

**Verzorgen en bezorgen**  
**honderd jaar Radder Horecare**  
**1898-1998**

Peter Zwaal

onverkorte geannoteerde editie

1998

## Een ambulante eierkoopman

In 1898 begint de 18-jarige Arie Cornelis Radder, zoon van een manufacturenhandelaar uit Bleiswijk, met een mand aan zijn arm eieren te venten in Rotterdam. Daarmee legt hij de basis voor de huidige groothandel in dranken, voedingswaren en horecaproducten Radder, die zetelt in Capelle aan den IJssel en actief is in het gehele Rijnmond-gebied. Over de oprichting en allervroegste geschiedenis van het bedrijf is niet veel meer bekend dan reeds is vermeld in de openingszin. Bovendien kan hetgeen wel bekend is niet of nauwelijks met bewijzen worden gestaafd. Wie het dus beter weet mag het zeggen... en aantonen!

Een bezoek aan het gemeentearchief van Bleiswijk levert weinig concreet bewijsmateriaal op. De familie Radder blijkt nauwelijks sporen te hebben nagelaten in deze Zuidhollandse plattelandsgemeente. Oorspronkelijk komen de Radders dan ook niet uit Bleiswijk maar uit de aangrenzende gemeente Zevenhuizen. In de achttiende en negentiende eeuw woonden behalve in de gemeente Zevenhuizen ook in de gemeenten Waddinxveen, Moordrecht en Nieuwerkerk aan den IJssel nogal wat Radders.<sup>1</sup> Voor zover valt na te gaan vestigde een uit Zevenhuizen afkomstig echtpaar Radder zich rond 1874 in Bleiswijk. Het echtpaar Arie Radder en Arendje Klapwijk had op dat moment reeds enkele kinderen. De naam van tenminste één jongetje (Klaas, genoemd naar zijn opa van vaders kant) en één meisje (Alida) zijn bekend. Niet bekend is waar deze kinderen werden geboren maar zeker is dat hun wieg niet in de gemeente Zevenhuizen stond. In Bleiswijk zou het echtpaar Radder-Klapwijk nog zes kinderen krijgen. Slechts drie daarvan zouden de wieg ontgroeien. Van een in 1877 geboren tweeling was het ene jongetje doodgeboren en stierf het andere jongetje twee dagen na de geboorte. In 1880 werd een jongetje geboren dat al na vijf weken overleed. Wel levensvatbaar waren Maartje (1874, genoemd naar haar grootmoeder van vaders kant), Pietertje Cornelia (1876) en Arie Cornelis (1879), de benjamin van het gezin en de latere grondlegger van het bedrijf. Omdat vader Radder bij de geboorte van zijn kinderen zijn beroep moest opgeven, weten we dat hij aanvankelijk "*arbeider*" was. In een agrarische gemeente als Bleiswijk betekende dat vaak landarbeider in loondienst. Later noemde Radder zichzelf echter "*koopman*". Zijn beroep zoals dat uit de familie-overlevering bekend is, namelijk handelaar in manufacturen, vinden we helaas nergens zwart op wit vermeld. Ook de kohieren van plaatselijke belastingen laten ons op dit punt in het ongewisse. Het enige dat achter de naam Arie Radder wordt vermeld is het bedrag waarvoor hij door de gemeente Bleiswijk werd aangeslagen.<sup>2</sup> Daaruit kan worden opgemaakt dat de familie Radder niet zeer bemiddeld maar aan de andere kant ook niet behoeftig was. Bij het burgerlijk armbestuur van de gemeente Bleiswijk (zeg maar de sociale dienst uit die tijd) was de familie Radder in elk geval onbekend. De kinderen van het gereformeerde echtpaar Radder-Klapwijk gingen naar de plaatselijke "*school met den Bijbel*". Afgezien van deze school was het dorp Bleiswijk nog twee openbare lagere scholen (waarvan één gelegen in de dorpskern en één in het buurtschap De Kruisweg) en één rooms-katholieke lagere school rijk. Kinderrijke gezinnen waren in die tijd geen zeldzaamheid. Eind negentiende, begin twintigste eeuw waren er jaren dat bijna een kwart van alle Bleiswijkers in de lagere schoolbanken vertoefde!

In 1898, het jaar waarin Radders jongste zoon Arie Cornelis volgens de familie-overlevering de eierhandel in ging, telde Bleiswijk ongeveer 1.600 inwoners. Zoals gezegd was Bleiswijk een agrarische gemeente. Meer dan 60% van de oppervlakte van de gemeente Bleiswijk was in gebruik als landbouwgrond en nog eens 28% was in gebruik als wei- en hooiland. De meeste gezinnen waren direct of indirect afhankelijk van de landbouw. Vrijwel elk gezin bezat een moestuin of boomgaard en velen hielden ook nog kippen, geiten of varkens achter het huis. De meeste boeren waren aangesloten bij de Coöperatieve Landbouwvereniging `De

Volharding'. We mogen ervan uitgaan dat Arie Cornelis Radder zijn eieren inkocht bij één of meer boeren in Bleiswijk of omgeving. Waarschijnlijk hield de familie Radder ook kippen op eigen erf. Blijkens het *Verslag over den landbouw in 1898* had de gemeente Bleiswijk een pluimveestapel van zo'n 3.000 kippen, 40 kalkoenen, 200 eenden en 50 ganzen.<sup>3</sup> Die pluimveestapel was groot genoeg om alle Bleiswijkers dagelijks van een vers eitje te voorzien. Het overschot - of althans een gedeelte daarvan - werd door Arie Cornelis Radder ingekocht en uitgevent. De gemiddelde inkoopprijs van 100 kippeneieren schommelde in 1898 tussen de f 3,50 (in het voorjaar en de zomer) en de f 5,00 (in het najaar en de winter). Wat de prijzen waren waarvoor A.C. Radder zijn eieren verkocht is niet bekend. Die prijzen laten zich ook niet eenvoudig raden omdat evenmin bekend is of Radder zijn eieren sleet aan kruidenierszaken en boter-, kaas- en eierenwinkels of dat hij rechtstreeks aan particulieren verkocht. In het eerste geval plaatste Radder zichzelf in de positie van grossier en diende hij een groothandelsprijs te hanteren. Leverde hij daarentegen rechtstreeks aan de consument dan kon hij een detailhandelsprijs vragen. Niet ondenkbaar is dat Radder beide deed. Als startende ambulante ondernemer zal enig opportunisme hem wel niet vreemd zijn geweest. Elk verkoopkanaal was waarschijnlijk welkom.

Voor de eierhandelaar Arie Cornelis Radder was de agglomeratie Rotterdam een logische afzetmarkt. Hoewel het centrum van Rotterdam op meer dan twee uur lopen van Bleiswijk was gelegen, bevond de aan Rotterdam grenzende (en in 1941 geannexeerde) gemeente Hillegersberg zich 'slechts' op drie kwartier lopen van Bleiswijk.<sup>4</sup> In Hillegersberg begon het landschap reeds te verstedelijken hetgeen betekende dat mensen niet langer zelf kippen hielden en er dus een afzetmarkt voor eieren was. Aanvankelijk stond Radder geen enkel transportmiddel ter beschikking waardoor zijn actieradius waarschijnlijk niet veel verder reikte dan Hillegersberg. Al spoedig begon Radder echter gebruik te maken van paard en wagen en drong hij vanuit Bleiswijk door tot in Rotterdam. Radders roeping was evenwel niet gelegen in de ambulante eierhandel. In het snel groeiende Rotterdam van rond de eeuwwisseling had hij zijn zinnen gezet op een eigen winkel. Daarmee voldeed Arie Cornelis Radder keurig aan het Bleiswijkse patroon, dat wilde dat het merendeel der jongvolwassenen hun fortuin ging zoeken in Rotterdam of elders. Alleen al in de periode 1894-1898 trokken 162 personen vanuit Bleiswijk naar één van de grote steden in het Westen des lands. Daaronder bevonden zich ook Aries oudere broer Klaas, die het zou brengen tot rijwielhandelaar in Haarlem, en Aries drie jaar oudere zus Pietertje Cornelia, die in 1897 naar 's-Gravenhage vertrok.

### **De winkel op de Nieuwe Binnenweg**

In de familie-overlevering staat 1904 te boek als het jaar waarin Arie Cornelis Radder naar Rotterdam verhuisde en hier een winkel begon in boter, kaas en eieren. De bewijsstukken zijn schaars maar niettemin overtuigend. Zo vinden we in het *Algemeen adresboek der gemeente Rotterdam* uit januari 1905 de vermelding "*Radder, A.C., in boter & kaas, N. Binnenw. 671*". Genoemd adresboek vermeldt tevens M. Radder, winkelierster in boter en kaas, gevestigd in de Benthuiserstraat 37 in de Rotterdamse wijk het Oude Noorden. Maartje Radder, Aries vierehalf jaar oudere zuster, begon dus ongeveer tezelfdertijd een soortgelijke winkel als haar broer, waaruit geconcludeerd mag worden dat het handeldrijven de kinderen Radder kennelijk met de paplepel was ingegoten.<sup>5</sup> Er zijn overigens aanwijzingen dat vader Arie Radder rond deze tijd niet langer in manufacturen maar eveneens in kaas handelde!<sup>6</sup> Dat zou kunnen verklaren dat twee van zijn kinderen een winkel in boter, kaas en eieren begonnen. Mogelijk is echter ook dat Arie Radder - de zestig al gepasseerd - rond 1904 zijn manufacturenhandel sloot en ten behoeve van de winkels van zijn kinderen ging optreden als

inkoper van zuivelproducten.<sup>7</sup>

De Nieuwe Binnenweg, waar Arie Cornelis Radder zich vestigde, was één van de voornaamste winkelstraten in het vroeg twintigste eeuwse Rotterdam. Alle brede singels en lanen die het westelijke stadsdeel van Rotterdam doorsneden, te weten Mathenesserlaan, 's-Gravendijkwal, Claes de Vrieselaan en Heemraadssingel, werden door de Nieuwe Binnenweg met elkaar verbonden. Wie vanaf de Westersingel, de voormalige westelijke gemeentegrens van Rotterdam, de hele Nieuwe Binnenweg afwandelde belandde uiteindelijk in Delfshaven. Deze gemeente was in 1886 bij Rotterdam ingelijfd. In een geïllustreerd handelsadresboek werd de Nieuwe Binnenweg omschreven als "*de grootstadsche allée [...] die de toegang is tot de nieuwe westelijke stad*".<sup>8</sup> Als winkelstraat had de Nieuwe Binnenweg een grote reputatie: "*Een uitgebreide hors d'oeuvre of een belegen wijntje, uitzet, bontmantel, juweelen of lectuur, kortom al hetgeen de koopers wenschen is er toch tegen waarlijk billijke prijzen ruimschoots voorhanden. En het is bekend en bewezen, dat voor de z.g. koopjes-goederen in het midden der stad, ja zelfs op de markt, hoogere prijzen worden bedongen dan op den Nieuwen Binnenweg.*"<sup>9</sup> Met de aanleg van de Nieuwe Binnenweg was in 1876 met rijkssteun begonnen door de toen nog zelfstandige gemeente Delfshaven. De Nieuwe Binnenweg verving de bochtige en onverharde Coolscheweg (ook wel Verlengde Binnenweg genaamd) die Rotterdam en Delfshaven met elkaar verbond. Binnenweg betekent: weg binnendoor, waarbij binnendoor sloeg op de Coolsche polder, het landelijke gebied waar in het laatste kwart van de negentiende en de eerste twee decennia van de twintigste eeuw de wijken Oude Westen, Middenland en Nieuwe Westen verrezen.

De winkel van Radder bevond zich op het einde van de Nieuwe Binnenweg vlakbij Delfshaven in de wijk het Nieuwe Westen. Het door Radder betrokken winkelpand was in 1904 opgeleverd en bevond zich aan de noordzijde van de Nieuwe Binnenweg in het blok tussen de Pupillen- en de Aelbrechtstraat (huisnummers 669 t/m 679). Het winkelpand was eigendom van het bouw- en timmerbedrijf Van Kuijk & Van Dorp, dat gevestigd was in hetzelfde blok als Radder maar dan net om de hoek in de Pupillenstraat. De heren P.J.H. van Kuijk en M. van Dorp hadden het stuk grond waarop het winkelpand van Radder verrees op 15 augustus 1904 gekocht van de gemeente Rotterdam. Helaas is het eerste huurcontract tussen de Fa. Van Kuijk & Van Dorp en Radder niet bewaard gebleven. We weten dus niets over de hoogte van de huur en de looptijd van de overeenkomst. Wat we daarentegen wél weten is dat op het moment dat Radder zijn winkel opende, in hetzelfde blok op de Nieuwe Binnenweg een concurrent zat. Op nummer 677, in een pand dat enkele jaren vóór dat van Radder was verrezen, bevond zich namelijk de boter- en kaaswinkel van J.G. Vink. Opvallend is dat de winkel van Vink al spoedig na de komst van Radder verdween. Zou Radder teveel klanten van Vink hebben afgesnoept of was er een andere reden dat Vink wegtrok? We weten het helaas niet. Hoe dan ook, in 1905 vestigde zich op nummer 677 een filiaal van Fa. G.W.J. Goverts, een goedkope kleding- en textielzaak waarvan de hoofdvestiging gelegen was aan de Schiedamschedijk.<sup>10</sup> Met het vertrek van Vink had Radder overigens allesbehalve het rijk alleen. Op de Nieuwe Binnenweg zat nog minstens een handvol andere boter-, kaas- en eierenwinkels, waarvan sommigen slechts enkele blokken van Radder verwijderd.

Wat de directe burens van Radder betreft: ter weerszijden bevonden zich de manufacturenwinkel van G.P.Th. Hartmans (huisnummer 669) en een bijkantoor van de P.T.T. (huisnummer 673). In de manufacturenwinkel van Hartmans, op de hoek van de Pupillenstraat, zou zich in 1910 een filiaal van C. Jamin - in "*chocolaad- en suikerwerken*" - vestigen. Op de andere hoek van de Pupillenstraat, tegenover Jamin, kwam in 1911 een filiaal van Storm & Ranke, een kleding- en beddenmagazijn met een voornamelijk katholieke cliëntèle. De filialen van

Jamin en Storm & Ranke fungeerden dikwijls als oriëntatiepunt wanneer moest worden uitgelegd op welk gedeelte van de Nieuwe Binnenweg de winkel van Radder zich precies bevond ("*Onze zaak zit even voorbij Storm & Ranke in hetzelfde blok als Jamin*").<sup>11</sup> Tenslotte bevond zich op de hoek van de Aelbrechtstraat, naast de winkel van Goverts, een café (huisnummer 679). Aangezien Arie Cornelis Radder geheelonthouder was, zal hij wel niet tot de stamgasten van dit café hebben behoord. Voor de deur van alle voornoemde middenstanders reed - elke twintig minuten van acht uur 's ochtends tot elf uur 's avonds en in beide richtingen - een stoomtrammetje van de Rotterdamsche Tramweg-Maatschappij (RTM). Dit was de lijn Rotterdam-Schiedam waarvan het beginpunt lag bij het Coolsingelziekenhuis in de Van Oldenbarneveltstraat en waarvan het eindpunt was gesitueerd op de Koemarkt in Schiedam. Op het eerste gedeelte van dit traject - vanaf de Van Oldenbarneveltstraat tot aan de Duyststraat in het Nieuwe Westen - was de stoomtram overigens in 1903 verbannen en vervangen door een paardentram, die omwonenden minder overlast bezorgde en aanzienlijk minder verkeersgevaar opleverde. In de Duyststraat, een zijstraat van de Nieuwe Binnenweg niet ver van Radder verwijderd, bevond zich een remise van de RTM waar passagiers van de paarden- op de stoomtram (of andersom) overstapten. In 1906 maakten zowel de stoom- als de paardentram plaats voor de elektrische tram van de Rotterdamsche Electriche Tramweg-Maatschappij (RETM). Grote concurrent van de tram was de omnibusdienst Delfshaven-Kralingen van de Maatschappij Algemeen Vervoer (MAV). Het beginpunt van deze lijn lag op het Lage Erf, een pleintje helemaal aan het eind van de Nieuwe Binnenweg dat ook af en toe dienst deed als kermisterrein. Medio jaren twintig, bij de aanleg van de Coolhaven, zou het Lage Erf verdwijnen. Aanvankelijk werden op de lijn Delfshaven-Kralingen omnibussen gebruikt die werden voortgetrokken door paarden. Vanaf 1906 werden echter gemotoriseerde autobussen ingezet.<sup>12</sup> Eén en ander moge illustreren dat de Nieuwe Binnenweg niet alleen een belangrijke winkelstraat maar ook een belangrijke verkeersader was.

In 1909 werden de panden aan de Nieuwe Binnenweg omgenummerd. De boter-, kaas- en eierenwinkel van Radder kreeg huisnummer 425 b. Boven de smalle winkel waren twee etages met zogenaamde alkoofwoningen. Deze woningen, beiden in het adresboek onder huisnummer 425 a, stonden niet op naam van Radder. Kennelijk woonde Radder dus gelijkvloers in een ruimte achter de winkel. Dat blijkt ook uit een huurcontract dat Radder in 1912 sloot met de Fa. Van Kuijk & Van Dorp. In dit nieuwe huurcontract, dat een looptijd had van twaalf jaar, werd het pand 425 b omschreven als "*een winkelhuis met woning*". De huurprijs was f 520 per jaar te betalen in wekelijkse termijnen van f 10.<sup>13</sup> Raadpleging van een reeks adresboeken leert dat één van de etages boven de winkel tot 1914 werd bewoond door een meubelmaker/schilder en daarna door een kantoorbediende van een expeditiebedrijf. De andere bovenverdieping kende een veel groter bewonersverloop. Hier woonden achtereenvolgens een stuurman, een kantoorbediende, een machinist/varensgezel en een fotograaf.<sup>14</sup> In het adresboek van 1919 vinden we achter de naam A.C. Radder voor het eerst de vermelding Nieuwe Binnenweg 425 a-b.<sup>15</sup> Kennelijk had Arie Cornelis Radder in de loop van 1918 of in het begin van 1919 ook de beide verdiepingen boven de winkel in gebruik genomen. Zeker is in elk geval dat Radder het pand Nieuwe Binnenweg 425 a-b, dus de winkel met woning plus de beide bovenverdiepingen, reeds op 15 augustus 1913 had gekocht van de Fa. Van Kuijk & Van Dorp voor de som van f 13.500.<sup>16</sup> Dat Radder de beide bovenverdiepingen daarna nog een aantal jaren verhuurde is op zijn zachtst gezegd merkwaardig als we beseffen dat achter de winkel inmiddels een gezin met vier kinderen woonde. Vlak vóór zijn verhuizing naar Rotterdam was Arie Cornelis Radder namelijk getrouwd met de twee jaar jongere, uit een Zwijndrechtse tuindersfamilie afkomstige Wijntje van Noort, die haar echtgenoot eerst drie dochters - Arendje (1909), Johanna (1911) en Alida (1912) - schonk, alvorens ze op 28 september 1914 beviel van een zoon die - hoe kan het ook anders - Arie werd gedoopt.<sup>17</sup>

Waar Arie Cornelis Radder in 1913 f 13.500 vandaan haalde voor de aankoop van Nieuwe Binnenweg 425 is onduidelijk. Mogelijk was er sprake van spaargeld. Zeker niet uitgesloten is dat Radder het geld onderhands heeft geleend van zijn schoonfamilie. Vast staat in elk geval dat Radder op 25 juli 1914 een bedrag van f 2.000 heeft geleend van Jonkheer Mr. A.R.P. van Kinschot, oud-griffier van het kantongerecht te Rotterdam. Daarbij deed een perceel weiland in de polder van Meerdervoort te Zwijndrecht dienst als hypotheccair onderpand. Dit weiland was hoogstwaarschijnlijk door Wijntje van Noort ingebracht in het huwelijk.<sup>18</sup> Van later datum zijn nog twee hypotheccaire leningen op naam van Arie Cornelis Radder bekend. In 1924 leende Radder een bedrag van f 14.500 van A.H. van Ravesteyn, een familielid van de bekende Rotterdamse notaris en stedeboouwkundig geschiedschrijver L.J.C.J. van Ravesteyn. Deze hypotheccaire lening werd waarschijnlijk in 1927 overgesloten tegen een lager rentepercentage (5% in plaats van 5.75%) bij de Antwerpse cargadoor W.S. Burger. Opvallend is dat Radder beide laatste hypotheccaire leningen niet afsloot op het pand Nieuwe Binnenweg 425 maar op twee pakhuizen in de nabijgelegen Geuzenstraat.<sup>19</sup> Hoe en wanneer Radder in het bezit is gekomen van de pakhuizen aan de Geuzenstraat 5-7 is eveneens een onopgelost raadsel. In het bezit van beide pakhuizen schuilt mogelijk wel de verklaring voor het feit dat het gezin Radder tot omstreeks 1918 achter de winkel is blijven wonen. In de Geuzenstraat was immers voldoende magazijn- en opslagruimte voor handen! De woonverdiepingen boven de winkel leverden de nodige huuropbrengsten op waarmee een gedeelte van de hypotheek kon worden afgelost. Toen het gezin Radder te groot was geworden voor de woning achter de winkel werden uiteindelijk de woonverdiepingen boven de winkel in gebruik genomen. Door die verhuizing kon ook de winkel worden uitgebreid en dat was hard nodig. Toen Radder in 1904 zijn boter-, kaas- en eierenwinkel op de Nieuwe Binnenweg opende was het Nieuwe Westen nog grotendeels in aanbouw. Vijftien jaar later was de wijk echter voltooid en was het inwonertal drastisch gestegen. Ongetwijfeld was ook Radders klantenkring in vijftien jaar tijd behoorlijk gegroeid. Op drukke zaterdagen zal Radders winkeltje meer dan eens onprettig vol met klanten hebben gestaan.

Die klanten kwamen overigens niet alleen uit het Nieuwe Westen en het naburige Delfshaven, wijken die vooral met arbeiderswoningen waren volgebouwd. Gaandeweg wisten ook nogal wat welgestelde burgers van Mathenesserlaan, 's-Gravendijkwal, Claes de Vrieselaan en Heemraadssingel de weg naar Radder te vinden. Zo Radder zich al niet vóór de Eerste Wereldoorlog juist op deze koopkrachtige doelgroep is gaan richten - teneinde zich te onderscheiden van meer volkse boter-, kaas- en eierenwinkels in zijn directe omgeving zoals de zaken van C. Rodenburg (Nieuwe Binnenweg 418 a) en A. Vermeijden (Nieuwe Binnenweg 335 a) - dan werd deze keuze wel tijdens de Eerste Wereldoorlog door de omstandigheden afgedwongen. In het neutrale Nederland ontstond door falend landboouwbeleid en een Engelse zeeblokkade een steeds grotere schaarste aan voedingsmiddelen, hetgeen tot enorme prijsopdrijving leidde. Ingrijpen van de overheid middels de Distributiewet 1916, die op een steeds groter aantal producten van toepassing werd verklaard, sorteerte slechts gedeeltelijk effect. De levensstanddaard bleef dalen en vooral onder de arbeidersbevolking in de grote steden ontstond onrust. In juni 1916 vonden in de binnenstad van Rotterdam verschillende voedselrelletjes plaats, waarbij winkelruiten en etalages het moesten ontgelden. Ook in de daarop volgende jaren vonden er incidenteel kleine ongeregeldheden en plunderingen plaats. Teneinde dit soort incidenten te voorkomen namen enkele Rotterdamse notabelen in 1917 het initiatief tot oprichting van centrale volksgaarkeukens, waar tegen een uiterst lage prijs (10 cent per portie) een voedsaam middagmaal kon worden verkregen. Om de druk van de voedselnood voor de gewone man te verlichten begon de gemeente Rotterdam op royale schaal met de uitgifte van volkuintjes. Arbeiders werden zo in staat gesteld zelf hun voedingsgewassen te kweken.<sup>20</sup> Onder deze omstandigheden maakten sommige middenstan-

ders de strategische keus zich vooral te richten op een cliëntèle die niet op één cent meer of minder keek. Dat ook A.C. Radder deze weg bewandelde kan worden afgeleid uit het feit dat hij in 1917 een aansluiting nam (nummer 3761) op het telefoonnet van de gemeente Rotterdam.<sup>21</sup> Andere boter-, kaas- en eierenwinkels op de Nieuwe Binnenweg zouden pas jaren later telefoon krijgen. Natuurlijk was een telefoonaansluiting handig met het oog op het bestellen van boter, kaas en eieren bij de grossier. Maar handiger nog was dat beter gesitueerde Rotterdammers hun boodschappenlijstjes nu aan Radder konden doorbellen... De meer welvarende burgerij achtte het namelijk beneden haar stand om zelf met levensmiddelen te sjouwen en liet dus veelal bezorgen of stuurde een dienstmeisje langs. Telefonisch bestelde boodschappen werden door Radder opgetekend in een boekje. Elke vaste klant kreeg zo een eigen boekje. Voor het thuisbezorgen van boodschappen nam Radder een jongen in dienst, die rondreed op een fiets waarop een grote, diepe mand was gemonteerd. Dat de Nieuwe Binnenweg in 1925 werd geasfalteerd en de hobbelige keibestrating verdween zal Radders toenmalige boodschappenjongen ongetwijfeld hebben toegejuicht.<sup>22</sup>

Natuurlijk kwam die welgestelde cliëntèle Radder niet vanzelf aanwaaien. Nog afgezien van een hoog serviceniveau en een grote mate van dienstbetoon verlangden 'boekjesklanten' uitsluitend de allerbeste kwaliteit. Boter, kaas en eieren waren typische vertrouwensartikelen en dat is begrijpelijk als we beseffen dat in de handel met deze producten op grote schaal werd geknoeid. Boter bevatte dikwijls een te hoog water- en een te laag vetgehalte. In een enkel geval werd zelfs margarine als echte boter verkocht. Ook werden er nogal eens vetbestanddelen in boter aangetroffen die niet van melk afkomstig waren. De situatie op kaasgebied was niet veel beter. Kazen die niet goed waren uitgerijpt en die buiten de geoorloofde melkzuurbacterie ook tal van andere bacteriën bevatten, waren bepaald geen zeldzaamheid. Uit verslagen van de gemeentelijke Keuringsdienst van Voedingsmiddelen blijkt dat 1.7% van alle onderzochte kaasmonsters in het tijdvak 1907-1916 ondeugdelijk van samenstelling of toestand was.<sup>23</sup> Van eieren tenslotte was doorgaans onduidelijk hoe vers ze waren. Vandaar dat consumenten met zorg hun boter-, kaas- en eierenleverancier uitkozen. We mogen aannemen dat Radder zijn winkelgoederen met verstand van zaken inkocht en dat hij de ingekochte goederen met grote hygiënische en presentatietechnische zorg omringde.<sup>24</sup> Boter werd in de winkel verkocht vanuit het vat in diverse kwaliteiten (meer of minder vet). "*Radder's versche hoenderpark eieren*" (overigens ingekocht op de Rotterdamsche Eierenveiling) waren leverbaar in drie formaten. Hoe breed Radders kaasassortiment was is helaas niet bekend maar ongetwijfeld was dit heel wat minder breed dan dat van de hedendaagse kaas-speciaalzaak. De Nederlandse consument at in die tijd nagenoeg uitsluitend Nederlandse kaas. Allerlei zachte room- en schimmelkazen uit het buitenland waren nog goeddeels onbekend. Goudse en Edammer kazen werden, ook door de welgestelde burgerij, beschouwd als het beste wat er op kaasgebied te koop was. Ook voor enkele Nederlandse specialiteiten als Leidse komijne- en Friese nagelkaas was de consument bereid iets extra's te betalen.<sup>25</sup> Het overzichtelijk en smaakvol presenteren van kaas was een kunst die elke winkelier zichzelf moest eigen maken. Een andere kunst was het minimaliseren van snijverlies. Onverkoopbare reststukjes van een ons of minder werden achter de winkel, tezamen met ingedroogde stukken, vermalen tot geraspte kaas. In de jaren twintig begon Radder ook met de verkoop van verse vleeswaren, in die tijd een uitgesproken luxe-artikel. Alleen al uit het feit dat vleeswaren in het winkelassortiment werden opgenomen mag worden afgeleid dat Radder geen doorsnee cliëntèle bezat.

