem al twee keer laten zakken bij het zoeken van nieuwe grond. Zij zouden hem helpen, maar als het erop aankwam lieten ze hem zakken. Dan kon de vergunning niet door gaan of was het niet mogelijk. Hij kocht toen met een neef 40.000 m<sup>2</sup> grond met transportbestemming in Oisterhout. Hij zette de gemeente voor het blok maar hij kreeg alweer geen vergunning. Toen barstte de bom, want de vergunning lag er eigenlijk al. Uit pure frustratie heeft hij toen voor 725.000 gulden een stuk grond gekocht van 14.000 m<sup>2</sup> grond met een woonhuis. Dit is waar nu het tankstation ligt. Hij heeft tegen de gemeente gezegd dat hij de grond had gekocht en dat hij zekerheid voor zijn gezin en werknemers wilde.

Opeens kon er van alles. Hij werd uitgekocht maar had geen klanten meer. De opkoop van de gemeente Nijmegen en de nieuwbouw ging starten. Hij kwam in een gigantische stroomversnelling terecht. Dit wist de gemeente wel maar in plaats van dat ze eerlijk waren en ze het bedrijf in één keer opkochten en voor een vergoeding voor de werknemers zorgen deden ze als het ware een

poging om het bedrijf een stille dood te laten sterven. Dan hoefden ze namelijk geen vergoeding te geven. Ze hadden alleen niet gedacht dat Theunissen een vlucht voorwaarts zou maken. In plaats van dat hij zich terugtrok is hij er vol in gegaan. Dit viel de gemeente tegen.

Hij kwam uiteindelijk in Nijmegen terecht bij Metters-Zwanen (? [45:20]) op de zevende verdieping. Uiteindelijk ging het bedrijf toch kapot. Ze hebben het woonhuis en de loods gekocht en de grond die hij voor 725.000 gekocht had, hebben ze ook gekocht. In het gesprek zei hij dat hij een vergoeding wilde voor de advocaat. Toen zei een ambtenaar dat dat niet kon en dat hij al genoeg gehad had. Bij Theunissen barstte toen de bom en heeft hij zijn koffer over de tafel gegooid. Hij kreeg een black-out en het laatste wat hij zich herinnerde is dat hij zeiknat geregend op de Waalbrug stond en zijn vrouw hem belde met de vraag waar hij was. Hij was een heel stuk kwijt. [46:55] Dit doet ondeskundig benaderen van sociale kwesties met mensen door gemeentes met je. Ze hebben niet in de gaten wat ze met mensen doen.

Theunissen geeft nog een voorbeeld. Wanneer zijn werknemers op vakantie waren, ging hij zelf met de vrachtwagen. Hij had bij veel telers in de klas gezeten dus ging vaak een kopje koffie met ze doen als hij langskwam. Hij heeft weleens een deur opengemaakt en daarbij een teler aangetroffen. Hij dacht dan bij zichzelf dat wanneer hij de deur niet had geopend, het dan gedaan zou zijn met die teler. Twee of drie telers zijn ook vroegtijdig overleden. Hij wil de schuld niet bij de gemeente leggen, maar het heeft wel meegespeeld. Ze zijn allemaal door de spanning en stress en de vanzelfsprekendheid waarmee dingen gedaan werden die eigenlijk niet mogen gebeuren eraan onder door gegaan. Ze hebben 40 jaar hard gewerkt maar zijn nooit verder geweest dan hun kas. Hun leven was heel beperkt. Ze werden overdonderd door een situatie waar ze geen grip op hadden. Als je van buitenkomt zoals Theunissen en die situatie ziet, dan zie je dat het niet goed gaat. Hij dacht dat hem niks kon gebeuren zoals bij de telers, maar uiteindelijk is het ook bij hem gebeurd. Hij was 53/57 en toen knapte het touwtje.

Theunissen komt weer terug op de Cinemec. Theunissen wilden nieuw gaan bouwen in Oisterhout. Op die lap grond wilde hij een groot complex opzetten waar hij goederen kon opslaan die hij kon distribueren in de regio Nijmegen – Arnhem. Hij zat op een centrale plek. Er zat een markt in dit bedrijf dacht hij. Hij had de boel geasfalteerd met en slibputen en stopcontacten aangelegd om olie te kunnen opvangen en auto's te kunnen opladen. Hij had een ontwerp ingediend bij de gemeente,

maar dit werd afgekeurd. Het was namelijk niet landelijk ingevuld. Het ontwerp moest in het landschap liggen. Er moesten bepaalde kleuren en stenen gebruikt worden. De Cinemec past echter helemaal niet binnen de omgeving, en die mocht wel gebouwd worden.

In Lent is er veel overlast van de stof. In de nieuwe huizen is er brandventilatie die de lucht van buiten gebruikt om de huizen binnen te verwarmen. Door het vele stof, moeten deze filters echter wekelijks vervangen worden. De filters hebben last van het stuifzand van de bouw en raken hierdoor snel verstopt. Theunissen denkt dat dit opgelost kan worden door de auto's om te leiden. De redentaties van de gemeente kloppen niet meer.

