

geschied.

ONTSTAAN EN GROEI VAN DE SHV

oorsprong

De crisis-jaren rond 1873 bevorderden een sterke konsentratie-beweging in de Duitse industrie. Eerste tekenen daarvoor waren de vorming van steenkolen-uitvoer-verenigingen. Dit resulteerde in 1893 in de oprichting van de Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat (RWKS) te Essen. De RWKS regelde de prijs en afzetgebieden van de aangesloten steenkolenmijnen. Buiten Duitsland stimuleerde zij de vorming van alleen-vertegenwoordigingen. Dit heeft geleid tot de samenwerking tussen 8 Nederlandse steenkolenhandelaren. In 1896 sloten: H.A. van Beuningen, de fa Jean Balthazar, de fa D.G. Bingham&Co, de fa Harrenstein&Mijnssen, de fa Van Nieveldt&Co, de fa Van Vlissingen&Stuart, de fa J.D.W. Berghuys, en J.Klever en H.J. van Thenen, zich aaneen in de Steenkolen-Handelsvereeniging nv. Deze SHV kocht de kolen in van de RWKS tegen een vastgestelde prijs, en bepaalde zelf de prijs van de verkochte kolen. Aanvankelijk had de SHV slechts de verkooprechten van Duitse kolen voor zover die per spoor werden aangevoerd, en in Nederland werden afgezet. In de SHV mochten alleen groothandelaren in steenkolen deelnemen die minstens de verhandeling, en dus het transport, van 1 trein Duitse steenkolen per werkdag aan de spoorwegmaatschappijen konden verzekeren. Doel van deze beperking was natuurlijk dat dan een grote korting op de vrachtprijs kon worden verkregen. De vestigingsplaats van de SHV werd Utrecht, knooppunt van het spoorweg-verkeer in Nederland. Al voor de vorming van de SHV waren b.v. de fa D.G. Bingham&Co en H.A. van Beuningen als funktionaris van spoorwegmaatschappijen betrokken bij de handel in steenkolen. Veel stations-chefs van de spoorwegen waren in die tijd ook kleinhandelaren in kolen! Aandelen in de SHV zijn op naam gesteld, en niet zomaar overdraagbaar. De dagelijkse leiding in het begin was in handen van H.A. van Beuningen, F.H. Fentener van Vlissingen en J. Balthazar. De eerste uitbreiding vanuit Utrecht was de omzetting van het bijkantoor van de fa Jean Balthazar in Amsterdam, in een filiaal van de SHV.

expansie vanuit Rotterdam

Vanuit de RWKS werd druk uitgeoefend op Nederlandse handelaren om meer Duitse kolen vanuit Nederland te exporteren, in konkurrentie met Engelse kolen. De Engelse kolen namen rond de eeuwwisseling nog een overheersende plaats in op de wereldmarkt, en bepaalden ook de wereldmarktprijs.

Bestaande handelaren in Rotterdam die Duitse kolen exporteerden waren: de fa Van Nievelt&Co, het Rotterdams filiaal van D.G. Bingham&Co, de fa P.W. Louwman, en de fa. J.R. Dutilh.

De verbetering van de waterweg-verbinding tussen Rotterdam en het Duitse achterland in 1889 leidde tot een daling van de vrachtprijs van de kolen die over water werden aangevoerd t.o.v. de kolen die per spoor werden aangevoerd. Rotterdam werd daarom zeer belangrijk als uitvoerhaven voor de Duitse kolen.

In 1902 wordt door de SHV een afspraak gemaakt met de fa Dutilh dat zijn zaak vanaf 1903 volledig in handen van de SHV zal overgaan. De SHV gebruikt deze vestiging om een positie in Rotterdam op te bouwen. Na het uittreden van Dutilh in 1903 is D.G. van Beuningen belast met de uitbouw van de zaken in Rotterdam; deze vraagt daarvoor medewerking van zijn broer J.W.

In hetzelfde jaar 1903 wordt het Rotterdams filiaal van Bingham&Co samengevoegd met de SHV-vestiging.

