



ROB WOLF

# STEENKOOLOLIE EN SPANNING

EEN EEUW ZELFSTANDIGE BRANDSTOFFENHANDEL IN NEDERLAND



Steenkool, olie en spanning



# Steenkool, olie en spanning

Een eeuw zelfstandige brandstoffenhandel in Nederland

Rob Wolf



# Inhoud

|   |               |
|---|---------------|
| 4 | Inhoudsopgave |
| 7 | Voorwoord     |
| 8 | Inleiding     |

|     |   |     |   |
|-----|---|-----|---|
| 10  | <b>Een plek onder de zon</b><br>1907 - 1918         | 128 | <b>LPG en Fred Jansen</b><br>Intermezzo   |
| 24  | <b>Roaring twenties</b><br>1918 - 1929              | 132 | <b>Olieprijzen en milieu</b><br>1980 - 1992   |
| 34  | <b>Depressie en sanering</b><br>1930 - 1940         | 152 | <b>Oliebunkering</b><br>Intermezzo  |
| 48  | <b>Bezettingsjaren</b><br>1940 - 1946               | 158 | <b>Land en water</b><br>1992 - 2000   |
| 62  | <b>Wederopbouw en liberalisatie</b><br>1946 - 1951  | 168 | <b>Lobbyisten in de nieuwe eeuw</b><br>2000 - 2014  |
| 76  | <b>Steenkool en olie</b><br>1951 - 1962             | 189 | Nawoord   |
| 94  | <b>De brandstof van het verleden</b><br>1963 - 1970 | 192 | Verantwoording<br>Literatuur<br>Eigen uitgaven van de organisaties in de energiehandel<br>Tijdschriften<br>Interviews |
| 110 | <b>Oliedagen</b><br>1965 - 1980                     | 195 | Noten   |
|     |   | 203 | Colofon   |

100+  
NOVE

# Voorwoord

Bij de viering van het 100-jarig bestaan van NOVE in 2007 kwam een speciale editie van *NOVE Visie* uit met daarin een kort verslag van de geschiedenis van NOVE en haar voorgangers. Dat was zeer interessante lectuur en het maakte ook nieuwsgierig naar meer informatie over een bijzondere periode in de geschiedenis van de energievoorziening in Nederland. Eind 2012 besloot het NOVE-bestuur het kantoor te verhuizen van Rotterdam naar Bunnik. Bij de voorbereiding daarvan kwam ook de toekomst van het archief ter sprake. Uiteindelijk leidde dit tot de gedachte om de geschiedenis die daarin opgeslagen ligt, toegankelijk te maken voor de leden en externe contacten.

Na contact met het Nationaal Archief en kennismaking met de NVHO (Nederlandse Vereniging van Historische Onderzoekbureaus) kozen wij begin 2013 voor historicus Rob Wolf om een leesbaar extract uit onze archieven te maken. Het resultaat van zijn werk ligt nu voor u.

De productie van en handel in energieproducten is de laatste 150 jaar steeds een activiteit geweest waarin nationale en multinationale ondernemingen samenwerking zochten met regionale en plaatselijke ondernemers met het doel de afstand tussen de producent en consument te overbruggen. Over de verdeling van de marge tussen kostprijs van het product en verkoopprijs aan de consument bestaan, zolang er handel is, verschillende en wisselende standpunten. Hierin geeft dit boek een fraai doorkijkje.

De laatste jaren is deze zgn. ‘supplychain’ discussie opnieuw actueel, vooral door een teruglopende omzet in transportbrandstoffen. De besparing in het verbruik door zuinige motoren en de accijnspolitiek van het kabinet zorgen voor deze daling. De eerste daling ooit. De sterk verscherpte prijsconcurrentie, onder andere door de opkomst van de onbemande tankstations resulteerde bovendien in lagere marges. Sommige oliemaatschappijen verlaten (delen van) de retailmarkt om zich vooral te concentreren op het vinden van nieuwe oliebronnen. Tankstations worden verkocht, maar niet gesloten, waardoor er een overaanbod is ontstaan. Met daar bovenop de komst van alternatieve brandstoffen wordt het klimaat voor de onafhankelijke handel de komende jaren zeer uitdagend. Een blik in de geschiedenis kan het huidige management mogelijk helpen bij de beslissingen, waarmee zij deze uitdaging het hoofd kunnen bieden.

Deze uitgave is tot stand gekomen dankzij een donatie van de Stichting Van Galen Last, genoemd naar één van de illustere voortrekkers in de geschiedenis van NOVE, waarover u in dit boek veel kunt lezen. De Stichting, opgericht in 1963 bij het afscheid van H. van Galen Last als voorzitter, heeft tot doel de huisvesting van NOVE te ondersteunen en de ondernemerszin van de leden te stimuleren. De productie van dit boek valt binnen die doelstellingen. Ik wens u veel leesplezier.



*Johan van der Steen*  
Voorzitter NOVE

# Inleiding

De spannendste uitspraak die ik tijdens mijn onderzoek naar de geschiedenis van de Nederlandse brandstoffenhandel ben tegengekomen, komt van een burgemeester van Hoofddorp. Toen firma Leen in 1965 overstapte van steenkool op huisbrandolie, vroeg hij zich af, hoe lang olie dé brandstof zou blijven. En dan komt het: ‘Wanneer zullen de wagens rondgaan met een pakketje kernenergie?’ Deze naïeve voorspelling is geen bewaarheid geworden, maar ze laat wel zien dat in de brandstoffenhandel plaats is voor grote dromen. Die krijgen hun plaats in dit boek, net zo goed als de nachtmerries die de handelaren de afgelopen eeuw hebben ondergaan. Het boek gaat over grote plannen en diepe teleurstellingen, over slimmeriken en boze kolenboeren, over heftige discussies en kloeke besluiten. Hoe *down to earth* brandstoffen ook zijn, de emoties bij hun handelaren zijn zelden ver weg. De kolen- (tot 1970) en de oliehandelaren (na 1955) waren zelfstandige ondernemers die zich - zoals dat heet - aan het einde van de energieketen bevinden. Zij bemiddelden tussen de grote concerns die de brandstof hadden gewonnen en de particuliere eindgebruikers die haar verstoekten. Als kleine spelers hadden zij te maken met reuzen als de Staatsmijnen en de SHV in de kolentijd, en met Shell en Esso in de olie jaren. De relatie was ambivalent. Zo dreigden de brandstoffenhandelaren meer dan eens vermalen te worden tussen de ‘hoge heren’. Tegelijkertijd beschouwden ze hen als grote, machtige vrienden. In 1907 richtte een groep ‘détaillisten’ de Bond van Nederlandsche Handelaren in Brandstoffen op, de eerste van een lange ketting met de NOVE als laatste schakel. De Bond zag zichzelf als een strijdorganisatie, die in een harde, vijandige en nauwelijks gereglementeerde wereld voor de belangen van de achterban vocht. Kernpunt in de strijd was de prijsconcurrentie. Met een fatsoenlijke marge als doel stredden de achtereenvolgende besturen tegen eenieder die zijn markt-

aandeel door lage prijzen probeerde te vergroten. Hoewel er soms grote successen werden geboekt, was het een niet aflatende strijd, want er waren altijd handelaren die onder de afgesproken prijs doken. En anders bezorgden inkoopcoöperaties van consumenten hun leden wel goedkope steenkool of huisbrandolie. Pas na de Mededingingswet van 1998 kwam een einde aan de strijd tegen prijsconcurrentie. Omdat brandstof nodig is om huizen te verwarmen, auto’s te laten rijden of bedrijven te laten draaien, leidt elke beperking van de aanvoer tot problemen. In het kolentijdperk, dat omstreeks 1970 afliep, deden zich noodsituaties voor tijdens strenge winters, waarin de rivieren en kanalen dichtvroren en schepen met steenkool uit Zuid-Limburg en het Ruhrgebied vastzaten. De grote crises waarmee de zelfstandige brandstoffenhandel de afgelopen eeuw te maken kreeg, hadden een mondiaal karakter: de Eerste Wereldoorlog, waarin de import uit Duitsland en Engeland wegviel; de Tweede Wereldoorlog met zijn strenge winters; de oliecrisis van 1973, toen Nederland door de olieproducerende landen in het Midden-Oosten werd geboycot en de olieprijs explodeerden; en de huidige duurzaamheids crisis, waarin het dreigende gebrek aan olieproducten samengaat met de opwarming van aarde.

De diepste crisis waarmee de branche te maken kreeg, kwam echter uit eigen bodem. Het aardgas van Slochteren maakte in de jaren zestig een bruusk einde aan de duizenden steenkoolhandelaren van dat moment en leidde tien jaar later tot de ondergang van de huisbrandolie. Deze energietransitie was noch de eerste, noch de laatste, want eind negentiende eeuw had steenkool de traditionele brandstoffen turf en hout verdrongen. En ook nu staan we aan de vooravond van een energietransitie. Omdat het einde aan winbare olievoorraden in zicht is, terwijl de mondiale vraag naar brandstof gestaag toeneemt, is de



speurtocht naar alternatieven in volle gang: wordt het aardgas, elektriciteit of zonne-energie? De zelfstandige energiehandel zal het merken. In een eeuw is de branche grondig van karakter veranderd. De Bond uit 1907 verenigde duizenden kolenhandelaren, die een dubbeltje moesten omdraaien voordat ze het uitgaven. Onder de vlag van de NOVE varen enkele honderden bedrijven die olieproducten, maar ook alternatieve brandstoffen leveren, en in omvang sterk variëren. De kleinste exploiteren een tankstation of een bunkerstation; de grootste heeft een miljardenomzet. Hoewel de NOVE zich net als de Bond een eeuw geleden hard maakt voor haar achterban, kan ze moeilijk nog strijdorganisatie worden genoemd. In het gereguleerde Nederland van de 21e eeuw is het nodig om op de juiste plaats je stem te laten horen, je argumenten naar voren te brengen. De NOVE lobbyt dan ook en bewerkt de media, als vitale belangen van de leden in het geding zijn.

Wat blijft, is de spanning waarnaar de titel van dit boek verwijst. Steeds was er de spanning of blijde verwachtingen bewaarheid zouden worden of boze dromen onverhoopt zouden uitkomen. Uit de titel, waarvoor de *credits* overigens naar Wim Schouten gaan, blijkt al dat spanning een meerduidig begrip is. Zal elektriciteit dé brandstof gaan worden, zoals steenkool en olie dat eens waren? We zullen het meemaken, maar nu is het nog een spannende vraag.

Het boek is chronologisch opgezet. Hoofdstuk 1 begint in 1897, hoofdstuk elf eindigt in 2014. De eerste vijf hoofdstukken (1900-1950) gaan over steenkool, de hoofdstukken acht tot en met elf (1970-2014) hoofdzakelijk over olie. De overgangsjaren komen aan bod in de hoofdstukken zes en zeven. In twee intermezzi worden specifieke branches belicht. Het eerste (tussen hoofdstuk acht en negen) gaat

over de opkomst en neergang van LPG, het tweede (tussen hoofdstuk negen en tien) is gewijd aan de bunkering voor de binnenvaart en de zeevaart. De tekst wordt afgesloten met een vooruitblik naar de komende energietransitie, een begin van een antwoord op de spannende vraag van hierboven.

Rest mij een aantal mensen te bedanken. Hoewel de tekst en de beeldselectie mijn verantwoordelijkheid zijn, had ik dit werk nooit op mijn eentje kunnen voltooien. Daarom dank ik allereerst Erik de Vries, Wim Schouten en Sherida de Bies voor hun nuttige adviezen, enthousiasme en praktische ondersteuning. Johan van der Steen dank ik voor zijn strategische kijk op het boek en zijn consciëntieuze tekstredactie, Harry de Wilt voor de digitale foto's Casper en Pieter Wolf voor hun altijd welkome onderzoeksbijdragen, Henk Dessens voor zijn nauwkeurige lezing van de tekst, Fridy van Reen voor de vormgeving en Johan Holterman voor de drukwerkbegeleiding. Een bijzonder woord van dank gaat naar de mannen die ik heb geïnterviewd en wier namen achter in het boek in de Verantwoording zijn opgenomen. Het was een genoegen om de verhalen te horen die zij uit hun geheugen opdiepten. Tineke Dirksen dank ik ten slotte voor de voortreffelijke redactie en voor het feit dat zij zonder morren een jaar met verhalen over kolen en olie heeft doorstaan.

*Rob Wolf*  
1 april 2014





1907 - 1918



# Een plek onder de zon

Een excursie van de Bond naar de mijn Gottfried-Wilhelm in Essen, 14-16 juli 1914.

Een opmerkelijke foto omdat twee weken later de Eerste Wereldoorlog uitbreekt en de Duitse legers België binnentrekken

Twee Nijmegenaren stonden aan de wieg van de Bond van Nederlandse Handelaren in Brandstoffen. Op uitnodiging van G. Schreuder en P.J. Biessels kwam de 'zwarte garde' op 20 juni 1907 in het Haagsche Koffiehuis in Utrecht bij elkaar om over een landelijke organisatie te praten.<sup>1</sup> De opkomst was met tweehonderd aanwezigen veelbelovend. Tien jaar later schreef voorzitter J. Baerends zelfs over 'de schare van hen, die van Oost en West, van Noord en Zuid gekomen waren om tot die oprichting te besluiten'. Op 14 augustus moesten de puntjes op de i worden gezet en dat verliep een stuk stroever. 'Een moeizaam werkende en denkende mannengroep' stelde toen de statuten en het huishoudelijk reglement vast.<sup>2</sup> Schreuder werd voorzitter. Andere bestuursleden van het eerste uur waren J.C. Scheffer uit Zaandam, en P.E.C. Henke uit Amsterdam.

## Gemeenschappelijk Belang

Als bakermat van de landelijke Bond gold Amsterdam, waar Henke in 1899 een van de oprichters was geweest van de Amsterdamsche Vereeniging van Handelaren in Brandstoffen 'Gemeenschappelijk Belang'. De kolenhandelaren gingen hiertoe over, omdat ze vonden dat hun werk veel te weinig opbracht. 'Onze handel is een onmogelijk geval en het mag een wonder genoemd worden wanneer er iemand in staat is, z'n brood er fatsoenlijk in te verdienen,' meldde de ene handelaar. En een ander verklaarde: 'Armoe, armoe, dat zijn de vruchten die we oogsten'.

Er waren daarvoor twee oorzaken. De ene heette 'domme tweedracht'. De handelaren concurreerden elkaar kapot. Een voorbeeld. Een logement aan de Passeerdersgracht kocht veertig ton steenkool voor negen gulden per ton. De marge voor de leverancier was twintig cent per ton, wat een schamel bedrag heette. Toch raakte hij de klant kwijt, omdat

een ander genoeg nam met 'een nog gekkere prijs'. De tweede oorzaak waren de inkoopcombinaties of coöperaties van particulieren, bewoners van een portaal of een huizenblok, maar ook werknemers van een bedrijf of leden van een vakbond. Zij probeerden samen een lage prijs te bedingen.<sup>3</sup>

Concurrenten die onder de prijs werkten en inkoopcoöperaties bedreigden het bestaan van veel kolenhandelaren. Prijsafspraken maken, ze afdwingen en machtsvorming naar buiten moesten die kwaden bestrijden. Met die doelen voor ogen organiseerden de handelaren zich. Op de achtergrond speelde de sociaal-economische situatie van de middenstand mee. Bakkers, slaggers, maar ook brandstoffenhandelaren dreigden in de verdrukking te raken door de opkomst van enerzijds machtige en kapitaalintensieve ondernemingen, en anderzijds fabrieksarbeiders die zich aaneensloten in vakbonden. Deze brede maatschappelijke ontwikkelingen stimuleerden middenstanders om zich te organiseren, of zoals de Amsterdammers in 1899 zeiden, te 'strijden voor gemeenschappelijke belangen'.

Van de prijzen maakten ze hun eerste strijdpunt. Toen ze vijf dagen na hun eerste vergadering opnieuw bij elkaar kwamen, stelden de Amsterdamse kolenhandelaren prijzen vast, die wel een behoorlijke winstmarge konden opleveren: f1,60 voor een mud Engelse antraciet, f1,00 voor eierkolen en zestig cent voor gascokes. Blijkbaar boekten ze succes, want de volgende jaren volgden kolenhandelaren in andere steden hun voorbeeld. Plaatselijke verenigingen in Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Arnhem en Deventer vormden de basis van de Bond van Nederlandsche Handelaren in Brandstoffen.

Voordat we ons aan de geschiedenis van de Bond wijden, kijken we naar de historische omgeving. Eerst naar het product, de steenkool, daarna naar de producenten, importeurs en groothandelaren die de

## Steenkool in soorten

Er waren diverse soorten steenkool in de handel.

- *Antraciet* dat weinig gas en veel koolstof bevatte, was dé huisbrandsteenkool.
- De iets gasrijkere *magerkool* was de tweede kwaliteit huisbrand.
- *Esskolen* werden vooral gebruikt in de industrie en elektriciteitscentrales.
- *Vetkool* was ook geschikt voor industrie, schepen en locomotieven. Deze kolen waren zeer gasrijk en klitten daarom aaneen tot sintels. Dit maakte hen geschikt voor:
  - De fabricage van cokes, een harde kool, bijna rookvrij en nagenoeg zonder zwavel en fosfor, die voornamelijk in hoogovens en ijzergieterijen werd gebruikt.
  - Het gruis dat bij de winning van huisbrandkolen vrijkwam heette *fijnkolen*. Dit werd gemengd met pek en samengeperst tot briketten en eierkolen.
  - *Briketten en eierkolen* zijn ook geschikt voor huisbrand, maar de kwaliteit is minder dan die van antraciet of magerkool.
  - *Bruinkool* dat uit een jonger geologisch tijdperk stamt dan steenkool, heeft een veel lager koolstofgehalte en een veel lagere stookwarmte. Geperste *bruinkoolbriketten* werden in de huisbrand gebruikt.<sup>4</sup>



hogere echelons vormden van de bedrijfskolom, waarvan de detailhandelaren de basis vormden.

### Import van steenkool

Nadat Nederland honderden jaren op hout en turf had gestookt, raakten de voorraden in het midden van de negentiende eeuw op. Zonder de nieuwe brandstof steenkool was het land tussen 1875 en 1890 in een diepe energiecrisis beland. Dankzij de steenkool konden de treinen rijden, de fabrieken draaien en de kachels branden. Tot 1890 werd die vooral uit het Verenigd Koninkrijk en daarna uit Duitsland geïmporteerd.

Nederland zelf was al sinds de Gouden Eeuw een geavanceerd agrarisch gebied en een handelsnatie. Om steenkool, ijzererts en andere goederen efficiënt te transporteren kregen de havens van Rotterdam en Amsterdam omstreeks 1875 met de Nieuwe Waterweg en het Noordzeekanaal een moderne verbinding met de zee. Hoewel Rotterdam met name dankzij de doorvoerhandel met Duitsland tot bloei kwam, waren de twee havens uiteraard ook essentieel voor Nederland zelf.

De uit Engeland en Wales geïmporteerde steenkool arriveerde vooral in Rotterdam. Een steeds groter deel van de steenkool kwam vooral uit het via de grote rivieren en spoorlijnen goed bereikbare Ruhrgebied: in 1900 zestig, in 1913 negentig procent. Uit de tabel blijkt dat de omvang van de totale import tussen 1880 en 1900 verdubbelde en tussen 1900 en 1913 drie keer zo groot werd. Er was steeds meer steenkool nodig door de groei van de industrie, de uitbreiding van het aantal elektriciteitscentrales en de toegenomen welvaart.<sup>5</sup>



## Koelieloon

Een kleine handelaar duwde zijn met tien mud gas-cokes volgeladen handkar van de gasfabriek naar verbruiker. Eerst een paar kilometer lopen, daarna hij vier trappen omhoog sjouwen met een kolenzak op zijn schouders. Dat werk leverde hem één gulden op, een 'koelieloon'.

Tabel 1.1. Import van steenkool (in miljoenen tonnen) Nederland 1880–1913 (Bron: Sneller p. 187)

|      | Duitsland | Engeland | België | Totaal |
|------|-----------|----------|--------|--------|
| 1880 | 2,8       | 0,5      | 0,2    | 3,5    |
| 1885 | 3,7       | 0,3      | 0,2    | 4,2    |
| 1890 | 3,8       | 0,5      | 0,3    | 4,6    |
| 1895 | 4,3       | 0,5      | 0,5    | 5,3    |
| 1900 | 5,2       | 1,9      | 0,6    | 7,7    |
| 1905 | 7,6       | 2,0      | 0,9    | 10,5   |
| 1910 | 11,9      | 2,2      | 0,6    | 14,7   |
| 1913 | 20,5      | 2,0      | 0,5    | 23,0   |

De eerste drie kolommen van tabel 1.2. geven aan dat de Nederlandse kolensituatie gecompliceerd was, omdat een groot deel van de ingevoerde kolen ook weer geëxporteerd werd. Hier zien we de transitofunctie van de Rotterdamse haven: dertig à veertig procent van de steenkool die uit het Ruhrgebied kwam, werd in Rotterdam overgeladen in zeeschepen. Uit de meest linkse kolom blijkt dat de binnenlandse kolenwinning tussen 1908 en 1913 weliswaar verdubbelde, maar nog wel bescheiden bleef.

Tabel 1.2. Productie en gebruik van steenkool (in miljoenen tonnen) Nederland 1908–1913 (Bron: Peet & Rutten)

|      | Productie | Invoer | Uitvoer | Binnenlands<br>verbruik |
|------|-----------|--------|---------|-------------------------|
| 1908 | 0,9       | 8,4    | 2,3     | 7,0                     |
| 1909 | 1,1       | 9,7    | 3,4     | 7,4                     |
| 1910 | 1,3       | 10,6   | 4,3     | 7,6                     |
| 1911 | 1,4       | 11,6   | 5,1     | 8,0                     |
| 1912 | 1,7       | 12,8   | 5,5     | 9,0                     |
| 1913 | 1,9       | 14,3   | 6,1     | 10,0                    |

## De grote jongens

Kolenwinning was een kapitaalintensieve bedrijfstak. Aanleg van de mijnen vergde hoge investeringen, en de kosten voor de instandhouding van deze ondergrondse constructies waren eveneens hoog. Voor de ontginning van de kolenlagen waren niet alleen duizenden arbeiders nodig, maar ook een grote hoeveelheid zware machinerie als afbouwhamers, kolenschaven, en ondergrondse en bovengrondse kolentreinen.

Steenkool was - net als aardolie tegenwoordig - van strategisch belang.





Het kolenverbruik per hoofd van de bevolking werd gezien als de belangrijkste graadmeter voor de industriële ontwikkeling van een land.<sup>6</sup> Zonder het zwarte goud reden er geen treinen, was er geen elektriciteit en verkleumde de bevolking. Bovendien waren kolen en staal onontbeerlijk voor elk land dat zich militair met zijn burens wilde meten.

Hoewel het kleine Nederland anders dan Duitsland, Engeland en Frankrijk niet tot deze laatste categorie hoorde, zag de regering rond 1900 wel met lede ogen aan dat kapitaalkrachtige buitenlanders concessies voor kolenwinning in de wacht sleepten. Als handelsnatie stond Nederland economische vrijheid voor, maar het was nu ook weer niet de bedoeling dat buitenlandse ondernemers in oorlogstijd zeggenschap over Nederlandse steenkool zouden hebben. Daarom werden in 1901 de Staatsmijnen opgericht. In 1907 kwam de eerste Staatsmijn, de Wilhelmina, in bedrijf. Ze kon de huisbrandkolen (vooral antraciet) die ze omhoog haalde, nauwelijks in eigen land kwijt.

Dat kwam op de eerste plaats vanwege de ligging in Kerkrade, in het uiterste zuidoosten van Limburg, ver van het hart van het land. Het Limburgse spoorwegnet was niet berekend op een groot aantal kolen-treinen, de Maas was een wispelturige regenrivier. Omdat de verbindingen van Kerkrade naar het zuiden veel beter waren, verkocht Staatsmijn Wilhelmina haar steenkool vooral in België, Frankrijk, Zwitserland en Zuid-Duitsland. Net als overigens de nabij gelegen particuliere mijnen (Domaniale, Willem-Sophia, Laura & Vereeniging, Oranje-Nassaumijnen).<sup>7</sup>

De Staatsmijnen keken ook over de grens, omdat ze in Nederland werden geboycot door de Steenkolen Handels Vereeniging. De SHV was in 1895 opgericht als verkoopkantoor van het Rheinisch-Westfälische

Steinkohlensyndicat (RWKS), het afzetkartel van de mijnen in het Ruhrgebied. Kartelvorming was in deze sector bijna noodzakelijk, omdat afzet en prijzen onderhevig waren aan hevige conjuncturele schommelingen die een stabiele bedrijfsvoering ernstig hinderden. Kartels beperkten de risico's.<sup>8</sup>

Het Ruhrgebied produceerde steeds meer steenkool (vijftien miljoen ton in 1874; 130 miljoen ton in 1939) en hoewel de vraag binnen Duitsland ook groeide, moest een groot deel van de opbrengst worden uitgevoerd.<sup>9</sup> In de eerste plaats naar het nabije Nederland. Hier verwierf de SHV in 1904 het monopolie op de verkoop van Ruhrkolen. De handelsonderneming had twee hoofdkantoren: in Rotterdam en Utrecht. Rotterdam bediende de scheepvaart; Utrecht de spoorwegen, de industrie en de groot- en detailhandel. Omdat zoveel steenkool uit Duitsland kwam, had de SHV in de detailhandel een indrukwekkende machtspositie die later nog sterker werd, omdat ze in veel steden kolenhandels overnam en die samenvoegde tot grote bedrijven als de Verenigde Brandstoffenhandel in Rotterdam en de Algemene Brandstoffenhandel Amsterdam. Hun directeuren waren in dienst bij de SHV en verkochten alleen Ruhrkolen.<sup>10</sup>

Deze neiging tot monopolisme bezorgde de SHV een slechte naam, die door de confrontatiepolitiek tegen de Staatsmijnen alleen maar slechter werd. Topman Frits Fentener van Vlissingen deed er alles aan om deze concurrent de pas af te snijden. Hij wilde beletten 'dat ook maar één wagen Limburgsche kolen in Nederland werd verkocht'.<sup>11</sup> Maar zelfs in 1907, het jaar dat de Wilhelmina de markt betrad, lukte hem dat niet. Dat kwam omdat de Duitse economie zo snel groeide dat ze alle geproduceerde steenkool zelf nodig had en er voor de export naar Nederland nauwelijks iets overbleef.

De concurrentie sprong in dit gat. Naast de Staatsmijnen was dat de

Het bondsbestuur in 1913.  
Staande tweede van links voor-  
zitter J. Baerends, zittend uiterst  
rechts secretaris J.C. Scheffer

Scheepvaart en Steenkool Maatschappij (SSM), waarin de meeste Britse importeurs samenwerkten. Toen de conjunctuur in 1908 inzakte en de SHV op de Nederlandse markt terugkeerde, trachtten de SSM en de Staatsmijnen hun posities te behouden. Tegen de Engelsen die een eigen netwerk van handelsagenten bezaten, kon de SHV weinig uitrichten, tegen de Staatsmijnen wel, doordat ze haar afnemers verbood om andere dan Duitse kolen te verhandelen. Op straffe van uitsluiting. De Nederlandse publieke opinie reageerde verontwaardigd, vooral nadat in de *Nieuwe Rotterdamse Courant* in 1910 een serie artikelen met de pakkende titel 'Nederlandse kolen in Nederland verboden' was verschenen. De NRC fulmineerde over 'tot zetbazen van het Duitse syndicaat gemaakte Nederlandsche groothandelaren'.<sup>12</sup> Toch werden de Staatsmijnen niet van de Nederlandse markt verdreven, al bleef hun inbreng met vijf procent bescheiden.<sup>13</sup>

### De eerste stapjes

Vanaf de oprichting realiseerde het bestuur van de Bond zich dat het om succes te boeken een verenigingsgevoel moest creëren. De eerste voorwaarde om dat te bereiken was een tijdschrift. Het 'orgaan' *Gemeenschappelijk Belang* verscheen in januari 1908 voor het eerst met een oplage van 400 stuks. Hoe belangrijk het blad ook was, de Bond kon het zich eigenlijk niet veroorloven, omdat er de eerste jaren te weinig contributie en advertentie-inkomsten binnenkwamen. Hoewel een lening van duizend gulden tijdelijk soelaas bood, was er slechts één manier Bond en blad toekomstbestendig te maken, en dat was de groei van het ledental. Even hoopten de bestuursleden dat veel Nederlandse kolenhandelaren hun eigen idealisme zouden delen en zich spontaan bij de Bond zouden aansluiten. Maar dat viel tegen, want de

### Mechanisatie

In de 'goede oude tijd' van de Rotterdamse kolenhaven, rond 1880, werd steenkool met spierkracht vervoerd. Kolendragers klommen met een kolenzak op hun schouders uit het ruim van het zeeschip omhoog om vervolgens 'moeizaam' af te dalen in het wachtende rijnschip. Op deze manier kon een ploeg sterke mannen tien ton per uur verwerken.

In de nieuwe eeuw was dit werk verdwenen. Toen werd de steenkool overgeladen door kolenelevators en laadbruggen die 400 ton per uur verwerkten.<sup>14</sup>

meerderheid bleef 'rustig toezien wat de organisatie ging doen.'<sup>15</sup> Actie was geboden. In 1908 trok het bestuur een propagandist aan: H.M. Brouwer, die het land introk om leden te werven. Hoewel hij de Bond een rib uit het lijf kostte (vijf gulden per dag, waarvan drie voor onkosten en twee voor honorarium), bracht hij zijn geld op. In het bondsjaar 1908-'09, dat net als het kolenjaar van 1 april tot 31 maart liep, nam het aantal bondsafdelingen toe van zestien tot 32. Dat de Bond ook daarna bleef groeien, was een verdienste van de tweede propagandist, secretaris J.C. Scheffer. In de jaarverslagen verhaalde hij over zijn voor- en tegenspoed. Zo bezocht hij op verzoek van handelaren uit de stad Groningen de Ommelanden om daar een afdeling op te richten. Twee dagen trok hij rond, maar niemand had interesse. Hij werd er wanhopig van. 'Uiteindelijk zat ik onder een boom mijn boterham te eten en bedacht dat ik het beroep van secretaris maar opgaf.' Thuis in Zaandam lag er echter een brief van kolenhandelaren uit Texel op de mat, die een afdeling wilden oprichten. Scheffer erheen. Samen met de briefschrijver, de heer Rab senior, bezocht hij 'per *tilbury*' in een dag tijd alle handelaren op het eiland en richtte 's avonds in Den Burg de afdeling op. Nadat hij in Den Helder van de boot was gestapt, vroeg hij aan een willekeurige handelaar of er nog iets te organiseren viel. Er bestond al een vereniging, kreeg hij te





Na de jaarvergadering van 1916 in Amsterdam maakten de leden en hun dames een rijtoer door Noord-Holland. Hier poseren ze in het duinzand







## Hond en paard

In 1900 waren de meeste Nederlanders arm, ook de kolenboeren. Ze werkten voor een schamel inkomen zeventig uur per week. Door de week tot acht uur 's avonds en op zaterdag tot elf uur.<sup>17</sup>

Ze gingen met een hondenkar langs de deur. Vaak duwden vrouw en kinderen mee, want een Mechelse herder kon een met zes mud (420 kg) kolen volgeladen kar niet trekken. Wie het zich kon permitteren, schafte zich paard en wagen aan. 'Mijn schoonvader kocht in 1916 met geleend geld een paard. Het was geloof ik een gepensioneerd legerpaard.' Nu kon hij per keer 2.500 kg meenemen.<sup>18</sup>

horen, van een landelijke Bond wist men hier niets af. De ledenvergadering die nog dezelfde avond werd uitgeschreven, besloot zich *en bloc* bij de Bond aan te melden. Dat waren dus twee nieuwe afdelingen in twee dagen.

Dat afdelingen en individuele kolenhandelaren zich bij de Bond aansloten, wilde nog niet zeggen dat ze ook landelijk actief werden. Zeker in een tijd waarin de treinverbindingen traag waren, bijna niemand een auto had en ook het contact per telefoon gebrekkig verliep, sprak dat helemaal niet vanzelf. Voor de meeste handelaren lag het zwaartepunt in eigen stad of streek en was wat in Amsterdam werd bedisseld, van betrekkelijk marginaal belang. Er kwam dan ook hooguit veertig man naar de ledenvergaderingen. Dat leidde weer tot irritatie bij de actieve leden, grofweg degenen die de oprichtingsvergadering hadden bijgewoond. Zij moesten blijkbaar voor de rest de kastanjes uit het vuur halen. Dat was niet de bedoeling, schreef het bestuur in 1913. Het was 'niet tevreden (...), voordat met de collega's in het gansche land naar verbetering in het algemeen belang wordt gestreefd.'<sup>16</sup> Omdat het bestuur ook wel inzag dat hooggestemde idealen alleen geen leden trokken, werden de jaarvergaderingen omgezet in 'bondfeestdagen', waar ook de dames welkom waren, waar men kon

1



overnachten en plaatselijke attracties bezoeken. Voor het eerst gebeurde dit in Arnhem 1911.

## De groothandel

Veel energie stak het bestuur in de gecompliceerde relatie met de groothandelaren. Dat begon al in de eigen gelederen. Formeel was de Bond een club van detailhandelaren was, maar vaak waren een groot- en detailhandel in één bedrijf verenigd. Die eigenaren kwamen eerder dan – pakweg – een handelaar met een hondenkar in aanmerking voor een bestuursfunctie. Zij hoefden immers geen bittere strijd om het bestaan te voeren, hadden meer tijd omdat ze werk in hun bedrijf aan medewerkers konden overlaten en hadden vermoedelijk ook intellectueel meer in hun mars. Zowel de eerste als de tweede voorzitter van de Bond (Schreuder 1907-'08, Henke 1908-'13) combineerden een detailhandel en groothandel. Nu was dit een heel gebruikelijke situatie. Behalve kleine kolenhandelaren die alleen aan particulieren leverden, waren er grote die particuliere klanten hadden en tegelijkertijd een aantal detailhandelaren in hun stad of dorp bevoorraadden. Zoals we uit de statuten van 1907 kunnen aflezen, maakte de Bond van meet af aan bezwaar tegen deze combinatie. Artikel 9 maakte namelijk een onderscheid tussen

'a. Groothandelaren, die brandstoffen verkopen uitsluitend aan detailhandelaren en industrie per minstens 10.000 kg ineens;' en 'b. Detailhandelaren die artikelen in minstens 10.000 kg ineens ontvangen, deze geheel of gedeeltelijk opslaan in pakhuizen, opslagplaatsen, zolderschuiten of liggers.'<sup>19</sup>

De omschrijving onder a. dat groothandelaren niet aan particulieren leverde, was een eerste stap naar de emancipatie van de detailhandelaren die de Bond zich ten doel stelde. Nu was het wel zaak om de



1 | Voor de Tweede Wereldoorlog werden veel kolen met paard en wagen bezorgd

2 | Vader en zoon Crommentuyn staan voor hun opslagplaats, mogelijk in Noord-Limburg, 1960

groothandelaren zo ver te krijgen dat ze de grens die de Bond had getrokken, ook respecteerden. De gebeurde allereerst door stemming te maken tegen ‘de groothandelaren, welke ten koste van alles hunne omzetten wilden vergroten en of dat nu was aan den handel of aan particulieren, daar trokken de heren zich niet van aan; ieder die kolen wenschte, kon bij hun terecht.’<sup>20</sup> Hiertegenover zette de ledenvergadering van 1908 nogmaals de hakken in het zand: ‘De groothandel levert niet aan particulieren.’ Maar gelijk hebben en gelijk krijgen zijn heel verschillende zaken. Daarom gebruikte het bestuur de talrijke geschillen die zich tussen groot- en detailhandel voordeden, als breekijzer. Zo leverde groothandel Perquin uit Den Haag steenkool aan gezinnen in Hillegom. Toen de plaatselijke bondsafdeling hiertegen bezwaar maakte, steunde het bestuur zelfs met honderd gulden voor rechtskundig advies. En in Waalwijk werd de gemeentesecretaris door de groothandel bevoorrad en ging vervolgens zelf met kolen venten. Al met al ging het in de jaren 1910 - 1913 om meer dan 200 klachten. ‘Hoeveel correspondentie en hoeveel persoonlijke bezoeken’ het bestuur aan deze geschillen hadden gewijd, viel niet meer te achterhalen.<sup>21</sup>

Al die individuele gevallen, het was een *mer à boire*. In een poging om de verhoudingen definitief te regelen, stelde het bondsbestuur in 1912 een contract op en stuurde dat naar alle Nederlandse groothandelaren. Wie het ondertekende, verplichtte zich niet meer aan particulieren te leveren. Omdat veel groothandelaren zich enerzijds niet de les wilden laten lezen door Bond, maar het anderzijds wel eens waren met de strekking van het contract, stelde hun eigen, net opgerichte vereniging een verklaring op, waarin zij beloofden niet meer aan particulieren te leveren. Onder de groothandelaren was het verlangen om de kleine broeders in de detailhandel ter wille te zijn vrij algemeen, aan-



gezien zij in overgrote meerderheid het contract of de verklaring ondertekenden. Toch was het probleem zelf hiermee nog lang niet uit de wereld. Groothandelaren bleven tot in lengte van dagen aan particulieren leveren.

Een ander minpunt was dat Schreuder in 1908 en Henke in 1913 waren afgetreden onder druk van de vereniging van groothandelaren die niet accepteerde dat zij als eigenaren van een gecombineerde groot- en detailhandel de Bond leidden. Als zoenoffer werd hun vertrek geaccepteerd. Per saldo was men binnen de Bond niet ontevreden. In 1900 had het ‘idee van samenwerking’ nog in de kinderschoenen had gestaan. ‘Zij die schoorvoetend met elkaar spraken over gezamenlijke belangen, zagen elkaar toch vooral als concurrenten.’ Inmiddels had het bestuur de leden echter geleerd ‘dat er meer is, wat hen aan elkaar bindt, dan van elkander scheidt.’<sup>22</sup> Toen de Eerste Wereldoorlog in augustus 1914 uitbrak, had de Bond, inmiddels 300 leden groot, dan ook redelijk vaste grond onder voeten.

Geïmporteerde steenkool werd in Rotterdam van zeeschepen overgeladen in treinen, vrachtwagens of binnenvaartschepen, 1960

## Limburgse mijnen

Kort na het uitbreken van de vijandelijkheden in 1914 verbood de Nederlandse regering de export van Limburgse steenkool. Nederland wilde op de eerste plaats zijn neutraliteit handhaven. Die kon door de leverantie van een strategisch product als steenkool alleen maar in gevaar komen. Bovendien kon de regering er niet op rekenen dat de import uit de oorlogvoerende landen Duitsland, Engeland en België op peil zou blijven. De regering gaf voorrang aan de eigen bevolking en economie. Na de voedselvoorziening had voldoende brandstof dan ook de hoogste prioriteit.<sup>23</sup> De tabel laat zien dat het verbod van de regering effect had, want de uitvoer kelderde van zes miljoen ton naar praktisch nul.

Tabel 1.3. Productie en gebruik van steenkool (in miljoenen tonnen) Nederland 1913–1919 (Bron: Peet & Rutten)

|      | Productie | Invoer | Uitvoer | Binnenlands verbruik |
|------|-----------|--------|---------|----------------------|
| 1913 | 1,9       | 14,2   | 6,1     | 10,0                 |
| 1914 | 2,0       | 11,8   | 4,4     | 9,3                  |
| 1915 | 1,3       | 7,6    | 0,3     | 9,7                  |
| 1916 | 1,7       | 6,3    | 0,1     | 8,9                  |
| 1917 | 3,1       | 2,9    | 0,1     | 6,0                  |
| 1918 | 3,5       | 1,4    | 0,1     | 4,9                  |
| 1919 | 3,5       | 3,6    | 0,1     | 7,0                  |

De import die in 1914 nog bijna twaalf miljoen ton had bedragen, daalde tot anderhalf miljoen ton in 1918. Nederland werd dus afhanke-

lijk van zijn eigen steenkool. Daarom was het een geweldige meevaller dat de opbouw van de Staatsmijnen zo voorspoedig verliep. Nadat Staatsmijn Emma in 1911 met de productie was begonnen, volgde de Hendrik in 1915. De oudere mijnen produceerden vooral huisbrandkolen, maar dit waren vetkoolmijnen, die brandstof voor de industrie, elektriciteitscentrales en de spoorwegen leverden. Genoeg was het allemaal niet, maar het land stond niet met lege handen. Bij het 25-jarig bestaan van de Bond schreef Capelle dan ook dat de Limburgse mijnen Nederland dan ook ‘voor heel wat, ja haast onoverkomelijke moeilijkheden hebben gespaard’.

Voor de mijnen was de Eerste Wereldoorlog een gouden tijd. Tevoren was het hen nauwelijks gelukt een plaatsje tussen de Ruhrkolen te bevechten, nu lag de binnenlandse markt voor hen open. Hun markt-aandeel steeg tussen 1914 en 1918 van acht naar 75 procent. De winsten waren fabelachtig.<sup>24</sup>

## Distributie

Om te voorkomen dat voedsel, steenkool en andere eerste levensbehoefte onbetaalbaar of oneerlijk verdeeld werden, legde de regering de prijsontwikkeling aan banden en voerde ze een distributiesysteem in. Voor brandstoffen werd de uitvoering uitbesteed aan het bedrijfsleven, om precies te zijn aan het Kolenbureau, waarin de belangrijkste producenten (Staatsmijnen) en importeurs (SHV en SSM) zaten. Er ontstond weerstand tegen deze constructie. Ten eerste omdat niet de regering de steenkoolvoorziening voor bevolking en bedrijfsleven in handen had. Ten tweede omdat de SHV een wel erg dominante rol speelde: een van hun topmensen was secretaris van het Kolenbureau, terwijl het secretariaat zelf in het Utrechtse SHV-hoofdkwartier op loopafstand van topman Fentener van Vlissingen was ondergebracht.



Ook de Tweede Kamer was kritisch over het Kolenbureau. In december 1915 interpelleerde V.H. Rutgers (ARP) de pro-Duitse minister F.E. Posthuma van Landbouw, Handel en Nijverheid (LHN). Rutgers vond dat de minister de distributie als zaak van nationaal belang niet aan de markt moest overlaten. Posthuma die zich fel verdedigde met het argument dat het zonder hulp van deskundige partijen helemaal niet zou gaan, werd in de publieke opinie neergezet als een lakei van het kolenkapitaal.<sup>25</sup>

Ook de Bond wantrouwde het Kolenbureau. Het was de bedoeling dat iedere handelaar kolen zou krijgen toebedeeld naar rato van zijn omzet in het seizoen 1913-'14, maar niemand wist of dat ook echt gebeurde. Om aandacht hiervoor te vragen organiseerde het bestuur in de zomer van 1915 een protestvergadering voor leden, niet-leden en groothandelaren. Ook deed het verwoede pogingen om toegang te krijgen tot het selecte gezelschap dat het Kolenbureau bevolkte om te proberen om het van binnenuit te veranderen, maar het lukte niet eens om een afspraak te maken met de voorzitter, professor De Vooy.<sup>26</sup>

Voor het eerst belandde de Bond in een positie waarin hij de komende kwart eeuw vaker terecht zou komen. Vanwege oorlog of crisis waren de normale verhoudingen vervangen door een distributiesysteem. Een ministerie of particuliere instantie die vergaande bevoegdheden had gekregen, probeerde de schaars voorhanden zijnde steenkool eerlijk te verdelen. Maar omdat men in Den Haag geen zicht had op deze markt van duizenden grote en kleine kolenhandelaren, kwam het voor de Bond erop aan om als hun vertegenwoordiger zichtbaar te worden voor de landelijke overheid. Dat lukte meestal niet meteen, of maar half. En dan stapte het bestuur, zoals in dit geval voorzitter J. Baerends - die in 1913 Henkes was opgevolgd - naar de autoriteiten, en belandde



in een labyrint van secretaresses en ambtenaren die allemaal reageerden met: Wie bent u? Wat komt u hier doen? Wie vertegenwoordigt u dan?

Onder druk van de Tweede Kamer verving minister Posthuma het Kolenbureau begin 1916 door de Rijkskolendistributie (RKD). Hij legde de leiding nu in handen van de hoofddirecteur van de Staatsmijnen, W.F.J. Frowein, waarmee hij de positie van dat bedrijf ten koste van de SHV vergrootte. Dit weerspiegelde ook de reële toestand, waarin de Staatsmijnen driekwart van de Nederlandse steenkool leverden, terwijl de import uit Duitsland was ingestort.

Net als het Kolenbureau verdeelde ook de RKD de steenkool over provincies en bedrijfstakken. De normen die hierbij golden, werden vastgesteld door de landelijke brandstofcommissie, waarin ditmaal ook de Bond, in de persoon van Baerends, was vertegenwoordigd. Hij deed zijn best voor zijn achterban, want 'mede aan de leiding, die toen van den Bond uitging, danken wij het, dat dit apparaat zo uitstekend werkte en de nadelen voor de handel tot kleinst mogelijke proporties

werden teruggebracht.<sup>27</sup> De RKD richtte in het hele land plaatselijke brandstofcommissies op die beslisten welk bedrijf of welke handelaar hoeveel kolen van een bepaalde soort ontving.

Intussen werd de Nederlandse kolenpositie steeds gecompliceerder en werd de koek die de RKD verdeelde, steeds kleiner. In 1918 kregen ook de hogere inkomensgroepen gebrek aan voedsel en brandstof.<sup>28</sup> Grote delen van de bevolking leefden in armoede, de sociale spanningen namen toe. Het dieptepunt was het Amsterdamse aardappeloproer van juli 1917. Aanleiding was een gerucht dat een schip met aardappelen voor het leger was aangekomen, terwijl voor de bevolking geen aardappel meer te krijgen was. Het oproer ging gepaard met plunderingen en een confrontatie met het leger waarbij negen personen omkwamen. Ook binnen de Bond veroorzaakte het oproer onrust. Zo vroeg Biessels uit Nijmegen zich af of er kans was op 'een brandstoffenoproer en plundering van onze magazijnen.'<sup>29</sup>

### Actief in een zorgelijke tijd

Al bleef dit lot de kolenhandelaren bespaard, de Eerste Wereldoorlog was voor hen niet minder zorgelijk dan voor de rest van de Nederlandse bevolking. Ook zij leden onder economische stagnatie, werkloosheid, armoede en gebrek. Kolen werden mondjesmaat afgeleverd, de winstmarges waren laag.

Voor de Bond was er veel werk aan de winkel. Voorzitter Baerends kreeg hiervoor later veel lof toegezwaard. 'Met kracht nam hij het roer in handen en temperamentvol leidde hij onze vergaderingen.'<sup>30</sup>

Vooruitlopend op de distributie besloot zijn bestuur eind 1914 tot een reorganisatie. Tot dan toe was de Bond een los verband van plaatselijke afdelingen geweest. Nu ontstond er behoefte aan een dekkend net van onderbonden, zoals de Provinciale Overijsselse en de Provinciale



Friese Bond. Hoewel de Bond zich nu geen propagandist kon permitteren, groeide het ledenaantal sterk. Mogelijk bestond er in deze moeilijke jaren meer dan anders behoefte aan machtsvorming. In elk geval meldden zich dankzij de inzet van 'enthousiaste leden' elk jaar nieuwe afdelingen. In het bondsjaar 1916-'17 kwam er f3.400 aan contributie binnen, wat bij een contributie van vijf gulden zou neerkomen op 680 leden (in 1913 waren het er 300). In 1919 telde de Bond negenhonderd à duizend leden.

Voorzitter Baerends was 'gelukkig' met het eigen blad. Er 'gebeuren wonderlijke dingen in het hele land met betrekking tot de distributie van brandstoffen. (...) Collega's worden zo willekeurig behandeld. (Het is) nodig om op die wonde plekken telkens meer den vinger te leggen.'<sup>31</sup> *Gemeenschappelijk Belang* schreef bijvoorbeeld over een groothandelaar in Vlissingen die zichzelf als lid van de plaatselijke brandstofcommissie onevenredig veel leveranties aan bedrijven toe-



Via een lopende band wordt steenkool overgeladen van een treinwagon op een vrachtwagen van de Nijmeegse firma Biessels, 1960

kende. Aan de schandpaal nagelen van een corrupte handelaar, had vooral een psychologisch effect: Kijk, we zijn alert! Pas op, dit kan overal gebeuren!

Het bondsbestuur stond de leden ook praktisch bij. In 1917 schakelde het een rechtskundig adviseur in, omdat 'brandstofcommissies zo willekeurig optreden.'<sup>32</sup> Toen leden klaagden over diefstal uit schepen op de Zuid-Willemsvaart en zich afvroegen of die schepen niet verzegeld konden worden, nam het bestuur contact op met de transporteurs. Met resultaat.

Ook namen Baerends en zijn collega-bestuursleden enkele opvallende initiatieven. Het eerste was de oprichting van de 'NV Nederlandsche Brandstoffen Inkoop Bureau' te Utrecht dat zijn werk bij het begin van de distributie in april 1915 begon. Hoewel er weinig informatie over dit inkoopbureau bestaat, was het vermoedelijk een poging om bij importeurs en mijnen lagere prijzen te bedingen en verder een stevige positie op de markt te veroveren. Leden van de Bond kochten voor honderdduizend gulden aandelen. Met dit startkapitaal ging J. Wolter uit Amsterdam, de directeur van het Inkoopbureau, aan de slag. Hij wist zich ondanks diverse moeilijkheden uitstekend staande te houden, zodat de winst de verwachtingen overtrof en de aandeelhouders een dividend van vijf procent ontvingen.<sup>33</sup> Het succes bracht menig hoofd op hol. Kreuzen, voorzitter van de afdeling Amsterdam, vertelde op de ledenvergadering van 1917: 'Fabrikanten in Twente hebben mijnen in Engeland gekocht om straks zelf voor hun kolen te zorgen.' Hij vervolgde met een retorische vraag: 'En wij? Wat, vraag ik U mijne heren, hebben wij gedaan? Hebben wij onze duizend of honderd gulden gestort bij het Inkoopbureau om straks gereed te zijn één of meer mijnen te koopen, of althans de alleenverkoop ervan machtig te worden?' Biessels uit Nijmegen sloot zich hierbij aan. Hij zag Kreuzens

idee als een manier om de grootmachten (Staatsmijn, SHV) te pareneren, want 'we hebben onze vijanden niet binnen, maar buiten onzen kring'.<sup>34</sup> Het was een mooi plan, dat nuchterder geesten echter niet wist te overtuigen.

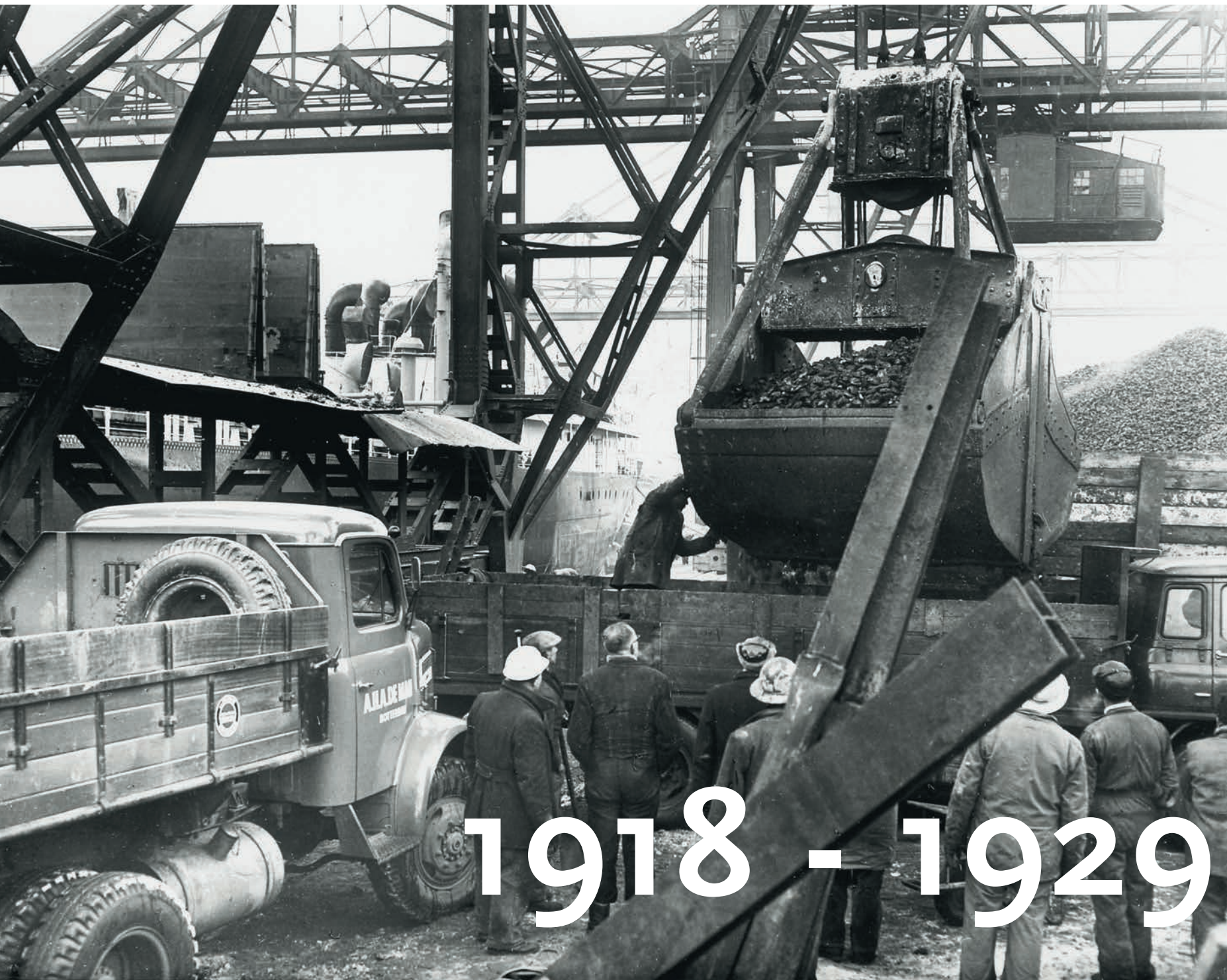
### **Strijdbaar voorwaarts**

Ook tijdens de sombere oorlogsjaren bleef de NBHB een vereniging met alles erop en eraan. De jaarvergadering was meer dan een zakelijk-politieke bijeenkomst. De echtgenotes woonden de opening en de jaarrede van de voorzitter bij en volgden de rest van de dag een recreatief damesprogramma. Na de vergadering was het tijd voor borrel en diner. De meeste deelnemers overnachtten in de vergaderstad en genoten de volgende dag van een uitstapje. Was het Groningen, dan bezocht men de Menkemaborg; was het Amsterdam, dan maakte men een rijtour door Noord-Holland.

Het tweede lustrum in 1917 ging niet zonder ceremonieel voorbij. De afdeling Amsterdam bood het bestuur een Nederlandse rood-witblauwe vlag aan. Kreuzen legde uit dat een land dat zijn vlag laat beledigen zijn naam niet waard was. 'Zoo is de vlag van de NBHB het symbool dat de Bond geen overheersing van vreemden duldt. (...) Welnu de vlag wordt hier ontplooid en de eerste alarmstoot klinkt. Mijne Heeren, neemt over de trompet, blaast, roept te wapen alle handelaren. Detailhandelaren van Nederland ontwaakt, en dan zult gij beleven dat eens kan gezegd worden: "Victorie, de overwinning is ons".'

Het waren de jaren van de Russische revolutie. De Nederlandse kolenhandelaren moesten niets hebben van communisten en hun revoluties. Maar de retoriek van die periode was hen niet vreemd.





1918 - 1929

Wie na de wapenstilstand van 11 november 1918 verwachtte, dat de goede oude tijd zou terugkeren, kwam bedrogen uit. Europa was fundamenteel veranderd, en niet altijd ten goede. Een brede strook van België en Noord-Frankrijk was door de loopgravenoorlog verwoest. De geallieerden, Frankrijk en Engeland voorop, waren zo verontwaardigd over de miljoenen slachtoffers en de materiële schade die Duitsland had aangericht dat ze alle schuld op het voormalige keizerrijk schoven. Duitsland moest bloeden en miljarden aan herstelbetalingen – ook in de vorm van steenkool – ophoesten. Door de strenge bepalingen van het verdrag van Versailles was economische groei daar voorlopig uitgesloten.

## Onrust

Hoewel de Nederlandse economie wel een korte naoorlogse opleving kende, bleef de kolenvoorziening hier aanvankelijk even problematisch als voor de wapenstilstand. Dat had verschillende oorzaken. Tijdens de oorlog hadden de Nederlandse mijnwerkers keihard gewerkt vanwege de noodtoestand van het vaderland. Dat was nu voorbij. Na afloop van de oorlog ontstond er veel sociale onrust. Bovendien stonden de geallieerden Duitsland niet toe om de contractueel afgesproken leveringen aan Nederland na te komen. De herstelbetalingen gingen voor.<sup>1</sup>

Hoewel de Limburgse mijnen hun productie steeds verder opvoerden, was dat lang niet genoeg om aan de vraag te voldoen. Daarom werd steenkool uit landen als de Verenigde Staten en Zuid-Afrika ingevoerd. In 1921 was dit niet meer nodig. De kolenschaarste hoorde tot het verleden, enerzijds doordat de productie in West-Europa sterk werd opgevoerd, anderzijds doordat bij een inzakkende economie de vraag afnam. In Nederland werd dan ook de uit de oorlog stammende Rijkskolendistributie (RKD) opgeheven.

Tabel 2.1. Productie en gebruik van steenkool (in miljoenen tonnen)  
Nederland 1919-1930 (Bron: Peet & Rutten, p. 132)

|      | Productie | Invoer | Uitvoer | Binnenlands<br>verbruik |
|------|-----------|--------|---------|-------------------------|
| 1919 | 3,5       | 3,6    | 0,1     | 7,0                     |
| 1920 | 4,1       | 3,3    | 0,7     | 6,7                     |
| 1921 | 4,2       | 5,3    | 2,1     | 7,4                     |
| 1922 | 4,9       | 6,6    | 2,7     | 8,8                     |
| 1923 | 5,6       | 6,7    | 3,5     | 8,8                     |
| 1924 | 6,2       | 7,7    | 4,0     | 9,9                     |
| 1925 | 7,1       | 8,9    | 5,7     | 10,3                    |
| 1926 | 8,8       | 10,7   | 9,2     | 10,3                    |
| 1927 | 9,5       | 9,5    | 7,6     | 11,3                    |
| 1928 | 10,9      | 9,4    | 8,5     | 11,8                    |
| 1929 | 11,6      | 10,3   | 8,7     | 13,2                    |

Intussen daalden de kolenprijzen tussen 1920 en 1925 met de helft. Hierbij speelden niet alleen de naweën van de oorlog een rol, maar ook enkele structurele veranderingen. De industrie ging efficiënter werken. Zo hadden de hoogovens in het Ruhrgebied per eenheid product in 1930 nog maar half zoveel steenkool nodig als in 1914. En verder begon olie aan een opmars. Waar steenkool in 1913 nog negentig procent van de mondiale energiebehoefte dekte, was dat in 1929 nog maar 77 procent.

Toch bouwden kolenmijnen in binnen- en buitenland hun productiecapaciteit niet af. Integendeel. De Nederlandse Staatsmijnen verkeerden nog in een opbouwfase. Ze moesten wel doorgaan. Om hun





investeringen terug te verdienen probeerden ze tegen de laagst mogelijke kosten zoveel mogelijk steenkool omhoog te brengen. Ze mechaniseerden hun productie: de in 1925 geopende Staatsmijn Maurits heette niet voor niets de modernste mijn van Europa. De arbeidspro-

ductiviteit was er hoog, de kostprijs laag. De Staatsmijnen versterkten hun positie op de Nederlandse markt, doordat ze in 1920 een Verkoopkantoor in Den Haag openden. Groothandelaren die zaken wilden doen met de Staatsmijnen, hoefden niet meer naar Heerlen te reizen, maar konden gewoon in het hart van het land terecht. Voor het overige brachten de jaren twintig veel onrust. In 1921 werd Nederland overspoeld met goedkope Duitse kolen, die als herstelbetaling aan België waren geleverd, maar daar niet nodig waren. Met de Duitse kolen maakte ook de SHV haar rentree. Met lede ogen had Fentener van Vlissingen moeten aanzien hoe de Staatsmijnen tijdens de oorlog zijn monopoliepositie hadden weggevaagd. De SHV probeerde het tij te keren door in 26 Nederlandse steden detailhandelszaken te openen.<sup>2</sup> Maar dat haalde in eerste instantie weinig uit. Toen het Franse leger in januari 1923 het Ruhrgebied bezette, nadat Duitsland in gebreke was gebleven met zijn herstelbetalingen, brak daar een algemene mijnwerkersstaking uit, waarna de productie tot nul daalde en de export naar Nederland instortte. De Nederlandse mijnen beleefden een topjaar met een hoge omzet en dito prijzen. Die weelde duurde totdat de staking eind 1923 verliep. Omdat de Duitse mijnen het jaar daarna weer veel te veel steenkool voor de binnenlandse behoeften produceerden, dumpten ze de overschotten in Nederland. Hier steeg de Duitse import van slechts 1,3 miljoen ton in 1923 naar 4,5 miljoen ton het jaar daarna. De prijzen waren 'buitensporig laag'.<sup>3</sup>

Toen in 1926 – de internationale economie begon net aan te trekken – een maandenlange mijnstaking in Engeland uitbrak, deed de angst voor schaarste de kolenprijzen exploderen: van tien naar 35 gulden per ton. Daarna keerde de overproductie terug, daalden de prijzen weer en nam de concurrentie tussen producenten en importeurs ongekende

vormen aan. Omdat alle partijen hieronder leden, vormden de Staatsmijnen en de SHV in 1929 een kartel: de Kolenconventie. Ze maakten prijsafspraken en bakenden – rekening houdend met de belangen van de particuliere mijnen en de importeurs uit België en Engeland – hun afzetgebieden af. Zo beloofden ze dat ze elkaars grote klanten in de industrie niet zouden afpakken. De Nederlandse consumenten en bedrijven waren de dupe, want die betaalden voortaan een te hoge prijs voor hun kolen. De Kolenconventie, die overigens pas in 1931 van kracht werd, markeert het einde van de vrije kolenhandel.<sup>4</sup>

### Opgekropte ondernemingslust?

De grote internationale verwickelingen lieten de detailhandel en de Bond niet onberoerd. In de zomer van 1920 sprak voorzitter Baerends zijn vreugde erover uit dat ‘de Bond een band tussen alle brandstofhandelaren’ vormde. Hij hoopte dat die band ‘hechter’ zou worden, maar verwachtte dat eigenlijk niet. Het distributiesysteem werkte verlamd op het ondernemerschap, doordat het handelaren weinig meer liet doen dan kolen bezorgen en betalingen incasseren. Baerends vroeg zich af ‘wat nu het voor ons betekent een Bond te hebben, nu wij eigenlijk aan handen en voeten gebonden zijn’.<sup>5</sup>

Nadat de distributie eind 1920 was afgeschaft, rekende hij op betere tijden, maar nee. Baerends: ‘We hebben de brandstoffenhandelaren tijdens oorlog voorbereid op strijd tegen andere groepen.’ Maar nu beconcurrerden ze vooral elkaar met methoden die ‘soms van de alleronderste plank’ waren. Ook de Bond ondervond hiervan schade ‘in de vorm van een aantal bedankjes.’<sup>6</sup> Dat was een eufemisme, want het regende opzeggingen. Individuele leden en complete afdelingen keerden de Bond de rug toe. Was dit ‘opgekropte ondernemingslust’ die zich na afloop van de distributie deed gelden?<sup>7</sup> Of was het puur

### Ongevallenwet

In 1922 werd de Onderlinge Omslagvereniging opgericht. De werkgevers in de brandstoffenhandel storten hier de premie die ze aan de Rijksverzekeringsbank moesten betalen, omdat hun werknemers onder de Ongevallenwet vielen. De Onderlinge Omslagvereniging was een onderlinge risicoverzekering, die jaarlijks gemiddeld eenderde deel van de betaalde premie terugstortte.<sup>9</sup>

opportunisme, zoals Baerends dacht? Hij wees met de vinger naar handelaren die lid waren geworden, ‘opdat wij met de brandstofcommissie konden onderhandelen’ en de kastanjes uit het vuur haalden. Nu dat niet meer nodig was, vertrokken ze weer. Baerends vond deze oud-leden hypocriet: ‘Tevoren vond men het de moeite waard om samen te werken. Nu gaat men de concurrentiestrijd in alle hevigheid weer voeren. Liever dan in vrede naast elkaar leven en een redelijke winst maken, beconcurreren men elkaar, met verlies als resultaat.’ Hij vervolgde dramatisch met: ‘Wanneer zullen onze leden eens wijzer worden en gaan begrijpen dat we om verbetering te krijgen, elkaar moeten leren verstaan en waardeeren?’ Er was één lichtpuntje, de ‘tamelijk beduidende kern van handelaren die het belang van goede samenwerking beter verstaan.’<sup>8</sup>

### Groothandel en coöperaties

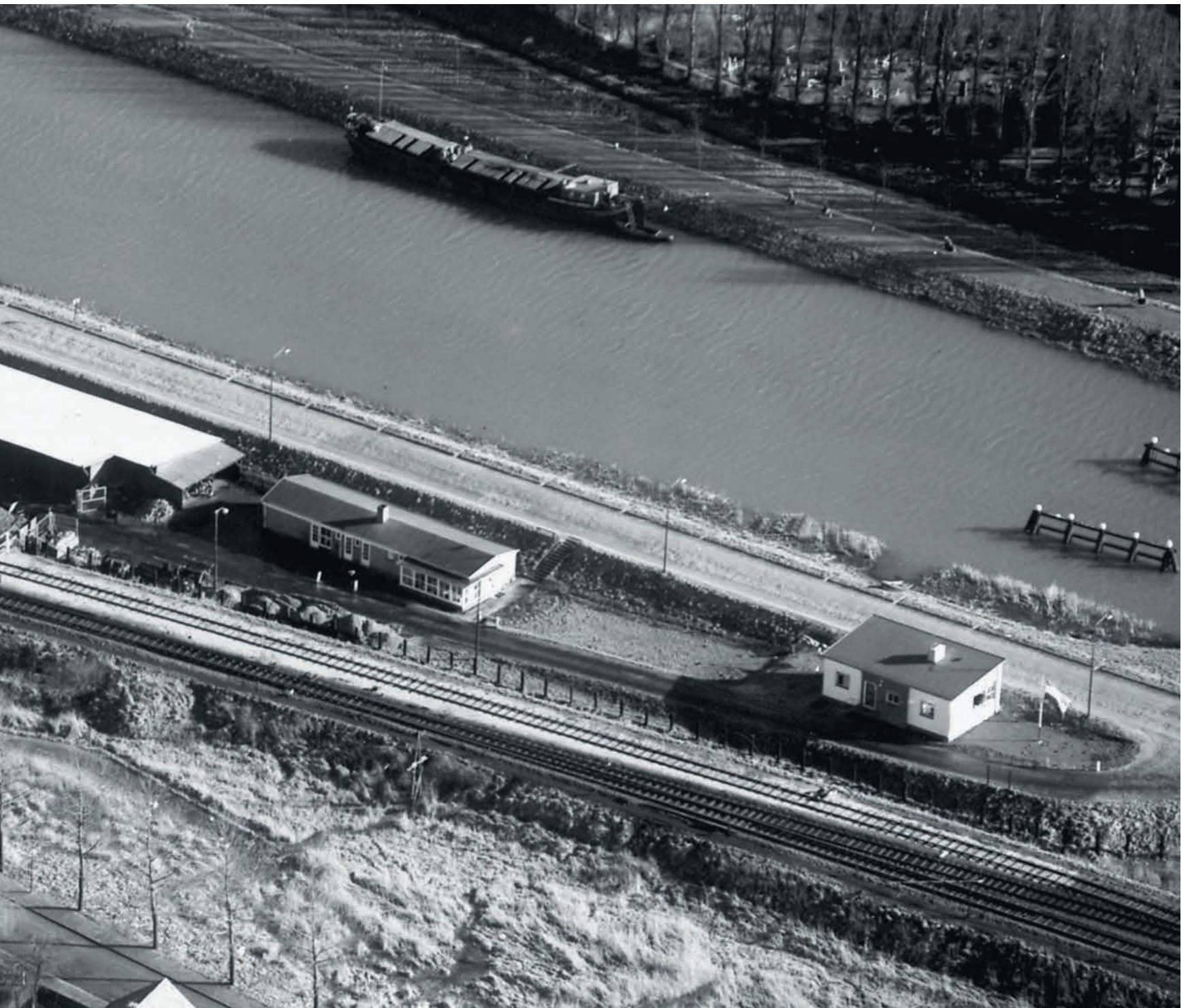
Al met al liet de stemming te wensen over. Op de ledenvergadering van 1922 had men het over ‘laksheid’ en ‘een geest van lauwheid’. Het verslag over dat jaar concludeerde: ‘De Bond is ingeslapen en slaapt tamelijk vast.’ Zelfs het voortbestaan was even in het geding. De reden hiervan was een voorzitterscrisis. We hebben gezien dat de voorzitters Schreuder en Henke voor 1914 op aandringen van de groothandelaren waren afgetreden, omdat hun bedrijven zowel een groot- als een detailhandel omvatten. Baerends die van 1913 tot 1919 de Bond leidde, was een detailhandelaar pur sang. Maar toen hij dat laatste jaar ‘uit zijn





Het bedrijfscomplex van de  
firma Van Andel in Gorinchem,  
1960





zaken' trad en het voorzittersschap neerlegde, waren opnieuw de poppen aan het dansen. Zijn opvolger, Van Vugt uit Den Bosch, was weer van de combinatiewereld, wat de vereniging van groothandelaren reden gaf om tegen zijn voorzitterschap te opponeren. In 1920 vertrok hij al weer ten gunste van J. Koekebakker uit Den Haag, die binnen de Bond zeer gerespecteerd was en al tien jaar in het bestuur zat. Maar ook hij zat zowel in de groot- als in de detailhandel, en was ook nog eens vertegenwoordiger van de Staatsmijnen. Dat was in de gespannen verhoudingen van dat moment een probleem. Was hij wel onpartijdig? Zou hij de SHV-handelaren niet gaan dwarsbomen? In deze gepolitiseerde jaren waren dit relevante vragen.