### **Had u katholieke klanten?**

In eerste instantie wel, maar naderhand werd het een algemener gebeuren. Uiteindelijk ging het om het transport en dat moet je goed doen en inspelen op de wensen die er zijn. Uiteindelijk kon men ook niet meer om het bedrijf heen. De veiling had een bemiddelingsbureau. De grote klanten kochten op de klok, maar soms moesten ze nog snel dingen bijbestellen. Het bedrijf van Theunissen zat in een gebied dat gespecialiseerd was in potplanten. Deze telers speelden handig op deze bestellingen in. Om 08:00/09:00 uur werden de planten klaargezet en om 11:00 uur/23:00 uur moesten de vrachtwagens dan naar de veilingen vertrekken. In de tussentijd was er een venstertijd. Handelaren hadden dan gezien dat er te weinig aanbod was van bepaalde planten. In de tussentijd bestelden de handelaren dan bij het bemiddelingsbureau meer van die planten bij meerdere telers. Bij de telers begon dan de telefoon te rinkelen dat ze nog planten zochten. Over de hele regio gingen er dan telefoons af. Theunissen had de zaak goed voor elkaar door die mobilfoon in de auto en een zender voor de deur. Hierdoor kon hij dus snel bij alle telers langs om de planten op te halen en te leveren op de veiling. De exporteurs kregen in de gaten dat het goed ging. Ze gingen steeds vaker later op de dag bestellingen plaatsen.

Andere transporteurs vroegen hoeveel km zijn wagens reden per jaar. Hij zei 30.000 km. De andere transporteurs vonden dat raar. Theunissen vond echter dat het gaat om hoeveel omzet je maakt met die wagens, niet de km's.

### **Had u concurrentie in de buurt?**

Nee op het transportgebied niet. Andere bedrijven konden dat niet aansturen. Doordat Theunissen een andere achtergrond had, had hij kennis en apparatuur om de mensen aan te sturen. Hij had een systeemanalyse ontworpen en iemand anders uit Lent kon programmeren en zo werkten ze samen aan een heel effectief systeem. Uiteindelijk hebben ze de sources van dit systeem overgedragen aan een ander bedrijf. Theunissen sprak af dat dat bedrijf de software mocht gebruiken, maar dat de programmeur de updates ook altijd bij hem op systeem zou blijven zetten. Iedere verbetering van het systeem werd dus ook bij hem doorgevoerd. Zo sneed het mes aan twee kanten.

Alles is goed gegaan, maar het had nog veel beter kunnen zijn.

Ze hebben naderhand ook veel Duitse klanten gekregen. Theunissen voorzag de problematiek die zou gaan spelen en probeerde daarom bij de tuinders over de grens klanten te zoeken. Dit was in de regio Kleven – Stralen. In eerste instantie ging dit om buitenplantjes, maar de tuinders zijn naderhand overgestapt op glastuinbouw. Omdat Theunissen het zo goed voor elkaar had, kreeg hij ook steeds meer vat op hun. Ze gingen naar steeds meer veilingen rijden. Uiteindelijk reden ze naar 7 veilingen. Doordat je tussen alle veilingen heel snel kon schakelen, kon je ook retourvrachten meenemen. Op de terugweg verdiende je dus ook aan de gemaakte km's. De km's werden geoptimaliseerd. Er werd met volle wagens heen en teruggereiden.

Er zijn een aantal telers naar Bergerden (?) [1:06:44] bij Husen verhuisd. De veiling zat eerst in Husen vlakbij de tuinders, maar het afzetgebied was het Ruhrgebied. De veiling in Husen is toen verplaatst naar Eden. Hij stelde voor dat de kwekers naar Duitsland zouden verhuizen, vlak over de grens bij Boxmeer. Voor een halve mark per m<sup>2</sup>, kon je ze daarheen verplaatsen. Je zou de Europese glastuinbouw daar kunnen centraliseren. Je kon er fijn de grens over met de auto's en je zat dicht bij het afzetgebied. De veiling werd echter in Ede neergezet want daar kon goedkoop grond gekocht worden.

### **Hoe kwam u aan nieuwe klanten?**

Ze hoorden dat het bedrijf goed liep. Er was een soort mond-op-mond reclame. Daarnaast werkte hij met een bemiddelingsbureau. Dit bureau moest hem de opdrachten min of meer wel doorspelen omdat de communicatie in het bedrijf van Theunissen zo goed ging. De klantenkring van het

bemiddelingsbureau breidde zich steeds verder uit. Zo kwam hij ook aan meer klanten. Het was als het ware een 'afgedwongen toestand'. Het was voor beide partijen het voordeligst.

Op een gegeven moment ging hij ook reclame maken. In ruil voor sponsoring kon je advertenties krijgen of je kon een advertentie in een blad kopen. Dit blaadje werd huis aan huis verkocht en er zaten natuurlijk veel kwekerijen in het gebied. Dit zorgde ook voor klanten.

Theunissen stond dag en nacht voor de mensen klaar. Dit had hij van zijn vader meegekregen. Klant is koning.

