





Het begon allemaal bij opa

Een familiebedrijf... dat klinkt altijd zo mooi, vinden wij. Dat je grootvader of zelfs betovergrootvader het bedrijf waar je werkt met eigen handen heeft opgezet. Maar hoe voelt het echt? Drie opvolgers vertellen.



'Stiekem startte mijn opa met de verkoop van die rebelse spijkerbroek'



Johannes Broekman begon in 1837 als kleermaker, maar met de jaren is zijn bedrijf uitgegroeid tot denim-specialist van Nederland. Pauline Broekman (24) is als zesde generatie werkzaam in het familiebedrijf – en dat doet ze met liefde.

Pauline: "Ik ga 's ochtends niet gewoon naar mijn werk, ik ga naar het bedrijf waar mijn voorouders ook hebben gewerkt. Dat is een dubbele motivatie om het goed te doen. Ik weet niet beter dan dat mijn broers en ik in onze vrije tijd in de winkel waren. In de pauzes of tussenuren gingen we altijd even koffie drinken in de kantine en van kleins af aan was het mijn droom om in de winkel te staan. Er werkte een clubje heel stoere mensen, daar wilde ik maar wat graag bij horen. Toen ik vijftien jaar werd, was het eindelijk zover. Ik kon niet wachten om te beginnen en vanaf dat moment stond ik elke donderdagavond en zaterdag in de winkel.

Het was Johannes Broekman die in 1837 het fundament heeft gelegd voor mijn opa Thom Broekman en De Rode Winkel. Van oorsprong was het een winkel met werk- en bedrijfskleding; later kwam er kinderkleding en zondagse kleding bij. Mijn opa was degene die in de jaren vijftig de jeans wilde introduceren in De Rode Winkel, maar zijn oom Willem – destijds directeur – moest niets van dat rare idee weten. Stiekem startte mijn opa onder de toonbank toch met de verkoop van die rebelse spijkerbroek uit Amerika, en dat werd gelijk een enorme klapper. Gelukkig maar, want ik ben ook een enorme fan van spijkerbroeken. Ik heb zelfs een vriend met een eigen jeanswinkel! Het is wel grappig dat juist mijn opa als een van de eerste winkeleigenaren in Nederland het succes van de spijkerbroek voorzag, want zelf had hij er niets mee. Ik herinner me nog dat hij altijd zei dat het werkmanskleding was en oncomfortabel bovendien.

Toen mijn vader het bedrijf in 1987 van hem overnam, bestond dat uit twee winkels die niet zo goed draaiden. Mijn vader is een echt modemens en besloot al snel om de zaken nog meer toe te spitsen op jeans en de bedrijfskleding te laten varen. Meer modische kleding, trends volgen en vooral ook spotten. Een goeie zet, want inmiddels zijn er 21 filialen die er echt toe doen in modeland.

Mijn vader leidt nu al vijftienvier jaar het bedrijf. Mijn moeder helpt hem daarbij en ik doe sinds twee jaar de styling van alle winkels. Dat is echt een cadeautje, want mijn vader zegt over de opvolging altijd: 'Als je niet wilt, dan hoeft je niet. En als je het niet kunt, dan mag je niet.' Ik mocht gelukkig



wél. Ik vind het jammer dat ik mijn opa nooit heb meegemaakt in de winkel, maar zijn betrokkenheid en trots sijpelt nog steeds overal in door. Een mooi verhaal is dat m'n opa, nadat mijn vader een nieuwe vestiging in Nieuwegein had geopend, elke zaterdag naar die winkel ging om een doosje bonbons aan de werknemers te geven. Zo dankbaar en trots was hij dat de zaken goed liepen, dat is toch ontzettend schattig?

Het gaat in onze familie eigenlijk altijd over werk, maar dat heb ik niet eens meer in de gaten. Het is een vanzelfsprekendheid dat we allemaal betrokken zijn bij de winkels. De winkels zijn een beetje mijn tweede thuis en de collega's voelen bijna als familie. Het is altijd gezellig en lang niet zo hiërarchisch als bij andere bedrijven, heb ik het idee. Ik zou het fantastisch vinden als het bedrijf door een van mijn broertjes of mij wordt voortgezet, maar ik weet niet of ik de overkoepelende visie daarvoor heb. Ik vind het al heel gaaf als ik hier überhaupt mag blijven werken, het verder mag uitbouwen en dat mijn kinderen hier ook ooit rondlopen."

ZO BEGON HET

- 1837 Johannes Broekman begint in Utrecht als kleermaker.
- 1869 Johannes overlijdt. Zijn weduwe Anna zet het bedrijf voort.
- 1883 Anna overlijdt en zonen Antonius en Augustinus zetten het bedrijf voort.
- 1918 Vier neven van de ongetrouwde boers Antonius en Augustinus nemen de zaak over.
- 1950 Thom Broekman komt in de zaak van zijn vader en ooms.
- 1955 Thom gaat spijkerbroeken importeren.
- 1978 Zoon Tom, Paulines vader, komt in de zaak.
- 1987 Tom neemt het bedrijf van vader over en breidt al snel flink uit.
- 2002 De Rode Winkel wint de Retail Jaarprijs Store Design.
- 2010 Pauline gaat binnen het bedrijf aan de slag als styliste.
- 2012 Bij het 175-jarig jubileum ontvangt het bedrijf het predicaat 'hofleverancier'.