Tijdens een buitengewone ledenvergadering die in 1922 aan zijn positie werd gewijd, trok Koekebakker zich terug. Blijkbaar waren de geschikte kandidaten op, want het bestuur viel terug op 'de kloekevurige Gelderschman': oud-voorzitter Baerends. Hoewel het niet aan de verslagen valt af te lezen, moet het spannend zijn geweest. Anders had het gedenkboek uit 1932 immers niet geschreven: 'Met vrees en beven werd uitgezien of de Bond kon blijven voortbestaan.'<sup>10</sup>

In elk geval leek de tijd rijp om de relatie met de groothandel te formaliseren. Men had voor de Eerste Wereldoorlog al een poging gewaagd, nu was het tijd om spijkers met koppen te slaan. Het bestuur maakte een opzet, maar een jurist die het voor advies kreeg voorgelegd, was verbijsterd omdat hij 'nog nooit een contract met zoveel eenzijdige bepalingen had gezien'. Na een serie bijstellingen en intensief overleg met de groothandelaren lag er medio 1925 een conceptovereenkomst die op de ledenvergadering toch nog veel stof tot discussie opriep. Het heikele punt vormden de inkoopcoöperaties van buurtbewoners, vakbondsleden of werknemers van een fabriek. Hoe groot die coöperaties ook waren en hoeveel steenkool ze ook verkochten, volgens de statuten

van de Bond golden ze niet als handelaar, omdat ze geen opslagplaats hadden. Dus mochten groothandelaren niet aan coöperaties leveren. De ledenvergadering was heel stellig: 'Een voorwaarde voor de overeenkomst is dat de groothandel de coöperaties aan ons laat. Zij leveren aan ons, wij aan particulieren ook als die collectief inkopen.'<sup>11</sup> Vanwege dit punt stemde de ledenvergadering tegen de conceptovereenkomst, waarna de relatie met de groothandel in een crisis belandde. In het hele land deden zich incidenten voor. Zo hadden in Vlissingen beide partijen tot 'wederzijds genoegen' een overeenkomst gesloten, toen daar in 1928 de heer Hertog namens de firma Eugène Roberts te Brussel op het toneel verscheen. Hij deed of zijn neus bloedde en ging met een grote coöperatie aan de haal. De detailhandel keek toe in machteloze woede.

De Bond probeerde ook greep te krijgen op de coöperaties, maar dat lukte niet in het minst. Het waren er zoveel en ze kwamen voor in allerlei soorten en maten. Er bestonden 'personeelsgroepen van grote bedrijven die niet alleen aan eigen personeel, maar ook daarbuiten leveren. (...) Zo leveren in Bussum politieagenten kolen die zij van hun coöperatie krijgen, aan particulieren. In Groningen is coöperatie De Toekomst de grootste brandstoffenleverancier geworden, omdat ze zoveel leden hebben.' Het werd de brandstoffenhandelaren bang te moede: 'Als we dit lijdelijk aanzien, zullen we langzaam verdwijnen.'<sup>13</sup> Dat particulieren samenwerkten om brandstoffen en andere goederen te kopen, was niet zo onbegrijpelijk. Het was een eenvoudige manier om als consument economische macht uit te oefenen en zo de kosten te drukken in een economisch onzekere periode waarin armoede altijd om de hoek keek. De coöperatie op zich was ook niet het probleem, waarmee de Bond worstelde. Dat was de vraag wie aan de coöperaties mocht leveren. En omdat men daarop geen vat kreeg, ontstond er een





gevoel van machteloosheid. Niet voor niets schreef het jaarverslag van 1924- '25: 'Van bovenaf gedrukt, van onderaf geplukt'.

### Nieuw leven in de Bond

Het bestaan van de detailhandelaar en zijn Bond was niet gemakkelijk. Aan het einde van de Eerste Wereldoorlog was er meermalen 'te wapen' geroepen en 'over onzen komenden strijd' gesproken. Vijf jaar later was de wereld in een rustiger vaarwater gekomen en was de toon van de Bond ook gematigder geworden: 'Er vallen zoveel misstanden op te ruimen,' waarvoor 'kracht en uithoudingsvermogen' nodig zijn. Men was niet bang voor de toekomst, omdat de 'vaste kern' van leden ook tijdens de crisis trouw aan de Bond was gebleven.<sup>14</sup>

Het dal was diep geweest met het ledenverlies na afloop van de distributie en de voorzitterskwestie als belangrijkste oorzaken. Een symptoom van de crisis was de opstelling van de ledenvergadering van 1920, die tegen de zin van het bestuur dat graag een jurist bij de hand had, besloot om het contract met de rechtskundig adviseur op te zeggen. De leden vonden dat ze er niets aan hadden, omdat het veel te veel kostte om voor gratis juridisch advies naar Amsterdam te reizen. Vier jaar later haalde het bestuur alsnog zijn gelijk en trok een nieuw juridisch adviseur aan.

Het herstel verliep geleidelijk. Een belangrijke stap vormde het aantreden van penningmeester A.J.J.M Wiercx Tak uit Breda die als eerste een financieel beleid ging voeren dat de naam waardig was. Daarvoor, tot 1926, was het armoe troef geweest. Het kwam voor dat de penningmeester persoonlijk voorschotten aan de Bond verstreekte en dat *Gemeenschappelijk Belang* pas verscheen nadat de bestuursleden zelf de drukkosten hadden betaald. Wiercx Tak was niet alleen de eerste die een financieel jaarverslag uitbracht, hij slaagde ook erin om de contri-

butie van vijf gulden naar f12,50 te verhogen. Hoewel de uitgaven door de opening van een bondsbureau in 1926 fors stegen, wist hij voor het eerst geld opzij te leggen. Het bondskapitaal – in 1926 nog f630 negatief –, bedroeg in 1934, het jaar dat Wiercx Tak overleed, f12.801. Zijn opvolger was A. Capelle sr. uit Amsterdam. Diens doel was een kapitaal van honderdduizend gulden te vormen dat de Bond in geval van nood 'als strijdkas' zou kunnen inzetten. Uiteindelijk bereikte zijn zoon en opvolger A. Capelle jr. dit streefbedrag in 1955.<sup>15</sup>

Een andere prioriteit van dit bestuur was een eigen bondskantoor. Het werd in 1926 aan Singel 56 in Amsterdam geopend. Het bestuur hoefde niet meer in een cafézaal te vergaderen of spreekuur te houden. Ook kon de redactie van *Gemeenschappelijk Belang* hier werken en het archief worden ondergebracht. Meteen na de opening bleek dat het kantoor de Bond een gezicht, een hart en een tastbare vorm gaf.<sup>16</sup>

Ten slotte werd *Gemeenschappelijk Belang* vernieuwd. Het weekblad had een lastige periode achter de rug waarin het vaak niet op tijd verscheen en inhoudelijk nogal een zwalkend beleid voerde. Nu werd A.F.K. Parée als redacteur aangetrokken. Hij had een duidelijk doel voor ogen: het blad moest 'dienend en voorlichtend naar binnen, strijdend naar buiten' worden. Als voorbeeld van dit laatste beschreef hij een conflict tussen de 'bonafide handelaren' in een grote gemeente en een Limburgse mijn. Toen de ruzie hoog opliep, hadden de handelaren de Bond ingeschakeld. Parée ging op onderzoek uit, schreef een 'gedocumenteerd artikel' voor *Gemeenschappelijk Belang* en stuurde de tekst naar de mijndirectie. Een van de directeuren kwam langs met de vraag of hij het nog wilde terugtrekken, waarna hij zijn voorwaarden stelde. Het conflict werd uiteindelijk ten gunste van de detailhandel beslecht.<sup>17</sup>





### Schrap tegen vernieuwing

Wie *Gemeenschappelijk Belang* of de verslagen van de ledenvergaderingen leest, kan moeilijk iets anders concluderen dan dat kolenhandelaren in deze periode lange tenen hadden, beren op de weg zagen en geneigd waren om de hakken in het zand te zetten. Toen de Bredase kachelfabriek ETNA een nieuwe haard had ontwikkeld, leek het hun een goed idee dat winkeliers die de haarden verkochten, ook de bijpassende antraciet zouden leveren. Maar dit ging niet door, omdat de winkeliers hun zaak schoon wilden houden. Hierop benaderde de ETNA enkele Bredase handelaren: Wilt u niet...? Nee zeiden die, want dan had de fabriek hen maar eerder bij de plannen moeten betrekken. Uit deze affaire leerde handelmaatschappij R.S. Stokvis uit Rotterdam, hoe lichtgeraakt kolenhandelaren konden zijn. Als importeur van Inventa kolenhaarden wilde Stokvis samen met de handel de bijbehorende antraciet gaan verkopen. Het bondsbestuur werd uitgenodigd

om de haard te bezichtigen. Toen penningmeester Wiercx-Tack tijdens de ALV enthousiast over zijn bevindingen vertelde, kreeg hij het dekseel op zijn neus. 'Worden we dan geen knechtjes van de haardenleverancier?' En die papieren zakken? Die kosten 'ons alleen maar meer werk'. En 'zo jagen we andere haardenverkopers tegen ons in het harnas'. De samenwerking met R.S. Stokvis kwam er niet.<sup>18</sup> Een paar jaar later kwamen er gashaarden op de markt, die op stads- of mijn- gas brandden. De Utrechtse handelaar Haasters hield op de bondsvergadering van 1929 een bevolgen rede waarin hij de leden waarschuwde voor deze vijand. 'Als wij kolenhandelaren gas als brandstof willen bestrijden, moeten we nu beginnen.' Hij had al vast een reclamecampagne ontwikkeld, die de gebreken van gaskachels breed uitmat. Je kon een gashaard 's nachts niet aanlaten wegens het explosiegevaar en kamers waar gas werd gestookt, waren vochtig en benauwd. Dat er moest worden opgetreden, was het bestuur met Haasters eens, maar het vond dat hij aan de verkeerde kant begon. In plaats van gas af te kraken kon je beter steenkool propageren, omdat die 'in drie woorden 'gezond, gezellig, goedkoop' was.<sup>19</sup> Reclame maken kostte echter geld. Op voorstel van de afdeling Amsterdam stichtte het bestuur daartoe een fonds, waarin alle leden geld konden storten. En hoewel penningmeester Capelle zich de blaren op de tong praatte, haalde hij slechts 250 gulden op. 'Moed benemend,' constateerde het bestuur chagrijnig. Als het erop aankwam, waren de leden veel te passief.<sup>20</sup> Maar vermoedelijk boeide het hele probleem hen niet. Gashaarden werden gezien als iets van de grote stad en waren voor de meeste handelaren een ver-van-mijn-bed-show.

Dit weerhield *Gemeenschappelijk Belang* niet ervan jaar na jaar zich af te zetten tegen gashaarden en centrale verwarming. Toen een adver-

1 De Vereenigde Steenkolenhandel in IJmuiden, 1965

2 | Het Bondsblad *Gemeenschappelijk Belang*, 1927.  
Het tweewekelijkse blad verscheen tot 1935 als krant, daarna als magazine

2



tentie de zinsnede bevatte 'een woning met centrale verwarming. De eisch des tijds!', riep *Gemeenschappelijk Belang* de lezers op om het grote publiek bewust te maken van 'de goede hoedanigheden van de antraciet en de onovertroffen sfeer van huiselijke intimiteit rond het haardvuur'. 'De hunkering naar het speelsche spel der weldadig warmende vlammen (is) van alle eeuwen en van hooger orde dan de kille eisch des tijds.'<sup>21</sup>

Ook maakte de reclamecommissie die het bestuur had ingesteld, een folder die steenkool als goedkoop, gezellig en gezond propageerde. Er

werden er 129.000 verkocht. Bovendien raakte men nog eens 250.000 sluitzegels kwijt met daarop de slagzin 'Op één lijn: antraciet en zonschijn'.<sup>22</sup>

Omdat gaskachels en centrale verwarming nog betrekkelijk marginale verschijnselen waren, die het monopolie dat steenkool in de huisbrand had, nauwelijks bedreigden, was de urgentie van de reclameactie beperkt. Dat zou pas in de jaren zestig echt veranderen. In de jaren dertig stond de brandstoffenhandel, en zij niet alleen, voor serieuzere bedreigingen.





1930 - 1940

# Depressie en sanering

Het Bondsbestuur in 1932 met op de eerste rij een onbekende, voorzitter J. Baerends, secretaris J.C. Scheffer en H. van Galen Last

Bij het 25-jarig bestaan van de Bond in 1932 schreef secretaris Scheffer een lied van vier coupletten, waarvan hier de twee eerste staan afgedrukt.

*'t Is feest! 't Is feest, de Bondsflag uit!  
Laat klinken 't feestgeschal!  
Doe 't hooren blijde en lang en luid.  
Doe 't hooren overal.*

*'t Is feest! 't Is feest, een kwart-eeuw ging  
In moeizaam werken heen.  
En dankbaar blikk een breeden kring  
Deez' feestdag in 't verleên.*

In *Gemeenschappelijk Belang* licht Scheffer de tekst toe. De Bond heeft veel bereikt en is nu in 1932 'bemind en gevierd door den Nederlandschen brandstoffen-detailhandel, erkend en gewaardeerd door den groothandel, ontzien en beschermd door mijndirecties en groot-importeurs als de SHV.' Om dit te bereiken was wel een 'jarenlange worsteling' nodig. 'Vreugdegalmen, feesttonen en jubelklanken' acht Scheffer ook op hun plaats, 'omdat de Bond veel kwaad had weggenomen, en nog veel meer kwaad had voorkomen.' Maar toch, tevreden is Scheffer niet. 'Zoveel was anders uitgekomen dan we ons hadden voorgesteld.' Hij schrijft over 'een gevoel van onbevredigd zijn, omdat we zooveel idealen hebben moeten prijsgeven, en hoe ons arbeiden dikwijls een ploegen op de rotsen was.'<sup>1</sup>

## Tien jaar bondsleven

In organisatorisch opzicht verliepen de jaren dertig uitstekend voor de Bond. Het aantal leden dat in de jaren twintig ver onder de duizend was geweest, steeg met sprongen: 1.600 in 1931, 2.100 in 1934, 2.800 in 1936. In 1932 had het bestuur het parool gelanceerd: 'Iedere Nederlandsche brandstoffenhandelaar lid van den Bond!' gelanceerd. Hoewel 6.500 bedrijven als brandstoffenhandel bekend stonden, telde de meerderheid daarvan volgens de Bond niet mee. 2.500 bedrijven waren 'in de verste verte geen handelaar', en nog eens 1.500 hadden zo weinig omzet dat ze niets bij de Bond te zoeken hadden, zodat er uiteindelijk maar 2.500 echt toe deden. Die waren in 1936 ruimschoots georganiseerd.<sup>2</sup> Daarna nam het ledenaantal niet meer toe. De groei was met name te danken aan H. Van Galen Last, die in 1929 propagandist was geworden. Hij was een charismatische, strenge man met een enorme overtuigingskracht en een onuitputtelijke energie. Ook zijn redenaarstalent werd geroemd.<sup>3</sup> Van Galen Last ging vanuit zijn woonplaats Amersfoort dag-in-dag-uit op pad voor de Bond. In het bondsjaar 1931-'32 bracht hij maar liefst 239 propagandabezoeken aan handelaren en vergaderingen van plaatselijke afdelingen. In zijn eerste halve jaar als propagandist bezorgde hij de Bond niet minder dan dertig afdelingen, die hij vervolgens stimuleerde om in provinciale of regionale kringen samen te werken.<sup>4</sup> Inmiddels was er in het bestuur het nodige veranderd. Sinds de oprichting in 1907 waren voorzitter Baerends en de 'in de dienst vergrijsde secretaris' Scheffer vaste waarden geweest. Scheffer had sinds begin jaren twintig een bescheiden salaris ontvangen, omdat hij zoveel bondswerk deed dat zijn eigen bedrijf in het gedrang kwam. Hij zat bijna dagelijks op het kantoor aan het Singel in Amsterdam, nu eens als redacteur van *Gemeenschappelijk Belang*, dan weer om vergaderin-



1 | De leden van de Bond en hun echtgenotes op de Heuvel in Tilburg na afloop van de jaarvergadering van 1938

2 | Dekschuiten werden in waterrijke gebieden gebruikt voor de opslag en het transport van steenkool

gen te notuleren of de correspondentie af te handelen. In 1934 (hij was toen 71) kreeg Scheffer assistentie van zijn schoonzoon G. Slagmolen, een journalist die meteen de redactie van het bondsblad en een jaar later de rest van zijn activiteiten overnam. In 1934 nam Baerends voor

de tweede keer afscheid als voorzitter. Nu definitief. Van Galen Last volgde hem op, maar de levenswerving hield hij aan, zodat hij samen met 'de onvergetelijke Slagmolen' door de provincie bleef reizen. De groei van het ledental maakte een groter kantoor gewenst. In 1934





verhuisde de Bond naar Herengracht 51, waar men twee ‘ruime ver-trekken’ huurde, het ene als werkruimte, het andere als vergaderzaal.

**Crisisjaren**

Hoewel het met de Bond zelf goed ging, waren de jaren dertig voor Nederland bepaald geen opwekkend tijdvak. Na de beurskrach van oktober 1929, het begin van de wereldwijde depressie, duurde het twee jaar voordat de Nederlandse economie onderuit ging, maar toen was het ook raak. Faillissementen waren aan de orde van de dag, terwijl het aantal werklozen toenam tot 350.000 ofwel twaalf procent van de beroepsbevolking in 1936. Van de mensen die hun baan kwijt-raakten, vroeg een deel steun aan. Anderen probeerden als zelf-standige de kost te verdienen - als taxichauffeur, groenteboer en ook wel als kolenhandelaar.

Tijdens de crisis hoopten landen hun industrie en landbouw te redden door de verhoging van de invoerrechten en de devaluatie van hun munt. Tevoren waren alle belangrijke munten aan de goudprijs ge-koppeld. Nu lieten bijna alle landen deze gouden standaard in 1931 of 1932 los. Alleen de conservatieve Nederlandse premier H. Colijn devalueerde niet, ook al leden export, bedrijfsleven en werkgelegen-heid zwaar onder de dure gulden. Nederland was in september 1936 het laatste Europese land dat devalueerde. Het herstel dat nu intrad, kreeg vaart omdat de grote mogendheden in hun wapenindustrie investeerden.

Vanaf 1930 werd de conjunctuurgevoelige kolenindustrie meegezogen in de instorting van de wereldeconomie. Overal kwamen mijnen met torenhoge voorraden te zitten en moesten ze de productie ver inkrim-pen. De Nederlandse mijnen raakten een groot deel van hun export-markt kwijt, in het ene land omdat hun steenkool te duur was, in het

andere vanwege importbeperkingen. Hierop vroegen zij de regering om maatregelen, zodat zij in eigen land meer zouden kunnen ver-kopen.<sup>5</sup> Omdat de minister-president Colijn een geharnast voorstander van vrijhandel was, stemde de regering pas in 1935 in met beperking van de kolenimport.

*Tabel 3.1. Invoer, productie en verbruik van steenkool (in miljoenen tonnen) Nederland 1929 – 1939 (Bron: Kreukels, p. 57)*

|      | Invoer uit |          |        | Productie        | Verbruik  |
|------|------------|----------|--------|------------------|-----------|
|      | Duitsland  | Engeland | totaal | Limburgse mijnen | Nederland |
| 1929 | 7,0        | 2,2      | 9,6    | 11,6             | 12,8      |
| 1930 | 6,6        | 2,1      | 9,1    | 12,2             | 12,5      |
| 1931 | 6,1        | 1,7      | 8,5    | 12,9             | 12,4      |
| 1932 | 3,0        | 0,9      | 4,2    | 12,8             | 12,3      |
| 1933 | 3,6        | 1,3      | 5,4    | 12,6             | 12,3      |
| 1934 | 3,7        | 1,3      | 5,7    | 12,3             | 12,8      |
| 1935 | 3,5        | 1,2      | 5,0    | 11,9             | 12,0      |
| 1936 | 3,3        | 1,1      | 4,9    | 12,8             | 12,2      |
| 1937 | 4,0        | 0,9      | 5,4    | 14,3             | 13,3      |
| 1938 | 3,4        | 0,7      | 4,9    | 13,5             | -         |
| 1939 | 3,7        | 1,3      | 5,9    | 12,9             | -         |

De tabel laat zien dat de productie in Limburg behoorlijk op peil bleef, veel beter dan in omringende landen. De import stortte wel in en bedroeg midden jaren dertig de helft van 1929.

Tot 1936 hoefde de detailhandel nauwelijks voorraden aan te houden,



omdat de mijnen en importeurs prompt op een bestelling reageerden. Daarna liepen de levertermijnen dankzij het economisch herstel flink op en hield de detailhandel wel weer voorraden aan.<sup>6</sup>

Midden 1938 ontstond er zelfs schaarste en moesten handelaren soms maanden op een bestelling wachten. De belangrijkste oorzaak lag in de gespannen politieke situatie, doordat Duitsland Oostenrijk, en begin 1939 Tsjecho-Slowakije bezette. De sector was hiervoor - net als een halve eeuw later de oliehandel - extreem gevoelig: de Bond sprak in een jaarverslag zelfs over de 'kolenbarometer'.<sup>7</sup>

### Coöperaties en andere vijanden

Binnenlands domineerde de in 1929 ingestelde Kolenconventie waarin zoals we zagen de Staatsmijnen en de SHV afspraken de prijzen hoog te houden en elkaars klanten niet weg te kapen. Omdat de twee partijen bepaald geen vrienden waren, was de Kolenconventie een weinig stabiele overeenkomst. Dit bleek toen de Limburgse mijnen in 1932 een groter marktaandeel opeisten, de SHV hiertegen nee zei en de Kolenconventie uiteenviel.<sup>8</sup> Onmiddellijk werden de vijandelijkheden hervat. Net als voor 1914 kondigde de SHV aan dat ze niet zou rusten, 'voordat het laatste pond Nederlandse kolen van de markt verdwenen is.' De Staatsmijnen speelden op hun beurt in op het heersende economisch nationalisme: 'Koop Nederlandse waar, dan helpen wij elkaar.'<sup>9</sup> Op de ledenvergadering bleek dat de Bond als middenstandsorganisatie in principe niets moest hebben van deze concerns: 'Nu strijden wij aan de ene kant tegen het grootkapitaal of den producent en aan den anderen kant tegen de arbeiders of de coöperaties.'<sup>10</sup> In de praktijk werd de soep niet zo heet gegeten en voelde het gezelschap rond Van Galen Last zich redelijk thuis bij de SHV. Dit bleek nadat de Kolenconventie op 1 april 1933 was hersteld. Zij zou nu tot het begin

van de Duitse bezetting blijven bestaan. De herleefde conventie had zich voorgenomen 'den kleinhandel te saneeren en daar de bestaande misstanden uit de weg te ruimen'. Met die misstanden doelde men op de ondermijning van de reguliere handel door coöperaties en inkoopcombinaties. Met name Fentener van Vlissingen was van mening dat producenten en groothandel alleen moesten leveren aan 'bona fide detailhandelaren.'

Deze stellingname moet de Bond als muziek in de oren hebben geklonken, want de achterban leed onder de lage prijzen. En wel in twee opzichten. Ten eerste daalden de brandstofprijzen met het jaar. De prijs van nootjes 3 antraciet van de Staatsmijn Wilhelmina die in 1920 ongeveer zes gulden per hectoliter hadden opgebracht, zakte naar f2,75 in 1930 en f2,05 in 1934.<sup>11</sup> Afgezien van deze dalende tendens die wel elk jaar tegenvallende resultaten opleverde, hadden de kolenhandelaren – ten tweede male – te maken met het prijsdrukkende effect dat de concurrentie van coöperaties en vergelijkbare organisaties veroorzaakte. De klant was koning. 'Hij decreteert de prijs die nergens zó laag is. (...) De concurrentie was zo moordend dat je nauwelijks van een kolenprijs kon spreken.'<sup>12</sup>

Deze verbruikskoöperaties hebben we al in hoofdstuk 1 gezien als samenwerkingsverbanden tussen particulieren. Omdat ze zonder winstoogmerk werkten en dankzij hun schaalvoordeel goedkoop konden inkopen, waren ze geduchte concurrenten van allerlei middenstanders, kruideniers, bakkers en brandstoffenhandelaren. Nadat ze sinds de Eerste Wereldoorlog een hoge vlucht hadden genomen, telde Nederland in 1934 bijna 400 coöperaties met een gezamenlijke omzet van 66 miljoen gulden, waarvan steenkool overigens maar een klein deel (f2,8 miljoen) uitmaakte.<sup>13</sup> De Bond vond hen oneerlijke concurrenten. Coöperaties hadden immers veel minder bedrijfskosten. Ze



- 1 | Een kolenwerker gooit kolen in een ton met daarin een zeef, 1960
- 2 | Twee kolenwagens van de firma Giesbertz aan de Graafseweg in Nijmegen

1925 (collectie Regionaal Archief Nijmegen)

hadden geen opslagplaatsen nodig, omdat de kolen direct bij levering werden opgehaald, en ze hoefden geen kolensjouwers in dienst te nemen, omdat de klanten de steenkool zelf ophaalden. Anderzijds hoefden zij bij de mijn, de importeur of de groothandelaar niet meer te betalen dan de kolenhandelaar. Dat kwam weer omdat de Handelskamer te Rotterdam, hun landelijke koepelorganisatie flinke kortingen kon bedingen. Over deze misstand en het feit dat de kolenhandelaar zijn hogere kosten niet kon compenseren, wond de Bond zich op: ‘consumenten hadden het feitelijk voor het zeggen’.<sup>14</sup>

Min of meer vergelijkbaar hiermee waren de landbouwcoöperaties op het platteland, en de al eerder genoemde inkoopverenigingen die medewerkers van kantoren, onderofficieren in garnizoenssteden of bewoners van een flatgebouw in het leven riepen. Steenkool was nu eenmaal geen beschermd product, zodat ook kruideniers, drogisten, eigenaren van rijwielstallingen en andere middenstanders, ‘de bekende papieren zakken kolen verkochten. Kolenhandelaren kwamen er in hele wijken niet meer aan te pas.’

En dan waren er nog de mannen die werkloos geworden, een kolenhandeltje begonnen. En dat deden ze tegen lagere prijzen dan de overbuurman die twintig jaar in het vak zat.<sup>15</sup> Volgens de Bond leed ook de handel zelf aan ‘een ernstige ziekte’. Er waren al teveel handelaren, maar hun aantal nam ook ‘ontstellend snel’ toe. Sommige afdelingen begroetten in een paar maanden tijd twintig nieuwe leden. De 6.300 brandstoffenhandelaren die Nederland in 1937 rijk was, betekenden ‘een ontstellende overbezetting van het distributie-apparaat’. Bleef het maar daarbij want in Den Haag waar toen 77 erkende kolenhandelaren actief waren, werden zakjes kolen op nog eens 996 plaatsen verkocht. Dat dit tot ‘allertreurigste bedrijfsuitkomsten’ leidde, liet zich raden.<sup>16</sup>

## Strijd

Voor de Bond was er werk aan de winkel. Om in dit soort crisissituaties de belangen van de leden te behartigen was hij immers in het leven geroepen. Vanaf 1930 deed het bestuur zijn best om de coöperaties aan te pakken en het aantal handelaren te beperken. Doel was een *closed shop*, een gesloten bedrijf, zoals *Gemeenschappelijk Belang* schreef. Dit was een begrip uit de Engelse vakbeweging, waarbij het lidmaatschap voor alle werknemers van een bedrijf verplicht was en het aan niet-bondsleden verboden was het vak uit te oefenen. Omdat de Bond te zwak was om dit doel op eigen kracht te realiseren, werd de Kolenconventie ingeschakeld. Tijdens een buitengewone





ledenvergadering in december 1930 keurden de 600 aanwezigen een conceptovereenkomst goed, waarbij de leden van de Kolenconventie (mijnen en importeurs) en de groothandelaren zich verplichtten om geen brandstoffen te leveren aan coöperaties en verwante organisaties, maar dat aan de detailhandel over te laten.<sup>17</sup> Als de Kolenconventie hiermee zou instemmen, dan had de Bond een belangrijke slag gewonnen, omdat de concurrentie dan feitelijk zou zijn uitgeschakeld. Deze opzet mislukte door het onhandige optreden van het bondsbestuur dat de Kolenconventie met ultimatum bestookte. Men had op steun van de SHV en de Staatsmijnen gehoopt, maar oogste slechts 'oorlog'.<sup>18</sup>

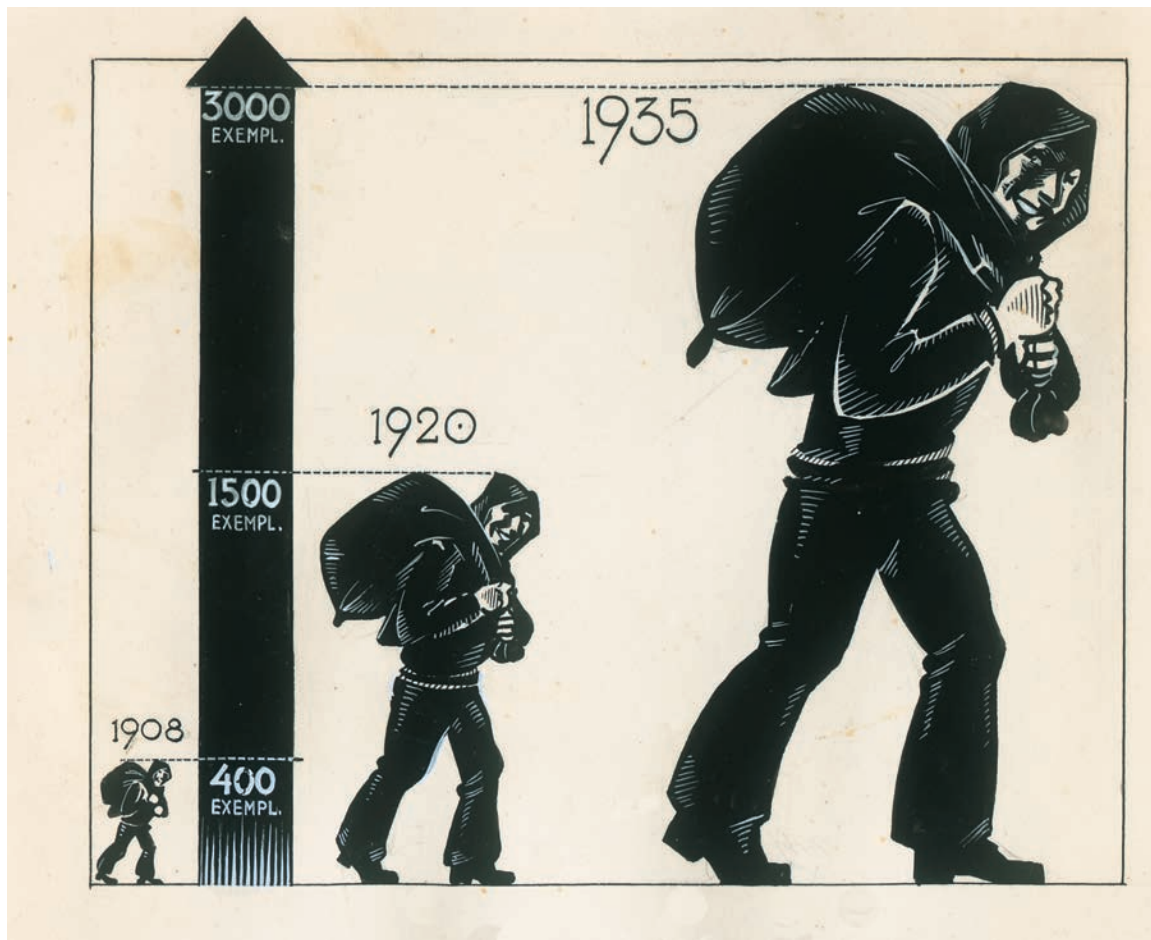
Hoewel de verhoudingen de jaren daarna wel verbeterden, bleven met name de Staatsmijnen weigeren aan 'de eisen van de Bond' te voldoen. Ze stemden ermee in om de coöperaties en boerenbonden wat meer te laten betalen, maar ze zagen niets in de schriftelijke overeenkomst, waarop het bondsbestuur mikte.<sup>19</sup> Dit uitte zijn frustratie tijdens een buitengewone ledenvergadering in de lente van 1932. 'Het bestuur voelt zich als minder dan een kwajongen behandeld.' De directeur van het Verkoopkantoor van de Staatsmijnen was de gebeten hond: 'De heer J.G.Ph. Lohman (...) gaat met een bijzonder groot salaris naar huis. Wat kunnen wij werkers nu van mannen met zulke salarissen verwachten?'<sup>20</sup>

Het gedram had uiteindelijk wel effect, want in 1933 nam de herleeft Kolenconventie de sanering ter hand. Ze stelde een Huisbrandcommissie in die de toelating van nieuwe handelaren en coöperaties bewaakte, alsmede een groot aantal regionale prijzencommissies die detailhandelsprijzen vaststelden, nagingen of de prijsafspraken werden nagekomen en overtreders bij de Huisbrandcommissie meldden. De sanctie was hard: de levering van steenkool werd stopgezet.<sup>21</sup> Hoewel

dit het resultaat was, waarnaar het bondsbestuur jarenlang had gestreefd, was het niet tevreden, omdat de Kolenconventie de Bond buiten de plannenmakerij had gehouden en ook geen vertegenwoordiger in de Huisbrandcommissie toestond. Daarnaast hadden de Nederlandse mijnen en de SHV die de Kolenconventie hadden gesloten, de importeurs uit België en Engeland genegeerd. Ten onrechte vond het bondsbestuur, omdat de sanering alleen effectief was, indien iedereen meedeed. Het organiseerde een bijeenkomst met deze importeurs met als onverwacht resultaat dat ze de Vereniging van Kolenimporteurs (Verkolim) oprichtten.

Het optimisme in het bondsbestuur steeg tot grote hoogten, maar net op het moment dat het dacht iedereen op één lijn te hebben, viel de zaak uiteen, omdat de Kolenconventie een alternatief saneringsplan van het bondsbestuur afwees. Een jaar hard werken was voor niets geweest. 'De moed zonk ons in de schoenen, maar we geven de kamp niet op,' schreef het bondsbestuur in zijn jaarverslag. 'Met vernieuwde kracht gaan we ons opmaken voor de strijd.'<sup>22</sup>

Omdat de samenwerking met de hoge heren van de Kolenconventie keer op keer op teleurstellingen uitliep, brak het bondsbestuur met deze strategie en adviseerde de leden de sanering in hun eigen stad of streek ter hand te nemen. Eerst dienden ze zoveel mogelijk handelaren lid te maken en de aldus versterkte afdelingen in regionale of provinciale kringen te verzamelen. Deze raad viel op vruchtbare bodem. Zo richtten de branche in het Westland een prijzencommissie op. De groothandel accepteerde een maximumprijs, de detailhandel verplichtte zich om geen steenkool bij niet-deelnemende groothandelaren te betrekken.<sup>23</sup> Het bondsbestuur gaf ondersteuning. *Gemeenschappelijk Belang* signaleerde 'ontoelaatbare handelingen van importeurs, groothandelaren en zelfs mijndirecties' en publiceerde



Tussen 1908 en 1935 groeide het aantal abonnees van *Gemeenschappelijk Belang* van 400 naar 3000

een lijst 'van uitgesloten en niet-erkende handelaren'. Aldus versterkt stelde de Bond begin 1935 aan de Kolenconventie en Verkolim voor om de sanering opnieuw ter hand te nemen. Maar ditmaal goed.

### Sanering

De Huisbrandcommissie werd bij het begin van het nieuwe kolen-seizoen, op 1 april 1935, heropgericht met ditmaal bondsvoorzitter Van Galen Last als adviserend lid.

De sanering werkte ook. En snel. Al in juli 1935 werd de toestand 'een stuk draaglijker dan een jaar geleden' genoemd.<sup>24</sup> Veel wensen van de Bond waren gerealiseerd: 'redelijke verkoopprijzen; de enorme concurrentiedruk was verminderd; de leveranties aan inkoopcombinaties waren niet langer verliesgevend. Verder werden handelaren die zich

niet aan de afspraken hielden uitgesloten, terwijl nieuwe handelaren niet erkend werden. Inkoopcombinaties en coöperaties werden gelimiteerd aan de tot dusver ontvangen kwanta'. En ook zij moesten zich aan de prijs houden.<sup>25</sup> Wie dat niet deed, kwam Van Galen Last en zijn stoottroepen tegen, die er alles aan deden 'om onderaardsch gewroet en openlijke tegenwerking aan te pakken'.<sup>26</sup>

*Gemeenschappelijk Belang* publiceerde wekelijks een zwarte lijst van bedrijven van 'onderkruipers'. Onder hen de Belgische importeurs Peellaert en Eugène Robert. Ze verdwenen pas van de lijst, toen ze zich in juli 1935 'in beginsel bereid verklaarden aan uitgesloten en niet-erkende handelaren niet meer te leveren'.<sup>27</sup> De lijst bevatte ook groothandelaren, zoals N. van Putten in Rotterdam en B. van der Burg in IJsselmuiden. De laatste leefde zelfs 'op voet van oorlog met de

## Bondsvlag en symboliek

In 1935 bood H. Horlings, voorzitter van de afdeling Groningen, een bondsvlag aan. Dat was niet voor het eerst, want eerder hadden de afdelingen Den Haag (1928) en Amsterdam (1917) hetzelfde gedaan. Maar die vlaggen waren kwijtgeraakt.

Net als in 1917 was de vlag rood-wit-blauw. In het midden stond de Nederlandse Leeuw met daaronder de twee hamers als beeldmerk van de brandstoffenhandel. Opmerkelijk was de uitleg over de symboliek. Volgens Horlings verwezen de drie banen van de vlag naar de goede relaties met de mijnen, de groothandel en de importeurs. Dit was een heel andere verklaring dan die uit 1917. Toen had de Amsterdamse voorzitter Kreuzen uitgelegd dat de vlag het symbool genoemd 'dat de Bond geen overheersing van vreemden duldt.'<sup>31</sup> Toen stond de Bond ook op voet van oorlog met iedereen, nu was de sanering in volle gang.

sanering', omdat hij aan H. Wezendonk te Pannerden leverde, die wegens het ontduiken van de bepalingen van de sanering, geen steenkool mocht ontvangen. Het bondsblad schuwde het verbale geweld niet. Bedrijven die niet meededen, werden ongegeneerd uitgesloten: 'uitloopers, vrijbuiters of wilden, (...) de vaste tegenstrevers. Bacillendragers. Daar zijn de firma's Van Oosten, De Stijl en Nederend. ... doen niet zoo erg veel kwaad.... Altijd al moeite om op een ordelijke manier klanten te krijgen.'<sup>28</sup>

De Bond zag zichzelf als drager van de sanering, niet alleen omdat er zonder het gedram van het bondsbestuur geen sanering was geweest, maar ook omdat het de kolenhandelaren in het gareel had gekregen. Van Galen Last poneerde de stelling 'dat elke saneering tot mislukking gedoemd zal zijn, als daarachter niet staat een levende organisatie, die de stuwende kracht daarvan is. (En wel) omdat veel handelaren moeten leren dat zij hun onmiddellijk eigenbelang ondergeschikt moeten

maken aan het algemeen belang. Deze waardevolle eigenschap zullen ze nooit leren van de Kolenconventie of van een Prijzencommissie. Daarvoor is nodig een organisatie.'<sup>29</sup>

In de Hoeksche Waard had men Van Galen Last goed begrepen. Daar had de Kolenbond, een coöperatie, een scheepslading van 143 ton 'O.N.-eieren' gelost. 'Men probeerde nieuwe leden te werven door de steenkool voor f1,10 per ton thuis te bezorgen.' Een handelaar schreef Gemeenschappelijk Belang dat de markt nu 'voor ons vergald' was. Zijn eerste impuls was geweest om nog meer korting te geven, maar daarvan had hij afgezien. 'We houden ons aan de sanering', schreef hij.<sup>30</sup>

## Oppositie

De sanering riep veel weerstand op, vooral van de coöperaties. Hun koepelorganisatie, de Centrale van Nederlandse Verbruikcoöperaties vond dat de Bond veel teveel invloed op de Huisbrandcommissie en de prijzencommissies had. Wat was er eigenlijk fout aan dat coöperaties steenkool verhandelden? Waarom mocht een coöperatie die een wagon steenkool had gekocht, die niet rechtstreeks aan haar leden verkopen?<sup>32</sup> H. Ruyter, Eerste Kamerlid voor de Rooms-Katholieke Staatspartij, maakte zich boos, omdat de leden van de coöperaties, overwegend gezinnen met een laag inkomen, onder de sanering leden. Zij konden niet meer voor goedkope kolen bij hun eigen coöperatie terecht, maar moesten nu veel te veel betalen bij een erkende kolenhandelaar. Met name op het platteland waren de prijzen volgens Ruyter te hoog. En waar bleef dat geld? Juist, bij de detailhandel met zijn hoge marges.<sup>33</sup>

Dit verwijt kon niet onweersproken blijven, reden waarom het bondsbestuur in de brochure *Ordening van de brandstoffenhandel* de

Een onderofficier houdt toezicht op het lossen van steenkool 1938



achtergrond en werkwijze van de sanering uitlegde. De Bond stuurde het document naar de regering, het parlement, de landelijke en regionale pers en naar de middenstandsbonden. Dit was geen overbodige luxe, omdat in diverse kranten kritische artikelen waren verschenen, die de sanering een 'vette kluit' voor de detailhandel noemden en het verder over 'ordening ten koste van de verbruikers, brandschatting van het publiek en buitensporige winstmarges' hadden. En hoewel *Gemeenschappelijk Belang* met de gebruikelijke grote woorden op de 'scheve voorstellingen' reageerde, was deze negatieve beeldvorming wel een probleem.

Tot april 1935 had de branche in de put gezeten: veel concurrentie, weinig omzet, nauwelijks winst. Door de sanering waren de kolenhandelaren er in één klap bovenop, maar dat ging wel ten koste van anderen: de coöperaties, de inkoopcombinaties en verbruikersverenigingen, die geen winstoogmerk hadden en hun leden tegen een lage prijs brandstof hadden geleverd. Dat kon nu niet meer. Gezinnen

moesten bij handelaren meer betalen. Met hen ging het beduidend beter. En dat stak.

Dat neemt niet weg dat de verwijten over buitensporige winstmarges niet terecht waren. Vermoedelijk sloeg de Amsterdamse handelaar G.A. Dogger de spijker op zijn kop toen hij schreef: 'Het gaat ons niet om boterkoek met boterkoek erop en boter ertussen, maar alleen om de rustige zekerheid dat wijzelf ons brood in onzen handel kunnen verdienen.'<sup>34</sup> Maar de aantijgingen van woekerwinst bleven de branche in de weg zitten. Daarom gaf de Bond opdracht aan het Economisch Instituut voor de Middenstand (EIM) onderzoek te doen naar de rentabiliteit van de brandstoffenhandel. De resultaten waren niet eenduidig. De meeste bedrijven maakten winst, een grote minderheid leed verlies. Na 1935 werd de situatie steeds beter, al zag het bondsbestuur nooit reden tot optimisme.<sup>35</sup>

De sanering bleef tot mei 1940 gehandhaafd. Het was een periode waarop de Bond met trots terugkeek. Men had door vasthoudendheid en vernuft als organisatie van kleyne luyden veel bereikt. Meteen na de opheffing keek Van Galen Last al 'met weemoed terug op het vele goede dat middels de (...) sanering tot stand is gebracht.' Na 'de grenzenloze chaos' van de voorafgaande jaren was de sanering een zegen.<sup>36</sup> De sanering had uitzicht geboden 'voor tal van leden die bijna de hoop hadden opgegeven ooit nog een behoorlijk bestaan te kunnen leiden'. Van Galen Last en zijn rechterhand, ambtelijk secretaris G. Slagmolen hadden er hard voor moeten werken. De voorzitter had in het bondsjaar 1937-'38 maar liefst 61 vergaderingen van de Huisbrandcommissie bijgewoond en 54 keer met kamerleden, middenstandsbonden en anderen overlegd. Zijn vasthoudendheid leverde hem de bijnaam 'Van Galen Lastig' op, en zijn bond de aanduiding de 'Bond van Van Galen Last'.<sup>37</sup>





De opslagplaatsen van sommige kolenhandelaren lagen gunstig naast het station, 1960







### De Vestigingswet Kleinbedrijf

In de bijzondere uitgave van *Gemeenschappelijk Belang* die ter gelegenheid van het zilveren jubileum van de Bond verscheen, schreef de Amsterdamse kolenhandelaar J. Schriek dat de organisatie de algemene ontwikkeling van zijn leden had bevorderd. Hij noemde diverse

oorzaken die ervoor hadden gezorgd dat de handel in het zwarte goud niet meer zo eenvoudig was als 25 jaar eerder: regelgeving, complexere boekhouding, verschillende soorten steenkool en het begin van de mechanisatie. 'Velen van ons ouderen die in hun jeugd geen kans hebben gehad zich te ontwikkelen, zoals de jongere generatie dat op





school meekrijgt, hebben door de Bond en *Gemeenschappelijk Belang* veel geleerd en zijn daardoor in staat gebleken zich aan de moderne eisen van het zakenleven aan te passen.<sup>38</sup>

Omdat de hele maatschappij ingewikkelder was geworden, gingen kinderen steeds langer naar school om kennis en theoretisch inzicht te verwerven. Nu waarborgde de Leerplichtwet van 1901 al dat elk kind zo lang naar school ging dat het leerde lezen, schrijven en rekenen. Na de lagere school kende Nederland een vorm van standenonderwijs: gymnasium voor de elite, HBS voor de burgerij, MULO voor de middenstand en nijverheidsonderwijs voor de arbeiders.

Van oudsher leerden kolenhandelaren hun vak in de praktijk. In de jaren twintig zorgde *Gemeenschappelijk Belang* voor verdieping via informatieve artikelen over onder meer de eigenschappen van de diverse soorten steenkool, over technische ontwikkelingen en over boekhouding en andere onderdelen van de bedrijfsvoering. Formeel onderwijs was pas aan de orde, nadat de Vestigingswet Kleinbedrijf in 1937 van kracht was geworden. Doel van de wet was om het aantal onbekwaam geleide bedrijven te beperken en uiteindelijk tot nul te reduceren. Om een vestigingsvergunning te krijgen, moesten nieuwe ondernemers kredietwaardig zijn, en zowel een middenstands- als een vakdiploma hebben.

Het bondsbestuur zag in de wet een gouden kans om te voorkomen dat Jan en alleman na afloop van de sanering een kolenhandel zou beginnen en de branche opnieuw overvoerd zou worden met marginale bedrijfjes. Daarom spande bondssecretaris Slagmolen zich in om de kolenhandel zo snel mogelijk onder de Vestigingswet te brengen. Dankzij zijn 'geweldige stuwkracht' hoorde de kolenhandel in maart 1939 zelfs tot de eerste branches waarvoor de wet gold.<sup>39</sup> Toen dit succes was binnengehaald, was de Bond nauw betrokken bij de inrich-

## Twee deelnemers vertellen over de vakopleiding

'A. Houtman uit Weert dankt zijn leraar-corrector, die hem met roode inkt maandenlang op zijn feilen heeft gewezen en vervolgens voor de mondelinge lessen, welke veel nog hebben verduidelijkt.'

'J. Cramer in Leiden: overtuigd dat het geleerde broodnodig is om niet met de mond vol tanden te staan, wanneer de klanten iets vragen over stookaangelegenheden.'<sup>43</sup>

ting en organisatie van het vakexamen. Slagmolen stelde samen met ir. S. de Waard van het Rijksinstituut voor Brandstofeconomie de exameneisen op. Hoewel technische kennis het belangrijkste was, bevatte het examen ook een op de kolenhandel toegespitst zakelijk hoofdstuk.<sup>40</sup> Slagmolen organiseerde de vakopleiding. Hij schreef het reglement, stelde het leerplan op, trok docenten aan en liet die hun lessen opstellen.

Nadat de goedkeuring van het ministerie van Economische Zaken binnen was, ging de vakopleiding van start. Ze bestond uit twee delen: een schriftelijke cursus, en 'aanvullend mondeling onderwijs' dat docenten in hotel- en cafézaaltjes vlakbij grote spoorwegstations verzorgden. De eerste examens werden eind 1939 afgenomen in de drie grote steden en in Arnhem en Zwolle. Er waren 114 kandidaten, vooral eigenaren van kolenhandels en hun zonen. Honderd man slaagden.<sup>41</sup> Tijdens de Tweede Wereldoorlog gingen opleiding en vakexamen gewoon door. Dat elke cursus drie- tot vierhonderd deelnemers had, laat zien hoe groot de behoefte eraan was. Niet eens zozeer vanwege de komst van de Vestigingswet, maar vooral omdat veel brandstoffhandelaren te weinig schoolopleiding hadden genoten en nu de kans schoon zagen hun kennis bij te spijkeren. Het bondsblad noemt bijvoorbeeld P. Wesseling uit St. Jacobiparochie in Friesland. Hij had als kind alleen lagere school gehad, begon op zijn 59e met de opleiding en haalde het diploma toen hij zestig was.<sup>42</sup>



1940 - 1946

# Bezettingsjaren

Doordat het Nederlandse bedrijfsleven werd ingeschakeld in de Duitse oorlogseconomie, waren de eerste jaren van de bezetting economisch gezien niet slecht. Bedrijfstakingen, zoals de metaal, scheepsbouw en elektrotechniek, hadden het druk dankzij Duitse legerorders. De voedingstoestand van de Nederlandse bevolking viel tot september 1944 mee, al werd het menu eenzijdiger en verdwenen producten als koffie en zuidvruchten al snel uit de schappen.<sup>1</sup> Echt serieuze brandstofproblemen deden zich alleen voor in het wegverkeer, omdat vanaf mei 1940 vrijwel geen aardolie meer het land inkwam. Hoewel generatoren die hout, turf of steenkool in autobrandstof omzetten, enig soelaas brachten, werd transport per auto een stuk moeilijker. Steenkool was er in ruime mate, al was het lang niet genoeg. Maar er was meer dan het materiële. Nederland was met geweld bezet en in één klap veranderd in een dictatuur, waar geen vrijheid van meningsuiting heerste en een deel van de burgers zelfs vervolgd werd. De grote meerderheid zette het leven zo goed en zo kwaad als het ging voort, maar na de economische depressie van de jaren dertig werd de Duitse bezetting wel als een tweede domper ervaren. Bondsvoorzitter Van Galen Last verwoordde de sombere stemming tijdens de najaarsledenvergadering van oktober 1940: ‘Men zegt wel eens: “De voorzitter is een optimist,” maar ik ben het vertrouwen nu ook deels kwijt.’ Hij ging echter niet bij de pakken neerzitten: ‘Wij hebben temidden van dit alles een taak. (...) Wij moeten trachten de moeilijkheden tot de kleinst mogelijke proporties terug te brengen.’

## De koude winter van 1940

Op 2 september 1939, de dag nadat de Tweede Wereldoorlog met de Duitse aanval op Polen was uitgebroken, richtte de Nederlandse regering het Rijkskolenbureau (RKB) op.<sup>2</sup> Ze was niet van plan de fout van

de Eerste Wereldoorlog te herhalen. Toen was de kolendistributie immers eerst op haar beloop gelaten, vervolgens aan het bedrijfsleven overgelaten en pas na twee jaar in eigen hand genomen. Hoofd van de RKB werd J.G. Ph. Looman, directeur van het Haagse Verkoopkantoor van de Staatsmijnen. Hij kreeg vergaande bevoegdheden om de taak van het RKB – distributie van vaste brandstoffen, gas en elektriciteit – te vervullen. Voor de huisbrand werd Looman bijgestaan door een adviescommissie, waarin naast vertegenwoordigers van de coöperaties en de groothandel ook Van Galen Last zitting kreeg.

De regering was ook zo snel in actie gekomen, omdat in september 1939 een acuut gebrek aan brandstof dreigde. De productie van de Limburgse mijnen was namelijk fors gedaald, omdat maar liefst 3.500 mijnwerkers, tien procent van het totaal, onder de wapenen waren geroepen. Tegelijkertijd zakte de import uit Duitsland en Engeland in. Het publiek dat de kolennood uit de Eerste Wereldoorlog nog niet was vergeten, begon grootscheeps te hamsteren. Toen de eerste paniek voorbij was, bleek de toestand echter alleszins mee te vallen.

De detailhandel voelde de effecten van de oorlog meteen. Handelaren of meewerkende zonen werden gemobiliseerd, waardoor hun vrouw of een (betaalde) vervanger hun plaats moest innemen. Vrachtwagens werden gevorderd, terwijl men ook te maken kreeg met de Prijsopdrivings- en Hamsterwet die het parlement al in september 1939 aannam. Deze wet maakte het de regering mogelijk om prijsstijgingen van eerste levensbehoeften, waaronder steenkool, in de hand te houden en zo te voorkomen dat huishoudens in de problemen zouden komen. Het gevolg was echter dat veel kolenhandelaren in de knel raakten, omdat ze de stijgende kosten niet konden compenseren. Daarom drong het bondsbestuur al in oktober 1939 bij Economische Zaken aan op een ‘algehele prijsherziening’. Dit gebeurde uiteindelijk



## Oorlogsslachtoffers

Tijdens de gevechten in mei 1940 sneuvelden twee bondsleden: A. van Gent en J.W. te Sligte uit Winterswijk. A.J. de Grauw, bestuurslid van de afdeling Breda, overleed aan een hartaanval. Nadat zijn vrouw een maand eerder was overleden, werd zijn bedrijf, de NV De Vereenigde Brandstoffenhandelaren, in mei door bommen vernield. De daarop volgende evacuatie van Breda werd hem teveel. Hij stierf in Zundert. Andere leden raakten 'door de korten, maar hevigen oorlogsstorm' alle hun bezittingen kwijt: huis, pakhuis en voorraden. Voor hen organiseerde het bondsbestuur een steunactie onder het motto 'Het had ook u kunnen overkomen'. De kolenhandelaren schonken ruimhartig. Medio augustus 1940 was f6.500 gegeven. Inmiddels had het Duitse gezag een oorlogsschaderegeling toegezegd, waardoor de Bond uiteindelijk slechts aanvullende steun hoefde te bieden.<sup>3</sup>

pas in april 1940, toen 'de marge op nootjes 2, 3 en 4 (werd verhoogd) met 70 cent'. Dat was niet royaal, maar volgens secretaris Slagmolen wel meer dan wat men aan contributie betaalde. 'De handelaren hebben weer wat aan de Bond gehad,' was diens sarcastische commentaar. Dat het ministerie geen haast maakte, had een reden. De kolenhandel had immers dankzij de strenge winter een goed seizoen gehad, waarin de lage marges ruimschoots door de hoge omzet werden gecompenseerd. Wel veroorzaakte deze 'recordwinter' zodanige problemen dat het bondsverslag het zelfs over een 'achtweeksche veldtocht tegen de koude' had. Hoewel de magazijnen aan het begin van de vorstperiode welvoorzien waren geweest, kwam de bodem begin februari in zicht. Er voer toen al lang geen kolenschip meer, omdat zelfs de grote rivieren waren dichtgevroren. Dus moest alle steenkool per trein uit Zuid-Limburg worden aangevoerd. Reusachtige kolentreinen van zestig wagons die elk achttien ton steenkool bevatten, ploegden zich traag

door een Siberische landschap. Desondanks ontstond er schaarste. In Enschede sloten de scholen; gasfabrieken hadden geen cokes meer om stadsgas te fabriceren en in de grote steden stonden mensen met een emmertje in de rij om kolen te bemachtigen. De nood was groot, maar was alweer voorbij, toen de vorst eind februari week.

### Distributie

Toen de gevechten op 15 mei 1940 voorbij waren, probeerde iedereen het normale leven te hervatten, maar de breuk met het verleden was groot. Ook voor de kolenhandel. Van import was geen sprake meer. Engeland was onbereikbaar geworden, terwijl de Duitse kolen voor de krijgsmacht en de oorlogsindustrie bestemd werden.<sup>4</sup> Gelukkig waren de Limburgse mijnen ongeschonden uit de strijd gekomen en draaiden zij op volle kracht, zodat ze jaarlijks twaalf à dertien miljoen ton naar boven haalden, die met toestemming van de Duitsers bijna allemaal op de binnenlandse markt kwamen.<sup>5</sup> Genoeg was dit niet, zodat de brandstof distributie tijdens de hele bezettingsperiode – en ook nog een aantal jaren daarna – bleef bestaan.

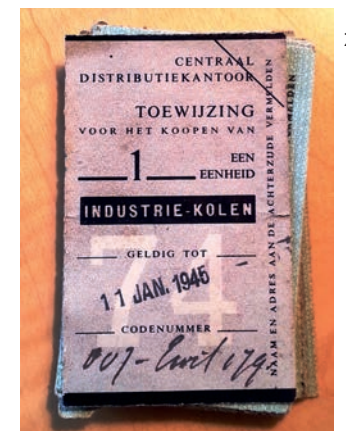
In mei 1940 was het vervoer de eerste zorg. Het kolentransport werd namelijk ernstig gehinderd, omdat het Nederlandse leger tientallen bruggen had opgeblazen om de Duitse opmars te vertragen. Hierdoor werden zowel het trein- als het scheepvaartverkeer belemmerd. Bovendien was een groot aantal kolenwagons zoekgeraakt. Toen het bondsbestuur op onderzoek uitging, ontdekte het de wagons net over de grens bij Susteren. Ze waren daarheen gebracht omdat er in Zuid-Limburg vanwege de kapotte bruggen geen plaats voor was. Nadat de wagons waren teruggevonden, liet het bestuur niet na om aan de leden te melden hoeveel besprekingen, telefoontjes en brieven nodig waren geweest om dit raadsel op te lossen en ook hoe goed het was

dat de brandstoffenhandel 'hecht en sterk' was georganiseerd.<sup>6</sup> Meteen in mei 1940 begon Rijkswaterstaat met het herstel van de bruggen. Hoewel dit werk pas in 1941 voltooid was, konden de kolen-treinen al in juni 1940 Utrecht bereiken, in juli Noord-Holland en in augustus Groningen. In de tussentijd was het Rijkskolenbureau druk bezig met het uitdenken van een distributiesysteem. Omdat de toekomst zo onzeker was, deed men een tijd zuinig aan. Olie werd alleen geleverd aan overheidsgebouwen en ziekenhuizen, steenkool aan fabrieken en de spoorwegen. Particulieren ontvingen in de zomer van 1940 alleen kolen om op te koken, niet om mee te stoken. Voor de detailhandel betekende het een maandenlange gedwongen vakantie, voor de burgers was het een periode van onzekerheid: zouden ze voor de winter nog kolen krijgen?

Op 1 oktober 1940 voerde het RKB een distributiesysteem in dat tot na de oorlog heeft gefunctioneerd. Huishoudens kregen bonkaarten. Een zo'n bon was goed voor een eenheid vaste brandstoffen: 75 kilo

antraciet of 110 kilo cokes.<sup>7</sup> Een handelaar die steenkool kocht, betaalde zijn leverancier met geld en bonnen, die hij weer van zijn klanten kreeg. Voor de uitvoering van de distributie had het RKB in elke provincie een of twee kringen gevormd. De leiding van zo'n kring berustte bij een brandstofcommissie, waarvan een kolenhandelaar, een consument en een directeur van een gasfabriek lid waren. In de provincie Utrecht was de in Amersfoort woonachtige bondsvoorzitter Van Galen Last lid van de brandstofcommissie. Hij was hier content mee; zo wist hij uit de eerste hand wat er speelde en kon hij bij problemen aan de bel trekken. Zoals gezegd was Van Galen Last ook lid van de landelijke commissie die directeur Looman van het RKB over huisbrandzaken adviseerde.

Er was reden genoeg om de vinger aan de pols te houden, want de distributie verliep bepaald niet vlekkeloos. *Gemeenschappelijk Belang* signaleerde tientallen uitvoeringsfouten. Zo werden steden beter bedeed dan het platteland, zeker de geïsoleerde gebieden in Zeeuws-



## Fiets, handkar of paard en wagen

De Tweede Wereldoorlog betekende voor veel handelaars een terugkeer naar niet-gemotoriseerd vervoer. Gemeenschappelijk Belang gaf bedrijfseconomisch advies.

|             | <i>laad-<br/>vermogen</i> | <i>snelheid<br/>per uur</i> | <i>rijtijd<br/>in minuten<br/>per ton</i> |
|-------------|---------------------------|-----------------------------|---|
| Fiets       | 30 kg                     | 12 km                       | 166                                       |
| Handkar     | 300 kg                    | 4 km                        | 50  |
| Paard wagen | 1.500 kg                  | 5 km                        | 8   |

Wie per fiets een ton steenkool over een kilometer wilde vervoeren, moest een gulden rekenen. Met de handkar was dat 54 cent en met paard en wagen 27 cent.<sup>13</sup>

Vlaanderen en de noordelijke provincies. Ook realiseerden de medewerkers van het RKB zich aanvankelijk niet dat bejaarden en gezinnen met kleine kinderen meer warmte en dus ook meer steenkool nodig hadden dan een gemiddeld huishouden. Wanneer Van Galen Last die als voorzitter regelmatig contact had met de bondskringen en -afdelingen, van dit soort 'misstanden' hoorde, nam hij contact op met het RKB. Daar vond hij een gewillig oor: men was bereid om 'gegronde klachten in behandeling te nemen'.<sup>8</sup>

Voor de kolenhandelaars zelf leidde de distributie tot veel extra administratief werk. Ze dienden bijvoorbeeld nauwkeurig bij te houden, hoeveel steenkool van welke kwaliteit ze op welke dag hadden ontvangen en aan welke klanten ze die tegen welke prijs hadden verkocht. Een handelaar moest met andere woorden een archief inrichten met een klanten-, een bonnen- en een kolenregister. Het was teveel van het goede, vond het bondsbestuur dat het belang van goede controle wel inzag, maar niet begreep waarom een leverantie vijf keer moest worden vastgelegd.<sup>9</sup>

Terwijl de kinderziekten van de distributie overwonnen werden, nam

In de koude oorlogswinters heerste al snel tekort aan steenkool. Gasfabriek-Zuid in Amsterdam was een plaats waar nog wel cokes te krijgen was. Men moest ze wel zelf ophalen.

Hier loopt een groep mannen langs de Amstel (foto *Algemeen Handelsblad* 18 februari 1941)

bij het voortduren van de bezetting het gebrek aan kolen toe. Het beleid van het RKB werd dan ook steeds strenger. In de volgende winter die ook weer bijzonder koud was, voerde het een systeem in, waarbij een handelaar niet meer dan een percentage van zijn omzet aan kolen over 'het basisjaar' 1939-'40 kreeg toegewezen. Voor antraciet bedroeg deze 'quote' zestig, voor cokes negentig procent. Het systeem werkte redelijk, behalve in de 'volksbuurtzaken in de grote steden'. Daar waren de klanten zo arm dat ze toch al niet meer dan het minimum kochten. Als ze nog minder konden kopen, bleef er voor hen te weinig over. Daarom werd de quotering daar soepel toegepast. In de volgende, nog koudere winter was de kolenvoorziening zo nijpend dat bijna alle extra's werden ingetrokken, zoals de iets grotere rantsoenen die hoekwoningen ontvingen. Alleen de extrabonnen voor gezinnen, waar recent een baby was geboren, bleven bestaan.<sup>10</sup> Gezinnen kregen de raad om zuinig te stoken. Zeventien graden in de huiskamer kon best.