### **Hoeveel klanten had u bedrijf?**

Op het laatst tussen de 300 en 400 klanten. Het ging hier over kwekerijen en groothandelaren. Hierbij zaten wel seizoensgebonden bedrijven. Sommige bedrijven hadden maar een aantal maanden per jaar waar om te transporteren. De opdrachten wisselden zich af, je kreeg dus niet in één keer de volle mep. Er was een goede verdeling van het aanbod.

Het bedrijf was constant bezig om te optimaliseren. Dit was een grote sprong in een relatief kleine tijdsspanne. Van paard en wagen naar transport op grote schaal.

### **Van wanneer tot wanneer heeft het bedrijf bestaan?**

Zijn grootvader was in 1918 al met paard en wagen bezig. Twaalf jaar geleden is hij met het bedrijf gestopt. In het boek staat dat er veel transport in de familie zat. Ook al voor 1918. Toen speelde er al veel in de transportwereld in zijn familie.

Theunissen denkt dat je uit het goede hout gesneden moet zijn om het op te kunnen brengen om hele tijd zo dienstbaar te zijn. Soms belt iemand wel zeven keer per dag. Dan moet je altijd klaar willen/kunnen staan. Je moet het ook technisch en communicatief goed in de vingers hebben.

Vroeger ging het met paard en wagen via de pond. Men ging vanuit Lent naar de markt in Nijmegen. In 1934 kwam de Waalbrug en daarna de oorlog en toen ging de transportwereld zich ontwikkelen.

Theunissen heeft de boel in een korte tijd heel erg zien veranderen.

### **Hoe werden betalingen gedaan?**

Zijn vader en opa schreven met de hand nota's. Eens in de zoveel tijd werd er dan afgerekend. Dit ging contant. Na de hand ging het via de bank. Bij zijn vader is hij er ooit achter gekomen dat hij te weinig geld kreeg. Zijn vader had een boekhouder die niet zo secuur was. Zijn vader werkte zich te barsten. De afrekening ging via de veiling dus hij hoefden zich over debiteuren geen zorgen te maken. Als hij geld nodig had ging hij bij het loket van de veilingen in Nijmegen langs om wat geld op te halen. Theunissen vroeg of hij een uitdraai had, dat had vader, maar hij snapte het niet helemaal. Theunissen snapte het zelf ook niet helemaal. Hij is toen op een middag naar de veiling gereden om om opheldering te vragen. Hij vond het raar dat zijn vader zo hard werkte, maar zo weinig betaald kreeg. Hij vroeg zich daarom af hoe het met de afrekeningen ging. Blijkbaar hadden ze problemen met de administratie op de veiling. Zijn vader bleek 48.000 gulden tegoed te hebben. Dit was ontzettend veel geld voor zijn vader. Hij moest altijd goed rekenen of hij wel iets kon kopen. Theunissen vond dat de veiling moreel niet goed gehandeld had. Zolang de 'domme man uit Lent' (zijn vader) niet zeurde, zou de veiling niet uitbetalen. Theunissen heeft toen afgesproken dat wanneer de klanten van de veiling iedere week betaalden, dat dat geld gebruikt zou worden om zijn vader te betalen. Zijn vader kreeg een poos later zijn bankafschrift en opeens stond er dus die 48.000 gulden op. Hier had hij al 10 jaar voor gewerkt, en nu kreeg hij het opeens uitbetaald.

Vader had geen scholing gehad. Op zijn 13<sup>e</sup> was hij wees geworden, dus moest hij als volwassene gaan werken. Hij had de administratie bij de boekhouder. Deze kwam één keer in de drie maanden. Theunissen kwam niet vaak tijd, dus kon de boekhouding niet controleren. Hij kwam een keer thuis en toen zei zijn vader dat er iets niet goed zat. Theunissen ging toen eens goed ernaar kijken. Er was een btw-tarief van 4% en 12%. Dit was een regeling voor kleine ondernemers. Als je een kleine ondernemer was en onder een bepaalde omzet draaide, en dat deed zijn vader, dan hoefde je maar 4% aan de kwekers te betalen. Hij had toen ongeveer 40 klanten. Theunissen stuurde de kwekers een creditnota met daarop de nieuwe belasting. Daarmee krijg hij ook opeens 4000 gulden terug.

Vroeger was er niemand die buiten de lijntjes kon kleuren en gebruik maakte van de regels van de belastingdienst. Veel mensen waren namelijk niet van deze regels op de hoogte.

## Bouwmeister (26 mei 2017)

Opa is begonnen met café in 1930. Opa is gedoopt in 1880. Opa is dus pas op 50-jarige leeftijd het café begonnen. Opa nam het café over van iemand anders. Zelf was opa chef-conducteur bij de tram. Het café werd ook café Tramstation genoemd. Opa zat in de gemeenteraad van Elst. Hierdoor wist opa dat de Waalbrug geopend zou worden. Opa wist dat de tram dus geen lange toekomst meer had en besloot daarom een café te gaan openen. Opa deed van alles naast zijn werk. Ze bezorgden pakketjes en melk met de hondenkar, ze hadden een café en slijterij etc. Dit was ook om ervoor te zorgen dat de kinderen later allemaal werk zouden krijgen.