### **De moeilijke jaren dertig**

Op 6 maart 1928 overleed geheel onverwachts Arie Cornelis Radder op de leeftijd van bijna

49 jaar.<sup>26</sup> Zijn weduwe Wijntje Radder-van Noort zette met vier minderjarige kinderen de zaak voort. Als toezienend voogd van de kinderen werd Wijntjes broer Hendrik van Noort benoemd. Deze oom Henk bezat een boter-, kaas- en eierenwinkel op de hoek van de Schippersstraat en de Blokmakersstraat in de wijk Boschpolder, net over de Delfshavensche Schie op nog geen tien minuten lopen van de winkel van Radder. Weduwe Wijntje Radder-van Noort kreeg 8/20 deel van de nalatenschap van haar man terwijl de kinderen elk recht hadden op 3/20 deel van de nalatenschap. Omdat Arie Cornelis Radder zijn echtgenote echter per testament de winkel had nagelaten ontstond een situatie van overbedeling, waarbij Wijntje Radder-van Noort haar vier minderjarige kinderen elk ongeveer f 3.000 schuldig was. Dit bedrag kon door de kinderen Radder worden gevorderd vanaf het moment hunner meerderjarigheid, toen nog op 21-jarige leeftijd.<sup>27</sup> Voor echter ook maar één van de kinderen de meerderjarige leeftijd bereikte, overleed op 2 januari 1930 ook Wijntje Radder-van Noort. Zij werd net als haar man niet ouder dan 48 jaar. Voor de kinderen Radder was het voortijdige overlijden van hun beide ouders zo kort na elkaar een bijzonder traumatische gebeurtenis. Voor de 15-jarige Arie Radder kwam daar nog bij dat hij zijn moeder op haar sterfbed moest beloven de zaak te zullen voortzetten terwijl hij veel liever (kunst)schilder had willen worden. De fijne kneepjes van de boter-, kaas- en eierenhandel werden Arie bijgebracht door zijn oom Henk, die op 29 januari 1930 door de kantonrechter was benoemd tot zijn voogd.

Kennelijk liet Wijntje Radder-van Noort bij haar overlijden nogal wat schulden na want op bevel van de arrondissementsrechtbank te Rotterdam werden de twee pakhuizen aan de Geuzenstraat en het weiland in de polder van Meerdervoort in het openbaar verkocht. Toen vervolgens de akte van scheiding werd opgemaakt (7 januari 1931) bleef het pand Nieuwe Binnenweg 425 buiten de verdeling. Gedurende een periode van vijf jaar, gerekend vanaf de datum waarop de akte was opgemaakt en ondertekend, zou het pand in het onverdeelde bezit van alle vier de kinderen blijven. Wèl verdeeld werden huisraad, meubilair en persoonlijke bezittingen van de overledene, alsmede de winkelinventaris en de goederenvoorraad. De akte van scheiding leert ons dat de winkelinventaris bestond uit één boter- en vier kaasstellingen, één toonbank, één ijskast, twee vleessnijmachines, twee snelwegers, één kassa, benevens een ongespecificeerd aantal borden, schotels, messen, winkelhaken, gewichten, etc. De verkoopwaarde van deze inventaris werd geschat op f 500. De goederenvoorraad werd geschat op f 3.100. Huisraad, meubilair en persoonlijke bezittingen waren f 1.126 waard. Tenslotte prijkte op de boedellijst een kippenhok met vijf kippen ter waarde van f 8. Dit laatste item met zijn levende have verraad dat het overleden echtpaar Radder-van Noort niet gespeend was van een typische 'kruideniersmentaliteit'. In plaats van een eitje uit eigen winkel aten ze liever een goedkoper eitje uit eigen achtertuin. Op de schouders van de bijna 21-jarige Arendje (Aat) Radder kwam na de dood van haar moeder de plicht te rusten om "*de winkelzaak op denzelfden voet als tot op heden is geschied voort te zetten*". Voor een periode van zes jaar (van 2 januari 1930 t/m 30 december 1935) kreeg Aat als bewindvoerder de winkel in huur. De huursom bestond uit een vast bedrag van f 1.820 per jaar plus een variabel bedrag van 50% van de nettowinst. Dit huurbedrag werd uitgekeerd aan de eigenaars/verhuurders, waartoe Aat Radder, als oudste van de vier kinderen, ook zelf behoorde. Binnen één maand nadat haar zusters Johanna (Jo) en Alida (Alie) en haar broer Arie meerderjarig werden, zouden deze eveneens deelgenoot moeten worden gemaakt in de zaak.<sup>28</sup>

Van deze regeling, die geen van de kinderen Radder bevoordeelde, kon op voorhand worden voorspeld dat zij slechts tijdelijk voldeed. Vroeg of laat zou één van de kinderen de drie anderen moeten uitkopen. Het jaar waarin zulks op zijn vroegst kon plaatsvinden was 1936. Op 7 januari 1936 verstreek namelijk de termijn dat het ouderlijk huis onverdeeld eigendom was van de kinderen Radder. Dat moment viel vrijwel samen met het aflopen van het



huurcontract van Aat Radder. Bovendien was enkele maanden daarvoor, op 28 september 1935, ook Arie als laatste van de kinderen Radder meerderjarig geworden. Dat er daadwerkelijk reeds in 1936 werd aangestuurd op een verdeling van het onroerend goed blijkt uit een bewaard gebleven rapport van C. Berrevoets, bouwkundige, waarin de waarde van het pand Nieuwe Binnenweg 425 werd getaxeerd op f 14.000 (19 augustus 1936). Opdrachtgever van het taxatierapport was Henk van Noort, die zich kennelijk namens de kinderen Radder met de verdeling van het onroerend goed had belast.<sup>29</sup> Met de winkel liep het al enkele jaren niet zo goed. Dat was waarschijnlijk deels te wijten aan de economische malaise van de jaren dertig. Vooral op uitgesproken luxe levensmiddelen als vleeswaren werd door veel consumenten bezuinigd, terwijl voorts nogal wat consumenten margarine in plaats van boter gingen gebruiken. Daarnaast was er het fenomeen van de crisisondernemers: werklozen die uit wanhoop met hun laatste of geleend geld een eigen winkeltje begonnen. Hoewel het levensmiddelenassortiment van deze winkeltjes beperkt was en hun eigenaars veelal een kommervol bestaan leidden, stootten deze 'dwergnegoties' wel het brood uit de mond van de gevestigde middenstand.<sup>30</sup> Daarbij kwam dat het Jamin-filiaal naast Radder op nummer 423 in 1933 was verhuisd naar het blok tussen de Aelbrechtstraat en de Aelbrechtsskade. Op dit nieuwe adres (Nieuwe Binnenweg 435-439) werd een zogenaamde *gemengde levensmiddelenwinkel* geopend, waar behalve het traditionele Jamin-assortiment (koekjes en ijsjes, snoepjes en bonbons) ook boter, kaas en eieren, vlees en vleeswaren, groenten en fruit alsmede tal van verpakte levensmiddelen werden verkocht. Kennelijk had men bij Jamin kennis genomen van vergelijkbare winkelformules in de Verenigde Staten, waar op dat moment ook al met zelfbediening werd geëxperimenteerd. Bij Jamin werd nog gewoon bediend maar toch was de gemengde levensmiddelenwinkel voor Nederland een noviteit.<sup>31</sup> Ongetwijfeld hebben Radder en enkele andere speciaalzaken op het eind van de Nieuwe Binnenweg in zekere mate te lijden gehad onder de komst van de gemengde levensmiddelenwinkel van Jamin. Maar afgezien van de toegenomen concurrentie door enerzijds crisisondernemers en anderzijds Jamin moet worden geconstateerd dat de neergang van Radder ook voortvloeide uit eigen tekortkomingen. Vooral het feit dat iedereen - en dus niemand - in de winkel de baas was, vormde een handicap. Door deze stuurloosheid werd nauwelijks op de veranderende omstandigheden gereageerd. Omdat Arie Radder vanaf 1 januari 1933 een kasboekje begon bij te houden, waarin dagelijks genoteerd werd welk geldbedrag uit kas gehaald werd, kunnen we de neergang enigszins kwantificeren. In 1934 bedroeg de kasopbrengst f 23.534 oftewel gemiddeld f 1.961 per maand. In 1935 was dat maandgemiddelde met meer dan 15% gedaald tot f 1.665!<sup>32</sup>

Degene die in 1936 aandrang op het alleenbewind was Arie Radder.<sup>33</sup> Niet alleen waren bij hem inmiddels uitgesproken denkbeelden gerijpt over hoe het aflopend tij moest worden gekeerd, ook voelde hij zich sterk gebonden aan de belofte in extremis jegens zijn moeder om de zaak te zullen voortzetten. Bij het uitkopen van zijn drie zusters ondervond Arie veel steun van Henk van Noort. Van Noort had in Arie reeds de benodigde kwaliteiten ontdekt. Bovendien bezat Van Noort de autoriteit om Aat, Jo en Alie te overtuigen van de noodzaak van één en ander. Als zij zich niet lieten uitkopen zou de winkel langzaam maar zeker doodbloeden. Welk bedrag met het uitkopen van Aat, Jo en Alie was gemoeid is niet bekend maar afgaande op de geringe winstgevendheid van de winkel (de nettowinst bedroeg slechts enkele honderden guldens per jaar!) zal het bedrag niet veel hoger hebben gelegen dan driekwart van de getaxeerde waarde van het pand Nieuwe Binnenweg 425. Gevoegd bij de geldsommen die Aat, Jo en Alie nog toekwamen krachtens de ouderlijke nalatenschap zal Arie zijn zusters waarschijnlijk om en nabij de f 20.000 hebben betaald. Dat bedrag kwam overeen met de totale kasopbrengst van 1936!<sup>34</sup> Jo Radder had het ouderlijk huis op het moment dat zij werd uitgekocht overigens al verlaten in verband met haar huwelijk. Aat Radder trad kort nadat zij

was uitgekocht in dienst bij Henk van Noort, die naast zijn winkel in de Schippersstraat juist een groothandel in boter, kaas en eieren was begonnen aan de 2e Gijsingstraat 22-24-28 in de wijk Tussendijken. Later zou Aat met haar zus Alie een kamerverhuurbedrijf opzetten.

### Verdergaande specialisatie

De veranderingen die Arie Radder in 1936 doorvoerde waren ingrijpend. In de allereerste plaats besloot hij het accent te verleggen van boter, kaas en eieren naar fijne vleeswaren en delicatessen.<sup>35</sup> De achterliggende gedachte was dat vrijwel elke kruidenier op de Nieuwe Binnenweg, alsmede het filiaal van Jamin, inmiddels boter, kaas en eieren verkocht. Vanzelfsprekend kon Radder zich van deze concurrenten onderscheiden door er bijvoorbeeld een breder en exclusiever kaasassortiment op na te houden. In dit kader begon Arie Radder onder andere met de verkoop van Franse roomkazen en Zwitserse Emmenthaler en Gruyère (deze laatste kaas voornamelijk in portieverpakkingen).<sup>36</sup> Maar het profiel van een ware specialzaak meende Arie Radder vooral te kunnen herwinnen door een verbreding van het vleeswarenassortiment. De verkoop van verse vleeswaren vergde, veel meer dan de verkoop van boter, kaas en eieren, bijzondere zorg en aandacht in verband met mogelijk kwaliteitsbederf. Daarbij golden voor gekookte vleeswaren (zoals lever-, bloed- en tongenworst) andere bewaarcondities en houdbaarheidstermijnen dan voor gebraden vleeswaren (zoals rosbief en fricandeau) en gerookte vleeswaren (zoals de meeste spek- en hamsoorten). Ook de presentatie van verse vleeswaren was bepaald geen sinecure. Een zaak die vleeswaren verkocht diende een toonbeeld te zijn van Hollandse zindelijkheid. Vitrinekasten, schalen en snijmachines moesten kraakhelder zijn, evenals de jassen en schorten van het winkelpersoneel. De vleeswaren zelf dienden zo smakelijk mogelijk gepresenteerd te worden in subtiele arrangementen. Omdat verkleurde snijkanten van worsten en hammen de kooplust bedierven dienden deze geregeld te worden verwijderd. Voorts moest de verkoop actief worden gestimuleerd, onder andere door het laten proeven van toevallig aanwezige klanten in de winkel ("*Mag ik U ook eens van onze beste ham laten proeven, mevrouw?*"). Tenslotte was voor vleeswaren een nauwkeurige verkoopstatistiek onontbeerlijk zodat nooit teveel maar liefst ook niet te weinig van een bepaalde soort in huis was. Al met al vormden vleeswaren een uiterst bewerkelijke productgroep en dat was dan ook de reden dat veel kruideniers zich bewust beperkten tot de verkoop van slechts enkele veelgevraagde soorten.<sup>37</sup> Voor Arie Radder, die juist streefde naar verdergaande specialisatie, lagen op vleeswarengedebied duidelijke kansen.

Teneinde bekendheid te geven aan het feit dat het accent verlegd was van boter, kaas en eieren naar fijne vleeswaren liet Arie Radder in 1936 een deftige prijscourant verspreiden in Rotterdam-West. Deze prijscourant was vervaardigd in de drukkerij van de Fa. W. Zwagers, gevestigd op de Nieuwe Binnenweg 460-462, recht tegenover de winkel van Radder. Zwagers, naast drukker tevens uitgever van onder andere de *Delfshavensche Courant*, was een huisvriend van de familie Radder en leverde waarschijnlijk om die reden een bijzonder verzorgd stukje reamedrukwerk af. Ook Arie zelf had veel eer gelegd in zijn eerste prijscourant. Op de achterkant prijkte bijvoorbeeld een logo dat door hemzelf was ontworpen: een cirkel bevattende de kapitalen ACR geplaatst over een golvend driehoekje. Dit logo wordt, hoewel enigszins gedateerd aandoend, ook thans nog door het bedrijf gebruikt uit respect voor de ontwerper. Ongetwijfeld heeft ontwerper Arie Radder met dit logo op zijn beurt zijn vader willen eren. De kapitalen ACR zijn immers de initialen van Arie Cornelis Radder (1879-1928). Door aan het logo het bijschrift "*opgericht 1898*" toe te voegen, legde Arie Radder en passant ook het jaar van oprichting zwart op wit vast.<sup>38</sup> Hoe hij zo zeker wist dat 1898 het jaar was waarin zijn vader de eierhandel in ging zal wel altijd een raadsel blijven.

Mogelijk heeft dit jaartal zich in Aries hoofd vastgezet naar aanleiding van familie verhalen ("*toen Wilhelmina de troon besteeg ging je vader al met eieren rond*"). Mogelijk herinnerde hij zich dienaangaande uitlatingen van zijn vader ("*toen ik een jaar of achttien was liep ik dagelijks van Bleiswijk naar Hillegersberg met een mand eieren*") en heeft hij een simpel rekensommetje gemaakt. Hoe dan ook, Arie Radder wilde zijn winkel een zeker cachet verlenen en ontwierp dus een logo met het bijschrift "*opgericht 1898*". Ook liet hij bij Zwagers zelfontworpen briefpapier drukken met de tekst "*Levensmiddelenbedrijf A.C. Radder, opgericht 1898*".

Dat vleeswaren voor Radder belangrijk waren, blijkt uit het feit dat hij zijn prijscourant opende met een overzicht van dit assortiment, dat bestond uit meer dan veertig verschillende soorten. De meeste soorten klinken ons vandaag de dag nog vertrouwd in de oren. Niet elke hedendaagse consument zal echter bekend zijn met plokworst (een harde droge worst enigszins gelijkend op cervelaat), preskop (een soort zult van varkenskop), blaasham (ham gerookt in varkensblaas) en galantinekaas (een soort fantasieworst van gevogelte, varkenslever, spek en kruiden). In prijs liepen Radders verse vleeswaren uiteen van 9 cent per ons bloedworst of zure zult tot 32 cent voor een ons ossentong. Leveranciers van verse vleeswaren waren onder andere Stoomworstfabriek v/h T. Both N.V. (Jonker Fransstraat 108), Schop's Vleeswarenfabriek N.V. (Van Helmontstraat 21-23 in de wijk Nieuw Mathenesse), Gevato's Exportslachterij en Vleeswarenfabrieken N.V. (Fabriekstraat 60-64 in het Oude Noorden), Fa. G. IJsseldijk & Zonen (Twello) en Fa. L.J.P. Stegeman & Co. (Deventer). Behalve verse vleeswaren voerde Radder een ruime sortering lang houdbare vleesconserven in blik van het merk Olba.<sup>39</sup> Daaronder vleesconserven die we thans nog kennen uit de picknickmand en het kerstpakket zoals leverpastei, cornedbeef, Wiener en Frankfurter knakworstjes. Maar ook kalfskarbonade, eend en ossentong werden door Radder in ingeblikte staat verkocht.

Wie de prijscourant uit 1936 - en ook de opvolger uit 1937 - nauwkeurig bestudeert, zal opvallen dat Arie Radder voor verse vleeswaren niet alleen een prijs per ons maar ook een prijs per pond hanteerde.<sup>40</sup> Daaruit mag worden opgemaakt dat Radder zich niet alleen op kleinverbruikers (gezinshuishoudingen) maar ook op grootverbruikers richtte. Grootverbruikers waren bijvoorbeeld zalencentra, sociëteiten en verenigingsgebouwen, plaatsen dus waar feesten en partijen werden gegeven. Dat Radder zich op dit soort afnemers richtte was een geheel nieuwe ontwikkeling. In zijn prijscouranten vermeldde Radder dat hij gespecialiseerd was in het opmaken en garneren van schotels en dat op aanvraag een fotoboek ter inzage was met 150 afbeeldingen van schotels en gerechten. Het fotoboek is gelukkig bewaard gebleven en wie het doorbladert en de weelderig opgemaakte vleeschotels, salades en kaasplateaus in ogenschouw neemt, kan alleen maar concluderen dat Arie Radder zijn schilderkundige aanleg en ambitie heeft gesublimeerd in kook- en garneerkunst.<sup>41</sup> Want voor alle duidelijkheid: Arie Radder was niet slechts gespecialiseerd in het opmaken en garneren van schotels, hij bereidde deze schotels, voor zover als dat maar enigszins mogelijk was, ook zelf. Dat deed hij in een ruimte achter de winkel en voornamelijk in de stille uren, wanneer zich weinig klanten aandienden. Vooral in gebraad (rosbief en fricandeau) blonk Radder uit en ook verstond hij als geen ander de kunst om smakelijke lever te koken (zijn zoons weten het recept nog!). Naam en faam maakte Radder verder met zijn zelfvervaardigde 'croquetten' (kalfsvlees of garnalen), die ook bij particulieren thuis werden bezorgd. Voorts draaide Radder zijn hand niet om voor de meest uiteenlopende borrelhapjes en hors d'oeuvres. Als we al deze activiteiten onder één noemer zouden moeten scharen, dan vallen ons alleen de termen 'traiterie' en 'partyservice' in.<sup>42</sup> Aanvankelijk waren het vooral de vaste winkelklanten die bij gelegenheid een beroep deden op Radders partyservice. Als leverancier van koude en warme schotels zette Radder in de tweede helft van de jaren dertig voet in tientallen zalencentra, sociëteiten

en verenigingsgebouwen. Gaandeweg ontwikkelde Radder met sommige uitbaters vaste relaties waardoor mensen die in een bepaalde sociëteit een zaaltje huurden min of meer vanzelf bij Radder terechtkwamen. Vrijwel ongemerkt legde Arie Radder zo de basis voor een strategische oriëntatie die het bedrijf nog altijd kenmerkt: de gerichtheid op de zogenaamde institutionele markt.

Voorlopig was het hard werken voor de jonge Arie Radder. Vanaf 1937 werd hij echter in de winkel terzijde gestaan door zijn vrouw Catharina (Tine) van der Spek (geboren in 1916). De vader van Tine was begrafenisondernemer en woonde op Nieuwe Binnenweg 456, recht tegenover de winkel. Tine van der Spek kan zich herinneren dat ze als jong meisje al minstens twee maal per week in de winkel van Radder kwam om er boodschappen te doen voor haar moeder. De begrafenis van beide ouders van Arie Radder was geregeld door haar vader J.M. van der Spek. Hoewel opgeleid voor het onderwijs en werkzaam in de psychiatrie koos Tine onmiddellijk voor het onbetaalde beroep van winkelierster toen haar overbuurjongen haar ten huwelijk vroeg. In de sigarenzaak van haar broer (gevestigd op de benedenverdieping van Nieuwe Binnenweg 456) had Tine reeds de nodige winkelervaring opgedaan.<sup>43</sup> Hoe het er kort na het huwelijk van Arie en Tine in de winkel aan toe ging kunnen we afleiden uit een verslag van de Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek. Eind jaren dertig gaf de directie van N.V. Oliefabrieken T. Duyvis Jz. (Koog aan den Zaan) aan de Stichting voor Psychotechniek (Utrecht) opdracht om twee winkels te bezoeken en te rapporteren hoe verkoopsgesprekken verliepen en hoe het in het algemeen met de klantvriendelijkheid was gesteld. Wellicht hoopte de directie van Duyvis aan dit mini-onderzoekje bepaalde verkoopkundige inzichten te toetsen. Eén van de twee winkels die werden bezocht was de zaak van Radder. De psycholoog H. van der Vlist, één van de grondleggers van de Stichting voor Psychotechniek, bracht een van te voren aangekondigd bezoek waarbij hij zich voordeed als vertegenwoordiger van Duyvis. Twee vrouwelijke assistenten brachten daarna nog een onaangekondigd bezoek waarbij zij zich voordeden als klant. De observaties van Van der Vlist en zijn assistentes zeggen waarschijnlijk net zo veel over de winkel van Radder als over de preoccupaties van de Duyvis-directie. De winkel werd omschreven als *"keurig, netjes en goed schoon"* en over het bedienend personeel (het echtpaar Radder-van der Spek plus één winkelmeisje) werd opgemerkt dat dit *"frisch, opgewekt, netjes, goed gekleed en gekapt"* was. Wat de winkelinrichting betreft noteerde Van der Vlist dat op de toonbank de winkelgoederen te hoog waren opgetast waardoor de toonbank min of meer fungeerde als *"een verschansing van den winkelier tegenover het publiek"*. Positief was het rapport daarentegen over de appetijtelijke wijze waarop de vleeswaren waren geëtaled. De sfeer in de winkel werd omschreven als vriendelijk, welwillend en gemoedelijk. *"Deze gemoedelijkheid heeft het voordeel dat het den klant het gevoel van vertrouwen geeft en van 'thuis' zijn; het nadeel is, dat er wel eens een wat eenvormige behandeling van den klant uit voortvloeit."* Geheel afwijzend stond Van der Vlist niet tegenover die eenvormige behandeling. Zo viel hem op dat Arie Radder iedereen beleefd groette die zijn zaak binnentrad of verliet *"ook al heeft hij met den betrokkene niets uit te staan gehad"*. Van der Vlist: *"Dat geeft de indruk van correcte vormen en laat den klant het gevoel dat hij gewaardeerd wordt."* De enige inbreuk op deze eenvormige behandeling was dat sommige boekjesklanten door Arie Radder apart werden genomen terwijl zij feitelijk nog niet aan de beurt waren. Dat wekte volgens Van der Vlist de schijn van een zekere voorkeursbehandeling. En een ander punt waarover Van der Vlist gemengde gevoelens had waren de lange wachttijden in de winkel.<sup>44</sup>

Op zaterdagen kon het inderdaad voorkomen dat een klant langer dan een half uur op zijn beurt moest wachten. Dat kwam enerzijds doordat zelfbediening nog niet bestond en anderzijds doordat zaterdag nu eenmaal de winkeldag bij uitstek was. Op een gemiddelde

zaterdag werd in de winkel van Radder méér verkocht dan op de vijf daaraan voorafgaande dagen bij elkaar.<sup>45</sup> Vleeswaren en kaas werden onder de ogen van het winkelpubliek afgesneden. Voorsnijden was uit den boze want deed afbreuk aan het versimago. Buiten verse vleeswaren en boter, kaas en eieren verkocht Radder ook tal van voorverpakte levensmiddelen en delicatessen. Reeds genoemd zijn vleesconserven in blik maar daaraan kunnen nog worden toegevoegd visconserven, groenteconserven (Hoogenstraaten), vruchtenconserven (De Betuwe), tafelzuren (Luycks), soepen (Fino), spijsvetten en -oliën (Duyvis), beschuit, biscuits en chocolade (Verkade), crackers (Haust), koffie en thee (Van Nelle). Voorts limonadesiropen, frisdranken (Tims), vruchtensappen (Apsa) en mineraalwaters (Chaudfontaine) alsmede bier (Heineken), wijn en likeuren (Hulstkamp & Zoon & Molijn). Van grutterswaren zoals haverhout, gort, rijst, vermicelli en spliterwten, die ter plekke voor de klant moesten worden afgewogen en verpakt, was Arie Radder niet gecharmeerd. De wachttijden op zaterdag waren al lang genoeg. Bovendien was zijn winkel bedoeld voor fijnproevers en die stelden in zijn ogen slechts prijs op merkartikelen van naam en faam. Onverpakte grutterswaren zouden de winkel het aanzien geven van een gewone kruidenierszaak en daarvan waren er reeds verscheidene gevestigd in de onmiddellijke nabijheid, zoals de winkel van P. Dronkert (Nieuwe Binnenweg 419) en een filiaal van N.V. Luyendijk's Winkel Maatschappij (Nieuwe Binnenweg 445). Zowel Dronkert ("*maakt U het leven goedkooper*") als Luyendijk ("*de beste kwaliteit voor den scherpsten prijs*") probeerden vooral het prijsbewustzijn van de consument te prikkelen.<sup>46</sup> Radder daarentegen mikte vooral op het kwaliteitsbewustzijn. Het profiel van levensmiddelenspecialzaak annex traiterie heeft Radder er waarschijnlijk mede van weerhouden aansluiting te zoeken bij één van de commerciële organisaties die juist rond deze tijd gestalte kregen in de Nederlandse kruidenierswereld. Dit waren enerzijds coöperatieve inkoopverenigingen als Enkabé (1929) en Sperwer (1931), waarbij aangesloten kruideniers hun winkelgoederen zonder tussenkomst van grossiers betrokken van de industrie, en anderzijds vrijwillig filiaalbedrijven als Spar (1932), Centra (1937) en VéGé (1940), waarbij aangesloten kruideniers intensief met een select aantal grossiers samenwerkten.<sup>47</sup> Arie Radder regelde gaarne zijn eigen zaakjes en stelde er prijs op met elke levensmiddelenproducent en -grossier te kunnen onderhandelen. Als ondernemer voelde hij niets voor het uit handen geven van zijn keuzevrijheid. Ook van winkeliers- en middenstandsverenigingen moest Radder trouwens weinig hebben. Zo was hij bijvoorbeeld nooit lid van de Christelijke Middenstandsvereniging Rotterdam.<sup>48</sup>

## **Tweede Wereldoorlog**

Na de Duitse inval in Polen brak in Nederland de mobilisatietijd aan en kreeg elke Nederlander een distributiestamkaart uitgereikt. Deze hoefde aanvankelijk alleen voor suiker te worden gebruikt, dat bij wijze van proef met ingang van 11 oktober 1939 op de bon ging. Na de Duitse inval in Nederland werd het echter snel menens met de levensmiddelendistributie. In de loop van 1940 werden thee en koffie (6 juni), tarwebloem, roggebloem en zelfrijzend bakmeel (17 juni), rijst, haverhout, gort, macaroni en diverse andere grutterswaren (22 juli), boter, margarine, spijsvetten en -oliën (29 juli), vlees en vleeswaren (16 september), kaas (21 oktober), eieren (4 november), beschuit, biscuits en koekjes (4 november) en peulvruchten (19 november) gerantsoeneerd. In juli 1941 volgden onder andere jam, honing en zoete boterhamstrooisels, in november 1941 cacao- en cacao-producten, in mei 1942 zoetwaren, versnaperingen en zuidvruchten. Ook diverse surrogaatproducten waren al spoedig niet langer vrij verkrijgbaar. Voor middenstanders als Radder bracht de distributie met zich mee dat zij enorme hoeveelheden voedselbonnen kregen te verwerken. Deze bonnen moesten ten behoeve van het Centraal Distributiekantoor op speciale vellen worden geplakt, een buitengewoon tijdrovend karwei dat nauwelijks uitstel kon velen en daarom meestal in de avonduren

geschiedde.<sup>49</sup> Het aantal ingeleverde bonnen bepaalde namelijk de hoeveelheden die Radder weer kon inkopen. Ook na de oorlog bleven veel levensmiddelen nog enkele jaren op de bon.

