



VROOM & DREESMANN

De opkomst en ondergang van het warenhuis (1887-2016)

VROOM & DREESMANN



PHILIPPE HONDELINK
& RICHARD OTTO

PHILIPPE HONDELINK
& RICHARD OTTO

Tens
Media

INHOUD

Woord vooraf	7
Hoofdstuk 1 De Nederlandse detailhandel (1850-1887)	11
Hoofdstuk 2 De oprichters (1850-1887) - Anton C.R. Dreesmann - Willem H. Vroom	27
Hoofdstuk 3 Samenwerking en expansie (1887-1905) - Samen sta je sterker - Vroom en Dreesmann veroveren Nederland Special 3.1: Het V&D-internaat	53
Hoofdstuk 4 Consolidatie en ontwikkeling tot warenhuis (1905-1919) - Van firma naar Naamloze Vennootschap - Het eerste echte warenhuis van Nederland is van V&D Special 4.1: Assortiment en reclame tot circa 1919 Special 4.2: De oprichters Willem en Anton actief buiten hun firma	87
Hoofdstuk 5 De tweede generatie aan de leiding (1919-1940) - Nieuwe bezems vegen schoon - Verdere groei van de filialen en warenhuizen en de crisisjaren Special 5.1: Assortiment en reclame tot en met 1940 Special 5.2: De tweede generatie - Willem J.R. Dreesmann - Bernard H. Vroom	135
Hoofdstuk 6 V&D in de Tweede Wereldoorlog (1940-1945)	193
Hoofdstuk 7 Na de oorlog. De derde generatie (1945-1973) - Wederopbouw en expansie van de warenhuizen - Internationale samenwerking - De warenhuizen worden één organisatie Special 7.1: Assortiment en reclame na 1945 Special 7.2: De derde generatie - Willem J.R. Dreesmann - Willem (Wim) H. Vroom - Anton C.R. Dreesmann	209

Hoofdstuk 8

273

Onder leiding van Anton Dreesmann en de beursgang (1973-1995)

- V&D onder leiding van Anton Dreesmann
 - Vendex International N.V.
 - Viering van het honderdjarig bestaan van V&D in 1987
 - Machtstrijd aan de top
 - Naar de beurs in 1995: einde van het familiebedrijf
- Special 8.1: De villa van Anton Dreesmann in Laren rond 1980

Hoofdstuk 9

331

Fusie met KBB, overname, faillissement en einde V&D (1999-2016)

- Vendex KBB
- Overname door KRR: Maxeda
- Overname door Sun Capital
- Onrust in januari en februari 2015
- Het faillissement
- Afwikkeling in 2016

Bijlagen:

Overzicht van de V&D filialen in 1912	361
Overzicht van de Naamloze Vennootschappen Manufacturenhandel van Vroom & Dreesmann in de periode 1905-1912	364
Dochterondernemingen van V&D per 31-1-1974	365
Overzicht van alle 62 V&D-vestigingen in maart 2016	367
De Vendex Index	369
- Lijst van geraadpleegde bronnen en literatuur	414
- Herkomst van de afbeeldingen	420
- Index	421

Sociale achtergrond

Anton Dreesmann (1854-1934) werd in het Duitse Haselünne in de nacht van 9 op 10 september 1854 om twaalf uur precies geboren als oudste zoon van Anton August Sigismund Dreesmann (1813-1898) en Antonia Kerckhoff (1831-1878). Zijn vader, Anton Dreesmann sr., was koopman en kreeg zijn opleiding in de manufacturenbranche bij zijn zus en zwager Hegge-Dreesmann, die in het Noord Duitse Eutin (Sleewijk-Holstein) een manufacturenzaak hadden. Na zijn huwelijk op 8 november 1853 met Antonia Kerckhoff begon het gezin een eigen manufacturenzaak in de tot woning en winkel omgebouwde stallen van zijn schoonouders aan de Hasestrasse nummer 26 in Haselünne. Haselünne was destijds een klein stadje met 320 huizen en ongeveer 1.800 inwoners. Uit het huwelijk zijn na Anton nog vier dochters en drie zoons geboren waarvan een zontje en een dochtertje op jonge leeftijd stierven. De streng katholieke familie Dreesmann stamde uit een destijds bekend geslacht uit Haselünne en behoorde tot wat we nu de gegoede middenstand zouden noemen. Zo was de grootvader van Anton, Rudolf Dreesmann (1776-1829), behalve 'Gastwirt' van Hotel Dreesmann ook nog enkele jaren burgemeester van Haselünne. Verder was hij 'Senator' en 'Consul'. Anton's grootvader van moederszijde, Anton Kerckhoff (1789-1836), was waard en koopman in Haselünne en hij kocht de posthouderij in het dorp. Verder werd hij op een gegeven moment 'Consul van Amsterdam' en in de periode van 1818 tot 1820 was hij burgemeester van Haselünne. In het kleine Haselünne had Anton een rustige en relatief welvarende jeugd.