Schaarste en distributie gaven ook aanleiding tot misbruik. Dagblad *Het Volk* meldde in februari 1942 dat er handelaren waren die antraciet niet op de bon wilden leveren, maar wel onder de toonbank tegen woekerprijzen verkochten. De krant wilde dit soort mensen in een kamp opsluiten, een maatregel waarmee het bondsbestuur het van harte eens was, want 'wie zich verrijkt door zijn klanten kolen te onthouden, is een schande voor het vak'.<sup>11</sup> Ook ander crimineel gedrag kwam voor. Diefstallen vanaf de losterreinen van de Nederlandse Spoorwegen waren er al eind 1940, een paar jaar later werden kolenwagens en kolenschepen compleet leeggeroofd. Zo werd begin 1943 in Woudrichem een schipper overvallen en gekneveld en ging de bende er met twintig ton kolen vandoor.<sup>12</sup>





## Transport

Het kolentransport liep niet op rolletjes. De oorzaken hebben we al gezien: gevorderde vrachtauto's, koude winters, dichtgevroren waterwegen. Voor de detailhandel betekende dit vooral veel gedoe. Wie zijn vrachtauto aan de Duitsers was kwijtgeraakt, moest de per trein aangevoerde steenkool net als vroeger met paard en wagen ophalen. Op zo'n wagen kon hij echter veel minder kwijt dan in de laadbak van een vrachtwagen, waardoor hij vaker heen en weer moest rijden tussen het station en zijn eigen opslagplaats. Hierdoor kostte het lossen van een bestelde treinwagon meer tijd. Dat was verliespost één.

Nu hanteerden de NS sinds jaar en dag een boetevrije termijn, waarin de handelaar zonder staangeld te betalen kolen uit een treinwagon kon scheppen. Voor de oorlog was die termijn acht uur, nu ging ze terug naar zeven en zelfs zes uur per wagon. Zo probeerden de NS de kolenhandelaren tot spoed aan te vuren, maar het resultaat was dat ze staangeld moesten betalen, eerst tien, later twintig cent per uur. Dat was verliespost twee. Tegen het einde van de oorlog was er steeds vaker luchtalarm. Omdat de kolenhandelaar dan bescherming in een schuilkelder moest zoeken, hield hij minder tijd over om te lossen en liepen de boetes nog verder op. Dat was verliespost drie. De Bond vond dit onbillijk omdat luchtalarm een kwestie van overmacht was en kreeg in de zomer van 1944 gedaan dat de lostijd met de duur van het luchtalarm werd verlengd.<sup>14</sup>

Omdat de handelaren zoveel tijd kwijt waren aan het lossen, schoot de aflevering erbij in. Particulieren moesten dan maar zien hoe ze de brandstof thuis kregen. Ze konden ze achterop de fiets of in een bakfiets meenemen, of een besteldienst in de arm nemen.

*Gemeenschappelijk Belang* signaleerde dat dit met name lastig was voor vrouwen wier 'mannen in het buitenland' (een eufemisme voor: in

Duitsland dwangarbeid verrichtten). Het blad riep de lezers op voor deze vrouwen een tandje bij te zetten.<sup>15</sup>

In de zomer van 1944 vorderden de Duitsers de laatste vrachtauto's. Het was voor hen na de invasie in Normandië alle hens aan dek. Rijkscommissaris Seyss Inquart vaardigde een proclamatie uit: 'De oorlog stelt bijzondere eischen aan iedere firma. Het spreekt vanzelf dat de belangen van het leger voor alle andere gaan.' Iedereen moest zijn vrachtauto laten keuren. Misschien moest de wagon meteen naar het front, misschien konden ze hem nog een tijdlang gebruiken, maar ze dienden hem wel beschikbaar te houden.<sup>16</sup> Het was een armzalig zootje: 'Oude wagens die steeds gebreken vertonen, vaak stilstaan en dan gerepareerd moeten worden'.<sup>17</sup>

## Bondsleven

Na de Duitse inval was het ook voor de Bond snel weer *business as usual*. Net als ieder jaar waren er in 1940 twee ledenvergaderingen, een gewone in juli en een buitengewone in oktober. Omdat de vakopleiding en –examens veel werk gaven, werd de bezetting van het bondsbureau uitgebreid van twee naar vier personen. Nadat Van Galen Last jr. was aangesteld voor juridische zaken, was de ruimte aan de Amsterdamse Herengracht definitief te klein. In 1943 verhuisde de Bond naar Amsteldijk 38.

Intussen bleef Van Galen Last sr. voortdurend in touw voor 'zijn' organisatie. Hoewel hij het al erg druk had met de distributie, reisde hij ook nog steeds als propagandist door het land. In 1940-'41 bezocht hij veertig kringvergaderingen en won hij meer dan tweehonderd leden. Het jaar daarna kwamen er nog eens 572 bij, zodat de Bond op 1 april 1942 3250 leden telde.<sup>19</sup> Herhaaldelijk werd Van Galen Last dan ook dank gezegd. Tijdens de ledenvergadering van juli 1941, die

## Gasgenerator

Tijdens de oorlog reden auto's op gas dat werd opgewekt door de 'kolossale turf-, hout- of antraciet-generator'. Het procedé was blijkbaar al voor de oorlog bekend, want meteen in mei 1940 reden de eerste auto's er al rond. Een gasgenerator was een klein fabriekje, dat vaste brandstof omzette in gas die de auto aandreef.<sup>18</sup>

De favoriete brandstof voor de generatoren was de ook bij particulieren populaire antraciet, nootjes IV. Eerst moest de steenkool worden gedroogd. Kolenhandel Sakko in Bergen op Zoom heeft tijdens de Tweede Wereldoorlog veel antraciet gedroogd, vertelt Piet Verhage, oud-directeur van dit bedrijf. Het bedrijf beschikte over een drooginstallatie, bestaande uit een rooster waarop de kool lag en uit ventilatoren die warme lucht erdoorheen bliezen. Het werk was riskant, omdat de steenkool in brand kon vliegen, indien ze te warm werd. Vanwege de zwarte walm bezorgde het drogen de naaste omgeving veel overlast. Na het drogen verpakte Sakko de kool in karton, en leverde ze af bij een tankstation.

'ondanks de verkeersmoeilijkheden' toch driehonderd leden en enkele dames werd bezocht, verklaarde een bestuurslid: 'Juist in dezen tijd staat de voorzitter voor de belangen van de leden op de bres. Wij kunnen hem niet missen. (...) Met een hartelijk applaus betuigt de vergadering hiermede haar instemming.'<sup>20</sup>

Jaren later verhaalde Van Galen Last over zijn avonturen in de oorlogsjaren. In 1942 wilde hij een vergadering van de provinciale kring Zeeland bezoeken. Hij had als adviseur van het RKB recht om in deze provincie te reizen, maar had daarvoor wel een pas nodig. Hoewel de pas tijdig was aangevraagd, was die op de betreffende dag nog niet binnen. Toch ging Van Galen Last op weg. Toen controleurs hem

verboden verder te reizen, toonde Van Galen Last zijn RKB-bewijs en zei: 'Als u de Zeeuwse brandstofvoorziening in het honderd wilt laten lopen, dan is dat voor uw verantwoording.' Hij ontving een dagpas en kon tot groot enthousiasme van de deelnemers de vergadering toespreken.<sup>21</sup>

Het was een van zijn laatste wapenfeiten als bondsvoorzitter, want in augustus 1942 werd de Bond in opdracht van de bezetter ontbonden. Ook diende het bestuur het bondskapitaal over te dragen. Dit laatste wisten voorzitter Van Galen Last, penningmeester Capelle en bestuurslid Schriek te voorkomen, door de liquidatie tot na de bevrijding te traineren.

## De Vakgroep

De in augustus 1942 door de bezetter ingestelde Vakgroep Detailhandel in Brandstoffen was het hoogste orgaan in de branche. Hoewel er oppervlakkig gezien veel gelijkenis met de Bond bestond, waren de verschillen fundamenteel. De Bond was een vanuit de basis opgerichte vereniging, de Vakgroep door een autoritaire overheid ingesteld.

Lidmaatschap van de Bond was vrijwillig; dat van de Vakgroep verplicht. Het gezag van de Bond was gegrondvest op de omvang van de achterban en de kwaliteit van zijn bestuurders; de Vakgroep had publiekrechtelijke bevoegdheden, wat inhield dat ze verordeningen voor de hele branche kon afkondigen.

Hoewel het concept van de Vakgroep voortkwam uit de autoritaire staatsopvattingen van de nazi's, waarvan ze niets moesten hebben, zagen Van Galen Last en de andere bondsbestuurders wel de praktische voordelen. Er was 'geen sprake meer van handelaren die meeliften met inspanningen van de Bond. Iedereen is verplicht lid van de Vakgroep. Geen profiteurs meer!' Dankzij het verplichte lid-



Kolendepot met op de achtergrond een gashouder, 1960

maatschap wist de Vakgroep nauwkeurig hoeveel detailhandelaren in de branche actief waren. Tabel 4.2. geeft een overzicht. Volgens het *Orgaan van de Vakgroep* waren het er veel te veel en moest er hoognodig worden gesaneerd, maar nu nog niet.

Tabel 4.1. Aantal detailhandelaren in vaste brandstoffen, november 1942  
(Bron: *Orgaan Vakgroep november 1942*)

|               | Aantal<br>bedrijven<br>(x duizend) | Aantal<br>inwoners | Aantal<br>bedrijven per<br>duizend inwoners |
|---------------|------------------------------------|--------------------|---|
| Friesland     | 485                                | 422                | 1,15  |
| Groningen     | 574                                | 422                | 1,36  |
| Drenthe       | 199                                | 245                | 0,81  |
| Overijssel    | 487                                | 570                | 0,85  |
| Gelderland    | 1.195                              | 914                | 1,30  |
| Utrecht       | 370                                | 475                | 0,79  |
| Noord-Holland | 805                                | 1.666              | 0,49  |
| Zuid-Holland  | 1.152                              | 2.139              | 0,54  |
| Zeeland       | 312                                | 255                | 1,22  |
| Noord-Brabant | 1.298                              | 1.019              | 1,27  |
| Limburg       | 579                                | 603                | 0,96  |
| Totaal        | 7456                               | 8728               | 0,85  |

De Vakgroep maakte gebruik van de organisatie van de Bond. Het adres bleef hetzelfde, de medewerkers bleven in dienst en de top van de Bond stapte over naar de Vakgroep. Van Galen Last werd voorzitter en Slagmolen secretaris. Maar de leden hadden niets meer in te bren-

gen. Ledenvergaderingen hoorden tot het verleden. Zelfs in de aanloop naar de instelling van de Vakgroep mocht de Bond zijn achterban niet meer bij elkaar roepen, en wel 'om nodeloze discussies over de nieuwe vakorganisatie te voorkomen'.<sup>22</sup> Nieuw was ook het leidersbeginsel, wat betekende dat de voorzitter verordenende bevoegdheden kreeg, al heeft hij daarvan, zoals hij na de bevrijding uitlegde, nooit gebruik gemaakt.<sup>23</sup>

Inhoudelijk zette de Vakgroep het werk van de Bond voor. Ze organiseerde cursussen, nam examens af, gaf een tijdschrift (*Orgaan van de Vakgroep*) uit, lobbyde bij de Gemachtigde voor de Prijzen, probeerde het beleid van het Rijkskolenbureau te beïnvloeden en bood de detailhandel hulp en ondersteuning. Daarbij ging het om heel prozaïsche zaken als de distributie van kolenzakken of om de transportkosten van turf, opdat deze brandstof ook buiten Drenthe betaalbaar bleef.

### Dwangarbeid?

Het gedenkboek dat in 1957 bij het vijftigjarig bestaan van de Bond verscheen, schreef over de Vakgroep: 'Het streven was de bezetter tegen te werken en dat ging uitstekend.' Van Galen Last heeft zich samen met zijn zoon Jan, zijn vertrouweling Slagmolen en anderen wier naam niet in de annalen van de Bond voorkomen, bijzonder ingespannen om een aanzienlijk aantal kolenhandelaren en hun medewerkers voor deportatie te behoeden.

In februari 1943 dreigde een Duitse ambtenaar van het Rijkskolenbureau met maatregelen, zodat eenderde van kolenhandels zou verdwijnen en hun eigenaren en personeel naar Duitsland zouden worden afgevoerd. Doordat miljoenen Duitse mannen aan het front zaten, heerste in het land zelf een schromelijk tekort aan arbeidskrachten, die het nazi-regime probeerde op te vullen met krijgsgevangenen,



## Schaarste

Al in 1940 waren er te weinig juten zakken. Dat was prettig voor K. van Tijn uit Alkmaar die zich in *Gemeenschappelijk Belang* als zakkenreparateur aanbod, maar onhandig voor de branche. Men kon niet aan het oplappen blijven. Een alternatief was de vlasbolraapzak (vlaszak), al was die veel slechter en duurder dan de juten zak, ze was beter dan niets.<sup>24</sup>

In 1943 was er schaarste aan zeep. Het centraal distributiekantoor weigerde in eerste instantie om kolenhandelaren en hun personeel extrazeep toe te staan. Na veel soebatten kreeg de Bond gedaan zij niet één, maar vier rantsoenen ontvingen.<sup>25</sup>

slaven en dwangarbeiders. Vanaf 1942 werden tienduizenden Nederlandse jongemannen naar Duitsland afgevoerd om daar gedwongen in de oorlogsindustrie te werken, de zogenaamde *Arbeitseinsatz*.

Als het dreigement van de Duitse ambtenaar werd uitgevoerd, zou een penibele situatie ontstaan. De Nederlandse kolenvoorziening zou een harde klap krijgen, de branche een gevoelige aderlating ondergaan. Veel bedrijven zouden in moeilijkheden komen, als maar een deel van hun kolensjouwens naar Duitsland vertrok. Er ontstond paniek onder de leden.

Terwijl de Duitsers jongemannen vooral tijdens razzia's in steden of controles in treinen oppakten, bewandelden ze in dit geval de formele weg. De branche was in kaart gebracht, de bedrijven waren bekend.

Wie in aanmerking kwam voor vrijstelling van de *Arbeitseinsatz* kwam, moest een zogenaamde Z-kaart aanvragen en die naar het bureau van de Vakgroep sturen. Dat gebeurde massaal. Van Galen Last: 'Twee keer per week stuurde mijn zoon mij honderd van die kaarten en het werd een sport, hoeveel van hen ik vrij zou krijgen.' Dat lukte in negentig procent van de gevallen. De pechvogels kregen te horen dat ze zo snel mogelijk moesten verdwijnen.<sup>26</sup>

De emoties liepen soms hoog op. Voortdurend vroegen handelaren

persoonlijk of via de telefoon: 'Kunt U ons den uitslag al mededeelen?' en 'Wanneer krijg ik toch mijn bewijs van vrijstelling?' De tijd begint zoo te dringen.' En als het antwoord niet bevredigde, kwamen de spanningen naar buiten. Dan reageerde de beller met 'onwelvoeglijk taalgebruik', iets dat de strenge Van Galen Last afkeurde, maar in dit geval wel begreep.

Het normale werk van de Vakgroep kwam in het gedrang. 'De stroom van vakgenoten die inlichtingen wenschten, was schier niet te verwerken'. Van Galen Last had het achteraf wel over een sport, elders staat dat hij zich tot 'uiterste vermoeidheid' inzette. In de argumenten die hij bij de instanties naar voren bracht, benadrukte hij steeds weer het vitale belang dat de branche voor de vaderlandse brandstofvoorziening had.<sup>27</sup> Elke middag stuurde Vakgroep een koerier met ingevulde formulieren naar Den Haag om zeker te zijn dat ze tijdig arriveerden. Na de bevrijding overheerste de tevredenheid. Tot 'roem van deze organisatie' is geen enkele zaak gesloten en is 'het percentage weggevoerden in de brandstoffenhandel het laagste van alle bedrijfstakken'.<sup>28</sup>

### Op weg naar het einde

Na de invasie in Normandië op 6 juni 1944 duurde het drie maanden voordat de geallieerde troepen begin september aan de Nederlandse grens stonden. Voor eind oktober werd Nederland ten zuiden van de grote rivieren bevrijd; het noorden bleef bezet. Omdat de toevoer van Limburgse kolen naar de Randstad stilviel en daar nog maar honderd-duizend ton steenkool voorradig was (het maandelijks verbruik was een half miljoen ton) werd een 'Noodorganisatiebesluit vaste brandstoffen' uitgevaardigd, dat inhield dat niemand vaste brandstoffen mocht 'afleveren, vervoeren of gebruiken, behalve met een vergun-

Voor en tijdens de oorlog was het handwerk dat de klok sloeg in de kolenbranche; daarna deed de mechanisatie zijn intrede met lopende banden, mechanische zeven en spoelmachines



ning, afgegeven door de secretarissen van de brandstoffcommissies'. Nadat de Vakgroep 'een dringend beroep op alle handelaren' had gedaan 'om zich stipt aan dit besluit te houden, ook al zouden hun persoonlijke belangen hierdoor worden geschaad,' riep Van Galen Last hen op 'geen kolen te leveren, hoezeer het publiek ook aandringt.' Doe het niet! 'Men sta pal! Nog geen halve hectoliter.' In elk geval moest er brandstof zijn voor essentiële voorzieningen als elektriciteitscentrales, gemalen, gasfabrieken, bakkerijen en gaarkeukens. Anders dreigden er overstromingen of was er geen brood meer.<sup>29</sup>

Dit was voorlopig de laatste keer dat Van Galen Last zich tot zijn achterban richtte. Na 8 september 1944 verscheen het *Orgaan* niet meer en ging de Vakgroep in de slaapstand, totdat 'geheel het grondgebied van vreemde dwingelandij gezuiverd zou zijn.' Men sloot zich aan bij de algemene spoorwegstaking die werd uitgeroepen op 18 september 1944, de dag van het begin van de operatie *Market Garden*. (Dit was de mislukte poging die de geallieerden ondernamen om via de bruggen bij Nijmegen en Arnhem nog voor de winter door te stoten naar



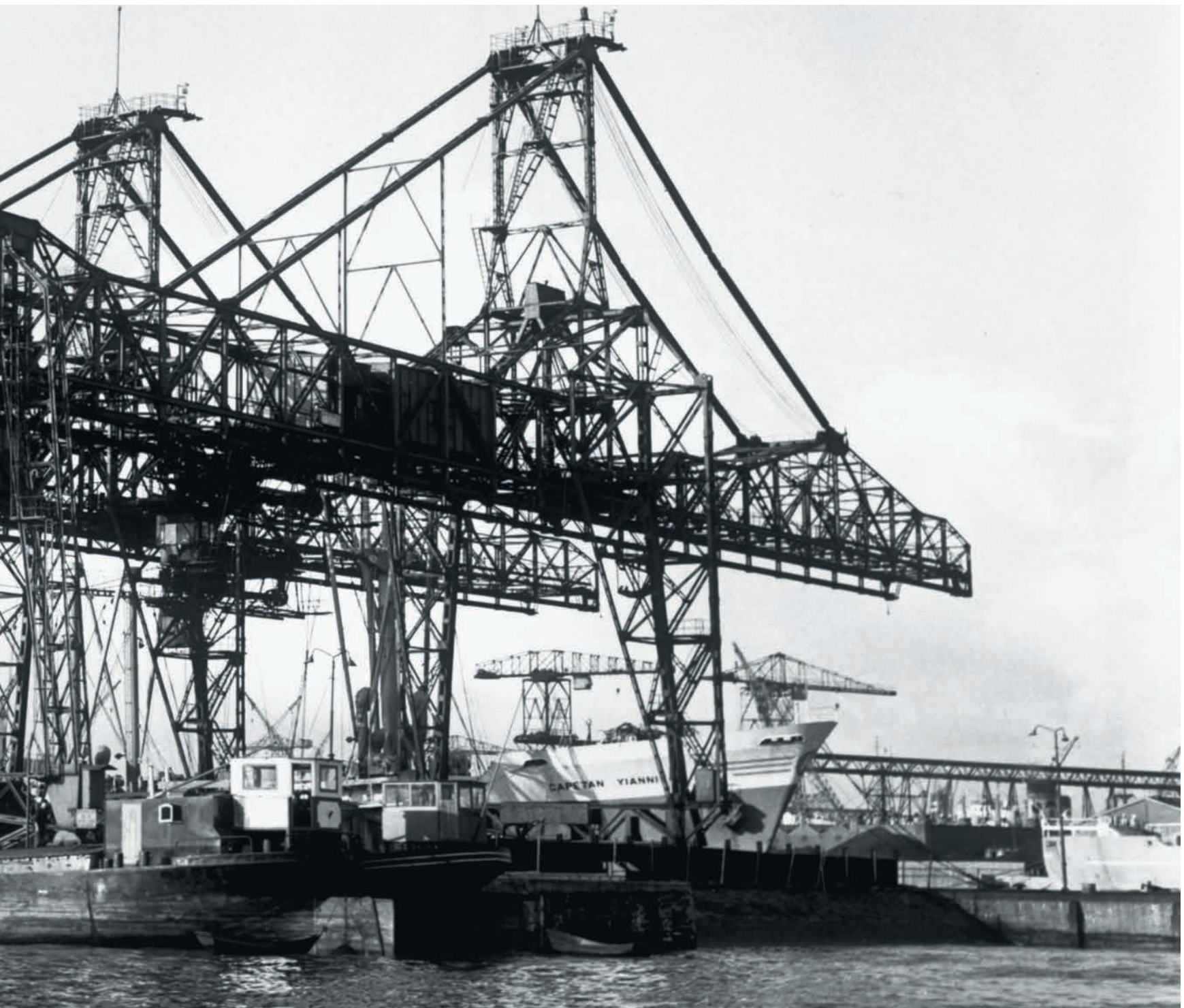
Berlijn.) Het openbare leven viel stil. Het rampscenario dat Van Galen Last had geschetst, werd werkelijkheid, doordat behalve de Limburgse kolen door de staking ook de Duitse het westen des lands niet meer bereikten. De steenkolenrantsoenen waren met zeven hectoliter per gezin voor de hele winter al erg laag, maar toen de aanvoer in september stilviel, had de helft van de gezinnen nog niets ontvangen.<sup>30</sup> In de hongerwinter kregen alleen gasfabrieken en elektriciteitsbedrijven (en de Wehrmacht) nog steenkool. De bevolking werd aan haar lot overgelaten. Op last van het RKB werd er hout gekapt om althans bakkerijen, gaarkeukens en ziekenhuizen van het hoogstnodige te voorzien. In april 1945 was de laatste brok steenkool in de westelijke provincies verstookt. Van der Zwan schrijft dat de laatste kolen van de SHV naar de gaarkeukens in Utrecht gingen.<sup>31</sup> De kolenhandelaren hadden geen werk meer, en bij gebrek aan inkomen ook geen geld meer om hun personeel uit te betalen. Het maakte weinig uit, want er was toch niets meer te koop. Mensen stonden met een pannetje in de rij voor de gaarkeukens, aten bloembollen of ruilden hun waardevolle bezittingen tegen voedsel. Aan de nood kwam tegen de bevrijding een einde, toen het weer zachter werd en voedselhulp uit Zweden kwam.

Onder de vele mensen die door ziekte, honger of gebrek stierven, waren ook enkele vooraanstaande leden van de Bond. Secretaris Slagmolen overleed in het voorjaar van 1944 – en werd in augustus 1945 opgevolgd door J.J. Visser. Eind 1944 stierf mede-oprichter en oud-secretaris H.J. Scheffer, en weer een paar maanden later penningmeester Capelle. Hij werd in deze functie door zijn zoon opgevolgd. Ook werden enkele kolenhandelaren door de Duitsers wegens illegaal werk vermoord: C. Garritsen te Ede, J. en W. Westland te Wageningen en J. Scherpenzeel uit Apeldoorn.<sup>32</sup>



Laadbruggen met daaronder  
kolenschepen in de Rotterdamse  
haven, 1960







Na de Tweede Wereldoorlog  
maken juten zakken steeds  
meer plaats voor papieren

### Hulp uit het Bevrijde Zuiden

Begin september 1944 opende het Rijkskolenbureau een schaduwbureau in Nijmegen dat zijn taken moest overnemen, mocht Den Haag door de geallieerden bezet worden. Het was de ironie van de geschiedenis dat niet Den Haag, maar Nijmegen werd 'bezet'. Omdat de aan het front gelegen en veel beschoten Waalstad geen geschikte vestigingsplaats was, verhuisde het schaduw-RKB naar het veilige Tilburg. Van daaruit distribueerde het de in Limburg gekochte steenkool over de steden en dorpen van het Bevrijde Zuiden.<sup>33</sup>

Het Militair Gezag dat was ingesteld door de regering die tot mei 1945 in Londen zetelde, richtte in het najaar van 1944 het Commissariaat Noodvoorziening op, dat na de bevrijding de ernstigste nood in de bezette gebieden moest lenigen.<sup>34</sup> Een van de onderdelen van deze organisatie was de door de Tilburgse kolenhandelaar Dijkmans opgezette afdeling Energie. Ook andere Brabantse handelaren werkten voor het Commissariaat Noodvoorziening: Jan Sniijders uit Raamsdonkveer, Frans Schimmel uit Reek en Jan Boekel uit Den Bosch. Hij werd belast met de brandstofvoorziening van Leiden.<sup>35</sup> Kees Sakko, kolenhandelaar te Bergen op Zoom, kreeg Den Haag onder zijn hoede. Hij kreeg assistentie van zijn Engels sprekende schoonzoon Piet Verhage. Omdat de mannen onder het Militair Gezag vielen, kregen ze een officiersrang: schoonvader werd eerste, schoonzoon tweede luitenant. Het uniform was wel handig, als je met Canadezen te maken kreeg. Als militair had je enig gezag, als burger niets in te brengen.

Toen het tweetal op 7 mei 1945 in Den Haag arriveerde, meldden ze zich bij het verkoopkantoor van de Staatsmijnen aan de Carnegieaan. Ze hadden daarvoor meerdere redenen. Ten eerste troffen ze hier de mensen die konden vertellen waar de nood het hoogste was. Maar

bovendien kan een gesprek met een paar sleutelfiguren geen kwaad als je zoals Sakko vertegenwoordiger van de Staatsmijnen voor West-Brabant wil worden.

Hét probleem waarop ze stuitten, was een bij de wapenstilstand gemaakte bepaling dat de Wehrmacht haar voorraden mocht meenemen. Ook de steenkool, waaraan de Haagse ziekenhuizen en gaarkeukens dringend behoefte hadden. Sakko en Verhage spanden zich in om de cokes die in de kelders van de kazernes lag en de inhoud van twee in de Laakhaven aangemeerde kolenschepen voor de stad te behouden. Eerst overtuigden ze de Canadezen ervan dat het Nederlandse volk die kolen veel harder nodig had dan het Duitse leger. Met Canadese hulp werden de Duitse bewakers 'op een gegeven moment weggebonjourd'. Verhage: 'Het was een beetje hoog spel, maar wij moesten die kolen hebben. We hebben de schepen naar Delft laten slepen en ze in een hoekje van de haven gelegd, zodat ze uit het zicht waren.' Toen de Duitse militairen vertrokken waren, keerden de kolenschepen terug.

### Nasleep

Verderop zullen we zien, dat de Vakgroep tot 1951 bleef bestaan. Dat het hart van de kolenhandel uitging naar de vooroorlogse Bond blijkt uit de naam van het blad dat op 15 juni 1945 na een pauze van negen maanden weer verscheen. Op de kaft maakte het opschrift *Orgaan van de Vakgroep* plaats voor het vertrouwde *Gemeenschappelijk Belang*. Dat was met opzet, schreef Van Galen Last.

Net als heel Nederland was de brandstoffenhandel zwaar getroffen. Een deel van de bedrijven was verwoest of leeggeplunderd ('mijn pakhuis is door het publiek den afgeloopen winter gesloopt'), andere hadden hun afzetgebied (Walcheren, Wieringen) verloren, doordat dat

onder water was gezet, terwijl een derde categorie geëvacueerd, maar nog niet teruggekeerd was (de kuststrook, Arnhem). Hoewel de meerderheid niet dit soort rampen had hoeven doorstaan, hadden ook zij gebrek aan alles: pakhuis leeg, financiële reserves uitgeput, vrachtauto verdwenen. Uit de brieven die dagelijks op het bureau van de Vakgroep arriveerden, bleek dat zelfs de eenvoudigste materialen ontbraken. Hier en daar 'schept men kolen uit met kinderschepjes.' Ook uit de advertenties met aanbiedingen die binnenkwamen, bleek de armoede. Zo kon J. Reijnhout in Goes wel twee schoppen zonder steel missen.<sup>36</sup>

*Gemeenschappelijk Belang* vertrouwde op de veerkracht van de kolenhandelaren. Zowel degenen wier 'bloeiende zaak' verwoest was als de mannen die een 'persoonlijk verlies' hadden geleden, konden er bovenop komen. Dan moesten ze niet in hun verdriet wegzakken, maar de hand aan de ploeg slaan. Andere kolenhandelaren konden helpen. 'Thans zal moeten blijken, wat vereenigingsverband beteekent. (...) Geen voordeel trekken uit het ongeluk van den collega, doch helpen, waar hulp geboden kan worden. Dat is thans het parool.'<sup>37</sup> Bredase handelaren brachten f1350 bij elkaar 'voor de collega's ten noorden van de grote rivieren'.<sup>38</sup> Zelf hielp de Vakgroep 'het zwaar getroffen Arnhem.

Rond de verdeling van alle schaarse, maar noodzakelijke producten te verdelen ontstond een reusachtige, traag werkende bureaucratie. De Vakgroep draaide erin mee. Ze onderhandelde met tal van instanties over de distributie van 'schoppen, rieken en bascules', juten en papieren zakken, vrachtauto's en paarden. Het was een enorm gedoe, want voor bijvoorbeeld juten zakken moest men bij het Rijksbureau voor Textiel zijn en voor de papieren bij het Rijksbureau voor Papier. Vervolgens moesten de handelaren zelf bij de bureaus hun aanvraag

## Dekschuiten

In het laatste oorlogsjaar hebben de Duitsers meer dan vijftig Amsterdamse dekschuiten gevorderd en over het land verspreid. Bijvoorbeeld zes van P. Lublink aan de Nieuwe Heerengracht en twee van W.H. Berghuys' Kolenhandel aan de Prins Hendrikkade. Hierdoor werden niet alleen de Amsterdamse handelaren, maar ook de hoofdstedelijke brandstofvoorziening als geheel zwaar gehandicapt. Na de bevrijding publiceerde *Gemeenschappelijk Belang* diverse oproepen aan de leden om naar de schuiten uit te kijken.<sup>42</sup>

inleveren, omdat de distributiediensten geen collectieve aanvragen verwerkten.<sup>39</sup>

Soms moest de Vakgroep in de slag met andere branches. Dat gebeurde bijvoorbeeld toen de geallieerden in juli 1945 enkele tienduizenden vrachtautobanden vrijgaven voor de transportsector. Aan Van Galen Last en secretaris Visser de taak om aan te tonen dat de kolenhandel ook tot die sector behoorde en dat toewijzing van die banden essentieel was voor de Nederlandse brandstofvoorziening. Ze voelden zich nogal eens achtergesteld. Zo oordeelde het Centraal Distributiekantoor dat alleen arbeiders in de zware industrie recht op werkkleding en -schoenen hadden; kolenwerkers niet. *Gemeenschappelijk Belang* wond zich ook daarover op: 'Als kolen sjouwen geen zwaar werk is, wat dan wel?' Van Galen Last klaagde bij het ministerie en kreeg zowaar duizenden tweedehands jasjes, werkbrokken en windjacks toegewezen. Ze waren gestoomd.<sup>40</sup>

De bureaucratie leidde tot soms grote irritatie. Een dieptepunt was het verhaal over twee handelaren, van wie de een in kolen deed en de ander in graan. De een bezat een rijvergunning, maar geen auto; de ander een auto, maar geen vergunning. Daarom vroegen ze samen een vergunning aan, zodat ze om beurten konden rijden. Omdat deze combinatie niet binnen de bureaucratische mal paste, kregen ze hun vergunning niet, hoe urgent beider werk ook was.<sup>41</sup>



1946 - 1951



# Wederopbouw en liberalisatie

Door de invoering van kleine papieren zakken wordt het steeds gemakkelijker om zelf kolen te halen, 1960

Hoewel Nederland er na de bevrijding slecht aan toe was, bereikte de industriële productie in 1946 alweer tachtig procent van de vooroorlogse omvang. Honderdduizenden woningen waren verwoest of zwaar beschadigd, evenals tienduizenden fabrieken, scholen, kantoren en winkels. In Rotterdam waren de haveninstallaties en olieopslagplaatsen systematisch vernietigd. Van de veestapel, van de locomotieven, van de treinwagons en van het machinepark was een groot deel geroofd.<sup>1</sup> Na dat eerste jaar stagneerde de groei, omdat Nederland geen deviezen had om de import van machines, vrachtauto's en andere kapitaalgoederen te financieren. De keerzijde van dit probleem dat overigens in heel Europa speelde, was dat Amerikaanse bedrijven hun producten hier niet konden afzetten. Dit vormde mede de achtergrond van het Marshallplan uit 1948, waarbij de VS aan Europese landen forse leningen verstrekten, zodat zij hun aankopen bij Amerikaanse bedrijven konden financieren. Het Marshallplan was tegelijk ook een wapen in de Koude Oorlog, de ideologische strijd tegen de Sovjet-Unie. Door Europa uit het dal te helpen werd de bevolking minder vatbaar voor het communistische alternatief. De groei herstelde zich inderdaad.

Het Marshallplan versterkte de toch al gigantische invloed die de VS als overwinnaar toch al had. Zo introduceerde het Nederlandse bedrijfsleven nieuwe Amerikaanse managementmethoden, die werden beschouwd als een van de drie pijlers onder een langdurige periode van economische voorspoed die nu begon. De andere pijlers waren het Duitse *Wirtschaftswunder* dat Nederland in zijn kielzog vooruit sleepte, en de industrialisatiepolitiek die minister van Economische Zaken J. van den Brink in 1949 inzette. De industrie werd de drager van de groei.

Meer dan ooit stond steenkool in het brandpunt van grote, nationale

belangen. De brandstof was essentieel voor de groei, omdat het bedrijfsleven goedkope kolen nodig had. In de huisbrand moest steenkool ook ruim voorhanden zijn, opdat de arbeiders voldoende comfort hadden om fit aan het werk te gaan. Gezinnen mochten ook niet teveel betalen, omdat anders de lonen te hoog werden en de Nederlandse concurrentiepositie in gevaar kwam. Van alle kanten was er druk om de prijs – en daarmee de marge van de brandstoffenhandelaars – laag te houden.

## Productie en aanvoer

Een van de factoren die het economische herstel remden, was de lage kolenproductie. In juli 1945 brachten de Limburgse mijnen 14.000 ton steenkool per dag omhoog – dat was slechts veertig procent van de opbrengst uit 1939. De oorzaken waren talrijk: tekort aan arbeidskrachten; ondervoeding, uitputting en opstandigheid; slijtage aan



## Stakingen

Na de bevrijding was er veel arbeidsonrust. In 1945 staakten de kolenwerkers in Leeuwarden, omdat de overheid de stad had ingedeeld in klasse 3. Dat betekende dat werknemers hier minder loon kregen dan in bijvoorbeeld Groningen, een stad van klasse 2. De teleurgestelde kolenwerkers leverden niemand steenkool, zelfs niet aan de bakkerijen en ziekenhuizen in Leeuwarden. De Vakgroep vond de staking onrechtmatig. Zo 'komt alle schade op het dak van de ondernemer.'

In oktober 1948 lag de Amsterdamse handel plat, omdat de communistische vakbond, de EVC, vijftien gulden ineens eiste. Volgens *Gemeenschappelijk Belang* werden de werkwilligen door een kleine groep geïntimideerd. Het blad ging flink tekeer, rook 'ziekenhuislucht' en schamperde dat 'het antieke wapen der staking werd gehanteerd.' Het blad zag een gesloten front bij de handel en verdeeldheid bij de arbeiders, maar vermoedelijk waren de verhoudingen precies omgekeerd, want na negen dagen staken kregen de arbeiders hun zin.<sup>2</sup>

werktuigen en materialen. Daarbij kwam dat het transport naar het noorden moeizaam verliep, omdat de belangrijkste waterweg, het Julianakanaal, geblokkeerd was door ingestorte bruggen en omdat de meeste Nederlandse goederenwagons waren geroofd. Van de 28.000 wagons die Nederland in 1943 telde, waren er twee jaar later slechts 4.000 over.<sup>3</sup> Door het gebrek aan aanvoer stortte de steenkolenhandel in: de Haagse bedrijven zetten in 1945 slechts een kwart van 1939 om.<sup>4</sup> Eind 1945 was het transportprobleem grotendeels opgelost. De meeste waterwegen waren bevaarbaar gemaakt, en de NS was erin geslaagd om vijfduizend Nederlandse kolenwagons uit Duitsland en zijn buur-

landen terug te halen. In januari 1946 reden dagelijks weer vijftien lange kolentreinen uit de Mijnstreek. Maar de productie bleef ondermaats, zodat het kolentekort nijpend bleef.<sup>5</sup>

De volgende jaren normaliseerde de situatie zich, al bleef het niveau van voor de oorlog onbereikbaar (zie de tabel). Dat kwam vooral door de verbeterde arbeidsvoorwaarden. Het jaag- en drijfsysteem, waarmee de mijnen hun personeel voor de oorlog hadden opgezweept, was in de krappe naoorlogse arbeidsmarkt ondenkbaar geworden.

Tabel 5.1. Productie Limburgse kolenmijnen (in duizenden tonnen per maand) 1939 - 1951 (Bronnen: *Gemeenschappelijk Belang* januari 1950; oktober 1951)

|      |       |
|------|-------|
| 1938 | 1.120 |
| 1939 | 1.350 |
| 1945 | 430   |
| 1946 | 690   |
| 1947 | 840   |
| 1948 | 965   |
| 1949 | 1.000 |
| 1951 | 1.025 |

Het tekort aan steenkool trof vooral particulieren omdat de industrie vooringing. Gezinnen hadden het dan ook vaker koud dan hen lief was. Begin 1946 staakten arbeiders van Philips, omdat het bedrijf goed was voorzien, terwijl hun kinderen thuis zaten te bibberen.<sup>6</sup> Een handelaar uit Zeist, P. van Wandelen, keek in 1950 terug op 'jaren van





## Deputaatkolen

Wie bij de Limburgse mijnen werkte, kreeg elk jaar vijftig mud 'deputaatkolen'. Gratis en voor niets. De Vakgroep vond het valse concurrentie en protesteerde dan ook. Maar vergeefs, want waarom zouden de mijnen hun medewerkers tegen de haren in strijken.<sup>10</sup> Het was al moeilijk genoeg om de mijnwerkers te motiveren.

Een enkele ondernemende 'Hollander' zag de zakelijke mogelijkheden van de deputaatkolen. Piet Verhage, directeur van Sakko, het bedrijf van zijn schoonvader en West-Brabants vertegenwoordiger van de Staatsmijnen, reed regelmatig naar Zuid-Limburg. Daar bleek dat veel mijnwerkers meer deputaatkolen kregen dan ze konden verstoppen. Sommigen deelden die kolen met familie, anderen wisten er geen raad mee.

De bonnen die zij over hadden, nam Verhage tegen een zacht prijsje over. Dat ging als volgt. In het Casino van Treebeek, een gelegenheid waar mijnwerkers een borreltje of een pilsje dronken, was hij in contact gekomen met een medewerker van de Staatsmijnen die voor hem elke twee weken genoeg bonnen voor vijftig mud kolen – een vrachtwagen vol – wilde verzamelen. Een paar keer per maand 'reed ik naar het Casino, centen op zak, want er moest contant worden afgerekend.' Vervolgens haalde Verhage de steenkolen bij de mijn op. 'We hebben erg veel deputaatkolen gekocht. Zo konden we onder de distributie uitkomen en kolen op de vrije markt verkopen.' Het was eigenlijk verboden. Je mocht zonder bonnen geen kolen leveren.

In 1953 kwam een einde aan deze lucratieve handel, omdat de mijnen toen de hoeveelheid deputaatkolen per mijnwerker beperkten.<sup>11</sup>

vaak zware moeilijkheden'. In de ijskoude maand februari 1947 had hij geen hectoliter voorraad (gehad). Hij schreef: 'Hoe kon men zoiets doen? Alle ellende kwam op ons hoofd terecht. Ik ben uitgescholden door huilende mensen die mij beschuldigden geen hart te hebben. Je moest maar met kleine kinderen of oude mensen zitten. Slapeloze nachten heeft het gekost.'<sup>7</sup>

In de – overigens zachte – winter van 1949 kregen veel gezinnen niet meer dan de helft van de kolen waarop ze recht hadden. *Het Vrije Volk* kopte: 'Kolenhokken raken leeg; handel zonder voorraad.' In het parlement maakte minister Van den Brink van Economische Zaken zich boos over 'roekeloze stokers', die het voor anderen verpestten. De Vakgroep vond dit geen correcte voorstelling van zaken, want 'het was de industrie die teveel afnam.'<sup>8</sup>

Vanwege het blijvende kolentekort bleef distributie met al zijn regels voorlopig bestaan. Zo verbood het Rijkskolenbureau detailhandelaren om een voorraad aan te houden, omdat het overzicht over de kolensituatie wilde hebben. En dat was bij een paar honderd groothandelaren veel gemakkelijker dan bij duizenden detailhandelaren. De consequentie was wel dat een detailhandelaar die een klant wilde bedienen, eerst naar de groothandel moest rijden, daar de bestelde kolen oplaadde en ze dan pas bij de klant afleverde. Deze omweg leverde veel vertraging en dito irritatie op. Nog meer irritatie kwam voort uit het tekort aan antraciet, die een handelaar vaak alleen kreeg, als hij minstens evenveel afnam van de impopulaire cokes of briketten. Die moest hij vervolgens ook zien kwijt te raken, wat kennelijk geen sinecure was, omdat 'het publiek, hoog te paard gezeten, antraciet eist en niets anders!'<sup>9</sup> Op zijn beurt zette de handelaar zijn klanten voor het blok. Wilt u tien hectoliter antraciet? Ja? Dat kan alleen, als u ook twintig hectoliter cokes afneemt.



### Ondergang of overwinst

Niet minder precair dan de distributie was het prijsbeleid. De regering hoopte dat Nederland zich als een baron van Münchhausen bij zijn eigen haren uit het moeras omhoog kon trekken, als ze erin zou slaan om de lonen en prijzen laag te houden. Maar dan moesten de prijzen van eerste levensbehoeften, zoals steenkool, wel op de nullijn blijven. Hiermee ging de Vakgroep niet akkoord. Van Galen Last stapte meteen na de bevrijding als een volleerd lobbyist af op de topambtenaren van het directoraat-generaal voor de Prijzen, maar benaderde ook minister H. Vos van Economische Zaken zelf. Telkens benadrukte hij hoe redelijk en nodig prijsverhogingen waren, even zo vaak kreeg hij nul op het rekest. Van Galen Last vond het een 'zwaar offer', maar verdedigde het ook tegenover zijn achterban, toen hij in *Gemeenschappelijk Belang* schreef dat de oorlogsslachtoffers een nog zwaarder offer hadden gebracht. Met deze woorden deed hij een beroep op de vaderlandsliefde van de kolenhandelaren.<sup>12</sup> Dat was in oktober 1945. Toen de regering vervolgens een loonstijging toestond, veranderde zijn toon. Hij vond dit was niet eerlijk. 'Prijnsbeheersing is een zaak voor ons hele volk, niet alleen voor brandstoffenhandelaren.'<sup>13</sup>

In 1946 kwam er beweging op het prijzenfront. Nadat minister Vos had ingestemd met zestig cent per ton extra, greep het kabinet in: twintig cent was genoeg. Nadat Van Galen Last vervolgens had uitgelegd dat dan erg veel bedrijven failliet zouden gaan, ging Vos akkoord met veertig cent. Het was erg mager, vond hij ook, maar hij rekende op een 'belangrijke daling van de kosten'.<sup>14</sup> Of die is doorgegaan mag betwijfeld worden, want eind 1946 schreef *Gemeenschappelijk Belang*: 'De kosten verslinden de winst.'

Tezelfdertijd gingen er heel andere verhalen over de kolensprijzen. De communistische krant *De Waarheid* berichtte dat een gezin 42 gulden

Portretten van kolenhandelaren, jaren zestig



## De vergeten brigade

Herhaaldelijk kregen de kolenhandelaren het verwijt dat zij kolen achterhielden om op de zwarte markt te verkopen. Toen het *Parool* begin 1946 een dergelijk verhaal publiceerde, reageerde de Vakgroep furieus. De Duitsers hadden dit soort aantijgingen al gedaan om te maskeren 'dat ze zelf kolen naar het oosten stuurden' en nu kopieerde het *Parool* deze onzin. Er was heel iets anders aan de hand: diefstal. Bijvoorbeeld uit een kolentrein in Den Bosch. 'Vijftien tot twintig opgeschoten jongens sprongen op de trein, terwijl die op een veilig sein wachtte.' De diefstal kwam zoveel voor dat 'bijna alle wagons aankwamen met ondergewicht'.<sup>17</sup>

Hoe het ook zij, de branche had geen goede naam. Na de koude winter van 1946-'47 werden de mijnwerkers en de mannen van het spoor genoemd omdat ze zo hun best hadden gedaan om Nederland van brandstof te voorzien; de kolenhandelaren werden niet genoemd. Zij zagen zich als de 'vergeten brigade'.<sup>18</sup>





Kolen bezorgen in etage-  
woningen was zwaar werk,  
ook als men ze – wat in  
Amsterdam veelal gebeurde –  
omhoog hees, jaren zestig

moest betalen voor een ton kolen die bij de mijn maar 19 gulden had gekost. Het verschil was ‘overwinst voor de handel’. *Gemeenschappelijk Belang* noemde dit ‘leugens’, maar de handel had wel de schijn tegen. Volgens de directeur van een grote Amsterdamse inkoopcoöperatie kon de kolenprijs met een kwartje per mud omlaag, als de handel doelmatiger zou werken. Hij dacht dat de helft van de 180 hoofdstedelijke kolenhandelaren gemist kon worden. Ook al deed *Gemeenschappelijk Belang* dit soort uitlatingen af als ‘aanvallen op de brandstoffenhandel’, de branche zat wel in de hoek waar de klappen vielen.<sup>15</sup> In 1948 kondigde het vakblad zelfs het ‘einde voor de brandstoffenhandel’ aan. De sociale lasten en de omzetbelasting waren zo hoog, de benzine en de juten kolenzakken zo duur dat het water bij menig bedrijf tot aan de lippen stond. Nu gingen de lonen weer met een gulden per week omhoog. Veel te veel, riep de Vakgroep. Veel te weinig, antwoordde de EVC, de invloedrijke communistische Eenheidsvakcentrale. Het had f2,50 moeten zijn ‘wegens de nood van de gezinnen’ van de kolenwerkers. Maar toen de handelaren vijftig cent prijscompensatie kregen, waren ze niet eens blij. Dit was ‘geen winst’, zeiden ze, maar ‘beperking van het verlies’.<sup>16</sup>

### Macaber spel

Na een periode waarin het Rijk zich ‘op bijna elk terrein van de brandstoffenhandel’ had doen gelden, vierde ze eind jaren veertig de teugels. De wederopbouw was voltooid en Nederland kon het pad van industrialisatie en economische groei inslaan. Ook de distributie kwam ter discussie te staan. De Vakgroep reageerde ambivalent. Hoewel het bestuur steeds op opheffing had aangedrongen, leek het bijna alsof het schrok, toen de bruinkoolbriketten, eierkolen en cokes in 1948 werkelijk vrij verhandelbaar werden. *Gemeenschappelijk Belang* mopperde

over de ‘bandeloosheid’ van handelaren, ‘die de vrije cokes gebruiken op een manier die alle redenen tot kritiek geeft’. Op de achtergrond speelde uiteraard het schrikbeeld van de ‘ongebreidelde prijsconcurrentie’ van voor de sanering van 1935, toen ‘de wet van de wildernis’ had gegolden.<sup>19</sup>

Toen op 1 mei 1950 ook de antraciet werd vrijgegeven, hoorde de distributie voorgoed tot het verleden. Na tien jaar bonnen kon iedereen weer gewoon steenkool kopen. De volgende maanden speurde *Gemeenschappelijk Belang* naar misstanden. En vond er ook. Zoals een bedrijf dat voor zijn personeel collectief antraciet en parelcokes had ingekocht tegen lage zomerprijzen. Het bericht hierover ging vergezeld van een doodskop en het in koeienletters afgedrukte woord ‘GEVAAR!!’<sup>20</sup> De Vakgroep viel vooral over het argument: dat arbeiders immers niet genoeg geld hadden om de hele wintervoorraad tegen zomerprijzen te kopen. Dat was nu net de bedoeling: als iedereen zijn steenkool goedkoop insloeg, hoe moest de handel dan haar geld verdienen? De hoge winterprijzen waren juist essentieel om een behoorlijke handelsmarge te krijgen.

Tabel 5.2. Prijzen nootjes IV Willem-Sophia (in guldens per hectoliter) 1947 - 1951 (Bron: *Gemeenschappelijk Belang* 1947-1951)

|                 |      |
|-----------------|------|
| .....           |      |
| 1 januari 1947  | 3,60 |
| 1 januari 1949  | 4,20 |
| 1 mei 1950      | 4,80 |
| 1 januari 1951  | 5,35 |
| 1 mei 1951      | 6,05 |
| 1 augustus 1951 | 6,75 |
| .....           |      |



Het eeuwige geklaag van Van Galen Last en zijn naaste omgeving werd overigens niet door iedereen gewaardeerd. Een brieffschrijver in *Gemeenschappelijk Belang* rekende voor dat er tienduizend detaillisten in de kolenhandel werkten. 'Als vijf procent ontevreden is en daarvan de helft klaagt,' dan heb je 250 mopperaars. Zo kun je inderdaad de indruk wekken dat het slecht gaat, maar niets is minder waar.<sup>21</sup> In elk geval kwam de angst dat de marges door prijsconcurrentie zouden worden aangevreten, niet uit. Nadat de prijs (zie de tabel) tussen 1947



en het einde van de distributie op 1 mei 1950 bij elkaar met *f*1,20 was gestegen, ging ze de volgende vijftien maanden met twee gulden omhoog. Voor een deel kwam dat door de Koreaanse oorlog die de vraag naar steenkool wereldwijd sterk deed toenemen, voor een ander deel door een inhaalbeweging van de branche die jarenlang pas op de plaats had gemaakt.<sup>22</sup>

De detailhandel zag de enorme prijsstijging als een vorm van rechtvaardigheid, maar stond daarin wel alleen. Visser, de secretaris van de Vakgroep, schreef dat hij wel 'de nodige deining had verwacht', toen de prijzen op 1 augustus 1951 voor de derde keer in acht maanden fors stegen, 'maar niet de storm die opstak'. Er was sprake van 'ontstemming bij de bevolking', van kamervragen en een boze minister. Van Galen Last schetste het dilemma voor de handelaar: hij kon proberen goede maatjes met zijn klanten te blijven, de prijzen van voor 1 augustus te rekenen en dief van zijn eigen portemonnee te zijn. Of hij kon zijn rug recht houden, voor lief nemen dat hij voor afzetter werd uitgemak, maar uiteindelijk wel een balans in zwarte cijfers schrijven.<sup>23</sup>

## De Vakgroep herleeft

Na de bevrijding handhaafde de Nederlandse regering het uit de oorlog stammende systeem van bedrijfs- en vakgroepen, omdat het uitermate geschikt was voor de geleide economie uit de wederopbouwperiode. Ook de Vakgroep Detailhandel in Brandstoffen bleef bestaan, hoewel het nazistische leidersbeginsel plaats had gemaakt voor een meer democratische opzet. Hoewel het grootste deel van de achterban het herstel accepteerde, wees een aantal handelaren de Vakgroep af als 'een Duitsch fabrieksel'. Volgens Van Galen Last sneed hun kritiek geen hout: er zouden immers verkiezingen komen. 'Als de bestuurders eenmaal zijn gekozen, is het Duitse element verdwenen. Dan kan niemand meer bezwaar hebben.'

Hiermee ging hij wel voorbij aan de kritiek op het verplichte lidmaatschap. Hij vond dit nodig om verbetering te brengen in de zwakke sociaal-economische positie van de kolenhandelaren, die in tegenstelling tot hun werknemers bijvoorbeeld niet mochten deelnemen aan het ziekenfonds (dat kon pas in 1956). De arbeiders hadden in het verleden spontaan vakbonden gevormd, middenstanders waren veel moeilijker tot samenwerking te bewegen, want 'de aardige collega van vandaag' kon zich altijd ontpoppen als 'de vuige concurrent van morgen'. Daarom was het voor de middenstand vaak moeilijk om zijn belangen goed te behartigen en was het goed dat het lidmaatschap van de Vakgroep verplicht was, vond de voorzitter.<sup>24</sup>

Het duurde een tijd, voordat de Vakgroep echt democratisch werd, want de beloofde verkiezingen werden pas begin 1947 gehouden. De verhoudingen tussen de diverse geledingen lagen nauwkeurig vast: elf man namens de detailhandel, vijf namens de groothandel en drie namens de coöperaties. Uiteindelijk kwamen alle leden van het vakgroepsbestuur uit de oorlogsjaren terug. Plus één nieuweling:

J. van de Pol uit Tilburg die zijn strepen had verdiend bij de organisatie van de kolenhandel in het Bevrijde Zuiden en na mei 1945 bij de hulp aan het uitgemergelde westen van het land.

## Vier bonden

Van de Pol kwam uit de Rooms-Katholieke Bond van Nederlandse Brandstoffenhandelaren St. Theobald, die in 1938 was opgericht. P.A. (Piet) Perridon riep toen op verzoek van de bisschoppen een 'eigen principiële organisatie' in het leven. Deze stap paste in het streven om alle katholieken in eigen organisaties te verenigen, variërend van scholen en ziekenhuizen tot sportverenigingen en boerenorganisaties. Verzuiling, het op levensbeschouwelijke grondslag organiseren van maatschappelijke activiteiten, heet dit verschijnsel. Katholieken, maar ook gereformeerden verenigden in hun zuil hele bevolkingsgroepen, van hoog tot laag, van de armste landarbeider tot de grootste ondernemer.

Hoewel de katholieke kolenhandelaren tevreden waren met de Bond, sloten ze zich onder druk van de kerk toch aan bij St. Theobald. Oprichter Perridon, die behalve voorzitter ook propagandist werd, voelde de weerstand, wanneer hij stad en land afreisde 'om de katholieke handelaren het nodige organisatiebesef bij te brengen'. Hij kreeg dan dingen te horen als: 'Man, hebben we nu wel een eigen katholieke Bond nodig? We hebben andere dingen aan ons hoofd, zoals (...) de economische crisis, sanering, prijsontduiking en de nachtmerrie van slechte debiteuren.'<sup>25</sup> St. Theobald en de Bond beschouwden elkaar als 'goede vrienden'.<sup>26</sup> Voor beide organisaties was het duidelijk dat de splitsing niet de keus was geweest van de katholieke handelaren zelf. Met de oprichting van de Vakgroep in 1942 werd St. Theobald net als de Bond opgeheven. Begin 1946 sprak men in katholieke kring over



heroprichting. Vakgroepsecretaris Visser was *not amused*, omdat zo'n 'vrije organisatie' de positie van de Vakgroep zou ondergraven.<sup>27</sup> Veel handelaren waren hiermee niet eens. Vooral omdat ze van de Vakgroep afwilden. 'Kwam de Bond maar terug', vonden ze. 'De brandstoffenhandel maakt moeilijke dagen door. De Bond zou meer kunnen bereiken.' Visser geloofde daar niets van: 'De Vakgroep verenigt alle brandstoffenhandelaren, de vrije organisaties hoogstens vijftig procent.'<sup>28</sup>

Nadat de katholieke bond in 1947 op het toneel was teruggekeerd, veranderden Van Galen Last en Visser van mening. Nu vonden ze dat een zelfstandige organisatie als de Bond meer mogelijkheden had dan de Vakgroep. De Bond zou kunnen actievoeren, druk uitoefenen of een bepaalde strategie volgen, terwijl de Vakgroep als semi-overheidsorgaan aan allerlei beperkingen was gebonden. Op 7 januari 1948 werd de Bond heropgericht met Van Galen Last als voorzitter en Visser als secretaris. Ze droegen nu twee petten, want ze bleven ook voorzitter en secretaris van de Vakgroep.

De ontstane verwarring remde de groei van de Bond. Uitgaande van de vooroorlogse cijfers rekende men op duizenden leden, maar na anderhalf jaar waren het er nog maar achthonderd. Deze tegenvaller had diverse oorzaken. Veel handelaren bleken er niets voor te voelen om naast de verplichte f12,50 voor de Vakgroep ook nog contributie aan de Bond te betalen. Bovendien had de Bond geen eigen blad, aangezien het oude en vertrouwde *Gemeenschappelijk Belang* eigendom van de Vakgroep was geworden. Vakgroepsvoorzitter Van Galen Last wilde het ook niet teruggeven aan bondsvoorzitter Van Galen Last. Daarom besloot de laatste tot de uitgave van een *Mededelingenblad*. Dit had een positieve invloed op de ledenwerving, want medio 1950 had de Bond alweer 1.600 leden.<sup>29</sup> Voor de achterban werd de situatie ove-

Het nieuwe kantoor van  
St. Theobald in Den Bosch  
wordt plechtig ingezegend  
1963





rigens niet overzichtelijker, want toen de Bond afdelingen wilde gaan oprichten, reageerden veel handelaren verbaasd. Ze waren toch al lid van een afdeling? Die was wel van de Vakgroep, maar daar was Van Galen Last toch ook de baas?

Na St. Theobald en de Bond zagen in 1948 nog twee organisaties het licht. De eerste was de Vereniging van Grote Detailzaken in Brandstoffen (VGDB), ook wel de 'nullenclub' genoemd - naar de grootste maat huisbrandkolen, nootjes nul.<sup>30</sup> De VGDB kreeg deze bijnaam, omdat ze weinig (76 in 1950), maar wel grote leden had. Het waren vooral groothandelaren met een detailzaak, die de Staatsmijnen of een particuliere mijn vertegenwoordigden. Zij verzelfstandigden zich omdat ze zo hun belangen beter konden behartigen. Doorgaans konden de twee organisaties het 'uitstekend' met elkaar vinden.

Het buitenbeentje was de in 1948 gestichte Christelijke Bond van Brandstoffenhandelaren, die haar basis had in orthodoxe 'artikel 31-stroming binnen de Gereformeerde Kerken'.<sup>31</sup> Zij braken met de Bond, omdat die 'een humanistisch standpunt' uitdroeg en zich niet op Gods woord baseerde. Volgens de eerste voorzitter van de Christelijke Bond, P.K. Olij, zou Van Galen Last zich als goed christen bij hen moeten aansluiten.<sup>32</sup> Die piekerde daar niet over, hoewel hij zoals iedereen wist 'van de positieve christelijke beginselen' was. Hem was al vaker gevraagd om een christelijke bond op te richten, maar hij had dat geweigerd, omdat hij het nut daarvan niet inzag.

Als voorzitter die het motto 'eenheid maakt macht' hoog in het vaandel had staan, betreurde Van Galen Last dat er nu vier bonden bestonden. Van dit kwartet was alleen de kleine Christelijke Bond (200 leden) een doorn in het oog. Van Galen Last was namelijk lidmaat van de Nederlands-hervormde kerk en ouderling in zijn eigen gemeente. Vergaderingen van de Bond opende en sloot hij met gebed; *Gemeen-*

- 1 | De kolen zijn bezorgd.  
Tijd voor een lekker bakkie  
troost
- 2 | Het leegmaken van de asla  
van de kolenkachel is een  
precies werkje



2

*schappelijk Belang* stond uitgebreid stil bij de christelijke feestdagen. Omdat hij de Christelijke Bond als een aantasting van zijn integriteit op geloofsgebied beschouwde, heeft hij het bestaan ervan nooit kunnen verkroppen.

### Federatie

Na zes jaar waarin de Vakgroep het alleenrecht had, waren er in 1948 opeens vijf landelijke organisaties. De vier bonden van kolenhandelaars vormden inmiddels, samen met de coöperaties, het bestuur van de Vakgroep. Daarmee was de Vakgroep nog steeds niet hun eigen organisatie; het bleef een semi-overheidsorgaan dat boven hen stond. Daarom richtten de gezamenlijke bonden in juni 1949 de zesde landelijke organisatie in de branche op: de Federatie voor de Nederlandse Brandstoffenhandel, die 'de nadelen van de versnippering' moest zien te beperken.<sup>35</sup> De Federatie nam meteen enkele taken over van de Vakgroep: de vakopleiding, de CAO-onderhandelingen en het bestuur van de Onderling Omslagvereniging, die de premies voor de

### Klantgericht?

Een handelaar schrijft in 1951 in *Gemeenschappelijk Belang* dat de branche zich meer gelegen moet laten liggen aan de klanten. Hij somt een waslijst aan klachten op: kolen worden niet op tijd bezorgd; de kwaliteit is slecht; er wordt minder bezorgd dan beloofd; de prijs is opeens verhoogd. De briefschrijver krijgt de kous op de kop: 'We willen niet terug naar toestand van voor de oorlog, toen een handelaar voor een zakje antraciet ook 's avonds laat kon opdraven'.<sup>33</sup>

In het autobiografische verhaal *De Kolenboer* van R.J. Peskens lagen de verhoudingen een tikkeltje anders: 'Nee, we haalden de kolen per emmer, een grote zinken emmer, die de knechten van Daalhuyzen 's morgens volschepten. Een kop erop, zeiden ze soms. En als je dan gretig ja knikte schepten ze een er kop op, die ze dan met de platte kant van de schop er weer afveegden, dat waren de grapjes die gemaakt werden'.<sup>34</sup>

Ongevallen- en Invaliditeitswet inde, uitkeringen betaalde en teveel betaalde premies terugstortte.

Vanzelf waren de dagen van de Vakgroep hierna geteld. De overheid had haar niet meer nodig, de branche beschikte over een alternatief. De opheffing vond plaats in september 1950. Ze werd 'zonder tranen', ja zelfs met blijdschap' ten grave gedragen.<sup>36</sup> De Bond kreeg *Gemeenschappelijk Belang* terug, evenals het kantoor aan de Amsteldijk. Hoezeer de vervanging van Vakgroep door de Federatie ook voor de hand lag, de stem van de detailhandel kwam minder duidelijk door. Tevoren hadden de autoriteiten de Vakgroep als onderdeel van het overheidsapparaat veelvuldig geraadpleegd. Dat gebeurde bij de Federatie veel minder vaak, terwijl de vier landelijke organisaties de vooroorlogse Bond niet konden doen vergeten.<sup>37</sup> Hoewel een krachtige organisatie geen overbodige luxe was, zou die meer dan twintig jaar op zich laten wachten.





Papieren zaken worden gevuld door een vulmachine en dan met de hand dichtgemaakt. Kolenwerk is schoon geworden, jaren zestig









1951 - 1962



# Steenkool en olie

Voorzitter Van Galen Last (links) krijgt bij het vijftigjarig bestaan van de Bond in 1957 een cadeau aangeboden van G. van Andel (rechts). Tussen hen staan mevrouw Van Galen Last en bondssecretaris J. Visser

Oppervlakkig gezien leken de jaren vijftig veel jaren dertig. De meeste Nederlanders leefden sober; de kerken drukten een zwaar stempel op het dagelijks leven; het openbare leven ademde rust en regelmaat en haast iedereen verwarmde zich met steenkool. Maar vooral op economisch gebied waren beide periodes niet te vergelijken. Tegenover de stagnatie en crisis van de jaren dertig stond de enorme dynamiek van de jaren vijftig. Daarnaast bood Amerika een wenkend perspectief van welvaart en opwindende muziek (jazz, rock 'n roll). En: de oliehaard maakte zijn entree. Nederland stond op de drempel van revolutionaire veranderingen, maar was zich er niet van bewust.

De periode tussen 1951 en de oliecrisis van 1973, waarin het nationaal inkomen vrijwel ononderbroken groeide, heet wel het Nederlands economisch wonder. Het begon met het Marshallplan. Tot midden jaren zestig was industrialisatie de drijvende kracht; loonmatiging versterkte de Nederlandse concurrentiepositie op de wereldmarkt; en door de snelle groei nam het energieverbruik met sprongen toe: van 642 PJ (petajoule) in 1949 tot 1130 PJ in 1965.<sup>1</sup> Dit past overigens in het totale plaatje van West-Europa, waar de economie en het energieverbruik met meer dan vijf procent per jaar groeiden.<sup>2</sup>

De naoorlogse regeringen bemoeiden zich intensief met het maatschappelijk leven. Samen met organisaties van werkgevers en werknemers streefden de rooms-rode kabinetten onder leiding van premier Willem Drees naar matiging van lonen en prijzen om werkgelegenheid, sociale zekerheid en welvaart te scheppen.<sup>3</sup> Daarin hadden ze succes. Tussen 1950 en 1970 verdubbelden zowel het nationaal inkomen als het bedrag dat gezinnen vrij te besteden hadden. In de jaren vijftig was de welvaart nog betrekkelijk bescheiden. Ze nam pas echt toe, toen de spanning op de arbeidsmarkt rond 1960 zo hoog opliep dat veel bedrijven zwarte lonen gingen betalen om hun personeel te

kunnen behouden. Nu werd Nederland een consumptiemaatschappij, waarin steeds meer mensen zich een koelkast, een televisie en vakanties konden veroorloven. Een comfortabel leven kwam binnen bereik van velen. Ook de verwarming moest aan hogere eisen voldoen.

Na de Tweede Wereldoorlog werd Nederland lid van het westerse bondgenootschap dat onder leiding van de Verenigde Staten de opmars van de communistische Sovjet-Unie tot staan probeerde te brengen. Daarnaast hoorde Nederland tot de oprichters van de Europese Gemeenschap van Kolen en Staal (EGKS). Na twee wereldoorlogen waarin de strijd tussen Frankrijk en Duitsland om steenkool en ijzererts een onderliggende factor was geweest, was de tijd rijp om middels economische integratie rust en welvaart te creëren. Toen het EGKS-verdrag in 1952 in werking trad, 'waren de lidstaten niet meer vrij om wetten en regelingen uit te vaardigen op de terreinen (steenkool, ijzererts), waarop de Hoge Autoriteit van de EGKS bevoegd was.'<sup>4</sup> Voortaan maakte Nederland deel uit van een gemeenschappelijke markt, waarin de landen geen invoerheffingen of kwantitatieve beperkingen mochten opleggen om hun eigen kolen- en staalindustrie te beschermen. Omdat ook de detailhandel invloed van de EGKS ondervond, sloten de Federatie voor de Nederlandse Brandstoffenhandel en haar buitenlandse zusterorganisaties in 1954 een samenwerkingsverband: Eurocom.<sup>5</sup>

De volgende stap in de economische integratie was de Europese Economische Gemeenschap (EEG) uit 1957, waarmee de gemeenschappelijke markt tot het hele economische leven werd uitgebreid.