Noodgedwongen verliet Arie Radder reeds in 1940 het standpunt dat in zijn winkel geen onverpakte grutterswaren werden verkocht. Door inkrimping van de Nederlandse vee- en pluimveestapel waren vleeswaren en eieren schaarse consumptiegoederen geworden.<sup>50</sup> De autoriteiten zagen er streng op toe dat deze schaarste althans in de reguliere handelskanalen niet tot prijsopdrijving leidde. Eén en ander betekende voor Radder dat hij reeds in het eerste oorlogsjaar geconfronteerd werd met een dreigend omzetverlies. Ter compensatie werd daarom de verkoop van grutterswaren en andere reguliere kruideniersartikelen ter hand genomen. Henk van Noort, die voor zijn groothandel in de 2e Gijsingstraat beschikte over ruime toewijzingen op het gebied van biscuits, bloem en grutterswaren, hevelde een deel van zijn toewijzingen over naar Arie Radder. Met de verkoop van deze reguliere kruideniersartikelen werd het zorgvuldig opgebouwde profiel van levensmiddelenspecialzaak in zekere mate geweld aangedaan. Ook in andere opzichten werd dit profiel gecompromitteerd. Tal van gerenommeerde merkartikelen waren nog slechts incidenteel leverbaar en als Radder één van zijn bestellingen onverwacht zag gehonoreerd en hij dus weer over enige winkelvoorraad beschikte, leidde dit prompt tot een lange rij kooplustigen op de stoep. Andere merkartikelen maakten plaats voor kwalitatief minderwaardige surrogaatproducten die merkloos of onder een zogenaamd oorlogsmerk werden verkocht. De meeste producten van buitenlandse make-lij verdwenen geheel van de schappen en dat gold ook voor conserven in blik omdat het staal van de conservenblikken werd opgeëist door de oorlogsindustrie. De enige kaas die Radder nog verkocht was magere 20+ omdat Nederlandse zuivelfabrieken niet langer vette 40+ en volvette kaas voor binnenlandse consumptie mochten vervaardigen. Tine Radder weet nog hoe ze die 20+ kaas noemden: lebbetjeskaas. Het behoeft tenslotte nauwelijks betoog dat ook Radders partyservice- en traiterie-activiteiten ernstig onder de oorlog hadden te lijden. Mensen die een feestelijke gelegenheid wilden opluisteren met imposante vleeschotels, konden daartoe alleen maar op de zwarte markt terecht, waar tegen vaak buitensporig hoge prijzen vlees kon worden gekocht dat afkomstig was van clandestiene slachtingen.<sup>51</sup> Voor de inkoop van kruidenierswaren trad Radder toe tot de V&G maar dat deze stap voornamelijk onder druk van de omstandigheden tot stand kwam blijkt uit het feit dat Radder na de oorlog (waarschijnlijk in 1949) deze organisatie al weer verliet.

Hoewel het Nieuwe Westen bij het Duitse bombardement van Rotterdam (14 mei 1940) gespaard was gebleven, ondervond de familie Radder wel de gevolgen van het bombardement. De tweede verdieping van het pand Nieuwe Binnenweg 425 werd kort na het bombardement door de gemeente gevorderd als woonruimte voor een gezin dat dakloos was geworden. Het echtpaar Radder-van der Spek trok zich met hun op 3 december 1939 geboren zoon Arie Cornelis (Pim) terug op de eerste verdieping boven de winkel. Bij luchtalarm verscholen zij zich in de kelder waar voor alle zekerheid een ovale teil over de baby werd geplaatst. Op 12 februari 1944 werden Arie en Tine Radder verblijd met de komst van een tweede zoon, die Johannes Marinus (Hans) werd gedoopt. De enige materiële oorlogsschade werd op 31 maart 1943 geleden. Toen lieten 33 Amerikaanse B-17 bommenwerpers even voor half twee 's middags hun bommen door een navigatiefout op het stadsdeel Tussendijken vallen.<sup>52</sup> De klap was zo groot dat door de luchtdrukverplaatsing ook enkele ruiten sneuvelden op de woonverdieping van de Radders. Die vonden dat ze er nog genadig afgekomen waren want de groothandel van Henk van Noort in de 2e Gijsingstraat ging tengevolge van het bombardement in vlammen op. Maar er waren meer angstige momenten. Arie Radder had contacten met de illegaliteit, waarover hij echter nauwelijks met zijn vrouw sprak. Waarschijnlijk stond hij in verbinding met de afdeling Rotterdam van de zogenaamde L.O., de

Landelijke Organisatie voor Hulp aan Onderduikers. De afdeling Rotterdam, waarvan de leidende figuren afkomstig waren uit gereformeerde hoek, was in januari 1943 opgericht.<sup>53</sup> Ook Radder had op een gegeven moment een onderduiker in huis, die overigens gewoon meehielp in de winkel. Met voorzienige blik richtte Radder in 1944 een onderduikruimte in, gelegen tussen de keukenvloer op de eerste verdieping en de koelcel in de winkel. Deze geheime ruimte, te betreden door een luik in de keukenvloer, was gecreëerd door een timmerman van de Fa. Van Kuijk, die bij wijze van beloning door Radder werd gevrijwaard van voedselnood. Bij de grote razzia van Rotterdam, op 10 en 11 november 1944, waarbij de Duitsers circa 50.000 mannen tussen de 17 en 40 jaar oppakten voor tewerkstelling in Duitsland, verborg Radder zich met succes in deze pikdonkere ruimte.<sup>54</sup> Zeven dagen hield hij het daar uit, alleen 's nachts durfde hij zijn schuilplaats te verlaten. Overdag hield hij via een minuscuul gaatje in de muur boven de koelcel ongemerkt de winkel in het oog. Een enkele maal moest hij niesen vanwege het stof en keken klanten in de winkel bevreesd naar de plek waar het geluid vandaan kwam. Na een week durfde Arie Radder weer bovengronds te komen, al was het gevaar vanzelfsprekend niet geweken. De Duitsers hadden hun *"actie inzake het oproepen van arbeidskrachten in Rotterdam"* dan wel beëindigd, Arie Radder kon bij elke willekeurige controle worden opgepakt omdat hij niet in het bezit was van een Ausweis voor vrijstelling van de arbeidsinzet. Zo'n vrijstelling werd hem echter bezorgd door een kennis. Tine Radder: *"Ik weet niet precies hoe het is gegaan, maar er was een Duitser die bij ons in de winkel kwam, en die heeft mijn man aan zo'n Ausweis geholpen. Mijn man noemde die Duitser 'Prik' maar zijn echte naam was Prickemayer of zoiets. Die man was geen nationaal-socialist, had zijn gezin in Duitsland bij een bombardement verloren, voelde zich eenzaam en kwam weleens langs voor een praatje. Ook zorgde hij voor Wehrmachtbonnen waarmee ik in de hongerwinter melk voor Hans kon kopen. Ik weet dat het ongeloofwaardig klinkt, maar er waren ook goeie Duitsers."*

Een buitengewoon onaangenaam moment beleefde het echtpaar Radder-van der Spek toen in een uitzending van 'De Flitspuit' hun winkel werd gebrandmerkt als NSB-zaak. De Flitspuit was een radiozender die Nederlanders aanzette tot subversieve acties die het moraal moesten oppeppen, en die daarbij de indruk wekte illegaal te opereren vanaf vaderlandse bodem. In werkelijkheid stond de zender in Engeland opgesteld.<sup>55</sup> Het is Tine Radder nooit duidelijk geworden waar het gerucht op was gebaseerd dat zij en haar man NSB'ers zouden zijn. Arie Radder nam onmiddellijk actie om het gerucht te ontzenuwen, bang als hij was dat veel klanten zijn winkel voortaan zouden mijden. Bij de drukkerij van Zwagers liet hij een groot plakkaat vervaardigen waarop stond vermeld dat hij nimmer enige sympathie met de NSB had gekoesterd. Lang heeft het roekeloze plakkaat niet in Radders etalage gehangen. Toen 'Prik' het zag kon hij Arie bewegen het onmiddellijk weg te halen omdat het zonder enige twijfel door de Duitse autoriteiten als een provocatie zou worden uitgelegd. Nog altijd kijkt Tine Radder met verbittering terug op deze episode. Ook over de hongerwinter praat ze met enige terughoudendheid: *"Dat laatste oorlogsjaar was gewoon een heel nare tijd. Sommige klanten keken je met scheve ogen aan omdat ze dachten: jullie kunnen eten wat je maar wilt. En er werd gestolen waar je bij stond. We waren voortdurend bang voor plunderingen. Maar ja, de mensen hadden honger hè?"*

### **Radder in de jaren vijftig**

Na de oorlog traden grote veranderingen op in de Nederlandse levensmiddelenhandel. In 1948 werd in Nijmegen de eerste zelfbedieningszaak van ons land geopend door kruidenier Chr. van Woerkom. Zijn voorbeeld werd na enige aarzeling gevolgd door de grootwinkelbedrijven Simon de Wit (1951), Albert Heijn (1952), P. de Gruyter (1952) en Edah (1953).

In laatstgenoemd jaar maakte ook Rotterdam kennis met het fenomeen van zelfbediening toen Albert Heijn in het pand Nieuwe Binnenweg 276 - op het gedeelte tussen Claes de Vrieselaan en Heemraadssingel - één van zijn eerste zelfbedieningszaken opende. Deze winkel werd twee jaar later door Albert Heijn naar Amerikaans model verbouwd tot de allereerste Nederlandse "*SuperMart*" met speciale versafdelingen voor groenten en vlees.<sup>56</sup> Met de opkomst van zelfbediening raakte langzamerhand ook de praktijk van het gratis thuisbezorgen van boodschappen in onbruik. Uit een oogpunt van service gingen kleine zelfstandige kruideniers en speciaalzaken echter nog lange tijd door met thuisbezorging. Ook Radder handhaafde tot medio jaren zestig de boekjesklanten. Voor het bezorgen van boodschappen bij de ongeveer 500 boekjesklanten werd in 1949 een carrier (een driewielige vrachtfiets) en in 1951 een heuse solex aangeschaft.

Zoals reeds opgemerkt keerde Radder enkele jaren na de oorlog de VÉGÉ de rug toe. De reden was waarschijnlijk dat VÉGÉ de aangesloten kruideniers in een relatief strak keurslijf perste. Radder voelde er weinig voor zich als ondernemer door anderen de wet te laten voorschrijven en onderkende bovendien het gevaar dat het VÉGÉ-logo de naam Radder vroeg of laat van de gevel zou verdringen.<sup>57</sup> Daarbij kwam nog dat Radders partyservice- en traite-rie-activiteiten, die onmiddellijk nadat de ergste voedselschaarste voorbij was weer ter hand waren genomen, niet goed binnen de VÉGÉ-winkelformule pasten. Omdat Arie Radder wel een breed assortiment kruidenierswaren wilde blijven verkopen en hij inmiddels ook was overtuigd van de voordelen van gezamenlijke inkoop, trad hij in september 1948 toe tot de Eerste Coöperatieve Inkoopvereniging van Koloniale Waren Ons Belang U.A. (Rotterdam). Deze inkoopvereniging (opgericht in 1914) was op haar beurt aangesloten bij de Coöperatieve Bond van Kruideniersinkoopverenigingen G.A. (opgericht in 1928) van waaruit in 1931 het Nederlands Sperwer Verbond N.V. was ontstaan. Het Nederlands Sperwer Verbond (De Bilt) exploiteerde een gelijknamige winkelformule ("*De Sperwer spiedt naar wat u voordeel biedt*") die evenwel niet dwingend werd voorgeschreven aan alle kruideniers van de gelieerde coöperatieve inkoopverenigingen. Ook Radder heeft zijn zaak nimmer als een Sperwer-winkel geafficheerd.

In 1955 trad Arie's oudste zoon Pim op 15-jarige leeftijd officieel in dienst van de zaak. Aanvankelijk werd hij vooral belast met het bezorgen van boodschappen maar al spoedig verrichtte hij hand- en spandiensten bij nagenoeg alle voorkomende werkzaamheden. Uit de verlies- en winstrekening over 1956 kan worden afgeleid dat Arie Radder een bedrag van f 1.000 opzij zette voor in 1955 verrichte werkzaamheden door zijn zoon. Over 1956, het eerste volledige jaar dat Pim werkzaam was in het familiebedrijf, beurde hij een bedrag van f 2.000. In 1958 werd de kostensoort "*loon, zoon*" gewijzigd in "*loon, zoons*" waaruit we kunnen opmaken dat de 15-jarige Hans Radder dat jaar in de voetsporen was getreden van zijn oudere broer. Net als Pim had Hans de mulo voortijdig verlaten om bij zijn vader in de zaak te gaan werken. In 1960 verdienden Pim en Hans samen f 4.980.<sup>58</sup> Overigens werden beiden van huis uit sterk gestimuleerd om door te leren in de avonduren. Aldus behaalden Pim en Hans het middenstandsdiploma alsmede een hele reeks specifieke vakbekwaamheidsdiploma's waaronder dat van het kruideniersbedrijf (Pim en Hans), het aardappelen-, groenten- en fruitbedrijf (Pim), het melk- en zuivelbedrijf (Pim) en het slijterijbedrijf (Hans). Deze imposante collectie - noodzakelijk om de kruidenierszaak te zijner tijd te kunnen ombouwen tot een levensmiddelenwinkel met verschillende versafdelingen - werd nog aangevuld met een diploma plakkaatschilderen (Pim) en een praktijkdiploma boekhouden (Hans). In de jaren dat Pim en Hans in de zaak kwamen veranderde er het nodige. Zo werd in 1955 voor f 7.670 de eerste auto aangeschaft, een Volkswagenbusje dat vooral werd ingezet voor de partyservice-activiteiten. Daarmee kwam een eind aan de praktijk dat taxi's werden ingehuurd



teneinde kwetsbare of omvangrijke schotels te bezorgen op verafgelegen adressen. Naast de op zalencentra, sociëteiten en clubgebouwen gerichte partyservice-activiteiten werden voorts hotelservice-activiteiten ontplooid. Rotterdamse hotels werden door Radder benaderd met het aanbod tot levering en bezorging van alle dagelijkse boodschappen: hartig en zoet broodbeleg, koffie, thee en cacao, soepen en sauzen, groente- en vruchtenconserven, was- en schoonmaakmiddelen, etc. Verschillende hotels gingen op dit aanbod in. Eén daarvan - Hotel Van Walsum op de Mathenesserlaan 199 - maakt zelfs tot op de huidige dag deel uit van Radders klantenbestand! Met de hotelservice-activiteiten betrad Levensmiddelenbedrijf A.C. Radder feitelijk het groothandelsspad en medio jaren vijftig verscheen dan ook op Radders briefpapier de veelzeggende toevoeging "*en gros en detail*". Een andere noviteit was de aanschaf van een Gestettner-stencilmachine (1957) waarmee actiefolders en ander reclamemedrukwerk konden worden vervaardigd. Vele avondlijke uren besteedde Arie Radder aan het eigenhandig illustreren van de tweewekelijkse actiefolder, die op ruime schaal (soms wel 10.000 stuks) werd verspreid in Rotterdam-West. Voor grootverbruikers (de party- en hotelservice-klanten) werden met de stencilmachine speciale prijscouranten vervaardigd, handzame boekjes met een overzicht van het totale Radder-assortiment.

Vooraf op het gebied van partyservice en catering had Arie Radder een sterk ontwikkeld gevoel voor de gaatjes en niches in de markt. Zo kwam hij begin jaren vijftig op het lumineuze idee lunchpakketten te gaan vervaardigen voor Rotterdamse autobusondernemingen (tegenwoordig spreken we van touringcarbedrijven). Het dagtoerisme beleefde begin jaren vijftig een sterke groei. Omdat veel gezinnen nog geen auto bezaten verzorgden tal van autobusondernemingen dagtochten naar dierentuinen, pretparken, bollenvelden, bosbaden en wat dies meer zij. Daarbij was het al dan niet bij de prijs inbegrepen zijn van een lunchpakket voor veel consumenten een belangrijk keuzecriterium. Radder realiseerde zich dat hij autobusondernemingen veel werk uit handen kon nemen door deze lunchpakketten te gaan 'assembleren'. Verschillende autobusondernemingen reageerden inderdaad enthousiast. Een typisch lunchpakket van Radder bestond uit vier zachte witte broodjes, "*één uur voor het vertrek vers gebakken*" en belegd met ham, rosbief, fricandeau en varkensrollade, à raison van 752 cent. Een extra luxe lunchpakket bevatte nog een "*zwaar gevulde krentenbol, gesmeerd en gesuikerd*" van 122 cent of een "*kersvers amandelbroodje*" van 152 cent (1954). Omdat de autobussen 's ochtends al om acht uur in een rij op de stoep stonden om hun lunchpakketten af te halen moest er reeds voor dag en dauw flink worden aangepakt. Honderden verse broodjes en krentenbollen moesten door het gezin Radder in ijlt tempo worden gesmeerd, belegd en verpakt in papieren zakjes. In beschuutkisten werden de lunchpakketten vervolgens aan de autobussen meegegeven. De broodjes en krentenbollen kwamen van de Rotterdamsche Coöperatieve Broodbakkerij en Verbruiksvereniging Vooruitgang U.A., waarvan de broodbakkerij gevestigd was in de Korenaarstraat 52, een zijstraat van de Nieuwe Binnenweg.<sup>59</sup> Een onoverkomelijk probleem was dat broodbakkerijen pas om 5 uur 's ochtends met bakken mochten beginnen en dat - om naleving van het verbod op nachtarbeid af te dwingen - vers brood niet vóór 9 uur 's ochtends mocht worden vervoerd. En dus zag Radder zich gedwongen tot illegale broodtransporten in de vroege ochtenduren. Gelukkig ging het nooit fout en hoefde Radder zijn afnemers nimmer teleur te stellen.

Het verzorgen van lunchpakketten is ook een mooi voorbeeld van een activiteit die erop was gericht werk te vinden voor de stille perioden. Zoon Hans roemt nog altijd zijn vaders vindingrijkheid wat betreft het realiseren van een meer gelijkmatige werk- en omzetspreiding: "*Vakantietijd was een dip, dat wilde je gewoon niet weten. Dus ging vader die lunchpakketten vervaardigen want die busreisjes vonden natuurlijk voornamelijk in de zomermaanden plaats. En een paar jaar later kreeg je van die kant-en-klaarmaaltijden in blik, die je alleen*

*nog maar hoefde op te warmen. Handig voor mensen die gingen kamperen: pannetje water op het vuur, blik d'r in, au bain marie, huppekee. Vader zag daar wel wat in en begon daar in zijn folders reclame voor te maken. Die blikken kwamen van Anton Hunink N.V.<sup>60</sup> Je kon het zo gek niet bedenken wat ze daar allemaal in stopten: hutspot met klapstuk, boerenkool met aardappelen en worst, capucijners met spek, witte bonen met kalfsborst, spinazie met aardappelen en gehakt. En natuurlijk zaken als bami en nasi goreng, goulash en haché, spaghetti en macaroni. Nou dat spul heeft een aantal jaren bijzonder goed verkocht, vooral in de aanloop van de vakantietijd, dus in juni en juli." Een andere activiteit die zowel getuigt van Radders gevoel voor niches als zijn streven naar een meer gelijkmatige spreiding van werk, was het samenstellen van kerstpakketten, waarmee eind jaren vijftig werd begonnen. Wat daarbij opvalt is dat de keus uit verschillende pakketten beperkt was (Radder had in 1959 drie pakketten van f 25 en twee van f 40 in de aanbieding) terwijl alle pakketten uitsluitend lang houdbare levensmiddelen bevatten. Deze factoren maakten evenwel dat de bestellijsten reeds in de zomer konden worden verzonden, terwijl ook vroegtijdig met het assembleren van de pakketten kon worden gestart. Ook wat betreft het improvisatievermogen van zijn vader weet Hans nog een leuke anekdote: "Op een gegeven moment had vader bij Van Nelle een offerte afgegeven voor de levering van duizend slaatjes voor een personeelsfeest. Ik zie nog hoe hij zo'n slaatje maakte: met een ijstang en een kaasschaaf drapeerde hij twee afgestreken bolletjes op een kartonnen schaalpje, mayonaise erover, paprikapoeder erop, opgerold plakje ham ernaast. Laat hij nou die order krijgen! Maar toen doemde het probleem op: hoe vervoer je duizend slaatjes in één keer ongeschonden van Nieuwe Binnenweg 425 naar Van Nelleweg 1? Daar is lang over gepeinsd en veel over gesproken maar tenslotte kwam hij d'r uit. Bij de visafslag werden honderd lege kistjes geleend. In elk kistje pasten precies tien slaatjes. Dagenlang heb ik na schooltijd die kistjes één voor één met soda moeten uitboenen om de vislucht te verdrijven. Een werkelijk heidens karwei!"*

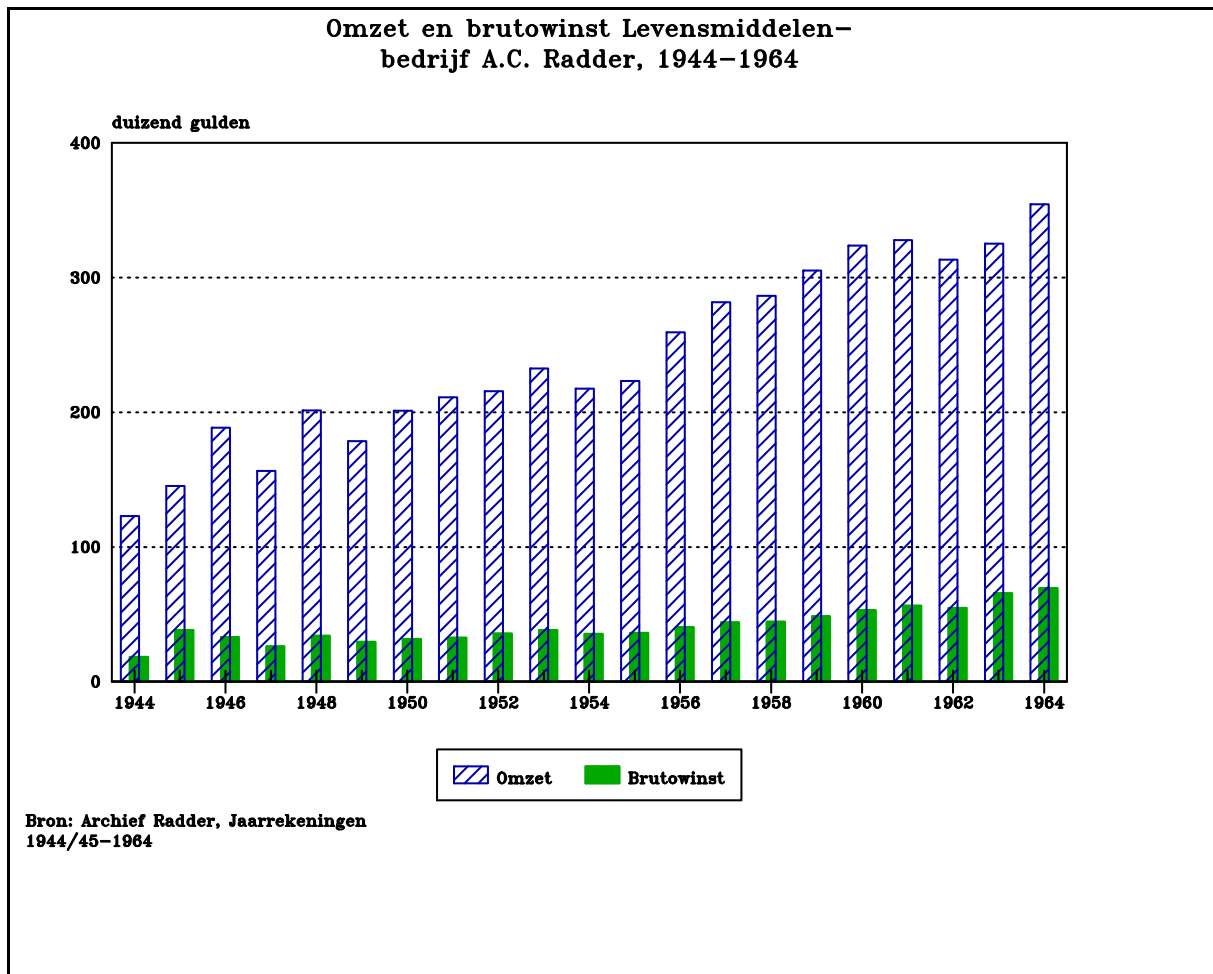
Naast vleeschotels, salades en bittergarnituren die door Radder zelf werden vervaardigd, werd het partyservice-assortiment in de jaren vijftig verbreed met artikelen die Radder door derden liet vervaardigen. Genoemd zijn reeds de broodjes en krentenbollen voor de lunchpakketten, waarbij nog sprake was van een duidelijk toegevoegde waarde (de broodjes werden immers in eigen huis besmeerd en belegd). Die zichtbare toegevoegde waarde ontbrak bij de taarten, gebakjes, tompouces en petit fours die Radder bestelde bij N.V. Luxe Brood- en Banketbakkerij P.Th. van de Kamp (2e Middellandstraat 10 a). In wezen school de toegevoegde waarde hier in het feit dat Radder zijn cliënten een stukje zorg uit handen nam. Particulieren en bedrijven die een feestelijke gelegenheid of receptie niet alleen met hartige hapjes maar ook met gebak wilden aankleden, werd het mogelijk gemaakt alles bij Radder te bestellen. In wezen werd hier reeds de bedrijfsfilosofie omarmd die later, in de jaren tachtig, zou worden verwoord in de slagzin "Radder: één voor alles". Ingedachtig deze filosofie begon Radder zich eind jaren vijftig te profileren als drankenleverancier voor feesten en partijen. Afgezien van zwaar gedistilleerd (daarvoor was een slijtersvergunning nodig) kon Radder zijn klanten een vrij compleet drankenpakket leveren: bier (Heineken), wijn (hoofdzakelijk goedkope zoete importwijnen als Malaga en Samos maar ook port, sherry en vermout alsmede binnenlandse vruchtenwijnen (van N.V. Maatschappij De Betuwe uit Tiel en N.V. v/h A. Nieboer uit Nieuwe Pekela), likeuren en advocaat (van de Rotterdamse producent N.V. Wijn- en Spiritualiënhandel v/h J. Beudeker), frisdranken (gerenommeerde merken als Riedel, Joy, Hero, Coca-Cola, Seven-Up en Royal Club alsmede vruchtenlimonades en limonadegazeuses van de Rotterdamse producent Jac. de Lat), mineraalwaters (Spa en Victoria), vruchtensappen (Hero, Riedel en De Betuwe) en chocolademelk (Chocomel van Nutricia). Bij afname van grote partijen werd aan particulieren 5 tot 10% korting op de winkelprijs gegeven terwijl alle ongeopende flessen naderhand konden worden geretourneerd.

