

Veel Nederlandse families droomden vorige eeuw van een nieuw bestaan in Noord-Amerika. *Trouw* stuitte op twee familieverhalen met een zelfde begin, maar ander eind. De familie Meijer uit Hengelo waagde de oversteek en heeft nu tweehonderd hypermarkets à la Walmart. De familie Vanderveen bleef in Assen en runt er een warenhuis.

TEKST **Nicole Besselink, Assen, Grand Rapids (Michigan)**



Nico en Aagje van der Veen met hun kinderen in 1942.



De manufacturenzaak van de familie Van der Veen rond 1935.



De manufacturenwinkel in Assen in 1947, een jaar nadat de spaties uit de achternaam verdwenen.

Dromen, groeien, emigreren?



Thrifty, ooit de mascotte van de Meijers.

De familie Meijer is niet te missen in Michigan. De sculpturentuin in Grand Rapids, een studentenflat op de campus van de universiteit in diezelfde stad, een cardiologisch centrum en een trits fietsroutes dwars door de staat: allemaal zijn ze gesponsord en vernoemd naar de familie uit Hengelo die een eeuw geleden naar Amerika kwam.

Waar de krantenbezorger zich in het Amerikaanse clichéverhaal weet op te werken tot directeur, zijn de Meijers in honderd jaar uitgegroeid van Twentse fabrieksarbeiders tot bekende bestuurders van een supermarktimperium met in 2012 een geschatte omzet van 15 miljard dollar (ruim 11 miljard euro). Tweehonderd uitgestrekte hypermarkten à la Walmart staan er inmiddels in het noordoosten van Amerika, de naam Meijer in rode chocoladeletters op de voorgevel.

“Het bedrijf is zo hard gegroeid sinds mijn jeugd”, zegt mededirecteur Hank Meijer (61) in de kantine van het sobere jaren zestig hoofdkantoor van Meijer, net buiten Grand Rapids. Hij is de derde generatie in Amerika en weet hoe zijn opa en vader de supermarktketen van de grond af hebben opgebouwd. Wat begin vorige eeuw begon met een kapperszaak en een koe om melk aan huis te bezorgen, ontwikkelde zich via een kruidenierszaak tot het megafamiliebedrijf van vandaag. “Toen ik klein was, was er eens per jaar een banket voor medewerkers die al lang bij ons in dienst waren”, vertelt Meijer met een flesje fris voor zich in een rond zitje met rode leren banken. “Nu hebben we er daar elk jaar zes van.”

Nico Vanderveen (50), directeur van het gelijknamige warenhuis in Assen, had in principe in dezelfde situatie kunnen verkeren als Hank Meijer: puissant rijk en eigenaar van een grote winkelnaam aan de andere kant van de oceaan. De twee families kennen elkaar niet, maar hun geschiedenissen vertonen overeenkomsten. Groot was de verleiding voor Nico's opa om na de Tweede Wereldoorlog naar Canada te vertrekken. Het idee om de krappe manufacturenwinkel in het centrum van Assen van de hand te doen en in Canada een schitterende nieuwe *department store* te beginnen, lonkte.

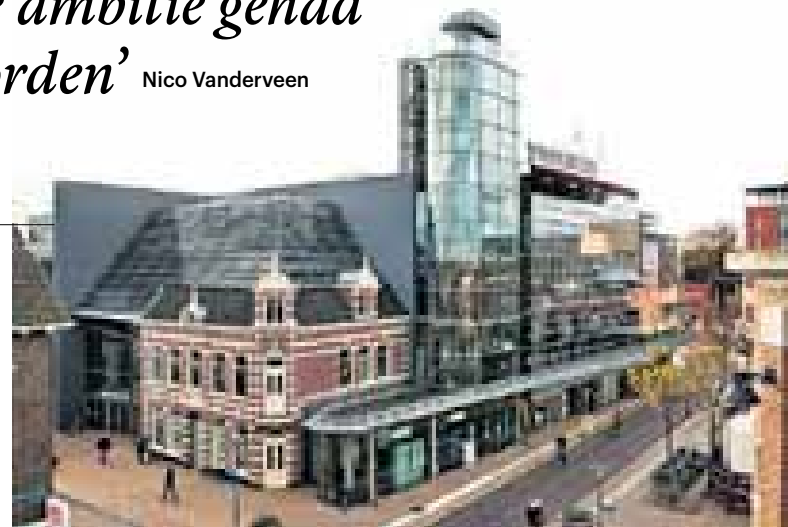
Nico's opa, eveneens Nico geheten, fantaseerde over een warenhuis waar zijn moeder Antje het zo vaak over had. Deze dochter van een Groningse schipper was op het kofschip van haar vader meegevoerd naar wereldsteden als Sint Petersburg, Kopenhagen en Liverpool. Ter-