Haselünne (D), woonplaats van de Dreesmann familie.

Vertrek naar Amsterdam

Anton groeide voorspoedig op en ging zich al op jonge leeftijd voor de handel interesseren. Hij had in de naaste omgeving genoeg voorbeelden en al doende leert men. Anton was dan ook vaak in de zaak van zijn vader te vinden en hier werden hem de eerste fijne kneepjes van het koopmansvak bijgebracht. Op 13-jarige leeftijd vertrok Anton in 1867 naar de handelsschool in Osnabrück om zich verder te bekwamen. In Osnabrück was Anton in de kost bij zijn oom en tante Hegge-Dreesmann. Zij hadden inmiddels ook in deze stad een manufacturenzaak opgezet, waar Anton af en toe meehielp in de winkel. Terug in Haselünne moest Anton gaan nadenken over zijn verdere leven en over de plaats waar hij het geleerde in de praktijk zou gaan brengen. Gewapend



De zogenaamde 'sigarenzaakjes' Jonker Fransstraat en Van der Takstraat (rechts) in 1912.

Aangezien de beide zwagers altijd goed voor hun familie hebben willen zorgen, vroegen zij hem om in Den Haag een nieuw filiaal te openen. Holt had gezien dat de zaak in Rotterdam een grote vlucht had genomen en kreeg nu de kans om op eigen benen te staan daarbij gesteund door Anton en Willem. Daarmee was Dorus Holt de eerste zwager die zich met Anton Dreesmann en Willem Vroom associeerde. De nieuwe zaak in de Haagse Spuistraat werd op zaterdag 23 september 1893 officieel geopend. Het werd een enorm succes: in de periode vanaf de opening tot en met 31 december 1893 werd door het Haagse filiaal *f* 30.696,- ontvangen en daarmee overvleugelde het de zaken aan de Vijzelgracht en aan de Wittenburgergracht. Deze laatste twee waren destijds de twee grootste Amsterdamse vestigingen en de totale kasontvangsten van beide winkels bedroegen in dezelfde periode respectievelijk *f* 19.603,- en *f* 22.954,-. Het succes van de winkel in de Haagse Spuistraat overtrof ook in 1894 de resultaten van de Amsterdamse zaken. In de vestiging in de Spuistraat in Den Haag werd in 1894 een totaalbedrag van *f* 116.785,- omgezet, terwijl in de drie grootste Amsterdamse vestigingen respectievelijk voor een bedrag van *f* 94.643,- (Utrechtsestraat), *f* 89.076,- (Wittenburgergracht) en *f* 88.879,- (Vijzelgracht) werd omgezet.

Op stand wonen aan de Prinsengracht in Amsterdam

Met de succesvolle uitbreidingen in Rotterdam en Den Haag bezaten Willem en Anton sinds september 1893 naast de Amsterdamse zaken samen ook een aandeel in de twee filialen buiten de hoofdstad. Aan het einde van 1893 bedroegen de totale kasontvangsten van de Amsterdamse vestigingen van de firma Vroom & Dreesmann over dat jaar *f* 361.313,-, terwijl in 1894 deze omzet verder steeg tot *f* 379.533,-. De winst van de firma vertoonde eenzelfde stijgende lijn. Bedroeg deze in 1891 nog *f* 5.744,16, het jaar daarop steeg het batig saldo tot *f* 21.794,73, terwijl 1893 met *f* 29.500,- positief kon worden afgesloten. Het aandeel van de beide zwagers in hun firma bedroeg op 15 december 1894 *f* 84.336,07 voor Willem Vroom tegen *f* 91.368,51 voor Anton Dreesmann. Deze goede resultaten stelden de beide zwagers, die hun zaken met geleend