Als klanten daarom vroegen leverde Radder ook de nodige flessen zwaar gedistilleerd, die dan werden ingekocht bij Beudeker, gevestigd in de Hondiusstraat in de wijk Middelland. Vanzelfsprekend vonden laatstgenoemde leveranties niet op bon plaats.

Op 11 augustus 1959 vierde Arie Radder het 60-jarig bestaan van de zaak. Eigenlijk had dat feest één jaar eerder moeten worden gevierd maar Radder koos er voor de feestelijkheden te laten samenvallen met de heropening van de winkel, die in de zomer van 1959 ingrijpend werd gemoderniseerd. Die modernisering betrof vooral het winkelinterieur en de toonbanken. Zo werd er voor de enorme sortering koekjes en zoetwaren een toonbank geïnstalleerd met 112 uitschuifbare plateaus. Aan het systeem van bediening werd niet getornd. Voor zelfbediening was de smalle winkel ten enenmale ongeschikt. Met de viering van het 60-jarig jubileum (al was het dan één jaar na dato) werd overigens een traditie ingeluid die het bedrijf nog altijd in ere houdt. Eens in de vijf jaar wordt een feestelijk 'open huis' gehouden waar leveranciers en afnemers van Radder elkaar ontmoeten. En al in 1959 vroeg Arie Radder aan zijn leveranciers of ze bij die gelegenheid een eventueel cadeau wilden omzetten in kortingen, premiums of aanbiedingen voor zijn afnemers, zodat het mes aan twee kanten sneed: een feest waar terloops ook nog aan klantenbinding kon worden gedaan. Alle inspanningen van Arie Radder en zijn zonen waren niet voor niets: omzet en winst van het Levensmiddelenbedrijf A.C. Radder groeiden gestaag, zij het nooit spectaculair. In 1950 behaalde Radder op een omzet van f 201.185 een brutowinst van f 31.548 (15.7%) en een nettowinst vóór belastingen van f 7.297 (3.6%). In 1960 was de omzet gestegen tot f 323.775, terwijl de brutowinst f 53.065 (16.4%) bedroeg en de nettowinst vóór belastingen uitkwam op f 18.734 (5.8%). Vanzelfsprekend werd de nettowinst elk jaar toegevoegd aan de reserve, zodat als het moment daar was weer een nieuwe verbouwing kon worden bekostigd of de oude bestelauto kon worden ingeruild voor een nieuwe. En even natuurlijk werden alle overuren van vader en zoons nooit in rekening gebracht: zij waren er voor de zaak, de zaak was er voor hen en op het werkelijke aantal uren dat je werkte sloeg je geen acht. Sterker nog: moeder Tine Radder-van der Spek, die eveneens vrijwel de gehele week in het bedrijf meewerkte, stond niet eens op de loonlijst. Pas in 1967 ontving zij in formele zin voor het eerst loon naar werken!

Ook van het winkelpersoneel werd een enorme inzet gevraagd. Dagmar (Mar) Bayens die in 1957 na afronding van de modevakschool(!) als winkelmeisje in de zaak kwam: *"Om het maar eens plat te zeggen: je moest jezelf 't lazarus werken. En dat deed je gewoon. Je was áltijd bezig. Ik stapte elke morgen om kwart voor acht de winkel binnen. Op maandagochtend nog wel vroeger want dan begon je al met 1.000 kilo suiker en basterdsuiker uit te wegen in ponden en halve ponden. Als er weinig klanten in de winkel waren dan ging je dozen chocolaatjes en rumbonen uitpakken en dan moest je precies zorgen dat er wel zoveel onsjes uit een doos gingen als mocht worden verwacht. En zelden stapte je vóór half zeven, kwart voor zeven de winkel uit want na sluitingstijd moest er nog van alles schoongemaakt worden: de snijmachines, de koelkasten en toonbanken, de granieten vloer, de planken op de vloer, die driemaal in de week geschrobd moesten worden. Ik weet nog goed dat ik op een dag na zessen de winkelruit stond te zemen. Ik was nog geen achttien en mocht dus niet na zes uur 's avonds werken. Een overrijverige politieagent zag dat, stapte de winkel binnen en wilde Radder bekeuren vanwege overtreding van de Arbeidswet. Ik heb wel tien keer moeten zeggen dat ik uit vrije wil die winkelruit aan het zemen was voordat die agent eindelijk afdroop."* Op drukke zaterdagen werkten er vaak wel tien meisjes in de winkel. Met de familie Radder erbij (vader en moeder Radder plus hun twee oudste zonen) waren er in de niet overmatig ruim bemeten winkel dus zo'n veertien mensen in de weer.<sup>61</sup> De winkelmeisjes werden aangenomen door Tine Radder. Dat er tussen al die winkelmeisjes wel eens een schoondochter zou kunnen zitten was achteraf gezien bijna onvermijdelijk. Tine: *"Op een*

gegeven moment merkten we dat Pim en Mar altijd gelijktijdig achter de winkel een luchtje aan het scheppen waren. Tja, dan weet je wel hoe ver het is." Tegen de tijd dat Pim en Mar trouwden (1965) hadden overigens ook Pims zusters Wijnie en Betty (geboren in 1947 en 1949) het schort van winkelmeisje voorgebonden.



### Radder wordt een echte bezorggroothandel

Halverwege de jaren zestig besloten Arie Radder en zijn zoons Pim en Hans dat het roer om moest. Weliswaar vertoonden omzet en winst nog immer een gestage groei maar er was geen al te groot rekenkundig talent voor nodig om te voorzien dat deze groei niet groot genoeg was om in de nabije toekomst drie of vier gezinnen van te laten leven. In de voorbije jaren was van alles aangepakt om het bedrijf een impuls te geven maar het resultaat was telkens slechts een geringe omzetsijging en een onevenredige toename van de arbeidsdruk. Een goed voorbeeld daarvan was de verkoop van zogenaamde holfiguren van chocolade in de weken voorafgaand aan Sinterklaas en Pasen. Deze holfiguren waren afkomstig van N.V. Biscuit- en Chocoladefabriek Victoria (Dordrecht), waarmee Arie Radder in de loop der jaren buitengewoon goede contacten had opgebouwd. Als Victoria een nieuw wafeltje of een nieuwe serie bonbons op de markt bracht was Arie Radder nooit te beroerd om aan Victoria-directeur Redelé te berichten hoe het nieuwe product beviel. Daartoe hield hij in zijn winkel zelfs geïmproviseerde panelonderzoekjes, waarbij klanten zowel het Victoria-product als een concurrerend product ter beoordeling kregen voorgeschoteld. Toen Victoria begin jaren zestig in haar maag zat met een grote partij onverkoopbare holfiguren bood Arie Radder aan

deze partij in zijn winkel te ruimen. Radder kreeg de partij voor een vriendenprijs, zij het dat de chocoladefiguren nog wel handmatig in stanniool moesten worden gewikkeld. Wekenlang woonde en sliep de familie Radder tussen de chocoladefiguren en werd elk vrij moment benut om deze nog allemaal voor Sinterklaas gereed te hebben. De verkoop (aangekondigd in een speciale actiefolder: "*Wij ruimen 50.000 chocoladefiguren voor de halve prijs*") was een daverend succes en Radder hield er een jarenlange reputatie aan over als snoepgoedleverancier van Sinterklaas en paashaas. Maar als Arie Radder ook de verzetste hoeveelheid werk door zijn gezinsleden in de prijs van de chocoladefiguren zou hebben verdisconteerd, was de actie ongetwijfeld op een fiasco uitgedraaid.

Het geleidelijk dagende besef dat er een nieuwe, zakelijker aanpak nodig was alsmede enigerlei vorm van schaalvergroting, leidde in de boezem van de familie tot de nodige discussies. Die discussies spitsten zich uiteindelijk toe op twee reële opties: ófwel volledig de detailhandelskant op en de bedieningswinkel verbouwen tot een moderne supermarkt met zo mogelijk enkele filialen ófwel volledig de grossierskant op en de relaties uitbouwen met zalencentra, sociëteiten, club- en verenigingsgebouwen, hotels en diverse andere grootverbruikers zoals particuliere rusthuizen, schippersinternaten en het Leger des Heils. Uiteindelijk werd gekozen voor de laatste optie, al kreeg vader Arie het nooit over zijn hart om de winkel op de Nieuwe Binnenweg ook daadwerkelijk te sluiten. Dat gebeurde pas in mei 1977. Arie Radder was toen 62 en had ruim 47 jaar achter de toonbank gestaan. Bij de keuze voor het uitbouwen en intensiveren van de contacten met grootverbruikers was de opstelling van één leverancier van cruciale betekenis. Die leverancier was N.V. Hero Conserven Breda, dat zowel een kwalitatief onovertroffen assortiment frisdranken en vruchtensappen vervaardigde als een in de breedte ongeëvenaard assortiment conserven in blik (vrijwel alle denkbare groenten, vruchten-op-sap, appelmoes, tomatenpuree, maaltijdsoepen, kant-en-klaar maaltijden) en glas (huishoudjams en confituren, compotes en vruchtengeleien, bessensappen en vruchtenlimonadesiropen). Hero, dat al sinds 1924 over een depot in Rotterdam beschikte, besloot dit depot wegens een reorganisatie in 1964 te sluiten.<sup>62</sup> Arie Radder, die reeds enkele malen aan Hero-vertegenwoordiger Gerard Verbaan had gevraagd of zijn bedrijf wellicht niet voor een grossierskorting in aanmerking kwam, rook zijn kans en vroeg via Verbaan een gesprek aan met Hero's verkoopdirecteur Mr. J.R.A. (Joop) Jansen.<sup>63</sup>

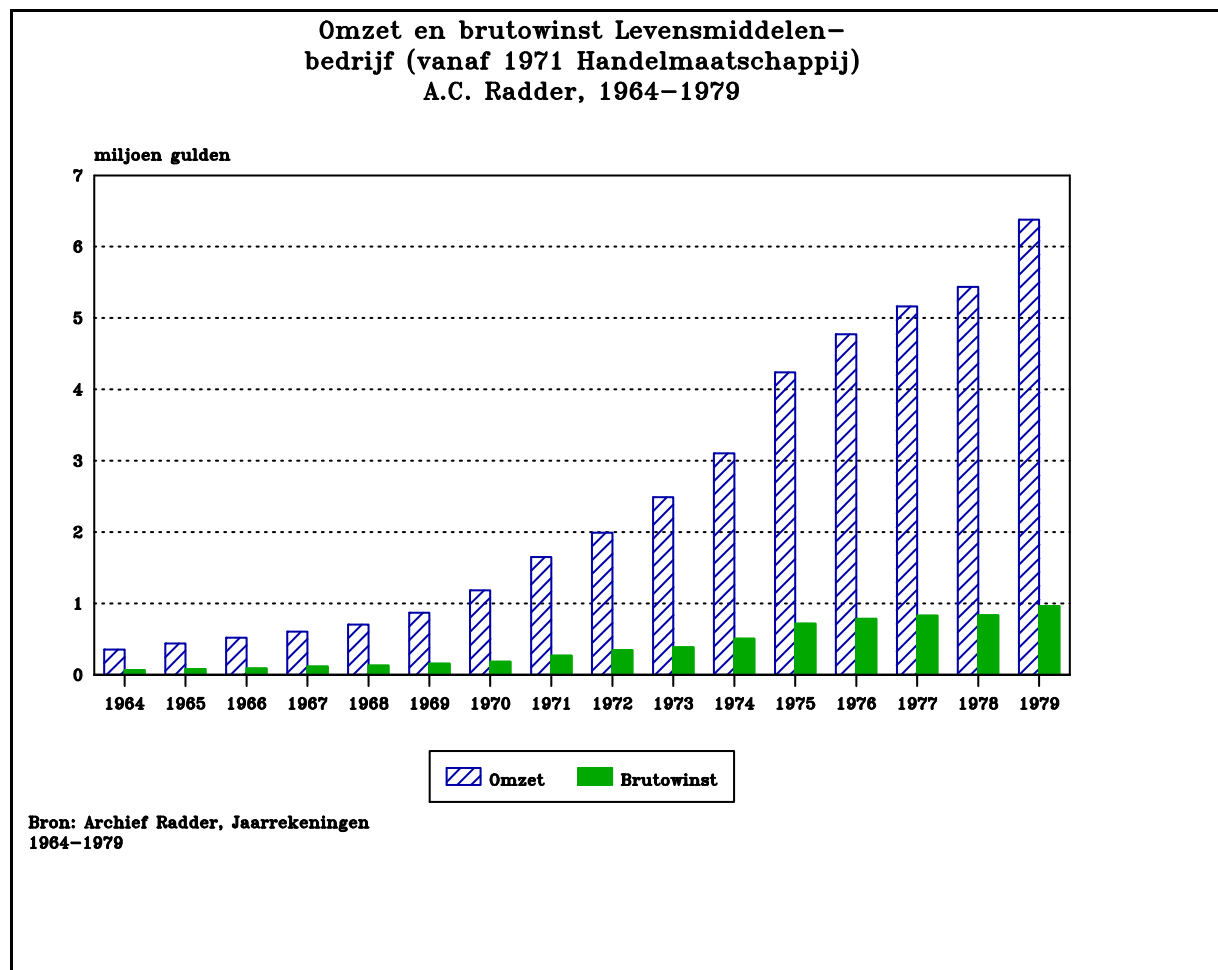
Vergezeld door Pim reisde Arie Radder naar Breda en het resultaat was dat beiden na lang praten het voordeel van de twijfel werd gegund. Een alleenvertegenwoordiging voor Hero-dranken en conserven in Rotterdam zat er niet in, maar wel was Jansen bereid om in het vervolg tegen grossierscondities aan Radder te leveren. Minstens zo belangrijk was dat een groot aantal klanten van het voormalige Hero-depot in Rotterdam naar Radder werd overgeheveld. Daaronder bevonden zich nogal wat rusthuizen, internaten en zorgstellingen van katholieke signatuur alsmede enkele kloosters. Sommige van deze vaste Hero-klanten hadden zo hun bedenkingen tegen een gereformeerde bezorggroothandel maar deze bedenkingen verdwenen als sneeuw voor de zon toen bleek dat Radder de bestelde goederen stipt op tijd en tegen dezelfde prijzen als Hero leverde. De ontzuiling van Nederland nam alle eventueel nog resterende reserves bij deze instellingen weg. De verwerving van het Hero-agentschap leidde ertoe dat ook andere levensmiddelen- en drankenfabrikanten hun producten rechtstreeks en tegen grossierscondities aan Radder gingen leveren. De doorbraak als groothandel was een feit en Arie Radder is Hero - en in het bijzonder Joop Jansen - er altijd dankbaar voor gebleven.<sup>64</sup> Met het agentschap van Hero werd de basis gelegd voor verdere schaalvergroting. De jaarrekeningen van Radder illustreren dit. Waar de gemiddelde jaarlijkse omzetgroei in de periode 1960-1964 slechts uitkwam op 3.1%, werd in de periode 1965-1969 een gemiddelde jaarlijkse omzetstijging gerealiseerd van maar liefst 19.8%! In

dezelfde periode steeg de brutowinst van f 81.207 (1965) tot f 158.753 (1969) - bijna een verdubbeling dus - en steeg de nettowinst vóór aftrek van belastingen zelfs van f 33.490 (1965) tot f 69.103 (1969) - een ruime verdubbeling derhalve.

Vijf jaar na het Hero-agentschap wisten Arie Radder en zijn zonen nog een agentschap te verwerven dat van cruciale betekenis bleek voor de ontwikkeling van het bedrijf. Ook ditmaal was de timing van Arie Radder en zonen uitstekend. Eind jaren zestig waren de Nederlandse brouwerijen volkomen in de ban van schaalvergroting en concentratie. Er heerste in deze tak van industrie een ongekende fusie- en overnamekoorts. Iedereen praatte met iedereen. Toen de ergste koorts in 1969 achter de rug was, waren de verhoudingen op de Nederlandse biermarkt drastisch gewijzigd. Er waren twee nieuwe reuzen ontstaan in de vorm van Heineken N.V. (dat in 1968 Amstel had overgenomen) en de Verenigde Nederlandse Brouwerijen Breda-Oranjeboom N.V. (waarin de brouwerijen Oranjeboom en De Drie Hoefijzers waren opgegaan) terwijl buitenlandse brouwerijconcerns als het Britse Allied Breweries Ltd. (dat in 1967 Oranjeboom en in 1968 De Drie Hoefijzers had overgenomen) en het Belgische Brouwerijen Artois N.V. (dat in 1968 de Dommelsche Bierbrouwerij en in 1969 Bierbrouwerij De Schaapskooi had overgenomen) vaste voet aan Nederlandse bodem hadden gekregen. Eén van de brouwerijen die er tijdens de talrijke fusie- en overnamebesprekingen niet in was geslaagd een andere partij aan zich te binden was de Grolsche Bierbrouwerij N.V. (Enschede). De Grolsche bezat in 1969 vooral een sterke marktpositie in Oost-Nederland. Geconfronteerd met de nieuwe verhoudingen op de Nederlandse biermarkt nam Grolsch, waar juist een nieuwe generatie van de familie De Groen aan het bewind was gekomen, zich echter voor ook elders haar aanwezigheid te versterken en het ging daarom op zoek naar agenten die niet op enigerlei wijze gebonden waren aan een ander biermerk.<sup>65</sup> Radder wist dat Grolsch geen fustbieragentschap in Rotterdam bezat en bood zichzelf aan. Grolsch accepteerde in de wetenschap dat Radder zich als bezorggroothandel een waardig opvolger had betoond van het Hero-depot. Daarbij werden pilsener van Grolsch en frisdranken van Hero in Enschede beschouwd als een ijzersterke combinatie. Wellicht zou Radder op de Rotterdamse biermarkt, die werd gedomineerd door Heineken en Oranjeboom, een bres voor Grolsch kunnen slaan. Merkwaardig genoeg werd van de afspraak tussen Radder en de Grolsche nooit iets op papier vastgelegd. Radders aanstelling als hoofdagent van de Grolsche stelde op een tamelijk vrijblijvend 'gentlemen's agreement'.

Het verwerven van het hoofdagentschap van Grolsch leidde bij Levensmiddelenbedrijf A.C. Radder tot een subtiele accentverschuiving qua strategische positionering. Van 1965 af had Radder zich min of meer gepresenteerd als een bezorgende levensmiddelen-groothandel en zich daarbij vooral gericht tot klanten op de institutionele grootverbruikersmarkt. Nu Radder echter ook tot fustbierleveranties in staat was, begon het bedrijf zich primair te presenteren als een bezorgende drankengroothandel en werd ook afzet gezocht in het horecakanale. In enkele jaren tijds werden vele tientallen café's, bars, restaurants, discotheken en andere horecagelegenheden aan het cliëntenbestand toegevoegd. In de Gele Gids (de voorloper van de tegenwoordige Gouden Gids) van februari 1969 vinden we Fa. A.C. Radder voor het eerst vermeld in de rubriek "*groothandel in bier en frisdranken*". Als adres wordt Nieuwe Binnenweg 425 opgegeven. In de gids van het jaar daarop treffen we achter de naam Radder nog een tweede adres aan: Pupillenstraat 111.<sup>66</sup> Het pand Pupillenstraat 111 - een pakhuis - bevond zich juist om de hoek van het blok aan de Nieuwe Binnenweg waarin de winkel van Radder was gevestigd. Reeds in april 1964 hadden Arie Radder en zonen dit pakhuis gehuurd van de heer W.H.J. van Mansum, directeur van de Textielbedrijven van Mansum-Goverts. In de huurovereenkomst met Van Mansum werd onder meer vastgelegd dat Fa. A.C. Radder het voorkeursrecht van koop bezat.<sup>67</sup> Het pakhuis aan de Pupillenstraat 111 was het eerste groot-

handelsonderkomen van Fa. A.C. Radder. Op 21 april 1971 werd Levensmiddelenbedrijf A.C. Radder omgezet in een naamloze vennootschap, waarvan de directie werd gevormd door Arie Radder en zijn twee oudste zonen Pim en Hans. In de oprichtingsakte van Handelmaatschappij A.C. Radder N.V. werd het doel van de vennootschap nog omschreven als "de groot- en kleinhandel in levensmiddelen, dranken en gedistilleerd en alles wat daartoe behoort, alles in de ruimste zin des woords, alsmede het deelnemen in of de directie voeren over soortgelijke bedrijven."<sup>68</sup> In de praktijk overvleugelden de groothandelsactiviteiten op dat moment reeds veruit de detailhandelsactiviteiten. Andersgezegd: waar de Pupillenstraat in 1964 nog een soort dependance was van de Nieuwe Binnenweg, waren de verhoudingen in 1971 precies omgekeerd. Vooral het fustbieragentschap zorgde voor een duidelijke groeispurt. In 1970 werd waarschijnlijk de hoogste omzetstijging binnen één jaar uit de geschiedenis van het bedrijf gerealiseerd (35.9%) en werd zodoende ook voor het eerst de omzetgrens van één miljoen gulden gepasseerd (f 1.184.817). Met een omzetstijging van 39.4% werd in 1971 het record uit het voorafgaande jaar reeds gebroken. Ook in de daaropvolgende jaren ging het crescendo. De gemiddelde jaarlijkse omzetstijging in de periode 1972-1979 bedroeg 18.8% en betrekken we ook de recordjaren 1970 en 1971 in onze berekening dan komen we voor de jaren zeventig uit op een gemiddelde jaarlijkse omzetstijging van 22.6%.



Door de snelle groei van de groothandelsactiviteiten barstte het pand Pupillenstraat 111 al spoedig uit haar voegen. Uitbreiding werd gezocht in belendende panden in de Pupillenstraat, welke eveneens van Van Mansum werden gehuurd. Per 1 februari 1973 werd het complex Pupillenstraat 103-111 voor f 130.000 eigendom van Handelmaatschappij A.C. Radder

N.V.<sup>69</sup> Door ouderwetse spaarzin hoefden de Radders voor de aankoop van deze panden geen beroep te doen op banken of financieringsmaatschappijen. Sterker nog: Handelmaatschappij A.C. Radder was in 1973 zelf reeds tot een soort financieringsmaatschappij uitgegroeid. Door zowel het Hero- als het Grolsch-agentschap raakte Radder namelijk financieel betrokken bij overeenkomsten ter zake van door Hero en de Grolsche aan afnemers in bruikleen gegeven koelkasten, buffetten, spoelbakken, premix- en postmixapparatuur. De kern van deze overeenkomsten was dat horeca-ondernemers en instellingen zich verplichtten in ruil voor een 'gratis' koelkast of buffet enkele jaren lang uitsluitend Hero en/of Grolsch te schenken. Als dank voor het feit dat horeca-ondernemers en instellingen deze producten bij Radder bestelden, vergoedde Radder op haar beurt dan weer een gedeelte van de aanschafprijs van zo'n koelkast of buffet aan Hero en/of Grolsch. Als regel hadden dit soort overeenkomsten met een dubbele afnameverplichting (namelijk jegens producent en jegens drankengroothandel) een looptijd van tien jaar. Sinds 1969 heeft Radder vele honderden van dergelijke afnamebindingscontracten medeondertekend, niet alleen als agent van Hero en Grolsch maar ook als partner van de frisdrankfabrikanten Bottelo B.V. (Schiedam) en Vrumona B.V. (Bunnik). Ook participeerde Radder - veelal op 50% basis - met Hero en Grolsch in tientallen geldleningen die aan horecagelegenheden en instellingen werden verstrekt.<sup>70</sup>

In 1973 werd Handelmaatschappij A.C. Radder N.V. zonder ingrijpende statutaire wijzigingen omgezet in een besloten vennootschap. In 1975 werd het eerste 'rode boekje' uitgegeven, een sindsdien jaarlijks verschijnende prijslijst van nagenoeg alle leverbare artikelen uit het Radder-assortiment. De rode boekjes (zo genoemd vanwege de rode kaft) werden verspreid onder horecazaken en grootverbruikinstellingen. Wie de inhoud van het eerste rode boekje bestudeert, valt onmiddellijk op dat dranken in deze prijslijst een buitengewoon prominente plaats innemen. Op biergebied was het assortiment nog uiterst overzichtelijk - zo niet zelfs eenzijdig - te noemen. Grolsch was in 1975 het enige fustbier dat door Radder werd verkocht. In flesjes en blikjes was naast Grolsch alleen Heineken leverbaar. Op het gebied van alcoholvrije koude dranken was Radder duidelijk minder eenkennig, al moet worden geconstateerd dat bovenal de frisdranken en vruchtensappen van Hero werden gepousseerd. Naast Hero waren echter vrijwel alle grote merken in het assortiment vertegenwoordigd: Coca-Cola, Fanta en Sprite (allen afkomstig van Bottelo), Pepsi-Cola, Seven-Up, Royal Club en B3 (allen afkomstig van Vrumona), Sunkist (van Koninklijke Frisdranken Industrie Winters B.V., Maarheeze), Rivella en E\*10 (van de Coöperatieve Condensfabriek Friesland, Leeuwarden), Spa (betrokken via importeur Holtmans-Leeflang N.V., Rotterdam), Riedel (van Riedel Drankenindustrie, Ede) en Exota (van Frisdranken Industrie Nederland B.V., Dongen). Het enige niet landelijke merkartikel in Radders frisdrankenassortiment was Sunrise, een limonadegazeuse vervaardigd door het in Rotterdam-Schiebroek gevestigde Sunrise Drankenindustrie B.V.<sup>71</sup> Op het gebied van wijnen en gedistilleerd was Radders assortiment in 1975 duidelijk in de breedte gegroeid ten opzichte van 1965, al was er op dit punt beslist nog geen sprake van overdadigheid. Hierbij dient overigens te worden bedacht dat onder de paraplu van Handelmaatschappij A.C. Radder sinds 1 mei 1971 ook een slijterij annex wijnhandel werd geëxploiteerd, een feit waar in een latere paragraaf nog uitgebreid op zal worden teruggekomen.