De winkel in Michigan moest Hollandse zuinigheid uitstralen, dus geen chique etalages zoals in Assen



‘We hebben nooit de ambitie gehad om de grootste te worden’

Nico Vanderveen



Warenhuis Vanderveen tegenwoordig.



Interieur van het warenhuis in Assen.

wijl haar vader zijn lading loste, vergaapte zij zich aan chique warenhuizen vol exclusieve producten en begon ze te dagdromen over zo'n eigen gerenommeerde zaak.

Maar voor het Assen van rond 1900 kwam dat idee te vroeg. Antje besloot in plaats daarvan een manufacturenwinkel te beginnen. Haar zoon Nico nam de zaak later over en had het idee om het hele huizenblok op te kopen zodat hij een enorm warenhuis kon beginnen. Een plan dat rond de eeuwwisseling en de decennia erna maar niet van de grond wil komen, tot frustratie van ondernemer Nico.

Melkkoe

Terwijl de familie in Assen snakt naar uitbreiding, opent de familie Meijer duizenden kilometers verderop in Michigan in 1934 haar eerste kruidenierswinkel in het stadje Greenville. Het is na de kapperszaak en melkkoe een volgende poging om een fatsoenlijk bestaan op te bouwen in het nieuwe thuisland – en om simpelweg de huur te kunnen betalen. Het idee is eenvoudig: niet iedereen heeft in crisistijd een knipbeurt nodig, maar eten is onmisbaar.

Omdat Greenville op dat moment al zeker twintig kruideniers kent, moeten de Meijers zich onderscheiden. Ze besluiten dat hun winkel Hollandse zuinigheid moet uitstralen. De goedkoopste boodschappen haal je bij Meijer, dat idee moet tussen de oren van klanten gaan zitten. Daarom geen chique etalages met dure hoeden zoals in Assen, maar winkelruiten met daarop in grote witte verflatters de aanbiedingen van de week: gelatine voor viereenhalf cent per kilo, een blik rode bonen voor acht cent. Als mascotte dient een blond Hollands jongetje in klederdracht en op klom-

Voordat de papieren geregeld zijn, blijkt dat Nico zijn droom ook in Nederland kan realiseren

pen, die Thrifty (zuinig) wordt gedoopt.

Op onorthodoxe wijze weet de familie zich in de jaren daarop op de kaart te zetten. Ze krijgen de prijzen omlaag door grote hoeveelheden in te kopen, gooien de deuren open op zondag en introduceren het revolutionaire winkelmandje. Klanten hoeven de koffie, zeep en groente niet langer aan te wijzen bij de toonbank; ze kunnen nu zelf hun boodschappen uit de schappen pakken en met volgeladen mand afrekenen bij de caissière. Ook de verkoop van voedingsmiddelen en huis-tuin-en-keuken-spullen onder één groot dak – het ‘one-stop-shoppen’ – slaat aan.

Terwijl in het Amerika van de jaren veertig de mogelijkheden groeien voor de Meijers, ergert Nico van der Veen zich in het Assen van na de oorlog aan de beperkte speelruimte voor ondernemers. Hij zit vol ideeën, maar de voedingsmiddelen blijven ‘op de bon’ en avontuurlijke ondernemers moeten hun geduld behoer-

lijk op de proef stellen. “Er heerste een angstige, verzuilde sfeer”, vertelt diens kleinzoon Nico, de huidige eigenaar. “Mijn opa vond dat vreselijk. Die probeerde dat te doorbreken.”