## Kolen als vanouds

Op 1 januari 1950 telde Nederland 7294 erkende kolenhandelaren. De Bond vond dat 'het distributieapparaat van de vaste brandstoffen

Een rekening uit 1957 en enkele distributiebonnen uit 1945  
(collectie Hans Berkman)

(hierdoor) overbelast' was. Toen Van Galen Last bij de overheid steun vroeg om dit grote aantal te verminderen, kreeg hij nul op het rekest.<sup>6</sup> In een tijd dat de EGKS belemmeringen in het economische verkeer tussen staten wilde opheffen, was de Nederlandse regering niet van plan in eigen land een andere koers te varen. Zonder ingrijpen nam het aantal bedrijven echter zo snel af dat er in 1956 nog maar 4.500 waren. De oorzaken waren divers. De industrie die snel groeide, veel personeel nodig had, behoorlijk betaalde en zekerheid gaf, bood een aantrekkelijk alternatief. Kolenhandels verdwenen ook door fusie en overname, het ontbreken van een opvolger of doordat het vak kapitaalintensiever werd. Wie concurrerend wilde werken, had niet meer genoeg aan spierkracht en paard en wagen. Een vrachtauto, een transportband en apparatuur om kolen te breken behoorden inmiddels tot de standaarduitrusting. Wie zich die niet kon veroorloven, ging over de kop. Het waren 'tragedies in vaak oude zaken', schreef Gemeenschappelijk Belang.<sup>7</sup> De laatste factor waardoor het aantal kolenhandelaren afnam, was de opkomst van de huisbrandolie. Midden jaren vijftig ging een golf van olie-enthousiasme over Nederland. Veel handelaren vroegen zich af of ze moesten overstappen, bij hun oude stiel moesten blijven of beide brandstoffen gaan verkopen? Aan de behoefte aan steenkool lag het niet. Het was de tijd van de *baby boom*, waarin honderdduizenden jonge mensen trouwden, kinderen kregen en een huis betrokken. Tot 1960 verrezen bijna 750.000 woningen, zodat er elk jaar meer kolen nodig waren. Het was telkens weer afwachten of er genoeg was. In 1950, het jaar waarin de distributie werd opgeheven, was er te weinig, in 1951 genoeg en eind 1952 heette de 'kolenpositie zorgelijk, maar niet alarmerend'. Daarna volgde een 'uiterst moeilijk kolenjaar', terwijl de toestand in 1954 'zeer

FIRMA BRANDSTOFFENHANDEL  
v.H. **Joh. Berkman - Barendrecht**

Kantoor: Dorpsstraat 49 - Telefoon 329 - Postgiro 72072  
Opslagterreinen: Gebr. Meeldijk - Telefoon 577  
Bestelkantoor Rotterdam: Strevelsweg 137 A - Telef. 79325

DATUM: 24/7 1957

MEYR./DE HEER: *Van Heijns*

| HL/KG | KWAL.            | PRIJS  |
|-------|------------------|--------|
| 10    | ANTHRACIET 20/30 | 13-130 |
|       | ANTHRACIET 30/50 |        |
|       | ANTHRACIET 50/80 |        |
|       | MAGERNOOTJES IV  |        |
|       | ESSNOOTJES 20/30 |        |

PARAGON AMSTERDAM  
038611 THUIS BEZORGD  
GELIEVE BIJ RECLAME DEZE  
BON OVER TE LEGGEN

precair' was. 'Handelaren sluiten wegens gebrek aan voorraad; huisvaders zien de bodem van de kolenkist.'<sup>8</sup>

De perspectieven voor de lange termijn leken ook uitstekend. Dankzij de economische voorspoed zou 'de toename van het oliegebruik op geen enkele wijze een teruggang in het kolenverbruik' betekenen en waren er zelfs 'gouden tijden' in het verschiet.<sup>9</sup> Het optimisme steeg ten top, nadat de handel in de ijzige februarimaand van 1956 'met kleine voorraden wonderen had verricht. Onder de minder gewilde soorten is een geweldige opruiming geweest. De pakhuizen waren ledig. Men kon met een schone lei op 1 mei beginnen.'<sup>10</sup>

Binnen een paar maanden bleek dat dit voordeel in een nadeel te verkeren, omdat de behoefte aan steenkool in de EGKS-landen zo snel steeg dat de Europese mijnen de vraag niet aankonden. Daarom waren de detailhandelaren gedwongen hun schamele voorraden aan te vullen met Amerikaanse antraciet, die duur en slecht was.

In deze toch al ingewikkelde situatie brak in oktober 1956 de Suez-crisis uit. Nadat de Egyptische president Nasser het Suezkanaal, eigendom van een Frans-Brits consortium, had genationaliseerd, stuurden Engeland en Frankrijk hun krijgsmacht en bezetten samen met Israël de kanaalzone. Tijdens de strijd werd het kanaal door gezonken schepen geblokkeerd, zodat olietankers uit de Perzische Golf om Afrika heen moesten varen. Normaliter richtten zij hun steven naar de Verenigde Staten, maar omdat de Amerikaanse regering de deur voor olie uit het Midden-Oosten had dichtgegooid, voeren de tankers naar Europa. Het gevolg was dat het tekort op de Nederlandse huisbrandmarkt begin 1957 omsloeg in een overschot.

Bondssecretaris Visser waarschuwde de kolenhandelaren dat de schaarste aan steenkool nog niet voorbij was, maar eigenlijk was schaarste niet het probleem. Dat was de prijs. West-Europese steen-

## Kees-Olie en Oirschot Olie

Jan Smetsers was handelaar in kalveren en schoenmaker geweest, toen hij rond de eeuwwisseling koetsier van de dokter werd. Omdat hij nu overal in Oirschot en de dorpen daaromheen kwam, zag hij dat de meeste mensen slecht licht hadden. Smetsers nam contact op met De Automaat, de verkoopmaatschappij van Esso, en ging in 1905 hun petroleum verkopen. Hij bleef koetsier, maar bracht nu met paard-en-wagen ook 'petroleum in bekende 4-literkannen' rond. Zijn bijnaam werd Jan-Olie en die van zijn in 1915 geboren zoon Kees-Olie.

Kees nam de zaak in 1935 over van zijn vader en begon hem meteen uit te breiden. Naast lampolie ging hij nu ook petroleum voor in de keuken verkopen. In 1936 zette hij 60.000 liter à 5 ct per liter om, in 1940 al 96.000 liter, maar de echte groei kwam na de oorlog, toen het platteland ontwikkeld werd en de boeren gingen mechaniseren. Kees-Olie werd tractor-petroleum-handelaar voor oostelijk Noord-Brabant, kocht een tankwagen, zoals zo vaak in die tijd een oude legerauto, een Bedford met een tank van 3.600 liter achterop. Later raakte het familiebedrijf van alle markten thuis. Nu, in 2014, is het groot in smeerolie.<sup>12</sup>

kool was te duur. Ze werd gewonnen in dunne lagen, diep onder de grond en met veel moeite door duurbetaalde mijnwerkers omhoog gehaald. Amerikaanse steenkool werd tegen lage kosten in dagbouw gewonnen; bij de oliewinning waren de personeelskosten gering. Hoewel de mijnen er alles aan deden om hun kostprijs door mechanisatie en een betere organisatie te drukken, lukte dat uiteindelijk niet.<sup>11</sup> Hoewel de definitieve ondergang van de West-Europese kolenwinning nog even op zich liet wachten, was de Suez-crisis van wel het begin van het einde.



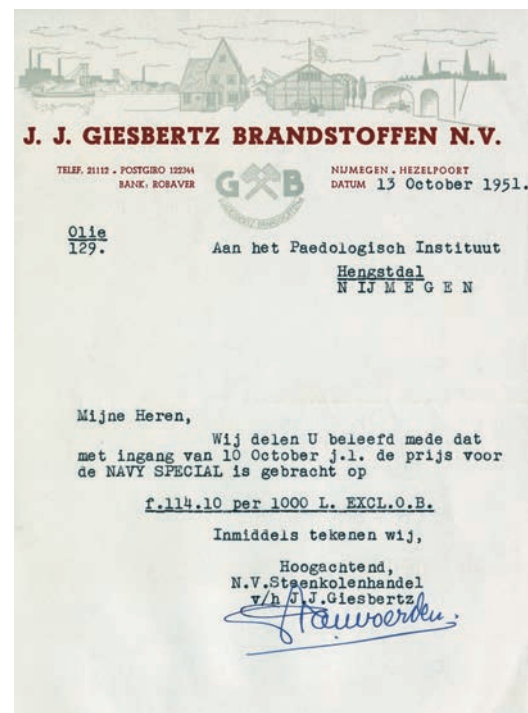
## Een nieuwe manier van stoken

In de jaren vijftig kwamen er kachels op de markt die een hele kamer konden verwarmen. Het waren (olie-) haarden van het convectortype, die de lucht opwarmden en vervolgens via de luchtcirculatie de hele ruimte. Vooroorlogse kolenkachels gaven stralingswarmte af. Dat betekende: hoe dichterbij de kachel, hoe warmer. Dit bericht komt uit *Op de Hoogte*, het blad van de Nederlandse Organisatie van Detaillisten in de Oliehandel (NODO). Om begrijpelijke redenen gaf dit tijdschrift de voorkeur aan een oliehaard boven een kolenkachel. Het rendement was hoger, het gebruik veel simpeler en de kamer werd sneller behaaglijk warm. En de oliehaard kon 's avonds gewoon uit en 's ochtends gemakkelijk weer aan.<sup>14</sup>

## De wereld van de aardolie

In 1900, een halve eeuw nadat de moderne oliewinning was begonnen, hielden (voorlopers van) grote oliemaatschappijen als Shell, Esso en BP zich al bezig met de raffinage en verkoop van olieproducten. In 1908 vond BP de eerste aardolie in Iran, in 1938 ontdekten Amerikaanse geologen het grootste olieveld ter wereld: Dhahran in Saoedi-Arabië dat tien jaar later in productie kwam. De raffinage van ruwe olie leverde een groot aantal nuttige producten op. Van zwaar naar licht zijn dat asfalt en teer, stookolie, diesel, kerosine, benzine en LPG. Omdat diesel en benzine ruim voorhanden en goed betaalbaar waren, golden ze de hele twintigste eeuw als dé brandstoffen voor respectievelijk vracht- en personenauto's. De scheepvaart en de industrie gebruikten steenkool als brandstof, totdat ze in het midden van de eeuw overstapten op stookolie of diesel. Dat gebeurde overigens niet omdat aardolieproducten goedkoper waren, maar omdat ze 'schoner en minder arbeidsintensief' waren.<sup>13</sup>

Rotterdam groeide na 1945 uit tot de grootste oliehaven ter wereld. Omdat Rotterdam voor een groot deel van Europa het belangrijkste



distributiecentrum van olieproducten en 's werelds grootste bunkerhavens voor zeeschepen was, legden de grote oliemaatschappijen (*majors*) en Nederlandse bedrijven als Pakhoed en van Ommeren hier terreinen aan met opslagtanks voor ruwe olie, olieproducten en chemicaliën. Rotterdam werd ook een centrum voor de olieraffinage. Nadat Shell in 1902 met de distillatie van benzine was begonnen, bouwde de onderneming in 1936 zijn eerste raffinaderij in Pernis. Later volgden Esso, BP en Gulf Oil.

## Onverbiddelijke strijd tegen de oliehaard

Oliestook deed in de jaren dertig voorzichtig zijn intrede met het petroleumkacheltje dat gezinnen kochten voor kille herfstdagen, waarop de kolenkachel nog niet brandde. De Bond van Van Galen Last schoot, zoals vaker, in een negatieve reflex. De handelaren moesten hun klanten duidelijk maken dat ze zo'n kacheltje beslist niet moesten aanschaffen. Vooral voor kinderen zou de petroleumkachel erg ongezond zijn, omdat de afvalgassen niet via de schoorsteen naar buiten gingen, maar in de kamer belandden.<sup>15</sup>



Een Caltex-boortoren in Libië,  
1960

Al toen in 1948 de eerste echte oliehaard werd aangekondigd, was de Vakgroep zich er bewust van dat huisbrandolie veel schoner en gemakkelijker in het gebruik was dan steenkool. De gedachte dat de kolenhandelaren ook olie zouden kunnen verkopen, kwam echter bij niemand op. *Gemeenschappelijk Belang* schreef meteen over 'de strijd tussen kolen en olie'<sup>16</sup> Maar de opwinding was erg voorbarig, want er werd voorlopig nog geen oliehaard verkocht. De sporadische particulier die wel op huisbrandolie overstapte, was een villabewoner die centrale verwarming nam.

Toch bleven de organisaties van kolenhandelaren op hun *qui-vive*. Toen minister Van de Brink eind 1951 opriep tot zuinig stoken, omdat met de import van steenkool kostbare deviezen gemoeid waren, riep *Gemeenschappelijk Belang* op mee te werken. Op het eerste gezicht was dit niet in het belang van de kolenhandelaren, maar wie verder keek dan zijn neus lang was, zag dat aardolie in de Verenigde Staten met een grote opmars bezig was. Daarom 'moeten wij ervoor zorgen dat de mensen zuinig en goedkoop stoken om onszelf niet uit de markt te prijzen.'<sup>17</sup>

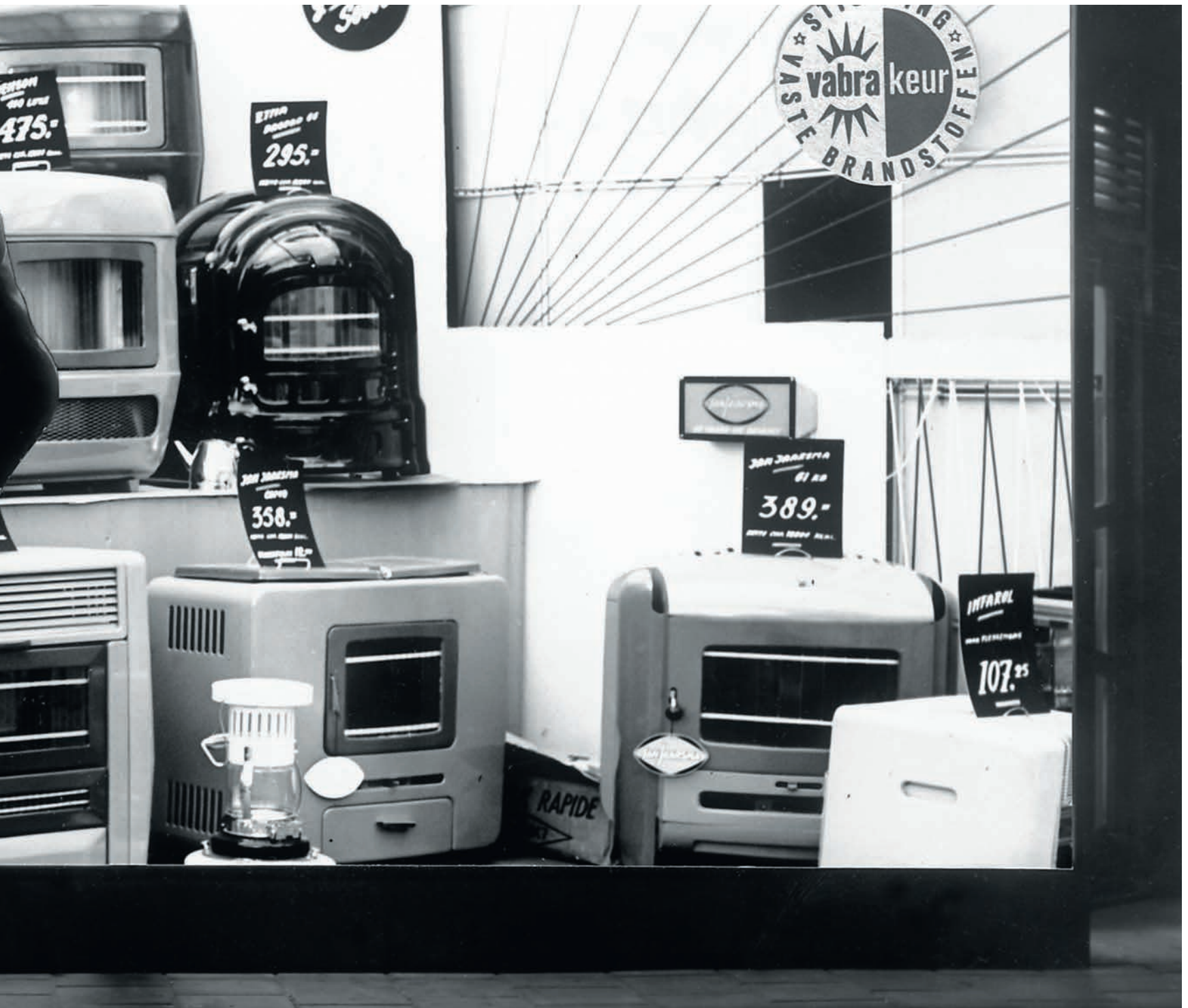
In 1955 stond de oliehaard in de winkel. Het was een stormachtige entree, want binnen twee jaar later werden er een paar honderdduizend verkocht. Opeens leek iedereen een oliehaard te willen. Paniek in de kolenhandel. Het einde van de branche leek zelfs even in zicht. Maar het was een storm in een glas water, want de eerste generatie oliehaarden had zoveel gebreken dat de *hausse* snel voorbij was. Hierop maakte de kolenhaard, die zoals de oliehandelaren smalend schreven, 'elk halfwasje' zonder problemen kon plaatsen, een *comeback*.<sup>18</sup>

Bondssecretaris Visser kon zijn leedvermaak niet verbergen. Hij vergastte de lezers van *Gemeenschappelijk Belang* op verhalen over



Weet jij het? Een kolenkachel, een oliehaard of toch maar een convector? Ik wil in elk geval zo'n petroleumkachelkje voor in de bijkeuken, circa 1960





## Gezellige mensen

Om de marktpositie van steenkool te versterken werd in 1958 de Stichting Vaste Brandstoffen opgericht.<sup>23</sup> De door de mijnen, importeurs, groothandel en detailhandel gefinancierde SVB ging 'collectieve propaganda maken voor het gebruik van kolen voor huishoudelijk gebruik'. De SVB trok een aantal reclamemakers aan die elk jaar een mooi vormgegeven en inhoudelijke krachtige reclamecampagne opzetten. Ze stonden op beurzen, zetten advertenties in 'de voornaamste damesweekbladen', kranten en tijdschriften. Op radio en televisie verschenen reclamespotjes. Kolenhandelaren kregen posters om voor het raam te hangen. De campagnes van de SVB waren altijd herkenbaar aan de slogan 'Gezellige mensen stoken kolen'.



omvallende oliekachels, mensen die olie in een brandende kachel bijvulden, dodelijke slachtoffers en zich snel verspreidende branden. Hierbij bleef het niet. Olie bleef de vijand. Zo vond hij: 'Het welzijn van de kolenhandelaren was slechts gebaat met de voortdurende en onverbiddelijke strijd voor het behoud van vaste brandstoffen.'<sup>19</sup> Kolenhandelaren die ook huisbrandolie verkochten, waren in zijn ogen op de verkeerde weg, want olie en kolen waren elkaars 'doodsvijanden. Je kunt ze niet allebei verkopen.' Olie getuigde van een 'andere mentaliteit' en hoorde bij een 'andere wereld'.<sup>20</sup> Hoe diep de schrik erin had gezeten, bleek in 1960 toen de opmars van de oliehaard niet meer dan een boze herinnering was. 'Vijf jaar geleden leek steenkool ten dode opgeschreven, nu heeft ze weer negentig procent van de markt.(...) De oliehaard is zeker niet uitgespeeld, maar van een dodelijke dreiging is geen sprake meer.'<sup>21</sup> Al deze grote woorden wijzen erop dat er veel meer speelde dan een zakelijk probleem of zelfs een dreiging voor de positie van steenkool als 'Neêrlands eerste brandstof'. Steenkool riep zeker bij oudere handelaren haast religieuze gevoelens op. 'Ik ben een kolenman. Als je me doorsnijdt, ben ik ook van binnen zwart.'<sup>22</sup> Zulke mannen wilden geen olie, zelfs als ze eraan konden verdienen.

### Een zekere verstandhouding

Lang niet alle bondsleden deelden het afwijzende standpunt van het bestuur. Zij zaten met de vraag wat ze het beste konden doen, indien een klant een oliehaard kocht. Als ze geen huisbrandolie leverden, dan waren ze de klant kwijt. Deden ze dat wel, dan leek het in de ogen van hun Bond haast verraad. In 1956 richtte deze groep binnen de Bond een oliecommissie op, die twee jaar later een officiële status kreeg als de Sectie Olie.

De Stichting Vaste Brandstof-  
fen was niet zuinig in haar  
propaganda. Tijdens de in-  
tocht van Sinterklaas reed een  
reclamewagen mee.

Bijeenkomsten werden opge-  
luisterd met beroemdheden  
als Mies Bouwman. Links  
van haar zit bondssecretaris  
Jan Oskam, circa 1965

Ondanks zijn persoonlijke opvattingen nam Van Galen Last de Sectie Olie wel serieus. Zo ging hij in zijn inleidende toespraak op de ledenvergadering van juli 1958 uitgebreid in op de toestand in de oliewereld. Hij legde uit waarom de prijzen zo laag waren. Steeds meer landen wonnen namelijk op grote schaal olie, terwijl nieuwe oliemaatschappijen met afbraakprijzen een marktaandeel probeerden te veroveren. Olietankers werden alsmat groter en sneller. Vooral in Nederland was het aanbod erg groot, want een fors deel van de voor Europa bestemde tankers meerde aan in Rotterdam. Ook was hier erg veel opslagcapaciteit en werden de olieraffinaderijen in een hoog tempo uitgebreid.<sup>24</sup> Vanwege die lage prijzen waren ook de marges minimaal. Van Galen Last riep 'op tot rust en samenwerking, in afwachting van het moment dat er met de oliemaatschappijen wat geregeld kon worden'. Het bestuur van de Bond onderhandelde ook met de *majors*. De 'winstmarge van het kleinwerk' (olie van haarden) gaf weinig problemen, de centrale verwarmingsmarkt was een hardere noot om te kraken.<sup>25</sup> Hoewel de anti-olieverhalen niet verdwenen, nam *Gemeenschappelijk Belang* nu ook advertenties op, die de voordelen van de oliehaard boven de kolenkachel (bedieningsgemak, geen as, roet en stof) etaleerden.<sup>26</sup> Inmiddels had de concurrentie van de olie de kolensector tot diverse innovaties aangezet. Er kwam een nieuwe haard, de kolenconvector, die net als de olieconvector hete lucht afgaf en zo gemakkelijk een vertrek in zijn geheel kon verwarmen. Daarnaast ontwikkelden de laboratoria van de Staatsmijnen een nieuw soort steenkool: syntraciet, synthetische antraciet die veel efficiënter brandde dan natuurlijke antraciet. Ten slotte kwamen er methoden in zwang om steenkool stofvrij te maken. Met name het bespuiten met chloorcalcium bood perspectief: geen stof meer bij het bezorgen, bij het kolenscheppen en bij het vullen van de haard.<sup>27</sup>

## De overstap

Henk Rademaker in Hilversum opende in 1946 een kolenzaak. Negen jaar later was hij een van de eerste overstappers in zijn regio. Hij kocht een tankwagen en bouwde een oliedepot in Baarn. Eind 1962 ging hij ook oliehaarden en gasapparaten verkopen.<sup>29</sup>

In 1885 begon grootvader Leen te Hoofddorp met een turfhandel. Toen die brandstof opraaakte, stapte hij over op steenkool. In 1965 begon de derde generatie Leen met de verkoop van huisbrandolie. Tijdens de feestelijke opening vroeg de burgemeester zich af, hoe lang ze dit zouden doen. 'Wanneer zullen de wagens rondgaan met een pakketje kernenergie?' Van één ding was hij overtuigd: 'Als het zover is, zal de Firma Leen erbij zijn.'<sup>30</sup>

De afzet van kolenhaarden verliep voorspoedig en werd tussen 1959 (210.000) en 1962 (400.000) twee keer zo hoog. In dit laatste jaar werden er echter maar 60.000 oliehaarden verkocht. Van Galen Last – weer in zijn oude rol als kolenman – riep de achterban op om door te zetten. 'Dan zal de overwinning zeker ons deel worden.' Tegen deze achtergrond heeft het iets merkwaardigs dat de Bond subsidie verstrekke aan de NODO, de organisatie van oliehandelaren. Toen bestuurslid Snippe dit plan in de ledenvergadering van juni 1960 naar voren bracht, reageerde de ene afdeling 'stomverbaasd' en vond de andere het zelfs een klap in hun gezicht. Snippe legde uit dat de subsidie vooral bedoeld was om te voorkomen dat olie verkopende kolenhandelaren binnen de NODO ondergesneeuwd werden door oliehandelaren *pur sang*.<sup>28</sup>

## NODO

Hiervoor hebben de relatie kolen - olie vooral vanuit het standpunt van de kolensector bekeken, nu komt de andere kant aan de beurt. De branche van de huisbrandolie kende een woelig begin. Het blad van



de oliehandel, *Op de Hoogte*, signaleerde in 1955 paniek onder de kolenboeren. Die hadden kennelijk het gevoel dat er alleen nog maar oliehaarden werden verkocht en zagen overal glimmende tankwagens rijden. 'Onze handel is ten dode gedoemd, (dachten ze), en in de olie is puur goud te verdienen. In groten getale en ondoordacht stapten zij in het olieavontuur.' Vervolgens probeerden ze een marktaandeeltje te veroveren. En dat ging op een manier die volgens *Op de Hoogte* zelfs de Nederlandse consument verbaasde. Men was wel prijzenslagen gewend, maar dit sloeg alles. 'Bussen, tuiten, vaten, vatenstandaards. Het leek allemaal niets te kosten. Als iemand maar klant werd.' *Op de Hoogte* schreef deze opstelling toe 'aan een combinatie van onervarenheid, klantenjacht, broodnijd en domheid.'<sup>31</sup>

Enkele handelaren die 'georganiseerd overleg, gezond inzicht en intensieve samenwerking' als voorwaarden voor een bloeiende bedrijfstak zagen, richtten op 15 juni 1959 de NODO op. De eerste voorzitter was L.C. Bijl uit Amsterdam; zijn opvolger J.P. van Amerongen uit Enschede. De spil waarom de NODO vijftien jaar draaide, was echter E.C. Reinhardt, ambtelijk secretaris en directeur van het secretariaat, dat uiteraard in oliestad Rotterdam (Weigelialaan 56) was gevestigd. Ook schreef hij *Op de Hoogte* vol en bezocht hij 'boterhammetje in de tas per trein de oliehandel in den lande'. Hij bewoog handelaren om zich aan te sluiten en bluste brandjes in afdelingen, waar de handelaren elkaar met lage prijzen de tent uitvochten. Bij zijn afscheid werd Reinhardt geprezen om 'zijn kennis van het marktgebeuren, organisatietalent en integriteit'.<sup>32</sup>

De wereld van de NODO was jong, complex en beweeglijk. Als organisatie van detailhandelaren verenigde ze zelf twee groepen: oliehandelaren *pur sang* en kolenboeren die olie waren gaan verkopen. De NODO deed op diverse manieren haar best om de positie van



haar achterban te verbeteren. Prioriteit lag bij hun vakmanschap en bedrijfsvoering. Vast agendapunt op elke ledenvergadering was dan ook de deskundige die uitleg gaf over de werking en installatie van oliekachels.<sup>33</sup> Het bestuur stimuleerde de leden om ondernemerscursussen te volgen, zodat ze in elk geval over 'elementaire handelskennis' zouden beschikken. Ook vond het bestuur het nodig om hen te wijzen op het belang van klantgerichtheid. 'We moeten de service opvoeren. De klant moet zich welkom voelen'.<sup>34</sup> Punt één was echter dat een oliehandelaar zich wist te onderscheiden van de kolenboer. Immers: 'Waarom stapten veel mensen over? Vanwege het stof en de zwarte voetstappen in de keuken. Daarom moesten de overalls van de oliehandelaren kraakhelder zijn, hun tankauto's *spic & span* en hun jerrycans heel en schoon'.<sup>35</sup>

De NODO werkte daarnaast aan de relatie met de oliemaatschappijen. De nieuwe organisatie voelde zich nauw verbonden met deze 'goede en machtige vrienden'. *Op de Hoogte* gaf hen ruim baan om hun verhaal te doen en uit te leggen dat hun winsten 'niet buitensporig' waren.<sup>36</sup> Helaas was het enthousiasme niet wederzijds. De oliemaatschappijen kenden hen niet eens en hadden weinig gevoel voor de

Jerrycans met petroleum  
pasten voor op de fiets of  
werden in aanhangwagens  
vervoerd, circa 1960





1 | Een tankstation van PLOT, een organisatie van witte pomphouders die vooral in Oost-Brabant en Noord-Limburg actief was

2 | De vestiging van PAM in Leeuwarden

3 | Een tot tankauto omgebouwd Volkswagenbusje

4 | De feestelijke intocht van de eerste BP-tankauto's voor huisbrandolie in Apeldoorn, jaren zestig







2



3

positie van de oliehandelaren. Dit laatste bleek toen de *majors* in de koude winter van 1963 de prijzen voor petroleum en huisbrandolie verhoogden met als reden de sterk gestegen transportkosten. Maar ook de detailhandel maakte extra kosten tussen de sneeuwlopen en op de gladde wegen. Reinhardt vroeg zich in *Op de Hoogte* af, waarom de oliemaatschappijen daar geen rekening mee hielden. Hij wist zelf het antwoord: men had 'er gewoonweg niet aan gedacht'. Dit was onacceptabel, vond Reinhardt. Zeker als het om zaken van levensbelang ging, zoals de prijsvorming, moesten ze met de detailhandel rekening houden. Op dat moment berekenden de oliemaatschappijen de kosten van de oliewinning en het transport plus hun eigen marge. Het resultaat was een adviesprijs die na goedkeuring door Economische Zaken van kracht werd. Reinhardt wilde dat ook de detailhandel bij het overleg werd betrokken. De eerste stap



4



op deze weg waren gesprekken die hij en voorzitter Van Amerongen in 1963 met de oliemaatschappijen voerden. Zij wisten hen ervan te overtuigen dat de marge van de detailhandel ook in de adviesprijzen moest worden opgenomen. De margeverhoging van een kwartje per honderd liter, zijnde het resultaat van dit gesprek, heette 'het eerste grote succes' van de NODO.

### Prijsconflicten

NODO had ook een lastig intern probleem: handelaren die onder de prijs gingen zitten. Een deel van hen heette 'kwaadwillig', anderen onbenullig. 'Ze weten niet hoe zij hun kostprijs moeten berekenen en welke gegevens ze daarvoor nodig hebben. Ze weten niets van verkopen, het enige wat ze kunnen bedenken, is goedkoper zijn dan de concurrent.' Het ergste was dat zulke bedrijven niet eens failliet gingen, want er was altijd wel een ongetrouwde zoon of neef die voor kost, inwoning en geld voor een biertje het werk deed. Tussen zulke bedrijven en de 'goedwillende handel' ontstonden in het hele land conflicten. Bijvoorbeeld in de noordelijke provincies. 'Vijfzeventig tot honderd man bijeen in hotel Braams in Gieten. Soms vlogen de vonken er vanaf, bijvoorbeeld als een nieuwkomer via



de trekkersbond goedkoop aan de boeren ging leveren. De anderen waren woedend: eerst de boel verzieken en dan komen meepraten.<sup>37</sup> Het patroon van de prijsconflicten was bijna standaard. Eerst spraken de handelaren in een stad een bedrag af, vervolgens gingen er een of twee onder zitten. In Wageningen was men overeengekomen om vanaf dertig liter huisbrandolie 18,75 cent per liter te rekenen. En dan vroeg een handelaar slechts 16,5 cent. De rest was dan boos, eiste actie en wilde 'bloed zien', tenzij de 'onverlaat' bereid was de afgetroggelde klanten terug te geven. Dan kwam de NODO in actie. Van Amerongen en Reinhardt riepen op tot kalmte. Alsjeblieft geen prijzenoorlog, smeekten ze, want die zou 'alleen maar verliezers' opleveren.<sup>38</sup> Er waren honderden van dit soort conflicten, heftig oplaaierende brandjes, die het bestuur moest blussen. De situatie leek op die van de kolenhandel in de jaren dertig met als belangrijkste verschil dat de Bond er indertijd wel in slaagde de Kolenconventie regelend te laten optreden, maar dat de NODO dit niet bij de oliemaatschappijen lukte. Dus moest de detailhandel de koe bij de horens vatten. In 1966 koos Th.J.M.A. Asselbergs uit Bergen op Zoom voor een nieuwe aanpak. Tot dan toe waren Van Amerongen en Reinhardt uit Rotterdam gekomen om het een conflict uit de wereld te helpen. Asselbergs, die vond dat de oplossing van binnenuit moest komen, riep alle handelaren uit zijn woonplaats bijeen. Ze leerden eerst elkaar kennen en waarderen, voordat ze over prijzen begonnen. Iedereen ging akkoord met een cent meer per liter. Dat lijkt niet veel, schreef Asselbergs, maar het is wel duizend gulden op 100.000 liter. 'Dat is gemakkelijk verdiend en de particulier maakt het niet veel uit.' Dit voorbeeld kreeg navolging, zodat in 1966 ook andere regio's over een gezamenlijke minimumprijs gingen overleggen. Er was veel meer rust, constateerde het bestuur tevreden.<sup>39</sup>

## Mechanisatie van de petroleumhandel

Het perspectief voor de petroleumhandel is goed, wanneer B.J. de Winter, die jaarlijks ettelijke miljoenen liters afzet, aan de Octaanweg in Amsterdam een nieuw complex bouwt met interessante vernieuwingen. Bijvoorbeeld bij de expeditie. De chauffeur die volle bussen bij de klanten aflevert en lege meeneemt, plaatst die op een lopende band die ze naar de 'grote roterende, half automatische spoelmachine' transporteert. Nadat ze gereinigd zijn, zet een arbeider de bussen op een lopende band die ze naar de vulmachine transporteert. Een ander plaatst de bussen onder de automatische vulmonden die vijftien liter per bus afmeten. De machine zet ze op de volgende band, die ze naar de andere kant van het gebouw brengt waar de chauffeur al klaar staat om ze op zijn vrachtwagen te laden.<sup>40</sup>

Hoewel *Op de Hoogte* dit bedrijfsproces enthousiast beschreef, was het behoorlijk omslachtig. Ideaal was een tankwagen geweest, maar daarvoor schrokken veel petroleumhandelaren terug, omdat de hoeveelheden per klant zo klein waren. Het gedoe met de zware, metalen bussen of jerrycans was evenmin handig. Grotere bedrijven, zoals dat van De Winter, beschikten over tienduizenden bussen, en waren veel geld kwijt aan onderhoud en vervanging. De veel lichtere plastic emballage heeft, zo schreef *Op de Hoogte*, 'in beginsel grote voordelen, maar de juiste plastic bus bestaat nog niet.'<sup>42</sup>







## Groei en fusie

Intussen bleef de markt groeien. Tussen 1960 en 1969 nam de verkoop van huisbrandolie en petroleum toe van 1,4 naar vijf miljoen ton. Het optimisme binnen de NODO was groot. 'We hebben de slag gedeels gewonnen,' stelde het bestuur in 1963.<sup>42</sup> Hiermee doelde het op steenkool, maar voor de nieuwe concurrent aardgas was het net zo min bang. Oliestook had voordelen die later ook gas bleek te bezitten. Het was namelijk schoon, gemakkelijk en comfortabel. Eerst moest de consument 'meer olie-minded' worden. Reinhardt verwachtte dat olie vooral zou aanslaan bij moderne mensen: jonge gezinnen, flatbewoners en bewoners van nieuwbouwwijken in het algemeen, in elk geval mensen die niets hadden met de kneuterige gezelligheid waarmee de Stichting Vaste Brandstoffen steenkool propageerde.<sup>42</sup>

Wat voor de kolenbranche de SVB was, was het Voorlichtingscentrum Oliestook voor de oliehandel. Samen met enkele haardenfabrikanten, de Federatie van Kolenbonden, PAM (de olietak van de SHV) en de oliemaatschappijen richtte de NODO het Voorlichtingscentrum in 1961 op. Het voerde een 'veelomvattend en gecoördineerd propaganda-beleid' met advertenties in de krant en op radio en tv; een stand op de Huishoudbeurs en lezingen voor de Vereniging van Huisvrouwen.



Het Voorlichtingscentrum was niet voor een gat te vangen. Toen de Gasunie Nederland in 1963 overspoelde met de slogan 'Over op Gas', sloeg het terug met 'Over op Olie'. Als nu alle oliehandelaren op hun tankwagens biljetten met 'Over op Olie' plakken, dan ...<sup>44</sup>

Een ander succes was de fusie met de Nederlandse Vereniging van Petroleumdetailisten 'Door Eenheid Sterk' (DES). 'Petroleumventer' was de gangbare benaming voor de handelaren in deze brandstof die vooral werd gebruikt in losse petroleumkacheltjes en -kooktoestellen. DES dat al in 1938 was opgericht, keek met weinig vreugde terug op zijn geschiedenis. Het was 'moeilijk geweest bij de oprichting' en het bleef moeilijk, omdat de olieman zich lastig liet organiseren. Wel was er volgens het verenigingsblad in 'voor- en tegenspoed altijd een kern geweest die van doorzetten wist. Gelukkig hebben we altijd goede voorzitters gehad die in staat waren DES in stand te houden.' Dat ze niet meer voor elkaar kreeg, werd aan anderen geweten. 'Doordat wij te weinig steun ontvingen van de grote maatschappijen en daardoor geen maatregelen tegen de knoeiers konden nemen.'<sup>45</sup>

De twee organisaties bekeken elkaar met argusogen. De 'oude petroleumventers' voelden zich uitgerangeerd, omdat het publiek alleen oog had voor 'de nieuwe oliemannen'.<sup>46</sup> In de NODO keek men neer op de venters. Reden? 'De oliehandelaar let op de kwaliteit van zijn product; de venter heeft op zijn handkar bussen staan die hij steeds bijvult met nieuwe petroleum, omdat hij over de kwaliteit niet na-

Secretaris J. Oskam en  
penningmeester A. Capelle jr.  
tijdens de ledenvergadering  
van de Bond, 1964

denkt.<sup>47</sup> Toch was een fusie onontkoombaar. Na drie mislukte pogingen werd de vierde eind 1965 met succes bekroond. De nieuwe vereniging heette NOVO, Nederlandse Vereniging van Oliehandelaren. De naam laat al zien waar het zwaartepunt lag. Voor de in de NODO verenigde handelaren in huisbrandolie veranderde er niet meer dan een letter. DES moest echter niet alleen het eigen Haagse kantoor opgeven, maar ook zijn zelfstandigheid. De andere kant was ook teleurgesteld, toen na de fusie bleek dat DES niet zoals beloofd 200 leden inbracht, maar slechts vijftig.<sup>48</sup>

### Afscheid van Van Galen Last

Intussen leed de kolenhandel aan een overdosis organisatie met vier bonden en een Federatie, waarvoor ze om beurten een jaar lang de voorzitter leverden. De Federatie voerde de CAO-onderhandelingen, richtte het bedrijfspensioenfonds voor de branche op en organiseerde de vakopleiding. In de persoon van Gijsbert van Andel uit Gorinchem leverde de Federatie de Nederlandse vertegenwoordiger in de Eurocom. Voor de vier bonden bleef niet zoveel over om te doen: hun tijdschrift en advies aan de leden over juridische vragen of stooktechnische kwesties.<sup>49</sup>



### Dutten in de middag

In 1958 werd Piet Verhage bestuurslid van de Bond. Hij nam de plaats in zijn overleden schoonvader. 'Ik was 34 jaar, jong voor dat bestuur.' De vergaderingen begonnen om 10 uur en waren tot het middaguur heel zinvol. Daarna werd er uitgebreid gedineerd met veel wijn. 's Middags zat iedereen te dutten. Ik vond het geen manier van vergaderen, maar de andere heren wilden daar eerst niet aan: 'Ach, die jonge gastjes.'

Het verenigingsleven stond dan ook op een laag pitje. Secretaris Visser van de Bond wond zich erover op in *Gemeenschappelijk Belang*. Hij vond het laakbaar dat bijna geen enkele regio elke drie maanden bijeen kwam, terwijl dat volgens de statuten wel moest. Er was zogenaamd 'niets te bespreken. Vroeger, in de Gouden Eeuw of in de saneringsjaren, toen had men nog wat over voor de goede zaak, mopperde hij en schreef over 'een stelletje slampampers!'<sup>50</sup> Visser gold als een 'man van het oude stempel, onkreukbaar en integer'.<sup>51</sup> In de ogen van Verhage, die als woordvoerder van de oliehandelaren in de Bond optrad, was het tijdperk Van Galen Last en Visser voorbij. Als kolenmannen in hart en nieren vond hij ze niet de aangewezen personen om de Bond het olietijdperk in te leiden. Daarom moesten ze vertrekken. Nu zat Visser tegen zijn pensioen aan, maar Van Galen Last kon dankzij zijn charisma blijven zo lang als hij wilde. 'Iemand moest dus de kat de bel aanbinden, maar wie? Ik! Ik was erover begonnen. Ik ben op een zaterdag naar Amersfoort gegaan om de akelige boodschap over te brengen. (...) Van Galen Last begreep het wel, maar gemakkelijk was het niet, nadat hij zijn hele leven aan de Bond en de kolenhandel had gewijd.' In 1963 kreeg hij tijdens een buitengewoon bondscongres een indrukwekkend afscheid. Zijn opvolger D. Krijtenburg uit Voorburg maakte in 1968 plaats voor Arie Roza uit Gorinchem. De laatste vormde samen met vice-voorzitter Verhage en secretaris Jan Oskam de 'trojka'. Daarover verderop meer.





1963 - 1970



# De brandstof van het verleden

In de rij voor een zakje antraciet bij kolenhandel Schriek in Amsterdam, 1963

In 1965 nam G.J. Dogger afscheid als voorzitter van de bondsafdeling Amsterdam. Om hem te eren drukte Gemeenschappelijk Belang waarvoor hij veertig jaar had geschreven, zijn eerste stukje af. Het was uit 1924.

*'O broeders van het zwarte goud.  
Ik zie 'n beeld – geen droomgezicht,  
Maar pure werkelijkheid,  
Dat als een MONSTER komen zal,  
Ons dood drukt mettertijd.  
Zijn buik is vol van kolengas.  
Die zwelt met veel gedruisch;  
Ze neemt steeds groter omvang aan:  
Het is het GASFORNUIS.'*

Dat het bondsblad juist deze nachtmerrie afdruckte, zegt het iets over de stemming die in 1965 heerste. Dogger schreef over het cokesgas dat huishoudens vooral gebruikten om te koken. Het werd geproduceerd door gasfabrieken die in veel Nederlandse plaatsen stonden. Veertig jaar later werd de kolenhandel in haar bestaan bedreigd door een ander gas: het aardgas uit Slochteren.

## Slochteren

Nadat de Nederlandse Aardolie Maatschappij (NAM) in 1959 dit enorme aardgasveld had gevonden, onderhandelden de aandeelhouders van de NAM, Esso en Shell, met de Nederlandse overheid hoe ze het gas het beste op de markt konden brengen. Esso wilde de nadruk op

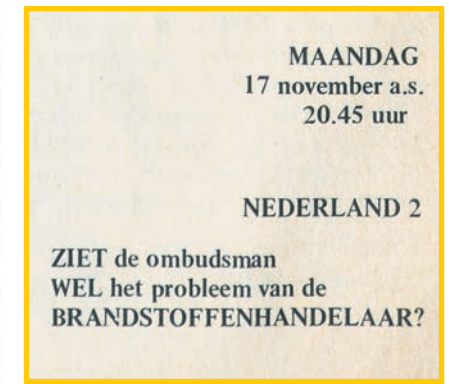
de particuliere markt leggen, omdat die meer zou opleveren dan het grootverbruik van industrie en elektriciteitscentrales, terwijl Shell omgekeerd redeneerde. Om hen te overtuigen liet Esso in Hilversum een proef doen die zo gunstig uitpakte dat Shell overstag ging. Minister J.W. de Pous van Economische Zaken sloot zich hierbij aan, omdat hij de steenkool uit de gezinnen wilden verbannen.<sup>1</sup> In zijn *Nota inzake het aardgas* uit juli 1962 koos hij dan ook onvoorwaardelijk voor aardgas als huisbrandstof. De distributie kwam in handen van de Gasunie, een bedrijf waarin Esso, Shell en de Nederlandse staat (via de Staatsmijnen) aandeelhouders werden. Gasunie legde in hoog tempo een leidingnet door het hele land aan. Het werk begon in 1964 en was vier jaar later klaar, veel eerder dan men oorspronkelijk van plan was geweest, want volgens de eerste planning zou heel Nederland pas in 1975 op het aardgasnet zijn aangesloten. Door grootscheepse reclame en een goede prijs stapte de bevolking massaal over. De publiciteitscampagnes maten de voordelen van aardgas boven steenkool breed uit: het was schoon, gemakkelijk ('de gasbuis zorgt voortdurend voor aanvoer') en goedkoop.<sup>2</sup> Een stuk goedkoper ook dan steenkool en huisbrandolie.

Tabel 7.1. Nederlands energieverbruik, 1960 – 1972 (omgerekend naar miljoenen tonnen olie) (Bron: Brandstoffenvisie juni 1973)

|           | 1960 | 1965 | 1970 | 1972 |
|-----------|------|------|------|------|
| Steenkool | 11   | 10   | 5    | 3    |
| Aardolie  | 13   | 24   | 33   | 32   |
| Aardgas   | 0    | 1    | 15   | 25   |
| Totaal    | 24   | 35   | 53   | 60   |



De tabel laat niet alleen zien dat het energieverbruik tussen 1960 en 1972 tweeënehalf keer zo groot werd, maar ook dat de verschuivingen in het gebruik van de verschillende brandstoffen indrukwekkend waren. Steenkool viel ver terug; aardolie bleef de belangrijkste brandstof, met name vanwege het autoverkeer, want de verkoop van huisbrandolie liep zware klappen op; aardgas was de *runner-up*. Dit laatste werd ook bevorderd door de opkomst van de centrale verwarming,



die vanaf 1965 standaard was in nieuwbouwflats.<sup>3</sup> Deze ontwikkeling moet gezien worden tegen de achtergrond van een periode, waarin comfort vanzelfsprekend werd. De welvaart nam snel toe. Gezinnen konden apparatuur kopen die het leven gemakkelijker maakte. In het rijtje: wasmachine, koelkast, televisie en auto paste ook de centrale verwarming, die eerst nog als een ‘ongekende luxe’ gold, maar al snel vanzelfsprekend was. De tijd was voorbij dat het hele gezin ‘s avonds om de tafel zat in de woonkamer waar de enige kachel van het huis stond. Voortaan konden kinderen op hun eigen kamer zonder hinder van de televisie hun huiswerk maken.

De ondergang van de detailhandel in steenkool moet ook gezien worden tegen de achtergrond van de instorting van de hele kolensector. In Limburg werden maar liefst acht particuliere en vier Staatsmijnen gesloten. Door buitenlandse concurrentie leden ze steeds meer verlies. Daarbij kwam dat minister van Economische Zaken Joop den Uyl in 1965 besloot om alle mijnen te sluiten, omdat hij niet meer wilde accepteren dat mensen nog langer werden blootgesteld aan de zware en hoogst ongezonde werkomstandigheden in de mijnen. De laatste mijn ging in 1974 dicht.

### Onerlijke concurrentie

Begin jaren zestig ging het nog goed met de kolenhandel. Dankzij het nieuwe type kachel, de kolenconvector, stegen de omzetten. Er was wel een probleem met de eierbrieket. ‘Deze volksbrandstof, vroeger het hoofdbestanddeel van de omzet in menig detailzaak’ verloor aan populariteit. De Bond betwijfelde of de eierbrieket de volksgunst ooit zou terugwinnen.

Als de problemen hiertoe beperkt waren gebleven, dan had de kolenhandel in haar handen kunnen knijpen, maar in feite werd ze als ge-

1 | Aanleg van een aardgas

leiding, 1965

2 | Ombudsman Marcel van

Dam trekt zich het lot van  
de kolenhandelaren aan,  
1969

heel in korte tijd hardhandig over de rand van de afgrond geduwd. In het begin werd men nog door de gebeurtenissen overvallen. Dat er een hoop op stapel stond, was duidelijk. Dat de gevolgen dramatisch zouden zijn ook, maar dat de hele branche op het punt stond te verdwijnen, ontdekte men pas, toen een deel van het land al op aardgas was aangesloten en de daar werkzame kolenhandelaren van de ene op de andere dag hun broodwinning kwijtraakten. Gouda, de 'aardgaspionier' van de Randstad, werd tussen november 1964 en maart 1965 overgezet. Eerst had het Gemeentelijk Energie Bedrijf een toonzaal ingericht vol aardgashaarden, -fornuizen en -geisers. Huis aan huis waren de inwoners voor een bezoek uitgenodigd. Het GEB ontving hen hartelijk, deelde brochures uit en legde uit hoe prettig aardgas was: gemakkelijk, schoon, goedkoop. *Gemeenschappelijk Belang* dat ook was gaan kijken, was onder de indruk, maar beklaagde de Goudse brandstofhandelaren. Opeens waren zij 'gedegrademd tot leveranciers van derderangs energie.' Ze maakten geen enkele kans vanwege de aardgasprijs, die de overheid kunstmatig laag hield. Zo kwam aardgas 'in een abnormaal gunstige concurrentiepositie'. De Bond verweet de overheid dan ook dat ze dubbelspel speelde, omdat een groot deel van de aardgasbaten in de staatskas verdween. De kolenhandel had de strijd eigenlijk al bij voorbaat verloren. 'Voor een deel van de branche nadert het einde.' Wat resteerde was 'verschraling'.<sup>5</sup> Met het jaar werd het perspectief ongunstiger. In 1966 ging men er nog van uit dat heel Nederland pas in 1975 aardgas zou hebben en de handel althans in enkele regio's de kans zou hebben om rustig over te schakelen. In 1967 bleek dat dit nog maar een jaar zou duren. Het land kende toen drie zones. In de eerste zat de handel vol angst en beven te wachten op de ramp die komen ging; in de tweede was sprake

## Kolenhok

'Het was 1963. Ik was vijf jaar en wij woonden in Vlaardingen, in een huis dat eigendom was van Unilever, waar mijn vader werkte. Het was een modern huis in een rij: plat dak, inpandige garage die bij ons tot speelkamer was verbouwd, centrale verwarming. Tot zover voor de lezer van nu niets bijzonders. Maar die verwarming (...), die liep op kolen. Er was een kolenhok, dat eens in de zoveel tijd werd bevoorraad. Het zat onder de trap naar onze zitkamer, die heel modern was ingericht met lichte stoelen en kleurige gordijnen. In dat donkere benedenhok kwamen mijn broertjes en ik nooit, maar er waren verhalen over gezinnen waar de kinderen af en toe in het kolenhok werden opgesloten.'<sup>4</sup>

van dramatische omzetverliezen en in de derde zone van 'verdergaande verwoesting'.<sup>6</sup> De achteruitgang was algemeen. In 1964 zette de kolenhandel bijna vier miljoen ton antraciet om; in 1969 minder dan twee miljoen. Cokes, in 1964 goed voor een half miljoen ton, wilde vijf jaar later bijna niemand meer hebben. Van de 4324 bedrijven (8688 werknemers) die de branche in 1964 telde, waren er vijf jaar later volgens de ene telling 2.500 met 5.200 werknemers over en volgens de andere 1.500 bedrijven. Ook de kolenbonden voelden de situatie aan den lijve. In 1968 schreef de Rotterdamse groothandel Henri van den Bergh's Kolenmaatschappij NV dat ze na tientallen jaren stopte met adverteren in *Gemeenschappelijk Belang*. Als reden werd gegeven een 'rigoureuze sanering van onze onkosten, waartoe de omstandigheden ons dwingen'. Bronco Haardenindustrie in Haarlem zegde het abonnement op 'wegens surseance van betaling'. D.J. van Dam uit Utrecht deed hetzelfde 'vanwege liquidatie van het bedrijf' en A. Verhoeven te Hendrik Ido Ambacht omdat hij 'in verband met het aardgas geen kolenhandelaar meer was'.<sup>7</sup> De NODO kreeg in 1971 zestig opzeggingen vanwege





bedrijfssluiting, sanering, fusie, te laag inkomen of het overlijden van de eigenaar.

Achter de cijfers zat veel leed verborgen. Zo was er de Amsterdamse kolenhandelaar die op zijn vijftiende in de zaak van zijn vader was gekomen, nu vijftig was, het bedrijf aan zijn zoon had willen overdoen en op een mooi pensioen met zijn 65e had gerekend. Nu was die hoop vervlogen. Bedrijf failliet, geen inkomen, toekomst weg.<sup>8</sup> In Deventer hadden in 1965 twintig kolenhandelaren een goed bestaan gehad, vier jaar later waren er nog maar acht over die bovendien maar net hun hoofd boven water hielden. 'Voor veel oudere mensen kwam de klap hard aan. Zij zagen een met stug werken opgebouwd bedrijf wegsmelten. Zij zagen dat hun materiaal praktisch waardeloos werd. Want wie geeft er nog wat voor een oude kolenauto?'<sup>9</sup>

### Niet als lammeren

Niet alle kolenhandelaren lieten zich als lammeren naar de slachtbank brengen. Enkele duizenden begonnen een witte pomp of zochten het in een andere richting. Een Haags bedrijf begon een wasstraat, Camping De Eng in Wageningen kwam voort uit de brandstoffenhandel van de familie Westland, terwijl de Verenigde Brandstoffenhandel Alkmaar haarden ging verkopen. De familie Visser in Rijswijk opende een speelgoedwinkel, Harrie Weitner uit Amsterdam een café en de firma Bijl een 'doe-het-zelfsupermarkt' op het Waterlooplein. In veel gevallen pakte de overstap goed uit, omdat de economie sterk groeide. Steden breidden zich uit, overal werden er winkelcentra gebouwd, mensen gingen vaker uit, mannen hadden meer tijd om te klussen, gezinnen ontdekten de camping.



1 | Ingevroren schepen in de strenge winter van 1963, het laatste echt goede kolenjaar  
2 | en 3 | Dankzij de bloeiende economie slagen veel ko-

lenhandelaren erin een nieuw bestaan op te bouwen, zoals een bowlingbaan (Purmerend) en een bloemenwinkel (Soest)

Maar toch bleef het meestal een gedwongen keuze. De Amsterdamse kolenhandelaar Jan van Velsen had lang gedubd. Zou hij een wasserette, een autoverhuurbedrijf of een taxionderneming beginnen?

Uiteindelijk kocht hij bardancing Latorba aan de Amsterdamseweg in Amstelveen. Maar of hij er nu blij mee was? Nee, hij miste de buitenlucht. Hij zou zo weer als kolenboer aan de slag gaan.<sup>10</sup>

Geheel in overeenstemming met de tijdgeest werd er ook collectief actie gevoerd. Een jaar voordat het aardgasnet Noord-Holland bereikte, riepen kolenhandelaren een provinciale gascommissie in het leven, die met 'affiches, showcards en folders' probeerde de bevolking van 'het onvervangbare van kolen' te overtuigen. Ze spraken hun klanten persoonlijke aan, want van de Stichting Vaste Brandstoffen hadden ze geleerd dat direct contact wonderen kon doen.<sup>11</sup>

De SVB zelf ontwikkelde zich van een reclamebureau tot 'deelnemer in de strijd'.<sup>12</sup> Dit gebeurde vanuit een helder concept. Omdat de argumenten voor aardgas (goedkoop, gemakkelijk en schoon) moeilijk te weerleggen waren, stelde de SVB vanaf 1965 in zijn campagnes de emoties centraal. Dat gebeurde bijvoorbeeld met de nieuwe slogan 'Leefwarmte', die overigens het bekende motto 'Gezellige mensen stoken kolen' niet verving, maar aanvulde. Ook werden bekende Nederlanders, zoals Mies Bouwman en zwemkampioene Ada Kok ingeschakeld. De SVB gebruikte een steeds breder arsenaal aan middelen: tv-reclame, luciferdoosjes ('kolen kunt U niet missen'), dagblad-advertenties ('wat vinden jongetjes zo fijn van een kolenvuur?') en raambiljetten.

De reclameacties leverden stof voor discussie binnen de organisaties. De een vond het jammer dat de SVB 'zich niet meteen bij de komst van het aardgas had omgevormd tot een strijdorganisatie. Misschien hadden we dan meer kunnen bedingen.' Een ander dacht juist dat de

handel meer tijd had gehad om zich aan te passen, omdat veel gezinnen, dankzij de intensieve reclame, later op aardgas waren overstapt.<sup>13</sup> Vermoedelijk heeft het allemaal niet veel uitgemaakt: de overmacht van het aardgas was zo groot dat er geen kruid tegen gewassen was. Dat merkte de Federatie van Kolenhandelaren ook, toen zij contact met de rijksoverheid opnam.



3

### Een schrale regeling

Nadat de Federatie al in 1962 minister van Economische Zaken De Pous had benaderd, stuurde ze diens opvolger Jelle Zijlstra in 1964 een bezorgde brief. Ze schreef dat de kolenhandel in het nauw zat in de noordelijke provincies, waar al aardgas werd geleverd. Zijlstra antwoordde sussend. 'U heeft al tien jaar te maken met de concurrentie van aardolie en dat gaat toch ook goed?' Hij verwachtte dat het aardgasnetwerk 'wegens technische moeilijkheden' zich maar langzaam zou uitbreiden. Bovendien rekende hij erop dat aardgas alleen in de keuken, niet voor verwarming zou worden gebruikt.<sup>14</sup> De minister moet hebben geweten dat dit laatste niet waar was, maar de Federatie deelde zijn optimisme hoe dan ook niet. Daarvoor waren de signalen te zorgwekkend. Omzetten daalden met tientallen procenten. In 1965 kwam de Tweede Kamer in beweging. Dé kolenman in het parlement Jos. Maenen uit Heerlen (KVP) wilde dat de overheid de handel die ze zelf brodeloos maakte, zou compenseren. A.P. Oele (PvdA) verlangde zowel overheidssteun voor oudere handelaren, die niet meer konden omschakelen, als een regeling die jongeren moest helpen een nieuw bedrijf te beginnen.<sup>15</sup> De twee kamerleden dachten specifiek aan de net ingestelde regeling Ontwikkeling en Sanering Midden- en Kleinbedrijf (OSM-regeling). Die hield in dat een kolenhandelaar die vrijwillig stopte en nog geen 55 jaar was, twee- tot vijfduizend gulden ineens kreeg. Was hij boven de 55, dan mocht hij tot zijn 65e rekenen op een uitkering van 300 tot 500 gulden per maand; een gepensioneerde kreeg f114 bovenop de AOW. De reacties wisselden. W. de Graaff, secretaris van de Christelijke Bond, zei voor de NCRV-radio dat de regeling niet onbevredigend was. St. Theobald en de Bond vonden de bedragen 'nogal schraal', maar ook beter dan niets.<sup>16</sup>

Deze twee organisaties hadden in februari 1966 de Stichting Vodovo (Voorlichting, Documentatie en Vorming) opgericht en onder leiding van hun twee directeuren J. Oskam (Bond) en C.H. Pols (St. Theobald) gesteld. Vodovo dat in eerste instantie was bedoeld om 'voorlichting, advies en steun' te geven, ging de sanering van de branche begeleiden. Medewerkers van beide bonden traden op als bedrijfsconsulent: ze verzamelden gegevens en stelden dossiers samen. Uiteindelijk hebben zij 637 handelaren met de OSM-regeling geholpen.<sup>17</sup>

### Een nieuw Verbond

In mei 1969 schreef de redactie van *Brandstofbelangen*, het nieuwe blad van de handel in vaste brandstoffen, over de 'onbegrijpelijke zelfbeheersing' van de branche. De kolenhandelaren kwamen niet in actie, hoewel er nog geen voorjaarsprijzen waren en ze nog geen reclame voor de volgende winter konden gaan maken. Deze opmerking laat zien hoe diep de kloof tussen organisaties en achterban was, want feitelijk was voor veel kolenhandelaren het probleem niet zozeer die nieuwe campagne als wel de angst of hun bedrijf in het volgende jaar nog zou bestaan.

Voor zover ze nog bestond, was de handel boos. Men voelde zich belazerd. De Nederlandse staat had hen eerst vakkundig weggeconcurrereerd en verdiende nu kapitalen aan het aardgas. Voor de herstructurering van de Limburgse mijnstreek waren honderden miljoenen uitgetrokken, terwijl de kolenhandel afgescheept werd met een fooi: de OSM-regeling die alleen 'enige tegemoetkoming voor de alleroudsten onder ons' gaf. Men eiste een 'redelijke schadeloosstelling'.<sup>18</sup> De boosheid richtte zich ook op de kolenbonden zelf. Een briefschrijver noemde hen 'ingeslaperen'. Strijdbaarheid ontbrak. 'Geen gevechtsofficier die het opperbevel nam; alleen administratieofficiëren die aan





het bakkeleien waren. (...) Terwijl de aardgasleidingen kris kras door het land werden gelegd, slaagden de organisaties er na 7 jaar in hun blad te fuseren en daarna zichzelf.<sup>19</sup> De vier besturen hadden na jarenlange verkenningen bijna anderhalf jaar over een fusie onderhandeld. Dat zagen ze achteraf zelf ook als een grote fout, vooral omdat ze daardoor nauwelijks tijd hadden om aandacht te schenken aan de precaire positie van de branche.

In het voorjaar van 1969 besloten de ledenvergaderingen de bonden op te heffen en de Federatie te liquideren. Op 1 oktober van dat jaar werd het Nederlands Verbond van Handelaren in Kolen en Aardolieproducten (het Verbond) opgericht. Roza werd voorzitter. De organisatie kreeg twee secties: steenkool en aardolie. Binnen de laatste werd de vakafdeling Benzine ingesteld.

### **Brullend en donderend**

De oprichting van het Verbond verliep met hindernissen, omdat er 'paniek' was ontstaan bij handelaren van onder de 55 jaar die niet van de OSM-regeling konden profiteren. In augustus 1969 organiseerde een groep 'verontrusten' een protestvergadering die zich haast even hard tegen het bestuur als tegen de overheid richtte. Toch was het bestuur blij met de actie, omdat ze hielp de druk op de overheid te vergroten.<sup>20</sup> Op Economische Zaken legde Roza uit dat 'een oppositie-groep' het waarschijnlijk onmogelijk zou maken om het Verbond 'op reguliere wijze' op te richten. Hierop antwoordde directeur-generaal Midden- en Kleinbedrijf Reimer dat hij niets kon doen, omdat de begroting van 1970 in graniet was gebeiteld. Roza stelde een nieuwe regeling voor. Alle handelaren die hun bedrijf staakten, zouden een

## De laatste kolenboer

Een van de laatste kolenboeren van Nederland was Henk Polinder uit Nunspeet, 59 jaar oud in 1993, het jaar dat *Brandstoffenvisie* hem portretteerde. Toen hij op zijn zestigste begon (het was toen 1950), telde Nunspeet zes kolenhandelaren, die allemaal een goed-belegde boterham verdienden. De onderlinge verstandhouding was goed, behalve wanneer de mannen direct met elkaar te maken hadden: bij het lossen van de spoorwagens op station Nunspeet. Dan stonden ze te dringen voor de beste plek en viel er wel eens een onvertogen woord.

Destijds had Polinder honderden klanten gehad die hij met paard en wagen of de transportfiets bezocht. Soms fietste hij met twee zakken steenkool (150 kg) naar Elburg. Op hoogtijdagen bezorgde hij zo 1.500 kilo per dag. Het was goede handel die nog beter liep, nadat hij zijn rijbewijs had gehaald.

Net als dertig jaar eerder had Polinder in 1993 een voorraadje Duitse kolen naast zijn huis liggen. Hij verkocht vooral antraciet (1963: f10 per mud; 1993: f63,50). Hij had zes klanten. Allemaal gepensioneerden.

uitkering ontvangen van 25 gulden per ton omzet in het laatste goede kolenjaar, 1963-'64. Met deze ferme opstelling hoopte het bestuur de honderden verontrusten de wind uit de zeilen te nemen. Dat lukte ook, want een op 22 september geplande actievergadering, werd afgeblazen.