Voor fijne vleeswaren - waarin het bedrijf een grote reputatie had opgebouwd - was in het rode boekje uit 1975 en veel minder prominente plaats ingeruimd dan voor dranken. Niettemin waren nog altijd 42 verschillende soorten leverbaar, net zoveel als er in de prijscourant uit 1936 werden opgesomd. De prijzen per ons en per pond hadden echter plaatsgemaakt voor prijzen per hele stuks en per kilogram (al dan niet gesneden en vacuümverpakt). Kaas was in 1975 uitsluitend nog leverbaar in zogenaamde 'hotelblokken' van twee en vier kilo. Compleet



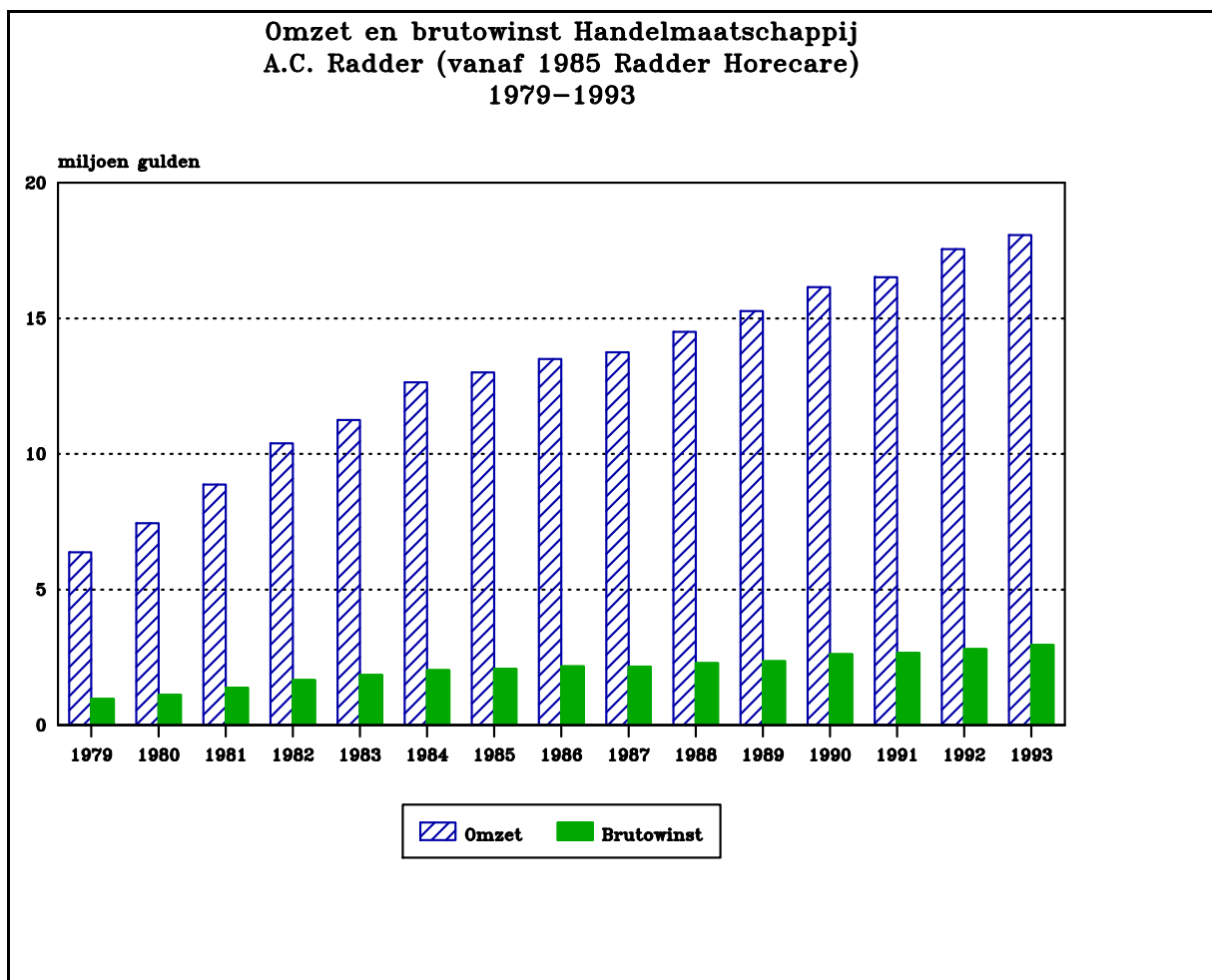
verdwenen waren de zelfgemaakte vleeschotels, salades en bittergarnituren. In de groothandel was voor arbeidsintensieve trakterie-activiteiten geen plaats meer. Met de sluiting van de winkel aan de Nieuwe Binnenweg, in mei 1977, kwam aan deze activiteiten helaas een definitief einde. Wat betreft de overige `foodartikelen' was begin jaren zeventig vanwege ruimtegebrek een welbewuste keuze gemaakt voor een tamelijk breed maar beslist ondiep assortiment. Met andere woorden: wel veel productgroepen maar niet meer dan één of twee merken per productgroep. De belangrijkste productgroepen waren (en zijn tot op de dag van vandaag) koffie en thee, koekjes en zoetwaren, zoutjes en chips, soepen en sauzen, vruchten- en groenteconserven, vlees- en visconserven, tafelzuren, deegwaren en specerijen. Een bijzondere productgroep vormen de zogenaamde `portieverpakkingen': zakjes, cupjes en staafjes met suiker, koffiemelk, slasaus, mosterd, boter en margarine, diverse soorten jam, etc. Tenslotte prijken in het eerste rode boekje ook reeds de nodige `non-foodartikelen': glaswerk, porselein, disposables, closetpapier, schoonmaakmiddelen, reinigingsartikelen, kaarsen en waxinelichtjes en allerhande kleine horecabenoedigheden.<sup>72</sup>

### **De groothandel verhuist naar Schiedam**

Eind jaren zeventig werd steeds duidelijker dat het complex aan de Pupillenstraat ongeschikt was om nog langer als groothandel dienst te doen. Laad- en losproblemen waren aan de orde van de dag, de magazijnruimten waren verre van overzichtelijk en efficiënt ingedeeld en er was langzamerhand een nijpend ruimtegebrek ontstaan. Tot 1977 had Handelmaatschappij A.C. Radder gebruik gemaakt van bestelbusjes (van het type Ford Transit) maar in laatstgenoemd jaar had de eerste vrachtwagen (een Mercedes 1013 Diesel) zijn intrede gedaan en het moment dat een tweede vrachtwagen zou moeten worden aangeschaft was aanstaande. Daarmee zou de parkeeroverlast voor omwonenden nog verder toenemen. Vanwege al deze problemen werd op 4 juli 1979 een nieuw bedrijfspand gekocht in Schiedam. Of eigenlijk: een nieuw bedrijfscomplex want het aangekochte onroerend goed bestond uit een voormalig fabriekspand met kantoor gelegen aan de Overschiesestraat 31-33 en een magazijn met opslagterrein gelegen aan de Overschiesestraat 23-29. Met de aankoop van dit bedrijfscomplex (met een vloeroppervlak van circa 2.500 m<sup>2</sup>) was een bedrag gemoeid van f 650.000.<sup>73</sup> Op 26 september 1979 werd het nieuwe groothandelsonderkomen officieel geopend door de Schiedamse wethouder financiële en economische zaken (en huidige burgemeester) R. Scheeres. Tegelijkertijd maakte Arie Radder wereldkundig dat hij zich terugtrok uit de zaak. Hij stond op het punt de pensioengerechtigde leeftijd te bereiken en wilde zijn zonen niet langer voor de voeten lopen. Als raadgever en adviseur bleef hij echter op de achtergrond een belangrijke rol vervullen.<sup>74</sup> Daarnaast wierp hij zich met groot enthousiasme op zijn hobby: tekenen en schilderen. Na een korte ernstige ziekte overleed hij op 24 augustus 1984 in de ouderdom van 69 jaar.

In zekere zin was de verhuizing naar Schiedam illustratief voor het feit dat Handelmaatschappij A.C. Radder de Rotterdamse markt was ontgroeid. Het verzorgingsgebied was in de jaren zeventig vrijwel ongemerkt uitgebreid tot de Rotterdamse buurgemeenten. In 1979 opereerde Radder feitelijk in het gehele Rijnmondgebied. Maar ook daarbuiten, in bijvoorbeeld Delft en Pijnacker, Gouda en Waddinxveen en het Drechtstedengebied (Dordrecht, Papendrecht, Sliedrecht) waren de okergele bestelbusjes en vrachtwagens van Radder inmiddels een bekende verschijning op de weg. De nieuwe vestiging in Schiedam lag welbeschouwd redelijk centraal in dit verzorgingsgebied. Van de Overschiesestraat via de 's-Gravelandseweg was het slechts vijf minuten rijden naar de A20 en daarmee naar de snelle ringweg rond Rotterdam. De snelste route van de Pupillenstraat naar de A20, via Aelbrechtskade en Abraham van Stolkweg, duurde nog altijd tien minuten. Ook op de nieuwe locatie in

Schiedam bleef het Handelsmaatschappij A.C. Radder voor de wind gaan. De groeicijfers uit voorgaande jaren vlakten weliswaar wat af, maar met een gemiddelde jaarlijkse omzetstijging van 14.7% in de periode 1980-1984 waren Pim en Hans Radder dik tevreden. In 1982 werd de omzetgrens van tien miljoen gulden gepasseerd. Wagenpark en personeelsbestand bleven uitdijen en dat gold ook voor de hoeveelheid emballage die buiten op het erf, in niet overdekte toestand, moest worden opgeslagen. In april 1981 werd voor f 40.000 een nabijgelegen opslagterrein met enkele loodsen gekocht en in oktober 1985 werd voor f 140.000 het tegenover Radder liggende bedrijfscomplex van Frans van Thienen B.V. (Overschieestraat 30-40) gekocht, waardoor het totaal beschikbare vloeroppervlak uitkwam op 4.000 m<sup>2</sup>.<sup>75</sup> Een groot deel van Radders succes was te herleiden tot het feit dat het bedrijf in de jaren tachtig een nieuw gat in de markt had ontdekt: kantines van grote en middelgrote bedrijven, scholen en sportverenigingen. Helemaal nieuw was dat gat natuurlijk niet. Zo had Radder al halverwege de jaren zestig het bedrijfsrestaurant van Internatio-Müller N.V. als klant mogen begroeten en waren in de jaren zeventig reeds contacten aangeknoopt met diverse sportkantines. Rond 1980 begonnen Pim en Hans Radder zich evenwel te realiseren dat hier nog enorme afzetmogelijkheden lagen. Met ongekende energie en met niet gering succes werden deze 'grijze' markten verkend. Dankzij het uiterst gevarieerde klantenbestand dat op deze wijze werd opgebouwd, behoorden enorme omzetschommelingen gedurende het boekjaar steeds meer tot het verleden. Als in de zomermaanden de drankomzet in de horeca naar grote hoogten steeg, daalde juist de afzet in school- en sportkantines omdat de schooljeugd vakantie had en de sportcompetities stil lagen.<sup>76</sup>



Een project dat begin jaren tachtig buitengewoon veel tijd en aandacht vergde was de automatisering van het bedrijf. Als computerhobbyist had Pim Radder al vroegtijdig de mogelijkheden van de computer onderkend op het gebied van onder andere voorraad-, bestel- en verkoopadministratie, facturering, debiteuren- en crediteurenadministratie en omzetstatistiek. Het was dan ook niet vreemd dat Handelmaatschappij A.C. Radder één van de eerste afnemers was van een speciaal voor de drankengroothandel ontwikkeld softwarepakket. In nauwe samenwerking met leverancier Ormas B.V. (Bilthoven) werden diverse onvolkomenheden en kinderziekten in het pakket verholpen, waardoor het pakket kon uitgroeien tot een soort ongeschreven standaard in de drankengroothandelsbranche. Eind 1982 hikte nog meer dan 90% van alle drankengroothandels op tegen de uiteindelijk onvermijdelijke automatisering maar waren de medewerkers van Radder al volledig aan het werken met beeldschermen gewend.<sup>77</sup> Dankzij de automatisering slaagden de gebroeders Radder erin de stijging van de administratieve overheadkosten binnen de perken te houden. Ondanks dat de Schiedamse behuizing in logistiek opzicht enkele onvolkomenheden kende, wisten de Radders ook op dit terrein een bevredigende mate van efficiency te bereiken. Wat personeelsbeleid betreft werd slechts hoogst incidenteel een beroep gedaan op uitzendkrachten en part-timers. Ook dat was uit het oogpunt van efficiency pure winst; want waar met name uitzendkrachten nog wel eens een steekje laten vallen, mag van vast personeel worden verwacht dat het volkomen vertrouwd is met de uit te voeren werkzaamheden en tevens in staat is adequaat te reageren op onverwachte gebeurtenissen. Daarbij komt nog dat de gebroeders Radder bijzonder gebrand waren (en zijn) op het creëren van een positieve teamgeest in de overtuiging dat zulks zich uiteindelijk vertaalt in een laag ziekteverzuim, een vanzelfsprekende klantvriendelijkheid en een hoge servicebereidheid. In deze verwachtingen werden de Radders niet teleurgesteld. Tussen 1983 en 1990 steeg de omzet per werknemer met meer dan 26%. In 1990 bedroeg de omzet per werknemer bijna f 646.000. Daarmee scoorde Radder ruim boven het landelijk gemiddelde in de drankengroothandelsbranche, dat op f 555.600 per werknemer lag. Vergelijking met landelijke cijfers leert verder dat Radder haar producten ofwel scherper wist in te kopen ofwel met een betere marge wist te verkopen dan de gemiddelde drankengroothandel. Waar namelijk de gemiddelde brutowinst (= omzet minus de inkoopwaarde) eind jaren tachtig schommelde tussen de 13 en 14%, realiseerde Radder een brutowinst van 15 à 16%.<sup>78</sup>

Wanneer we de ontwikkeling van het assortiment onder de loep nemen, valt op dat Radder in de jaren tachtig steeds meer oog kreeg voor producten met een zekere exclusiviteit. In 1982 trad Handelmaatschappij A.C. Radder toe tot de VIP Verkooporganisatie B.V. (Angerlo), een samenwerkingsverband van op dat moment 12 drankengroothandelaren. Behalve dat de bij de VIP ("*Voor Iedereen Paraat*") aangesloten grossiers een gezamenlijke folder/actiekraant verspreidden, werd ook een gemeenschappelijke inkooppolitiek gevoerd voor wat betreft exclusieve merken. Met name op het gebied van buitenlandse speciaalbieren (Warsteiner) en mineraalwaters (o.a. Apollinaris en Tönissteiner) slaagden de VIP-grossiers erin zich te profileren ten opzichte van de concurrentie.<sup>79</sup> Vermeldenswaard is nog dat Hans Radder bestuurlijk actief was binnen de VIP en dat hij derhalve een niet onbelangrijke rol speelde bij het verwerven van de exclusieve verkooprechten van genoemde merkartikelen. Maar niet alleen in VIP-verband was Radder op zoek naar onderscheidende producten. In 1985 introduceerde het bedrijf bijvoorbeeld een assortiment banketbakkerskoeken onder de eigen merknaam Radder Horecare. De spritsen, stroopwafels, gevulde koeken, glacées, rondo's, appelkoeken en speculaaspoppen werden in stille uren door een banketbakkerij speciaal voor Radder vervaardigd. Dankzij deze slimme regeling was Radder in staat haar afnemers koeken van banketbakkerskwaliteit tegen een fabrieksprijs te leveren. Het neologisme Horecare - een samentrekking van horeca en het Engelse woord 'care' (zorg) - werd overigens in 1985 ook in

de naam van het bedrijf opgenomen: Handelmaatschappij A.C. Radder B.V. werd Radder Horecare B.V. Een betere naamswisseling was nauwelijks denkbaar. In het begrip Horecare komt namelijk tot uitdrukking dat Radder haar bezorgende taak hoog opvat en in deze uiterst zorgvuldig te werk wenst te gaan. Buiten dat drukt het begrip Horecare uit dat Radder ook op andere terreinen van dienstverlening haar horeca- en grootverbruikafnemers terzijde wil staan. Genoemd zijn reeds hulp, advies en bijstand in kwesties van financiering en bruikleen van horeca-apparatuur. Daaraan kunnen nog worden toegevoegd advisering inzake assortimentsamenstelling en voorraadgrootte, advisering met betrekking tot te hanteren verkoopprijzen, advisering omtrent presentatie van producten en stimulering van de verkoop, hulp en advies bij de organisatie van evenementen.<sup>80</sup>

### **In aanvaring met de Grolsche**

In 1977 was Radder op verzoek van bepaalde klanten ook fustbier van de Gulpener Bierbrouwerij B.V. gaan verkopen. Bij de Grolsche Bierbrouwerij was men vanzelfsprekend verbolgen over deze stap, maar omdat Radder een belangrijke agent was en Gulpener voor Radder duidelijk niet meer dan een bijmerk, deed men er verder het zwijgen toe. Van contractbreuk door Radder was trouwens geen sprake: Radder had zich jegens de Grolsche nimmer verplicht tot exclusieve afname van Grolsch fustbier. Daar stond tegenover dat de Grolsche aan Radder nimmer een spijkerharde toezegging had gedaan omtrent de alleenverteenwoordiging van haar fustbier in Rotterdam en omstreken. Daarom schrok de Grolsche er ook niet voor terug om in 1979 een fustbieragentschap te verlenen aan Van Toor Dranken B.V. (Vlaardingen).<sup>81</sup> Het hoeft geen betoog dat Radder, juist verhuisd naar Schiedam, hierdoor op haar beurt onaangenaam was verrast. Vlaardingen viel binnen het gebied dat door Radder werd bestreken en met de aanstelling van Van Toor maakte de Grolsche duidelijk zich weinig gelegen te laten liggen aan Radders gekoesterde wens tot alleenverteenwoordiging. Dit werd nog eens onderstreept toen kort daarop ook Drankenhandel Van Gool B.V. (Gorinchem) en Hordijk Drankenhandel B.V. (Rotterdam-Spangen) een fustbieragentschap van de Grolsche kregen aangeboden. Radder liet weten dat de Grolsche op deze wijze "wildgroei" creëerde en dat de verschillende agenten elkaar vroeg of laat in de wielen zouden rijden. In Enschede wendde men echter Oost-Indische doofheid voor. Tegen deze achtergrond was het alleszins begrijpelijk dat Radder niet langer al haar kaarten op het fustbier van Grolsch zette maar ook de relatie met Gulpener begon uit te bouwen. Hoewel Grolsch bij Radder het belangrijkste fustbiermerk bleef, wist Gulpener elk jaar iets van die positie af te knagen.

In 1983 erkende ook de Grolsche dat er sprake was van wildgroei in de regio Rijnmond. De heer W.G.M.M. Timmermans (hoofd verkoop horeca van de Grolsche) liet namelijk aan Radder weten te willen komen tot "*een zekere marktordering in de distributie van ons fustbier*".<sup>82</sup> Tijdens daarop volgende gesprekken werd duidelijk dat Timmermans een groot aantal Grolsch-afnemers van Radder wilde overhevelen naar de drankengroothandels Van Toor, Van Gool en Hordijk. Het tot dan toe door Radder bewerkte gebied zou aan alle kanten worden ingekrompen: in het Noord-Westen vielen Delft en Pijnacker weg, in het Noord-Oosten moest de Krimpenerwaard (met onder andere Capelle en Krimpen aan den IJssel) worden prijsgegeven en in het Zuid-Oosten zouden de Drechtsteden voor Radder verloren gaan. Vanzelfsprekend gingen Pim en Hans Radder daar niet mee akkoord. Zij hadden Grolsch in deze gebieden groot gemaakt en meenden dus ten minste recht te hebben op territoriale compensatie.<sup>83</sup> Jarenlange onderhandelingen volgden maar de Grolsche (Timmermans) en Radder bleken niet tot elkaar te kunnen komen. Dat Timmermans tijdens de onderhandelingen herhaaldelijk de Gulpener-kwestie oprakelde, deed de zaak geen goed. Pim

en Hans Radder maakten duidelijk dat zij bereid waren zich in de toekomst exclusief aan Grolsch te binden mits het recht van alleenverkoop werd verkregen in een rayon dat net zoveel mogelijkheden bood als het thans door hen bewerkte gebied. Wat de onderhandelingen evenmin goed deed was dat de Grolsche meer zeggenschap verlangde in het reilen en zeilen van Radder Horecare B.V. Zo stond Timmermans erop dat Radder lid zou worden van de in april 1984 opgerichte Dranken Organisatie Nederland B.V. (D.O.N.), een samenwerkingsverband van drankengroothandelaren met een Grolsch-agentschap waarin de brouwerij een dikke vinger in de pap had. Voorts verlangde de brouwerij het voorkeursrecht van koop van de aandelen van Radder Horecare alsmede het recht om een commissaris te benoemen. In de ogen van Pim Radder kwamen deze exorbitante eisen neer op *"een overname van het bedrijf zonder passende vergoeding"* en Hans Radder kwalificeerde de opstelling van Grolsch in een notitie als *"de arrogantie van de macht"*.

Op 29 september 1987 liet Timmermans in een brief aan de gebroeders Radder weten dat hij geen heil meer zag in verdere onderhandelingen en dat hij zich vrij voelde om met andere kandidaten gespekken te starten over de distributie van Grolsch fustbier in de regio Rotterdam.<sup>84</sup> De gebroeders Radder lieten daarop per telegram weten geschokt te zijn door de wijze waarop aan een 17-jarige relatie een eind werd gemaakt. Per aangetekende brief werd echter minder emotioneel gereageerd: *"Wij gaan er van uit dat [...] U Uw verplichtingen ingevolge bestaande contracten met afnemers die ook met ons een contractuele relatie zijn aangegaan, zult naleven. Wij hebben hier met name het oog op die klanten die zowel jegens Uw brouwerij als jegens ons afnameverplichtingen hebben aanvaard en die dus normaal en zoals gebruikelijk hun Grolsch bier via ons zullen moeten kunnen blijven betrekken."*<sup>85</sup> In totaal waren er iets meer dan vijftig klanten met zo'n dubbele afnameverplichting. Zoals viel te verwachten bleef Timmermans bij zijn standpunt dat de Grolsche alle banden met Radder wenste te verbreken. Tenslotte kwam hij met de mededeling dat Radder per 1 januari 1989 wat betreft Grolsch-producten zou worden drooggelegd. De Grolsch-afnemers van Radder zouden met ingang van die datum worden beleverd door de agentschappen van Van Toor (Vlaardingen) en Van Gool (Gorinchem) en door een geheel nieuw Grolsch-agentschap: Drankencentrale Rijnmond B.V. (Rotterdam).<sup>86</sup> En zo bleef Pim en Hans Radder uiteindelijk weinig anders over dan de Grolsche te dreigen met juridische stappen *"wegens grove miskennis van Radders rechtmatige belangen"*.<sup>87</sup> In Enschede bleek men weinig trek te hebben in een juridisch gevecht en de daarmee gepaard gaande onaangename publiciteit. En dus draaide het uit op een minnelijke schikking, waarbij zoals gebruikelijk beide partijen iets moesten prijsgeven. Op 15 november 1988 werd overeenstemming bereikt over een verdeling van de klanten met een dubbele afnameverplichting: 24 werden er toegewezen aan de Grolsche en 31 bleven er voor Radder behouden.<sup>88</sup> Deze laatste groep kreeg van de Grolsche bericht dat zij vanaf 1 januari 1989 een ander fustbier dan Grolsch tegemoet konden zien, te leveren door Radder.<sup>89</sup> Natuurlijk was het verlies van 24 afnemers voor Radder een gevoelige slag. Maar er was ook opluchting vanwege het feit dat deze slepende kwestie was beëindigd en dat de continuïteit was zeker gesteld. In zekere zin was het behaalde resultaat overeenkomstig de verwachtingen. Drie jaar eerder had Hans Radder al enigszins laconiek gesteld: *"Mocht Grolsch zich onveranderd blijven opstellen, dan moet het maar een beetje gaan tochten. Wij gaan door met de koers welke wij reeds lang geleden zijn ingeslagen. Deze koers heet: onafhankelijkheid."*<sup>90</sup>

Onmiddellijk nadat de Grolsche in september 1987 had aangekondigd de samenwerking te willen verbreken, waren Pim en Hans Radder met de Dommelsche Bierbrouwerij B.V. (Dommelen) als potentiële fustbierleverancier rond de tafel gaan zitten. Dommelsch (onderdeel van Interbrew Nederland N.V.) bleek bereid Radders onafhankelijkheid te res-

pecteren, waardoor snel spijkers met koppen konden worden geslagen. Op 11 november 1987 ondertekenden Radder en Dommelsch een duurzame samenwerkingsovereenkomst die tot op de dag van vandaag voortduurt. Kern van de overeenkomst was dat Radder het agentschap van de Grolsche mocht continueren totdat de kwestie geregeld was van de klanten met een dubbele afnameverplichting. Radder verplichtte zich echter geen nieuwe verkooppunten voor Grolsch-fustbier te werven en de bestaande verkooppunten van Grolsch zoveel mogelijk naar Dommelsch om te bouwen. Opmerkelijk is dat de Dommelsche Bierbrouwerij van Radder geen volledig exclusieve afname eiste en toestond dat Radder ook Gulpener-fustbier bleef verkopen. Daar stond tegenover dat Radder evenmin een exclusieve vertegenwoordiging in Dommelsch-fustbier kreeg. In het verzorgingsgebied dat Radder kreeg toegewezen (Rijnmond, het Drechtstedengebied plus de regio's Delft/Pijnacker en Gouda/Waddinxveen) waren door de Dommelsch Bierbrouwerij reeds verschillende fustbieragenten aangesteld.<sup>91</sup> Tot op heden is sprake van een rimpelloze relatie met deze agentschappen in die zin dat men over en weer bereid is gebleken elkaars afnemers te respecteren.