maakte het namelijk mogelijk dat in een bepaalde branche voortaan, via een vestigingsbesluit, eisen aan de vakbekwaamheid, handelskennis en kredietwaardigheid van nieuwe ondernemers konden worden gesteld. Zo moest bijvoorbeeld vanaf 1938 iedere ondernemer in de detailhandel het 'Middenstandsexamen Algemene Handelskennis' afleggen, waarbij nieuwe ondernemers een uitgebreider examen kregen en de al bestaande ondernemers 'op herhaling' moesten. De Vestigingswet was een zogenaamde raamwet, hetgeen betekende dat de overheid pas op verzoek van een bepaalde branche een vestigingsbesluit uitvaardigde. In mei 1940 waren in totaal door dertien branches verzoeken gedaan en was de Vestigingswet van toepassing verklaard. De 'Vestigingswet Kleinbedrijf 1937' betekende een ommekeer in de Nederlandse detailhandel, omdat het de eerste aanzet betekende voor een verdergaande professionalisering van het 'winkelvak'. De crisis heeft de detailhandel dus indirect een professionaliseringsslag gebracht, maar de crisis heeft ook voor veel schrijnende gevallen gezorgd. Waarbij ondernemers geen idee meer hadden hoe ze hun hoofd boven water moesten houden. Een grote uitverkoop was soms het enige dat nog restte.

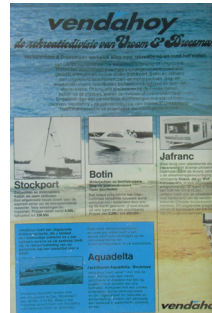
Uitverkoop zorgt voor publiciteit

In de crisisjaren rond 1930 probeerde ieder Vroom & Dreesmann filiaal extra werk te maken van de uitverkoop. Ieder half jaar mocht er een opruiming of uitverkoop worden georganiseerd en bij V&D heerste dan voorafgaand aan deze dag een bijzondere uitverkoop sfeer. Op 2 januari begon



Voorbeelden van uitverkoop folders van Vroom & Dreesmann in de periode 1932-1934.

om haar monopoliepositie in de detailhandel verder uit te breiden. De eerste nieuwe plannen van V&D om geld te verdienen met het aanbieden van diensten werden in september 1973 aangekondigd. Toen meldde Anton Dreesmann, tijdens de al eerder genoemde persconferentie namelijk dat V&D een keten van winkels met kant en klare maaltijden ging opbouwen. Daar zouden vooral Chinese en Indonesische maaltijden worden aangeboden. V&D streefde uiteindelijk naar 40 filialen die onder de naam Menuet zouden worden geopend voornamelijk als 'take out service' maar er was in iedere Menuet ook een bescheiden restaurantgelegenheid voorzien.. De eerste vier winkels gingen in 1973 van start in Den Haag. V&D had voor de Indonesische maaltijden speciaal een aantal Javaanse vrouwen in laten vliegen om de mensen van Menuet te adviseren.



Vendoto, Vendahoy, Vendair en Vendopolis waren voorbeelden van dienstverlenende activiteiten van het Vroom & Dreesmann concern.

Er kwamen ook andere (dienstverlenende) activiteiten bij zoals dameskappers en verhuisafdelingen in grotere vestigingen, de Veranda's voor tuinbenodigdheden en tuinmeubelen, de Vendoto voor autoaccessoires en autoshops. Bij Vendoto kon men kleine reparatie- en montagewerkzaamheden laten verrichten en er was een zelfbedienings-benzinestation en in een aantal gevallen een automatische wasstraat. De Vendoto was verbonden aan het warehouse of in de onmiddellijke omgeving ervan. V&D zag ook een toekomst voor Vendoe't voor doe-het-zelf-benodigdheden met sanitair, bouwmaterialen, hout dat via een pick-up service bij het warehouse kon worden opgehaald. Kansen waren er ook voor Vendomus woninginrichtingswinkels en Vendahoy voor caravans, zeil- en motorboten. Verder kon je later bij V&D een vakantiereis regelen met Vendair, een auto huren en verzekeringen kon je afsluiten via Vendopolis. Ook kreeg menig nieuw V&D-filiaal een opticien met de naam VendOptieken en had menig warehouse een kindercreche binnen haar muren. Vanaf 1975 was er de Vendoprint 'de sneldrukkerij waar