Een Canadese soldaat die na de oorlog in Assen verblijft, weet het verlangen naar een oversteek naar Noord-Amerika aan te wakkeren. Deze Ben James Gorham staat wat verveeld tegen een truck te leunen als Nico hem ziet staan en thuis uitnodigt. Ze raken bevriend. Aan de keukentafel vertelt Ben van alles over zijn land. Die verhalen, aangevuld met krantenartikelen en berichten van al verhuisde vrienden, maken dat Nico sterk over emigratie gaat nadenken. Hij verengelt zijn achternaam alvast naar Vanderveen, zonder spaties. “We don’t stay here, we go to Canada”, leert hij zijn kinderen.

Textielsupermarkt

Maar toch gaan ze niet. Voordat de papieren geregeld zijn, blijkt dat Nico zijn droom, een groot warenhuis, ook in Nederland kan verwezenlijken. Begin jaren vijftig kan hij onverwacht een aantal aangrenzende panden aankopen en zo de zaak uitbreiden. Dat wordt de reden om in 1952 definitief de keuze te maken in Nederland te blijven. De term manufacturenwinkel verdwijnt en verandert in ‘de hypermoderne textielsupermarkt van Assen’, helemaal in lijn met opkomende ketens als Zeeman en Wibra. Ook de nieuwe naam komt op de gevel: Vanderveen, één woord, als een aandenken aan de emigratieplannen.

“Toen de keuze eenmaal gemaakt was om in Assen te blijven, is er nooit meer over gesproken”, vermoedt Nico Vanderveen jr. Piekeren over hoe het had kunnen lopen, vond zijn opa zinloos. “As is verbrande turf”, zei hij.

‘Assen is een stadje met een leefbare maat. Groot genoeg om je creativiteit op te kunnen botvieren.’

De huidige directeur kent zijn familiegeschiedenis van buiten en geeft er geregeld op verzoek presentaties over, geïllustreerd met stadskaarten en oude foto's. Deze middag vertelt hij het verhaal vanachter een tafeltje op de vijfde verdieping in de lunchroom van zijn warenhuis, inmiddels het op twee na grootste van Nederland. De hoge glazen gevel biedt uitzicht op het centrale marktplein van Assen. “Dit is een stadje met een leefbare maat”, stelt Vanderveen tevreden. “Groot genoeg om je creativiteit op te kunnen botvieren.”

Hij zegt het niet jammer te vinden dat zijn familie niet naar Canada is gegaan. Al knaagt het soms een beetje. Toen hij een paar jaar geleden in Canada was en statige warenhuizen als Eaton's en Hudson's Bay bekeek, dacht hij: wat als? Zou het een succes zijn geworden? Zouden ze iets soortgelijks van de grond hebben gekregen? Of hebben ze er juist goed aan gedaan door in Assen te blijven? ▶



‘Nederlanders zijn altijd vreselijk goed geweest in assimileren’ Hank Meijer



De kapperszaak van Meijer aan het begin van de 20ste eeuw.



De producten worden geprijsd in een supermarkt van Meijer in Michigan, rond 1960.



Een nieuwe vestiging van Meijer, de eerste in Detroit. FOTO AP

“Iedere plek heeft z’n eigen charme”, zegt Vanderveen, die voor hij terugkwam in het familiebedrijf voor AkzoNobel in heel wat landen werkte. “Maar in Assen voel ik me als een vis in het water. Ik voel hier een geneste geborgenheid. We hebben nooit de ambitie gehad om de grootste te worden. Het doel is om lol en plezier te hebben, een fijn leven te leiden en binnen een warenhuis altijd nieuwe combinaties te zoeken. Dat kan ook hier.”

Veel van zijn verhaal komt haast naadloos overeen met dat van Hank Meijer. Ook hij was eerst actief buiten het familiebedrijf – hij werkte zich op van krantenjournalist tot uitgever – alvorens als directeur terug te keren op het thuishonk.

Zakenblad *Forbes* mag zijn vermogen dan op ruim acht miljard dollar (ruim zes miljard euro) schatten, die grote bedragen doen hem en zijn familie naar eigen zeggen niet veel. “Het ging ons nooit om hoe groot we konden worden”, zegt hij, rustig zoekend naar de juiste woorden. “Het avontuur zat hem in het proberen van nieuwe dingen.”