Vader was kok in het café. Samen met zijn broer nam hij het restaurant van opa over. Zelf heeft hij de slijterij nog overgenomen. Deze bleef open tot 2012. Kinderen wilden de slijterij niet overnemen. Daarom is de slijterij gesloten.

Opa is naar Lent gekomen omdat hij werk zocht. Hij kwam uit de Achterhoek, maar daar was geen werk. Hij is als loonwerker begonnen bij een boerenbedrijf. Dat ging goed en toen kocht hij een paard, een hit (tussen pony en groot paard). Daarmee begon hij een transportbedrijfje totdat het paard doodging. Daarna is hij bij de Gelderse tram terecht gekomen. Op de een of andere manier is hij de horeca in gekomen. Achter het café zat een hotel, hier kwam zijn oom terecht.

In de oorlog werden vader en oom in Kleef ondergebracht bij een hotel. Er werd gezegd dat zij onmisbaar waren bij het hotel, hierdoor hoefden ze niet te werk gesteld worden. Toen het 'Manneneiland' was zijn ze teruggekomen. Het Manneneiland was een periode in de oorlog. Er was een niemandsland tussen Arnhem en Nijmegen. Vrouwen en kinderen werden uit dit gebied geëvacueerd. Alleen de mannen bleven over om de boel in de gang te houden. Rondom werd het gebied onder water gezet, vandaar de naam 'Manneneiland' → eiland vol mannen.



## **Michiel legt uit waarom we het interview houden. [14:30 min]**

### **Opa is naar Lent gekomen rond 1930**

Hij is waarschijnlijk iets eerder gekomen. Hij is eerst nog naar Bemmelen gekomen. Hij kwam vanuit de Limers en is naar het stedelijk gebied getrokken voor het werk. Uiteindelijk is hij middenstander geworden terwijl hij begon als loonwerker.

### **Hij was 50 toen hij zijn zaak begon.**

In 1930 begon opa café Waalzicht. Hier heeft opa al zijn kinderen te werk gesteld. Opleiding was echter ook belangrijk. De overgrootvader kon al schrijven, hieruit blijkt dat scholing belangrijk was. Ieder kind heeft onderwijs gehad, behalve de oudste, die moest meteen gaan werken als piccolo. Oudste zoon moest helpen het gezin te onderhouden. Uiteindelijk werd oudste zoon butler bij de V&D. Twee andere ooms hebben een opleiding gehad. Vader is in de horeca gegaan samen met één van de broers. Bij het café zat ook een melkhandel maar een oom trok met de melkhandel naar de stad en op de plek waar de melkhandel eerst zat, werd nu een slijterij begonnen. Iedereen is rond Lent gebleven, behalve ome Berthus en ome Thé, die zijn naar Arnhem gegaan. Ome Geert is uiteindelijk naar Wassenaar gegaan (V&D).

Opa heeft een tweede huwelijk gehad. Zijn eerste vrouw overleed toen ze uit de tram/bus stapte en onder een auto kwam. Hier kwam nog een dochttertje uit. Zij werd uiteindelijk naar het internaat gestuurd omdat er geen tijd was om haar op te voeden. Iedereen moest werken. Er was ook een dienstmeisje.

Opa is terecht gekomen aan de dijk. Hier huurde/kocht opa café Waalzicht, toentertijd café Tramstation. De tram liep daar en het lag aan de dijk, dus hij had daar ook het wachtlokaaltje voor de tram. Hij nam daar ook pakjes aan en bezorgde de pakjes. De familie was het eerste gezin met een Amerikaanse auto. Die auto werd gebruikt voor het taxibedrijf.

Opa wist dat de Waalbrug kwam. Daardoor zou café Waalzicht niet meer rendabel zijn. De pond zou namelijk weg gaan. Opa is naar iets anders gaan kijken. Opa heeft toen het Patronaatsgebouw gekocht. Dit heeft opa gesloopt en in 1930 heeft opa daar Café het Witte Huis laten bouwen. In 1936 ging het café open net voor de Waalbrug opening. Hier werden grote feesten gehouden. De techniek was nog niet zo vergevorderd. Ze hadden alleen een klein fornuisje waarop al het eten voor alle gasten gemaakt moest worden. Dit kostte ontzettend veel tijd.

Hij was naar school geweest in Nijmegen.

*Uitleg over hoe Lent er vroeger uitzag. O.a. de Grift en Kleidijk [26:00 – 30:00 +/-].*

Hij wilde zelf de horeca in en had op 16-jarige leeftijd zijn Café diploma, ook al kon hij hier nog niet veel mee. Hij zat eerst op de Mulo en had maar 3 talen gedaan. Hij moest daarom nog een extra taal doen een jaar later en had daardoor tijd om zijn Café diploma te halen. Hij is uiteindelijk naar de hotelschool gegaan in Maastricht. Toen hij daar op school zat werd het opeens een hbo, dit niveau kon hij niet aan. Daarom moest hij stoppen. Hij is allerlei cursussen gaan doen voor o.a. een slijterij. Vrouw heeft ook diploma's gehaald. Ze was eerst directiesecretaresse bij Philips. Oom en vader zaten al in de zaak. Hij moest zelf in militaire dienst, maar ook hij was onmisbaar voor het bedrijf en hoefde dus niet te gaan. Vader had hartklachten en is uiteindelijk maar 65 jaar geworden.