'We hebben zelfs even met vier generaties op de boerderij gewoond'



Sjaak van Veen (leeftijd?) en zijn vrouw Karin (51) runnen in Zoeterwoude samen de kaasboerderij die in 1913 door Sjaaks opa werd overgenomen van een achterneef en -nicht. Ze krijgen daarbij hulp van de vader van Sjaak en van hun drie dochters Joyce (22), Lisa (20) en Sophie (18).

Sjaak: "Mijn vader is in 1999 officieel gestopt met werken, maar nog steeds is hij elke ochtend om kwart over vijf op de boerderij. Dan begin ik met melken en haalt hij de koeien en regelt het koeienverkeer in de stal. Om negen uur gaat hij naar huis om een boterham te eten en een tukje te doen, maar om elf uur is hij alweer paraat om Karin te helpen de kazen in het vat te doen. We zeggen vaak: 'Als mijn vader niet helpt, dan moeten we iemand in dienst nemen.'

Mijn opa kwam in 1913 als 20-jarig ventje vanuit Aarlanderveen naar Zoeterwoude om de boerderij van een achterneef en -nicht van hem over te nemen. Zij hadden geen kinderen en zo bleef het bedrijf in de familie. Mijn vader is net als ik op de boerderij geboren. We weten niet anders. Als klein jongetje riep ik al dat ik de boerderij later wilde overnemen. Het is een levenswijze, en dat moet ook haast wel. Als je het als werk beschouwt, dan houd je het niet vol. Het is dan ook niet zo gek dat mijn vader zich nog steeds zo verbonden voelt met het bedrijf. Het is echt zijn lust en zijn leven.

De vader van Karin heeft ook een familiebedrijf, en daarom rolde zij er vrij makkelijk in. We hebben na de geboorte van onze oudste dochter Sophie zelfs vier jaar lang met vier generaties op de boerderij gewoond. Karin en ik in het zomerhuisje, mijn ouders aan de achterkant van de boerderij en mijn oma tot haar overlijden in het voorhuis. Een gezellige en bijzondere periode. Een familiebedrijf is niet iets wat je van negen tot vijf doet. Je draagt het mee in je hart. Je hebt het samen opgebouwd en dat geeft een diep gevoel van trots.

De recepten van onze boerenkazen zijn nog steeds hetzelfde als in de tijd van mijn opa, compleet met houten vaten. Maar er is ook veel veranderd op de boerderij. Een vertienvoudiging van koeien, machines in plaats van knechten, een eigen kaaswinkeltje aan huis, educatieve programma's en – onze specialiteit – kaasjes in de vorm van hartjes. Wil je het vandaag de dag redden in de boerenbranche, dan moet je creatief zijn. Je moet jezelf durven onderscheiden en eruit springen. Ik vind dat een van de leukste kanten van dit vak, want zo houd je het ook voor jezelf interessant.

Mijn vader denkt heel erg mee met het bedrijf, maar van vernieuwingen moet hij meestal weinig hebben. De introductie van de hartkaasjes in 2002 zag hij ook helemaal niet zitten.

ZO BEGON HET

- 1913 De opa van Sjaak van Veen neemt de boerderij over van een achterneef en -nicht.
- 1950 Sjaaks vader gaat zijn vader helpen op de boerderij.
- 1967 De opa van Sjaak overlijdt en zijn vader neemt de boerderij over.
- 1990 Vier jaar lang wonen er vier generaties samen op de boerderij.
- 1999 Sjaak en zijn vrouw Karin nemen de boerderij officieel over van zijn vader.
- 2002 Start met de kaaswinkel en met educatieve programma's voor bedrijven, scholen en gehandicapten.
- 2003 De koningin brengt een werkbezoek aan de boerderij.
- 2009 De kaasboerderij wordt verkozen tot 'agrarisch ondernemer van het jaar'.
- 2013 De boerderij bestaat honderd jaar en krijgt hopelijk het predicaat 'hofleverancier'.