Als bewijs voert hij de filantropische inborst van zijn familie aan. Zijn ouders en grootouders leefden een simpel leven, zonder kapitale villa’s met een zwembad in de tuin. Verbaasde blikken als ze met hun eigen bagage over het vliegveld sjouwden, negeerden ze. Liever gaven ze hun miljoenen uit aan goede doelen, met de sculpturentuin in Grand Rapids als meest bekende en zichtbare erfenis. “Wat is het ene kunstwerk dat je nog altijd hebt willen maken?”, vroeg Hanks vader aan een Italiaanse beeldhouwer. Die bouwde daarop een markant zeven meter hoog beeld van een paard dat Leonardo da Vinci ooit had willen

maken. “We geven ons geld liever uit aan goede doelen dan aan dividenduitkeringen”, zegt Hank, die hoopt dat Meijer een familiebedrijf zal blijven dat zo zelf kan bepalen waar de winst naartoe gaat. “Dat voelt nou eenmaal goed.”

Wortels

Uit alle gulle giften binnen de gemeenschap van Michigan blijkt de verbondenheid van de Meijers met die streek. Die binding was ook zichtbaar toen Hanks vader Fred in 2011 overleed – nota bene in het cardiologisch centrum dat Fred met zijn eigen geld had opgezet en zijn naam draagt. Duizenden mensen namen afscheid bij zijn kist en de kranten vulden er vele pagina’s mee.

“Hij vergat nooit zijn wortels”, kopte *The Grand Rapids Express*. Met die wortels doelde de krant niet op Nederland, maar op Greenville, het stadje waar de Meijers hun eerste kruidenierszaak openden.

Waar de wortels van de familie Vanderveen stevig in het Drentse zand bleken te zitten, hebben die van de Meijers raak geschoten in de grond van Michigan. De Twentse familie is veramerikaanst. Voor de biografie over zijn opa moest Hank in de jaren tachtig in de leer bij de nonnen in Vught om zijn Nederlands op te vijzelen. Een speculaasje noemt hij desondanks een ‘windmill cookie’.

“Nederlanders zijn altijd vreselijk goed geweest in assimileren”, zegt Meijer. “Van de taal heb ik niet veel onthouden, maar ik zou graag denken dat er nog iets Nederlands aan ons is, bijvoorbeeld bepaalde ideeën over soberheid die ik associeer met de Nederlandse cultuur.” ■

De Grote Trek naar Michigan

Zeeland, Drenthe, Overijssel, Vriesland, Graafschap. De plaatsnamen in het westen van Michigan laten er geen twijfel over bestaan: de staat huist veel mensen met een Nederlandse achtergrond. Naar schatting vertrokken tussen 1840 en 1940 een kwart miljoen Nederlanders naar Noord-Amerika, waarbij Michigan tijdens de eerste emigratiegolven als een sterke magneet bleek te trekken. Pas na de oorlog raakt buurland Canada erg in zwang.

Hoewel de meerderheid van de emigranten uit hervormden en katholieken bestond, hebben vooral de verhalen van de gereformeerden – destijds net afgescheiden – bekendheid verworven. Niet in de laatste plaats door twee markante predikanten die een ware trek naar het nieuwe continent op gang wisten te brengen met verhalen over goedkope, vruchtbare grond en vrijheid van godsdienst en onderwijs, belangrijk voor de nieuwe kerktak.

Het was de Overijsselse dominee Albertus van Raalte die naar Michigan trok en daar aan de oostelijke oever van het Michiganmeer in 1846 de stad Holland stichtte, nu nog altijd een bolwerk van gereformeerden en Hollandse folklore. Als de tulpen in het voorjaar hun kop opsteken, viert de stad het Tulip Time-festival, com-



pleet met honderden in klederdracht klompdansende inwoners. Voor de familie Meijer vormde de geloofsvrijheid allerminst een reden om de oversteek te wagen. Het was de Hengelose horizon vol fabriekschoorstenen die hen deed vertrekken in de hoop op een beter bestaan. Ze hadden sympathie voor de christelijke moraal, maar waren weggebroken van de kerk en leefden aanvankelijk als communistische, pacifistische vegetariërs. Sinds jaar en dag openen de Meijers de deuren van hun supermarkten ook op zondag, ondanks kritiek van kerkgangers.