De radicale voorman van de verontrusten heette Arie Kromhout. Hij was sinds 1946 eigenaar van het familiebedrijf in Hoofddorp, handelde in kolen, had sinds 1966 een witte pomp en ook nog een bar, waar hij koffie verkocht. Toen hij de prijs van een kopje koffie met vijf cent had verhoogd, kreeg hij een controleur over de vloer die dit

1



1 | Kolenhandelaren demonstreren op de Hofvijver in Den Haag, december 1969

2 | De protestvergadering in het Congressentrum in Den Haag, 10 december 1969

strijdig met de prijzenbeschikking achtte. Kromhout werd veroordeeld tot 250 gulden boete of vijf dagen gevangenisstraf. Hij koos voor het laatste, uit protest tegen het feit dat vijfduizend kolenhandelaren gedwongen werden om een beroep op de bijstand te doen en hijzelf door het aardgas tweederde van zijn omzet had verloren.<sup>21</sup>

De radicalen, die vooral onder de witte pomphouders te vinden waren, kalmeerden, toen twee van hen, Kromhout zelf en A.J. Tielen uit Utrecht, in het bestuur werden opgenomen. Tijdens de oprichtingsvergadering dienden zij namens 711 verontrusten een motie in, waarin het bestuur werd gevraagd zich in te zetten op de volgende punten: een uitkoopsom, gerelateerd aan de omzet van 1963-'64; dat men na uitkoop in een andere branche zelfstandig ondernemer kon blijven; geen discriminatie tussen handelaren van onder en boven 55 jaar.<sup>22</sup> De oprichtingsvergadering van het Verbond verliep theatraal. 'Brullend en donderend vergeleek A. de Koning uit Tilburg zich met Luther, toen deze destijds zijn stellingen bekend maakte.' Ook anderen schuwden grote woorden niet: 'De brandstoffenhandel van ons land heeft stelling genomen in zijn nood ... Een schreeuw om rechtvaardige behandeling ... Het is dik over twaalf uur. Het is alles duisternis rondom ons ... collega's, die de grond onder de voeten wordt weggeblazen door de aardgasstorm.'<sup>23</sup>

## Eindspel

Gewapend met de motie van de verontrusten stapte het bestuur naar staatssecretaris L.J.M. van Son van Economische Zaken. Omdat hij niet verder wilde gaan dan een uitkering van 2.000 gulden ineens, werd hij flink onder druk gezet. Eerst dienden de PvdA-kamerleden Ad Oele en A.J. (Arie) Lems een motie in, waarin ze de staatssecretaris vroegen om concrete hulp bij de sanering en omschakeling van de





branche, in het bijzonder ten behoeve van de jonge ondernemers. Op 3 december 1969 nam de Tweede Kamer de motie aan. Kolenhandelaren verhoogden de druk via de media. Op 17 november kreeg J. Zeilstra uit Leiden de kans zijn verhaal doen in het VARA-programma *De Ombudsman*. Na afloop vroeg programmamaker Marcel van Dam of andere brandstoffenhandelaren zijn probleem herkenden en ontving daarop honderden brieven. Bovendien reden vlak voor de volgende uitzending tientallen vrachtwagens naar de VARA-studio in Hilversum. 'Op het bordes kreeg Van Dam van een delegatie antwoord op zijn vragen en een karaf sherry.'<sup>24</sup>

Nog meer publiciteit leverde een protestvergadering op die het Verbond op 10 december in het Haagse Congressentrum organiseerde. Het was de bedoeling geweest dat kolenwagens naar het Binnenhof zouden rijden, maar dat ging niet door, nadat duidelijk was geworden dat er niet 50 tot 75 wagens, zoals de bedoeling was, maar wel duizend uit het hele land naar het regeringscentrum onderweg waren. Ze verzamelden zich bij het Congressentrum. 'Daar brulde de kolenboer nog een keer. We kwamen niet om een aalmoes, maar om recht op te eisen van de overheid die de grootste concurrent is. ... Wij hebben ons in koude winters ingezet voor het Nederlandse volk en nu laat





Geparkeerde kolenwagens  
van actievoerders, 10 december  
1969







- 1 | Vol spanning over de afloop van de acties, 1969
- 2 | G. Jongenelen, vice-voorzitter van het Verbond, overhandigt staatssecretaris L. van Son (*rechts*)

een petionnement van de protesterende kolenhandelaren, 10 december 1969

1

**Geachte Kollega,**

Het gaat erom spannen! De onderhandelingen met de overheid over Uw zaak, Uw toekomst worden almaar gerekt en dat zijn wij beu. Wij willen daden zien en daarom roepen wij U op:

**woensdag 10 december a.s.  
naar Den Haag te komen.**

---

**ZORG OM 1 UUR AANWEZIG TE ZIJN BIJ: HET CONGRESCEENTRUM aan het CHURCHILL-PLEIN, DEN HAAG**

---

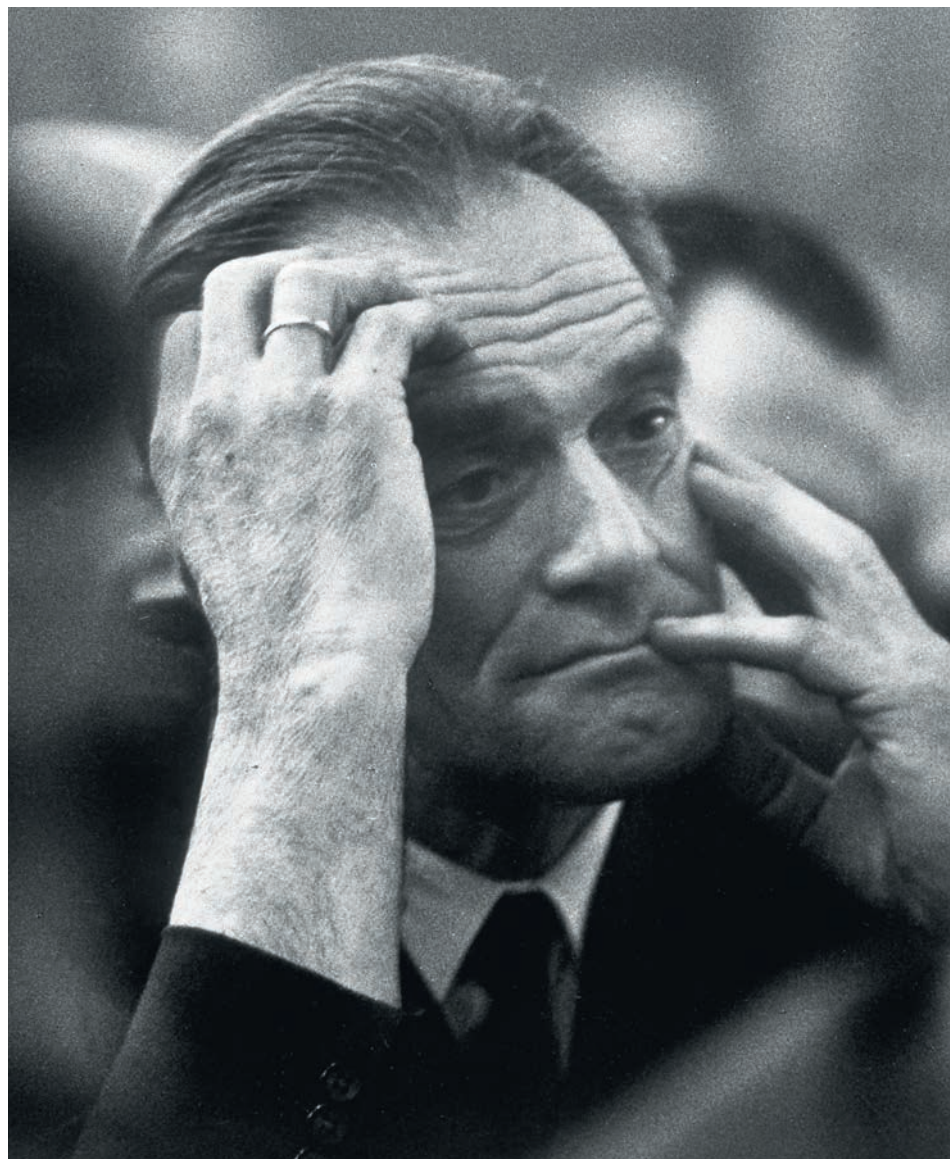
Vele collega's hebben reeds hun medewerking toegezegd. Zij komen met hun vrachtauto's met spandoeken, borden, plakkaats; kortom met alles wat aandacht trekt. Bijgesloten een lijst van verzamelpunten op de Rijkswegen naar de Residentie. In Den Haag worden de eerste auto's reeds om half elf verwacht! Verder kunt U nog telefonisch in contact treden op de afgesproken tijd, a.s. dinsdag 9 december. Kom met Uw Kollega's.  
Wij rekenen op Uw medewerking!

VERONTRUSTE BRANDSTOFFENHANDELAREN

|  |               |  |  |
|--|---------------|--|--|
| <b>VOOR INFORMATIES BELLEN:</b>                  |               | <b>SAMENKOMST op de RIJKSWEGEN naar DEN HAAG op woensdag 10 december</b> |  |
| Dinsdag 9 december tussen 9 en 12 uur 's morgens |               | <b>LEIDEN</b>  | Groenordhal - Veemarkt. 9 uur  |
| ARIE KROMHOUT                                    | 02968 — 2944  | <b>AMSTERDAM</b>   | Parkoerterrein Nieuwe RAI. 9 uur                                     |
| ALBERT DE KONING                                 | 04250 — 21644 | <b>BODEGRAVEN</b>  | Parkoerterrein Albert's Corner langs Rijksweg Utrecht-Den Haag 9 uur |
| JAN LEEN   | 02503 — 6352  | <b>ROTTERDAM</b>   | Parkoerterrein Stadion Feijenoord 9 uur                              |
| HENK PATERNOTTE                                  | 070 — 331261  | <b>DEN BOSCH</b>   | Parkoerterrein „De Lucht“ langs Rijksweg Den Bosch-Utrecht 8.00 uur  |
| AD TIELEN  | 030 — 931444  | <b>UTRECHT</b>   | Parkoerterrein Jaarbeurs, Weg der Ver. Naties 8.30 uur               |

**ZIJ STAAN DAN VOOR U PARAAT!**

**ZORG IN IEDER GEVAL, WANNEER U IEDERE AANSLUITING MIST OM 1 UUR AAN  
HET CONGRESCEENTRUM IN DEN HAAG  
AANWEZIG TE ZIJN  
OP 10 DECEMBER 1969**



men onszelf in de kou staan. ... Het droomkasteel dat wij met bloed, zweet en tranen - ook van onze vrouwen - hielpen opbouwen is een spookhuis geworden.<sup>25</sup> Halverwege de bijeenkomst brachten voorzitter Roza en zijn vier vice-voorzitters D. Krijtenburg (Bond), G.H. Jongenelen (St. Theobald), J.A. Groenendaal (VGBA) en A. Vennema (Christelijke Bond) een bezoek aan de staatssecretaris,

die hen 'bijzonder hartelijk' ontving.<sup>26</sup>

Later vertelde Jan Oskam dat het Verbond bewust had gekozen voor 10 december als actiedag, omdat vlak daarna het kerststreces begon en de politiek tijd voor reflectie had. 'Eind januari 1970 kwam Economische Zaken eindelijk met een aanvaardbaar voorstel: een uitkering die in hoogte varieerde tussen f18.500 en f50.000. Van de bedrijfs-





2

## Versnippering

Omstreeks 1970 bestond er een reeks organisaties van vrije pomphouders, zoals de Stichting Goedkoop Rijden, de Consumentenbond Automobilisten, Witte Raaf, Space, SKG en PLOT. Bij de laatste waren enkele tientallen tankstations in de regio Helmond – Venray aangesloten. Zij wilden de vrije benzine een betere naam geven. Ook de andere clubs hadden veel minder bereik dan het Verbond dat zich als ‘dak boven het hoofd van de vrije benzine’ zag.<sup>28</sup>

beëindigingsregeling die vier jaar duurde, heeft de helft van de 1500 kolenhandelaren die in 1969 nog actief waren, gebruik gemaakt. Oskam en Pols hebben in het hele land namens de Stichting Vodovo voorlichtingsbijeenkomsten gehouden. Ze rapporteerden dat de emoties daar soms zo opliepen dat ze bijna de zaal werden uitgegooid.<sup>27</sup>

### Witte pompen

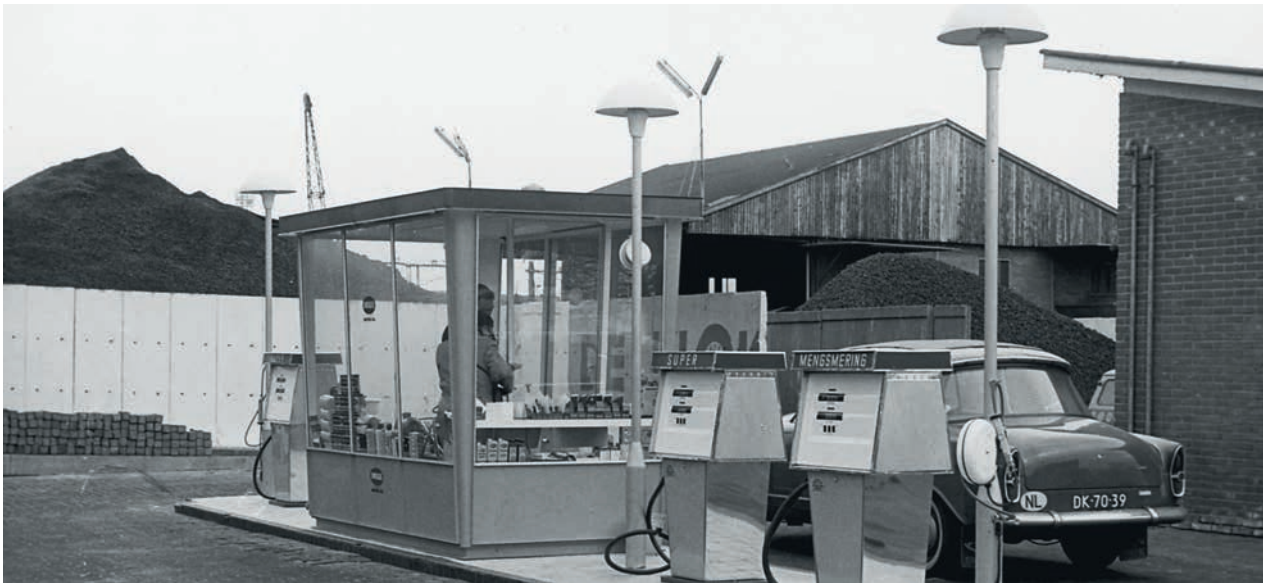
In dit verhaal over de ondergang van de kolenhandel resteert nog één aspect: de witte of vrije pompen, waarin zo'n vijftienhonderd bedrijven een nieuwe toekomst vonden. Een voorbeeld waren de gebroeders Braber in Den Haag. Van kolen waren ze eerst overgestapt op petroleum. Op een zeker moment zaten vijf man aan de telefoon bestellingen op te nemen en reden er tien bestelauto's met bussen petroleum door de stad. Dat duurde, totdat het aardgas hen de nek omdeed. De ene broer opende nu een zaak in kampeerartikelen, de andere begon een benzinepomp.<sup>29</sup> Duur was dat niet, aangezien 'de investering van een pomp, een tank en de aanlegkosten evenveel kostte als een halve trailer kolen.'<sup>30</sup>

Deze broer Braber werd witte pomphouder, een zelfstandig ondernemer met een benzinstation. De meeste wittepomphouders waren eerst kolenhandelaar geweest. Met een tankstation bleven ze binnen

de brandstoffenhandel. En dat op een heel gunstig moment, want het autoverkeer breidde zich spectaculair uit. Sinds 1956 (honderdduizend personenauto's) was het Nederlandse wagenpark 25 keer zo groot geworden (1970: 2,5 miljoen). Ook daarna ging de groei in een hoog tempo door: 4,5 miljoen in 1980; 5,5 miljoen in 1990.<sup>31</sup>

De overstap slaagde dan ook vaak. De reserves die veel kolenhandelaren hadden opgebouwd dankzij een mooi succes uit een ver verleden, vormden een steuntje in de rug. De Federatie had namelijk in 1953 gedaan gekregen dat Economische Zaken ermee akkoord ging dat kolenhandelaren dertien mud kolen (949 kilo) gelijk mochten stellen met een ton (duizend kilo). De resterende 51 kilo konden ze bestemmen als bedrijfsreserve. Volgens Oskam konden veel witte pomphouders met dit geld eerst een tankstation openen en vervolgens de concurrentie met de oliemaatschappijen aangaan.<sup>32</sup>

'Witte pomp' was de geuzennaam waarmee de eigenaren aangaven dat ze zelfstandig waren en zich niet door de majors op hun kop lieten zitten. Op hun beurt hadden die het niet erg begrepen op de witte pompen. Ze vonden het vervelende concurrenten. Ze paktten de pompen aan door twijfel te zaaien over de kwaliteit van hun benzine. Omdat de herkomst niet duidelijk was, kon die immers best inferieur zijn. Ook Arie Roza vond dit een zwak punt: hij had het over 'besmette



witte pompen'.<sup>33</sup> Jaren later legde Oskam uit dat er best avonturiers onder de witte pomphouders hadden gezeten en dat er ook wel eens een auto was blijven stilstaan, nadat die bij een van hen had getankt, maar door de bank genomen vond hij het verwijt oneerlijk. Witte benzine kwam namelijk grotendeels van dezelfde raffinaderijen als de merkbenzine. Oskam zei later dat de oliemaatschappijen maar wat blij met de witte pompen geweest, omdat ze zo de overproductie van hun raffinaderijen konden afzetten.<sup>34</sup>

De witte pomphouders negeerden de kritiek niet. Ze vervingen het woord 'wit' dat steeds meer met anarchistisch werd geassocieerd, door 'vrij' dat meer het ondernemerschap benadrukte.<sup>35</sup> Om de kwaliteit van de vrije benzine te beoordelen werd in 1969 de Stichting Voorlichting en Controle Vloeibare Brandstoffen (VCB) opgericht, die nauwe banden met het Verbond had. Niet alleen de keuringen van de VCB hielpen de vrije pomphouders om hun imago te verbeteren. Dat gebeurde ook door de vakcursussen die de stichting Vodovo verzorgde. Onder het motto 'juist de vrije markt dient iets meer te doen', kwam daar niet alleen het management van een tankstation aan bod, maar ook autotechniek en autoservice.<sup>36</sup>

Hoeveel vrije pompen Nederland heeft geteld, is onbekend. Een adreslijst uit 1968 bevatte 81 namen.<sup>37</sup> Maar dit moet het topje van de ijsberg zijn geweest; in de jaren zeventig was namelijk sprake van een



marktaandeel van twaalf tot zeventien procent, waarmee de gezamenlijke vrije pompen op de tweede plaats kwamen, ver na Shell (dertig procent), maar ruim voor de nummer drie Esso (tien procent). Hoewel ze niet op de toplocaties langs de snelwegen zaten (die waren gereserveerd voor de *majors*), maakten ze hun tankstations wel rendabel, ook al lagen die op de minder gunstige plekken binnen de bebouwde kom en langs de secundaire wegen in het buitengebied. Dát was pas ondernemerschap, vond *Brandstoffenvisie*.

Enkele witte pompen

1 | verraad haar afkomst door dat ze voor een kolendepot staat

2 | staat op een oud kolen-terrein bij de spoorlijn

3 | witte pomp 'De Fakkel' aan

de Lanslaan in Utrecht  
(collectie Nijol)



3

Hier zat ook de pijn voor de *majors*. Om een plek op deze markt te overerven gingen de vrije pompen goedkoper leveren dan Shell, Caltex of Total. Ze konden zich dit permitteren, omdat ze veel minder overhead hadden, op de goedkopere locaties zaten en omdat velen van hen dankzij de dertien-mud-in-een-tonregeling over een stevige buffer beschikten. Om zich de nieuwe concurrenten van het lijf te houden voelden de oliemaatschappijen zich rond Kerstmis 1966 voor het eerst gedwongen de benzineprijs drastisch te verlagen.<sup>38</sup> In deze strijd had-

den de vrije pomphouders een belangrijke bondgenoot in de Nederlandse burger. De automobilist was blij met de lage prijzen (niet voor niets publiceerde de *Consumentengids* al in juni 1966 een lijst van witte pompen), maar ook voelde hij veel sympathie voor de underdog, voor de vrije jongen die net als radio Veronica en de R.E.M. tegen het establishment streed. De strijd was zoals later duidelijk werd, nog lang niet gestreden.



# 1965 - 1980



Bij dit tankstation van de Haarlemse firma Spaarnestad is in 1970 geen sprake van zelfbediening, maar wordt de klant door de pompbediende geholpen

In het tweede deel van dit boek betreden we een andere wereld. Hoewel de kolenhandel ook wel internationale raakvlakken had, is de oliehandel een bij uitstek mondiale bedrijfstak, waarin *multinationals*, landen rond de Perzische Golf, staatsoliemaatschappijen en zelfs dictators aan de andere kant van de wereld de hoofdrol spelen. Het cruciale moment in dit verhaal valt al vroeg. Het is de oliecrisis van 1973. Omdat de tijd van goedkope olie voorbij was, kwam er ook een einde aan een langdurige periode van hoge economische groei in West-Europa. De oliecrisis was dan ook een van de belangrijkste keerpunten in de wereldgeschiedenis van de afgelopen halve eeuw. Bovendien was dit niet de laatste crisis. De ene keer brak er in het Midden-Oosten een oorlog uit, met piekende olieprijsen en een diepe recessie als resultaat; de andere keer stortten de prijzen in.

In deze roerige wereld probeerden de belangenorganisaties van oliehandelaren hun achterban te manoeuvreren langs klippen die marge, accijns, kwaliteit of milieu heetten. De oliemaatschappijen waren nu eens hun vriend, dan weer hun vijand; de rijksoverheid legde op economisch, fiscaal en milieugebied steeds dwingender regels op.

## Optimisme

In 1963 was NOVO-secretaris Reinhardt erg positief over de toekomst van de huisbrandolie. Ook in 1967 zong hij het hoogste lied, want elk jaar namen de verkopen toe (zie tabel 8.1). In dit jaar was de afzet van petroleum twee, die van huisbrandolie zelfs drie keer zo hoog als in 1960. De lange termijn zag er even gunstig uit. Olie was goedkoop en hoewel aardgas nog goedkoper was en elk jaar in prijs daalde (zie tabel 8.2), zou er ruimte voor oliestook blijven. Reinhardt ging af op de verwachting van de Gasunie dat verwachtte dat in 1975 driekwart van de woningen aardgas zou hebben en dat daarvan weer driekwart ook met

gas zou worden verwarmd. Het restant zou bijna in zijn geheel aan de huisbrandolie toevallen, omdat de kolenkachels – in 1965 tachtig procent van het totaal – dan uit het assortiment zouden zijn verdwenen.<sup>1</sup>

Tabel 8.1. Groei afzet van huisbrandolie en petroleum (in miljoenen tonnen) Nederland 1960-1969 (Bron: Nota Verbond over de toekomst van het energieverbruik 1971)

|      | HBO-I | HBO-II | Petroleum | Totaal |
|------|-------|--------|-----------|--------|
| 1960 | 0,7   | 0,2    | 0,5       | 1,4    |
| 1964 | 1,5   | 0,7    | 0,8       | 3,0    |
| 1967 | 2,3   | 0,6    | 1,0       | 3,9    |
| 1969 | 3,1   | 0,7    | 1,2       | 5,0    |

Toch waren er wel enkele wolkjes aan de hemel. De verkoop van oliehaarden, die brandden op de relatief lichte huisbrandolie I, liep snel terug. In 1964 waren er tachtigduizend afgezet, in 1966 nog maar de helft hiervan. En de toekomst zag er niet goed uit.<sup>2</sup> Hier voelde men de concurrentie van de gashaard wel degelijk. Hoewel de oliehandelaren hun schouders konden ophalen over deze dalende trend, omdat er voorlopig alleen maar sprake was van een afzwakkende omzetgroei, was ze wel een veeg teken.

Gelukkig voor de oliehandelaren zag de toestand op de markt voor centrale verwarming er een stuk gunstiger uit. Steeds meer nieuwbouwwoningen werden met centrale verwarming uitgerust. In 1966 was het nog de helft, in 1970 was cv al standaard geworden. Hoewel die nieuwe centrale verwarminginstallaties grotendeels op aardgas brandden, bleef oliestook in zwang voor grote objecten als flats en



## BIM: een kenmerkende ontwikkeling

Vier kolenhandelaren uit Assen richtten het bedrijf BIM op om samen petroleum en huisbrandolie te verkopen. Dat duurde maar kort, want zodra het aardgas de huisbrandsector overnam, ging BIM diesel voor de landbouw verkopen. Na de oliecrisis van 1973 vond de volgende koerswijziging plaats: nu werd diesel vervangen door benzine en smeermiddelen. In 1975 opende BIM zijn eerste benzinestation in het Gelderse Laag Keppel. Het was het eerste van de zestig die BIM in het oosten van het land ging exploiteren. BIM stond zich voor op zijn onafhankelijkheid, had voor zijn klanten een eigen tankpasje en een eigen cadeausysteem. En het bedrijf kocht geen druppel benzine van grote oliemaatschappijen.<sup>4</sup>

Inmiddels is BIM overgenomen door TINQ, een onderdeel van Gulf. Dat neemt niet weg dat er in de oostelijke provincies nog steeds tankstations zijn die de naam BIM dragen.



appartementencomplexen, en overigens ook voor openbare gebouwen als ziekenhuizen.

Tabel 8.2. Prijzen huisbrandstoffen voor particulieren (in centen per liter/m) 1961 – 1970 (Bronnen: kolom 1: Nota Verbond over de toekomst van het energieverbruik 1971; kolom 2 en 3: CBS 1995, hoofdstuk 9, kolommen 64 en 68)

|      | Huisbrandolie | Petroleum | Aardgas |
|------|---------------|-----------|---------|
| 1961 | 13,1          | 19,3      | 36,9    |
| 1964 | 12,3          | 19,7      | 23,9    |
| 1967 | 13,3          | 20,4      | 16,6    |
| 1970 | 12,4          | 21,3      | 12,5    |

Die populariteit was begrijpelijk, gezien de prijs. Terwijl de consumentenprijzen in de jaren zestig met meer dan de helft stegen, bleef de prijs van olieproducten opvallend stabiel, zoals tabel 8.2. laat zien.<sup>3</sup> In feite werden ze dus goedkoper. Het probleem was echter dat aardgas nog veel goedkoper werd.

### Ongelijke kansen

De Nederlandse regering hield de prijs van aardgas bewust laag om de introductie te vergemakkelijken. In 1961 kostte een kubieke meter aardgas 36 cent, in 1970 nog maar 12,5 cent. Ook het fiscale beleid pakte voor huisbrandolie veel ongunstiger uit dan voor aardgas. De in 1962 ingevoerde accijns op minerale oliën verdubbelde in 1966: van f2,20 naar f4,40 per hectoliter. Aardgas was daarentegen accijnsvrij.<sup>5</sup> Omdat de toch al scheve concurrentieverhouding tussen de twee



Een modern interieur heeft  
geen kolenkachel, maar een  
oliehaard 1965

brandstoffen zo nog schever werd, protesteerde de NOVO. In een gesprek wezen ambtenaren van Financiën het bestuur erop dat alleen kantoren en bedrijven de olieaccijns hoefden af te dragen. Particulieren niet, omdat brandstof tot de eerste levensbehoeften hoorde. 'Daar hebben jullie kleine ondernemertjes toch geen last van', was de suggestie. De NOVO nam hier geen genoegen mee, bleef luidkeels protesteren en legde haar standpunt uit in een brief aan alle kamerleden. Deze lobbyactie had geen succes, want de Tweede Kamer stemde voor de accijnsverhoging. Wel zegde minister J. Zijlstra van Financiën een onderzoek toe naar 'de fiscale politiek in de energiesector'.<sup>6</sup> Tegen ieders verwachting bleek hieruit dat meer dan tweederde van de huisbrandolie die NOVO-leden verkochten, naar kantoren, fabrieken en instellingen ging.<sup>7</sup> Als de NOVO nu gehoopt had, dat deze uitkomst snel een einde zou maken aan de 'fiscale discriminatie', kwam ze bedrogen uit. Het duurde jaren, voordat de regering een standpunt innam. In juni 1969 publiceerde staatssecretaris Grapperhaus van Financiën de *Nota inzake belastingheffing van energie*, waarin hij de NOVO gelijk gaf: er was wel degelijk sprake van 'ongelijkheid in de concurrentieverhouding met aardgas'. Grapperhaus was echter niet van plan dit inzicht om te zetten in daden, omdat de schatkist de accijns (f85 miljoen) niet kon missen. De Tweede Kamer sputterde zwakjes, maar er veranderde niets. De positie van de huisbrandolie werd ook ondermijnd door de internationale situatie. In juni 1967 brak de Zesdaagse Oorlog uit, waarin Israël zijn buurlanden versloeg. Door de onzekere politieke toestand schoten de olieprijsen omhoog. De prijs van Nederlandse huisbrandolie steeg met dertig procent: van tien cent naar dertien cent per liter.<sup>8</sup> Omdat aardgas niet duurder werd, betekende dit een verdere aantasting van de concurrentiekracht van huisbrandolie. Zou Financiën

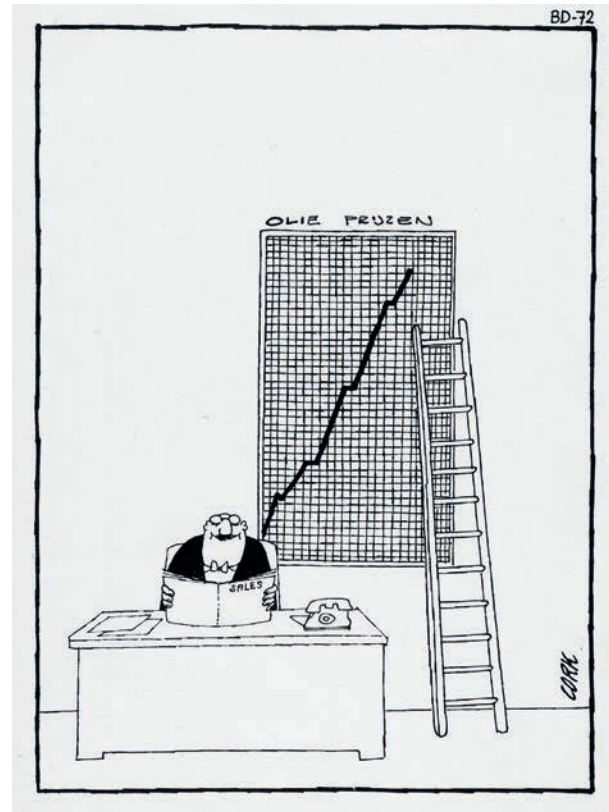
## Rode dieselfraude

In 1974 steeg de dieselaccijns voor het wegverkeer fors, terwijl ze werd afgeschaft voor andere transportmiddelen, zoals vorkheftrucks, wegenbouwmachines, tractoren en bulldozers, maar ook voor binnenvaartschepen en dieseltreinen.<sup>10</sup> Zij tankten accijnsvrije rode (rood gekleurde) diesel, terwijl vrachtauto's op de weg op blanke diesel reden.

Omdat deze twee soorten diesel afgezien van de kleur identiek waren, gingen handige handelaren goedkope rode diesel verkopen als witte diesel. Voor hen betekende dit flinke winst, voor anderen valse concurrentie. Het bestuur van de NOVOK dat zich sterk maakte voor bonafide handel, was niet van plan 'te rusten alvorens dit accijnsgezwel is uitgesneden'.<sup>11</sup>

In eerste instantie lukte dat niet. Op de najaarsledenvergadering van 1977 zei voorzitter Roza dat door 'autodieselprijzen ver onder de mogelijke inkooprijzen van de handel de markt werkelijk volledig kapot (was) gemaakt'. Hij vervolgde met: 'De oliehandel lijkt wel een jungle waar alleen maar plaats is voor de sterken, taaien en slimmeriken. (...) Alleen het gezonde verstand kan het tij doen keren. NOVOK zal alles doen wat in haar vermogen ligt hieraan gestalte te geven'.<sup>12</sup> Omdat de FIOD steeds effectiever werd, kwam in 1978 een einde aan de fraude. Het bestuur vond dat het wezenlijk had bijgedragen aan de oplossing van het probleem.<sup>13</sup>

de accijnsverhoging niet willen opschorten? vroeg de NOVO. Nee, was het antwoord. Dat kon niet, omdat de verhoging al was ingeboekt. In 1974 sloten de Beneluxlanden een verdrag waarin ze hun accijnzen gelijktrokken. Nu werd de situatie nog moeilijker, omdat er ook accijns geheven werd over de huisbrandolie voor particulieren.<sup>9</sup>



## Oliecrisis

De prijsverhogingen na de Zesdaagse Oorlog waren een voorbode van wat de wereld in de jaren zeventig te wachten stond. In 1960 – toen diesel in Nederland vijftien cent per liter kostte en benzine 49 cent – was de OPEC (Organization of Oil Exporting Countries) opgericht, een samenwerkingsverband van twaalf olieproducerende landen die bijna allemaal in het Midden-Oosten liggen. Dit oliekartel ontstond toen bleek dat deze landen minder aan de aardolie uit hun bodem verdienen dan wat olieconsumerende landen aan belastingen inden.<sup>14</sup> Bovendien hadden zij weinig in te brengen bij de grote oliemaatschappijen, de *seven sisters*, zoals Shell, Esso en BP. Hoewel de OPEC de eerste tien jaar van haar bestaan niet veel gedaan kreeg, verschoven daarna de mondiale machtsverhoudingen.

In 1969, het jaar waarin de Verenigde Staten van een olie-exporterend een olie-importerend land werden, greep kolonel Khadaffi de macht in Libië. Het voerde meteen een activistische politiek met als doel zijn land meer te laten profiteren van de eigen aardolie.<sup>15</sup> Hij eiste onder andere dat voortaan meer dan de helft van de winst van de oliemaatschappijen in de Libische staatskas terecht zou komen. Als zij hiermee niet instemden, zou hij de productie stopzetten. Toen bleek hoe succesvol Khadaffi's strategie was, volgde de hele OPEC zijn voorbeeld. Op hun beurt probeerden de *majors* deze 'wilde stormloop' door flinke concessies op te vangen, maar zonder veel resultaat. Zo spraken zij in 1971 met de OPEC af om de prijs vijf jaar stabiel te houden. Als de dollar kort daarop met 8,5 procent devalueert, kelderen de inkomsten van de OPEC-landen. Hierop eisen zij een prijsverhoging van twintig procent. De oliemaatschappijen hadden geen keus, accepteerden de prijsverhoging. Hiermee was de kort tevoren afgesproken prijsstabilisatie van de baan.<sup>16</sup>

Tabel 8.3. Prijzen van huisbrandolie, superbenzine en aardgas (in centen per liter/m) 1970 – 1979 (Bron: CBS 1995, hoofdstuk 9, kolommen 64, 68 en 75)

|      | Huisbrandolie | Superbenzine | Aardgas |
|------|---------------|--------------|---------|
| 1970 | 16,2          | 60,8         | 12,2    |
| 1971 | 17,3          | 67,1         | 12,9    |
| 1972 | 15,9          | 71,2         | 12,4    |
| 1973 | 20,1          | 78,7         | 11,5    |
| 1974 | 30,4          | 96,2         | 13,9    |
| 1975 | 30,5          | 100,7        | 18,3    |
| 1976 | 33,1          | 109,9        | 22,8    |
| 1977 | 34,0          | 108,6        | 23,6    |
| 1978 | 32,5          | 108,9        | 24,9    |
| 1979 | 42,7          | 120,2        | 26,1    |

Sinds de jaren zeventig zijn  
Nederlandse tankstations  
voorzien van een winkel,  
shop of market, zoals hier in  
Uden (*collectie Nijol*)

Toch gingen de Nederlandse consumentenprijzen, zoals uit de tabel blijkt, begin jaren zeventig nauwelijks omhoog. Dat gebeurde pas na het uitbreken van de Jom Kippoeroorlog in oktober 1973. Egypte en Syrië vielen Israël tijdens dit joodse feest aan. Zij kregen steun van de olieproducerende landen in het Midden-Oosten die hun aandeel in een vat olie van \$1,77 tot \$3,04 verhoogden, waardoor de totale prijs per vat van twaalf naar vijftien dollar steeg. Ook brachten deze landen hun productie elke maand met vijf procent terug. Prijsstijging en productiebeperking waren bedoeld om te voorkomen dat de westerse landen Israël zouden steunen. Er ontstond schaarste en paniek. De

hoge economische groei, twintig jaar vanzelfsprekend, kwam in gevaar. Automobilisten wachtten in lange rijen voor de tankstations. Waren ze eindelijk aan de beurt, dan moesten ze veel meer betalen dan ze gewend waren. De benzineprijs steeg van 71 naar 96 cent per liter, huisbrandolie van zestien naar dertig cent. Nederland werd bijzonder getroffen, omdat het net als de Verenigde Staten wapens aan Israël leverde. Het gevolg was een olieboycot, die weliswaar veel ophef gaf, maar op de keper beschouwd weinig uithaalde, omdat de opslag-tanks bij de haven van Rotterdam overvol waren en Nederland in andere OPEC-landen, zoals Venezuela, wel olie kon blijven kopen.







- 1 | Een winkeltje bij een tankstation in Dreumel  
(collectie Nijol)
- 2 | Verbondsvoorzitter Arie Roza wordt geridderd door de burgemeester van zijn woonplaats Gorinchem, 1978

Om op het ergste voorbereid te zijn, nam de Nederlandse regering ingrijpende maatregelen. In de herfst van 1973 werden enkele autoloze zondagen opgelegd, in januari 1974 gevolgd door een benzinedistributiesysteem. Veel haalden de maatregelen niet uit. Tijdens de distributie waren er zoveel bonnen in omloop dat elke automobilist zoveel kon rijden als hij wilde. Bewoners van de grensstreek konden in België of Duitsland zonder bonnen tanken, terwijl bovendien veel Nederlandse tankstations de rantsoenering aan hun de laars laptten door zonder bonnen te leveren.

### Op weg naar één organisatie

In tegenstelling tot de tankstations die door de autoloze zondag en de benzinedistributie minder omzet hadden, kwamen de handelaren in huisbrandolie om in het werk, omdat hun klanten hamsterden. Normaliter kwamen zij wanneer een tank bijna leeg was om in één keer 3.000 liter te vullen. Nu werden ze al gebeld als er pas 500 liter uit was. Dat betekende veel rijden voor weinig geld.<sup>17</sup> Ze kregen ook te maken met een 'leveringsbeperking', die vrijwillig heette te zijn, maar in feite gedwongen was. Volgens het boekje bedroeg de beperking vijftien procent, maar omdat de distributie nogal primitief was georgani-

seerd, kwam het ook voor dat een handelaar 'droog' kwam te staan. 'Met name in de vrije sector,' constateerden de organisaties bitter. Voor de jaarwisseling van 1974 legden de eerste kleine bedrijven in de huisbrand het loodje, doordat hun product veel duurder was geworden – van f23,25 per honderd liter op 15 november 1973 naar f26,50 zes weken later –, terwijl de prijs van aardgas nauwelijks was gestegen. De handel in huisbrand mopperde.<sup>18</sup>

Toen de regering in januari 1974 de benzinedistributie afkondigde en de uitvoering ervan in handen legde van het Rijksbureau voor Aardolieproducten, hadden de zelfstandige tankstations een volgende reden tot klagen. Het Rijksbureau had de oliemaatschappijen namelijk wel uitgenodigd om over de uitvoering van de distributie mee te praten, maar de NOVO en het Verbond niet. Daarom hadden deze vertegenwoordigers van de vrije pompen weinig vertrouwen in een eerlijke gang van zaken. Eigenlijk vreesden ze dat de distributie gebruikt zou worden om de vrije pompen uit te schakelen.<sup>19</sup> Ze 'dreigen ten onder te gaan,' voorzag *Op de Hoogte*. 'Als dat gebeurt, is het monopolie van de concerns totaal.' Het blad zag de toekomst 'uitermate somber' in. Omdat eenheid nu geboden was, besloten het Verbond (voorzitter A. Roza uit Gorinchem) en de NOVO (voorzitter J.H. Boekhout uit



Zeist) nauwer te gaan samenwerken en zo nodig zelfs als één organisatie op te treden.<sup>20</sup> Voor de NOVO betekende dit een koerswijziging, want nog maar een paar jaar eerder vond de ledenvergadering het nog weinig zinvol om samen te werken 'met een kolenorganisatie die ten dode is opgeschreven'.<sup>21</sup> Maar het Verbond had een sterk bestuur, de al genoemde trojka: voorzitter Roza, vice-voorzitter Verhage en secretaris Oskam. In spannende tijden, zoals met de oliecrisis, zat Roza dag in dag uit op Economische Zaken.

Het Verbond stond zijn leden, naar de olie overgestapte kolenhandelaars, op diverse manieren bij. Het gaf hen juridisch en bedrijfskundig advies en informeerde over de wettelijke en bouwtechnische vereisten waaraan een tankstation moest voldoen. De met het Verbond verbonden stichting Vodovo was, nadat ze de sanering van de kolenhandel had begeleid, teruggekeerd naar haar oorspronkelijke taak: vakinhoudelijke voorlichting. Vodovo produceerde folders over motorolie en het graaddagensysteem, een methode om aan de hand van de temperatuur het verbruik van huisbrandolie te schatten.<sup>22</sup>

Ook de Stichting Vakopleiding Brandstoffen, die tot 1967 kolenhandelaars had opgeleid, werd nieuw leven ingeblazen, omdat ook oliehandelaars zonder een vakdiploma niets konden beginnen. De structuur

## Trekpaard van EFIC

In 1954, twee jaar na de start van de EGKS, richtten de kolenhandelaars hun Europese organisatie op, Eurocom, waarin Nederland werd vertegenwoordigd door Gijsbert van Andel uit Gorinchem. Na diens dood in 1965 werd zijn plaats ingenomen door Roza, Verhage en Oskam. Zij begonnen spoedig op hervormingen aan te dringen, omdat steenkool volgens hen had afgedaan en olie de toekomst had. Het kostte veel tijd en overredingskracht, voordat ze gehoor kregen, want elders hield steenkool veel langer stand dan in Nederland dat immers aardgas had. In 1972 bereikte de trojka zijn doel met de oprichting van de *European Fuel Information Centre*. Anders dan Eurocom was EFIC geen lobby-club. De organisatie deed slechts waarvoor de naam stond: informatie uitwisselen. Ook dat was handig, want 'als Shell in Rotterdam iets doet, heeft dat effect op heel Europa.' Verhage was jarenlang de Nederlandse vertegenwoordiger. Samen traden de Nederlanders op als 'trekpaard van EFIC'.<sup>24</sup> Elk jaar organiseerden zij rondetafelconferenties. Het waren festijnen die nu eens in Parijs of Straatsburg, dan weer in Rotterdam of Hamburg plaatsvonden. Doorgaans kwamen er meer dan honderd oliehandelaars op af om te luisteren naar - vooral in het begin toonaangevende - sprekers die uitwijdden over de relatie met de oliemaatschappijen, het Europese energiebeleid of de olieprijs. De wandelgangen waren volgens Verhage zeker zo belangrijk, want daar hoorde je de ins and outs van de buitenlandse oliehandel en leerde je collega's uit Duitsland of Frankrijk echt kennen. Nadat Roza en Oskam zich in de jaren tachtig hadden teruggetrokken, verdween het elan uit de EFIC.



Het kantoor van de NOVOK  
aan 's Gravendijkwal 103 te  
Rotterdam

van de opleiding was sinds de jaren dertig niet veranderd: een schriftelijke cursus plus wat mondelinge lessen. In 1972 werd het eerste olieexamen afgenomen. De vragen betroffen zowel de huisbrandsector als tankstations: 'Welke brandstoffen voor verwarmingsdoeleinden bevatten de meeste en de minste zwavel? Welke soorten smeervetten kent u en welk smeervet wordt tegenwoordig het meest toegepast en waarom? Wat wordt verstaan onder de klopvastheid van benzine?'<sup>23</sup>

### Fusie

De verhouding tussen NOVO en het Verbond was niet eenduidig. Al werkten ze samen, ze waren ook concurrenten. In november 1971 vond het eerste fusiegesprek plaats. Anderhalf jaar later, in mei 1973, verklaarde bestuurslid Schutte van de NOVO 'dat er nog geen overeenstemming bestond, omdat de belangen en meningen te ver uiteen lagen'.<sup>25</sup> Maar onder druk wordt alles vloeibaar. Tijdens de oliecrisis





bleek dat de twee verenigingen veel gemeenschappelijke belangen hadden. Ze fuseerden op 12 mei 1974 tot de Nederlandse Organisatie van Olie- en Kolenhandelaren (NOVOK). Roza (Verbond) werd voorzitter, Boekhout (NOVO) vice-voorzitter.

Na een kwart eeuw verdeeldheid zat de zelfstandige brandstoffenhandel weer onder één dak. De voordelen waren meteen merkbaar. Er ging geen tijd verloren met onderlinge afstemming en gekissebis; de vakbonden hadden bij de CAO-onderhandelingen slechts met één partij te maken; zo ook de DETAM, de bedrijfsvereniging voor de detailhandel, die de sociale verzekeringen regelde. Ook in de contacten met de oliemaatschappijen, met de ministeries en met andere brancheorganisaties, zoals de BOVAG, was eenduidigheid alleen maar positief. Ook bij twee belangrijke thema's die verderop aan de orde komen, de plaats van de branche en de marges voor de detailhandel, was één krachtige vereniging meer dan welkom.

Maar het kon altijd beter. Daarom riep het bestuur het 'zogenaamde bovenregionale overleg' in het leven. Net als voorzitters voor en na hem probeerde Roza de band tussen de top en de basis van de organisatie te verstevigen, en tegelijkertijd handelaren uit eenzelfde regio te stimuleren meer contact met elkaar te hebben. Het bestuur ging ook meer aandacht besteden aan informatievoorziening aan de leden, zodat zij op de hoogte waren van de laatste ontwikkelingen. De wereld van de oliehandel was ingewikkeld, niet alleen voor voormalige kolenboeren, maar ook voor degenen die al langer in het vak zaten. Dat gold voor de prijsvorming (zie kader), maar ook voor de complexe relatie met de *majors*. Het was belangrijk om handelaren 'op verstaanbare wijze te informeren over de vraagstukken, welke voor dezen van betekenis zijn. Gelet op de kring van betrokkenen waarin grotendeels kleine bedrijven voorkomen, zal vooral de interpretatie

## Rotterdam's Platt

De officiële Nederlandse dagprijs van benzine, de door de overheid erkende maximumprijs, stamde uit het midden van de jaren dertig. Grondslag was de prijs van de Amerikaanse kwaliteit *Gulf Coast Low*. Hierbij werden de transportkosten opgeteld van een olietanker die van de Golf van Mexico naar Europa voer. In 1970 waren dit nog steeds de belangrijkste elementen van de olieprijs, ook al kwam er toen al jaren geen druppel olie meer vanuit de Golf van Mexico hierheen.

Nu bestonden er wel al Europese noteringen, met namen als *fob (free on board) Rotterdam/Amsterdam*, *European Bulk en fob Rotterdam/Italië*. Hoewel bij de berekening ervan de reële situatie – olie uit het Midden-Oosten – als uitgangspunt werd genomen, duurde het lang, voordat deze noteringen de *Gulf Coast Low* konden verdringen. Dat kwam, omdat de Europese landen het niet met elkaar eens konden worden.<sup>27</sup>

Dat nam niet weg dat de voordelen van een Europese notering onmiskenbaar waren, vooral omdat ze een 'reëlere, lagere prijs (gaf), die sneller kon worden aangepast aan de marktomstandigheden'. Dankzij een succesvolle lobby waaraan behalve Shell ook de EFIC deelnam, werd *Rotterdam's Platt* standaard in de EEG.<sup>28</sup>

van deze informatie met grote zorgvuldigheid moeten geschieden.<sup>26</sup> De informatie bereikte de handelaren via het maandblad *Brandstoffenvisie*, maar ook via de beschouwingen die secretaris Oskam in de jaarverslagen aan de toestand in de wereld wijdde, via de inleidingen die voorzitter Roza op de ledenvergaderingen hield, en de lezingen die deskundigen daar hielden. Aan informatie was dus geen gebrek. Om de NOVOK-leden in dit predigitale tijdperk over de actuele oliepijzen te informeren diende, 'als snel communicatiemiddel', de tweeweekelijkse *Nieuwsbrief*.



'Een modern filling-station:  
Moto Resto te Bunnik', 1970







### Voor wie de klok luidt

Voordat we de verdere geschiedenis van de NOVOK bekijken, is het nodig kort aandacht te schenken aan de structurele gevolgen van de oliecrisis. Allereerst betekende ze het einde van een in 1951 begonnen periode van grote economische voorspoed, omdat alle brandstof stukken duurder werd. Ook het aardgas. Tijdens de introductie hiervan had de Nederlandse regering de prijs kunstmatig gedrukt, in de jaren zeventig werd ze gekoppeld aan de olieprijs. De Nederlandse staatskas

profiteerde; de traditionele maakindustrie (textiel, schoenen, scheepsbouw) kreeg daarentegen klap op klap. In deze toch al zwakke sectoren gaven de hoge brandstofprijzen veel bedrijven de genadeslag.

Fabrieken sloten hun poorten; de productie verdween naar lage lonenlanden; arbeiders werden werkloos.

De *majors* verloren bij de exploratie en de winning van aardolie veel terrein aan de OPEC-landen. Dit terrein trachtten ze te herwinnen in politiek stabiele regio's, zoals West-Europa, waar de moeilijk winbare

olievelden onder de Noordzee veel sneller in productie werden genomen dan eerder de bedoeling was. Ook streefden de maatschappijen ernaar hun omzet *downstream*, bij de raffinage en verkoop, te verhogen. Met dat doel breidden Shell en Esso hun Nederlandse raffinaderijen in de jaren tachtig uit met zogenaamde thermische krakers, die in staat waren om bitumen en stookolie, de zwaarste fracties uit aardolie, te verwerken tot lichte stoffen zoals benzine en LPG waarop een veel hogere winstmarge zat.

Ook via hun verkoopafdelingen probeerden de *majors* de hogere kosten die ze na 1973 zelf moesten maken, terug te verdienen. Daarom vervingen ze – eerst in Amerika, later in Europa - bediende tankstations, waar iemand je tank vulde, door zelfbedieningsstations, waar je dat zelf deed. Verder stootten de maatschappijen kleine tankstations af. In Nederland leidde deze operatie tot een vrij scherpe geografische verdeling met de zelfstandige handel, omdat de regering de *majors* als enige toestond om (grote en voor de infrastructuur essentieel geachte) tankstations langs de snelwegen en aan de uitvalswegen van de steden te exploiteren. Voor de zelfstandige vrije pompen resteerde het tweede echelon, de verkooppunten langs de B-wegen en in de bebouwde kom. Ook door de invoering van elektronisch betalen wisten de oliemaatschappijen hun omzet te verhogen. Met supermarkten hoorden de tankstations in de jaren zeventig tot de koplopers in het gebruik van de creditcard. Ten slotte gingen tankstations ook andere producten verkopen. Opzij van de caissière verschenen schappen waarin eerst alleen flessen motorolie en antivries en andere aan de auto gerelateerde zaken stonden. Vervolgens gingen tankshops ook sigaretten, snoep, tijdschriften, koffie, thee en andere levensmiddelen verkopen.<sup>29</sup> Op den duur namen ook de zelfstandige tankstations deze vernieuwingen over.

Een laatste effect van de oliecrisis was de neergang van de huisbrandolie. Zoals we eerder dit hoofdstuk zagen, rekende NOVO-secretaris Reinhardt in 1967 erop dat de aardgasproductie in 1975 haar top zou bereiken en dat de kansen voor huisbrandolie daarna weer zouden toenemen. Tot op zekere hoogte klopte deze voorspelling, want in 1975 bereikte de afzet van aardgas inderdaad zijn top (zie de tabel), maar wat betreft de huisbrandolie had Reinhardt geen gelijk, omdat vrijwel alle nieuwbouw voorzien werd van aardgas. Ook toen het niet meer zo goedkoop was, bleef het veel gemakkelijker in het gebruik. De afzet van huisbrandolie was in 1985 dan ook drie keer zo laag als een decennium eerder.

Tabel 8.4. Afzet van aardgas (in miljarden m) en huisbrandolie (in miljarden liter) Nederland 1960-1990 (Bron: CBS 1995, hoofdstuk 9, kolommen 21 en 41)

|      | aardgas | huisbrandolie |
|------|---------|---------------|
| 1960 | 0,3     | 2             |
| 1965 | 2       | 4             |
| 1970 | 20      | 7             |
| 1975 | 41      | 6             |
| 1980 | 40      | 4             |
| 1985 | 43      | 2             |
| 1990 | 41      | 2             |

Verbond en NOVO zagen de bui al vroeg hangen. Dat bleek bijvoorbeeld uit een brief die Roza in 1972 aan minister van Economische Zaken H. Langman schreef. Hij legde daarin uit dat de huisbrandolie

zijn beste tijd had gehad. Er waren meer dan drieduizend bedrijven, maar dat waren er wel driehonderd minder dan een jaar eerder. Hij verwachtte dat deze dalende trend zich zou voortzetten en dat de oliehandel in dezelfde problemen zou belanden als de kolenbranche in de jaren zestig. Om dat proces in goede banen te leiden hadden de organisaties een saneringsplan opgesteld dat 'de ondernemers kans (gaf) tijdig te reageren.'<sup>30</sup>

De volgende stap was de instelling van een 'Structuurcommissie Handel in Vloeibare Brandstoffen', die in 1974 in haar onvermijdelijke rapport de Nederlandse oliehandel 'rommelig' noemde, onder andere omdat de bedrijven zoveel in omvang verschilden. Er waren lokale petroleumventers onder die een paar honderdduizend liter per jaar verkochten, maar ook landelijk actieve ondernemingen die duizend



keer zoveel afzetten. Het was ook gebruikelijk om ook andere producten te verhandelen, zoals steenkool, benzine en smeermiddelen. Ten slotte constateerde de structuurcommissie dat er veel te veel bedrijven waren, maar ook dat hun aantal in hoog tempo daalde. In 1972 waren er nog 3.400 geweest. Daarvan waren er door faillissementen, fusies en overnames nog maar 2.600 over.<sup>31</sup>

Zou het hierbij blijven? Roza was niet optimistisch. Op de eerste ledenvergadering van de NOVOK (mei 1975) verwees hij naar de woorden: 'Vraag niet voor wie de klok wordt geluid; hij luidt voor u.' En dat was niet het meiklokje, maar de doods-klok. Hierop zette Roza het getal 2.600 in perspectief: in 1965 waren er nog 5.800 brandstoffenhandelaren. Toen was de kolenbranche ten onder gegaan, nu waren de olieboeren aan de beurt: elke dag hing ergens in Nederland een ondernemer de lier aan de wilgen.<sup>32</sup> Zijn impliciete vraag luidde: waar eindigt dit? In 1979 bleken er nog achthonderd bedrijven over te zijn, waartussen enorme verschillen bestonden, want de dertig grootste zetten elk meer dan vijfhonderd miljoen liter om; 339 kleine bedrijven minder elk dan een miljoen.<sup>33</sup>

Van een begeleide sanering, zoals de belangenorganisaties hadden gewild, kwam het niet. In 1975 legde het bestuur het rapport van de Structuurcommissie voor aan de ledenvergadering. Tot daadwerkelijke actie, in de geest van de saneringsregeling die tien jaar eerder voor de kolenhandel gold, leidde dit niet. Wel tot een vervolgonderzoek waarvoor de NOVOK opdracht gaf aan de Nederlandse Herstructureringsmaatschappij (NEHEM). In 1978 resulteerde dit in een actieplan waarin begeleide sanering centraal stond. Het plan verdween echter vrijwel direct in een la. Wat was het geval?

Toen de NEHEM haar opdracht had ontvangen, waren de prijzen slecht en de marges laag. Vlak nadat het actieplan was aangeboden,





leidden de gebeurtenissen in Iran (val van de sjah, machtsovername door ayatollah Khomeiny) tot stijgende prijzen en marges. Hoewel het structurele probleem, de overcapaciteit in de sector, nog niet was opgelost, ging het onverwacht goed. Optimisme kreeg de overhand, niemand wilde zijn bedrijf staken. Tijdens de ledenvergadering van 1979 klaagde Roza hierover: zoveel tijd en geld voor niets besteed. Omdat het aantal handelaren de volgende jaren stabiel bleef, kunnen we concluderen dat de koude sanering van de jaren zeventig zijn werk had gedaan. De kolenhandelaren hadden tien jaar eerder van diverse regelingen kunnen profiteren. Dat voordeel miste de oliehandel die in moeilijker economische omstandigheden een sanering onderging. Voor de winnaars was de sanering alleen maar gunstig. Zij hadden nu

voldoende omzet om te kunnen automatiseren, een nieuwe tankwagen te kopen of hun benzinestation te moderniseren. Hoe cynisch het ook klinkt, de branche was gezond geworden.<sup>34</sup>

### **De strijd om de marge**

Als de oliehandel echt gezond wilde worden, moest ze voldoende verdienen. Dat was begin jaren zeventig om twee redenen niet gemakkelijk. Ten eerste had bijna niemand inzicht in de kostenstructuur. Volgens Piet Verhage had dit deels te maken met het simplisme van de voormalige kolenwereld. Als je daar voor de fiscus de waarde van je bedrijf moest bepalen, schatte je hoeveel kolen je van de verschillende soorten had. 'Dat was heel gemakkelijk. Je

## Bedrijf onder druk

A.J.M. Huijben's Olie- en Kolenhandel te Naaldwijk leverde sinds jaar en dag brandstof voor de kassen van de tuinders in het Westland, voornamelijk petroleum, huisbrandolie II en zware stookolie. Dat ging goed, totdat het aardgas kwam. In 1975 klaagt Huijben over de oneerlijke concurrentiestrijd. Niet alleen wordt het aardgas kunstmatig goedkoop gehouden, daarbovenop komt dat tuinders subsidie krijgen om van olie op gas om te schakelen. Hij vraagt zich af of oliehandelaren nog 'genoeg inkomen kunnen blijven verwerven. Zeker voor degenen tussen de 55 en 65 jaar, die moeilijk kunnen overschakelen op andere branches, zou een regeling moeten worden getroffen.' Komt zo'n regeling er niet, dan zal een groot gedeelte van de oliehandel in het Westland over een jaar of twee zijn verdwenen. Voor kweker Henselmans heeft aardgas vooral voordelen. Het is 'schoon, gemakkelijk en kent een vrij stabiele prijs'. Henselmans vindt het een veilig idee dat de Staat de prijzen bepaalt, 'terwijl de olieprijsen tot stand komen door vraag en aanbod (de oliecrisis laat zien wat de gevolgen daarvan kunnen zijn).'<sup>35</sup>

maakte een schatting en hield die wat aan de lage kant.' Toen deze kolenmannen in de olie belandden, was niet alleen dit schatten voorbij, maar belandden ze ook in een heel andere wereld. Verhage: 'In die tijd maakte Shell de dienst uit. Zij bepaalden de olieprijsen. Dat stond ons helemaal niet aan, want zo maakte Shell ook indirect uit hoe groot onze marge was. Omdat wij die zelf wilden bepalen, heeft Jan de Gruijter (destijds directeur van Thermo Shell Center Het Gooi in Hilversum, Rob Wolf) onze kosten uitgesplitst: transport, opslag, lonen, gebouw en installaties. Tevoren had niemand daar enig benul van.' De tabel geeft een voorbeeld van zo'n berekening. Hoe simpel ook, ze voorzag het Verbond wel van eigen cijfers.

De hele opstelling werd tijdens een ledenvergadering uitgedeeld. Verhage: 'Iedereen moest er maar eens naar kijken en het volgende jaar stonden ze weer op de agenda. Doordat wij erover discussieerden, kregen we inzicht in onze bedrijfskosten en konden wij onze prijs bepalen.'

Tabel 8.5. Opslagkosten van honderd liter in een oliedepot, 1973 (in centen) (Bron: archief NOVE no. 142)

|    |                                 |
|----|---------------------------------|
| 24 | aanvoer per schip               |
| 12 | onderhoud en afschrijving depot |
| 14 | aflevering op tankauto's        |
| 10 | administratie en overhead       |
| 18 | diversen                        |
| 78 | totaal                          |

Het tweede probleem was het beleid van de oliemaatschappijen. Zij hadden zoals we eerder zagen door de OPEC flink wat terrein moeten prijsgeven in de oliewinning en probeerden dat *downstream* te compenseren. Met hun eigen benzinestations en huisbrandleveranciers beconcurrerden de *majors* de zelfstandige handel en zetten die extra onder druk door hun marge te beperken.<sup>36</sup> Zo steeg de benzineprijs tussen juli en december 1970 met 6,7 cent tot 65,8 cent. Hiervan was 2,7 cent voor de fiscus, 3,7 cent voor oliemaatschappijen en een wat sneu aandoende 0,3 cent was bedoeld als 'margeverbetering voor de handel'.<sup>37</sup> Het Verbond vond het 'te gek voor woorden, als voor de handel alleen de kruimels overblijven'. Ook zij had 'een behoorlijke marge' nodig.<sup>38</sup>

De kern van het probleem lag in het feit dat de detailhandel niet betrokken was bij het prijzenoverleg tussen het ministerie en de *majors*. Het Verbond deed zijn best een plek te veroveren. In eerste instantie lukte dat niet, want toen Oskam met de maatschappijen over de detailhandelsmarges wilde onderhandelen, sloegen die de deur dicht. Gelukkig was Economische Zaken wel bereidwillig. Oskam werd goed ontvangen, deels omdat de ambtenaren de oliemaatschappijen 'betweterig en inhalig' vonden. Zij 'wilden dat groepje oliehandelaren gebruiken om bij de oliemaatschappijen in te breken, terwijl wij via hun invloed probeerden te krijgen. Dus dat boterde wel.'<sup>39</sup> Toen Roza en Oskam eindelijk met de oliemaatschappijen aan tafel zaten, waren die stomverbaasd dat zij een goed zicht hadden op de kosten en de marge van de detailhandel en dus ook wisten waarover ze praatten. Eind 1972 werd de Oliecontactcommissie (OCC) ingesteld, waarin de oliemaatschappijen, het ministerie en de zelfstandige handel plaats namen. Op basis van gelijkwaardigheid, kon Jan Oskam niet nalaten te vermelden.<sup>40</sup> De OCC kreeg begin 1973 opdracht om een nieuwe prijsstructuur voor vloeibare brandstoffen te ontwerpen. Dat begon met een rekenmodel waarin elementen als de productnotering, tankervrachten, verzekeringen, heffingen en marges waren opgenomen. De marge van de oliemaatschappijen op een liter Superbenzine werd vastgesteld op 6,8 en die van de handel op 6,2 cent.<sup>41</sup> Maar doordat er in 1973 onrust op de oliemarkten heerste, werd deze prijsstructuur voorlopig nog niet vastgesteld.

### Het Maximum Prijssysteem

De volgende stap werd pas gezet, toen de *Prijsbeschikking Aardolieprodukten* op 1 maart 1974 werd afgekondigd. Het waren de jaren van de stagflatie. Terwijl de economische groei vastliep, bedroeg de inflatie

maar liefst tien procent per jaar. Om dit euvel te beteugelen ging de regering over op een systeem van prijsbeheersing. Voortaan bespraken Economische Zaken, de oliemaatschappijen en de NOVOK elke maand de prijsontwikkelingen op de wereldmarkt. Was de verandering daar groter dan vijftig cent per honderd liter, dan werd de prijs aangepast. De verdeling tussen producenten en detailhandel gebeurde *ad hoc*, omdat daarvoor nog steeds geen regeling was vastgesteld. De NOVOK protesteerde. Oskam vond het een 'falsificatie van de markt' dat de handel nog steeds afhankelijk was van de 'margebehoefte van de industrie'. Daarom achtte hij een 'margepolitiek' noodzakelijk.<sup>42</sup> Dit protest leidde in 1974 tot de commissie-Schouten, genoemd naar de voorzitter, C.J.A. Schouten, een ambtenaar van Economische Zaken. Oskam werd secretaris van de commissie. Uitgangspunt was 'dat als de eindprijs voor verbruikers (door de *Prijsbeschikking Aardolieprodukten*, rw) aan regels is gebonden, dit ook moet gelden voor de prijzen van de tussenliggende stappen'. Om die regels te bepalen ging de commissie-Schouten verder waar men een jaar eerder was gestopt. De centrale vraag was nog steeds: welk percentage komt toe aan de oliemaatschappijen en welk aan de detailhandel? Het duurde tweeënhalf jaar, voordat men er helemaal uit was, hoewel het maximum prijssysteem (MPS) voor huisbrandolie en petroleum al eerder, in maart 1975, van kracht was. Een akkoord over de margeverdeling aan de pomp (benzine en dieselolie) kwam echter pas in mei 1977 tot stand.<sup>43</sup> De handel sprong er niet slecht uit, als we mogen afgaan op de cijfers uit die maand. De consumentenprijs van honderd liter Superbenzine was f108,60; de handelsmarge bedroeg f16,90 (dertien procent), evenveel als wat de oliemaatschappijen ontvingen.<sup>44</sup> Er was alle reden tot tevredenheid, want deze marge was voldoende voor een levensvatbare branche.



# Intermezzo

## LPG en Fred Jansen<sup>45</sup>

Propan- en butaangas golden aanvankelijk als nutteloze bijproducten van de olieraffinage. Omdat er geen rendabele toepassing voor bestond, werden de gassen zelfs afgefakkeld. Dat veranderde toen boeren met propaan kippen- en varkensstallen gingen verwarmen. Kampeeders konden op butagas koken, studenten hun kamer met een vrijstaand kacheltje verwarmen.

In 1955 introduceerde BK-Gas in Hoofddorp LPG (*Liquefied Petroleum Gas*), een mengsel van propaan en butaan dat geschikt was als auto-brandstof, al wilde dit niet zeggen dat het meteen volop werd getankt.

In de jaren vijftig kwam het gebruik aarzelend op gang, met name voor kleine vrachtauto's; vaak waren dat omgebouwde legervoertuigen uit de Tweede Wereldoorlog. In de jaren zestig gingen ook personenauto's op het gasmengsel rijden. Het grote pluspunt was de prijs: LPG kostte bijna niets. Minpunten waren de onbekendheid, de explosiviteit en het ontbreken van een infrastructuur. Wie op LPG wilde rijden, moest een tank laten inbouwen, een kunst die toen nog in de kinderschoenen stond. Wie LPG wilde tanken, moest lang zoeken voordat hij een leverancier had gevonden.

Een van die bedrijven was Ultragas in Scherpenzeel, opgericht door Ger Jansen. Hij leverde al langer 'boerenpropan' en butaan in gasflessen, toen hij in 1971, vlak voor de oliecrisis, samen met zijn vader in de automarkt stapte. Toen de vader eind jaren zeventig overleed, vroeg Ger zijn broer Fred erbij om het bedrijf 'porum te geven'. Dat was precies op het goede moment, want LPG was omstreeks 1980 *booming business*. Omzet en winst waren van een ongekend niveau, vetelt Fred nu. Binnen een paar jaar had Ultragas een over heel Nederland verspreid netwerk van tweehonderd tankstations opgebouwd.

Het succes van LPG wekte ook de belangstelling van de *majors*, die

om een eigen retailnetwerk op te bouwen op het overnamepad gingen. BK-Gas en Elpeegas (Ede) kwamen begin jaren tachtig voor goed geld in handen van respectievelijk Shell en BP.

Tabel 8.6. Omzet van LPG in Nederland (in miljoenen liter), 1960-2010  
NB: Tussen haakjes de percentages van de totale omzet van motorbrandstoffen. (Bron: CBS. Binnenlandse aflevering motorbrandstoffen 1946-912)

|      |       |       |
|------|-------|-------|
| 1960 | 115   |       |
| 1970 | 107   |       |
| 1975 | 298   | (5%)  |
| 1980 | 1.265 |       |
| 1985 | 1.516 | (20%) |
| 1990 | 1.654 |       |
| 1995 | 1.424 |       |
| 2000 | 1.069 |       |
| 2005 | 676   |       |
| 2010 | 568   | (4%)  |

Tussen 1975 en 1980 werd de omzet landelijk gezien bijna vier keer zo groot. Alles zat mee, legt Fred Jansen uit. Het gas was zijn opmars na de oliecrisis begonnen als goedkoop alternatief voor benzine en diesel. De inbouw van benzinemotoren en de inbouw van LPG-tanks kostten niet zoveel, evenmin als de investeringen voor een LPG-tankstation (dertigduizend gulden). Het gevolg was dat het aantal op LPG rijdende auto's een hoge vlucht nam. Fred schat dat het er rond 1980 zevenhonderd à achthonderduizend waren, vooral in het zakelijk verkeer: leaseauto's, bestelwagens en allerlei soorten busjes.



Op de camping lever je een lege butagasfles in en neem je een volle mee terug

Dat Nederland met Italië het enige Europese land was, waar LPG aansloeg, kwam in de eerste plaats door de vele raffinaderijen. Er was 'meer dan voldoende product'. Een tweede factor was het grote milieubewustzijn van de jaren tachtig. Doordat CO-uitstoot minimaal was, belastte een auto die op LPG reed, het milieu veel minder dan een vergelijkbare benzine- of dieselauto. Om deze reden hief de overheid toen al een veel lagere accijns over LPG dan over de vloeibare brandstoffen. Dit is nog steeds het geval. Zo bedroeg de LPG-accijns in 2013 negen procent en de benzineaccijns vijftig procent van de verkoopprijs. De fiscale maatregelen leidden ertoe dat de vraag gedurende de jaren tachtig bleef toenemen. Na 1995 deed zich een snelle daling voor die na 2005 afvlakte, maar wel op een laag niveau: vier procent, ofwel minder dan in 1975. Hoewel de oorzaken van deze achteruitgang divers zijn, zijn ze wel allemaal terug te voeren op de ontwikkeling naar schonere brandstof en zuiniger auto's, waardoor LPG zijn concurrentievoordeel kwijtraakte.