Vader had koksopleiding van jaar in Groningen bij de Bakkersvakschool. Het was aanpakken en doen. Veel kennis had men niet.

### **Vader is horeca in gegaan?**

Ja, dat is Ben Bouwmeister. Opa komt uit 1880 (- 1959). Vader komt uit 1913. Op [graftombes.nl](http://graftombes.nl) kun je informatie vinden over wanneer iemand overleden is. Hij komt zelf uit 1952.

### **Hoeveel kinderen hebben ouders gekregen?**

Er waren 2 kinderen, hij en zijn broer. Moeder heeft wel meer zwangerschappen gehad, maar dit mondde uit in miskramen door het hectisch bestaan.

### **Wat heeft broer gedaan?**

Broer komt uit 1954. Hij is de meao gaan doen maar dat werd niks. Broer is toen ook naar Groningen gegaan om de koksopleiding te volgen. Broer is toen ook in het familiebedrijf gekomen. Broer is daar uiteindelijk ontslagen omdat het café wilde vernieuwen. Broer is toen in het leger gegaan, toen is broer spiegels gaan verkopen en daarna is broer voor de gemeente in een pretpark gaan werken. Op 60<sup>e</sup> is broer met pensioen gegaan. Hij kon echter niet rondkomen en is nu weer aan het werk. Werkt o.a. bij café de Zon. De eigenaren van dit bedrijf zijn in de 80. Zij werken nog steeds. Zij hadden eerst een boerenbedrijf, maar met de Waalsprong moesten ze dit land verkopen. Met het geld dat ze kregen zijn ze gaan investeren en zijn ze o.a. het café begonnen.

### **Moesten broer en hij ook meewerken bij ouders?**

Hij hielp zelf mee. Hiermee kon hij ook wat verdienen of wat drank uit de slijterij krijgen. Hij had een keer als kind restjes drank gedronken en werd toen heel dronken. Hij liep daar (café) bediening en deed van alles omdat hij uiteindelijk de horeca in wilde.

### **Vanaf wanneer was dat [43:48]**

Dit was nadat hij klaar was met school. Hij zat ook op kostschool en mocht maar één keer in de veertien dagen naar huis. Hierdoor kon hij tussendoor ook niet helpen. Broer ging ook naar de kostschool, maar daar voelde broer zich niet zo thuis. Als hij thuis was uit school of terugkwam van de hotelschool, dan hielp hij. Hij kwam echter niet veel thuis. Toen hij wel weer thuiskwam, ging hij in het bedrijf meewerken. Soms maakte hij weken van 100 uur. Het was echt aanpakken. Om 7 uur 's ochtends ging het open want er zat een hotel bij. Hij deed het echter met plezier en hij zat in het stramien. Hierdoor was het lange werken niet zo'n probleem voor hem. Je weet op een gegeven moment niet anders. Het is nooit een probleem geweest.

Toen hij het café wilde gaan verkopen, moest hij ook weer meer gaan werken. Hij wilde minder vaste krachten omdat dit niet handig is bij de verkoop. De nieuwe koper kon zelf kiezen welke parttimers hij mee nam. Bij vaste krachten kan dat niet.

### **Hoe werden er klanten naar binnen gehaald in de tijd van uw vader?**

Dit deed de oom. Vader ging de keuken in en de oom stond voor in het café. In het begin waren er vooral plaatselijke klanten. Er was bijvoorbeeld een biljarttafel die mensen trok, maar die werd snel weg gedaan omdat er ook hotelgasten waren. Er zaten allerlei lokale verenigingen in het café. Toen het hotel er kwam, werd het publiek veel minder lokaal. Vertegenwoordigers van bedrijven bleven in het hotel slapen.

Hij moest in Nijmegen naar school want hij moest boven het plaatselijke gebeuren komen.

Hotel/café stond langs de snelweg. Al het verkeer naar het zuiden kwam langs het hotel. Toen de expo in Brussel was, kwamen er busladingen vol vanuit het noorden des lands. Het hotel zat op een middelpunt.

Lent was het centrum van de kamerplantenteelt. Vertegenwoordigers gingen op de fiets naar de kwekerijen. Hierdoor was het handig dat ze in het hotel konden slapen. De kamertjes waren heel eenvoudig. Alleen een bed en wastafel. Douche en wc moesten gedeeld worden met andere gasten.

Doordat het hotel erbij kwam, kwamen er betere klanten zoals de vertegenwoordigers.

Bussenwerk kwam in 1958. Berg en Dal was een aantrekkelijke omgeving voor mensen uit andere delen van het land. Zij gingen met bussen daarheen en op de weg daarnaartoe kwamen ze bij het café. Er werd geprobeerd om buspartijen binnen te halen.