### **Het waterkoeler-avontuur**

Onder het motto "Je moet af en toe je nek uitsteken en iets nieuws proberen" gingen Pim en Hans Radder in april 1991 in zee met de Holland Good Water Company B.V. Dit bedrijf was in augustus 1990 opgericht door drs. J.W. ('Koos') Hanenberg, één van de drijvende krachten achter de uiterst succesvolle Rotterdamse discotheek de Danssalon. Hanenberg was een goede bekende van Hans Radder en deed al sinds zijn studietijd, toen hij in Rotterdam-Zuid muziek/theatercafé Het Berenei had opgericht, zaken met Radder Horecare. Het idee achter de Holland Good Water Company was om aan bedrijven en kantoren koelapparaten voor gebotteld water te gaan verkopen of verhuren. In de Verenigde Staten waren dergelijke 'bottled water coolers' al tientallen jaren een vertrouwd verschijnsel op de werk- en kantoorvloer, waar ze dikwijls naast de koffie-automaat stonden opgesteld. Deze waterkoelers waren voorzien van hervulbare kunststof tankjes met een inhoud van circa twintig liter. Vanzelfsprekend konden de tankjes alleen betrokken worden van het bedrijf waarvan de waterkoeler was gekocht of gehuurd. In sommige streken in de Verenigde Staten waren zelfs al bij particulieren waterkoelers in bruikleen geplaatst. Speciale bezorgdiensten kwamen op gezette tijden langs om lege tankjes op te halen en te vervangen door volle. Hanenberg was niet de eerste Nederlander die het marktpotentieel van de waterkoeler onderkende. Vanaf 1987 pionierden reeds enkele bedrijfjes met de verkoop en verhuur van waterkoelers. Ook zij richtten zich voornamelijk op bedrijven en kantoren. Hanenberg had echter een 'unique selling point'. Waar concurrenten als Aqua-System (Den Haag), Sunroc (Rotterdam) en Eauvital (Diemen) hun tankjes vulden met gewoon leidingwater, dat door middel van de omgekeerde osmosetechniek was ontdaan van onaangename geurtjes en smaakjes, was Hanenberg van plan zijn tankjes te vullen met Nederlands bronwater van uitzonderlijke kwaliteit. Hiertoe had Hanenberg contact aangeknoopt met de biologisch-dynamische voedingsmiddelenproducent Gaiapolis B.V. (Lelystad). Onder de naam Oerwater produceerde Gaiapolis al vanaf 1989 bronwater in glazen literflessen en kunststof jerrycans van vijf liter. Deze producten werden exclusief gedistribueerd door de groothandel in macro-biotische producten Akwarius B.V. (Almere). Voor het bottelen van Oerwater in tankjes had Hanenberg bij Gaiapolis een speciale afvulinstallatie laten installeren. Het Oerwater was afkomstig uit een bron in Zeewolde die oorspronkelijk door de landbouwers J. Douma en H. Hoving was geslagen teneinde hun akkers te kunnen besproeien. Het bronwater werd vanaf 125 meter diepte opgepompt uit een omvangrijke, zoetwatervoerende laag van grof zand, gelegen onder een diep glaciaal bekken dat was ontstaan tijdens de laatste ijstijd. Vandaar de merknaam Oerwater.<sup>92</sup>

Door tal van problemen kwam de Holland Good Water Company slechts moeizaam uit de startblokken. Zo had Hanenberg voor de verkoop en distributie van de tankjes een nogal vrijblijvende overeenkomst gesloten met de VIP Verkooporganisatie, waarbij per 1 januari 1991 17 drankengroothandels waren aangesloten, waaronder - nog steeds - Radder. Lang niet alle VIP-leden liepen echter warm voor het waterkoelerproject. De meesten namen een afwachtende houding aan. Voorts bestond er nogal wat onduidelijkheid over de vergunning tot onttrekking van grondwater waarmee de bron in Zeewolde werd geëxploiteerd. Nagegaan moest worden of deze vergunning wel waterdicht was, opdat de bron niet plotseling door de provincie Flevoland zou worden gesloten. Inzake het gebruik van de merknaam Oerwater dienden afspraken met Akwarius te worden gemaakt. Groot oponthoud werd voorts veroorzaakt doordat bottelaar Gaiapolis in 1991 in financiële moeilijkheden raakte en werd overgenomen door een ander bedrijf, Bionova Nederland B.V. In april 1991 besloten Pim en Hans Radder, na bestudering van Hanenbergs oorspronkelijke ondernemingsplan en gesprekken met diverse betrokkenen, hun schouders onder het project te zetten. Omdat zij zo'n 900 bedrijfskantines en kantoren als afnemers hadden, meenden de gebroeders Radder wezenlijk te kunnen bijdragen aan het welslagen van de Holland Good Water Company. In februari 1992 waren de meeste hobbels gladgestreken en werden de afspraken tussen alle betrokken partijen (bronexploitanten Douma en Hoving, bottelaar Bionova, Akwarius en Holland Good Water Company) vastgelegd in een overeenkomst.<sup>93</sup> In maart 1992 begon Bionova in Lelystad met het afvullen van de kunststof tankjes van 22.7 liter.<sup>94</sup> De transparante tankjes waren voorzien van een etiket met de merknaam Glaciaal Oerwater (geregistreerd ten name van de Holland Good Water Company<sup>95</sup>) en werden vervoerd naar het centrale magazijn van de VIP Verkooporganisatie in Tiel. Ook de waterkoelers, die werden geproduceerd door een koeltechnisch bedrijf in Heerde, werden naar dit centrale magazijn gestuurd. Er waren twee verschillende waterkoelers leverbaar: één waarmee uitsluitend gekoeld Glaciaal Oerwater kon worden getapt en één met een tappunt voor koud en warm Glaciaal Oerwater. Zo'n bekertje warm water kon worden gebruikt om thee of soep van te maken.

De Holland Good Water Company bleef echter door een zeldzame hoeveelheid pech achtervolgd worden. Bepaald hardnekkig waren de problemen met algengroei, die optraden wanneer de tankjes te lang aan licht werden blootgesteld. Herhaaldelijk werd bij Bionova aangedrongen op strengere kwaliteitscontroles. Desalniettemin bleven tankjes opduiken waarin groene wieren en algen zweefden. Voor de geitenwollensokken-consument, die Bionova gewend was te bedienen, mochten die paar algen een waarmerk van natuurlijkheid zijn, voor de klanten van de Holland Good Water Company waren ze een regelrechte gruwel. Een andere onvoorziene omstandigheid was dat de VIP Verkooporganisatie medio 1992 uiteenviel en per 1 januari 1993 werd opgeheven. De meeste VIP-leden, waaronder ook Radder, traden daarop toe tot de BÉGÉDÉ (Bond van Groothandelaren in Dranken). Tot overmaat van ramp kwam de Holland Good Water Company in december 1992 negatief in het nieuws, toen een lid van gedeputeerde staten van Flevoland de handel in Oerwater puur bedrog noemde: het provinciale waterleidingbedrijf zou haar water uit dezelfde ondergrondse laag oppompen als Douma en Hoving. Voor dit leidingwater hoefden de inwoners van Flevoland slechts één gulden per 1.000 liter te betalen, terwijl de consumentenprijs van Oerwater het duizendvoudige was, namelijk één gulden per liter. Daarbij veronderstelde de gedeputeerde (overigens onterecht) dat er sprake was van illegale grondwateronttrekking door Douma en Hoving.<sup>96</sup> Vanzelfsprekend deed ook deze berichtgeving de Holland Good Water Company geen goed. Nogal wat bedrijven die een waterkoeler op proef hadden, deelden na afloop mee dat ze er toch maar van af zagen.<sup>97</sup> Zodoende werd de doelstelling om vóór eind 1992 minstens 500 operationele waterkoelers te hebben uit staan bij lange niet gehaald. Per ultimo 1992 waren ongeveer 250 waterkoelers verkocht, verhuurd of in bruikleen uitgezet. Het

leeuwendeel daarvan stond bij klanten van Radder terwijl zo'n 75 waterkoelers via de Amsterdamse Waterwinkel hun weg naar bedrijven en kantoren hadden gevonden.<sup>98</sup>

In 1993 namen de zaken bepaald geen keer ten goede. VIP en BéGéDé-leden die belangstelling hadden getoond voor een dealership, bleken op een enkele uitzondering na niet bereid tot voorfinanciering van de waterkoelers. Daarmee lag het dealernetwerk feitelijk op zijn gat want de Holland Good Water Company kon onmogelijk zelf alle bestelde waterkoelers financieren. Funest was echter bovenal dat de problemen met algengroei bleven aanhouden. Hierdoor verloor niet alleen de Amsterdamse Waterwinkel haar vertrouwen in de kwaliteit van het Glaciaal Oerwater (dat zij eerder nog publiekelijk had geprezen als *"het beste Nederlandse mineraalwater"*<sup>99</sup>) maar besloot ook een uiterst belangrijke klant als Texaco Nederland een proef met waterkoelers op benzinstations te beëindigen. Naar aanleiding hiervan verbrak de Holland Good Water Company per 1 juli 1993 de relatie met bottelaar Bionova.<sup>100</sup> In allerijl moest de Holland Good Water Company op zoek naar een nieuwe water- en zo mogelijk tevens kapitaalleverancier. Gesprekken met Hero en Gulpener liepen op niets uit zodat de Holland Good Water Company nog maar één optie restte: aankloppen bij een concurrent. In het najaar van 1993 werden voor een bedrag van f 65.000 alle activiteiten overgedragen aan Aqua-System B.V. (Den Haag). Twee jaar later hief de Holland Good Water Company B.V. zichzelf op. Het eigen vermogen van f 300.000 was door geleden aanloopverliezen nagenoeg verdampt. Pim en Hans Radder, die elk f 33.000 in de Holland Good Water Company hadden gestoken, zagen daar elk slechts f 2.632,67 van terug.<sup>101</sup> Hans Radder: *"Dat verlies moet je niet dramatiseren. Dat is leergeld. Wat de Holland Good Water Company ons heeft geleerd is dat we moeten oppassen voor complexe projecten waar teveel partijen bij zijn betrokken. Onze 'core business' is bezorgen en daar hebben we onze handen meer dan vol aan. En wat die waterkoelers betreft: ik zie daar nog steeds veel potentie in. We hadden ons in 1993 ook voorgoed van alle waterkoelers kunnen afkeren. In plaats daarvan is Radder Horecare een samenwerking met Aqua-System aangegaan."*<sup>102</sup> *Het is alleen wel een zaak van lange adem. De Nederlandse koffiecultuur doorbreek je niet zomaar door een waterkoeler naast een koffie-automaat te plaatsen. Maar met weldoordachte promotie en aantrekkelijke vormgeving kun je de acceptatie van waterdrinken-op-het-werk wel degelijk beïnvloeden."*

### **Slijterij/wijnhandel Radder**

Zoals beloofd komen we nu toe aan de geschiedenis van de slijterij annex wijnhandel, die op 1 mei 1971 werd geopend in de Pupillenstraat. Vermeld is reeds dat Hans Radder in 1965 het slijtersvakdiploma had behaald. Aanvankelijk werd de slijterij/wijnhandel beschouwd als een verlengstuk van de groothandel en was zij alleen geopend op zaterdag, als de deuren van de groothandel gesloten waren. De redenering van de familie Radder was: we zitten hier in de Pupillenstraat met een vrij compleet drankenpakket, laten we maar eens kijken of het lonend is om op zaterdag rechtstreeks aan de consument te verkopen. En lonend was het want binnen het jaar volgde reeds een openstelling op vrijdag. In de loop van 1973 opende de slijterij/wijnhandel ook op andere doordeweekse dagen (behalve op woensdagmiddag) haar deuren. In 1973 werd ook Arie Radders jongste zoon Jacobus ('Jaap') officieel opgenomen in de zaak. Net als zijn oudere broers Pim en Hans had hij echter reeds van jongsaf aan meegeholpen. Op aandrang van zijn vader haalde Jaap (geboren in 1954) na de lagere detailhandelschool en één jaar middelbare detailhandelschool eveneens het slijtersvakdiploma (1977). Logischerwijze werd Jaap daarna de drijvende kracht achter de slijterij. Daarbij werd hij terzijde gestaan door zijn schoonzussen Mar en Ria, die beiden in 1975 het slijtersvakdiploma hadden behaald.



Een groot deel van het assortiment werd betrokken via de coöperatieve inkoopvereniging Delcave. Daarnaast werden contacten aangeknoopt met tal van Nederlandse wijnimporteurs. De consumptie van wijn vertoonde begin jaren zeventig een spectaculaire groei (van 5,2 liter per hoofd van de bevolking in 1970 tot 10,3 liter in 1975) waarvoor door deskundigen tal van verklaringen zijn aangevoerd. Zo zou, dankzij het losbarstende massatoerisme naar Zuid-Europa, plotseling een brede laag van de bevolking in aanraking zijn gekomen met wijn. Reële welvaartstijging maakte het verder mogelijk dat steeds meer mensen regelmatig wijn in huis haalden. De nieuwe wijnverbruikers bleken aanvankelijk vooral gecharmeerd van Portugese en Franse roséwijnen, Spaanse sherry en Duitse parelwijn (zoals Keller-Geister). Tegelijkertijd raakten zoete versneden wijnen uit Spanje en Griekenland (verkocht onder de namen Malaga en Samos) alsmede binnenlandse vruchtenwijnen langzaam maar zeker uit de gratie. Na verloop van tijd ontdekten de nieuwe wijnverbruikers dat er meer onder de zon was dan rosé, sherry en parelwijn en werd het aanschafpatroon van de Nederlandse consument minder voorspelbaar.<sup>103</sup> Het wijnassortiment van Radder weerspiegelde in grote lijnen deze ontwikkeling.

Aanvankelijk was er, zowel in de breedte als in de diepte, sprake van een niet al te overdadig assortiment. Inclusief port, sherry en vermout werden in 1975 slechts zo'n 100 verschillende soorten wijn verkocht. Daaronder bevonden zich slechts een beperkt aantal grote wijnen en die waren hoofdzakelijk afkomstig uit Frankrijk (Bordeaux, Bourgogne en Champagne). Spaanse, Portugese en Italiaanse wijnen waren in Radders wijnassortiment nagenoeg afwezig, terwijl wijnen uit Midden en Oost-Europa geheel ontbraken. Wijnlanden als Australië, Zuid-Afrika en de Verenigde Staten moesten nog worden ontdekt. Consumenten die weleens wat anders wilden dan rosé, sherry en parelwijn grepen in eerste instantie naar goedkope Franse en Duitse slobberwijnjes van drie à vier gulden per fles. Ook in sociëteiten en zalencentra werden hoofdzakelijk goedkope wijnen geschonken. Met de introductie van een drietal huiswijnen (een rode Côtes du Roussillon, een halfzoete witte Bordeaux en een droge witte Bordeaux) onder het label *Domaine de la Maison* speelde Radder hier begin jaren zeventig op in.<sup>104</sup> Naarmate de Nederlandse wijnconsument minder voorspelbaar werd in zijn voorkeuren en aanschafpatroon, trad er een verbreding en een verdieping op in Radders wijnassortiment, waarbij vooral Mar Radder en Jaap Radder hun opgedane wijnkennis volledig te gelde konden maken. Zo kon Mar Radder - die in 1984 het diploma vinoloog van de Wijnacademie (Maarn) had behaald - zich volop uitleven in haar specialiteit dessertwijnen waardoor onder andere Sauternes en Barsac (zoete witte wijnen uit de streek rond Bordeaux), diverse Banyuls (een versterkte rode wijn uit het uiterste puntje van Zuid-Frankrijk) en een hele reeks Muscats (versterkte witte wijnen uit de Languedoc-Roussillon) in Radders prijscourant verschenen. Nog exclusiever in ditzelfde deelassortiment waren de Hongaarse Tokaji Aszús en de Portugese Setúbals terwijl verder een uitgelezen collectie Vintage Ports werd opgebouwd. Mousserende wijnen waren een liefhebberij van Jaap Radder en ook hij breidde dit deelassortiment zowel in de breedte als in de diepte uit. Zo werden van de gerenommeerde Champagnes van Dom Pérignon en Moët et Chandon ook enkele kostbare 'millésimes' in het assortiment opgenomen. Dit zijn Champagnes die alleen in uitzonderlijk goede oogstjaren worden vervaardigd, te herkennen aan een jaartal op het etiket, ten teken dat de inhoud geen 'cuvée' is van verschillende oogstjaren zoals bij Champagnes gebruikelijk. Even goed werden daarnaast ook uiterst betaalbare Champagnes van minder bekende huizen in het assortiment opgenomen. En voor wie op zoek was naar een goede mousserende wijn voor minder dan twee tientjes werden onder andere Spaanse Cava, Duitse Sekt, Italiaanse Asti Spumante en - verrassend - Russische imitatiechampagne ('Sovietskoje Champagnskoje') in huis gehaald. In het algemeen kan worden gesteld dat in de winkel steeds meer schapruimte werd gereser-

veerd voor Spaanse, Portugese en Italiaanse wijnen en dat in de loop van de jaren tachtig ook Californische, Chileense, Argentijnse, Zuid-Afrikaanse, Australische en Bulgaarse wijnen hun intrede deden. Al deze ontwikkelingen leidden ertoe dat in de prijscourant van 1992 meer dan 530 soorten wijn werden opgesomd. Inmiddels is dat aantal opgelopen tot meer dan 600! Hiervan kunnen ruim 250 soorten gerekend worden tot de "*beter betaalbare wijnen*" in de prijsklasse tot f 10.<sup>105</sup>

Vanzelfsprekend werd ervoor gekozen de wijnen te bewaren onder ideale omstandigheden, dat wil zeggen in een koele kelderruimte onder de winkel in de Pupillenstraat. Nadat de groothandel in 1979 verhuisde naar Schiedam, kwam aan de Pupillenstraat ook ondergronds veel extra ruimte vrij voor de opslag van wijn. Langzaam maar zeker transformeerde de kelderruimte in een ware schatkamer. Hoewel de buurt waarin de slijterij/wijnhandel was gevestigd snel verpauperde en veel vaste klanten naar elders verhuisden, bleven de echte wijnliefhebbers gelukkig regelmatig terugkomen. Ook zakelijke klanten, die hun relaties wilden verwennen met bijzondere wijnen, bleven Radder door de jaren heen opmerkelijk trouw. Daarbij verwierf de slijterij/wijnhandel in bepaalde zakelijke kringen zelfs een wijkoverstijgende reputatie, getuige het grote aantal advocaten, deurwaarders, notarissen en doctoren (met name van het Academisch Ziekenhuis Rotterdam) dat gerekend wordt tot de vaste cliëntèle. Met het oog op deze en andere trouwe afnemers trad slijterij/wijnhandel Radder in april 1990 toe tot De Nederlandsche Wijnkring. De Nederlandsche Wijnkring is een samenwerkingsverband van een groep vrije slijters/wijnhandelaren<sup>106</sup> en wijnimporteur Verbunt. De deelnemende slijters/wijnhandelaren (momenteel zo'n honderd) maken gezamenlijk promotie voor enkele zorgvuldig geselecteerde wijnen uit het ruime Verbunt-assortiment. Met enkele collega-slijters heeft Jaap Radder zitting in de commissie die deze wijnen selecteert. Bij de selectie is sprake van tweerichtingsverkeer: zowel de wijnkopers van Verbunt als de slijters/wijnhandelaren dragen suggesties aan. De slijters/wijnhandelaren die zitting hebben in de commissie attenderen Verbunt ook op eventuele leemten in het assortiment. Voor alle geselecteerde wijnen geldt dat ze een uitzonderlijk goede prijs-kwaliteit-verhouding bezitten. In een nieuwsbrief wordt de keus voor deze wijnen in bloemrijke bewoordingen toegelicht en worden klanten uitgenodigd deze wijnen zelf te komen proeven. Deze proeverijen vinden bij Radder meestal plaats op zaterdagen. Bij afname van twaalf of meer flessen gelden speciale kortingen.<sup>107</sup>

Van aanvang af werden in de wijnhandel/slijterij ook gedistilleerde dranken, bieren en alcoholvrije dranken verkocht. Rond 1980, ruim vóór de massale consumentenbelangstelling voor buitenlandse speciaalbieren losbarstte, verkocht Jaap Radder reeds 24 verschillende soorten bier op fles. Toen deze trend medio jaren tachtig doorzette, bouwde Jaap Radder het assortiment speciaalbieren fanatiek uit met als gevolg dat rond 1990 meer dan 250 soorten bier op fles werden verkocht.<sup>108</sup> De laatste jaren is op dit terrein wat gas teruggenomen, of zoals Mar Radder het uitdrukt: "*We realiseerden ons dat we onmogelijk voor de volle breedte konden gaan. Het aanbod werd elk jaar groter en op een gegeven moment ga je je dan afvragen wat de toegevoegde waarde is van weer een nieuw speciaal- of seizoenbier.*" Anno 1997 worden in de slijterij/wijnhandel nog altijd 63 soorten Nederlands bier en 117 soorten buitenlands bier op fles verkocht. Omdat sommige bieren leverbaar zijn in meer dan één formaat fles en/of tevens leverbaar zijn in blik, komt het aantal smaak/verpakkingscombinaties waaruit de consument kan kiezen uit op 217!<sup>109</sup> Voor een groot aantal speciaalbieren verkoopt Radder ook de bijbehorende bokaalglazen, fluitjes, bollekes en voetglazen in dozen van zes of twaalf stuks. Ook op het gebied van gedistilleerd heeft Radder gaandeweg een assortiment opgebouwd waar de gemiddelde Nederlandse slijterij slechts van kan dromen. Vanzelfsprekend worden alle grote merken cognac, whisky, wodka, rum, gin en jenever ge-

voerd. Maar wat sommige soorten gedistilleerd betreft pakt Radder wel erg breed uit. Zo heeft de klant de keus uit maar liefst 69 Schotse whisky's (waarvan 47 soorten malt), 11 Ierse whisky's en 12 Amerikaanse whisky's terwijl voor de aardigheid ook nog 3 Japanse whisky's (zogenaamde suntori's) in huis zijn gehaald.<sup>110</sup> Wie hier niet slaagt, doet dat waarschijnlijk vanwege het overweldigende aanbod. Vermeldenswaard zijn voorts de ruime sortering vruchtendistillaten (eau-de-vie de fruits) en de kosmopolitische collectie likeuren.

Op 27 april 1983 werden ter gelegenheid van het 85-jarig bestaan van het familiebedrijf een jonge jenever, een vieux en een kruidenbitter onder het private label 'Delfshavensche' geïntroduceerd. De flessen Delfshavensche Jonge, Delfshavensche Vieux en Delfshavensche Kruidenbitter (in stenen kruiken van 35 en 70 cl) waren voorzien van een etiket met een afbeelding van de pittoreske Aelbrechtskolk naar een pentekening uit 1954 van vader Arie Radder. Ten tijde van de introductie voerde Henkes Verenigde Distilleerderijen B.V. (Hendrik Ido Ambacht) juist een reclamecampagne waarin haar Delfshavense afkomst centraal stond en waarbij in advertenties foto's van de Aelbrechtskolk verschenen onder de tekst "*het gezicht van Henkes*". Aangezien niet viel uit te sluiten dat het gezicht van Henkes en Delfshaven (de Aelbrechtskolk) vroeg of laat ook op de etiketten van Henkes zou verschijnen, namen de gebroeders Radder het zekere voor het onzekere en lieten zij een gerechtsdeurwaarder ambtshalve het handelsgebruik van hun etiketten registreren.<sup>111</sup> Tot een merkenrechtelijk conflict met Henkes is het overigens gelukkig nooit gekomen. De reeks gedistilleerde dranken onder het huismerk 'Delfshavensche' werd in 1993 uitgebreid met Delfshavensche Korenwijn (in stenen kruiken van 1 en 2 liter), Graanjenever en Bessenjenever. Voorts werden onder de naam Radder twee oer-Hollandse specialiteiten geïntroduceerd, te weten Scharrelei-advocaat en Boerenjongens (rozijnen op brandewijn). Op de etiketten van alle soorten 'Delfshavensch' gedistilleerd prijkt behalve de pentekening van Arie Radder (1914-1984) ook de handtekening van oprichter Arie Cornelis Radder (1879-1928). Of meer correct: de handtekening van oprichter Arie Cornelis Radder zoals nagebootst door zijn kleinzoon Pim. Op de keper beschouwd is dat natuurlijk geschiedvervalsing. Daarbij komt nog dat Arie Cornelis Radder geheelonthouder was en zich dus waarschijnlijk in zijn graf zou omdraaien als hij wist op welke producten zijn handtekening prijkte.<sup>112</sup> Jaap Radder benadert de zaak liever van een geheel andere kant. In plaats van geschiedvervalsing spreekt hij van "*gezond bedrijfschauvinisme*" en "*gevoel voor wat de klant wil*": "*Veel klanten zoeken iets speciaals om cadeau te doen aan vrienden of zakenrelaties. Die willen niet met een gewone fles vieux of kruidenbitter komen aanzetten. Die zoeken iets bijzonders, iets dat elders niet te koop is, dus waarom niet iets typisch Rotterdams?*"

Op zaterdag fungeert de wijnhandel/slijterij tevens als afhaalcentrum voor klanten van de groothandel. Horeca-ondernemers, verenigingen en instellingen die op het laatste moment ontdekken dat hun drankvoorraad onvoldoende is om het weekeinde door te komen, kunnen in de Pupillenstraat terecht. Zij moeten die drank dan wel zelf komen afhalen want in principe wordt op zaterdag niet bezorgd.<sup>113</sup> Overigens is de wijnhandel/slijterij niet alleen als afhaalcentrum nauw bij de groothandel betrokken. Jaap Radder verzorgt voor de groothandel ook de algemene inkoop van wijnen, gedistilleerd en speciaalbieren. Feitelijk wordt alles op drankgebied waarvan minder dan één pallet is ingekocht, opgeslagen in de kelders van de wijnhandel/slijterij. Minstens eenmaal per dag komt een wagen van de groothandel langs om door klanten bestelde specialiteiten op te halen en over te brengen naar het verdeelcentrum.<sup>114</sup> Op 31 december 1991 werd de wijnhandel/slijterij aan de Pupillenstraat gesloten voor een ingrijpende verbouwing en renovatie. Achter de wijnhandel/slijterij, op het kaalgeslagen binnenterrein tussen de Pupillen- en de Aelbrechtstraat, verrees bovendien een geheel nieuw afhaalcentrum. Het antieke transportbandje, waarmee de kratten bier en fris vanuit de kelders

omhoog werden gebracht, werd daarmee overbodig. Het afhaalcentrum achter de wijnhandel/slijterij betekende bovendien minder parkeeroverlast voor omwonenden in de Pupillenstraat. Tijdens de verbouwing week de wijnhandel/slijterij uit naar het vertrouwde pand Nieuwe Binnenweg 425 b, dat sinds mei 1977 voor van alles en nog wat behalve als winkel was gebruikt. Ruim een jaar lang, van januari 1992 tot februari 1993, deed het pand nogmaals dienst als winkel. Op 21 april 1993 werd de nieuwe wijnhandel/slijterij aan de Pupillenstraat officieel geopend en vierden de Radders en passant het 95-jarig bedrijfsjubileum. Sindsdien is er weinig veranderd in de wijnhandel/slijterij. Er wordt nog dagelijks geschaafd aan het assortiment en gewerkt aan de presentatie. Minstens zo belangrijk is dat Jaap Radder en zijn vrouw Wilma (die eveneens met grote regelmaat achter de toonbank staat) voortdurend voeling proberen te houden met de cliëntèle. Dat is niet altijd even gemakkelijk. Jaap Radder: *"Soms blijf je jaren met een paar bijzondere flessen cognac of whisky of met een mooie partij wijn zitten. En als dan eindelijk iemand die partij heeft opgemerkt en na drie weken terugkomt en vraagt of we nog meer hebben, dan moeten we helaas nee verkopen. Maar dan heeft die klant al lang door dat hij in onze winkel nog wel iets anders van zijn gading kan vinden."* Met veel belangstelling volgen Jaap en Wilma de inspanningen en pogingen van gemeentewege om het Nieuwe Westen te redden van de verpaupering en verkrotting. Veel zijstraten van de Nieuwe Binnenweg zijn de afgelopen tien jaar al gerenoveerd. Andere zijstraten volgen hopelijk op niet al te lange termijn. Het winkelaanbod op de Nieuwe Binnenweg is de afgelopen twintig jaar drastisch gewijzigd. Jaap Radder is ervan overtuigd dat er temidden van de allochtone bakkers, slaggers, kruideniers en videotheken plaats blijft voor een 'gewone' Hollandse slijter. *"En ach ja, we zitten hier op een steenworp afstand van waar het indertijd allemaal is begonnen. Ik voel me enorm verbonden met deze wijk. Dat geef je niet zo maar op."*