Het milieubewustzijn van de jaren tachtig leidde niet alleen tot een begunstiging van het relatief schone LPG, maar ook tot maatregelen om de uitstoot van schadelijke gassen door andere motorbrandstoffen te reduceren. Benzine werd zo schoon dat het ministerie van VROM de LPG-branche voor een dilemma plaatste. Want als benzine dadelijk even schoon is, waarom zou de overheid LPG dan nog fiscaal begunstigen? Deze kwestie stimuleerde enkele grotere bedrijven in de LPG-branche – onder andere Ultragas, Vialle en Prins – om apparatuur te ontwikkelen die de uitstoot van schadelijke gassen als CO en NO verder kon verlagen. De eerste generatie van deze apparatuur, de G1, werkte mechanisch, de volgende twee generaties (G2 en G3) digitaal. De G3-apparatuur is zo schoon dat de fiscale voordelen nog steeds bestaan.

Toch is LPG alleen voordelig voor (zakelijke) rijders die per jaar meer dan 25.000 kilometer afleggen. Dat komt doordat de wegenbelasting dubbel zo hoog is als voor auto's met een benzinemotor, en doordat de geavanceerde G3-apparatuur erg duur was geworden (in 2000 circa 3.500 gulden). 'Als je ervan uitgaat dat een VW Golf toen negentien mille kostte, was dat een aardige investering.' Fred Jansen was er niet blij mee: 'Naarmate de apparatuur beter, mooier en veiliger werd, trok je je keel verder dicht. Daar kwam het feitelijk op neer. Je marge werd minder.'

Terwijl de kosten stegen, kreeg de LPG begin jaren negentig te maken met een gevaarlijke concurrent: de Volkswagen TDI. Deze diesel-variant van populaire VW-modellen reed niet alleen zuinig, ook was de verbrandingswaarde stukken gunstiger dan die van LPG. Hierdoor kreeg LPG een enorme klap op de professionele markt, 'waarvan wij het toch moesten hebben. Het stikte op een gegeven moment van de TDI'tjes. Als wij alleen de letters TDI zagen, werden we al licht miselijk.'<sup>46</sup>

Ten slotte bezorgden de eigenschappen van het gasmengsel (licht ontplofbaar, brandbaar) de branche een imagoprobleem. Vooral in de beginjaren waren er nogal wat kleine incidenten geweest: een auto die ontplofte of in brand vloog. Jansen: 'Negen van de tien keer was dat te wijten aan iemand die zelf aan de gasapparatuur had geknutseld.' Grotere incidenten hebben zich de afgelopen halve eeuw in Nederland slechts enkele malen voorgedaan (een tankstation in Nijmegen, een opslag in Ede, een tankwagen op de A2 bij Eindhoven), maar de ramp op camping Los Alfaques (Spanje) in juli 1978, waarbij meer dan tweehonderd slachtoffers vielen, onder wie tien Nederlanders, heeft LPG een dramatisch slechte reputatie bezorgd.

Om de risico's zo ver mogelijk terug te dringen namen de oliemaat-



schappijen en de grotere bedrijven in de branche, Ultragas en Vialle, de opleiding van hun chauffeurs ter hand, terwijl zij ook hoge eisen gingen stellen aan de procedures bij de installatie van LPG-tanks in auto's. Op zijn beurt verplichtte het Rijk LPG-stations om al hun bovengrondse opslagtanks onder de grond te leggen. 'Dat betekende eind jaren tachtig een investering van minimaal een halve ton per opslagpunt.' Ook moesten tankwagens worden uitgerust met 'veilige, sterke en dus kostbare tanks'.

Na 2000 zetten de vuurwerkramp in Enschede en de nieuwjaarsbrand in Volendam veiligheid bovenaan de publieke agenda. De branche kreeg hiermee te maken, omdat het *Nationaal Milieu Beleidsplan* uit 2002 van het ministerie van VROM, LPG tot de gevaarlijkste stoffen rekende. Daarom moest het aantal verkooppunten worden teruggebracht van 2.000 naar 1.500 en dienden ze uit de bebouwde kom te verdwijnen. De NOVE reageerde verontwaardigd. Tientallen jaren had





de overheid het gebruik van LPG als een zuinige en milieuvriendelijke brandstof bevorderd. De branche had zich ingespannen om de distributie veilig te maken. En nu zou dit allemaal worden afgebroken?<sup>47</sup> Zo heet werd de soep uiteindelijk niet gegeten. In 2011 stelde de Europese Unie vast dat LPG 'met een uitgebreid Europees netwerk van 27.000 verkooppunten' de meest haalbare alternatieve brandstof was en dat het aandeel ervan in de brandstoffenmix moest stijgen van drie naar tien procent in 2020.<sup>48</sup>

Toen Ger en Fred Jansen hun bedrijf door persoonlijke omstandigheden in 2000 aan BP verkochten, was de branche drastisch veranderd. Zo waren er in de twintig jaar dat Fred Ultragas had geleid, veel bedrijven over de kop gegaan. De eerste slachtoffers waren fabrikanten van autogasapparatuur die niet over voldoende kapitaal beschikten om te investeren in het (dure) personeel en de (kostbare) apparatuur waarmee ze geavanceerde G2- en G3-systemen konden fabriceren.

Vervolgens verdwenen de bedrijven die te laat anticipeerden op een zich globaliserende markt, waarin juist de export toekomst had. Je moest op tijd er bij zijn. 'Een markt als China, daar moest je vroeg instappen, want het duurt een paar jaar voordat je voet aan de grond hebt. Wij hebben daar erg veel verkocht. Begeleid door Economische Zaken en door VNO/NCW hebben wij midden jaren negentig ook de *queen's gift* van koningin Beatrix aan Peking verzorgd.' Vanwege de extreme luchtvervuiling had de Chinese hoofdstad schone tankstations nodig. 'Ultragas heeft in Peking tientallen LPG-tankstations geleverd en gebouwd, met name voor op LPG rijdende autobussen.

Leveranciers van autogasapparatuur, zoals AG en Vialle, hebben het rijden op autogas in China gestimuleerd, doordat ze Chinese technici opleidden. Met busladingen tegelijk zijn die hierheen gekomen. (...) Aan het einde zetten we veel meer om in de export dan op de binnenlandse markt.'

# KASSA

## TEGOED

f

MUNTEN / BANKBIJETTEN f 10,-



- Schuif uittrekken.
- Klep omhoog zetten—Tien Gulden biljet inleggen—Klep neerlaten—Tekst „TIEN GULDEN” precies in daarvoor bestemde opening.
- Schuif indrukken. Na maximaal 10 seconden wordt f 10,- bijgeteld of het biljet geweigerd.

BIJ WEIGERING, CONTROLEER DAN:

- of alle slangen in de self service pompen hangen
- of tekst „TIEN GULDEN” precies op goede plaats in opening ligt
- of onbeschadigd geld is gebruikt

Met vingers  
bankbiljet  
indrukken



# 1980 - 1992



# Olieprijzen en milieu

Sinds de jaren zeventig bestaan er systemen voor elektronisch betalen, die in het begin nogal omslachtig waren. Hier moet de klant de bankbiljetten eerst glad vouwen voordat ze die kan invoeren

In januari 1979 kwam in Iran een einde aan het bewind van de westerse gezinde sjah Mohammed Reza Pahlavi. De nieuwe machthebber, ayatollah Khomeini, maakte van Iran een islamitische staat. Dit belangrijke olieland ging een periode tegemoet met politieke onrust en oorlog met het buurland Irak met als gevolg dat de olieproductie verweezakte.

Na de oliecrisis van 1973 was de OPEC erin geslaagd de prijzen steeds verder te verhogen. Dit gebeurde ook nu weer. Gebruikmakend van de angst voor schaarste verhoogde het kartel de prijs voor ruwe olie met vijftien procent. Bovendien kromp Saoedi-Arabië zijn eigen productie in. Het gevolg was dat de prijzen met veel meer dan vijftien procent stegen. De prijs van een vat ruwe olie (158,99 liter) verdubbelde zelfs: van twintig naar veertig dollar.<sup>1</sup>

## Alternatieve brandstoffen

Deze 'tweede oliecrisis' van 1979 bracht Nederland in een diepe recessie. De combinatie van sterk gestegen energiekosten en hoge lonen zorgde ervoor dat veel bedrijven in traditionele industrietakken, zoals textiel en scheepsbouw, de concurrentie met lage lonenlanden niet meer aankonden. Tienduizenden bedrijven gingen failliet; in 1983 waren er 600.000 geregistreerde werklozen (elf procent van de beroepsbevolking), terwijl zeker zoveel werknemers het arbeidsproces via de WAO of de VUT hadden verlaten. Door deze recessie die heel West-Europa en Noord-Amerika trof, realiseerde de OPEC zich dat ze de olieprijs niet onbepaald kon laten stijgen. Dan zou men de kip met de gouden eieren slachten, want als de westerse economieën instortten, zouden ze de dure aardolie niet meer kunnen betalen. Op hun beurt verzetten de West-Europese landen de bakens door ze zich minder afhankelijk van het Midden-Oosten te maken. In 1973

kwam daar zestig procent van hun energie vandaan, in 1983 nog maar dertig procent. Dit lukte onder andere, doordat de *majors* olie waren gaan winnen in het politiek stabiele West-Europa. Met name de Noorse en Britse gedeeltes van de Noordzee bleken rijk te zijn aan hoogwaardige olie, maar ook Nederland kon dankzij de Noordzee-olie in 1990 voor twintig procent in zijn eigen behoefte kon voorzien. De afhankelijkheid van de OPEC werd ook minder, doordat diverse Europese landen, Frankrijk en Duitsland voorop, tientallen kerncentrales in gebruik namen. Verder maakte steenkool een *comeback*. Vooral elektriciteitscentrales en de zware industrie gebruikte het zwarte goud.

Vanwege de hoge olieprijs werd ook in brede kring nagedacht over alternatieve energiebronnen. De principes waren reeds lang bekend. Zo schreef *Gemeenschappelijk Belang* al in 1950 over een solar house in Boston waar men met zonne-energie experimenteerde.<sup>2</sup> In de jaren tachtig besteedde de NOVOK uitgebreid aandacht aan de commerciële toepassingen. Volgens Brandstoffenvisie waren zonnecellen 'een grote groei-industrie', maar kon Nederland zich vanwege zijn klimaat beter toeleggen op windenergie. In 1989 kwam op de Maasvlakte het eerste Nederlandse windmolenpark in bedrijf.<sup>3</sup>

Er was nog een manier om minder afhankelijk van de OPEC te worden: zuinig zijn met energie. In de jaren zestig waren olie en gas zo goedkoop geweest dat mensen hun auto met warm water konden wassen. Aan dit luilekkerland was een einde gekomen, toen de OPEC in 1973 olie duurder maakte. Een jaar eerder had de club van Rome echter al gewaarschuwd dat de natuurlijke hulpbronnen van de aarde snel uitgeput zouden raken, als de mens zo spijziek bleef. Zo werden kosten en duurzaamheid in de jaren tachtig de motieven om het energieverbruik te beperken.



## De diplomaat

Na dertien jaar trad Roza in 1982 af als voorzitter. Hij was volgens NOVOK-secretaris Oskam een de drie grote voorzitters die de brandstoffenhandel sinds 1907 had gehad. De anderen waren de 'bedachtzame' Baerends en de 'spectaculaire' Van Galen Last geweest. Oskam noemde Roza de 'diplomaat'. Roza had het Verbond omgevormd van een kolen- in een olieorganisatie en had de fusie tussen Verbond en NOVO beklonken. Dat de *majors* de vrije oliehandel erkenden, was vooral zijn verdienste, evenals het succes van de EFIC, de Europese organisatie van oliehandelaren.<sup>5</sup>

De NOVOK volgde de discussie op de voet. In 1977 nodigde ze A.A.T. van Rhijn, directeur-generaal Energievoorziening, uit als spreker op de najaarsledenvergadering. Van Rhijn vertelde dat Economische Zaken een 'actief besparingsbeleid' was gaan voeren. Omdat Nederland zo lang mogelijk van het aardgas wilde profiteren, moesten huishoudens er voortaan zuiniger mee omspringen. Daarom was aardgas niet meer spotgoedkoop zoals in de jaren zestig toen het steenkool uit de markt moest drukken. Nu aardgas gekoppeld aan de olieprijs werd, werd het in de jaren zeventig dan ook twee keer zo duur (van 12 naar 26 gulden per m<sup>3</sup>). Zodoende had Nederland ook baat bij de hoge olieprijsen.<sup>4</sup>

### Einde van het MPS

In de onrustige jaren na de islamitische revolutie van Khomeiny werkte het maximum prijssysteem (MPS) stabiliserend op de prijzen aan de pomp. Ze stegen aanzienlijk, maar veel minder en een stuk geleidelijker dan de prijs van ruwe olie. Die verdubbelde namelijk in 1979. De prijs van een liter Super steeg van f1,00 in 1975 naar f1,45 in 1980 en f1,71 in 1981.<sup>6</sup> Deze beheerste ontwikkeling was te danken aan het MPS. Economische Zaken, Shell (namens de oliemaatschappijen) en de BOVAG (namens de handel) maakten de afspraak om de

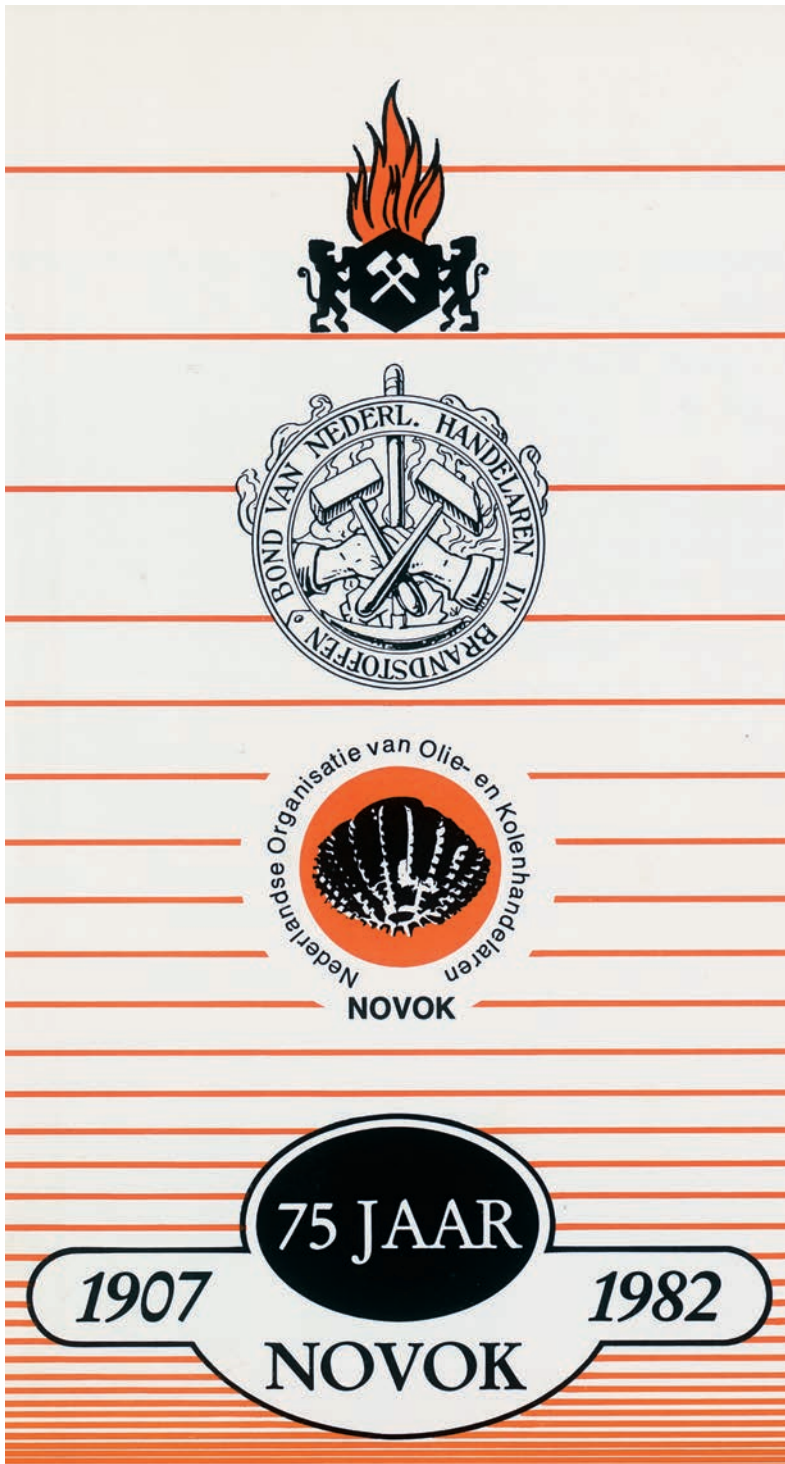
prijzen slechts één, later twee keer per maand aan te passen, en dan ook nog eens met kleine stappen.

Toen de markt in 1981 tot rust kwam, bleek dit maar een betrekkelijk voordeel te zijn. Nu bleven de prijzen door een gebrek aan concurrentie op een te hoog niveau hangen. Althans in de ogen van minister van Economische Zaken Jan Terlouw (D66). In zijn streven om de kwakkelende economie op te peppen, zette hij alle mogelijke middelen in. Hij besloot daarom begin 1982 het MPS af te schaffen. Hij hoopte dat tankstations elkaar 'via rigoreuze kortingen aan de pomp' zouden beconcurreren en zo zouden helpen de koopkracht van de Nederlanders op peil te houden. Dit argument viel niet in de smaak bij het NOVOK-bestuur. 'Ik denk niet dat het aan de oliehandel is om een falend inflatiebeleid bij te stellen,' mopperde Roza.<sup>7</sup> Oskam had het zelfs over 'een dolkstoot in de rug van de zelfstandige handelaar'.<sup>8</sup> Hij was bang dat de oliemaatschappijen de marges voor de zelfstandige handel opnieuw zouden gaan bepalen.

Oskams furieuze reactie had vermoedelijk te maken met de voor geschiedenis van het MPS. De onderhandelingen die eraan vooraf waren gegaan, hadden de zelfstandige oliehandel de erkenning bezorgd, waarnaar ze zo had verlangd. Nu was de top van de NOVOK bang dat ze weer net als voor de oliecrisis van 1973 in een marginale positie zouden belanden. Maar dat gebeurde niet. Zowel de vereniging als de aangesloten bedrijven waren in de tussentijd een stuk sterker geworden. Dat was maar goed ook, want Terlouw kwam niet op zijn besluit terug en liet op 1 augustus 1982 het doek voor het MPS vallen.

In de jaren dat het systeem van kracht was geweest, had Economische Zaken de om de twee of vier weken aangepaste prijzen in de *Staatscourant* gepubliceerd. Na de afschaffing van het MPS nam de NOVOK

Op de uitnodiging voor de viering van het 75-jarig bestaan stonden onder elkaar de logo's van de Bond en de NOVOK



deze taak over, voor de eigen leden wel te verstaan. Voortaan verspreidde het secretariaat elke twee weken een *Nieuwsbrief* met adviesprijzen.<sup>9</sup>

Bij de evaluatie in de zomer van 1983 toonde Economische Zaken zich tevreden. 'De adviesprijzen, die door de olie-industrie en oliehandel gehanteerd worden, blijken sneller aan te sluiten bij de prijsontwikkelingen op de internationale markt dan de maximumprijzen gedaan zouden hebben.' Het ministerie zag geen reden 'om opnieuw een prijssysteem op basis van de Prijzenwet toe te passen'.<sup>10</sup>

### Prijzenjojo

Waarop het ministerie zijn tevredenheid baseerde, valt niet uit de cijfers op te maken, aangezien het verloop van de Nederlandse benzineprijs sterk afweek van die van ruwe olie. De benzine werd hier steeds duurder: f1,71 in 1981, f1,79 in 1983, f1,93 in 1985.<sup>11</sup> Tegelijkertijd daalde de olieprijs. Een vat Brent-oil dat in 1981 nog \$40 had opgebracht, schommelde in de jaren 1983 - 1985 tussen 26 en 29 dollar. Deze daling had te maken met factoren die we hiervoor hebben genoemd. De West-Europese economieën hadden vanwege de economische crisis minder olie nodig omdat ze door een dal gingen, op een moment dat de invloed van de prijsopdrijvende OPEC-landen sterk afnam. Was hun olie in 1973 nog goed geweest voor zestig procent van de energiebehoefte, in 1983 was dat nog maar dertig procent. Oorzaken waren de Noordzee-olie, steenkool, kernenergie en energiebesparing.

Tegen deze achtergrond kan Economische Zaken moeilijk gelukkig zijn geweest met de stijging van de benzineprijzen. Het enig mogelijke pluspunt kan het verschil zijn geweest tussen de adviesprijzen en de pompprijzen. Niet alleen rekende een vrije pomp standaard drie

## Hoefnagel in Nieuw-Lekkerland

Arie, directeur van het familiebedrijf Hoefnagel in de Alblasserwaard, waarin ook zijn twee zoons werkten, was zelf de zoon van oprichter Matthijs Hoefnagel. Arie vertelt in *Brandstoffenvisie* over de begintijd (1953), toen zijn vader aan huis benzine en diesel verkocht, en met petroleum en huisbrandolie langs de deur ging. Hij liep door het dorp met paard en wagen, waarop de kannen brandstof stonden. In 1993 reden ze transportreuzen met tanks van 20.000 liter naar hun klanten in heel Zuid-Holland.<sup>14</sup>

cent minder dan een merkpomp, maar ook waren er plaatselijk telkens prijsslagen. Nu eens in Noord-Holland, dan weer in Gelderland probeerden tankstations hun marktaandeel door kortingen te vergroten. In 1985 weken ze gemiddeld tien tot twaalf cent af van de adviesprijs. De NOVOK was niet tevreden. H.F. (Harry) Visser, voorzitter van 1984 tot 1987, veroordeelde de prijzenoorlogen: 'Wij hebben ons laten verleiden tot een prijzenjojo en kleinzielig' gedoe. De schuld legde hij elders. Het begon er telkens mee dat 'één of meer maatschappijen de aanval openen op zelfstandige benzineverkopers'. Aan het eind van het liedje zag hij veel verliezers en maar één winnaar: de consument.<sup>12</sup> Het is de oude klacht over prijsconcurrentie die we al kennen uit de periode Van Galen Last.

Visser was de derde voorzitter in korte tijd. In 1982 werd Roza opgevolgd door Verhage, die al na twee jaar de voorzittershamer overdroeg aan Visser. Deze had zijn sporen in het noorden van het land verdiend, waar hij oprichter en trekker was geweest van het regio-overleg binnen NOVOK in Gieten, het oudste en meest standvastige binnen de NOVOK. In Gieten kwamen sinds 1970 handelaren uit Drenthe en Groningen bijeen. Bevorderen van het regio-overleg was dan ook een speerpunt van Vissers voorzitterschap. Hij was niet de eerste. Al voor de oorlog stimuleerden de voorzitters de handelaren in de regio's samen de prijsconcurrentie tegen te gaan. Regio-overleg

zakte weg, werd nieuw leven ingeblazen en zakte weer weg. Bij Visser stond het in 1984 'op de eerste plaats van zijn prioriteitenlijstje'. Hij wilde het succesvolle Gietenmodel ook in de rest van het land introduceren. Op ledenvergaderingen vroeg hij de aanwezigen waarom de kolenhandelaren destijds zo goed hadden verdiend. Zijn antwoord luidde: omdat ze gedisciplineerd en goed georganiseerd waren geweest. 'De onderlinge discipline bestond dankzij hun regionale vergaderingen', die hij als 'de ruggengraat van de brancheorganisatie' beschouwde.<sup>13</sup> Wanneer oliehandelaren uit een provincie elke maand samenkwamen, dan wisten ze elkaar ook te vinden op een moment dat het nodig was om een kortingsactie te dwarsbomen. Nadat hij twee jaar lang bij elke gelegenheid op dit aambeeld had gehamerd, haalde Visser eind 1986 zijn gelijk. Sinds zijn aantreden was het aantal regio-overleggen gestegen van twee naar tien (er waren elf regio's). En dat wierp zijn vruchten af. Doordat handelaren samen optraden, werden de scherpe kanten van de 'kortingscompetitie' afgesleten. In 1986 waren de van twaalf naar acht cent gedaald.

### Lage olieprijs

Inmiddels had de Nederlandse economie zich ten goede gekeerd. De bezuinigingen en de bij het akkoord van Wassenaar afgesproken loonsverlagingen versterkten de concurrentiepositie, waardoor er groei kwam.<sup>15</sup> De olie werkte mee, want in 1986 stortte de prijs in. Een vat (in de Noordzee gewonnen) *Brent-oil* dat in december 1985 nog 26 dollar had gekost, was een half jaar later nog maar negen dollar waard. De machtspositie van de OPEC was verzwakt. Ook intern stond de organisatie onder druk omdat de opgebouwde fortuinen in veel landen economische chaos, sociale onrust en politiek tumult teweeg brachten.<sup>16</sup>





Tankstation bij Ermelo  
(collectie Nijol)

Uit de commentaren die Oskam in *Brandstoffenvisie* schreef, blijkt duidelijk waar zijn sympathie lag: bij de OPEC. Hij had veel begrip voor de politiek die het oliekartel sinds 1970 had gevoerd. Het was een soort dekolonisatie geweest, maar dan van de *majors* die de olielanden tevoren hadden uitgebuit. Hij vond de prijsexplosie van 1973 dan ook terecht; de OPEC had het spel onder leiding van de Saoedische olie-minister sjeik Yamani knap gespeeld, maar nu was het mooi geweest. Het was tijd dat olie zich net als bijvoorbeeld graan als een 'internationale commodity' gedroeg. Geen spektakel meer, maar een *low-profile* presentatie.<sup>17</sup>

Volgens Oskam was de 'prijscollaps' van 1986 het gevolg van 'enorme prijsmanipulaties op de termijnmarkten van Londen en New York', van speculeren met voorkennis en van botte machtspolitiek van de Amerikanen en Engelsen, die het vertikten met de OPEC over stabilisatie van de prijzen te overleggen, zogenaamd 'omdat de markt het werk moest doen'. Het samenspel van deze krachten leidde ertoe dat de prijs van een vat *Brent* in maart onderuitging naar \$13, maart en op 1 augustus 1986 landde op \$9,30. Pas toen wist de OPEC de gelederen te sluiten. Op 14 augustus stond een vat *Brent* weer op \$14. In december sprak de OPEC met de niet aangesloten olieproducenten af dat een vat achttien dollar ging kosten en dat er een mondiaal productieplafond van zestien miljoen vaten zou komen.<sup>18</sup> Tot 1990 zou de prijs op dit niveau blijven. Toen Irak het kleine, olierijke buurland Koeweit

binnenviel, was er sprake van 'een scherpe maar kortstondige prijsstijging' (\$35 per vat). Daarna daalde de prijs weer. In november 1998 bedroeg hij slechts \$9,31.<sup>19</sup>

Wie verwacht had dat de prijzen aan de Nederlandse benzinepompen als een seismograaf de internationale ontwikkelingen zouden volgen, werd teleurgesteld. Dat de ruwe olieprijs lang niet de enige factor was die de pompprijs bepaalde, bleek eens te meer. Wie tankte, droeg in de vorm van accijnzen, BTW en (milieu-)heffingen vooral bij aan de Nederlandse schatkist. Verder werd de prijs mede bepaald door de kosten van transport, opslag en raffinage, alsmede door de marktontwikkeling. Volgens een analyse die in 1988 in *Brandstoffenvisie* verscheen, bestond er slechts 'een zeker verband' tussen de prijs van ruwe olie en de benzineprijs aan de pomp, 'in de zin dat bij een langdurig laag niveau van de olieprijs de pomp wel zou volgen. Meer kun je er niet over zeggen.'<sup>20</sup> In de tabel zien we dat deze stelling in de jaren 1985 tot 1987 inderdaad opging. De val van de ruwe olieprijs met 65 procent leidde inderdaad tot een aanzienlijk lagere pompprijs, maar meer dan twintig (Super) of dertig (diesel) procent bedroeg het verschil niet.

Tabel 9.2. Detailhandelsprijzen van motorbrandstoffen (centen per liter)  
Nederland 1985 - 1990 (Bron: CBS 1995, hoofdstuk 9, kolommen)

|      | Diesel | LPG | Superbenzine | Euro loodvrij 95 |
|------|--------|-----|--------------|------------------|
| 1985 | 126    | 77  | 193          | -                |
| 1986 | 86     | 48  | 156          | 151              |
| 1987 | 90     | 49  | 166          | 161              |
| 1990 | 110    | 54  | 180          | 172              |



Tankwagens bij de Aardolie  
Opslag Groningen 1999





Moderne tankwagens  
(foto rechts collectie Nijol)



### Accijnzen: het water tot aan de lippen

Omdat de aardgasprijs aan die van ruwe olie was gekoppeld, kwamen de hoge olieprijsen van begin jaren tachtig de schatkist zeer ten goede. De onverwachte ineenstorting van de olieprijs stelde minister van Financiën, O. Ruding, voor een groot probleem: hoe moest hij het gat in de begroting voor 1987 repareren? Hij zag twee alternatieven, de BTW en de benzineaccijns, en koos voor allebei. Op 1 oktober 1986 verhoogde hij de BTW op brandstoffen van negentien naar twintig procent. Een maand later steeg de benzineaccijns met elf cent. De NOVOK reageerde hier woedend op. Oskam had het op zaterdag 25 oktober voor de TROS-radio zelfs over 'moord'.<sup>21</sup> Ook NOVOK-voorzitter Visser haalde uit: 'Er is geen land in Europa voor wie de automobilist zo'n melkkoe is als Nederland. Het is een schande, dat autorijdend Nederland steeds weer het gelag moet betalen voor veel te hoge overheidsuitgaven.' Het woord 'moord' sloeg vooral op de situatie in de grensstreken. Een liter Superbenzine kostte medio 1987 in Nederland f1,61, in België f1,38 en in Duitsland f1,08.<sup>22</sup> Dat scheelde dus zoveel dat een tank over de grens wel 12, respectievelijk 25 gulden goedkoper was. Alle reden dus voor het ontstaan van grootschalig tanktoerisme, dat tankstations in het grensgebied van Vaals tot Boer-

tange een groot deel van zijn klandizie zou kosten. 'Onze pomphouder is het water tot aan de lippen gestegen,' riep Visser uit op de NLV van 1986.<sup>23</sup>

De NOVOK maakte niet alleen lawaai, er kwam ook actie. In maart 1986 bood het bestuur de regering en de Tweede Kamer een notitie aan, die samen met het KNOV (Koninklijk Nederlands Ondernemers Verbond, een organisatie voor het midden- en kleinbedrijf) was opgesteld en door de BOVAG werd ondersteund. De notitie zette alle argumenten tegen de accijnsverhoging op een rijtje. Toen minister Ruding korte tijd hierna besloot alleen de BTW te verhogen, keek het NOVOK-bestuur 'met voldoening' terug op dit initiatief.<sup>24</sup> Maar men had te vroeg gejuicht, want toen zich enkele nieuwe tegenvallers voordeden, greep de minister terug op de accijnsverhoging. Opnieuw volgde een 'felle verzetsactie', maar nu zonder succes.

Toch liet men niet af. In maart 1987 onderzochten NOVOK en BOVAG samen de effecten van de accijnsverhoging. Die waren dramatisch. In de grensstreek waren maar liefst 2.300 benzinstations in de moeilijkheden gekomen, omdat hun omzet met twintig procent of meer was afgenomen. Een deel van de stations was zelfs gestopt. Andere verkochten alleen nog diesel, omdat voor die brandstof het prijsverschil



met Duitsland niet groot was. Maar ook was het kooptoerisme voor andere producten dan brandstof, van Duitsers naar Nederland na de accijnsverhoging gedaald. De NOVOK concludeerde dat de totale kosten van de accijnsverhoging zo hoog waren (tweehonderd miljoen gulden) dat de opbrengst geen 444 miljoen gulden werd, zoals het ministerie dacht, maar slechts 245 miljoen gulden. Toen staatssecretaris van Economische Zaken A.J. Evenhuis in 1987 de najaarsledenvergadering toesprak, erkende hij het probleem, maar hij voegde er wel aan toe dat de regering het beleid niet aanpaste: de belangen van de totale Nederlandse economie gingen immers die van een enkele sector te boven.

### Zwak of sterk?

In de jaren tachtig was het NOVOK-bestuur bezorgd dat er een kaal-slag zou plaatsvinden onder de vrije pompen. De ene na de andere regeringsmaatregel gaf daar aanleiding toe: de opheffing van het MPS, de accijnspolitiek en de invoering van de loodvrije benzine (zie verderop). In de tweede kolom van de tabel zien we dat het aantal vrije pompen tussen 1973 (3.321) en 1980 (3.921) flink steeg, maar daarna weer met 1.300 afnam. Bij Shell (kolom 1) en in de categorie ‘alle

eigenaren’ (kolom 3) was juist sprake van een ononderbroken daling. Daar verliep de concentratie ook veel drastischer dan in de vrije sector, die daardoor goed werd voor een groeiend aandeel in het totaal: van een kwart in 1973 tot veertig procent in 1989. Toch bleef de gezamenlijke omzet van de gezamenlijk vrije pompen steken op twintig procent van het geheel.<sup>25</sup> Vergeleken met de maatschappijstations verkochten de vrije pompen steeds minder; in absolute zin nam hun omzet echter toe: van 6,5 miljard liter in 1973 tot 10,6 miljard liter in 1989.

Tabel 9.3 Aantal tankstations in Nederland, 1973-1989  
(Bron: Nota NOVOK-beleid-2000, p. 17)

|      | Shell | Vrije pompen | Alle eigenaren |
|------|-------|--------------|----------------|
| 1973 | 2.492 | 3.321        | 12.276         |
| 1975 | 2.138 | 3.388        | 11.066         |
| 1980 | 1.924 | 3.921        | 10.889         |
| 1985 | 1.127 | 2.909        | 8.106          |
| 1989 | 886   | 2.660        | 7.109          |

## De creditcard

De eerste benzinepomp waar je met een creditcard kon betalen, werd in 1973 door het bedrijf 'OK Nederland' geplaatst. Zes jaar later opende D.C. Berkel uit Zevenbergschenhoek met onbemande pompstations langs wegen waar veel vrachtwagens reden. In 1988 konden chauffeurs op vijftien plaatsen dag en nacht met een creditcard bij Berkel tanken.

In de jaren tachtig kwam de bankpas op. Nu bleken de giromaatpas van de Postbank en de passen van de andere banken niet *compatibel* te zijn. Dat stelde tankstations en vele andere bedrijven voor de vraag, wiens geldautomaat zij moesten plaatsen. BIM Aardolieprodukten B.V. in Smilde ontdekte het ei van Columbus en installeerde een 'creditcardpaal' waar je met creditcards, bankpassen en giromaatpassen kon betalen.<sup>27</sup>



Hoewel de gevreesde kaalslag uitbleef, was de zorg van het NOVOK-bestuur reëel. De kleinere leden waren kwetsbaar op momenten dat de concurrentie hevig was of grote investeringen nodig waren. Ze zaten niet op de gunstigste plekken die immers voor maatschappijstations gereserveerd waren. Zij konden in geval van nood ook al niet terugvallen op een moedermaatschappij, ze moesten hun eigen broek ophouden. Het was dan ook niet verbazingwekkend dat in de jaren tachtig 1.300 particuliere tankstations (een derde van het totaal) het niet wist te bolwerken. Maar zo'n ramp was dat niet, legde NOVOK-voorzitter Visser uit op najaarsvergadering van 1984, want de overblijvers werden er alleen sterker van en beter opgewassen tegen de oliemaatschappijen. Hun omzet groeide, waardoor ze zich een grotere tankauto en een computer konden permitteren. Ze hadden voldoende capaciteit om mee te doen met recente technische doorbraken als de 'zelftank-techniek' en 'het individuele creditcardsysteem voor diesel- en benzine- verbruik', die de grotere snelwegstations al langer in gebruik hadden.<sup>26</sup>

## Milieu en de auto

Doemdenken was een woord uit de jaren tachtig. Het was de tijd van economische crisis en jeugdwerkloosheid, van moedeloosheid en van *Doe Maar* dat opgewekt zong 'totdat de bom valt'. En één ding was zeker: de bossen zouden sterven door de zure regen. Verzuuring was naast het gat in de ozonlaag en chemisch vervuilde stortplaatsen het milieuthema van de jaren tachtig. Lucht en bodem verzuurden door uitlaatgassen, de industriële uitstoot van zwavelhoudende stoffen en de intensieve veeteelt. Het sterven der bossen heeft nooit plaatsgevonden, tot op zekere hoogte omdat de situatie te dramatisch was voorgesteld, maar ook vanwege de maatregelen die werden genomen. Op milieugebied had de Club van Rome in 1972 de *wake-up call* gegeven en waren de jaren tachtig het decennium van wetgeving en concrete stappen. Mobiliteit was een speerpunt. De overheid nam maatregelen om mensen uit de auto en op de fiets of in het openbaar vervoer te krijgen. En verder om auto's schoner te maken en om vervuilde tankstations aan te pakken. De aandacht voor de auto was mede



Ronald Vervoort van  
Van Leeuwen Oliehandel  
uit Waddinxveen

zo groot omdat het aantal flink groeide. Het tabelletje laat in een oogopslag zien hoe hard het ging. Het zijn indrukwekkende cijfers. Zelfs de crisis wist de toename van het autobezit niet af te remmen. In twintig jaar werd het aantal personenauto's 2,5 keer en het aantal bedrijfs- wagens twee keer zo groot. In 1970 had nog maar twintig procent van de Nederlanders een auto, in 1990 veertig procent.

Tabel 9.4. Aantal auto's (in duizendtallen) Nederland 1970-1990  
(Bron CBS 1995, hoofdstuk 4e, kolommen 77 en 78)

|      | Personenauto's | Vrachtwagens |
|------|----------------|--------------|
| 1970 | 2.465          | 312          |
| 1975 | 3.399          | 342          |
| 1980 | 4.516          | 375          |
| 1985 | 4.901          | 428          |
| 1990 | 5.509          | 582          |

De groei van de vervuiling was navenant. In 1980 stootte het Nederlandse wagenpark 25 miljoen kilo roetdeeltjes uit en in 1988 35 miljoen.<sup>28</sup> Dat deze cijfers in *Brandstoffennisie* werden gepubliceerd, laat zien dat de NOVOK de ontwikkelingen nauwlettend, zij het met gemengde gevoelens, volgde. Daarbij toonde Oskam zich een volbloed doemdenker. Had hij het eerder al over 'moord' gehad, toen het om fiscale milieumaatregelen ging, nu noemde hij de brandstoffenhandel 'ten dode opgeschreven'.<sup>29</sup> Niets was minder waar, maar dat er veel op de tankstations afkwam, viel niet te ontkennen.



### Loodvrije benzine

Het begon met loodvrije benzine. Lood werd al decennia aan benzine toegevoegd, omdat het de levensduur van motoren verlengt en het octaangehalte verhoogt, waardoor auto's soepeler rijden. Toevoegen van lood raakte echter omstreden, toen bleek dat het lucht en bodem verontreinigt en slecht is voor de gezondheid, met name van jonge kinderen.<sup>30</sup> Nadat andere landen waren voorgegaan, besloot de Nederlandse regering midden jaren tachtig om benzine loodvrij te maken. Pieter Winsemius, minister van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Orde-

Het bestuur van de NOVOK voor het kantoor aan de 's Gravendijkwal. Derde van rechts voorzitter Berkman



ning en Milieu (VROM) in het eerste kabinet-Lubbers (1982-1986), koos voor een fiscale aanpak. Indien hij de accijns op ongelode benzines flink verhoogde en die op de loodvrije benzine verlaagde, zouden automobilisten vanzelf overstappen. Daarnaast bood de minister een tegemoetkoming aan automobilisten die een katalysator kochten om met hun oude, voor gelode benzine gebouwde auto loodvrij te kunnen tanken. In 1986 nam de Tweede Kamer de op deze uitgangspunten gebaseerde *Wet heffingen luchtverontreiniging benzine* aan.

Hoewel de NOVOK niet enthousiast was over 'de Winsemius-hobby van de ongelode benzines', had het bestuur het ministerie wel nodig om een plan van Shell te kunnen dwarsbomen.<sup>31</sup> De marktleider wilde namelijk dat een automobilist drie soorten (*grades* in het jargon) benzine kon tanken: Normaal, Super en Ongelood. Als dit doorging, zouden kleine, zelfstandige tankstations voor een lastig dilemma komen te staan. Als de eigenaar maar twee soorten aanbood (Super en Loodvrij), zou hij een deel van zijn klanten kwijt raken. Als hij er drie aanbood, moest hij een flinke investering doen in extra pompen, opslagtanks en tankauto's. Maar hij zou die kosten nooit terugverdienen, omdat de twee loodhoudende grades binnen afzienbare tijd

zouden verdwijnen. In beide gevallen was een faillissement niet denkbeeldig.

De NOVOK had het vermoeden dat dit ook de kwade opzet was van Shell dat zo hoopte een kwart van 'het marktaandeel van de Witte Pompen' af te snoepen.<sup>32</sup> Maar de NOVOK was alert. In maart 1984, een jaar voordat minister Winsemius zijn plannen presenteerde, had het bestuur al vastgesteld hoe 'rampzalig' het drie *grades*-systeem was. Het had dan ook een sterke voorkeur voor twee *grades*.<sup>33</sup> De drie *grades* werden in elk geval niet ingevoerd. *Brandstoffenvisie* zwaaide Jan Oskam lof toe, omdat hij samen met de BOVAG de belangen van de achterban zo goed had behartigd.<sup>34</sup>

Begin 1985 viel het besluit. Voortaan mochten Nederlandse tankstations nog maar twee soorten benzine leveren (Euro loodvrij 95 en Superbenzine). De invoeringsdatum werd eerst bepaald op 1 januari 1986, werd daarna enkele malen uitgesteld en uiteindelijk bepaald op 1 oktober 1986. Binnen enkele maanden was Normaal niet meer leverbaar.<sup>35</sup> Ook Superbenzine had weinig toekomst meer, al was het alleen maar omdat ze vanwege de extra-accijns 14 cent duurder was dan Euro 95. Ze werd alleen nog getankt door een afnemend aantal bezitters van

oudere auto's. In 1996 haalden de olieconcerns Super uit de markt.<sup>36</sup> Tegelijkertijd nam het marktaandeel van loodvrije Euro loodvrij 95 (vanaf 1989 ook Euro 98) gestaag toe van 25 procent in 1988 via vijftig procent in 1990 tot honderd procent in 1996. Herhaaldelijk klaagde voorzitter Berkman over het gebrek aan maatschappelijke en politieke waardering voor de moeite die de NOVOK, BOVAG en anderen zich getroostten om dit stuk milieubeleid uit te voeren, ook al was dat niet altijd in het directe zakelijke belang van de leden. Tijdens een ledenvergadering mopperde hij: 'Iedereen kakelt over het milieu als kippen zonder kop en helaas gaat het denken te vaak niet verder dan de auto.' Hij vroeg zich af waarom de politiek en 'die milieumensen toch zo eindeloos doorzeuren over de auto.' Berkmans vraag is te begrijpen. Voor de jaren tachtig was het milieu nooit een probleem geweest, niemand had ooit aanstoot genomen aan het werk van de brandstoffenhandelaren. Het stoorde de voorzitter dat het nu leek alsof ze alles fout deden. Hij benadrukte 'dat ook wij onze verantwoordelijkheid kennen voor de erfenis die wij onze kinderen en kleinkinderen nalaten. Ook de olieboeren kennen het rapport van de club van Rome.'<sup>37</sup>

### Vervuilde grond

Onder alle tankstations en oliedepots in Nederland was de grond vervuild. Ze merkten dan ook allemaal dat bodemverontreiniging in de jaren tachtig hoog op de politieke agenda kwam. Dat was begonnen met affaires als de vondst van tienduizenden vaten chemisch afval in de Volgermeerpolder bij Amsterdam, en de ontdekking dat de grond onder het Griftpark in Utrecht tientallen meters diep was verontreinigd door de vroegere gasfabriek.

Op dit gebied had nooit regelgeving bestaan. Pas in 1979 werd de Wet Chemische Afvalstoffen van kracht, die het verbod om afgewerkte

### Milieuverzekering

Toen minister Winsemius liet weten dat hij er niet voor zou terugschrikken om vervuilende bedrijfstakken 'een vorm van milieuverzekering' op te leggen, pikte NOVOK dit signaal op. Samen met *Holland Insurance* te Rotterdam werd in 1985 de Stichting *Gemeenschappelijk Handelsbelang* GHB/NOVOK op, met de bedoeling een aansprakelijkheidsverzekering te regelen. De stichting kreeg onderdak in het kantoor aan 's Gravendijkwal 103 te Rotterdam. Als milieuverzekeraar liep GHB/NOVOK een eind voor de troep uit, want Winsemius' opmerking bleek slechts een losse flodder te zijn. Toch moest men na A ook B zeggen. Daarom verlegde de nieuwe stichting haar werkterrein door een verzekering voor tankauto's, een WA- en een transportverzekering aan te bieden.

Pas in 1990 bracht GHB/NOVOK een 'Milieuaansprakelijkheidsverzekering tankstations en olieopslag' op de markt. De stichting werd omgezet in een B.V. en de naam veranderd in GHB-Assurantiën B.V. Het ministerie van VROM keurde de inmiddels verplichte gestelde milieuaansprakelijkheidsverzekering goed. In 1994 stootte NOVOK het verzekeringswerk af. Toch bleef er behoefte aan bestaan, zodat men enkele jaren later samen met de oliemaatschappijen CoFiZe (Collectieve Financieel Zekerheid) oprichtte. Dit was een onderlinge regeling voor niet verhaalbare milieuschade. Deelnemers betaalden bij aanmelding duizend gulden en f25 per ondergrondse tank.<sup>38</sup>

olie in de grond te laten lopen.<sup>39</sup> Dat de overheid dit pas nu regelde, bewijst dat men zich tevoren niet of nauwelijks bewust was van de risico's. Na de genoemde affaires gingen gemeenten en bezorgde burgers in het hele land op zoek naar vervuilde (voormalige) bedrijfsterreinen



## Voorop lopen en achteraan sukkel

Een voorloper op milieugebied was de firma Compaan in Den Helder. Alle zeven tankstations waren in 1990 voorzien van vloestofdichte bestrating, een olieafscheider in de wasstraat en een overvulbeveiliging op de olietanks.<sup>42</sup>

Tot de achterblijvers hoorde een brandstoffenhandel in Hoogeveen die in 1990 door de landsadvocaat voor het gerecht werd gedaagd, omdat de grond ernstig was vervuild met minerale olie en vluchtige en polycyclische aromaten, veroorzaakt door lekkages uit onder- en bovengrondse tanks, door morsen en onzorgvuldige opslag van steenkool.<sup>43</sup>

en stortplaatsen. Voordat het einde van het decennium waren er al tienduizenden bekend, waaronder duizenden tankstations. Hier kwam een complex van milieuproblemen samen: brand- en explosiegevaar; geluidshinder van ronkende auto's; bodemverontreiniging door brandstoffen; luchtverontreiniging door koolwaterstoffen zoals benzeen, en de wijze van omgang met afgewerkte olie.

Tijdens de ALV van juni 1987 legde een topambtenaar J.A. Suurland van VROM aan de NOVOK-leden uit, dat het ministerie tankstations vanwege de bodemverontreiniging als een 'risicovolle doelgroep' beschouwde. Onder de terreinen lagen veertigduizend olietanks, en door morsen en lekkages verdween elk jaar 1500 m brandstof in de bodem. Ook al waren voor tachtig procent tankende automobilisten verantwoordelijk, het maakte de cijfers niet minder onrustbarend. Het beleid dat het ministerie voor ogen stond, liep langs twee lijnen: sanering van vervuilde terreinen en preventie. Tankstations moesten aan strenge eisen gaan voldoen, zoals een vloestofdichte bestrating en een stringente keuring van de opslagtanks. Afgekeurde tanks moesten verwijderd worden. De grootste klus was het schoonmaken of opruimen van de vervuilde grond. Met name voor tankstations op zand-

grond met zijn losse structuur waarin olie zich gemakkelijk had verspreid, konden de kosten hoog uitvallen. Suurland schatte in dat het in veel gevallen om honderdduizenden gulden zou gaan.<sup>40</sup>

De lezing sloeg in als een bom. 'Diverse oliehandelaren, bestuursleden en mensen van oliemaatschappijen waren verbijsterd. Men zat driftig van het scherm te noteren.' Iedereen raakte doordrongen van de ernst van de situatie. Men zag in dat 'elke niet-KIWA goedgekeurde opslagtank een tijdbom onder bedrijf was, zowel qua milieu als financieel.'<sup>41</sup>

## Soebatten

Had het NOVOK-bestuur nog getwijfeld of vergaande maatregelen nodig waren, dan was het nu wel bekeerd. Alleen hoopte het bestuur de schade voor de vrije pomphouder te kunnen beperken.

De NOVOK-voorzitter en -secretaris hoefden in elk geval niet, zoals in de tijd van Roza, een gevecht te leveren om op het hoogste niveau te mogen praten. Samen met de Olie Contact Commissie (OCC) van de oliemaatschappijen en de BOVAG werden ze uitgenodigd voor de stuurgroep die het ministerie van VROM begin 1988 had ingesteld, en waarin ook de provincies en de gemeenten zitting hadden. De stuurgroep moest beleidslijnen uitzetten voor alle milieukwesties die de benzinstation aangingen; een projectgroep hield zich bezig met uitvoeringskwesties.

Voor Berkman en Oskam stond één ding voorop, namelijk het vaste aandachtspunt van de NOVOK: het ministerie mocht de bodemsanering niet gebruiken om de markt te 'reshuffelen ten nadele van de vrije pomphouder'. Ze deelden het regeringsstandpunt: 'De vervuiler betaalt', maar het was de vraag wie in dit geval de vervuiler was. Niet de pomphouder en zijn personeel, vond de NOVOK, maar de klant die tijdens het tanken stond te morsen. Dit was toch geen normaal onder-

1 | Vervuiling

2 | Bij de sanering van dit tankstation worden twee nieuwe ondergrondse tanks geïnstalleerd 2007

1



nemersrisico? Daarom stelde de NOVOK voor de benzineprijs tijdelijk met een paar cent per liter te verhogen. Maar in deze opvatting stonden ze alleen.<sup>44</sup>

In 1990 telde Nederland 7.200 tankstations, die voor de eeuwwisseling hun ondergrond moesten schoonmaken, lekkende tanks en leidingen vervangen en ondergronds een lekvaste vloer of folie aanbrengen.<sup>45</sup> De hoogste kostenpost was het afgraven en verwerken van de grond, ook al omdat de bebouwing geheel of gedeeltelijk moest

worden afgebroken. Om deze kostenpost te beperken waren diverse ingenieursbureaus naarstig op zoek naar technieken om de grond *in situ*, dus zonder afgraven, te saneren. Het ene bedrijf paste vacuümextractie toe, het andere zocht het in microbiologische afbraak waarbij bacteriën de olie opaten.<sup>46</sup> Hoewel veelbelovend, vielen de diverse systemen in de praktijk nogal tegen.

De sanering was hoe dan ook een zware last voor de sector.

Schoonmaken en opruimen zouden f800 miljoen gaan kosten en de

2





preventieve maatregelen nog eens f700 miljoen. Omdat de regering niet van plan was de belastingbetaler deze kosten te laten dragen, moest de sector zelf voor dit enorme bedrag financieren. Met dit doel nam Oskam in 1989 het initiatief tot een fonds voor de bodemsanering. Het werd betaald door de tankstations zelf, die per hectoliter benzine 65 cent stortten en per hectoliter diesel 35 cent. Het fonds ging de bedrijven financieren, die stopten.<sup>47</sup>

### **De stichting Subat**

Tijdens de ALV van mei 1992 legde Berkman uit dat de leden konden kiezen. 'Ziet u een overlevingskans, dan kunt u betalen en doorgaan; ziet u de kans niet, dan kunt u netjes eruit stappen. U komt financieel

goed aan de overkant.'<sup>48</sup> Berkman verwees hiermee naar de Stichting Uitvoering Bodemsanering en Afschrijving Tankstations (Subat), die het saneringsfonds beheerde en de sanering begeleidde. Wie een beroep op de Subat-regeling deed, diende binnen drie maanden zijn bedrijf te staken. De sanering werd verder door Subat (directeur Jan Schipper; projectbegeleider Rien Kammeraat) geregeld.<sup>49</sup> Men had verwacht dat hooguit duizend tankstations zich voor de regeling zouden aanmelden, maar toen de inschrijving op 1 september 1993 sloot, waren het er 2697. Uiteindelijk zijn er 1908 gesaneerd. Eind 1995 was het werk bij 590 tankstations klaar, terwijl van 520 stations het saneringsplan was opgesteld.<sup>50</sup> Dat dit langzamer ging dan verwacht, kwam ten eerste doordat de regelgeving complex was en





2

- 1 | Tankwagens nemen brandstof in bij Shell Pernis. In het midden een groep NOVOK-leden op excursie tijdens de ledenvergadering in 1990
- 2 | Deze foto laat iets zien van

de complexe eigendomsverhoudingen in de Nederlandse brandstoffenwereld

3 | Tankstation De Fakkel te Beneden-Leeuwen 1990 (collectie Nijol)



3

gemeenten die vergunningen moesten afgeven, niet erg meewerkten. Ten tweede bleek aan de sanering *in situ* nogal wat haken en ogen te zitten en kostte het veel tijd om geschikte technieken te ontwikkelen voor de verschillende grondsoorten en soorten vervuiling. In 2014 zijn de daadwerkelijke saneringen zo goed als afgerond, maar er moeten nog steeds enkele (voor 1 september 1993 aangemelde) gevallen administratief worden afgewikkeld. De stichting Subat is dus nog steeds actief.<sup>51</sup>

De tankstations die gesloten werden, waren meestal 'kleine witte pompen'. Het feit dat 'grote, kapitaalcrachtige bedrijven' overbleven, leidde tot kritiek. NOVOK-lid Martin Visser noemde dit 'onrechtvaardig', een ander, Van Steijn, mopperde 'dat de oliemaatschappijen Subat gebrui-



ken om hun concurrentiepositie te verbeteren.' Voorzitter Berkman die eerder zelf voor dit effect had gewaarschuwd, maar zich daarna hard voor Subat had ingezet, kon niet anders dan de gang van zaken verdedigen. De regeling was een compromis. Hij wist heus wel dat niet alle punten de schoonheidsprijs verdienden, maar de critici moesten wel bedenken dat de overblijvers, inclusief zichzelf, van de sluiting van de Subat-stations konden profiteren. Er werd hen zomaar een flinke omzetsijging in de schoot geworpen.<sup>52</sup>

Deze verwachting is ook uitgekomen. Tussen 1989 en 2004 daalde het aantal tankstations van 7.109 naar 3.650, terwijl de gemiddelde omzet van een station in deze vijftien jaar bijna drie keer zo hoog werd: van 1,24 naar 3,48 miljoen liter. Van dit alles was Subat een belangrijke, maar zeker niet de enige oorzaak. Zo speelde ook de toenemende vraag een rol, aangezien het aantal personenauto's van vijf



naar zeven miljoen steeg, en het aantal bedrijfswagens van 550.000 naar een miljoen.<sup>53</sup>

### Dampretour

Subat was een onderdeel van de reusachtige operatie die duurzaam schone tankstations opleverde. Bedrijven die doorgingen legden vloei-stofdichte bestratingen of ondergrondse folielagen om verdere verontreiniging te voorkomen. En zij namen maatregelen om de uitstoot van benzinedamp te voorkomen. Er kwam damp vrij, elke keer dat een tankwagen een opslagtank vulde of een automobilist zijn tank. Daarin zat het kankerverwekkende benzeen, die de gezondheid van het personeel bedreigde. In een gemiddeld benzinstation lag de concentratie benzeen namelijk tussen 40 en 120 ug, terwijl 10 ug als aanvaardbaar gold.<sup>54</sup>



1 | Tijdens de sanering van een tankstation te Reek (collectie Nijol)

2 | Frans Hendriks met in zijn handen het milieuzorg-handboek voor zijn bedrijf, Hendriks Benzine in Vijfhuizen

Een half jaar nadat Suurland de ALV van juni 1987 de ernst van het benzeenprobleem had uitgelegd, meldde *Brandstoffenvisie* het bestaan van dampretoursystemen. Deze apparaten konden gassen terugwinnen, wanneer benzine van de ene naar de andere tank werd gepompt. Het artikel voegde eraan toe dat de apparaten niet alleen geld kostten, maar ook opleverden, omdat de teruggewonnen dampen een ‘flinke commerciële waarde’ vertegenwoordigden.<sup>55</sup> Voor het ministerie was dit voldoende reden om nee te zeggen, toen NOVOK en BOVAG om een overheidsbijdrage vroegen. De tankstations moesten de benodigde investeringen zelf opbrengen.

Tabel 9.5. Kosten van preventieve milieumaatregelen  
(Bron: *Brandstoffenvisie* 1989, p. 133, 144)

|                            | Nederland<br>(miljoenen<br>guldens) | per benzinestation<br>(duizenden<br>guldens) |
|----------------------------|-------------------------------------|--|
| Dampretour tankauto        | 44                                  | 5,5  |
| Dampretour vullen auto's   | 154                                 | 19,0   |
| Overvulbeveiliging tanks   | 48                                  | 6,0  |
| Vloeistofdichte bestrating | 350                                 | 44,0   |
| Totaal                     | 596                                 | 74,5   |

De uitvoering verliep in twee fases, *stages* genoemd. *Stage* I had betrekking op opslagtanks en tankauto. Als een van de eerste bedrijven had de ‘Tank Truck Loading Rack’ van BP en Texaco in Pernis, zijn zaken in orde met een vloeistofdichte vloer op vooraf schoongemaakte grond en een overvulbeveiliging die voorkwam dat brandstof de grond in kon

## Poppenspeler of marionet

Jan Oskam, secretaris 1961 tot 1989, werd na de oliecrisis geregeld door media om een reactie gevraagd, wanneer er weer iets speelde in de oliewereld. Hij wist van de hoed en de rand, en was altijd goed voor een stevig commentaar op het beleid van de oliemaatschappijen of de OPEC.

Jan Kamminga, destijds voorzitter van het KNOV hoorde tot zijn bewonderaars: ‘Je maakt zelden een bedrijfstak mee die zo door één man gedragen wordt. Het is ongelooflijk dat één persoon in een wereld waar de multinationals heersen, zoveel gezag kan hebben.’ Anderen namen zijn optreden met een korreltje zout. Een Shellmedewerker: ‘Wij zijn niet altijd gelukkig met zijn krasse uitspraken. Maar ach, dan zeggen we: “Echt Oskam”.’

Er waren ook mensen die niet geloofden in zijn onafhankelijkheid. L. Donia, directeur van Konsumentencontact, vond hem zelfs een marionet van de oliemaatschappijen. Zogenaamd een buitenstaander zijnde, zou Oskam hun standpunt vertolken. Zo dachten sommigen NOVOK-leden er ook over: ‘Jan wikt en Shell beschikt. (...) Officieel overlegt hij niet met de maatschappijen over de prijzen. Maar ze hebben wel mensen in zijn bestuur zitten.’<sup>58</sup>

stromen. Ook beschikte men over een dampverwerkingsinstallatie. ‘Elke tankwagen wordt aangesloten op een dampretourleiding waardoor bij het laden verdrongen dampen uit de tankwagens worden afgevoerd en wederom tot benzine worden verwerkt.’<sup>56</sup> Bij *Stage* II ging het om het terugwinnen van damp bij het tanken van personenauto's. De invoering hiervan nam de periode 1994 – 1998 in beslag.<sup>57</sup> In tien jaar tijd was de ooit zo vervuilde sector behoorlijk schoon geworden.



# Intermezzo

## Oliebunkering

Het perspectief op de brandstoffenhandel en zijn belangenorganisaties verandert als in 1997 de Nederlandse Organisatie voor de Energiebranche (NOVE) ontstaat uit een fusie tussen de NOVOK en de Nederlandse Vereniging voor de Energiebranche (NVE). De NVE behartigde de belangen van de bunkersector en zijn onderdelen binnenvaart en zeevaart.

In dit intermezzo introduceren we beide branches aan de hand van twee interviews. Over de binnenvaart vertelt Mario Bruyninckx, tussen 1969 en 2009 eigenaar van bunkerstation Papendrecht en voormalig voorzitter van de sectie Binnenvaart & Visserij binnen NOVE. Over de zeevaart vertelt Hans Boer, tussen 1962 en 1987 achtereenvolgens medewerker en directeur bij Calpam en daarna tot 2011 eigenaar van Associated Bunker Contractors (ABC) te Rotterdam. Ook was hij voorzitter van de sectie Zeevaart binnen NOVE.

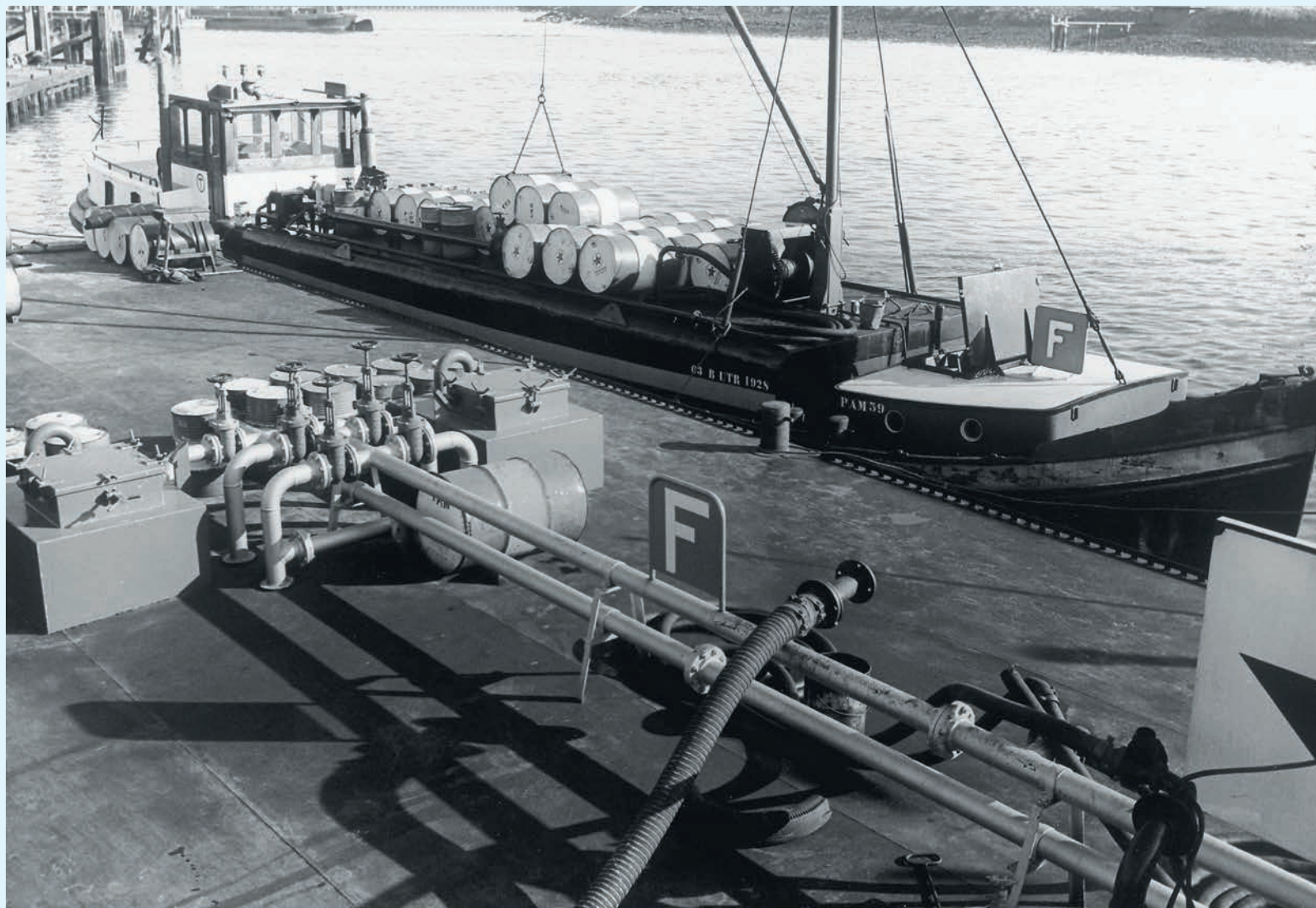
### Binnenvaart en Mario Bruyninckx

Mario Bruyninckx kocht Bunkerstation Papendrecht in 1969 van een broer die het bedrijf vier jaar eerder had opgericht. In 2009 verkocht hij het aan zijn medewerker Arjan van der Hoff.

Een bunkerstation bestaat uit twee eenheden die onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. Het ene deel is het bunkerwinkelschip dat vast aan de kant ligt en waarin de olie wordt opgeslagen. Het andere deel bestaat uit een of twee varende bunkerboten die de brandstof afleveren. Groter zijn de meeste rivierbunkeraars niet, al zijn er uitzonderingen. Bunkerbedrijf Slurink beschikt bijvoorbeeld over zes winkelschepen en vijftien bunkerboten voor hun werk op de grote rivieren en de Westerschelde. Het bedrijf (opgericht in 1958 in Zwartsluis) is een van de vele familiebedrijven in de branche. Bij bunkerstation Heijmen in Millingen aan de Rijn, opgericht in 1953, staat de derde generatie



- 1 | Een bunkerboot vult zijn voorraad aan, jaren zestig
- 2 | Bunkerboot met olie in de benedendekse tank en vaten bovenop, jaren zestig



2

## Radar

Bruyninckx: 'Ook al waren we concurrenten, we konden goed met elkaar overweg. Ik was midden jaren zeventig een van de eersten met radar op de bunkerboot. Dan belde een concurrent: "Wij moeten de zeehaven (van Dordrecht, rw) in, moeten jullie per ongeluk ook? Wil je dan mijn boot meenemen?" Dan voer ik naar hem toe, knoopte de boten aan elkaar vast en voer naar de zeehaven, waar hij zijn werk deed en ik het mijne. Op de terugweg pikte ik hem weer op en bracht hem thuis.'

aan het roer. Het kan met al die familiebedrijven geen verbazing wekken dat het gezinsleven een factor van belang is. Zo begonnen Driekus en Gonda Visser Bunkerstation Kerkdriel omdat ze hun kinderen bijna nooit zagen. Eerder voeren ze op een vrachtschip, terwijl het kroost in een schippersinternaat woonde.<sup>59</sup>

Mario Bruyninckx ging als telg uit een binnenvaartfamilie eerst varen op het schip van een van zijn broers. Toen hij trouwde, nam hij het bunkerbedrijf van een andere broer over. Hij was met zijn 22 jaar 'de jongste oliehandelaar ooit'. Hij legt uit: 'In die tijd deed je dat pas als je vijftig was en genoeg had van het varen, maar nog wel een paar jaar meewilde. Dan kocht je een bunkerbootje om nog een tijdje gasolie te verkopen. Het werd pas een volwaardig beroep door de hoge prijzen na de oliecrisis.' Zelf was Mario het liefst blijven varen, maar vanwege de kinderen voelde zijn vrouw daar niets voor. Het was *the best of both worlds*: Mario zat met zijn bunkerboot op het water, het gezin leidde 'een walbestaan'.