Café moest in de zomer hun geld verdienen omdat er in de winter veel minder busverkeer was omdat er toen dus minder te doen was. In de winter ging oom taxi rijden. Hij haalde ook weleens pakketjes op met de taxi. Af en toe moest er iemand vanuit het dorp weggebracht worden.

De betalingen van de slijterij werden op rekening gedaan. Een keer per maand werd het geld opgehaald en ook de flessen aangezien daar statiegeld op zat.

Meeste mensen kochten op rekening, sommigen contant.

Prijzen voor het eten in café/hotel lagen erg laag. Is niet meer te vergelijken met nu.

*Er worden allemaal foto's getoond van de zaal [58:00]*

Sommige partijen betaalden niet meteen, dus was er geen geld. Hij had hierdoor geen constant inkomen. Zijn vrouw was daardoor de kostwinnaar. Er was nog geen vast loon. Toen dat wel kwam, was dat veel beter. Oom en hij woonden in hetzelfde huizenblok. Hij en vrouw kochten het huis van vader en moeder. Ze verkochten hun eigen huis. Uiteindelijk hebben ze de hotelkamers opgegeven en zijn ze boven het Witte Huis (café) gaan wonen.

Er werden allerlei dingetjes georganiseerd om klanten te trekken. Er was een kermisavond met een discotheek en er kwam weleens een bandje. Ook werd eraan eiergooien gedaan. Ze hebben zelfs in het Guinness Book of Records gestaan met dit eigoaien. Dit werd voor de kermis georganiseerd. Het was een beetje reclame voor het bedrijf.

Er werden ook stagiaires aangenomen. Zij konden het bedrijf dan over nemen om te kijken hoe het was. Ook de politie kwam regelmatig op bezoek. Zij lunchten bij het café.

In 2000 zijn de zalen verbouwd in art-Deco stijl. Hij is niet heel tevreden met de nieuwe eigenaar van het café.

### **Hoe werden de producten gekocht? Waar kwam het drank en eten vandaan?**

Dit kwam van de groothandel, maar ook plaatselijk. Voor je dranken ging je naar de drankenhandel. Er werd geprobeerd zo zelfstandig mogelijk te zijn. Er werd niet vastgelegd aan een brouwer. Ze waren eigen baas. Als je dit niet deed, dan moest je alles afnemen van dat bedrijf. Heineken bijv. heeft niet alleen bier, maar ook frisdranken en andere alcoholische dranken. Je zit dan dus aan een heel pakket vast.

Eten en grondstoffen voor de keuken koop je bij de Hanos of Sligros (tegenwoordig ook de Makro). In de winter zat je krap bij kas, daarom moest je weleens naar de bank gaan om krediet aan te vragen. Je kon dan ook naar de leverancier gaan en zeggen dat je i.p.v. iedere vier weken, iedere zes weken betaalt. Je probeert afspraakjes te maken. Vooral in de beginperiode toen hij de zaak overnam, moest hij wat dingetjes regelen.

Producten werden op rekening gekocht.

Groenten en fruit werden plaatselijk gehaald.

### **Uw opa is gestopt, werkte hij toen nog?**

Opa is overleden toen hij 78 was. Opa woonde in. Hij had een kamer in het hotel. Tussen kerst en oud en nieuw werd een deel van de zaal als huiskamer gebruikt omdat het hotel toen dicht was. Opa overleed in 1958, op het einde kon hij dus niet meer werken. Hij zat in het café en verwelkomde de klanten. Echt fysiek werk deed hij niet. Oom deed de bediening

Hij ging met opa op donderdagavond pinda's pellen.

## **Heeft de verzuiling een rol gespeeld binnen het bedrijf?**

*Uitleg over verzuiling.*

Het speelde vroeger wel, maar niet echt binnen het café/hotel. Er werd gekeken naar de weg en niet naar het dorp. Ze wilden gewoon klanten en daarbij speelde geloof geen rol.

Voor zijn tijd was er wel een katholieke en protestantse toneelvereniging. De katholieken zaten in het café. De protestanten waren een minderheid in Lent. Hij had zelf nog bijles van het hoofd van de protestantse school (schrijfles).

Het maakte zijn ouders niet uit of iemand katholiek of protestants was. Maar het speelde zeker wel een rol in de samenleving.

Er was een zaaltje voor katholieken en een zaaltje voor protestanten. Van iedere vereniging waren er wel twee; voor iedere geloofsgroep.

Hij kwam op zijn achttiende terug in Lent. Vanaf zijn twaalfde was hij daar eigenlijk weg geweest voor school (kostschool en hotelschool). Toen hij terugkwam, kende hij veel mensen niet meer. Dit kwam ook omdat hij nooit op voetbal gezeten had. Ze keken vooral naar het verkeer.