V&D City-Bus

Bij V&D werd landelijk nagedacht over de beste manier om het probleem van de steeds moeilijker wordende bereikbaarheid van de binnensteden het hoofd te bieden. Op woensdag 5 januari 1977 werd in Rotterdam een mogelijke oplossing aan pers en publiek gepresenteerd. Naar buitenlands voorbeeld werd een in de bruine en gele V&D-kleuren gespoten speciale Steyr City-Bus in gebruik genomen. V&D had van de gemeente Rotterdam toestemming gekregen voor een jaar durende proef met een eigen busdienst omdat de busplannen prima pasten in het gemeentelijke beleid om de binnenstad autoluw te maken. Deze speciale milieu- en rolstoelvriendelijke bus ging een lijndienst onderhouden tussen de grote parkeerplaatsen aan de Hofdijk en het warehouse in de Hoogstraat. Deze gratis schakel tussen parkeerruimte en warehouse reed van maandag tot en met donderdag van 13.00-17.30 uur en vrijdag van 13.00 tot 21.00 uur. Op zaterdag reed de bus van 09.00 tot 18.00 uur. Iedere tien minuten bracht de bus per keer maximaal 28 personen van en naar de parkeerplaats. Er was geen koopverplichting maar V&D hoopte natuurlijk wel dat zo meer personen in het warehouse hun aankopen zouden doen. De City-Bus had een lage instap en beschikte over oprijplaten en was daardoor ook geschikt voor mensen in een rolstoel en voor mensen met een kinderwagen. Het was de bedoeling om de V&D City-Bus, wanneer de proef zou aanslaan, ook in andere delen van Nederland te laten rijden en zo een bijdrage te leveren aan een betere bereikbaarheid van deze binnensteden. Voor de consument had deze gemakkelijke en gratis manier van reizen nog een voordeel: de boodschappen konden zonder zeulen mee terug worden genomen naar de auto en de klant kon in alle rust winkelen zonder zich zorgen te hoeven maken over een aflopende parkeermeter. Volgens V&D voorzag de City-Bus in een behoefte en daarin leek zij gelijk te krijgen want in de eerste vijf dagen vervoerde de bus 1.200 personen en na acht maanden bleek dat wekelijks gemiddeld 2.000 passagiers gebruik maakten van dit vervoermiddel. De City-Bus was een vernieuwende manier van serviceverlening aan de klanten van V&D, maar tegelijkertijd ook een hele dure want deze service kostte V&D circa f 50.000,- per jaar. Vooralsnog betaalde V&D deze kosten maar zij hoopte wel dat andere winkeliers het project later ook zouden meefinancieren wanneer er meer bussen besteld moesten worden. In september 1977 startte V&D nog een tweede City-Bus in Amstelveen maar verdere experimenten zijn er, voor zover bekend, niet geweest. De hoge exploitatiekosten voor een gratis dienstverlening aan niet automobilisten die de bus gingen beschouwen als een nieuwe vorm van openbaar vervoer zijn waarschijnlijk de oorzaken geweest voor het staken van het City-Bus experiment. Het is onduidelijk wat er daarna met de speciale City-bussen is gebeurd.



De V&D City-Bus in Rotterdam fungeerde in 1977 als gratis schakel tussen parkeerplaats en warehouse.

het NOS Journaal en heel Nederland was getuige van dit moment. Een woedende topman met gestrekte arm en de wijsvinger omhoog: ‘Helden op sokken’.



Een boze Anton Dreesmann krijgt het woord niet tijdens de protestdemonstratie op 5 april 1982.

Dreesmann verliet woedend de zaal en liet de vakbondsmensen achter. Deze pakten de draad van het programma weer op en de stoet vertrok naar de Spaklerweg. Het ultimatum werd uiteindelijk overhandigd aan een jurist van V&D die hiervoor naar buiten kwam. Dat Anton of een ander lid van de directie niet zelf naar buiten toe kwam was voor de vakbondsmensen overigens geen verrassing: Dreesmann had al aangekondigd dat er niemand van de V&D-onderhandelingsdelegatie of iemand van de Raad van Bestuur het ultimatum in ontvangst zou willen nemen.