Op de steiger in Papendrecht stonden een winkelruimte en twee woningen: een voor het gezin Bruyninckx, een voor een medewerker. 'Ik heb acht jaar aan boord gewoond. (...) Soms begon de werkdag al om vier uur 's nachts. Je moest aan de waterkant slapen. Omdat schippers in die tijd geen telefoon hadden, zetten ze de schijnwerper op je raam, als ze olie nodig hadden. Dan moest je als een scheermes je pootjes naast het bed zetten en even met het licht knippen, 3x aan, 3x uit,



zodat zij wisten: "O, hij heeft het gezien." In volgorde lagen dan je broek, je sokken en je trui klaar. Als een speer aan boord, motor aan en erheen. Binnen vijf minuten moest je in aantocht zijn, want anders gingen ze de volgende keer naar de concurrent.' Met zo'n vroege klus was Mario tot half zes bezig: 'Een bunkering duurt gemiddeld anderhalf uur en heb je met tien stuks een volle dag. Dat is eigenlijk nog steeds zo. Alleen zijn de pompsnelheden en de tanks een stuk groter.' Omdat er nog geen mobiele telefoon of marifoon was, voeren de bunkerboten overdag rond op zoek naar klanten. Als je iemand als een gek op een schip zag staan zwaaien, wist je dat hij je nodig had: "Ik wil je even opzij hebben. Voor gasolie, een beetje smeerolie of wat gasflessen." Nu maakt iedereen via de telefoon een afspraak. Je gaat naar een schip toe of ze komen langs. 'Het was een vrij leven, hoewel je heel veel uren maakte. We werkten zeven dagen in de week.'

'De hele handel draaide op vaste relaties. Elke handelaar had zijn eigen ziertjes. Sommigen kwamen gegarandeerd niet bij mij, want ik ben niet kerks.' Zij gingen liever naar een streng protestantse bunkeraar in Papendrecht die op zondag, de dag des Heren, niet werkte. Dat vaste klandizie zo belangrijk in deze branche was, hing samen met de omvang van de Nederlandse binnenvaart die tot 1990 met 6.000 schepen behoorlijk overzichtelijk was. Daarna is het aantal schepen flink gekrompen. De overcapaciteit is aangepakt met een sloopregeling die de oudere en kleinere schepen uit de markt haalde.





- 1 | Voorraad van een bunkerwinkelschip, circa 1995
- 2 | Bunkerboot Delta III voor Dordrecht, circa 1995

Bruyninckx: 'Vroeger had je zes kempenaars van 400 tot 600 ton (schepen, ontworpen voor de smalle kanalen in de Belgische Kempen). Zes olieboeren hadden daarmee een klantje voor 1.500 à 2.000 liter. In plaats van die zes kempenaars vaart er nu één 3.000-tonner. Maar die laadt wel 20.000 liter gasolie ineens. Het is dus veel grootschaliger geworden.'

De branche moderniseert zich in meer opzichten. Zo heeft de bunkerboot van Bunkerstation Kerkdriel een hoge roef, waardoor je zonder veel capriolen op het hoge dek van een vrachtschip kunt stappen. Heijmen in Millingen gebruikt een bunkergiek, die meerdere schepen tegelijk kan bedienen. Het is een 35 meter lange kraan met vier slangen: twee voor gasolie, een voor smeerolie, een voor drinkwater. Nobel in Zwijndrecht kan in zijn eigen laboratorium de kwaliteit van de olie testen en bacteriologische vervuiling er met een speciale zeef uit halen.<sup>60</sup>

### Zeebunkering en Hans Boer

Rotterdam was eind negentiende eeuw al een belangrijke bunkerhaven. Zeeschepen laadden hier kolen die uit Engeland en Duitsland ware aangevoerd. In het olietijdperk was Rotterdam zelfs tientallen jaren de grootste bunkerhaven ter wereld. Als brandstof gebruikte men aanvankelijk zware stookolie, die als residu overbleef bij het raffinageproces. Omdat het om enorme hoeveelheden ging (twintig procent van de ruwe olie), kwam het goed uit dat zeeschepen zoveel brandstof nodig hadden. Het was een win-winsituatie: de raffinaderij verdiende iets (circa zes dollar per vat); de schepen hadden goedkope brandstof; het residu verbrandde op de oceaan waar de giftige rook in de atmosfeer verdween zonder dat iemand er last van leek te hebben. Scheepsmotoren uit de jaren vijftig en zestig werden veelal aangedreven door stoomturbines, die bijna alle soorten brandstof konden verwerken. Hoe weinig *sophisticated* zware stookolie ook was, toch moest

ze voldoen aan ISO-normen voor bijvoorbeeld soortelijk gewicht, vloeibaarheid en zwavelgehalte.

Aanvankelijk werd stookolie alleen verkocht door de grote oliemaatschappijen. Hun monopolie werd doorbroken, toen de SHV begin jaren zestig de residuolie van de Caltex-raffinaderij in Rotterdam ging verhandelen. Dit was een voor de hand liggende oplossing voor SHV omdat kolen als brandstof voor zeeschepen gingen verdwijnen.

Hiermee werd PAM als volle dochter van SHV de allereerste bijna onafhankelijke oliemaatschappij, aldus Hans Boer, die daar in 1962 ging werken. Omdat hij internationale ambities had, kreeg hij van de hoofddirecteur van de SHV, Paul Fentener van Vlissingen, de kans om de bunkering wereldwijd op te zetten. 'Ik kreeg een bureau, een secretaresse en hoefde vijf jaar lang geen overhead te rekenen.'

De markt was gigantisch. In de jaren zestig ging in het ARA-gebied (Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen) vijftien miljoen ton stookolie per jaar om. Hoewel de opbrengst per vat laag was (zes tot negen dollar) en de marges minimaal waren, maakte de totale omvang deze activiteit commercieel interessant. Ze werd nog interessanter toen de prijzen door de oliecrisis tot honderd dollar per vat stegen.

Hans Boer reisde in die tijd heel veel voor de SHV, vooral binnen Europa. 'Zo legde ik contacten met staatsoliemaatschappijen en onafhankelijke maatschappijen die toen opkwamen, maar ook met gigantische organisaties als Mitsubishi, dat een groot kantoor in Londen had. Ik had bijna carte blanche. Ik deed zaken met heel veel mensen, ook driehoekdeals tussen Mitsubishi, Krupp en SHV, zelfs voor leveringen in de Perzische Golf.'

In 1970 richtten SHV en Caltex de gezamenlijke onderneming Calpam op, die in binnen- en buitenland, op het land en op het water, olie ging verkopen. De vestigingsplaats was Utrecht. Voor de bunkerhandel was

dit een ideale situatie, omdat nergens ter wereld vraag en aanbod nergens groter waren. Rotterdam had niet alleen de grootste haven met de meeste scheepsbewegingen, ook het aantal raffinaderijen was het grootste. Bovendien was de opslagcapaciteit van bedrijven als Pakhoed en Van Ommeren (voorlopers van Vopak) ongekend groot.

Hans Boer werd uiteindelijk statutair directeur van de bunkerpoot van Calpam. Toen Chevron in de jaren tachtig zijn leveranties staakte, moest Boer op zoek gaan naar alternatieven. Vooral de staatsoliemaatschappij van Venezuela, Corpoven bood soelaas. Om de dag arriveren in Rotterdam tankers met 80.000 tot 150.000 ton stookolie.

Inmiddels was de raffinagetechniek zoveel beter geworden, dat een steeds groter deel van de stookolie gekraakt kon worden en er een tekort kwam aan stookolie voor schepen. Om te kunnen blijven leveren werd Calpam actiever in de groothandel. Hierdoor kwam er ook olie los uit landen als Rusland, Spanje en Roemenië. 'Hele logistieke toestanden, maar dat maakte de job ook wel interessanter. Het werd wat moeilijker, maar ook veel leuker.'



1



Toen Calpam in 1987 de zeebunkering op een laag pitje wilde zetten, kreeg Hans Boer toestemming om zelfstandig verder te gaan. Zijn bedrijf kreeg de naam ABC Bunkeroils, voluit Associated Bunkeroil Contractors. Veel relaties uit de Calpamtijd zijn met hem meegegaan, ook grote klanten zoals de Holland America Line, Sea Land, Wallenius en in het allereerste begin ook Maersk. Enkele grote klanten hielpen zelfs met de financiering, door sneller te betalen dan gebruikelijk. Boer becijfert dat een flink zeeschip drieduizend ton olie inneemt. Zo'n leverantie kost bij een prijs van 600 dollar per ton 1,8 miljoen dollar, waarbij de marge voor de tussenleverancier maximaal een half procent is. Je moet dus goed weten wat je doet, ook al omdat er pas na 30 dagen wordt betaald. Dan is de brandstof in vele gevallen al verbruikt. Hier is een groot verschil tussen de onafhankelijken en de *majors*. Zij laten de bunkering doen door medewerkers, die meestal in een promotietraject zitten. Als zij het werk na zo'n jaar of drie in hun

vingers hebben, komt de volgende die het vak weer moet leren. 'Bij een onafhankelijke handelaar zit je doorgaans veel langer in dezelfde functie. Dan ken je de finesses van de handel wel.'

ABC handelt nog steeds in bunkerolie, al zijn zowel het product als de markt veranderd. Sinds de jaren tachtig, toen de olieraffinaderijen overgingen op thermisch kraken, is er veel minder residu dat geschikt is als stookolie. Dat kwam in zekere zin goed uit, omdat de vraag sterk afnam, nadat zeeschepen hun stoomturbines door zuiniger dieselmotoren vervingen.

's Werelds grootste bunkerhaven is Rotterdam al lang niet meer. In Singapore werd in 2011 veertig miljoen ton omgezet tegen veertien miljoen in Rotterdam. Oorzaken zijn de verschuiving van het economisch zwaartepunt naar Oost-Azië, de toename van het gemiddelde scheepstonnage, waardoor minder schepen Rotterdam aandoen, en *last but not least* de milieuproblematiek rond bunkerolie.





1992 - 2000

Een grotere welvaart dan in de jaren negentig had Nederland nooit gekend. De Muur tussen oost en west was gevallen, de grote vijand, de Sovjet-Unie ten onder gegaan, de dreiging van de atoombom was verdwenen. Tegelijkertijd stuwde de IT-sector de economie op tot grote hoogten, de aandelenkoersen stegen navenant, de bouw bloeide, steden en dorpen werden verfraaid. Natuurlijk waren er binnenlandse en vooral internationaal genoeg spanningen, maar die kwamen pas in de nieuwe eeuw tot uitbarsting. Voorlopig baarde een mogelijke millenniumbug bij de overgang naar het jaar 2000 de grootste zorg.

Hoewel de ruwe olie goedkoop bleef (in november 1998 slechts \$9,31 per vat), stegen de prijzen aan de pomp wel voortdurend (zie de tabel). In 2000 waren diesel, LPG en Euro loodvrij 95 respectievelijk 70, 85 en 53 procent duurder dan in 1990. Iedereen mopperde wel daarover, maar niemand reed er een kilometer minder om.

Tabel 10.1 Detailhandelsprijzen van motorbrandstoffen in Nederland, 1990 - 2000 (guldencenten per liter) (Bron: CBS)

|      | Diesel | LPG | Euro 95 |
|------|--------|-----|---------|
| 1990 | 110    | 54  | 172     |
| 1995 | 133    | 58  | 191     |
| 1998 | 143    | 70  | 210     |
| 2000 | 186    | 100 | 260     |

Voor de zelfstandige oliehandel waren de jaren negentig een periode van schaalvergroting en concentratie. Dat gold niet alleen voor de bedrijven, maar ook voor hun organisaties. De fusie tussen NOVOK en NVE leidde in 1997 tot de NOVE. Voor het samengaan waren twee motieven. Enerzijds werd de NOVOK steeds vaker gevraagd om mee

te praten over plannen van de overheid, en vroegen zaken als het arbeidsvoorwaardenoverleg met de vakbonden en de uitvoering van de VUT-regeling veel aandacht. Het NOVOK-kantoor, waar Jan Oskam in 1990 als secretaris was opgevolgd door Henk Oskam (geen familie), moest dan ook alles op alles zetten. Anderzijds: de vereniging was dan wel door de betrokken ministeries erkend als vertegenwoordiger van de zelfstandige oliehandel, maar daarmee was ze nog geen grote speler. Naast de BOVAG als auto-organisatie en zeker naast de olie-maatschappijen viel ze in het niet.

Er was kortom reden genoeg voor een krachtenbundeling. De vraag was met wie. Nu had de NOVOK veel te maken met de sectie 'Vul & Service' van de BOVAG en met de vereniging van tankstation-exploitanten BETA, maar als fusiepartners lagen ze niet voor de hand. Voor de BOVAG stond niet de brandstof, maar de auto centraal, terwijl BETA geen zelfstandige ondernemers, maar franchisehouders verenigde. Resterden de organisaties in de oliehandel zelf. Midden jaren tachtig had de NOVOK al eens avances gemaakt naar een zuster-organisatie, de in 1965 opgerichte Nederlandse Vereniging Groot-handel in Aardolieproducten (NVGA). Even dachten ze aan 'een soort eenheidsorganisatie', maar tot een fusie kwam het niet, omdat 'de marktfilosofieën te ver uit elkaar lagen.' In de NVGA zaten namelijk 'alleen grote jongens', terwijl de NOVOK ook opkwam 'voor de kleine handelaar'.<sup>1</sup>

Toch bleef een fusie boven de markt hangen, al was het alleen maar omdat de NOVOK steeds verder kromp. Van de duizenden leden uit de jaren zeventig waren er niet veel meer over: 284 in 1991, 239 in 1996.<sup>2</sup> Daarom spande de nieuwe secretaris Henk Oskam zich samen met voorzitter Berkman in om alle Nederlandse oliehandelaren onder één dak te verenigen. Hun eerste succes boekten ze in 1991, toen de

## NOVOK? Hoezo dan?

Voorzitter Berkman in 1992: 'De oliehandelaar kan niet zonder NOVOK en NOVOK kan niet zonder oliehandelaar'.

Berkman in 2013: 'Ik heb het er een keer over gehad met Jo van der Sluijs, destijds een van de grootste spelers in deze markt.'

"Hans, wat denkde gij nou van NOVOK?"

Ik zei: "Hetzelfde als jij. Als je het hebt, denk je: "Wat moet je ermee?" En als je het niet hebt, ga je het oprichten.""<sup>3</sup>

## Oliehandel Klaas de Boer

Het bedrijf begon in 1914 op Urk en opende vlak na de Tweede Wereldoorlog zijn eerste filiaal: IJmuiden. In 2002 zijn er vestigingen in vijf vissersplaatsen en in Amsterdam, met IJmuiden als zwaartepunt. Klaas de Boer, een van de tien grootste oliehandelaren van Nederland, beschikt over twaalf bunkerschepen, waarvan het kleinste honderd en het grootste 1.700 ton olie kan herbergen. Ze leveren gasolie aan viskotters en stookolie aan trawlers. Nieuw in 2002 is de offshore. De bunkerlichters gaan niet naar een booreiland toe, maar er vaart een schip van het eiland naar IJmuiden dat daar wordt gevuld.<sup>6</sup>

NOVOK fuseerde met de Nederlandse Vereniging voor Zelfstandige Benzinegrossiers, overigens wel weer een club 'met alleen grote jongens'. Vanuit deze NVZB namen J.K. Marees en J.F. Minnema plaats in het NOVOK-bestuur.

## Vereniging van Oliehandelaren in de Scheepvaart

De NVE, waarmee de NOVOK in 1997 samenging, was zelf het resultaat van eerdere fusies. In 1973 hadden de rivierbunkeraars de Vereniging van Oliehandelaren in de Scheepvaart (VOS) opgericht naar aanleiding van het optreden van de oliemaatschappijen. 'We werden zwaar onderbetaald.' Koos van Leeuwen uit Rotterdam was de initiatiefnemer, Bert Monster uit Wijk bij Duurstede de eerste voorzitter. Bij de VOS sloten zich ook de visserijbunkeraars aan. Ze waren klein in aantal, maar groot in omzet: 'Een paar hele grote jongens in vissersplaatsen als IJmuiden, Breskens en Urk. (...) Zij stapten niet naar de zeevaartclub, omdat ze net als de binnenvaart gasolie gebruiken. Geen stookolie, want die is arbeidsintensiever. Dat wil de visser niet, die wil vissen.'<sup>4</sup>

Net als de NOVOK richtte de VOS regionale verbanden op. 'Met tien man gaan mensen eerder praten dan wanneer ze met veertigen in een zaal zitten. Dan hoor je wat er echt speelt.' Bovendien was er veel verschil in het soort problematiek. 'In het riviereengebied ging het om heel andere zaken dan in Maasbracht waar alles om de zand- en grindwinning draaide.'

Op initiatief van Mario Bruyninckx werd in 1991 de Stichting Vignet Olie Scheepvaart opgericht, die tot taak kreeg de kwaliteit van de gasolie te bewaken. Dit product had toen 'geen beschermde titel'.<sup>5</sup> De Stichting VOS bepaalde eerst de criteria waaraan gasolie moest voldoen en richtte zich vervolgens op de controle. Bruyninckx: 'Twee keer per jaar bezocht Koos van Leeuwen, medeoprichter van de vereniging, alle bunkerstations. Hij kende iedereen. Hij was de monsternemer die onverwachts voor de deur stond.' De monsters werden geanalyseerd in het laboratorium van Caleb Brett in Hoogvliet. Afnemers wisten dat ze bij de aangesloten bedrijven – herkenbaar aan een blauw



vignet – veilig konden bunkeren. Zelf beschermden zij zich zo tegen ‘oliehandelaren die met de kwaliteit malverseerden en dan onder de prijs konden gaan zitten.’ Sinds 2004 is elk lid van de sectie Binnenvaart van de NOVE verplicht zich bij de Stichting VOS aan te sluiten

### Nederlandse Vereniging voor de Energiehandel

Nadat de vrijage met de NOVOK op niets was uitgelopen, zocht de NVGA haar heil bij de Vereniging VOS. In 1986 fuseerden zij tot de Nederlandse Vereniging voor de Energiebranche, die een kantoor had aan Adriaan Goekooplaan 5 in Den Haag. De NVE had negentig leden. In 1992 sloten ook de zeebunkeraars zich hierbij aan. De tabel toont dat de NVE ook met hun erbij de negentig niet meer haalde.

Tabel 10.2. Aantal NVE-leden 1991-1994  
(Bron: Jaarverslag NVE 1994 - 1995)

| Sectie / jaar           | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 |
|-------------------------|------|------|------|------|
| Groothandel / trading   | 16   | 12   | 11   | 10   |
| Binnenvaart en Visserij | 66   | 63   | 62   | 61   |
| Zeevaart                | -    | 12   | 12   | 13   |
| Donateur                | -    | -    | 1    | 1    |
| Totaal                  | 82   | 87   | 86   | 85   |

Ook al was de oliehandel te water de grootste gemeenschappelijke deler van de NVE-leden, de verschillen waren groot. Binnenvaart telde vijftig kleine tot zeer kleine bedrijven, Visserij tien grote en Zeevaart dertien zeer grote ondernemingen, die samen meer omzet maakten dan de rest bij elkaar. Moderne binnenvaartschepen tanken namelijk

elf ton per keer, flinke zeeschepen drieduizend ton. Ook de manier van werken verschilt. De bunkeraar voor de binnenvaart opereert vanaf zijn vaste steiger; de zeebunkeraar vaart met zijn lichters heen en weer tussen het laadstation bij Vopak en schepen die in de haven of bij de Maasvlakte liggen.

Hun wereld is ‘hard en zakelijk’. Wie een paar duizend ton brandstof levert, waarvoor hij een paar miljoen dollar heeft voorgeschoten, wil meteen zijn geld hebben en in elk geval voordat het schip het zeegat kiest, want als het aan de andere kant van de wereld ligt, kun je moeilijk nog een claim te leggen.<sup>7</sup> In de binnenvaart is men aan lange betalingstermijnen gewend, zodat een bunkeraar zijn geld vaak pas na een maand krijgt. NOVE-directeur Erik de Vries verbaasde zich hierover: ‘Ik kom uit de retailwereld en daar is het boter bij de vis. Als de olie-maatschappij met een tankwagen voor jouw tankstation staat, dan moet je het dat geld wel gestort hebben, anders lost die wagen niet.’ Dat de binnenvaart wel lange betalingstermijnen kende, hangt samen met het traditionele karakter van deze wereld vol familiebedrijven, waar vertrouwen voorop staat. Wel worden de binnenvaartbedrijven steeds zakelijker, maar gaat dat niet zonder pijn. Het is in de woorden van De Vries lastig om ‘een oude relatie opeens een incasso te sturen.’

### De fusie

NOVOK en NVE draaiden al sinds begin jaren tachtig om elkaar heen. Er waren zoveel gemeenschappelijke belangen en ze hadden ‘de behoefte als branche tegenover de overheid één stem te hebben.’ Maar fuseren had ook iets beangstigends. Dus zei de NVE in 1991 voor de tweede keer ‘nee’, omdat ze de ‘verschillen in cultuur en structuur te groot’ vond.<sup>8</sup> In 1994 begon een derde gespreksronde. Toen de ALV van de NOVOK sceptisch reageerde, pareerde voorzitter Berkman de



Oliedepot van Argos Oil aan  
de Nieuwe Waterweg, 2013  
*(foto Rob Wolf)*





## De handtekening

Op 25 januari 1996 zaten de twee besturen voor zoveelste keer bij elkaar. Berkman: 'Toen werd de vergadering geschorst. Ik zeg tegen mijn eigen bestuur: "Jongens, ik ga die intentieverklaring tekenen. Het moet een keer klaar zijn, want ze blijven maar tegenspartelen." Waarom dat was? Koudwatervrees. (...) De vergadering begint opnieuw. Ik vraag: "Voorzitter mag ik de intentieverklaring? Wij gaan tekenen." Ik heb getekend en daarna zetten al onze bestuursleden hun handtekening. Toen was de NVE aan de beurt. Ik heb daar zoveel plezier van gehad. Ik zie Jan van Wijngaarden met de pen boven dat papier. Hij kijkt naar Wim Hoijtema, zijn secretaris.' 'Ik dacht: "Jan, heb het lef om nou te zeggen dat je het niet doet." Ik zag hem denken: "Moet het nou echt?" En toen zette hij zijn handtekening.'

kritiek. 'We zijn twee belangenorganisaties en wat is in principe het verschil tussen een waterhandelaar met een tankschip en u met een tankauto? Het is allemaal hetzelfde product.'<sup>9</sup> Maar omdat de twijfel bleef, stelden de twee besturen een buitenstaander aan als voorzitter van de fusiecommissie, H. (Henk) Pors. Hij leidde de onderhandelingen die uitmondten in een intentieverklaring om binnen een jaar te fuseren.

Begin 1996 tekenden NOVOK en NVE de intentieverklaring en op 20 februari 1997 werd de NOVE formeel opgericht. De vestigingsplaats werd het NOVOK-kantoor aan de 's Gravendijkwal in Rotterdam. G.A. (Bert) van Leersum uit Wierden werd voorzitter; Henk Oskam werd directeur; Cees van Rietschoten, die directeur bij de NVE was geweest, secretaris van het bestuur.

## De voorzitter in zijn krachtenveld

Van Leersum werd al snel opgevolgd door J.A. (Jan) de Gruijter. Hij was als net gepensioneerd directeur van het Thermo Shell Center in



Hilversum een opvallende keuze, vooral omdat de jaren daarvoor binnen de NOVOK zo was gehamerd op het vrije ondernemerschap. Het thema werd door sommigen zelfs 'bijna obsessief dan wel maniakaal' beleden.<sup>10</sup> Zij zetten zich niet af, zoals elders in het bedrijfsleven, af tegen de overheid, maar tegen de *majors*. Dat gebeurde niet zonder reden. Al eerder hebben we het erover gehad, dat de oliemaatschappijen *downstream* actiever werden, nadat de oliewinning door toedoen van de OPEC een stuk minder winstgevend was geworden. In dit kader kochten ze in de jaren tachtig 'een behoorlijk aantal onafhankelijke handelaren' op, die ze vervolgens op afstand lieten functioneren. 'Hierdoor konden deze handelaren onder eigen naam en faam doorgaan als onafhankelijke en ook zitting hebben in het NOVOK-bestuur.'<sup>11</sup>

Toen het in 1989 om drie man ging, ontstond er gemopper bij de 'echte' onafhankelijken. Zij vroegen zich af of de NOVOK geen paladijn van de oliemaatschappijen was geworden en of ze de belangen van de vrije handel nog wel goed kon behartigen. Voorzitter Berkman werd 'heel boos' over deze kritiek. De NOVOK voer zijn eigen koers, die vaak haaks stond op die van de maatschappijen, legde hij uit in *Brandstoffenvisie*. Toen Shell drie *grades* aan de pomp wilde, was de NOVOK dwars gaan liggen. En het waren de zelfstandige tankstations die ervan profiteerden. De *major*-dochters waren wat Berkman betreft leden als ieder ander.<sup>12</sup> Dat de NOVOK 'verweven met de oliemaatschappijen' was, betekende niet dat ze afhankelijk was. Jan Oskam:

- 1 | De voorzitters van  
NOVOK (Berkman) en  
NVE (Van Wijngaarden)  
tekenen, 1996
- 2 | NOVE-voorzitter  
Jan de Gruijter



2

## Verenigingsstructuur

De NOVE telde bij oprichting vier secties.

- Retail, Olie, Kolen (ROK, 215 leden)
- Internationale Handel / Gas (25 leden)
- Binnenvaart en Visserij (59 leden)
- Zeevaart (22 leden)<sup>15</sup>

De sectie Retail leverde vier bestuursleden, de andere drie secties elk twee. De Gruijter had als onafhankelijk voorzitter de elfde bestuurszetel

‘De kleinste olieboer betaalt mijn salaris. Shell en Esso hebben daar nooit een cent aan bijgedragen.’<sup>13</sup>

In 1997 was De Gruijters achtergrond binnen Shell geen reden om hem niet te vragen als voorzitter van de NOVE. De volgende jaren stak hij zijn kritiek op de *majors* niet onder stoelen of banken. Omdat zij zich steeds nadrukkelijker op hun aandeelhouders richtten, sneden ze in hun organisatie, waardoor ‘veel vertrouwde mensen en veel kennis verdwenen’. Daar had de branche hinder van. Anderzijds kwamen zo wel het ‘praktisch inzicht en de jarenlange ervaring’ van de zelfstandige handel bovendrijven. Nu waren zij de ‘stabiele factor in de markt’: zij hielden ‘de belangen van hun klanten wel in het oog’.

De Gruijter had ook het nodige aan te merken op zijn eigen leden. Zij waren zo bang hun zelfstandigheid te verliezen, dat van samenwerking weinig terecht kwam. Hij vond dat onzin. ‘Je kunt toch, net als de Verenigde Staten, Engeland en de USSR tijdens de Tweede Wereldoorlog deden, een strategische alliantie sluiten?’<sup>14</sup> Hameren op meer samenwerking was de boodschap van elke voorzitter geweest, maar na deze moeizame fusie was deze extra-urgent. De Gruijter was binnengehaald, omdat hij als relatieve buitenstaander (wel actief geweest, geen bestuurslid) geschikt leek om de twee verenigingen tot een geheel te smeden.

Nu bestond de NOVE uit vier secties (zie het kader). Men verwachtte dat deze gedecentraliseerde structuur de eenheid zou bevorderen, gezien de sectiebesturen baas in eigen huis waren en van daaruit

onbedreigd op gemeenschappelijke punten zouden kunnen samenwerken. Dat kwam in zoverre uit dat de sectievoorzitters elkaars domein respecteerden. Bruyninckx: ‘Hans Boer wist alles van de zeevaart, ik van de binnenvaart en Jan de Gruijter van het wegverkeer.’ Wanneer een sectie een standpunt innam, ‘gingen we daar we met zijn allen achter staan’.

De Gruijters stijl als voorzitter hielp hierbij. Hij vertelt in 2013: ‘Bruyninckx zei in de rondvraag van de eerste hoofdbestuursvergadering die hij bijwoonde, dat hij het een leuke kennismaking had gevonden, maar ook dat het niets te maken had met een vergadering. Het leek wel een Poolse landdag. Maar de volgende keer nam hij zijn woorden terug.’ De Gruijter liet iedereen praten: ‘Alleen zo konden ze tot elkaar komen. (...) Het mooiste compliment dat ik bij mijn afscheid als voorzitter kreeg, was: “Je bent geslaagd als bruggenbouwer.” Dat was ook mijn doel geweest. Met drie religies in huis moet je oecumenisch zijn.’

## NOVE-leden in de markt

In 2000 haalde De Gruijter in zijn jaarrede uit naar de neiging van veel NOVE-leden hadden om zichzelf als klein te beschouwen. Hij sprak over ‘valse bescheidenheid’.<sup>16</sup> Wie de jaren sinds de eeuwwisseling tien jaar bekijkt, kan hem alleen maar gelijk geven. Zo verkocht Sakkō Holding, het bedrijf waar Piet Verhage aan het roer had gestaan, in 2005 niet minder dan 89 tankstations aan Tamoil, dochter



van de Libische staatsoliemaatschappij. Sakko hield een bescheiden aantal stations over (vijftien in 2013).<sup>17</sup> Brand Oil te Zutphen exploiteert in 2014 35 bemande en 30 onbemane tankstations (de laatste onder de naam Amigo). Reinplus Van Woerden/Argos, met hoofdkantoren in Rotterdam en Mannheim, is door enkele fusies tussen 1994 en 2011 'het grootste onafhankelijke bunkerbedrijf voor de Rijn- en Binnenvaart' geworden. Met 24 bunkerstations verspreid over Europa.

Reinplus Van Woerden is zelf weer onderdeel geworden van Argos Energies, een conglomeraat van bedrijven, waarvan de Van der Sluijs Groep en Argos Oil de belangrijkste zijn. In 1918 was Ad van der Sluijs vanuit zijn fietswinkel in Geertruidenberg benzine gaan verkopen. Negentig jaar later was de onderneming de 'grootste onafhankelijke speler op logistiek en commercieel gebied binnen de Benelux' en eigenaar van zeven brandstofdepots die over Nederland verspreid lagen. Argos was de schepping van Peter Goedvolk die in 1984 een oliehandel in de Hoeksche Waard kocht en door financieel

scherp voor de wind te zeilen na tien jaar sterk genoeg was om Argos Oil over te nemen, een in Vlaardingen gevestigde groothandel in smeerolie en brandstof. Het kostte enkele tussenstappen, maar in 2011 kwamen Van der Sluijs en Argos samen in het miljardenbedrijf Argos Energies.

Toch telt NOVE ook heel kleine bedrijven, zoals Van Aalst Oliehandel in Hazerswoude. 'Wij stellen helemaal niks voor', zegt eigenaar Wim van Aalst. Samen met zijn moeder en zijn zoon Jeroen exploiteert hij vijf tankstations. Ook levert hij huisbrandolie aan particulieren en rode diesel aan boerenbedrijven.<sup>18</sup> Martens Brandstoffen in Koewacht (Zeeuws-Vlaanderen) werd in 1908 opgericht, toen August Martens steenkool ging verkopen, omdat zijn boerderij te weinig opbracht. In 2008 is zijn kleinzoon Willy, inmiddels boven de zeventig, nog steeds 'volledig in de zaak actief'. Zoon Ronald rijdt in een tankwagen de dorpen af; dochter Petra drijft met hulp van haar moeder Lilian het tankstation en heeft haar eigen bloemenwinkel. Willy zelf levert elk jaar nog honderd ton steenkool af.<sup>19</sup>



Een winkel bij een modern tankstation heeft een breed, zij het niet altijd even gezond assortiment, 2010

Tabel 10.2. Aandeel van NOVE in de Nederlandse oliemarkt 1996

(Bron: Jaarverslag NOVE 1996)

|               | Nederland<br>(in miljoenen tonnen) | NOVE<br>(% van Nederland) | NOVE |
|---------------|------------------------------------|---------------------------|------|
| Benzines      | 4,3                                | 0,6                       | 15   |
| Autodiesel    | 4,1                                | 1,0                       | 21   |
| Autogas       | 0,7                                | 0,7                       | 95   |
| Huisbrandolie | 2,3                                | 1,5                       | 64   |
| Stookolie     | 7,8                                | 3,0                       | 38   |
| Totaal        | 20,0                               | 6,9                       | 35   |

Tabel 10.3. Marktaandeel NOVE-leden 2000

(Bron: NOVE Visie juni 2000)

|                         | Nederland | NOVE<br>(% van Nederland) | NOVE |
|-------------------------|-----------|---------------------------|------|
| Benzinedepots           | 24        | 15                        | 63   |
| Tankwagens              | 1.000     | 860                       | 86   |
| Bemande tankstations    | 4.000     | 1.500                     | 38   |
| Onbemande tankstations  | 300       | 300                       | 100  |
| Bunkerwinkelschepen     | 55        | 50                        | 91   |
| Bunkerboten binnenvaart | 190       | 180                       | 95   |
| Bunkerlichters zee      | 65        | 38                        | 58   |

De tabellen laten zien hoe substantieel de inbreng van NOVE-leden in de Nederlandse energiehandel was. In 1996 bezaten ze bijna veertig

## Verhuisperikelen

In 2003 verliet de NOVE na bijna dertig jaar de 's Gravendijkwal, omdat dit oude stukje Rotterdam niet representatief genoeg meer was en parkeren er teveel gedoe gaf. Een modern kantoorgebouw aan de Max Euwelaan 35 in het *Brainpark Rotterdam* werd het nieuwe onderkomen, vlak bij de Erasmus Universiteit en de Van Brienoordbrug. Toen de NOVE tien jaar later een kleiner kantoor zocht, was er geen dwingende reden om in de Maasstad te blijven. In de jaren zeventig had de NOVOK Amsterdam voor Rotterdam ingeruild, omdat daar de *majors* zaten. Inmiddels was het regeringsapparaat relevanter geworden. Daarom ging volgens NOVE-directeur Erik de Vries de keuze tussen 'Den Haag, waar een groot deel van de regelgeving plaatsvindt, of ergens in het midden van het land waar we goed bereikbaar zijn voor onze bestuurs- en commissieleden.' Uiteindelijk gaf dit laatste de doorslag en is de NOVE verhuisd naar het gerenoveerde pand van de BOVAG aan de A12 in Bunnik.

procent van de bemande tankstations (tabel 10.3) die samen vijftien procent van de benzine en ruim twintig procent van de diesel omzetten. Ook was de NOVE goed voor tweederde van de verkochte huisbrandolie (10.2), veertig procent van de bemande tankstations en zestig procent van de bunkerlichters op zee (10.3). Van een volledige monopolie was sprake bij de onbemande tankstations, terwijl men in de binnenvaartbunkering daar dichtbij kwam. Hoofdtak van de vereniging was om deze sterke posities te behouden. De NOVE stond voor het 'scheppen en beschermen van de ruimte, waarin ondernemers in de brandstoffensector onder zuivere concurrentieverhoudingen en open mededinging hun ondernemingen blijvend winstgevend kunnen leiden.'<sup>20</sup> Hoe de NOVE deze taak invulde, komt aan de orde in het volgende hoofdstuk.



2000 - 2014



# Lobbyisten in de nieuwe eeuw

Een LNG-tanker op weg naar  
Rotterdam, 2005

Persoonlijk contact is in het digitale tijdperk even noodzakelijk als in het verre verleden, toen mensen als Van Galen Last en Roza bijna dagelijks in Den Haag te vinden waren. Lobbyen is echter wel een vak geworden. Bestuur en medewerkers bogen zich eind jaren negentig serieus over de vraag hoe je dat het beste aanpakt. Directeur Van Rietschoten had gemerkt 'dat Tweede Kamerleden, zeker van de oppositiepartijen, geïnteresseerd zijn, als zij de minister met onze informatie onder vuur kunnen nemen.' In zijn ogen leek 'het werken met bestuurders veel op zakelijke contacten. Ze zijn niet gesteld op klagen, mopperen en cynisme. Dan verstarren ze, verliest de discussie zijn zakelijkheid en verwordt tot een prestigieslag.'<sup>1</sup>

Daarom was het prettig dat ambtenaren van de meest relevante ministeries (VROM, Economische Zaken, Verkeer & Waterstaat) de NOVE soms vroegen mee te denken over een nieuwe regeling, want dan kon de vereniging een positieve inbreng leveren en werd ze ook niet door de Haagse plannen overvallen. De Gruijter waardeerde dat de overheid het veld serieus nam, al snapte hij dat ze niet altijd met de wensen rekening hielden.<sup>2</sup> Dat was bijvoorbeeld het geval, toen de NOVE samen met MKB Nederland en de BOVAG tijdens de kabinetsformatie van 2003 om afschaffing van het 'kwartje van Kok' vroeg, een in 1991 door minister van Financiën Wim Kok ingestelde, tijdelijk bedoelde accijnsverhoging. Al had de nieuwe regering begrip voor deze wens, toch honoreerde ze haar, want het geld was hard nodig.

In 2005 hekelde voorzitter Jaap Minnema de manier waarop hij door Economische Zaken was bejegend, toen hij had aangedrongen op periodiek overleg en vervolgens aan het lijntje werd gehouden.<sup>3</sup>

In dit geval had een professionele lobbyist wellicht kunnen helpen. Zo iemand was René Leegte, een relatie van Johan van der Steen die Minnema in 2006 opvolgde. Leegte had in het bedrijfsleven gewerkt

en kende de politiek, omdat hij persoonlijk secretaris van VVD-coryfee Frits Bolkestein was geweest. Er werd een heldere taakverdeling afgesproken. Leegte signaleerde en ondersteunde; NOVE zelf deed het lobbywerk. René Leegte heeft de vereniging bijgestaan, totdat hij in 2010 Tweede Kamerlid werd, maar adviesbureau EPPA houdt nog steeds voor de NOVE 'alles in de gaten op gebied van brandstoffen'.<sup>4</sup> De samenwerking met Leegte hing ook samen met een koerswijziging die Van der Steen en De Vries kort na hun aantreden doorvoerden. Ze vonden dat er teveel aandacht uitging naar op zichzelf belangrijke, interne kwesties als de CAO. Voorzitter en directeur wilden de NOVE zichtbaarder maken in de media, opdat ze meer invloed op de regelgeving konden uitoefenen. Ook vonden ze dat de vereniging duidelijker keuzes moest maken. Het bureau was klein, de achterban divers en het aantal thema's dat om aandacht vroeg, overweldigend. Tot dan toe was geprobeerd om al die bordjes in de lucht te houden, maar omdat het er zoveel waren ('we zaten overal wel in een overlegje'), ontbrak de diepgang en viel het resultaat vaak tegen. Kiezen werd dus het devies.

Verder vergrootten ze de effectiviteit, doordat ze intensiever gingen samenwerken, met name met de BOVAG. In het verleden was het ieder voor zich, nu verdelen ze de taken. De BOVAG vertegenwoordigt nu ook de NOVE als het over tabaksverkoop op tankstations gaat, terwijl 'onze technicus Wim Schouten' mede namens BOVAG het woord voert bij een onderwerp als bodembescherming. 'Omdat hij kan zeggen: "Ik praat namens NOVE en BOVAG," wordt zijn *impact* wel dubbel zo groot. Daarbij profileren wij ons ook als brandstofdeskundigen, zodat onze mening ook op dat vlak gevraagd wordt. Dat lukt goed. We (vaak Wim Schouten, rw) worden bij ministeries gevraagd om te praten over douanekwesties of de toekomstige brandstoffenmix. Tot een



## Voorzitters, directeuren en medewerkers

Sinds 1997 is de NOVE toe aan haar vierde voorzitter. Jan de Gruijter bleef tot in 2003. Zijn opvolger was Jaap Minnema, die eerder vanuit de NVZB bestuurslid van de NOVOK was geworden. In 2006 gaf hij de hamer door aan Johan van der Steen, die eerder bij BP en de Vereniging Nederlandse Petroleum Industrie (VNPI) had gewerkt.

In 1996 werd Henk Oskam (NOVOK) directeur van de NOVE. Cees van Rietschoten die eerder directeur van de NVE was, werd secretaris van het bestuur en in 2000, toen Oskam om gezondheidsredenen vertrok, nam hij diens functie over.

In 2006 werd hij opgevolgd door Erik de Vries. Op het kantoor werken nu verder technisch medewerker Wim Schouten, die in 1989 bij de NOVOK is begonnen en *office manager* Sherida de Bies. Harry de Wilt is extern redacteur van *NOVE Visie*.

1



2

## Jong en oud

In 2001 richtten enkele jonge ondernemers binnen de NOVE de Juniorkamer op, waar leeftijdgenoten (tot 40-45 jaar) die een bedrijf leidden of dat zouden gaan doen, elkaar konden leren kennen. Na een jaar werd de Juniorkamer een officiële NOVE-commissie met als voorzitter Arnold Veenema uit Sneek. De junioren komen nog steeds enkele malen per jaar bij elkaar voor een vergadering, een zeiltocht of een tripje naar Berlijn. De *Coal club* werd in 2003 opgericht als sociëteit van voormalige kolenhandelaren. De *Coal club* is nog steeds actief. Wel laat ze inmiddels ook gepensioneerde oliehandelaren toe.



- 1 | NOVE-directeur Erik de Vries
- 2 | NOVE-voorzitter Johan van der Steen
- 3 | NOVE-secretaris technische zaken en veiligheid Wim Schouten aan het werk als

- docent in de basiscursus smeerolie
- 4 | Het kantoor Max Euwelaan 35, tussen 2003 en 2013 het onderkomen van de NOVE

3



paar jaar geleden werden alleen de oliemaatschappijen uitgenodigd, maar wij niet. Dat gebeurt nu wel.'

In dit hoofdstuk staat verder de inhoud centraal: kwesties waarin de NOVE voor zijn leden is opgekomen. Na een paragraaf over de Mededingingswet gaat het achtereenvolgens om de problematiek van de tankstations, de binnenvaart en de zeevaart. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een blik in de glazen bol: hoeveel toekomst heeft olie nog? Welke zijn de brandstoffen van de toekomst

4







### Mededingingswet

Bijna een eeuw lang hadden zelfstandige brandstoffenhandelaren zich op allerlei manieren opgewonden over prijsconcurrentie. In 1998 werd hier een streep door gezet. 'Europa' had een verbod op kartelvorming uitgevaardigd dat minister van Economische Zaken Hans Wijers (D66) uitwerkte in de Mededingingswet 1998, die in principe alle kartels en concurrentie beperkende (prijs-)afspraken verbod. Hoezeer de Nederlandse brandstoffenhandel zich ook voor het vrije

ondernemerschap uitsprak, voor de aanpak van prijsconcurrentie had ze steeds een uitzondering gemaakt. Nog in 1991 kapittelde NOVOK-voorzitter Berkman de 'oliedweilen', handelaren die 'uitsluitend voor de laagste prijs zonder enige toegevoegde waarde' werkten.<sup>5</sup> Een jaar later klaagden pomphouders in Emmen over het AVIA-tankstation ter plaatse dat aan concurrentievervalsing deed, omdat het de elfduizend leden van de Huurdersfederatie zes cent per liter korting gaf.<sup>6</sup> De Gruijter werd een apostel van de Mededingingswet. Er mocht niet



Na de NOVE-jaarvergadering,  
in de Amsterdam Arena,  
15 mei 2003

meer over prijsafspraken of marktverdeling worden gepraat. ‘Zo gauw dat gebeurt, leg ik mijn functie neer.’ Toen de sectievoorzitter zei ‘dat hij het toch eens over de prijzen wilde hebben, heb ik gezegd: “Voorzitter, het is heel dom wat je zegt. Ik ga nu weg.” Dat begreep men wel.’ Wie last had van concurrentie, moest maar iets verzinnen. De wet betekende ook de doodsteek voor het regio-overleg dat NOVOK-voorzitter Visser in de jaren tachtig nog zo hartstochtelijk had opge-tuigd. Ook stopte de NOVE naar aanleiding van de wet met het publi-ceren van adviesprijzen, iets waarmee na de afschaffing van het MPS in 1982 was begonnen.

Tabel 11.1. Detailhandelsprijzen van motorbrandstoffen in Nederland, 2000 – 2013 (eurocenten per liter)  
(Bron: Overzicht NOVE-adviesprijzen 2013)

|      | Euro 95 | Diesel | LPG |
|------|---------|--------|-----|
| 2000 | 116     | 85     | 45  |
| 2005 | 135     | 102    | 51  |
| 2009 | 135     | 100    | 58  |
| 2013 | 176     | 146    | 88  |

### Concurrentie aan de pomp

Wijers' antikartelbeleid leidde ook tot het openbreken van de benzine-markt. We zagen eerder dat alleen oliemaatschappijen het recht had-den om tankstations langs de snelwegen te exploiteren. Hiertegen was van meet af aan protest geweest, van de NOVOK, de BOVAG, maar ook van Konsumenten Kontakt dat pleitte voor witte pompen langs de

### Dure olie

Sinds de eeuwwisseling is de olieprijs fors gestegen. Een vat Brent-oil dat in 1998 negen euro had gekost, is sindsdien gestaag duurder geworden: dertig euro in 2003, zestig euro in 2006; tachtig à negentig euro tus-sen 2010 en 2014. De belangrijkste oorzaken waren de sterk toegenomen vraag uit landen als China en India, en het herleefde zelfbewustzijn van de OPEC, die onder leiding van Saoedi-Arabië de prijzen van ruwe olie op een stabiel en hoog niveau hield.<sup>7</sup> De bedragen die de Nederlandse benzinestations vroegen, vertoonden een vergelijkbare trend. Euro 95 was in 2013 vijftig procent duurder dan in 2000, LPG zelfs bijna honderd procent. Zoals vaker gezegd, droeg de belastingpolitiek van de Nederlandse regering aan deze ontwikkeling zeker zoveel bij als de prijs van de ruwe olie.

snelweg, omdat het monopolie van de *majors* tot te hoge prijzen leidde. Economische Zaken ging niet hierop in, omdat het de snelwegstations te belangrijk vond om over te laten aan zelfstandige ondernemers, wier continuïteit niet gegarandeerd was.<sup>8</sup>

Toch kwam er enige verandering. In 1992 opende AVIA-Weghorst als eerste niet-*major* een snelwegtankstation en wel langs de A1 bij Hengelo. Dat een AVIA-lid de primeur had is, was vanuit het gezichts-punt van Economische Zaken te begrijpen, omdat AVIA als Europese organisatie van zelfstandige oliehandelaren toen al zestig jaar bestond en continuïteit hier geen kwestie was. Aangezien AVIA-Weghorst net als de andere acht Nederlandse AVIA-leden ook NOVOK-lid waren, vierde de vereniging dit succes.<sup>9</sup> Tegelijkertijd werden andere NOVOK-leden ongeduldig. Op de NLV van 1993 vroeg een van de gebroeders Brandsma uit Zutphen, wat het bestuur eigenlijk aan dit dossier deed. ‘Wij zijn al 3,5 jaar aan het drammen,’ antwoordde Berkman en ver-telde dat een nieuwe regeling in aantocht was.<sup>10</sup>

Maar dat was wat optimistisch gezien, want pas in 2000 sloot minister



Wijers een convenant met de betrokkenen: de oliemaatschappijen, NOVE, BOVAG en Beta. Ze spraken af dat alle bestaande vergunningen binnen 23 jaar zouden aflopen en dat ze daarna geveild zouden worden. Zo zou er een herverdeling van het eigendom moeten komen. Bij de twee eerste veilingen in 2002 en 2003 gingen negentien tankstations onder de hamer. Daarvan kregen er drie een andere eigenaar, twee daarvan kwamen in handen van NOVE-leden: Brand Oil (van de gebroeders Brandsma) en AVIA-Weghorst. Het was een tegenvallend resultaat. Nieuwe 'toetreders' hadden weinig kans, omdat deze locaties zo duur waren. Het veilingstelsel heeft geen effect, schreef *NOVE Visie* zuur, want het beschermt de zittende partijen en geeft de consument geen prijsvoordeel.<sup>11</sup>

### Toekomst aan de pomp

Echt zuur zijn de hoge accijnzen op motorbrandstoffen. Op 1 januari 2014 zijn benzine, diesel en LPG respectievelijk 1,5, 4,5 en 9,3 euro-cent duurder geworden. 'Pomphouders in België en Duitsland wrijven al in hun handen,' schrijft de website van NOVE eind 2013. Erik de Vries zegt net als zijn voorgangers in 1985 en 1996 dat de regering 'ondernemers in de grensstreek in de kou laat staan.' In september 2013 had een gecombineerde NOVE- en BOVAG-delegatie op staats-

secretaris F. Weekers van Financiën ingesproken. Nu al 'gaan steeds meer mensen in het buitenland tanken,' vertelden ze hem. En dat zou in 2014 alleen maar erger worden. Ter illustratie toonde de delegatie een foto uit 'het Duitse Elten, waarop een Aral tankstation te zien is met louter Nederlandse kentekens.' Andere foto's toonden lege tankstations aan de Nederlandse zijde van de grens. Hoe ze ook pleitten, succes boekten ze niet. 'De staatssecretaris gaf aan de problematiek van de pomphouders te onderkennen. Tegelijk gaf hij aan gebonden te zijn aan afspraken in het regeerakkoord en in de wet.'<sup>12</sup> Er was niets nieuws onder de zon. Net als staatssecretaris Evenhuis in 1987 wilde de landelijke overheid de pomphouders niet tegemoet komen. Zuur is ook de toenemende criminaliteit: overvallen (honderd tot tweehonderd keer per jaar) en doorrijden zonder te betalen. In 1994 gebeurde dit laatste 20.000, tien jaar later zelfs 40.000 keer. Pas nadat de NOVE samen met haar zusterorganisaties jarenlang aan de bel had getrokken, stond het ministerie van Justitie in 2004 toe dat gerechtsdeurwaarders het kentekenregister voor vorderingen gebruikten. Nu bleek hoeveel doorrijders valse kentekens gebruikten. Sommigen benzinedieven hadden zo acht keer straffeloos gratis getankt. Nu werd het mogelijk hen te pakken.<sup>13</sup>

Een heikele kwestie was het elektronisch betalingsverkeer.

Het eerste tankstation langs een Nederlandse snelweg dat geen eigendom van een van de majors is: AVIA Weghorst aan de A1 bij Hengelo, geopend in 1992

Tankstations voelden zich weggezet door de banken en Interpay, de organisatie die het elektronisch betalen namens hen regelt. Telkens was er sprake van onverhaalbare kosten, nu eens vanwege de millenniumbug, dan weer vanwege invoering van de euro of in de strijd tegen het skimmen. Ron de Reuver, voorzitter van de sectie ROK, maakte zich boos. In *NOVE Visie* vroeg hij zijn achterban: 'Weet u nog wie de kosten heeft betaald? Juist. U!'<sup>14</sup> Erik de Vries vertelt dat de bankwereld nog steeds probeert 'ons meer te laten betalen dan wij redelijk vinden'. Toch is er wel iets verbeterd. Heel lang is over het hoofd gezien, hoe belangrijk de tankstationbranche voor het elektronisch betalingsverkeer was. Dat is veranderd. De banken zien in dat wij een 'heel belangrijke speler zijn'.

Bij dit alles is de branche zelf geherstructureerd. Shell is met 461 van de 4206 tankstations en achttien procent van de omzet (cijfers 2011) nog steeds de grootste partij, terwijl Esso, BP, Texaco en Total elk goed zijn voor meer dan 300 stations en tien procent van de omzet. De zelfstandige ondernemers hebben meer dan zeventienhonderd tankstations en twaalf procent van de omzet in handen. Nieuw is echter de tussengroep van bedrijven die ieder enkele tientallen tot honderden tankstations bezitten en een marktaandeel van een half tot vijf procent. Een deel van die bedrijven (AVIA, Argos, Brand Oil / Amigo) is lid van NOVE, andere (Tango) niet.<sup>15</sup>

Ten slotte is een drastische daling van het aantal tankstations op korte termijn niet uitgesloten. Oorzaken kunnen liggen in een blijvend moeilijke economische situatie, politieke spanningen in het Midden-Oosten of de noodzaak van nieuwe kostbare milieu-investeringen. Maar de belangrijkste factor zijn de steeds zuiniger auto's. NOVE-directeur De Vries schat dat het overschot momenteel duizend stations bedraagt. Hij leidt dit af uit het gegeven dat Nederlandse tankstations

## Een rotte prijs en een rotte tank

Een aandachtspunt van Wim Schouten zijn ondeugdelijke opslagtanks in de landbouw. Ze staan niet in een bak, hebben noch een overvloeibeveiliging, noch een vloeistofdichte vloer. Dat is vervelend voor een leverancier. 'Dan heb je snel een overloper. Je ontvangt al een rotte prijs. En als de boer een rotte tank heeft, dan treedt er zo vervuiling op. Dan zegt hij: "Dat is jouw schuld." Dat is dan wel niet zo en de boer moet de vervuiling zelf opruimen, maar als handelaar kun je wel naar je geld fluiten.' NOVE-leden hebben er dus belang bij dat boeren een goedgekeurde tankinstallatie hebben.

'Vroeger vertrouwden chauffeurs bij het vullen op hun gehoor. Toen vulden ze nog door een gat in de tank. Dan hoorde je of de tank bijna vol was, maar je staat er wel bij met je snufferd en snuift al die dampen in. Voor één keer is dat niet erg, maar wel als dat een paar keer per dag gebeurt. Ook daarom zeg ik: "Een installatie moet goed zijn, ook in het belang van mijn tankwagenchauffeur, want ik gun die man dat hij gezond zijn pensioen haalt."'

Uiteindelijk moet de overheid hiervoor zorgen. 'Ik zeg wel eens bij presentaties: 'Ik kan als oliehandelaar niet tegen die boer zeggen: "Ik los hier niet." Dan denkt die boer: "Als jij het niet doet, dan doet de concurrent het wel."'

gemiddeld drie miljoen euro omzetten tegen vier miljoen in de omringende landen. Overigens kan hij zich wel voorstellen dat de zelfstandige handel de dans gaat ontspringen. De *majors* trekken zich uit deze markt terug, omdat ze inzien 'dat retail een vak apart is met kleine marges, dat ze beter aan specialisten kunnen overlaten'.<sup>16</sup>





LNG-tankstation te Tilburg,  
2012





## Kwaliteit en vertrouwen

Kwaliteit betekent ook dat je het in jouw gestelde vertrouwen waarmaakt. Wim Schouten vertelt over de reden, waarom eind 2013 in het hele land oliehandelaars te water werden aangehouden. In een schip dat olie vervoert, mag een afwijking van een half procent zitten op de opgegeven hoeveelheid; dit omdat door krimp en dampverlies brandstof verloren kan gaan. Maar wat deden de aangehouden schippers? Zij roomden die halve procent bij voorbaat af, stopten die in een aparte bunker onderin het schip, verkochten de olie onderhands of voeren er zelf mee. Schouten: 'Wij zeiden tegen de douane: "Controleer nou eens het verbruik van het schip zelf. Als een chemicaliëntanker 15.000 liter nodig heeft om naar Bazel te varen en een olietanker maar 2.000. Waar zou dat verschil vandaan komen?"'

Op de vraag of het zuiver houden van de handel de taak van de NOVE is, zegt Schouten beslist: 'Ik vind eerlijkheid in de handel een taak van elke branchevereniging.' Op de vraag of dit ook blijft gelden als het tegen de directe belangen van zijn leden zou ingaan, voegt hij daaraan toe: 'Ja. Technisch moet je altijd gaan voor eerlijke handel. Als branchevereniging moet je zorgen voor openheid en eerlijkheid.'

## Scheepsafvalstoffenbesluit

Toen Mario Bruyninckx in 2006 aftrad als voorzitter van de sectie Binnenvaart en Visserij, klaagde hij over de papierwinkel waarmee ondernemers te maken hadden: een bunkerboot had veertig certificaten nodig, een medewerker tien. Bovendien moesten al die documenten na verloop van tijd vernieuwd worden en was 'de regelgeving op gebied van veiligheid en milieu zo omvangrijk en complex geworden dat veel ondernemers het niet meer (konden) bijbenen.' Hij liet

merken dat het hem teveel was geworden: 'moegestreden door de tegenwerking van alle overheden'.<sup>17</sup>

Bij deze opmerking zal Bruyninckx ongetwijfeld hebben gedacht aan de geschiedenis van het Scheepsafvalstoffenverdrag uit 1996.

Rijnsoeverstaten maakten daarin afspraken over 'de inzameling van alle soorten scheepsafval', ook het 'olie- en vethoudend bedrijfsafval'. Aan de bunkerstations was ook een taak toebedeeld, iets waarop ze niet zaten te wachten. Daarom was de NOVE mordicus tegen. Vlak voordat minister Jorritsma van Verkeer & Waterstaat het verdrag ondertekende, liet de vereniging een persbericht verschijnen vol bezwaren. Enerzijds vond de NOVE het te dol voor woorden dat particuliere bunkerbedrijven een overheidstaak moesten uitvoeren. Voor Rijkswaterstaat was het wel handig dat bunkeraars tegelijk met de leverantie van gasolie de afvalheffing van hun klant incasseerden, maar voor hen was het alleen maar gedoe. Ze zouden te maken krijgen met 'een uiterst bewerkelijk en fraudegevoelig waardezegelsysteem'. Elke binnenschipper moest namelijk zegels kopen en vervolgens per ton geleverde olie een zegel inleveren. De NOVE vreesde een hoop 'gerommel in een markt die nu goed functioneert'.<sup>18</sup>

Het bleek een storm in een glas water te zijn want het in 1996 ondertekende verdrag werd pas na dertien jaar geëffectueerd. Dat gebeurde in het Nederlandse Scheepsafvalstoffenbesluit uit 2009. Van zegeltjes was allang geen sprake meer. Op de bunkerschepen werd een terminal van het Scheepsafvalstoffenbureau geplaatst; de schipper betaalde met een 'ecocard'. Maar de verontwaardiging in de branche is er niet minder om. Arjen van Woerden, directeur van Argos Verschuren: 'We worden gedwongen om op te treden als kassier voor de overheid. De schipper ziet de bunkeraar straks misschien wel als wetshandhaver of denkt dat ie zich verrijkt'.<sup>19</sup>





### Milieu en veiligheid op de rivier

Om verschillende redenen verloopt de aanpak van milieuproblemen op het water trager dan op het land. Ten eerste is de druk op het milieu er kleiner, omdat er veel minder binnenvaartschepen dan auto's zijn. De totale uitstoot is veel lager en bovendien komen schepen minder in dichtbevolkte gebieden. Verder gaat een schip veel langer mee dan een vrachtwagen. Die wordt om de zes jaar vervangen, een binnenvaartschip pas na een jaar of twintig. Al enige jaren kampt de binnenvaart met structurele overcapaciteit, die de marges laag en de bereidheid tot investeren klein maakt. Ten slotte speelt het grensoverschrijdende karakter van de branche een rol. De Centrale Commissie voor de Rijnvaart - al bijna tweehonderd jaar de instantie die de regels uitvaardigt-, is afhankelijk van de consensus van de deelnemende staten en voordat het zover is, kan er, zoals we zagen bij het Scheepsafvalstoffenverdrag, veel tijd verstrijken.

In 2000 waren de regels voor de olieopslag in bunkerboten dan ook veel soepeler dan die voor tankstations. Hetzelfde was het geval met de normen voor de emissie van schadelijke stoffen in uitlaatgassen.<sup>20</sup>

Maar gaandeweg werden de eisen aangescherpt. Zo is op 1 januari 2014 zwavelarme gasolie (0,1 procent) verplicht gesteld.

De NOVE hield ook de vinger aan de pols bij het de ontwikkeling van het varend bunkeren. Van oudsher legde een binnenvaartschip aan bij de bunkerboot, waarna het in alle rust olie innam. Tegen 2000 kwam het varend bunkeren in zwang, waarbij de bunkerboot langsij komt, de schepen gekoppeld worden en vervolgens de vulslang bevestigd wordt. Voordeel van deze methode dat het binnenvaartschip zijn reis naar Ruhrort niet te hoeft te onderbreken. Op de bunkerboot vraagt dit systeem echter speciale voorzieningen.

Naar aanleiding van een discussie of varend bunkeren wel veilig is, concludeerde de NOVE in 2007 dat het 'niet gevaarlijker' was dan bunkeren op de ligplaats. Een paar jaar later werd dit standpunt genuanceerd. Als het binnenvaartschip op volle kracht vaart, bestaat er risico voor de bunkerboot. Om de gang van zaken in de gaten te houden pleitte de NOVE in 2010 voor trajectcontrole op de drukke waterwegen rond Dordrecht.<sup>21</sup>

1



2



### Kwaliteit van de bunkerolie

Een brandende kwestie waarmee de NOVE de afgelopen twintig jaar te maken heeft gehad, draait om de vraag of zeebunkeraars wel zuivere brandstof leveren. Tot eind jaren tachtig waren er schepen met stoomturbines die niet alleen stookolie, maar eigenlijk alles wat brandde, tot chemisch afval toe, aankonden. Sindsdien varen bijna alle schepen op dieselmotoren waarvoor de kwaliteit van de brandstof wél nauw luistert. De zeebunkeraars realiseerden zich dat ze met een slechte kwaliteit brandstof niet alleen schip en bemanning in gevaar brachten, maar ook de goede naam van hun bedrijfstak.

Ze hadden echter geen zekerheid over de samenstelling van de brandstof die ze innamen. Op het terrein van een bedrijf als Vopak stonden honderden opslagtanks en liep een wijldvertakt leidingenstelsel, waarop de afleveringspunten voor bunkerolie waren aangesloten. Maar tankten de kapiteins van de bunkerlichters nu zuivere brandstof of zat er ook chemisch afval in? Ze ontvingen wel een opgave dat het stookolie van kwaliteit A uit tank X was, maar dat een garantie was dat niet.



1 | Bij het aankoppelpunt van een zeeschip, 2010

2 | Een leidingenstraat op een brandstofdepot in Geertruidenberg

3 | Een bunkerlichter is aangekoppeld aan een zeeschip, 2005

Wie weet was er halverwege wel olie van kwaliteit B uit tank Y bijgemengd, of zat er bacteriologisch vervuilde olie of chemisch afval bij. Anders gezegd: voor de kapitein is het opslagbedrijf een *black box*. Hij tekent voor ontvangst en is vanaf dat moment verantwoordelijk voor de lading. Als de autoriteiten op een later tijdstip ontdekken dat de kwaliteit aan boord niet in orde is of als een schip als gevolg van slechte brandstof op zee in moeilijkheden komt, krijgt de kapitein de schuld. Daarom willen de leveranciers dat een kapitein monsters mag nemen op het punt, waar de leiding van het opslagbedrijf aan de lichter is gekoppeld.

Maar die kans kreeg zo'n kapitein niet. NOVE-voorzitter Jan de Gruijter ging vlak na zijn aantreden op zoek naar de oorzaak, maar telkens wanneer hij vroeg waarom het niet mogelijk was om een monster te nemen bij het koppelpunt, werd hij afgescheept. 'Ze wilden het niet, want het was de eenvoudigste manier om van rotzooi af te komen.' Hierop deed De Gruijter een beroep op iemand die niet als een vriend van de oliehandel te boek stond: de Vlaardinger milieu-activist en SP-kamerlid Remy Poppe. De NOVE-voorzitter hoopte dat hij 'langs politieke weg gedaan zou krijgen, dat wij representatieve producten konden bunkeren?' Poppe stelde kamervragen aan minister Margreet de Boer (PvdA) van VROM, waarop zij de hoofdinspectie voor de Milieuhygiëne onderzoek liet doen. Er kwam een rapport, getiteld *Olievlek*, maar er veranderde niets.

Intussen was de sectie Zeevaart van de NOVE overgegaan op zelfregulering in de hoop zo uit de sfeer van de verdachtmakingen te raken. Het sectiebestuur stelde een bunkerprotocol op. Hans Boer: 'We houden ons aan het protocol, en wie dat niet doet, wordt uit de club gegooid, maar in de twintig jaar dat ik de sectie heb mogen leiden, is dat nooit nodig geweest.'

## Marpol

In het bunkerprotocol zijn procedures opgenomen voor de aflevering aan een zeeschip en de bijbehorende monsternamen. Boer: 'Daarover heb ik in 1996 een filmpje laten maken dat de Amerikaanse kustwacht nog heeft overgenomen. Aan de slang die aan boord wordt gebracht, hangen we een zak. Daarin worden tijdens het vullen van begin tot einde druppels opgevangen. Na afloop wordt de zak verdeeld over twee flessen: een voor de machinist, een voor ons. De flessen worden ter plaatse verzegeld en van naam en nummer voorzien. Dit bewijst dat dit de geleverde olie is. Mocht er later een probleem zijn, dan vergelijken we de inhoud van de flessen met elkaar.' Marpol (*Maritime Pollution*), de internationale conventie die de vervuiling van de zee tegengaat, heeft deze procedure inmiddels dwingend voorgeschreven.