## **Hoe bent u opgenomen door de Lentse gemeenschap als u er lange tijd niet was?**

De vrouwenvereniging kwam in het café bij elkaar. Hierdoor kwam er meer binding met het dorp. Vrouwen beslissen volgens hem namelijk thuis. Ook kwam de kwekersvereniging en werd er wat catering gedaan. Er werden ook allerlei feesten gehouden door de kwekersvereniging en tuindersbond. Uiteindelijk gaat het vanzelf lopen, maar je moet er wel werk in steken. Bijv. door het eiergooien te organiseren.

Met carnaval liep het goed omdat er zo'n grote zaal was.

## **Wat vindt u van het huidige Lent?**

Hij heeft met de middenstandsgroep een zeskamp georganiseerd. Dit was tegen allerlei andere verenigingen binnen Lent. Dit is op een gegeven moment opgehouden.

Nijmegen heeft een fout gemaakt. Ze hebben Lent geannexeerd maar Nijmegen is niet gaan inbouwen in Lent maar is buiten Lent begonnen. De kwekers zijn uitgekocht en daar is men begonnen met bouwen. Nijmegen had een centrum in Lent moeten maken. Zo zou er wat levendigheid in Lent komen. Er zou een heus winkelcentrum komen, maar door de economische crisis is er niets van gekomen.

In Lent zelf is er op dit moment weinig te vinden, slechts enkele kleine winkeltjes. Ook de nieuwe Jan Linders wordt heel klein, te klein eigenlijk.

Er had veel meer met Lent gedaan kunnen worden. Ze hadden het Gelders Hof naar het dorsplein moeten brengen. Ze hadden van het hele schoolgebeuren een centrum kunnen maken met een plein waarop festiviteiten gehouden kunnen worden. Dit centrum ontbreekt. Lent wordt een slaapstad.

### **Het is beredeneerd vanuit het centrum van Nijmegen.**

De gemeente moet toekomstvisie hebben. Er moet nagedacht worden over de lange termijn. Nu is er bijvoorbeeld een probleem met het verkeer in Lent. Er is geen overkoepelende visie in Lent, het zijn allerlei losse stukjes.

Vroeger woonden er 3600 mensen in Lent; er waren 1100 postadressen. Er zijn nu veel meer mensen bij gekomen.

Heel veel mensen in Lent zijn uitgekocht en zijn toen uit Lent vertrokken. De oude kern vertrekt langzamerhand. Ze overlijden en hun kinderen verhuizen.



Lent oriënteert zich wel naar Nijmegen. Vroeger viel Lent onder gemeente Elst, Elst lag echter verder voor Lent dan Nijmegen. Elst was veel meer op Arnhem georiënteerd terwijl Let meer naar Nijmegen keek.

Thermion moet een gezondheidscentrum in Lent worden. Er zijn weinig voorzieningen in Lent. Voor senioren is er ook nauwelijks iets. Nijmegen heeft veel grond opgekocht, maar deze grond is vervuild door de tuinders. De grond is moeilijk te verkopen.

Hij zit in de ondernemersvereniging Waalsprong. Grens van deze vereniging is A15. Er zijn 100 leden aangesloten bij de vereniging.

In Nijmegen stemmen veel studenten. Zij denken niet aan de middenstand. Dit bemoeilijkt de situatie van de middenstand. Vrouw is 8 jaar lang voorzitter geweest van de Horecavereniging. Alle horecahouders zijn heel eigenwijs. Er komt steeds meer horeca, maar er blijven evenveel mensen. Dit betekent dat er ook mensen gaan omvallen uiteindelijk. Volgens hem zou er een concentratiegebied moeten komen. Dit zou goed zijn voor de economie.

## Rensen (6 juni 2017)

Zoons & werkneemster (tot het einde)

3:40 – 4:45

V: Hoe kwam het dat hij (Jan Rensen) zo'n grote afzetmarkt had? Was er weinig concurrentie of...

A: Dat ook, maar vroeger had je een petroleumboer die had dan een honden kar. (...) Doordat het groter werd, door die oliehandel, kon die man (kleine handelaren met hondenkarren) het ook niet meer alleen doen. Hij is gestart met paard en wagen, dan is het heel lokaal. En daarna kreeg hij dan een kleine vrachtwagen, een driewieler, dan wordt de regio steeds groter. Het was ook geen beroep wat overging van vader op zoon. (...) Het ging meer van: "Hé Jan, wil jij dat stukje er niet bij doen?", en dan krijg je het erbij.

5:00 – 5:10

A: Uiteindelijk is het dan helemaal uitgestorven doordat iedereen aardgas ging gebruiken.  
Langzaam liep het terug.

7:30 – 8:10

V: Hoe oud waren jullie toen (jullie gingen werken)?

A: Acht of negen denk ik. (...) Onze vrienden van school gingen leuke dingen doen en wij moesten helpen

V: Maar kregen jullie daar dan wat voor betaald? Of moesten jullie dat gewoon doen?

A: Dat was vroeger niet. Hij (vader) moest hard werken voor die paar centen. Ons pa was ook heel innovatief. Hij had dan een vulmachine waarmee je zo 6 blikken tegelijk kon vullen. Hij was de eerste die dit had.

8:40 – 10:40

V: Hoe kwamen jullie zelf aan die olie en het gas? (...)