Arbeidstijdverkorting: het eerst bij V&D

In de media verschenen na het journaal optreden van Dreesmann de nodige beschouwingen en werd breed uitgemeten dat het met de warenhuizen de verkeerde kant op leek te gaan. Minder personeelsleden om kosten te besparen, minder dienstbetoon, minder vakkennis op de werkvloer, meer zelfbediening waarbij de klant alleen nog bij de kassa iets over het product kon vragen aan het personeel dat er zelf net werkte. Het bovenstaande is wat gechargeerd weergegeven maar de cijfers leken de analisten gelijk te geven. Het personeelsbestand daalde van 22.900 in 1978 naar 20.500 in 1979 en 19.000 in 1980. Begin 1982 werd geschat dat bij de warenhuizen nog maar 15.200 personen werkten. Dreesmann was ‘ongemerkt’ bezig met een sanering van de warenhuizen door te bezuinigen op personeelskosten. Op deze manier probeerde hij te voorkomen dat de warenhuizen nog verder in de rode cijfers terechtkwamen. De Dienstenbonden FNV en CNV hadden Anton er al op gewezen dat minder mensen op de werkvloer minder service en dus uiteindelijk minder tevreden klanten zou betekenen. Anton was van mening dat hij wel in het personeelsbestand moest snijden in een poging om de warenhuizen, als bakermat van het concern, weer gezond te maken. De steeds minder florissante cijfers van de warenhuizen werden in die periode voor de buitenstaanders ‘verbloemd’ door de sterke groei van de andere deelnemingen dus viel de neergang van de warenhuizen in het totaal van het concern de buitenwacht niet op.

Dreesmann regelt arbeidstijdverkorting

De bonden gingen na het ‘helden op sokken’ voorval door met het voorbereiden van stiptheidsacties waarbij het publiek zou worden geïnformeerd over de onderbezetting bij de warenhuizen. Dergelijke acties richting het publiek waren in de geschiedenis van V&D nog niet eerder voorgekomen en op 14 april 1982 nodigde V&D de bonden weer uit voor een gesprek, in een poging om de vastgelopen onderhandelingen vlot te trekken. Gedurende de zomer bleef het rustig maar



Bedrijfsleider Eric Bos sloot op 15 april 2016 om 14.30 uur voor de laatste maal de deuren van V&D aan de Grote Markt in Groningen.

Leiden en Nijmegen. De laatste dagen waren de kortingen opgelopen tot 90% wat opnieuw resulteerde in lange rijen voor de kassa's.

Op zaterdag 16 april 2016 waren al 38 filialen dicht en konden nog in slechts 23 filialen de laatste spullen gekocht worden. Op zaterdag 23 april 2016 sloot het filiaal in Hilversum als laatste V&D-vestiging de deuren voor de laatste keer én nu definitief sluiten.

Terug naar 15 april 2016 toen bedrijfsleider Eric Bos om 14.30 uur de deuren van het warehouse aan de Grote Markt in Groningen sloot. Verschillende media waren hierbij aanwezig om dit moment vast te leggen. Met de woorden 'Dit was het, V&D is voorbij, de party is over, de koek is op. Nu op naar een nieuwe toekomst' sloot hij de deuren voor de allerlaatste keer. Dit sluiten van de deuren markeerde symbolisch het einde van 129 jaar detailhandelsgeschiedenis. Op de dag af precies 129 jaar eerder, op 15 april 1887, ondertekenden de oprichters Anton Dreesmann



In Groningen staan de roltrappen stil, de kassa's zijn afgekoppeld, de vloer is leeg en schoon. Klaar voor een nog onbekende toekomst.



VROOM & DREESMANN

PHILIPPE HONDELINK
& RICHARD OTTO

Tens
Media

Het boek 'Vroom & Dreesmann' geeft een uitgebreid overzicht van de geschiedenis en het verhaal achter het warenhuis. Het boek is bedoeld voor iedereen die meer wil weten over het ontstaan van het warenhuisconcern en benieuwd is naar V&D-weetjes, -feiten en -cijfers en naar markante momenten uit bijna 129 jaar detailhandelshistorie.

V&D-historicus Philippe Hondelink legt in dit boek, waarvoor de voorbereidingen al voor het faillissement van V&D in volle gang waren, de nadruk op de ontstaansgeschiedenis en de rol van beide oprichters Anton Dreesmann en Willem Vroom daarbij. Wat maakte hen succesvolle ondernemers en de pioniers die V&D hebben laten uitgroeien tot warenhuisketen? Uiteraard is er ook aandacht voor de V&D-families en komen tal van historische weetjes over het bedrijf aan bod en aan de hand van markante V&D-momenten wordt een beeld geschetst van de bijna 129 jaar detailhandelshistorie inclusief het faillissement op 31 december 2015 en de meest actuele gevolgen ervan.

Naast de Vroom & Dreesmann-warenhuizen zal in het boek ook het Vendex concern aan bod komen. Vendex International NV behoorde in de jaren '80 tot één van de grootste internationale retailconcerns. Philippe Hondelink heeft samen met Richard Otto de meer dan 100 merken en winkelketens van dit retailimperium ontleed, waaronder Vendet, Vendorado en Torro etc.



Tens Media