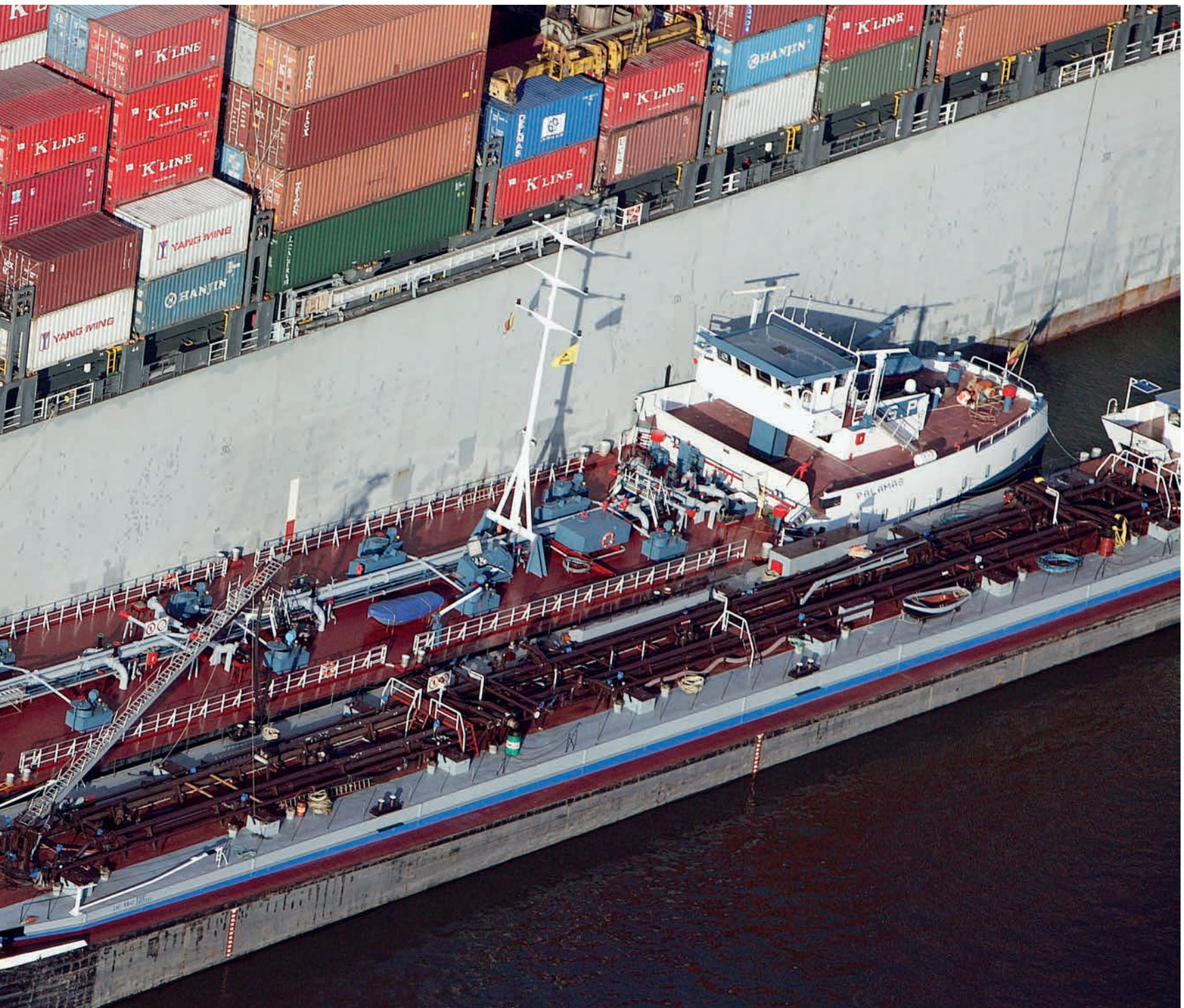
3





Met twee bunkerlichters langzij  
een containerschip, 2004









### Milieucriminaliteit?

In 2009 zond het televisieprogramma Zembla een reportage uit die aantoonde dat het bedrijf North Refinery in Delfzijl, ‘rotzooi in de stookolie verwerkt’. De ophef die hierdoor ontstond, leidde er volgens Hans Boer toe dat de controle door de milieu instanties is ‘doorgeslagen’, en dat bunkeraars in het hele land ‘worden aangezien voor milieucriminelen’. Hij doelt hiermee op uitspraken van de KLPD (Korps Landelijke Politie Diensten), die het ‘bijmengen van chemisch afval in bunkerolie’ een vorm van criminaliteit noemde, waarin miljoenen, zo niet miljarden gemoeid waren. De KLPD sprak in het programma het vermoeden uit dat ‘bijna alle stookolie voor schepen is aangelengd met chemicaliën. Daardoor lopen scheepsmotoren vast en wordt het milieu ernstig bedreigd.’<sup>22</sup>

NOVE-directeur Erik de Vries reageerde woedend: ‘De KLPD heeft de bunkersector in de publiciteit afgeschilderd als maffia. (Het is) ongehoord in Nederland dat je een legale sector schoffeert, zonder dat je contact met die sector hebt gehad en zonder dat je over bewijzen

beschikt.’ Hij voegde eraan toe ‘dat er een hele keten is waarin de stookolie wordt vervoerd en dat de bunkeraars alleen het allerlaatste stukje hebben. Als er sprake is van chemisch afval, dan moet onderzocht worden, waar dat wordt bijgemengd en moet men niet zonder nader onderzoek de bunkeraars de schuld geven.’<sup>23</sup>

Een ommekeer lijkt aanstaande. Sinds 2012 werkt de NOVE intensief samen met de organisatie van de opslagbedrijven en de VNPI om de twintig jaar oude tegenstelling uit de wereld te helpen en de leveringen transparant te maken. Op initiatief van de NOVE wordt in 2014 eindelijk een proef genomen met monsterneming bij het aankoppelpunt van de lichter. Dat is zoals we zagen al eens geprobeerd. Toen werd de poging gesaboteerd, maar er is één groot verschil met toen. Alle partijen zien nu in dat ‘het bunker bashen’ de reputatie van de haven van Rotterdam een flinke knauw heeft gegeven, die tot ernstige economische schade kan leiden. Dan zijn wellicht Antwerpen en Hamburg – waar de regels minder streng worden toegepast – de lachende derde.



- 1 | Bunkerlichter Explorer 2  
in het Botlekgebied, 2007
- 2 | Het eerste laadpunt voor  
een elektrische auto in  
Den Bosch, rechts burge-  
meester Rombouts, 2009

## Stip op de horizon

De hoge olieprijs van de afgelopen tien jaar hebben allerlei nadelen. Ze remmen de economische groei en maken auto rijden duur. Maar ze hebben ook één voordeel: ze scheppen ruimte waarin alternatieve brandstoffen tot wasdom kunnen komen. Dat dit gebeurt is hard nodig vanwege twee problemen die de hele wereld aangaan. Het eerste is de eindigheid van de natuurlijke hulpbronnen van de aarde, die soms al akelig dichtbij lijkt te zijn. Bijvoorbeeld toen Shell vlak na 2000 zijn reserves wereldwijd omlaag moest bijstellen. Voor *NOVE Visie* was het een *wake up call*: we moeten echt naar alternatieve energiebronnen gaan zoeken. Enkele jaren sprak het blad - in navolging van toonaangevende deskundigen - de verwachting uit dat de aardolie rond 2050 op zou zijn. Weer een paar jaar later werd de voorspelling specifiek. Tot circa 2025 zouden de *majors* het huidige productieniveau kunnen handhaven, zij het tegen hoge investeringen en onder moeilijke omstandigheden (diep water, poolgebieden). Daarna zou de neergang in de olieproductie onvermijdelijk zijn.<sup>24</sup> In hoeverre de winning van schaliegas uit leesteenlagen tot een ander scenario leidt, is de vraag. Schaliegas is weliswaar in grote hoeveelheden beschikbaar, maar de winning is kostbaar en belast het natuurlijk milieu. Het tweede probleem is de opwarming van de aarde, die onbekende, maar mogelijk dramatische gevolgen voor het leven op aarde en in het bijzonder de mensheid kan hebben. In de jaren negentig organiseerden de Verenigde Naties hun eerste klimaatconferenties: Rio de Janeiro 1992 en Kyoto 1997, waar de wereld zich vastlegde op het terugdringen van het belangrijkste broeikasgas, CO<sup>2</sup>. Hoewel dat terugdringen moeizaam verliep, en tot nu toe niet meer inhoudt dan een beperktere groei van de CO -uitstoot, werd het wel serieus genomen. Ook door de NOVE. Toen in 2001 in Den Haag een vervolg-

conferentie plaatsvond, vond *NOVE Visie* de besprekingen van het grootste belang, want er bestond een duidelijk verband 'tussen de taakstellingen aangaande de emissies van fossiele brandstoffen, (...) de samenstelling van die brandstoffen en het verbruik van verbrandingsmotoren.'<sup>25</sup> Er bestonden al met al vier motieven om naar alternatieve brandstoffen om te zien: hoge olieprijs, afhankelijkheid van het onrustige Midden-Oosten, uitputting van de voorraden en terugdringen van de CO -uitstoot.

Zowel de autofabrikanten als de brandstoffensector reageren op de druk om alternatieve brandstoffen meer kans te geven. De auto-industrie ontwikkelt niet alleen zuinige motoren, maar brengt ook hybride auto's op de markt die zowel op benzine als op elektriciteit kunnen rijden. Na de Toyota Prius (1998) volgden andere fabrikanten, zoals Honda en BMW. Ook andere brandstofcombinaties worden beproefd, zoals de S80 Bi-Fuel van Volvo (2006) die op benzine start en verder rijdt op aardgas.<sup>26</sup> Gemeenten laten vuilniswagens en stadsbussen steeds vaker op aardgas rijden.



2



In de wereld van de alternatieve brandstoffen is een situatie van ‘laat duizend bloemen bloeien’ ontstaan. In 2006 zette *NOVE Visie* de ‘nieuwe’ alternatieven op een rijtje. Het waren enerzijds biobrandstoffen als bio-ethanol, biodiesel en pure plantaardige olie, anderzijds gasvormige brandstoffen: vloeibaar aardgas of LNG; waterstof en *NaturalHy*, een combinatie van aardgas en waterstof. Hoewel deze brandstoffen net als de al langer bekende alternatieven elektriciteit en LPG hun voor- en nadelen hebben, bezitten ze één gezamenlijk minpunt: versnippering. Waarin moeten de auto-industrie, de oliebranche, Nederland en Europa gaan investeren: in biobrandstoffen, in gas of in elektriciteit? In 2006 schreef *NOVE Visie* over ‘een moment van kip of ei. De automobilisten aarzelen omdat ze nergens kunnen tanken; de tankstations omdat er geen auto’s langskomen.’<sup>27</sup>

Pluspunt van de versnippering is dat diverse alternatieven de kans krijgen zich te ontwikkelen. Zo propageert de Vereniging Vloeibaar Gas, een zusterorganisatie van de NOVE, LPG als ‘dé alternatieve brandstof voor komende decennia’. NOVE-lid CZAV in het Zeeuwse

dorp Wemeldinge kiest voor biobrandstof. Deze brandstofonderneming die ook enkele landbouwbedrijven bezit, produceerde in 2007 op eigen grond koolzaad voor PPO (puur plantaardige olie), waarop toen ook twee van de eigen trucks reden.<sup>28</sup> Een ander NOVE-lid, SUN-oil Biodiesel in Emmen, opende in 2008 de eerste Nederlandse fabriek die koolzaad en dierlijke vetten tot biodiesel verwerkte.<sup>29</sup> De teelt van dit soort biobrandstoffen werd korte tijd positief onthaald, maar kreeg vervolgens veel kritiek, omdat ze schaarse landbouwgrond onttrok aan de voedselproductie. Hoewel de NOVE op haar beurt dit ‘bio-bashen’ afwees, was het wel aanleiding om andere die niet met de voedselproductie concurreerden (houtsnipperers, GFT-afval, fecaliën) tot brandstof te verwerken. Zo opende een van de *business partners* van NOVE, Ballast Nedam, samen met een afvalbedrijf in Zuid-Holland in 2010 een biogasopwerkingsinstallatie, die groengas voor het aardgasnet en biomethaan voor het verkeer ging maken.<sup>30</sup>

Zelf hield de NOVE sinds 2000 de vinger aan de pols. In dat jaar was er een symposium over waterstof dat het bestuur toen als dé brandstof

van de toekomst beschouwde: het was schoon, duurzaam en overall aanwezig en bezat een 'hoge energiedichtheid'. Jammer genoeg bestonden er geen technieken om dit explosieve gas te hanteren.<sup>31</sup> Voor zichzelf zag de NOVE al eerder een initiërende rol weggelegd. En dan met name voor de grote bulk van kleine en middelgrote bedrijven die geen mensen konden vrijmaken om zich op strategisch niveau met de energietransitie bezig te houden. De grotere NOVE-leden grepen zelf hun kans. Een paar voorbeelden. Argos opende in 2005 in Gorinchem de eerste biobrandstofpomp van Nederland, terwijl Tamoil een jaar later in Den Haag het eerste openbare aardgastankstation inrichtte. In 2008 begon Berkman Energie Service in hun tankstation te Voorburg met het bijmengen van vijftien procent natte ethanol (alcohol). Deze procedure was in twee opzichten voordelig. De productie was goedkoper, omdat de ethanol niet tot de laatste molecuul 'gedroogd' moest worden. De verkoopprijs werd gedrukt, omdat de overheid vanwege de bijmenging van meer dan tien procent een – overigens mede door de NOVE bevochten – accijnskorting toestaat.<sup>32</sup>

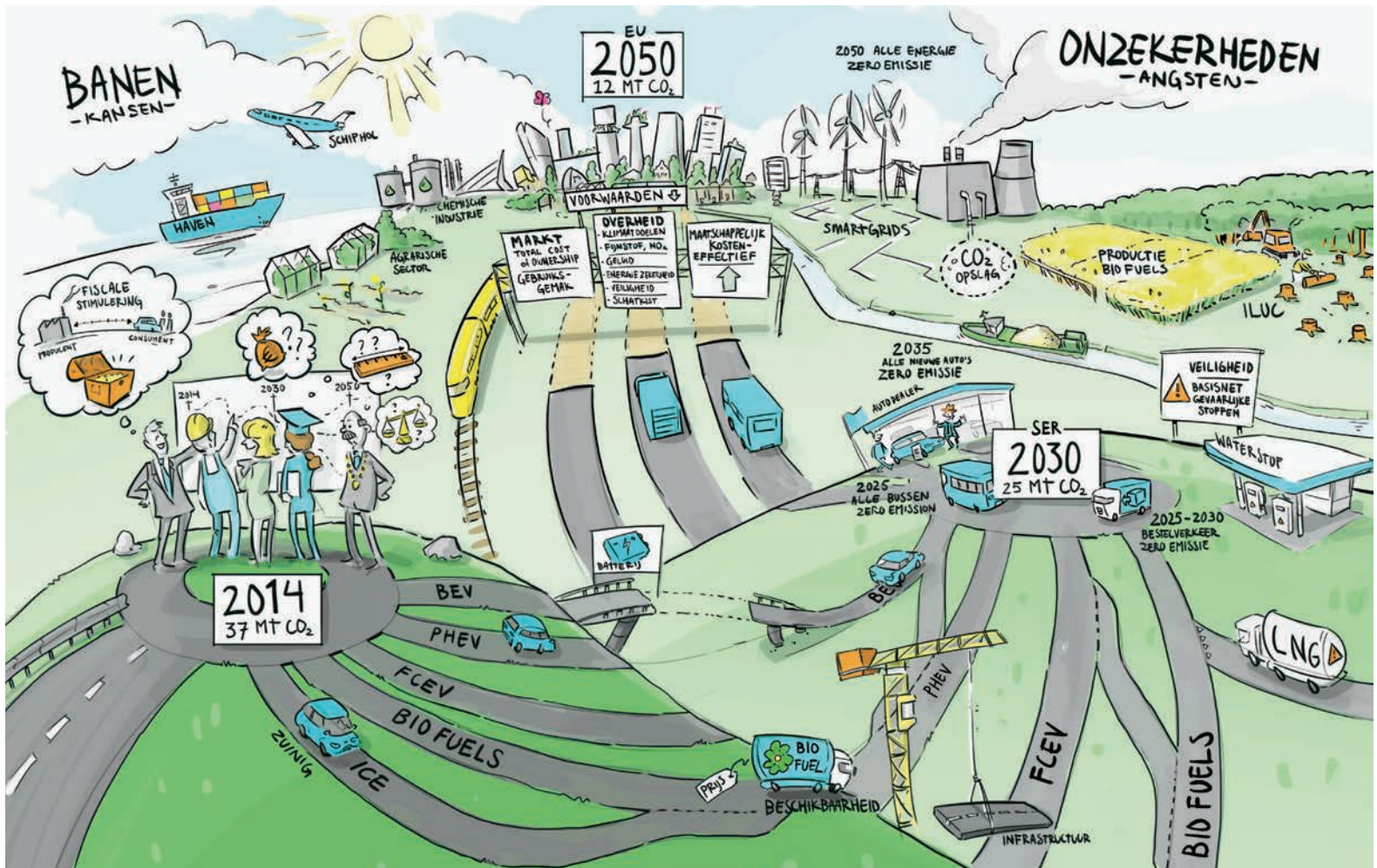
Voorzitter Johan van der Steen en directeur Erik de Vries hebben de NOVE-leden bij herhaling en met toenemende urgentie opgeroepen om zich niet afzijdig te houden. De toekomst is ongewis, maar het leidt geen twijfel dat nieuwe energiebronnen de wereld – en de branche – op hun kop gaan zetten. Hoe, wanneer of diepgaand, dat is onbekend, maar dat er de komende decennia ingrijpende dingen op brandstofgebied gaan gebeuren, daarvan zijn ze overtuigd. Om de leden daarop voor te bereiden nodigt de NOVE voor de ledenvergaderingen stevast sprekers uit die de geesten prikkelen. Een voorbeeld is trendwatcher Rob Creemers die in 2010 laat weten dat 'we heel veel meer met de zon moeten gaan doen'. Econoom Wim de Ridder vertelt het jaar daarna dat alle veranderingen veel sneller gaan dan wordt

voorspeld: 'Zelfrijdende auto? Ik denk dat we hem in 2020 al veel zien. Alleen de gevestigde orde, de ANWB inclus, heeft er nog nooit van gehoord.'<sup>33</sup>

Ook zelf laten voorzitter en directeur zich niet onbetuigd. In zijn columns voor NOVE Visie vraagt Van der Steen keer op keer aandacht voor de dingen die komen gaan. In 2009 verwijst hij naar D66-leider Alexander Pechtold die het in het televisieprogramma *Zomergasten* over 'de stip op de horizon' had, toen hij sprak over de belangrijkste thema's waarover de politiek moet besluiten: onderwijs, duurzame economie, klimaat- en energiebeleid'. Van der Steen haakt hierbij aan met: 'het deed me denken aan de energietransitie. Ook een stip op de horizon: nog niet goed gedefinieerd, nog niet helder in beeld, maar wel een toekomst, die we met elkaar vorm zullen geven. Of we dat nu willen of niet.' Hij raadt de lezers van de column aan om bij hun beslissingen nu al rekening met die ver verwijderde toekomst te houden, (...) want elke verandering, en dus ook deze transitie, creëert kansen. Kansen om initiatieven te nemen die mogelijk een plaats krijgen in de stip op de horizon.'

'Na de transities die zijn voorgangers hebben doorgemaakt' – dus redenerend vanuit de geschiedenis – acht Van der Steen 'de lokale ondernemer in de brandstoffenhandel als geen ander' daartoe in staat. Van steenkool naar huisbrandolie en huisbrandolie naar aardgas. Van benzine naar LPG en – ten dele – weer terug. Van bemande naar onbemande stations.' Hij is dan ook optimistisch over het innoverend vermogen van zijn achterban: 'Al deze transities zijn dankzij initiatieven van de lokale brandstoffenhandel snel gestart en effectief verlopen. Ook nu zijn de leden van NOVE koplopers bij de introductie van bio-brandstoffen.'<sup>34</sup>





# Nawoord

## Op weg naar duurzaamheid in 2050

Innovaties op gebied van alternatieve energie zijn de afgelopen decennia bevorderd door de zorg om het klimaat en het opraken van fossiele brandstoffen. Ook de financiële crisis heeft het zoeken naar nieuwe, efficiëntere en kosteneffectieve energiebronnen bevorderd. Met name ook in de transportsector.

Toen NOVOK en NVE in 1997 fuseerden, noemden ze de nieuwe vereniging NOVE, de Nederlandse Organisatie Voor de Energiebranche. De betrokken bestuursleden wilden de activiteiten van hun leden vanuit een breder perspectief bekijken dan men gewend was. Tot dan hadden ze zich immers hoofdzakelijk met olie en kolen bezighouden. Nu hadden ook gasvormige brandstoffen als LPG en CNG hun intrede gedaan en werd er in de transportsector al nagedacht over elektriciteit en waterstof als brandstoffen.

Hoewel we zeventien jaar later een stuk verder zijn gevorderd in de toepassing van alternatieve brandstoffen, is het nog steeds niet duidelijk hoe de toekomst er uit gaat zien op de terreinen waarin de NOVE-leden actief zijn (voortstuwung, krachtopwekking, mobiliteit). Het enige dat we weten, is dat de wereld van de brandstoffen (en smeermiddelen) op z'n kop zal worden gezet. Een eerste belangrijke factor hierin is het beleid van de Europese Unie. Om de doelstellingen te halen die tijdens de klimaatconferenties van de Verenigde Naties zijn afgesproken, stimuleert de EU het gebruik van minder milieubelastende brandstoffen, zoals aardgas, waterstof, biobrandstoffen en LPG. Met dit oogmerk worden kwantitatieve normen gesteld. Zo moet in 2020 twintig procent van de autobrandstoffen klimaatneutraal zijn, en mag in 2021 de CO<sup>2</sup>-uitstoot van nieuwe voertuigen niet hoger dan 95 gram per kilometer bedragen. Zeeschepen die in een 'sulphur emission control area' ofwel SECA-gebied (zoals de Noordzee) varen, zijn vanaf volgend jaar verplicht om zwavelarme gasolie (0,1 procent

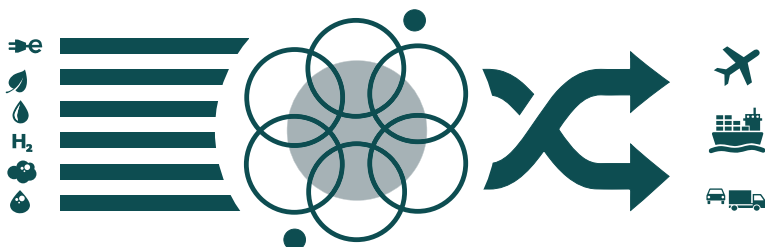
zwavel) in te nemen in plaats van de nu nog toegelaten olie met één procent zwavel.

Van al deze maatregelen zullen de brandstofleveranciers de gevolgen ondervinden, hetzij doordat ze minder, hetzij doordat ze andere brandstof moeten gaan leveren. En er is nog veel meer wet- en regelgeving in aantocht.

Het gebruik van alternatieve brandstoffen neemt ook toe door de snelle technische ontwikkelingen. Er komen steeds meer elektrische auto's op de markt, terwijl sommige fabrikanten aan voertuigen werken die op waterstof lopen, al dan ondersteund door een brandstofcel. Producenten van scheepmotoren doen research naar andere manieren van voortstuwung.

Er verschijnen ook nieuwe aanbieders op de markt. Denk aan de elektriciteitsbedrijven die 's nachts geproduceerde elektriciteit, waarvoor ze tot dusverre geen afzet hadden, nu kwijt kunnen in de accu's van elektrische auto's. Daarnaast introduceren wereldwijd actieve leveranciers van CNG of LNG deze gassen als alternatieven in de transportsector.

Kan de zelfstandige brandstofleverancier zich staande houden te midden van deze nieuwe ontwikkelingen? Zijn het kapitaal en de innovatiekracht aanwezig om mee te gaan in deze nieuwe energietransitie? Wij denken van wel. De sector heeft, zoals dit boek overduidelijk aantoon, bewezen flexibel en veerkrachtig te zijn. In een eeuw vol spanning zijn duizenden bedrijven – kolenhandels, leveranciers van huisbrandolie en tankstations – gekomen en ook weer ten onder gegaan, maar de zelfstandige brandstoffenhandel is blijven bestaan. De geschiedenis herhaalt zich, ook al veranderen de condities, de deelnemers en de wet- en regelgeving.



## ONZE GEZAMENLIJKE OPDRACHT

Max. 25 Mton CO<sup>2</sup>-uitstoot in 2030  
 Nul-emissie personenauto's in 2035  
 60% CO<sup>2</sup> reductie t.o.v. 1990 in 2050

### Verkeer & Vervoer

**Het LEF hebben  
 om samen op te  
 trekken en over  
 onze eigen schaduw  
 heen te springen!**

Ontdekkingstocht, zoektocht  
 en/of leerproces hoe afzonderlijke  
 puzzelstukjes samenvallen

Eind 2013 is het ministerie van Infrastructuur en Milieu (I&M) begonnen met een groot project: *Visietraject Duurzame Brandstoffenmix*. Met als belangrijkste doelstelling dat het autoverkeer in 2050 zestig procent minder CO<sup>2</sup> uitstoot dan in 1990. In 2030 moet deze reductie tot 17% gevorderd zijn. Bij de opstelling van het Visietraject heeft het ministerie zoveel mogelijk betrokken partijen uitgenodigd, waaronder NOVE als vertegenwoordigde van de zelfstandige leveranciers van brandstoffen. Het secretariaat en de leden van NOVE nemen actief deel aan de uitwerking van de verschillende scenario's die worden ontwikkeld. Ook denken ze mee over de acties die vervolgens nodig zijn om het bedrijfsleven en de overheid in staat te stellen de doelstellingen te realiseren.

Een uitgewerkt beleidsdocument gaat eind 2014 naar de Tweede Kamer.

Dit document zal vermoedelijk een aardige doorkijk bieden naar wat de (nabije) toekomst brengt en daardoor de ondernemers in de brand-



stoffenhandel helpen om hun bedrijf op die toekomst voor te bereiden. Hoe de transitie zal verlopen, hangt af van tal van variabelen, zoals de stand van de techniek, de hoogte van de olieprijs en de vraag naar energie. Als motoren, al dan niet afgedwongen door regelgeving van de overheid, een stuk efficiënter worden, zal CO -emissie drastisch verlaagd worden. Goedkopere accu's zullen, zeker als ze actieradius van de voertuigen vergroten, het elektrisch rijden bevorderen.

Omgekeerd zal een lage olieprijs investeringen in alternatieve energiebronnen beperken. Ten slotte kan een verbeterde koppeling van de Europese elektriciteitsnetwerken ertoe leiden dat de landen elkaars overcapaciteit benutten en de totale vraag naar energie sterk afneemt. Zeker nu de Europese economie niet sterk groeit.

Eén ding is zeker: ook in de toekomst zal de maatschappij energie nodig hebben om huizen te verwarmen, zich voort te bewegen, spullen te transporten over land en over water of om voedsel te produceren. Meer en meer zal deze energie een lokale oorsprong hebben: zonnepanelen, windmolens en biomassa, de grondstof voor groengas. Energie die lokaal en duurzaam geproduceerd wordt, maakt ons minder afhankelijk van wereldmarkten en wereldspelers, en minder kwetsbaar voor de machtspolitiek van dictators ver weg.

Kunnen NOVE-leden rustig achteroverleunen en wachten op de dingen die komen? Het verleden heeft geleerd hoe gevaarlijk zo'n strategie is. Veel kolenhandelaren dachten in de jaren zestig dat het zo'n vaart niet zou lopen met het aardgas. Maar binnen enkele jaren was hun branche gedecimeerd. In die fout moeten we opnieuw niet vervallen. Vooral omdat we nu al zien dat nieuwkomers traditioneel NOVE-gebied betreden: elektriciteitsbedrijven waarvoor elektrische auto's een nieuwe markt vormen, en grote gasbedrijven die brandstof leveren voor de binnenvaart en kustvaart.

NOVE-leden kunnen uit diverse opties kiezen.

De eerste is de handel in producten die in het verlengde liggen van het huidige fossiele: ethanol, biodiesel, bio-LNG, LNG, groengas en GTL.

De tweede optie is deelnemen aan de productie van duurzame energie. Dat gebeurt immers veelal lokaal, waar de NOVE leden zijn geworteld. Een aantal NOVE-leden investeert overigens al in vergisters van biomassa.

De derde optie is het transport van de nieuwe producten. Ook ethanol en LNG moeten per vrachtwagen of schip worden vervoerd.

Tussenopslag, bij uitstek een taak voor de NOVE-leden, zal nodig blijven. Zelfs als we op grote schaal overstappen op brandstofcellen of waterstof, zullen er functies in de productie, distributie en handel nodig blijven.

Voor de brancheorganisatie blijft het een uitdaging om alle veranderingen die op de sector afkomen te signaleren en te duiden en de bedrijven die daarop willen inspelen, te ondersteunen. Een garantie biedt het niet, maar dan is wel de kans aanwezig dat latere generaties energiehandelaren over een halve eeuw zullen zeggen: 'Dat hebben ze helemaal niet slecht aangepakt. Eigenlijk kun je niet veel leren van de geschiedenis, maar de NOVE heeft goed gekeken naar het verdwijnen van de kolenhandel en haar leden voortdurend opgeroepen om met een positieve bril naar de toekomst te kijken. Nou, dat heeft ons geen windeieren gelegd.'



*Erik de Vries*  
Directeur NOVE

# Verantwoording

Dit boek is gebaseerd op literatuurstudie; onderzoek in het archief van de NOVE, met inbegrip van de jaarverslagen en de verslagen van ledenvergaderingen; voorts op onderzoek in de door de NOVE en haar voorgangers uitgegeven tijdschriften; op interviews met een aantal bij de brandstoffenhandel betrokken personen; en op de websites van de NOVE, aangesloten bedrijven en andere organisaties. De verwijzingen naar de archiefbronnen die zijn beschreven in de Inventaris van de archieven van de Nederlandse Brandstoffenhandel (beschikbaar op het kantoor van de NOVE), en naar de websites zijn alleen opgenomen in de Noten die hierachter staan.

## Literatuur

- Bakas, A. en R. Creemers, *leven zonder olie. Megatrends energie, natuur, vervoer.* Schiedam 2007
- CBS, *95 Jaar statistiek in tijdreeksen, 1999-2004.* Den Haag 1994
- Commissie van de Europese gemeenschappen, *25 jaar gemeenschappelijke kolenmarkt, 1953-1978.* Brussel / Luxemburg 1977
- Haveman, M. (redactie), *Zwarte rook. Fotografie en steenkool in de twintigste eeuw.* Rotterdam 2002
- Howart, S. en J. Jonker, *Stuwmotor van de koolwaterstofrevolutie, Shell 1939-1973.* Amsterdam 2007
- Jong, F. de, *Gas Geven. Geschiedenis van BK-GAS B.V. 1954-1994.* Den Haag / Eindhoven 1994
- Jong, L. de, *Het Koninkrijk der Nederlanden in de Tweede Wereldoorlog, deel 10b, 2e band*
- Kreukels, L. *Mijnarbeid: volgzzaamheid en strijdbaarheid.* Assen/ Maastricht 1986
- Liagre Böhl, H. de, en anderen, *Nederland industrialiseert! Politieke en ideologische strijd rondom het naoorlogse industrialisatiebeleid, 1945-1955, Nijmegen 1981*
- Peet, J. en W. Rutten, *Oranje-Nassau Mijnen. Een pionier in de Nederlandse steenkolenmijnbouw.* Zwolle 2009
- Schuyt K. en E. Taverne, *1950. Welvaart in zwart-wit.* Den Haag 2000
- Sluyterman, K. *Concurreren in turbulente markten, Shell 1973 – 2007.* Amsterdam 2007
- Sneller, Z.W., *geschiedenis van de steenkoolhandel van Rotterdam, Groningen 1946 gedaan*
- Verbong, G.P.J., *Energie. In techniek in Nederland in de twintigste eeuw, II. Delfstoffen, energie, chemie, Zwolle 2000.*
- Visser, W.M.G. *Accijnzen. Deventer 2008*
- Westheider, W. *De steenkolenmarkt en –handel in Nederland van 1914 tot 1940.* scriptie Amsterdam 1975
- Zanden, J.L. van, en R.T. Griffiths, *Economische geschiedenis van Nederland in de twintigste eeuw, Utrecht 1989*
- Zwan, A. van der, *Hij overwon iedereen op een vrouw na. F.H. Fentener van Vlissingen 1882-1962.* Amsterdam 2007

### Eigen uitgaven van de organisaties in de energiehandel

- Gemeenschappelijk Belang, Jubileumnummer 1907-1932, 1932
- Vijfentwintig jaar Nederlandse Katholieke Bond van Handelaren in Brandstoffen St. Theobald, 1963
- Een halve eeuw brandstoffenhandel. Uitgave van de Bond van Nederlandse Handelaren in Brandstoffen ter gelegenheid van zijn vijftigjarig bestaan, Amsterdam 1957
- Brandstoffenvisie. Jubileumuitgave. 75 jaar georganiseerde Nederlandse Brandstoffenhandel 1982
- NOVE Jaarboeken, 2001 - 2003
- NOVE Visie 1907 - 2007

### Tijdschriften

- Brandstof en Warmte, uitgave St. Theobald, 1965-1968
- De Brandstoffenhandel, 1967-1968
- Brandstoffenvisie, 1974-1997
- Contact, orgaan van de Nederlandse Bond van petroleumdetaillisten Door eenheid sterk, 1963 – 1965
- Gemeenschappelijk Belang 1935-1942; 1945-1969
- NOVE Visie, 1997-2013
- Op de Hoogte, 1960-1974
- Orgaan van de Vakgroep Detailhandel in Brandstoffen, 1942-1945

### Interviews

- Hans Berkman, 22 oktober 2013
- Hans Boer, 7 november 2013
- Mario Bruyninckx, 13 november 2013
- Jan de Gruijter, 4 november 2013
- Wim Schouten, 18 november 2013
- Piet Verhage, 5 augustus 2013
- Erik de Vries, 18 november 2013





# Noten

## Een plek onder de zon p.10 t/m p.23

.....

- <sup>1</sup> G.A. Dogger in Gemeenschappelijk Belang, Jubileumnummer 1907-1932 (25 jaar Bond)
- <sup>2</sup> Archief NOVE, no. 2. ALV augustus 1917
- <sup>3</sup> G.A. Dogger in Een halve brandstoffenhandel. Uitgave van de Bond van Nederlandse Handelaren in brandstoffen ter gelegenheid van zijn vijftigjarig bestaan 1957 (Een halve eeuw brandstoffenhandel)
- <sup>4</sup> Wikipedia, lemmata bruinkool, steenkool
- <sup>5</sup> CBS, 95 jaar, p. 203, kolom 11
- <sup>6</sup> Van der Zwan, p. 50
- <sup>7</sup> Kreukels, p. 34
- <sup>8</sup> Van der Zwan, p. 33
- <sup>9</sup> Van der Zwan, p. 59
- <sup>10</sup> Sneller, p. 214
- <sup>11</sup> Van der Zwan, p. 44; Kreukels, p. 49
- <sup>12</sup> Sneller, p. 237
- <sup>13</sup> Kreukels, p. 49
- <sup>14</sup> Sneller, p. 22, 224, 228
- <sup>15</sup> Van Galen Last in Een halve eeuw brandstoffenhandel
- <sup>16</sup> Archief NOVE, no. 3. Jaarverslag 1912-'13
- <sup>17</sup> Gemeenschappelijk Belang juni 1942
- <sup>18</sup> Piet Verhage in NOVE Visie 1907-2007
- <sup>19</sup> Archief NOVE, no. 35
- <sup>20</sup> G.A. Dogger in 25 jaar Bond
- <sup>21</sup> Archief NOVE, no. 3. Jaarverslagen 1910-1913
- <sup>22</sup> L. Schriek in 25 jaar Bond
- <sup>23</sup> Van der Zwan, p. 57
- <sup>24</sup> Kreukels, p. 34
- <sup>25</sup> Peet en Rutten, p. 82-83; Sneller, p. 256

- <sup>26</sup> Verslag ALV augustus 1915
- <sup>27</sup> Van Galen Last in 25 jaar Bond
- <sup>28</sup> Van der Zwan, p. 75
- <sup>29</sup> Archief NOVE, no. 2. ALV augustus 1917
- <sup>30</sup> Van Galen Last in 25 jaar Bond
- <sup>31</sup> Archief NOVE, no. 2. ALV augustus 1917
- <sup>32</sup> Archief NOVE, no. 3. Jaarverslag 1917-'18
- <sup>33</sup> Archief NOVE, no. 3. Jaarverslagen 1917-'18; 1918-'19
- <sup>34</sup> Archief NOVE, no. 2. ALV augustus 1917

## Roaring twenties p.24 t/m p.33

.....

- <sup>1</sup> Van der Zwan, p. 79-81
- <sup>2</sup> Van der Zwan, p. 93
- <sup>3</sup> Kreukels, p. 282
- <sup>4</sup> Van der Zwan, p. 104; Kreukels, p. 285; Sneller, p. 243
- <sup>5</sup> Archief NOVE, no. 3. ALV augustus 1920
- <sup>6</sup> Archief NOVE, no.3. Jaarverslag 1920-'21
- <sup>7</sup> NOVE Visie 1907-2007
- <sup>8</sup> Archief NOVE, no. 3. ALV augustus 1921
- <sup>9</sup> Van Galen Last in Een halve eeuw brandstoffenhandel; jaarverslag 1921-'22
- <sup>10</sup> Van Galen Last in 25 jaar Bond
- <sup>11</sup> Archief NOVE, no. 3. ALV augustus 1925
- <sup>12</sup> Archief NOVE, no. 3. Jaarverslag 1927-'28
- <sup>13</sup> Archief NOVE, no. 3. ALV 1929
- <sup>14</sup> Archief NOVE, no. 3. Jaarverslag 1925-'26; ALV juli 1927; ALV juli 1928
- <sup>15</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel, p. 6, 51-52

- <sup>16</sup> 25 jaar Bond
- <sup>17</sup> 25 jaar Bond
- <sup>18</sup> Archief NOVE, no. 3. ALV 1925; jaarverslag 1924-'25
- <sup>19</sup> Archief NOVE, no. 3. ALV juli 1929
- <sup>20</sup> Archief NOVE, no. 4. Jaarverslag 1929-'30
- <sup>21</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1935
- <sup>22</sup> Archief NOVE, no. 4. Jaarverslag 1936-'37

## Depressie en sanering p.34 t/m p.47

.....

- <sup>1</sup> 25 jaar Bond
- <sup>2</sup> Archief NOVE, no. 4. ALV juli 1932
- <sup>3</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel, p. 41
- <sup>4</sup> Archief NOVE, no. 4. Jaarverslag 1929-'30
- <sup>5</sup> Van der Zwan, p. 138 - 141
- <sup>6</sup> Gemeenschappelijk Belang 1943, april
- <sup>7</sup> Archief NOVE, no. 4. Jaarverslag 1937-'38
- <sup>8</sup> Sneller, p. 182
- <sup>9</sup> 25 jaar Bond
- <sup>10</sup> Archief NOVE, no. 4. ALV juli 1932
- <sup>11</sup> Gemeenschappelijk Belang februari 1935
- <sup>12</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel, p. 52
- <sup>13</sup> Gemeenschappelijk Belang November 1935
- <sup>14</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel, p. 72
- <sup>15</sup> Archief NOVE, no. 4. ALV 1933
- <sup>16</sup> Gemeenschappelijk Belang april 1947
- <sup>17</sup> Archief NOVE, no. 4. ALV december 1930
- <sup>18</sup> 25 jaar Bond
- <sup>19</sup> Archief NOVE, no. 4. Jaarverslag 1930-'31
- <sup>20</sup> Archief NOVE, no. 4. ALV maart 1932
- <sup>21</sup> Sneller, p. 265

- <sup>22</sup> Archief NOVE, no. 4. Jaarverslag 1933-'34
- <sup>23</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel, p. 94
- <sup>24</sup> Archief NOVE, no. 4. ALV juli 1935
- <sup>25</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1935
- <sup>26</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1935
- <sup>27</sup> Gemeenschappelijk Belang juli 1935
- <sup>28</sup> Gemeenschappelijk Belang juni 1935
- <sup>29</sup> Gemeenschappelijk Belang juni – juli 1935
- <sup>30</sup> Gemeenschappelijk Belang November 1935
- <sup>31</sup> Gemeenschappelijk Belang juli 1935
- <sup>32</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus en oktober 1935
- <sup>33</sup> Handelingen Eerste Kamer, zittingsjaar 1934-'35, p. 760, vergadering van 28 juni 1935
- <sup>34</sup> Gemeenschappelijk Belang juli 1935
- <sup>35</sup> Archief NOVE, no. 4. Jaarverslagen 1935-1939
- <sup>36</sup> Archief NOVE, no. 5. Jaarverslag 1940-'41
- <sup>37</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel, p. 41
- <sup>38</sup> 25 jaar Bond
- <sup>39</sup> Gemeenschappelijk Belang april 1944
- <sup>40</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1940
- <sup>41</sup> Archief NOVE, no. 4. Jaarverslagen 1937-1940
- <sup>42</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus 1942
- <sup>43</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus 1943

## Bezettingjaren p.48 t/m p.61

.....

- <sup>1</sup> Luijten van Zanden en Griffiths, p. 178
- <sup>2</sup> Deze paragraaf is grotendeels gebaseerd op het jaarverslag 1939- '40
- <sup>3</sup> Gemeenschappelijk Belang juli / augustus 1940

- <sup>4</sup> Gemeenschappelijk Belang juni 1940; jaarverslag 1940-'41
- <sup>5</sup> Peet & Rutten, p. 210-213
- <sup>6</sup> Archief NOVE, no. 5. ALV juli 1940
- <sup>7</sup> Archief NOVE, no. 39, Circulaire van het RKB aan de ingeschreven groothandelaren, 11 oktober 1940
- <sup>8</sup> Archief NOVE, no. 5. Jaarverslag 1940-'41
- <sup>9</sup> Archief NOVE, no. 5. Jaarverslag 1941-'42; Gemeenschappelijk Belang april 1942, juli 1944
- <sup>10</sup> Archief NOVE, no. 5. Jaarverslag 1941-'42
- <sup>11</sup> Gemeenschappelijk Belang maart 1942
- <sup>12</sup> Gemeenschappelijk Belang januari 1943
- <sup>13</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1940
- <sup>14</sup> Gemeenschappelijk Belang juli 1944
- <sup>15</sup> Gemeenschappelijk Belang februari, mei 1944
- <sup>16</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus 1944
- <sup>17</sup> Gemeenschappelijk Belang mei 1944
- <sup>18</sup> NOVE Visie 1907-2007, Gemeenschappelijk Belang juni 1940
- <sup>19</sup> Archief NOVE, no. 5. Jaarverslagen 1940-'41, 1941-'42; ALV juli 1941
- <sup>20</sup> Archief NOVE, no. 5. ALV juli 1941
- <sup>21</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel
- <sup>22</sup> Gemeenschappelijk Belang april 1942
- <sup>23</sup> Gemeenschappelijk Belang oktober 1942, ALV juli 1946
- <sup>24</sup> Gemeenschappelijk Belang maart en september 1942, mei 1944
- <sup>25</sup> Gemeenschappelijk Belang oktober 1943
- <sup>26</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel
- <sup>27</sup> Gemeenschappelijk Belang juni 1943
- <sup>28</sup> Orgaan Vakgroep augustus 1945
- <sup>29</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1944
- <sup>30</sup> L. de Jong, deel 10b, eerste helft, p. 29

- <sup>31</sup> Van der Zwan, p. 261
- <sup>32</sup> Gemeenschappelijk Belang juni, juli 1945
- <sup>33</sup> Gemeenschappelijk Belang juni 1945
- <sup>34</sup> L. de Jong, deel 10b, 2e band, p. III3-III4
- <sup>35</sup> www.denboekelaar.nl/commissariaat-noodvoorziening
- <sup>36</sup> Gemeenschappelijk Belang juli, augustus 1945
- <sup>37</sup> Gemeenschappelijk Belang oktober 1945
- <sup>38</sup> Gemeenschappelijk Belang maart 1946
- <sup>39</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus 1945 – februari 1946
- <sup>40</sup> Gemeenschappelijk Belang december 1945, februari 1946
- <sup>41</sup> Gemeenschappelijk Belang februari 1946
- <sup>42</sup> Gemeenschappelijk Belang juni, juli 1945

## Wederopbouw en liberalisatie p.62 t/m p.73

.....

- <sup>1</sup> Luijten van Zanden, p. 182; de Liagre Böhl, p. 132-133
- <sup>2</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus 1945, februari 1946, oktober 1948
- <sup>3</sup> CBS, 95 jaar, hoofdstuk 4e, kolom 55; Gemeenschappelijk Belang juli 1945, maart 1946 geeft andere, maar vergelijkbare cijfers
- <sup>4</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus 1945
- <sup>5</sup> Gemeenschappelijk Belang februari 1946
- <sup>6</sup> De Liagre Böhl, p. 153
- <sup>7</sup> Gemeenschappelijk Belang maart 1950
- <sup>8</sup> Gemeenschappelijk Belang maart 1949
- <sup>9</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1948



- <sup>10</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus 1946
- <sup>11</sup> Gemeenschappelijk Belang februari 1946, Brand-stoffenhandel, Christelijke Bond, december 1967
- <sup>12</sup> Gemeenschappelijk Belang oktober 1945
- <sup>13</sup> Gemeenschappelijk Belang december 1945
- <sup>14</sup> Gemeenschappelijk Belang april 1946
- <sup>15</sup> Gemeenschappelijk Belang november 1946
- <sup>16</sup> Gemeenschappelijk Belang december 1948, juni 1949
- <sup>17</sup> Gemeenschappelijk Belang februari, maart 1946
- <sup>18</sup> Gemeenschappelijk Belang juni 1950
- <sup>19</sup> Gemeenschappelijk Belang November 1948 en september 1949
- <sup>20</sup> Gemeenschappelijk Belang juni 1950
- <sup>21</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1950
- <sup>22</sup> Van der Zwan, p. 328
- <sup>23</sup> Gemeenschappelijk Belang december 1951
- <sup>24</sup> Gemeenschappelijk Belang oktober 1948
- <sup>25</sup> 25 jaar St. Theobald, p.6, 12
- <sup>26</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel
- <sup>27</sup> Gemeenschappelijk Belang maart 1946
- <sup>28</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1946
- <sup>29</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1950
- <sup>30</sup> NOVE Visie 1907-2007
- <sup>31</sup> Brandstoffenvisie maart 1982
- <sup>32</sup> Gemeenschappelijk Belang November 1948
- <sup>33</sup> Gemeenschappelijk Belang december 1951
- <sup>34</sup> R.J. Peskens, 'De kolenboer', in: Twee vorstinnen en een vorst, Amsterdam 1975. Geciteerd in Haveman, zwarte rook, p. 49
- <sup>35</sup> Gemeenschappelijk Belang september 1949
- <sup>36</sup> Mededelingenblad september 1950
- <sup>37</sup> Een halve eeuw brandstoffenhandel, p. 16

## Steenkool en olie p.76 t/m p.93

.....

- <sup>1</sup> Peet & Rutten, p. 254
- <sup>2</sup> 25 Jaar EGKS, p. 25
- <sup>3</sup> Schuijt en Taverne, p. 42-43
- <sup>4</sup> 25 Jaar EGKS, p. 13
- <sup>5</sup> Gemeenschappelijk Belang februari 1958
- <sup>6</sup> Gemeenschappelijk Belang april 1947 en februari 1950; ALV Bond 1952
- <sup>7</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus 1956
- <sup>8</sup> Brandstoffen december 1967
- <sup>9</sup> Van der Zwan, p. 331, NOVE Visie 1907-2007, p. 9
- <sup>10</sup> Gemeenschappelijk Belang juni 1956
- <sup>11</sup> 25 Jaar EGKS, p. 18
- <sup>12</sup> Brandstoffenvisie maart 1980; NOVE Visie maart 2011; website van Oirschot Olie, geraadpleegd 21 januari 2014
- <sup>13</sup> NOVE Visie 1907-2007, p. 8; Van der Zwan, p. 325
- <sup>14</sup> Op de Hoogte september en oktober 1963
- <sup>15</sup> Gemeenschappelijk Belang oktober en december 1935
- <sup>16</sup> Gemeenschappelijk Belang oktober 1948
- <sup>17</sup> Gemeenschappelijk Belang oktober, december 1951
- <sup>18</sup> Op de Hoogte april 1963
- <sup>19</sup> Gemeenschappelijk Belang maart 1956
- <sup>20</sup> Gemeenschappelijk Belang juli 1959
- <sup>21</sup> Archief NOVE, no. 9, Jaarverslag Bond 1960-'61
- <sup>22</sup> Interview met Piet Verhage
- <sup>23</sup> Archief NOVE, no. 74, Verslagen van vergaderingen van het Federatiebestuur, 1953-1957, 11 december 1957

- <sup>24</sup> Zie ook 25 Jaar EGKS, p. 20
- <sup>25</sup> Gemeenschappelijk Belang juli 1958
- <sup>26</sup> Gemeenschappelijk Belang 1958, p. 268
- <sup>27</sup> Gemeenschappelijk Belang augustus 1958
- <sup>28</sup> Archief NOVE, no. 9, ALV Bond juni 1960
- <sup>29</sup> Op de Hoogte december 1962
- <sup>30</sup> Gemeenschappelijk Belang juni 1965
- <sup>31</sup> Op de Hoogte November 1960
- <sup>32</sup> Op de Hoogte maart 1973
- <sup>33</sup> Op de Hoogte april 1963
- <sup>34</sup> Op de Hoogte augustus 1960
- <sup>35</sup> Op de Hoogte mei 1960
- <sup>36</sup> Op de Hoogte december 1962
- <sup>37</sup> Citaat van Harry Vissers in NOVE Visie 1907-2007
- <sup>38</sup> Op de Hoogte februari 1960, juli en augustus 1962
- <sup>39</sup> Archief NOVE, no. 82, Jaarverslag NOVO 1966-'67
- <sup>40</sup> Op de Hoogte juli 1962
- <sup>41</sup> Op de Hoogte december 1962
- <sup>42</sup> Op de Hoogte april 1963
- <sup>43</sup> Jaarverslag NODO 1960-'61; Op de Hoogte april 1963, juni 1964
- <sup>44</sup> Op de Hoogte september 1963
- <sup>45</sup> Archief NOVE, no. 101, Contact, orgaan van de Nederlandse Bond van petroleumdetaillisten Door eenheid sterk
- <sup>46</sup> Op de Hoogte januari 1960
- <sup>47</sup> Op de Hoogte april 1960
- <sup>48</sup> Jaarverslag NOVO 1966-'67
- <sup>49</sup> Gemeenschappelijk Belang februari 1957
- <sup>50</sup> Gemeenschappelijk Belang januari 1959
- <sup>51</sup> Brandstofbelangen mei 1969

## De brandstof van het verleden p.94 t/m p.109

.....

- <sup>1</sup> Joep Schenk, Groningen gasveld, p. 37-38
- <sup>2</sup> Joep Schenk, Groningen gasveld, p. 63-65; Verbong, p. 217
- <sup>3</sup> Brandstofbelangen april 1967
- <sup>4</sup> Mariëtte Haveman, Over kolen en foto's. In: Zwarte rook, p. 5
- <sup>5</sup> Gemeenschappelijk Belang maart 1965, maart 1966, 1965, p. 100
- <sup>6</sup> Jaarverslag St. Theobald 1966-'67
- <sup>7</sup> Archief NOVE, no. 46. Ingekomen brieven betreffende de opzegging van het abonnement op Gemeenschappelijk Belang 1968-1969
- <sup>8</sup> Brandstofbelangen augustus 1967
- <sup>9</sup> Brandstofbelangen februari 1969
- <sup>10</sup> Brandstofbelangen mei 1969
- <sup>11</sup> Gemeenschappelijk Belang 1965, p. 156, 323
- <sup>12</sup> Gemeenschappelijk Belang 1965, p. 330
- <sup>13</sup> Gemeenschappelijk Belang april 1965, Brandstofbelangen juni 1969 en mei 1971
- <sup>14</sup> Brandstofbelangen februari 1966
- <sup>15</sup> Brandstofbelangen december 1965
- <sup>16</sup> Brandstofbelangen maart 1967
- <sup>17</sup> Jaarverslag Verbond 1969-'70
- <sup>18</sup> Brandstofbelangen maart 1969
- <sup>19</sup> Bondsbestuur mei 1969
- <sup>20</sup> Archief NOVE 103, Verslagen van vergaderingen van het bestuur van het Verbond augustus 1969
- <sup>21</sup> Brandstofbelangen juli 1969
- <sup>22</sup> Archief NOVE, no. 109
- <sup>23</sup> Brandstofbelangen oktober 1969

- <sup>24</sup> Brandstofbelangen december 1969
- <sup>25</sup> Brandstoffenvisie januari 1970
- <sup>26</sup> Brandstofbelangen december 1969
- <sup>27</sup> NOVE Visie 1907-2007
- <sup>28</sup> Archief NOVE, no. 104, verslagen algemeen bestuur Verbond, januari 1970, Brandstoffenvisie mei 1971
- <sup>29</sup> Op de Hoogte maart 1973
- <sup>30</sup> Brandstoffenvisie juni 1986
- <sup>31</sup> CBS, 95 jaar, hoofdstuk 4e, kolom 77
- <sup>32</sup> Brandstoffenvisie 1989, p. 142; NOVE Visie 1907-2007, p. 8
- <sup>33</sup> Archief NOVE, no. 103, verslagen algemeen bestuur Verbond 15 oktober 1969
- <sup>34</sup> Archief NOVE, no. 143, interview Oskam in Elseviers Weekblad, 31-12-76
- <sup>35</sup> Onder andere van Hans Berkman
- <sup>36</sup> Brandstoffenvisie december 1971
- <sup>37</sup> Archief NOVE, no. 96
- <sup>38</sup> Brandstofbelangen januari 1967

## Oliedagen p.110 t/m p.131

.....

- <sup>1</sup> Op de Hoogte 1967, no. 1 en no. 12
- <sup>2</sup> Jaarverslag NOVO 1965-'66
- <sup>3</sup> CBS, 95 jaar, kolom 7, 31
- <sup>4</sup> Brandstoffenvisie mei 1995
- <sup>5</sup> Visser, W.M.G. Accijnzen, p. 191
- <sup>6</sup> Archief NOVO, no. 81, Jaarverslag NOVO 1966-'67
- <sup>7</sup> Archief NOVO, no. 82, Jaarverslag NOVO 1967-'68

- <sup>8</sup> Limburgsch Dagblad 16 februari 1967
- <sup>9</sup> Visser, p. 191
- <sup>10</sup> Op de Hoogte November 1973
- <sup>11</sup> Brandstoffenvisie juni 1976
- <sup>12</sup> Brandstoffenvisie december 1977
- <sup>13</sup> Jaarverslag NOVOK 1978-'79
- <sup>14</sup> Sluyterman, p. 8
- <sup>15</sup> Sluyterman, p. 13
- <sup>16</sup> Howart en Jonker, p. 243-244
- <sup>17</sup> Op de Hoogte November 1973
- <sup>18</sup> Op de Hoogte januari 1974
- <sup>19</sup> Brandstoffenvisie december 1973
- <sup>20</sup> Brandstoffenvisie december 1973
- <sup>21</sup> Archief NOVE, no. 104, algemeen bestuur Verbond 1970
- <sup>22</sup> Brandstoffenvisie mei en december 1971
- <sup>23</sup> Brandstoffenvisie september 1972
- <sup>24</sup> Brandstoffenvisie 1983, p. 792
- <sup>25</sup> Op de Hoogte mei 1973
- <sup>26</sup> Archief NOVE, no. 117, jaarverslag NOVOK 1975-'76
- <sup>27</sup> Archief NOVE, no. 84, inleiding door A. Hoegen Dijkhof, 1970
- <sup>28</sup> Archief NOVE, no. 119, Jaarverslagen NOVOK 1977-'78; 1978-'79
- <sup>29</sup> Sluyterman, p. 72-78
- <sup>30</sup> Archief NOVE, no. 97, brief 31 mei 1972
- <sup>31</sup> Archief NOVE, no. 94, Nota saneringsvoorstel handel in vloeibare brandstoffen 1974
- <sup>32</sup> Archief NOVE, no 116, NOVOK ALV mei 1975
- <sup>33</sup> Archief NOVE, no. 145, Rapport NEHEM januari 1979
- <sup>34</sup> NOVE Visie 1907-2007
- <sup>35</sup> Brandstoffenvisie 1975, p. 65-67

- <sup>36</sup> NOVE Visie 1907-2007  
<sup>37</sup> Brandstoffenvisie januari 1971  
<sup>38</sup> Brandstoffenvisie maart 1971  
<sup>39</sup> Interview met Piet Verhage  
<sup>40</sup> Archief NOVE no. 143, interview Elsevier met Oskam, 31 december 1976  
<sup>41</sup> Archief NOVE, nr. 142, tekst 12 januari 1973  
<sup>42</sup> Archief NOVE, no. 94, nota J Oskam over de markt van aardolieproducten, juli 1974  
<sup>43</sup> Archief NOVE, no 117, Jaarverslag NOVOK 1975-'76  
<sup>44</sup> NOVE Visie 1907-2007, p. 12; archief NOVE, no. 144, Systeem ter betaling van maximum verkoop-prijzen voor aardolieproducten, mei 1977  
<sup>45</sup> Dit Intermezzo is gebaseerd op een interview met hem.  
<sup>46</sup> Interview met Fred Jansen  
<sup>47</sup> NOVE Visie september 2001  
<sup>48</sup> NOVE Visie maart 2011

## Olieprijzen en milieu p.132 t/m p.157

- .....
- <sup>1</sup> Sluyterman, p. 56-60  
<sup>2</sup> Gemeenschappelijk Belang mei en November 1947, december 1950  
<sup>3</sup> Brandstoffenvisie januari – maart 1983, mei 1986, juni 1989  
<sup>4</sup> Brandstoffenvisie maart 1978  
<sup>5</sup> Brandstoffenvisie 1988, p. 227  
<sup>6</sup> CBS, 95 jaar, hoofdstuk 9, kolom 75; Brandstoffenvisie mei 1983

- <sup>7</sup> NOVE Visie 1907-2007, p. 12  
<sup>8</sup> Archief NOVE, nr. 146  
<sup>9</sup> Brandstoffenvisie maart 1983  
<sup>10</sup> Brandstoffenvisie september 1983  
<sup>11</sup> CBS, 95 jaar, hoofdstuk 9, kolom 75  
<sup>12</sup> Archief NOVE, no. 123, ALV NOVOK juni 1985  
<sup>13</sup> Archief NOVE, no. 125, Jaarverslag NOVOK 1985-'86  
<sup>14</sup> Brandstoffenvisie december 1993  
<sup>15</sup> Zanden van en Griffiths, p. 282-285; CBS, 95 jaar, hoofdstukken 11, kolommen 17 en 68  
<sup>16</sup> Sluyterman, p. 34 en 157  
<sup>17</sup> Brandstoffenvisie februari 1987  
<sup>18</sup> Archief NOVE, no. 128, Jaarverslag NOVOK 1986-'87  
<sup>19</sup> Sluyterman, p. 160; <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=crude-oil-brent&months=300>  
<sup>20</sup> Brandstoffenvisie 1988, p. 98  
<sup>21</sup> Brandstoffenvisie december 1986  
<sup>22</sup> Brandstoffenvisie augustus 1987  
<sup>23</sup> Brandstoffenvisie december 1986  
<sup>24</sup> Archief NOVE, no. 125, Jaarverslag NOVOK 1985-'96  
<sup>25</sup> Zie bijvoorbeeld Brandstoffenvisie maart 1984, p. 37, 39; Nota NOVOK-beleid-2000  
<sup>26</sup> Archief NOVE, no. NLV 123, december 1984  
<sup>27</sup> Deze tekst is gebaseerd op Brandstoffenvisie 1983, p. 796; 1988, p. 197; oktober 1993  
<sup>28</sup> Brandstoffenvisie 1989, p. 30  
<sup>29</sup> Brandstoffenvisie 1989, p. 31  
<sup>30</sup> Trouw 13 augustus 1996; Brandstoffenvisie juli 1997  
<sup>31</sup> Archief NOVE, no. 123, Archief NOVE,

- no. Jaarverslag 1984-'85  
<sup>32</sup> Brandstoffenvisie 1986, p. 117  
<sup>33</sup> Brandstoffenvisie maart 1984  
<sup>34</sup> Brandstoffenvisie 1990, p. 144  
<sup>35</sup> CBS, 95 jaar, hoofdstuk 9, kolom 50  
<sup>36</sup> Trouw 13 augustus 1996  
<sup>37</sup> Brandstoffenvisie juni 1992  
<sup>38</sup> NOVE Visie oktober 2004  
<sup>38</sup> Brandstoffenvisie april 1979  
<sup>40</sup> Brandstoffenvisie ALV juni 1987  
<sup>41</sup> Brandstoffenvisie 1988, p. 101  
<sup>42</sup> Brandstoffenvisie 1989, p. 193  
<sup>43</sup> Brandstoffenvisie 1990, p. 79  
<sup>44</sup> Nota NOVOK-beleid 2000  
<sup>45</sup> Brandstoffenvisie 1990, p. 105  
<sup>46</sup> Brandstoffenvisie juli en september 1992  
<sup>47</sup> Brandstoffenvisie 1990, p. 147; januari en september 1991  
<sup>48</sup> Brandstoffenvisie januari 1992  
<sup>49</sup> Brandstoffenvisie januari en september 1991  
<sup>50</sup> Brandstoffenvisie september en december 1995  
<sup>51</sup> Mededeling Rien Kammeraat, stichting Subat, 5 december 2013  
<sup>52</sup> Brandstoffenvisie November 1992  
<sup>53</sup> Nove Visie maart 2004  
<sup>54</sup> Archief NOVE, no. 128, ALV juni 1987  
<sup>55</sup> Brandstoffenvisie 1988, p. 82  
<sup>56</sup> Brandstoffenvisie mei 1992  
<sup>57</sup> NOVE Visie maart 1998  
<sup>58</sup> Brandstoffenvisie 1989 p. 149-151 en 155-158  
<sup>59</sup> NOVE Visie maart 2004, december 2007, augustus 2008; website Slurink Bunkerstations; website Bunkerstation Heijmen, beide geraadpleegd 16 december 2013



- <sup>60</sup> NOVE Visie januari 2000, augustus 2008; website bunkerstation Heijmen, geraadpleegd 16 december 2013

### Land en water p.158 t/m p.167

.....

- <sup>1</sup> NLV 1985; Brandstoffenvisie 1989, p. 142-145  
<sup>2</sup> Brandstoffenvisie juni 1994; juni 1996  
<sup>3</sup> Brandstoffenvisie juni 1992; interview met Hans Berkman  
<sup>4</sup> Interview met Mario Bruyninckx  
<sup>5</sup> NOVE Visie januari 2004  
<sup>6</sup> NOVE Visie januari 2002  
<sup>7</sup> Erik de Vries in NOVE Visie augustus 2007  
<sup>8</sup> Brandstoffenvisie juli 1991  
<sup>9</sup> ALV NOVOK mei 1994  
<sup>10</sup> Brandstoffenvisie 1989, p. 114  
<sup>11</sup> Mededeling van Johan van der Steen  
<sup>12</sup> Brandstoffenvisie mei 1989  
<sup>13</sup> Brandstoffenvisie 1990, p. 84; januari 1993  
<sup>14</sup> NOVE Visie 2000, p. 112  
<sup>15</sup> Jaarverslag NOVE 1997  
<sup>16</sup> NOVE Visie 2000, p. 112  
<sup>17</sup> NOVE Visie oktober 2005; www.sakkocommercial.nl, geraadpleegd 19 december 2013  
<sup>18</sup> NOVE Visie juni 2011  
<sup>19</sup> NOVE Visie augustus 2008  
<sup>20</sup> NOVE Visie, december 1997

### Lobbyisten in de nieuwe eeuw p.168 t/m p.187

.....

- <sup>1</sup> NOVE Visie maart 2000  
<sup>2</sup> NOVE Visie juni 1998  
<sup>3</sup> NOVE Visie januari 2007  
<sup>4</sup> Interview met Erik de Vries  
<sup>5</sup> Archief NOVE no. 135, jaarverslag NOVOK 1991-'92  
<sup>6</sup> Brandstoffenvisie juli 1992  
<sup>7</sup> NRC 7 december 2013  
<sup>8</sup> Brandstoffenvisie november 1983  
<sup>9</sup> Brandstoffenvisie december 1992  
<sup>10</sup> Brandstoffenvisie januari 1994  
<sup>11</sup> Archief NOVE no. 157, NOVE Jaarboek 2001, NOVE Visie januari 2004, september 2008  
<sup>12</sup> www.nove.nl, geraadpleegd 2 december 2013  
<sup>13</sup> NOVE Visie december 2006  
<sup>14</sup> NOVE Visie juli 2007  
<sup>15</sup> BOVAG, Tankstations in 2011, p. 5  
<sup>16</sup> NOVE Visie september 2009  
<sup>17</sup> NOVE Visie maart 2005, juni 2006  
<sup>18</sup> NOVE jaarverslag 1996; NLV december 1997, NLV december 1998; www.rijkswaterstaat.nl, geraadpleegd 23 december 2013  
<sup>19</sup> NOVE Visie augustus 2009, maart 2010  
<sup>20</sup> NOVE Visie augustus 2000  
<sup>21</sup> NOVE Visie juli 2007, maart 2009, maart 2010  
<sup>22</sup> www.nos.nl, KLPD wil eisen aan stookolie, 22 maart 2012  
<sup>23</sup> NOVE Visie december 2012  
<sup>24</sup> NOVE Visie februari 2001; juni 2010  
<sup>25</sup> NOVE Jaarboek 2001

- <sup>26</sup> NOVE Visie februari 2006  
<sup>27</sup> NOVE Visie juni 2006  
<sup>28</sup> NOVE Visie februari 2007  
<sup>29</sup> NOVE Visie april 2008  
<sup>30</sup> NOVE Visie september 2010  
<sup>31</sup> NOVE Visie oktober 2000  
<sup>32</sup> Mededelingen van Erik de Vries en Jan Berkman  
<sup>33</sup> NOVE Visie 2012, nr. 2  
<sup>34</sup> NOVE Visie september 2009







# Colofon

Steenkool, olie en spanning. Een eeuw zelfstandige brandstoffenhandel in Nederland is in opdracht van de Nederlandse Organisatie Voor de Energiebranche (NOVE) geschreven en gepresenteerd op de algemene ledenvergadering van 4 juni 2014.

ISBN 978-90-76791-13-5

## *Grafische vormgeving*

R1 vormgeving, nijmegen

## *Fotografie*

Tenzij anders aangegeven komen de foto's in deze uitgave uit het archief van de NOVE

## *Lithografie*

All-print, Wijchen

## *Drukwerkbegeleiding*

Graphiques, Nijmegen

## *Drul- en bindwerk*

Schrijen-Lippertz, Voerendaal

## Copyright ©2014

NOVE / Rob Wolf

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de rechthebbenden.

[www.nove.nl](http://www.nove.nl)

[www.robwolf.nl](http://www.robwolf.nl)



Om hun gezamenlijke belangen te behartigen richtten de zelfstandige kolenhandelaren in Nederland in 1906 een Bond op. De opdrachtgever voor dit informatieve boek, de Nederlandse Organisatie voor de Energiebranche (NOVE), vervult als verre nazaat van die Bond dezelfde taak. Alleen op een andere manier. Terwijl de Bond het vaandel hees en ten strijde trok, is de NOVE vooral een proactieve brancheorganisatie.

Het verschil hangt samen met de diepgaande veranderingen die de Nederlandse maatschappij de afgelopen eeuw heeft ondergaan. Om ons tot brandstof te beperken: steenkool ging omstreeks 1970 ten onder als huisbrandstof; aardgas nam deze plaats over, terwijl auto's al sinds 1900 op benzine en diesel rijden. In 2014 staan we op een nieuw keerpunt. Binnen enkele decennia nemen wind, zonlicht en andere duurzame energievormen de taak van fossiele brandstoffen over.

Tegen de achtergrond van deze ontwikkelingen schetst *Steenkool, olie en spanning* de wederwaardigheden van de zelfstandige kolen-, olie- en gashandelaren in Nederland. Plus het optreden van de organisaties, die hun emancipatie hebben bevochten. Als (detail-)handelaren hebben zij moeten vechten om uit de schaduw van de grootmachten, de kolenmijnen en de oliemaatschappijen te komen.

*Steenkool, olie en spanning* belicht een eeuw Nederlandse energievoorziening vanuit een tot nu toe onbekend perspectief. Het boek geeft inzicht in de energiepolitiek van het Interbellum, de oorlogsjaren, de wederopbouw en de jaren rond de oliecrisis; het besteedt aandacht aan internationale betrekkingen en het groeiende milieubewustzijn. Afgezien van alle spanningen die deze megatrends oproepen, brengt het boek de vaak hoogoplopende emoties in de wereld van zelfstandige handelaren voor het voetlicht.



In de 25 jaar dat Rob Wolf (Breda 1952) als zelfstandig historicus werkzaam is, heeft hij over uiteenlopende onderwerpen geschreven. Bedrijfsgeschiedenis, de ziekenhuiswereld, het beroepsonderwijs en zijn woonplaats Nijmegen zijn terugkerende thema's in zijn werk.