A: Die werden met grote vrachtwagens, in de grond lagen grote tanks. (...) Grote tankwagens van de maatschappij, Esso Nederland. (...)

V: En werd dat dan op rekening geleverd?

A: Meteen betalen. En werd direct contant betaald aan Esso Nederland. Maar andersom wel, naar de klanten. Ons pa was goed van vertrouwen en geloofde iemand op z'n blauwe ogen. (...) Het waren allemaal dezelfde mensen. (...) Maar er moest wel betaald worden want we hadden contanten nodig voor wanneer die tankwagens weer langskwam. Omdat het zo'n groot afzetgebied was ging dit niet altijd op. (...) Op zaterdag ging ik vaak langs bij de mensen om de rekeningen betaald te krijgen.

11:15 - 11:55

V: Dus jullie moeder hielp ook mee?

A: Nou, die was thuis bij de telefoon. Wij hadden nog een dochter, de zus van ons, die was lichamelijk en geestelijk zwaar gehandicapt. (...) Op drukke momenten hielpen de burens mee. Zo was zaterdag een drukke dag en dan sprongen ze bij.

12:50 – 13:15

A: Als mensen in het weekend zonder gas kwamen te zitten. Dan hielpen mijn vader hen. Dan kwamen wij om ze te helpen, 24/7. Wij hadden geen weekend eigenlijk. Als mensen iets nodig hadden dan gingen wij gewoon. (...) Het was een keer gebeurd dat op eerste kerstnacht dat de bloemist belde dat de olie op was. Toen was pa zo gek om met een paar liter olie die kant op te gaan.

14:35 - 15:20

V: Zouden jullie zeggen dat jullie het breed hadden thuis? Of zaten jullie toch krap bij kas?

A: Ze kwamen niets te kort, maar daar had hun vader wel heel hard voor gewerkt. (...)

A: Wij zijn niets te kort gekomen en hebben een hele goede jeugd gehad. Het was alleen dat onze vader en moeder nooit met ons ergens naar toe konden. Vakantie was er niet. Wij gingen wel met de burens mee. Ik zeg weleens denigrerend dat ik ons pa eigenlijk alleen ken van als hij zondag op de bank lag.

16:25 – 17:05

V: Wilde jullie vader dan ook dat jullie de zaak gingen overnemen? Of was het al duidelijk dat de zaak, dat dat geen toekomst had? (...)

A: In 1978 kwam er een einde aan het tijdperk van petroleum en gas. En ging alles over naar het aardgas. Alles werd op het net aangesloten. Dus het was ten dode opgeschreven, de bedrijfstak. Dus opvolging was niet waardevol.

31:15 – 32:20

V: Vroeger speelde geloof natuurlijk ook een grote rol, met de verzuiling. (...) Was het dan ook zo dat jullie bedrijf alleen maar aan katholieken leverde? (...)

A: Nee, dat had geen verschil. Alleen een heel enkel iemand die dat had, maar nee. Helemaal in het begin was het nog wel. Toen woonden naast ons protestanten en vroegen de nonnen op school ook: "en wie woont er naast jullie"? (...) Er waren natuurlijk wel protestantse en katholieke scholen. (...) In het bedrijf maakten wij geen onderscheidt. Er was weleens een enkeling die er een probleem van maakte en stopte met kopen.

32:50 – 33:30

V: Jullie zijn dus niet verder gegaan met het bedrijf, maar wat hebben jullie zelf dan gedaan? Wat hebben jullie gestudeerd?

A: Ik ben naar de technische school gegaan. Ik moest een vak leren. Mijn vader zei altijd: “met de handen wapperen”. Omdat wij dat van thuis uit gewend waren, met de handen te werken. Wij waren toch een middenstandsgezin waar het wel iets beter was en we ons meer konden permitteren als een arbeidersgezin, maar daar moest hij gigahard voor werken. Dus wij mochten allebei leren ja.

V: Bepaalde jullie vader dan ook wat jullie moesten doen, wat jullie moesten studeren? Of hadden jullie waar wel vrijheid in?

A: Wij hadden de vrijheid. Wij konden kiezen wat we wouden.

34:05 – 34:25

A: Er was nog wel een beetje stand verschil.

V: Hoe bedoel je, met stand verschil?

A: Nou ja, koophuizen. Het kopen van een huis, dat was een unicum in die tijd eigenlijk al. Wij waren ook een van de eerste die een telefoon hadden kan ik me herinneren. De eerste die een televisie hadden.

35:55 – 36:05

V: Zorgde jullie vader ook voor een binding met de klanten? Of ging dat vanzelf doordat hij de enige was die kon leveren? Dat het vanzelf kwam. (...)

A: Ja, er was geen concurrentie.

37:10 – 37:35

V: Toen het bedrijf ophield. Is jullie pa met pensioen gegaan of is hij nog iets anders gaan doen?

A: Hij was nog niet pensioengerechtigd. (...) Hij heeft omscholing gedaan bij een cactuskwekerij. Hier is hij in loondienst gekomen. Dat had hij vroeger als kind ook al gedaan.