### **Van Schiedam naar Capelle aan den IJssel en verder**

Begin jaren negentig werden Pim en Hans Radder in de groothandel wederom geconfronteerd met een bekend probleem: ruimtegebrek. Door nieuwe logistieke inzichten en een toenomen 'awareness' op het gebied van efficiency, was inmiddels de gedachte gerijpt dat concentratie van alle activiteiten onder één dak (uitgezonderd de slijterij) veruit te prefereren was boven een situatie waarin sprake was van meerdere loodsen, magazijnen en kantoorpanden. Een ander gekoesterd ideaal was dat het laden en lossen niet langer in de buitenlucht maar overdekt zou plaatsvinden, zodat werknemers niet langer door weersinvloeden werden gehinderd en artikelen gaaf en droog bleven. Pim en Hans Radder gingen op zoek naar een bedrijfspand dat aan deze voorwaarden voldeed. Op een bedrijventerrein in Capelle aan den IJssel, om precies te zijn aan de Admiraal Helfrichweg 4 in de wijk Capelle-West, werd in mei 1993 een geschikt pand gevonden. Op 15 oktober vond de verhuizing van Schiedam naar Capelle plaats. Na de nodige verbouwingen werd het nieuwe pand op 18 en 19 maart 1994 officieel in gebruik genomen met een beurs voor leveranciers en afnemers. De opening werd verricht door burgemeester J. Verbree van Capelle aan den IJssel. Met de verhuizing nam het beschikbare vloeroppervlak toe van 4.000 tot 9.000 m<sup>2</sup>. De overvloed aan ruimte in de nieuwe behuizing leidde niet tot een opvallende verbreding of verdieping van het bestaande assortiment. Er werd slechts hier en daar wat aan productgroepen geschaafd en gesleuteld. De enige productgroep die bij de verhuizing kwam te sneuvelen was de productgroep fijne vleeswaren en kaas. Daarmee werd één van de laatste zichtbare banden met het winkelverleden doorgesneden.<sup>115</sup>

Hoe zal het Radder Horecare vergaan in de tweede eeuw van haar bestaan? Daar valt weinig zinnigs over te zeggen. De branche waarin Radder Horecare opereert wordt al decennia lang

gekenmerkt door schaalvergroting en concentratie. Vooral brouwerijen spelen hierbij een belangrijke rol. Brouwerijen proberen door overname van drankengroothandels meer greep te krijgen op de distributie van hun fustbier en overige produkten. Overgenomen drankengroothandels worden vervolgens samengevoegd tot grotere efficiënte eenheden. Vanaf 1989 valt in dit proces een stroomversnelling te constateren, die niet los kan worden gezien van het feit dat de bierconsumptie in Nederland stagneert. De Nederlandse biermarkt is een typische verdringingsmarkt geworden en brouwerijen hebben hierop gereageerd door drankengroothandels steviger aan zich te binden. Sinds Radder in 1970 in de fustbierhandel stapte heeft het bedrijf nimmer enige concessie aan brouwerijen gedaan wat betreft haar zelfstandigheid. Dat veel andere drankengroothandels hier wel toe bereid waren hing ongetwijfeld samen met het feit dat hun omzet voor meer dan 50% bestond uit bier. Een eventueel verlies van het bieragentschap hadden deze drankengroothandels waarschijnlijk niet overleefd.<sup>116</sup> Radder is echter geen typische drankengroothandel, in die zin dat zij een veel breder assortiment voert dan de gemiddelde drankengroothandel en wel in het bijzonder op het gebied van food en non-food. Ook het klantenbestand van Radder is heel wat gevarieerder dan dat van de gemiddelde drankengroothandel. Het zijn deze twee factoren die maken dat bier 'slechts' ongeveer 25% uitmaakt van Radders groothandelsomzet, hetgeen het bedrijf in staat stelt ten opzichte van brouwerijen een redelijk onafhankelijke koers te varen.<sup>117</sup> De geschiedenis van het bedrijf overziend, kunnen we trouwens constateren dat onafhankelijkheid altijd hoog in het vaandel geschreven heeft gestaan. Door een uitgekende strategische positionering moet Radder zeker in staat worden geacht ook de eerstkomende jaren op eigen kracht voort te gaan op de ingeslagen weg.

Eenzijds hanteert Radder een strategie die te omschrijven valt als 'full service drankenspecialist'. Dat wil zeggen dat Radder streeft naar een zo compleet mogelijk assortiment dranken en een zo volledig mogelijke service dienaangaand. Hoewel Radder daarnaast een groot aantal food- en non-foodartikelen verkoopt, is het bedrijf zich wat deze productgroepen betreft bewust van haar beperkingen. Met ware 'totaalleveranciers' als Grootverbruik Ahold B.V. (GVA), Sligro B.V. en VEN Groothandelscentrum B.V., die meer dan tienduizend food- en non-foodartikelen op voorraad hebben, kan en wil Radder zich niet meten. Dergelijke groothandels vallen alleen op het gebied van specifieke warenkennis en service te verslaan.<sup>118</sup> Vandaar dat Radder zich de laatste jaren steeds meer is gaan profileren op juist deze terreinen. Zo bemoeit Radder zich actief met productpresentatie en verkoopondersteuning. Het pand aan de Admiraal Helfrichweg 4 beschikt over een eigen proeflokaal waar regelmatig bijeenkomsten worden georganiseerd. Op deze wijze worden specifieke producten onder de aandacht gebracht van specifieke afnemersgroepen, een vorm van kennisoverdracht die zowel van leveranciers- als afnemerszijde zeer wordt gewaardeerd. Verder worden eens in de zoveel tijd en in nauwe samenwerking met bepaalde leveranciers biertapcursussen en hygiëne cursussen voor barpersoneel georganiseerd. Gemiddeld eens in de vijf jaar wordt tenslotte in eigen bedrijf een beurs gehouden waarop leveranciers en afnemers van Radder elkaar kunnen ontmoeten. Het blijft echter niet alleen bij advies en voorlichting over producten. Ook op tal van andere terreinen is Radder bereid met haar klanten mee te denken. Pim Radder: *"We zijn in onze branche altijd een voorloper geweest op het gebied van automatisering. Daardoor beschikken wij nu over een uitstekend geautomatiseerd systeem waar ook onze klanten het nodige profijt van kunnen trekken. Het komt voor dat klanten nauwelijks zicht hebben op hun eigen omzetsnelheid en dat ze bij het bestellen van goederen maar een beetje op hun gevoel afgaan. Die klanten kunnen we beslist een eind op weg helpen. Verder bieden wij bijvoorbeeld de mogelijkheid van facturering op diskette. En als een klant via automatische incasso wil betalen, nemen wij de kosten daarvan voor onze rekening. Tenslotte stellen wij ons initiatiefrijk op als ons ter ore komt dat klanten iets te vieren hebben,*

zoals een personeelsfeest of bedrijfsjubileum, een lustrum, het behalen van een kampioenschap. Wij kunnen dan suggesties doen omtrent de locatie, de aankleding van het feest, het voedsel- en drankenpakket, noem maar op." Onder het kopje service valt vanzelfsprekend ook het handhaven van de snelle levertijd. De al jaren gehanteerde leus "Voor elf uur besteld, morgen bezorgd" moet voortdurend worden waargemaakt terwijl de medewerkers van Radder er eer in leggen waar mogelijk ook aan speciale wensen ("graag voor tien" of "liever rond een uur of vier") tegemoet te komen.<sup>119</sup> Hans Radder: "Wij zien leverbetrouwbaarheid als een kritische succesfactor. Wij kunnen het ons simpelweg niet permitteren daar nonchalant mee om te springen. Dan ondermijn je de relatie met je klanten. Met sommige klanten hebben we al langer dan 25 jaar een uitstekende relatie en dat willen we graag zo houden. Uit onderzoek is pas nog gebleken dat de gemiddelde relatieduur met onze klanten op meer dan 12 jaar ligt. Prachtig toch? Maar juist dan kan het fataal zijn om gemakzuchtig achterover te leunen in de overtuiging dat de relatie wel een stootje kan hebben."<sup>120</sup>

Anderzijds heeft Radder Horecare welbewust gekozen voor wat weleens denigrerend wordt omschreven als een 'splinterstrategie'. Die strategie komt erop neer dat Radder in afzetmarkten stapt waar andere drankengroothandels (met name drankengroothandels die eigendom zijn van een brouwerijconcern) vaak te gemakkelijk aan voorbij gaan: bedrijfskantines, schoolkantines, sportkantines, clubgebouwen van allerhande verenigingen en sociëteiten, buurthuizen, jongerencentra, ziekenhuizen, bejaardenzorginstellingen, daklozencentra.<sup>121</sup> Veel drankengroothandels menen dat deze verkooppunten niet interessant zijn maar bij Radder weten ze uit jarenlange ervaring dat dat reuze meevalt. In 1993 wist Radder in de genoemde afzetkanalen bijna 64% van haar groothandelsomzet (de omzet exclusief de slijterij) te realiseren!<sup>122</sup> Pim Radder: "Het enige wat feitelijk telt is een zekere minimum ordergrootte. Alles wat daar bovenuit komt is per definitie commercieel interessant. Die minimum ordergrootte valt trouwens op verschillende niveaus te beïnvloeden. Als je de overheadkosten streng in de gaten houdt en veel zorg besteedt aan zaken als routeplanning en logistiek, dan kun je jezelf enige speelruimte gunnen wat betreft minimum ordergrootte. Ook weer niet teveel natuurlijk. Je moet je ondergrens kennen. Verder bieden wij onze klanten desgewenst hulp en ondersteuning op het gebied van voorraadbeheer. Zoals gezegd is ons computerprogramma in staat te registreren welke omzetsnelheden een klant met bepaalde producten realiseert en op grond daarvan kunnen we redelijk nauwkeurig voorspellen wanneer wat moeten worden bijbesteld. Bij advisering omtrent bestellingen hanteren we vanzelfsprekend ordergroottes die zowel voor de klant - in verband met zijn beschikbare magazijnruimte en de houdbaarheid van het product - als voor ons interessant zijn."<sup>123</sup>

Voorlopig lijkt ook het karakter van familiebedrijf te zijn gewaarborgd. Pims zoon Arie (geboren in 1967) is sinds 1988 werkzaam in het bedrijf. Hij geeft thans leiding aan de verkoopafdeling binnen en stuurt de routeplanning aan. Als telg van de vierde generatie is Arie Radder voorbestemd om op niet al te lange termijn plaats te nemen op de bok.<sup>124</sup> Maar niets is heilig en niets is voor eeuwig, daar zijn de Radders nuchter genoeg voor. Vanwege het grote aantal bedrijfs-, school- en sportkantines onder haar afnemers zou Radder Horecare in de toekomst weleens kunnen zwichten voor een amoureuze affaire met een contract catering-bedrijf. Contract cateraars kijken in elk geval met een steeds begeriger oog naar bovengenoemde afzetmarkten sinds het gros van de bedrijven en instellingen met een echt personeelsrestaurant reeds aan cateringcontracten is gebonden. Maar ook een meer intensieve samenwerking met andere zelfstandige drankengrossiers valt niet uit sluiten, evenmin als samenwerking met andere gespecialiseerde grossiers in bijvoorbeeld zoetwaren of snacks en diepvrieswaren. Wat in elk geval voor de hand ligt is voortzetting van de beproefde samenwerking met Dommelsch, die inmiddels het 11e jaar is ingegaan. Op dit moment, bij het honderdjarig jubileum, ligt al het andere nog open en overheerst vreugde over wat tot nu toe is bereikt. En dat is niet gering want zonder noemenswaardige steun van banken of buitenstaanders groeide het bedrijf van een ambulante eierhandel uit tot een groothandel in dranken, voedingswaren en horecaproducten. Een mooi bedrijf, daar in Capelle. Aardige, nuchtere, recht-door-zee mensen, die Radders. Zo recht-door-zee (of recht-voor-zijn-raap) als geboren Rotterdammers maar kunnen zijn. Zo nuchter dat je je wel eens afvraagt of ze niet nog stiekem allemaal van de blauwe knoop zijn, zoals de grondlegger van het bedrijf. Tot je ze dan weer met veel kennis van zaken over bier of wijn hoort praten. Zoals ze trouwens ook in staat zijn om te praten over banketbakkerskoeken, ambachtelijke gehaktballen, professionele schoonmaakmiddelen, recyclebare disposables en tal van andere food- en non-foodartikelen die dagelijks in horecazaken, bedrijfskantines en instellingen worden verbruikt. In interviews getuigen de Radders consequent van hun liefde voor het vak (*"Wij houden van ons vak. Dat willen we ook uitstralen naar onze medewerkers en onze klanten"*) en ook dit jubileumboek moet daar in zekere zin van getuigen. Hans Radder: *"Als over honderd jaar iemand nog eens toevallig in dit boekje bladert, dan hoop ik niet dat die persoon het gevoel krijgt: Nou, nou, die Radders rommelden maar wat aan. Dat is namelijk niet zo. Wij denken na over dit vak en ik ben ervan overtuigd dat we daardoor de klanten krijgen die we verdienen."*

## Geraadpleegde personen

- \* Mevr. C. Radder-van der Spek, 11 en 13 augustus en 14 oktober 1997
- \* Dhr. J.M. Radder, 11 augustus en 16 oktober 1997
- \* Dhr. Jac. Radder en mevr. W.M. Radder-van den Berg, 10 september 1997
- \* Dhr. A.C. Radder en mevr. D.E.F. Radder-Bayens, 8 oktober 1997

## Geraadpleegde archieven

### \* *Algemeen Rijksarchief (ARA)*

- Klapper op de gedoopten van Bleiswijk 1642-1812, inv.nr. 59:I
- Klapper op de getrouwden te Bleiswijk 1619-1805, inv.nr. 59:II
- Klappers op de begravenen en overledenen van Bleiswijk 1717-1811, inv.nr. 59:III
- Klappers op de doopboeken van Delfland ten Oosten van Delft 1695-1812, district IX, serie K t/m P

- Tienjarige tafels burgerlijke stand Bleiswijk 1813-1902, inv.nrs. 31:1-4
- Tienjarige tafels burgerlijke stand Zevenhuizen 1811-1872, inv.nrs. 245:1-3
- Tienjarige tafels burgerlijke stand Zwijndrecht 1873-1912, inv.nrs. 254:8-12

### \* *Gemeentearchief Bleiswijk (GAB)*

- Rekeningen burgerlijk armbestuur 1831-1906, inv.nr. 39
- Gemeenteverslagen 1881-1900, inv.nr. 43
- Gemeenteverslagen 1901-1920, inv.nr. 44
- Gemeenterekeningen 1898-1899, inv.nr. 131
- Landbouwverslagen 1891-1902, inv.nrs. 138-139
- Kohieren van plaatselijke belastingen 1886-1923, inv.nr. 146

### \* *Gemeentearchief Rotterdam (GAR)*

- Gemeenteverslagen 1900-1920
- Collectie algemene adres-, handelsadres- en telefoonboeken
- Collectie reclamemateriaal ("collectie Stam")
  - Prijscouranten Radder, 1936-1937
  - Reclamefolders Radder, 1965-1973
  - Reclamedrukwerk Jamin, 1933-1935

- Rotterdamse jaarboekjes

### \* *Archief Radder (ongeïventariseerd)*

- Kasboek A. Radder 1933-1938
- Jaarrekeningen 1944/45-1948 door Bureau Middenstands Administratie N. Beelaar, Rotterdam
- Jaarrekeningen 1949-1970 door Accountantskantoor P. van Stelle, Rotterdam
- Jaarrekeningen 1971-1974 door Accountantskantoor A. Slob-P.L. Koopman, Rotterdam
- Jaarrekeningen 1975-1989 door Accountantskantoor Slob-Koopman-De Morée, Rotterdam
- Jaarrekeningen 1990-1996 door SKM Accountancy B.V., Rotterdam
- Afschriften van notariële akten 1913-1985
- Prijscouranten partyservice ("witte boekjes") eind jaren zestig, begin jaren zeventig
- Prijscouranten groothandel ("rode boekjes") 1975-1992
- Prijscouranten groothandel 1993-1997
- Reclamefolders (gestencild) medio jaren zestig en 1975-1976
- Reclamefolders (gefotokopieerd) 1980-1985 (vanaf medio 1984 uitgebracht onder de naam Radder Horeca-Revue)
- VIP/Radder Horeca Revue 1986-1992 (gedrukte maandelijks reclamefolder)
- BéGéDé Bulletin 1993-1994 (gedrukte maandelijks reclamefolder)



- Radder Horecarevu maart 1994 (eenmalige krant ter gelegenheid van de opening van het nieuwe bedrijfspand in Capelle aan den IJssel)
- De Nederlandsche Wijnkring 1990-1997 (gedrukte acht maal per jaar verschijnende reclamefolder)
- Stageverslagen 1992-1996
  - Adelinde Struijs, *Stageverslag*, Rotterdam, 1992
  - Robbert Heijm, *Marketingplan Radder Horeca*, Rijswijk, 1994
  - Natasja Kortman, *Stageverslag*, Rotterdam, 1994
  - P.A. van Buren, *Kosten-batenanalyse Radder Horecare*, Alphen aan den Rijn, 1995
  - Cees de Hon, *Stageverslag*, Rotterdam, 1996
- Correspondentie
- Fotoboeken
- \* *Archief Holland Good Water Company (ongeinventariseerd)*
- Jaarrekeningen 1990-1995 door Accountantsbureau Slob-Koopman-De Morée, Rotterdam
- Ondernemingsplan 1991
- Marketing/sales/businessplan 1992
- Correspondentie

### **Geraadpleegde kranten en tijdschriften**

- \* *Algemeen Dagblad* 12 december 1992
- \* *Bladwijzer ?* (1993) 12 (december)
- \* *Drankendetail* 15 (1992) 4 (april) en 17 (1994) 4 (april)
- \* *Drankenrevue/Het Slijtersvakblad* 31 (1983) 6 (juni)
- \* *Financieel & Administratief Management* 3 (1983) 14 (14 juli)
- \* *KvK-magazine* 4 (1997) 4 (april)
- \* *Misset's Horeca* 27 (1979) 40 (5 oktober) en 36 (1988) 35 (2 september)
- \* *Nederlandse Staatscourant* 28 juli 1971
- \* *Van Nelle Nieuws ?* (1985) 2 (extra grootverbruik editie)
- \* *Het Nieuwe Stadsblad* 28 september 1979
- \* *Rondje GDH : nieuwsbrief van de Nederlandse Groothandel in Dranken en Horecabenodigdheden* 1 (1997) 4 (september)
- \* *De Rotterdammer* 25 (1928) 7592 (7 maart)
- \* *Rotterdams Dagblad* 10 december 1992, 22 april 1993 en 19 maart 1994
- \* *Rotterdams Nieuwsblad* 8 en 15 september 1988
- \* *De Strop : onafhankelijk kritisch boulevardblad voor Rotterdam* 2 (1993) 1 (januari)
- \* *Tap en Schap : informatieblad van Heineken Nederland* 9 (1979) 6 (december)
- \* *De Telegraaf* 12 juni 1991 en 9 december 1992
- \* *De Volkskrant* 15 december 1992
- \* *Het Vrije Volk* 22 maart 1982 en 30 maart 1989

### **Geraadpleegde naslagwerken, monografieën en rapporten**

- \* Aa, A.J. van der, *Aardrijkskundig woordenboek der Nederlanden. Dl. 2*, Gorinchem : Noordduyn, 1840
- \* Alers, J., *Het vrijwillig filiaalbedrijf*, Amsterdam/Antwerpen : Wereldbibliotheek, 1953
- \* Boddaert, Joris, *Keuringsdienst van Waren Rotterdam 1893-1993*, Rotterdam : Boddaert, 1993
- \* Daalder, Remmelt, *Honderd jaar Rotterdam, de Rotterdammers en hun inkopen en uitgaven (Als de dag van gisteren ; afl. 13)*, Zwolle : Waanders, 1990

- \* Delhez, Marcel [red.], *Food trends distributie 1996/1997 : compleet en actueel handboek voor de food-marketeer*, Arnhem : Misset, 1996
- \* Heiden, Bas van der, *De paardetram van de RTM : de stoomtram Rotterdam-Schiedam (Rotterdamsche Tramweg-Maatschappij ; dl. 8)*, Klaaswaal : De Deboektant, 1992
- \* Ikon Beleidskonsulentten B.V., *Continuïteitsonderzoek groothandel in dranken*, Amsterdam : Ikon Beleidskonsulentten B.V., 1985
- \* Jaarsma, K., en A.J. van der Velden, *De slijtersbranche*, Den Haag : Hoofdbedrijfschap Detailhandel [HBD], 1992
- \* Jager, J.L. de, *Arm en rijk kunnen bij mij hun inkopen doen : de geschiedenis van Albert Heijn en Koninklijke Ahold*, Baarn : Tirion, 1995
- \* Jong, L. de, *Het Koninkrijk der Nederlanden in de Tweede Wereldoorlog*.  
*Dl. 5: maart '41 - juli '42*, 's-Gravenhage : Martinus Nijhoff, 1974  
*Dl. 7: mei '43 - juni '44*, 's-Gravenhage : Martinus Nijhoff, 1976  
*Dl. 9: Londen*, 's-Gravenhage : Martinus Nijhoff, 1979
- \* Langenberg-Van der Klauw, M.H., en J.C.G. Hensgens, *De concurrentiepositie van de drankengroothandel*, Zoetermeer : Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf [EIM], 1994
- \* Middag, N.F., *Het kruideniersvak in al zijn geledingen*, Doetinchem : Misset, [1949]
- \* Miellet, Roger, *Honderd jaar grootwinkelbedrijf in Nederland*, Zwolle : Catena, [1993]
- \* Okkema, J.C., *Delfshaven in oude ansichten*, Zaltbommel : Europese Bibliotheek, 1969
- \* Olde Monnikhof, M.W.M., *De groothandel in alcoholhoudende en alcoholvrije dranken : een verkenning van de structuur en ontwikkeling van de handel in dranken*, 's-Gravenhage : Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf [EIM], 1981
- \* Oranje, Willem van [pseud. van Willem Veldhoven], *Niks aan de hand, het wordt alleen maar erger*, Noordwijkerhout : Het Vrije Leven, 1992
- \* Oudenaarden, Jan, en Wim de Regt, *Rotterdam van dag tot dag 1940-1995. Afl. 7: 1954-1957*, Zwolle : Waanders, 1995
- \* Overzee, Ben, *Geo-hydrologisch onderzoek bron Gaiapolis*, Castricum : Overzee Georesearch B.V., 1989
- \* Ravesteyn, L.J.C.J. van, *Rotterdam in de negentiende eeuw : de ontwikkeling der stad*, Rotterdam : W. Zwagers, 1924
- \* Ravesteyn, L.J.C.J. van, *Rotterdam in de twintigste eeuw : de ontwikkeling van de stad vóór 1940*, Rotterdam : Ad. Donker, 1948
- \* Recla-Janssens Advertising N.V., *De distributie van levensmiddelen in Nederland*, Amsterdam, Recla-Janssens Advertising N.V., 1970
- \* Rees, Jan van, *De Nederlandse wijnmarkt en wijnhandel in de 20ste eeuw*, Venlo : Venlo Press, 1990
- \* Romer, Herman, *Rotterdam in de jaren tien, 1910-1920*, Zaltbommel : Europese Bibliotheek, 1985
- \* Romer, Herman, *Rotterdam in barbaarse jaren, 1940-1945. Dl. II*, Rotterdam : Ad. Donker, 1990
- \* Russ, P.H.F., R.S.R.J. Oost en J.L. Groen, *Informatietechnologie in de sector groothandel in dranken : quick survey*, Utrecht : Moret Ernst & Young, 1991
- \* Rutte, Gerard, en Josee Koning, *De supermarkt : 50 jaar geschiedenis*, Baarn : De Prom, 1998
- \* Scheepmaker, Nico, en Jan de Groen, *Vakmanschap is meesterschap*, Zwolle : Waanders, 1992
- \* Sijes, B.A., *De razzia van Rotterdam, 10-11 november 1944 (Monografieën Rijksinstituut voor Oorlogsdocumentatie ; nr. 4)*, 's-Gravenhage : Martinus Nijhoff, 1951
- \* Trienekens, G.M.T., *Tussen ons volk en de honger : de voedselvoorziening, 1940-1945*,

Utrecht : Matrijs, 1985

\* Trienekens, Gerard, *Voedsel en honger in oorlogstijd 1940-1945 : misleiding, mythe en werkelijkheid*, Utrecht : Kosmos-Z&K, 1995

\* Velden, A.J. van der, en A.G.A. de Groot, *Kaasspecialzaken met verschillende winkelformules*, Zoetermeer : Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf [EIM], 1991

\* Vereniging van de Nederlandse Groothandel in Dranken en Horecabenoedigheden [GDH], *Jaarboek Nederlandse groothandel in dranken en horecabenoedigheden*, Rotterdam : GDH, 1992-1997

\* Vereniging van de Nederlandse Groothandel in Dranken en Horecabenoedigheden [GDH], *Management handboek*, Rotterdam : GDH, 1995-1997

\* Voet, H.A., en A. Tak, *Groeten uit Rotterdam-West : Oude Westen, Middelland, Nieuwe Westen, Dijkzigt*, Capelle aan den IJssel : H.A. Voet / Alphen aan en Rijn : Repro-Holland, 1985

\* Zwaal, Peter, *Frisdranken in Nederland : een twintigste eeuwse produktgeschiedenis*, Rotterdam : Stichting BBM, 1993

\* Zwaal, Peter, *Hero Nederland in beeld : een bedrijfshistorisch profiel, 1914-1994* [ongepubliceerd manuscript], Rotterdam, 1994