Maar toen koningin Beatrix een jaar later naar aanleiding van die hartkaasjes bij ons op werkbezoek kwam, draaide hij snel bij. Mijn moeder zei die dag: 'Het is de kroon op mijn werk dat ik dit mag meemaken.' Zo hebben wij dat ook ervaren. Het zou geweldig zijn als onze dochters het levenswerk van onze familie op een dag willen overnemen, maar we leggen geen druk op hen. Het moet hun eigen keuze zijn, want een boerderij runnen is niet iets wat je zomaar even doet." ➡



- 1. 1954 Wim v. Veen Jr., Opa Cor v. Veen Sr
- 2. 8 Sept 1990 4 generaties v. Veen, Oma 96 Jaar, Pa 56 jaar, Sjaak 30 jaar en Joyce 1 maand.jpg

'Vanaf het moment dat ik kon praten,
ging elk gesprek over zeevruchten'



De overgrootvader van Jaap van Stee (51) werd in 1915 op piepjonge leeftijd zelfstandig mosselvisser in Zeeland. De drie daaropvolgende generaties bleken minstens zo ondernemend en inmiddels is Piet van Oost Visbedrijf uitgegroeid tot een waar imperium.

Jaap: "Mijn opa riep altijd: 'Centen heb ik niet, maar spullen wel.' Hij was een echte handelaar, maar stond samen met mijn oma wel altijd voor iedereen klaar. Het bedrijf was in zijn tijd een heel hecht clubje familieleden. Jong en oud hielp op de kade mee met het schoonmaken van mosselen en als je oud genoeg was, dan ging je mee op zee. Vanaf het moment dat ik kon praten ging elk gesprek over zeevruchten, en als klein jongetje was ik al in de haven te vinden om mosselen te verkopen aan passanten. Ik ben gewoon een beetje besmet met het zeevirus.

Mijn overgrootvader Piet kocht in 1915 een klein bootje om mosselvisser te worden. Al snel gingen de zaken goed en in de jaren zeventig waren we zelfs een van de grootste en beste mossel- en oesterkwekers van Yerseke. In die tijd stond mijn opa Jacob samen met zijn zoon Piet – de broer van mijn moeder, dus mijn oom – aan het roer. Mijn moeder was een vooruitstrevende vrouw en heeft vaak aan mijn opa gevraagd of zij ook in het bedrijf mocht. Maar mijn opa was een conservatieve man en zelfs op 91-jarige leeftijd bleef hij bij zijn standpunt: geen dochters in het bedrijf.

Ik wilde na de lagere school maar één ding: naar de haven om te werken. Of anders naar de visserijschool, maar dat wilde mijn moeder niet. Zij mocht niet in het bedrijf werken, dus ik ook niet. Van armoe ben ik een koksopleiding gaan volgen, maar na het behalen van mijn diploma in 1979 wist ik niet hoe snel ik bij oom Piet in dienst moest treden. Totdat ik het bedrijf in 2004 van hem overnam, hebben we samengewerkt en – vaak met gezonde tegenzin van oom Piet – innovaties doorgevoerd. Het meest trots ben ik op het nieuwe restaurant en de viswinkel. Dat is iets wat ik 25 jaar geleden al wilde. Ik zie het echt als een mijlpaal binnen het familiebedrijf en het loopt ook nog eens als een trein. Het restaurant zit avond aan avond hartstikke vol.

Er werkt tegenwoordig bijna veertig man personeel in het bedrijf. Ik regel het zakelijke gedeelte en daar ben ik behoorlijk druk mee, maar ik ga zeker een paar keer per week het Grevelingenmeer op om oesters te vissen. Mensen vragen me vaak waarom ik daar niet ook personeel op zet. Maar het zeeleven zit gewoon in mijn bloed. Als je mij vraagt waar ik het liefst ben, dan antwoord ik: op het water. Op zee krijg ik rust in mijn

1. '60. Op de foto Jaap van Oost op de haven van Yerseke
2. 1955. Op de foto de YE 15, het vierde schip van Jaap van Oost



hoofd en kan ik me ontspannen. Als mijn werk alleen maar zou bestaan uit de handel, dan zou ik er snel genoeg van krijgen. Ik vind het een heel speciaal idee dat ik het werk van mijn voorvaders voortzet, al knaagt het wel een beetje dat er na mij geen familielid meer is om me op te volgen. Daarmee komt er een einde aan een tijdperk waarin het bedrijf van generatie op generatie is overgegaan. Dat is jammer, maar wat doe je eraan? Er staat in ieder geval een mooi bedrijf dat over drie jaar zijn honderdjarig bestaan viert. Een hele prestatie. Mijn wens is om daarna een stapje terug te doen aan de voorkant, en terug te gaan op mijn boot. Oesters vissen op het water, dat blijft toch het mooiste wat er bestaat. Daar wil ik mijn werkende leven graag mee afsluiten." ●

ZO BEGON HET

1915 De overgrootvader van Jaap, Piet van Oost, wordt zelfstandig mosselvisser.

1934 Piets zoon Jacob komt in het bedrijf en start een mosselkwekerij.

1978 Jacobs zoon Piet zet de zaak voort.

1979 Jaap treedt in loondienst bij zijn oom Piet.

1999 Jaap en oom Piet starten een viswinkeltje: De Viskêete.

2004 Piet van Oost verkoopt zijn bedrijf aan Jaap.

2006 Restaurant De Zee-eterij opent z'n deuren en er wordt een nieuwe winkel geopend.