## Noten

---

- 1) ARA, Klappers op de doopboeken Delfland ten Oosten van Delft 1695-1812 (district IX, serie K t/m P)
- 2) In de periode 1904 t/m 1909 was dat / 34 per jaar en in de periode 1910 t/m 1913 / 100 per jaar. Vóór 1904 en na 1913 komen we de naam Radder niet tegen in genoemde kohieren. GAB, Kohieren van plaatselijke belastingen 1886-1923
- 3) GAB, Verslag over den landbouw in 1898, p.63
- 4) A.J. van der Aa, *Aardrijkskundig woordenboek der Nederlanden*, dl. 2, p.471-473
- 5) GAR, *Algemeen adresboek der gemeente Rotterdam, met inbegrip der vroegere gemeenten Delfshaven, Kralingen, Charlois en Katendrecht, voor het jaar 1905, met uitvoerige kaart der gemeente* (Rotterdam : M. Wyt & Zonen, [1905]), p.1412 en 2071. Vanaf 1907 werd de zaak van Maartje Radder gedreven onder de naam D. Koekkoek en M. Radder, dames in kruidenierswaren. Deze zaak zou tot ongeveer 1925 in de Benthuiserstraat gevestigd blijven.
- 6) In de huwelijksakte van zijn jongste zoon Arie (29 september 1904) wordt Arie Cornelis Radder aangeduid als kaashandelaar te Bleiswijk. ARA, Tienjarige tafels burgerlijke stand Zwijndrecht 1903-1912, inv.nr. 254:12
- 7) Arie Radder zou op 4 juni 1915 op 72-jarige leeftijd in Bleiswijk overlijden. Hij overleefde zijn vrouw Arendje Klapwijk (gestorven op 23 oktober 1905) bijna tien jaar.
- 8) GAR, *Geïllustreerd speciaal adresboek van het moderne, commercieele en maritieme Rotterdam* (Rotterdam : Isiren Khiat, [1916]), p.85
- 9) GAR, *Winkeliersvereniging De Nieuwe Binnenweg : van 's Gravendijkwal tot Heemraadsingel* (Rotterdam : Boekhuis C.I. van Rij, [1927]), p.21
- 10) W.F. Lichtenauer, W.H.J. van Mansum, 1895-1976, p.222. In: *Rotterdams Jaarboekje 1977*, 8e reeks, 5e jrg., Rotterdam : W.L. & J. Brusse's Uitgeversmaatschappij, 1977
- 11) Jan Meijer, 't Leek wel alsof we uit een onderzeeër stapten, *Het Vrije Volk* 22 maart 1982
- 12) H.C. Hazewinkel, Mislukt fonteinplan, p.93-94. In: *Rotterdams Jaarboekje 1957*, 6e reeks, 5e jrg., Rotterdam : W.L. & J. Brusse's Uitgeversmaatschappij, 1957; Bas van der Heiden, *De paardetram van de RTM*, p.7-14; J.C. Okkema, *Delfshaven in oude ansichten*, p.105-107, 112 en 138
- 13) Archief Radder, Huurcontract tussen Fa. Van Kuijk & Van Dorp en A.C. Radder, Rotterdam, 1 maart 1912
- 14) Overigens woonde in 1906 in het huis naast Radder (Nieuwe Binnenweg 673) ene P. Zwaal, bankwerker, ongetwijfeld een ver familielid van de schrijver van dit boekje.
- 15) GAR, *Algemeen adresboek met uitvoerige kaart der gemeente Rotterdam, met inbegrip der vroegere gemeenten Delfshaven, Kralingen, Charlois, Katendrecht, Hoek van Holland, 1919* (Rotterdam : M. Wijt & Zonen, [1919]), p.2060
- 16) Archief Radder, Bewijs van eigendom van den heer Arie Cornelis Radder te Rotterdam van een pand met open plaats en erve te Rotterdam aan den Nieuwen Binnenweg nummer 425 [...], Notariskantoor Spruijt & Schot, Rotterdam, 15 augustus 1913
- 17) Het huwelijk tussen Arie Cornelis Radder en Wijntje van Noort werd op 29 september 1904 in Zwijndrecht voltrokken. In het huwelijksregister van de gemeente Zwijndrecht wordt Radder aangeduid als kaashandelaar te Bleiswijk. Kennelijk was de winkel aan de Nieuwe Binnenweg op dat moment nog in aanbouw. ARA, Tienjarige tafels burgerlijke stand Zwijndrecht 1903-1912, inv.nr. 254:12
- 18) Archief Radder, Eerste grosse [van een] obligatie met hypotheek [...] ten laste van den heer A.C. Radder wonende te Rotterdam, Notariskantoor W.H. van Bilderbeek, Dordrecht, 25 juli 1914
- 19) Archief Radder, Grosse van een akte van schuldbekentenis met hypotheekstelling [...] ten laste van den heer A.C. Radder, winkelier, wonende te Rotterdam, Notariskantoor Van Ravesteyn & Hussem, 1 mei 1924 en ibid., 2 mei 1927
- 20) *Rotterdamsch Jaarboekje 1918*, 2e reeks, 6e jrg., Rotterdam : W.L. & J. Brusse's Uitgeversmaatschappij, 1918, p.XVII-XVIII; Herman Romer, *Rotterdam in de jaren tien*, p.75-76, 92-97, 116-118
- 21) GAR, *Gids Gemeentelijke Telefoondienst Rotterdam, bijvoegsel 1 november 1917* (Rotterdam : Nijgh & Van Ditmar, 1917), p.8
- 22) *Rotterdamsch Jaarboekje 1926*, 3e reeks, 4e jrg., Rotterdam : W.L. & J. Brusse's Uitgeversmaatschappij, 1926, p.XL
- 23) GAR, Gemeenteverlagen 1900-1920, waarin opgenomen kwartaal- en jaarverslagen van de Keuringsdienst van Voedingsmiddelen; Joris Boddaert, *Keuringsdienst van Waren Rotterdam 1893-1993*, p.5. De Keuringsdienst van Voedingsmiddelen (vanaf 1921 Keuringsdienst van Waren) begon in 1907 met het systematisch en op grote schaal verzamelen van kaasmonsters, nadat de keurmeesters van de dienst in de jaren daarvoor regelmatig partijen kaas in de handel hadden aangetroffen die ondeugdelijk van samenstelling waren of zelfs in verregaande staat van ontbinding verkeerden.
- 24) Van Radders boter- en kaasleveranciers is ons alleen de Coöperatieve Stoomzuivelfabriek Kolderveen (bij

- 
- Meppel) bekend. Bij zijn overlijden in 1928 had Radder bij deze fabriek nog een schuld uitstaan.
- 25) N.F. Middag, *Het kruideniersvak in al zijn geledingen*, p.213-228
- 26) In *De Rotterdammer* van 7 maart 1928 verscheen een overlijdensadvertentie.
- 27) Archief Radder, Afschrift van de akte van scheiding der nalatenschap van wijlen den heer Arie Cornelis Radder, Notariskantoor Van Ravesteyn & Hussem, Rotterdam, 12 oktober 1928
- 28) Archief Radder, Afschrift van de akte van scheiding der nalatenschap van wijlen mevrouw Wijntje van Noort, in leven weduwe van den heer Arie Cornelis Radder, Notariskantoor Van Ravesteyn & Hussem, Rotterdam, 7 januari 1931
- 29) Archief Radder, Taxatierapport C. Berrevoets, Rotterdam, 19 augustus 1936
- 30) Gerard Rutte en Josee Koning, *De supermarkt*, p.19-20
- 31) Roger Miellet (*Honderd jaar grootwinkelbedrijf in Nederland*, p.272) vermeldt dat Jamin pas in 1938 met gemengde levensmiddelenwinkels begon te experimenteren en dat er slechts vier van dergelijke zaken werden geopend, allen gevestigd in Rotterdam. Eigen archiefonderzoek wijst echter uit dat Jamin reeds in 1933 vijf van dergelijke zaken bezat in Rotterdam plus nog één zaak in Schiedam. In 1935 was het aantal gemengde levensmiddelenwinkels van Jamin in Rotterdam gestegen tot acht, terwijl ook in Amersfoort, Arnhem, Breda, Delft, Dordrecht, Hilversum, Leiden, Rijswijk, Tilburg, Utrecht en Vlaardingen gemengde levensmiddelenwinkels waren geopend. GAR, Collectie reclamemateriaal, nrs. 1933/606, 1933/752 en 1935/404
- 32) Archief Radder, Kasboek A. Radder 1933-1938
- 33) Sommige kranten- en tijdschriftartikelen vermelden ten onrechte dat Arie Radder de zaak reeds in 1928 (*Rotterdams Nieuwsblad*, 8 september 1988, p.19) of 1929 (*Bladwijzer*, december 1993, p.12-13) op eigen houtje voortzette.
- 34) In 1936 bedroeg de kasopbrengst / 19.982, oftewel gemiddeld / 1.665 per maand. Dat was gelijk aan de kasopbrengst uit 1935. Archief Radder, Kasboek A. Radder 1933-1938
- 35) In adres- en telefoongidsen noemt Arie Radder zichzelf niet langer winkelier in boter, kaas en eieren maar winkelier in fijne vleeswaren en delicatessen. GAR, *Handelsadresboek bevattende alle ingeschrevenen in het handelsregister der Kamer van Koophandel te Rotterdam* (Schiedam : H.A.M. Roelants, 1940), p.195
- 36) GAR, Collectie reclamemateriaal, nrs. 1936/239 en 1937/99
- 37) N.F. Middag, *Het kruideniersvak in al zijn geledingen*, p.196-212; J. Jonges, Over vleeswaren, *Nederlands weekblad voor kruidenierswaren, conserven en comestibles* 54 (1949) 4 (27 oktober) p.58, 5 (3 november) p.67-68, 6 (10 november) p.84, 7 (17 november) p.108, 8 (24 november) p.120, 9 (1 december) p.137, 11 (15 december) p.170, 13 december (29 december) p.225, 50 (1950) 16 (19 januari) p.268, 17 (26 januari) p.284, 20 (16 februari) p.340, 21 (23 februari) p.351, 23 (9 maart) p.386, 27 (6 april) p.470, 33 (18 mei) p.558, 34 (25 mei) p.580 en 35 (1 juni) p.602
- 38) Schriftelijke bronnen van vóór 1936 waarin 1898 als oprichtingsjaar wordt vermeld zijn niet bekend.
- 39) De merknaam Olba verwees naar Bakhuis N.V., Olst.
- 40) GAR, Collectie reclamemateriaal, nrs. 1936/239 en 1937/99
- 41) Aangezien enkele foto's van opgemaakte schotels dateren uit 1931 mogen we veronderstellen dat Arie Radder op ongeveer 16-jarige leeftijd is begonnen zich te bekwalen in kook- en garneerkunst.
- 42) A.J. van der Velden en A.G.A. de Groot, *Kaasspecialzaken met verschillende winkelformules*, p.7-13, 68-69
- 43) Tine van der Spek was op het moment dat ze ten huwelijk werd gevraagd werkzaam in Medisch Paedagogisch Instituut Heimerstein te Rhenen.
- 44) Archief Radder, Uittreksel uit een rapport over een psychotechnisch onderzoek inzake winkelverkoop (Koog aan de Zaan : N.V. Oliefabrieken T. Duyvis Jz., 193-?)
- 45) Archief Radder, Kasboek A. Radder 1933-1938
- 46) De zaak van Dronkert zou na de oorlog worden voortgezet onder de naam N.P. Kooman's Levensmiddelenbedrijf.
- 47) J. Alers, *Het vrijwillig filiaalbedrijf*, p.133-135; Roger Miellet, *Honderd jaar grootwinkelbedrijf in Nederland*, p.230-231; J.L. de Jager, *Arm en rijk kunnen bij mij hun inkopen doen*, p.70-78; Gerard Rutte en Josee Koning, *De supermarkt*, p.21-24
- 48) GAR, *Welke maatregelen kan de middenstand zelf nemen tegen grootbedrijf en coöperatie?* (Rotterdam : Vereniging van den Christelijken Handeldrijvenden en Industrieëlen Middenstand, [1939])
- 49) L. de Jong, *Het Koninkrijk der Nederlanden in de Tweede Wereldoorlog*, dl.7, p.150-172
- 50) Gerard Trienekens vermeldt in zijn proefschrift over de voedselvoorziening in oorlogstijd (*Tussen ons voedsel en de honger*, p.145-150, bijl. 4-5) onder andere dat de Nederlandse varkensstapel tussen juni 1940 en juni 1942 daalde van 1.287.865 tot 337.177 stuks en dat het aantal kippen in dezelfde periode daalde van ruim 34.9 miljoen tot minder dan 3.7 miljoen stuks.
- 51) Gerard Trienekens heeft in zijn proefschrift (*Tussen ons volk en de honger*, p.266-281) het volume van deze illegale slachtingen berekend.

- 
- 52) Herman Romer, *Rotterdam in barbaarse jaren, 1940-1945*, dl.II, p.45-51
- 53) J.L. van der Pauw, *Guerilla in Rotterdam*, p.436-467
- 54) B.A. Sijes, *De razzia van Rotterdam, 10-11 november 1944*; Herman Romer, *Rotterdam in barbaarse jaren, 1940-1945. Dl. II*, p. 75-81
- 55) L. de Jong, *Het Koninkrijk der Nederlanden in de Tweede Wereldoorlog*, dl.5, p.150-152 en dl.9, p.415-417
- 56) Remmelt Daalder, *Honderd jaar Rotterdam, de Rotterdammers en hun inkopen en uitgaven*, p.317; Jan Oudenaarden en Wim de Regt, *Rotterdam van dag tot dag 1940-1995*, p.160; Roger Miellet, *Honderd jaar grootwinkelbedrijf in Nederland*, p.231-232; J.L. de Jager, *Arm en rijk kunnen bij hun inkopen doen*, p.115-128 en 154-155; Recla-Janssens Advertising N.V., *De distributie van levensmiddelen in Nederland*, p.23-25 en 39-44; Gerard Rutte en Josee Koning, *De supermarkt*, p.28-29 en 40-75
- 57) V&G werd gedomineerd door de levensmiddelengroothandel Albada Jelgersma N.V.
- 58) Archief Radder, Jaarrekeningen 1955-1960
- 59) De kantoren en de winkel van 'Vooruitgang' waren gevestigd op Nieuwe Binnenweg 356-371.
- 60) Voluit: N.V. Fijne Vleeschwaren- en Conservenfabrieken van Anton Hunink (Deventer).
- 61) Archief Radder, Toespraak van Arie Radder bij de officiële ingebruikname van het nieuwe hoofdkantoor in Schiedam, 26 september 1979
- 62) Peter Zwaal, *Hero Nederland in beeld*, p.8-18
- 63) Ook bij andere producenten van dranken en levensmiddelen drong Arie Radder al enkele jaren vergeefs aan op levering tegen grossierscondities en -prijzen. Archief Radder, Brief van dhr. J.H. Senff (Riedel Limonadefabrieken N.V.) aan Fa. A.C. Radder, Leiden, 11 november 1958
- 64) Archief Radder, Toespraak van Arie Radder bij de officiële ingebruikname van het nieuwe hoofdkantoor in Schiedam, 26 september 1979
- 65) Nico Scheepmaker en Jan de Groen, *Vakmanschap is meesterschap*, p.19. Genoemde auteurs reppen overigens met geen woord over de turbulente ontwikkelingen op de biermarkt eind jaren zestig.
- 66) GAR, *De Gele Gids Rotterdam/Schiedam, februari 1969* (Amsterdam : Handelstelefoongidsen Maatschappij, 1969), p.87 en *De Gele Gids Rotterdam/Schiedam, februari 1970* (Amsterdam : Handelstelefoongidsen Maatschappij, 1970), p.91-92
- 67) Archief Radder, Brief van Fa. H.J. Touw & Zonen aan dhr. W.H.J. van Mansum, Rotterdam, 16 april 1964 en brief van Fa. H.J. Touw & Zonen aan Fa. A.C. Radder, Rotterdam, 18 mei 1965
- 68) *Nederlandse Staatscourant* 28 juli 1971, nr.143 bijvoegsel nr.4488
- 69) Archief Radder, Voorlopige koopakte betreffende de panden en erven Pupillenstraat 103-105-107-109-111, Rotterdam, 16 januari 1973
- 70) Nico Scheepmaker en Jan de Groen, *Vakmanschap is meesterschap*, p.32
- 71) Peter Zwaal, *Frisdranken in Nederland*, p.13 en 350-351
- 72) Archief Radder, Prijscourant 1975
- 73) Archief Radder, Koopakte tussen Vanandel Verenigde Bedrijven B.V. en Handelmaatschappij A.C. Radder B.V., Rotterdam, 5 juni 1979; bewijs van eigendom van het fabriekspand met kantoren en erf aan de Overschiesestraat 31 en 33 te Schiedam en het pand met magazijn en erf aan de Overschiesestraat 23 en 29 te Schiedam voor Handelmaatschappij A.C. Radder B.V., Notariskantoor H. Jansen, Rotterdam, 4 juli 1979
- 74) Archief Radder, Toespraken van Arie en Hans Radder bij de officiële ingebruikname van het nieuwe hoofdkantoor in Schiedam, 26 september 1979
- 75) Archief Radder, Bewijs van eigendom van de grond met loodsen en erf aan de Overschiesestraat te Schiedam voor de heren A.C. Radder en J.M. Radder, Notariskantoor H. Jansen, Rotterdam, 13 april 1981; bewijs van eigendom van het complex met ondergrond en erf, plaatselijk bekend Overschiesestraat 30 t/m 40 (even) te Schiedam, voor de heren A.C. Radder en J.M. Radder, Notariskantoor H. Jansen en V.J.A.J.C. van Heeswijk, Rotterdam, 14 oktober 1985
- 76) "Een goed begeleiding maakt je één met de klant", *Van Nelle Nieuws ?* (1985) 2 (extra grootverbruik editie) p.4
- 77) "Met de computer ben je iedere dag bij" : ook in de drankenbranche wordt steeds meer geautomatiseerd, *Drankenrevue/Het Slijtersvakblad* 31 (1983) 6 (juni) p.265-267; Input: interesse voor computer. Ouput: een kostenbesparend systeem : horeca-groothandel automatiseert, *Financieel & Administratief Management* 3 (1983) 14 (14 juli) p.11
- 78) Vereniging van de Nederlandse Groothandel in Dranken en Horecabenoedigheden [GDH], *Jaarboek Nederlandse groothandel in dranken en horecabenoedigheden 1992*, p.20, *Jaarboek Nederlandse groothandel in dranken en horecabenoedigheden 1993*, p.23 en *Jaarboek Nederlandse groothandel in dranken en horecabenoedigheden 1994*, p.23; Archief Radder, Jaarrekeningen 1983 t/m 1990
- 79) Peter Zwaal, *Frisdranken in Nederland*, p.218 en 339
- 80) Van eierventer tot groothandel : Radder werkt met plezier voor horeca, *Rotterdams Nieuwsblad* 15 september 1988, p.19

- 
- 81) Nico Scheepmaker en Jan de Groen, *Vakmanschap is meesterschap*, p.73
- 82) Archief Radder, Brief van W.G.M.M. Timmermans (Grolsche Bierbrouwerij N.V.) aan Handelsmaatschappij A.C. Radder B.V., Enschede, 25 januari 1984
- 83) Archief Radder, Brief van P.L. Koopman aan W.G.M.M. Timmermans (Grolsche Bierbrouwerij N.V.), Rotterdam, 29 juni 1983
- 84) Archief Radder, Brief van W.G.M.M. Timmermans (Grolsche Bierbrouwerij N.V.) aan Radder Horecare B.V., Enschede, 29 september 1987
- 85) Archief Radder, Brief van J.M. Radder (Radder Horecare B.V.) aan Grolsche Bierbrouwerij N.V., Schiedam, 6 oktober 1987
- 86) Hordijk Drankenhandel B.V. (Rotterdam) was inmiddels in financiële moeilijkheden geraakt.
- 87) Archief Radder, Brief van J.M. Radder (Radder Horecare B.V.) aan de Grolsche Bierbrouwerij N.V., Schiedam, 8 juli 1988 en brief van Mr. W.E. Merens (Van Anker Verstegen & Esser, advocaten en notarissen) aan Drs. J.M.M. van den Hoven (Grolsche Bierbrouwerij N.V.), Rotterdam, 6 september 1988
- 88) Archief Radder, Overeenkomst tussen de Grolsche Bierbrouwerij N.V. en Radder Horecare B.V., Enschede/Schiedam, 31 december 1988
- 89) Overigens verkoopt Radder tot op de dag van vandaag nog steeds flessenbier van Grolsch.
- 90) Archief Radder, Notitie van J.M. Radder, [1985]
- 91) Archief Radder, Handelsovereenkomst tussen Radder Horecare B.V. en de Dommelsche Bierbrouwerij B.V., Schiedam/Dommelen, 11 november 1987. Het verzorgingsgebied van Radder omvat de Cebuco-gebieden 28, 30, 32 en 33.
- 92) Archief Holland Good Water Company, Ondernemingsplan Holland Good Water Company B.V., Accountantsbureau Slob-Koopman-De Morée, Rotterdam, 1 februari 1991. Over het bedrijf Gaiapolis: Willem van Oranje, *Niks aan de hand, het wordt alleen maar erger*. Over de Oerwaterbron: Ben Overzee, *Geo-hydrologisch onderzoek bron Gaiapolis*
- 93) Archief Holland Good Water Company, Overeenkomst tussen de heren J. Douma en H. Hoving, Polro B.V. (handelend onder de naam Bionova Nederland B.V.), Holland Good Water Company B.V. en Akwarius B.V., Roelofarendsveen, 21 februari 1992
- 94) 22.7 liter is gelijk aan 5 Engelse en 6 Amerikaanse gallons.
- 95) Archief Holland Good Water Company, Bewijs van inschrijving Benelux-Merkenbureau, 's-Gravenhage, 1 oktober 1991
- 96) Fred Plum, Flevoland zet stop op oerwaterbron, *De Telegraaf* 9 december 1992 en Ineke Noordhoff, Flessen met Flevowater, *De Volkskrant* 15 december 1992. Ook tal van andere dagbladen deden verslag van deze affaire (onder andere *Rotterdams Dagblad* 10 december 1992, *Algemeen Dagblad* 12 december 1992 en *Het Parool* 14 december 1992). Hoewel er absoluut geen sprake was van illegale grondwateronttrekking door Douma en Hoving, was er hoogstwaarschijnlijk wel sprake van oneigenlijk gebruik van de vergunning.
- 97) Blijf van ons water!, *De Strop* 2 (1993) 1 (januari) p.5
- 98) Archief Holland Good Water Company, Marketing/sales/businessplan, Schiedam, oktober 1992, p.18; *ibid.*, november 1992, p.19; notulen bijeenkomst Schiedam, 8 januari 1992
- 99) Frans Raven, Waterexpert zag bui rond vervuild bronwater al jaren hangen, *De Telegraaf* 12 juni 1991, p.5
- 100) Archief Holland Good Water Company, Telefax van Texaco Petroleum Maatschappij (Nederland) B.V. aan dhr. H. Kettenis (Holland Good Water Company B.V.), Rotterdam, 17 juni 1993 en brief van drs. J.W. Hanenberg (Holland Good Water Company B.V.) aan dhr. J.F. van Ruiten (Bionova Nederland B.V.), Rotterdam, 1 juli 1993
- 101) Archief Holland Good Water Company, Jaarrekeningen 1990-1995
- 102) Archief Radder, *Horecarevu* maart 1994, p.5
- 103) Jan van Rees, *De Nederlandse wijnmarkt en wijnhandel in de 20ste eeuw*, p.84-117
- 104) Archief Radder, *Prijscourant* 1975
- 105) Archief Radder, *Prijscourant* 1992 en *Prijscourant* alcoholhoudende specialiteiten 1997
- 106) Vrije slijters wil zeggen: niet gebonden aan een bepaalde franchiseformule.
- 107) Archief Radder, *De Nederlansche Wijnkring* 9 (1990) 53 (juni) t/m 15 (1997) 109 (juni)
- 108) Ron de Groot, Citroen in Hoegaarden!?! Oh la la, dat is 'n regelrechte verkrachting, *Het Vrije Volk* 30 maart 1989, p.17
- 109) Archief Radder, *Prijscourant* alcoholhoudende specialiteiten 1997. De groothandel verkoopt daarnaast 80 soorten bier op fust. Dat Radder 250 à 300 soorten bier op voorraad heeft, zoals door Mar Radder (*Rotterdams Dagblad* 22 april 1993, p.35) en Hans Radder (*Bladwijzer* december 1993, p.12-13) in interviews is beweerd, klopt in zoverre dat in plaats van "soorten" moet worden gelezen "smaak/verpakkingscombinaties".
- 110) Archief Radder, *Prijscourant* alcoholhoudende specialiteiten 1997
- 111) Archief Radder, Rapporten van Gerechtsdeurwaarderskantoor J.G. Hanemaaijer, R.L.J. van Es, L. Glimmerveen, Rotterdam, 14 en 18 maart 1983

- 
- 112) Ellen Scholtens, Radder opent een nieuwe 'schatkamer' : wijnen, bieren en spirituoza voor particulieren en de handel, *Rotterdams Dagblad* 22 april 1993, p.35
- 113) Vooral vanwege die functie als afhaalcentrum is slijterij/wijnhandel Radder een bijzonder bedrijf, dat zich niet gemakkelijk met branchegenoten laat vergelijken. Voor slijterijen als Radder hanteert het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf de categorie 'slijterijen met veel bedrijfsmatige afnemers', dat zijn bedrijven waarvan minstens 30% van de omzet voortvloeit uit de verkoop aan andere afnemers dan particulieren. K. Jaarsma en A.J. van der Velden, *De slijtersbranche*, p.?
- 114) Archief Radder, *Horecarevu* maart 1994, p.7
- 115) Archief Radder, *Horecarevu* maart 1994, p.1
- 116) Vereniging van de Nederlandse Groothandel in Dranken en Horecabenoedigheden [GDH], *Jaarboek Nederlandse groothandel in dranken en horecabenoedigheden 1992*, p.159-160 en *Jaarboek Nederlandse groothandel in dranken en horecabenoedigheden 1993*, p.36-37 ; M.H. Langenberg-Van der Klauw en J.C.G. Hensgens, *De concurrentiepositie van de drankengroothandel*, p.28-31
- 117) Archief Radder, *Marketingplan Radder Horeca* (Rijswijk : Robbert Heijm, 1994), p.8
- 118) M.H. Langenberg-Van der Klauw en J.C.G. Hensgens, *De concurrentiepositie van de drankengroothandel*, p.53-57 en 59-61; Marcel Delhez, *Food trends distributie 1996/1997*, I.48-49 en J.61-68
- 119) Archief Radder, *Horecarevu* maart 1994, p.11
- 120) P.H.F. Russ, R.S.R.J. Oost en J.L. Groen, *Informatietechnologie in de sector groothandel in dranken*, p.13
- 121) M.H. Langenberg-Van der Klauw en J.C.G. Hensgens, *De concurrentiepositie van de drankengroothandel*, p.63-64
- 122) Archief Radder, *Marketingplan Radder Horeca* (Rijswijk : Robbert Heijm, 1994), p.8
- 123) Naar de minimale ordergroottes bij Radder Horecare is onderzoek gedaan door een stagiair (Archief Radder, *Kosten-batenanalyse Radder Horecare* (Alphen aan den Rijn : P.A. van Buren, 1995).
- 124) Archief Radder, *Horecarevu* maart 1994, p.13