Van de kant van de Duitse groothandelaren werden de steenkolenbelangen in het water-vervoer gekonsentreerd in de Rheinische Kohlenhandels- und Reedereigesellschaft, gevestigd te Müllheim a/d Ruhr, in 1903. De SHV kreeg -naast het al bestaande monopolie op spoorkolen- nu ook de rechten op de alleen-verkoop van de zgn. waterkolen, in ruil voor een deel van het aandelen-pakket. Dit versterkte haar positie natuurlijk enorm; in 1905 werden de 'buitenzaken' van Van Nievelt&Co overgenomen (H.A. van Nievelt richtte, ook in 1905, samen met A.J.M. Goudriaan de fa Van Nievelt, Goudriaan&Co op) en de kolen-, expeditie- en stuwadoorszaken van de fa P.W. Louwman.

Door deze konsentrasie had de SHV in Nederland niet alleen de rechten op de alleen-verkoop van spoorkolen, maar ook van de waterkolen van de RWKS. De overlading van de kolen die bestemd waren voor de export, en die eerst in handen was van de fa Louwman, werd, zoals vermeld, ook door de SHV verzorgd.

Op basis van deze monopolie-rechten kon de SHV eerst goed expanderen. Hierbij kunnen drie expansie-gebieden worden onderscheiden:

1. haven-activiteiten, waaronder overslag en bunkering;
2. waterwegtransport, vooral de binnenvaart;
3. binnenlandse verkoop van industrie- en huisbrandkolen.

haven-activiteiten

Rond de eeuw-wisseling was het overladen en lossen van kolen nog handwerk (schouderwerk). De verlading verliep via twee soorten ladders: een met dicht bij elkaar staande sporten voor de volle zak, de andere met wijd uit elkaar staande sporten voor de lege zak (de zgn 'haast-je-wat-ladder'). Het merendeel van de arbeiders was niet in vaste dienst, maar werd in losse ploegen aangetrokken. Regelmatig terugkerende protest-akties van de arbeiders brachten D.G. van Beuningen ertoe over te schakelen op mechanies transport, en in 1904 wordt opdracht gegeven voor de bouw van de eerste kolentransporteur in de haven. Deze mechanisatie leidde niet alleen tot vermindering van de afhnakelijkheid van arbeidskracht, maar ook tot grote kosten-besparingen. Door de introductie van de kolentransporteur verminderden de bunkerkosten van f 1,10 tot f 0,602 per ton, waarin de tijdswinst nog niet is ingekalkuleerd! Meer kolentransporteurs werden ingeschakeld; in 1907 werd gestart met de bouw van een elevator-transporteur, kortom, de mechanisatie in de Rotterdamse haven had zijn intrede gedaan. De SHV, die daar als eerste mee begonnen was, trok profijt van deze voorsprong: in 1907 werd 90% van de bunker-leverancies in de Rotterdamse haven door de SHV verzorgd. In 1909 werd een bunkerstation geopend in Hoek van Holland (met de reclame-slogan: 'Bunker at Hook'), die later verplaatst werd naar de Vondelingenplaat bij Pernis (in 1910) omdat de bunkering bij ruw weer in Hoek van Holland bijna onmogelijk was.

Naast bunkering breidde de SHV haar belangen uit in de richting van de levering van 'leeftocht en dek- en machinebehoefden', eerst onder de naam NV Rotterdamsche Victualiënhandel, later vernoemd tot NV Handelscompagnie. In Duisburg-Ruhrort stichtte de Handelscompagnie een filiaal.

De betrokkenheid van Duitsland bij WO I bezorgde de activiteiten in de haven van de SHV een sterke achteruitgang. Direkt na de oorlog had de SHV te lijden van de uitvoeringsbepalingen van het

Verdrag van Versailles, waarbij bepaald was, dat de gealliëerden steenkolen geleverd kregen van Duitsland. Toch nam de SHV een deel van de overslag en aanvoer van deze 'reparatiekolen' voor haar rekening. Ter kompensatie van deze teruggang sloot J.W. van Beuningen kontrakten af in de V.S., voor levering van kolen naar Rotterdam; door de opdracht te geven zeeschepen te bouwen begaf de SHV zich ook zelfstandig op het terrein van de kolen-import uit Engeland. Duidelijk is, dat de SHV zich steeds meer losmaakte van de Duitse kolenbelangen. In de woorden van Sneller: "...aanvankelijk een verkoopkantoor van het RWKS geweest, langzamerhand, met name na den eerste wereldoorlog, heeft zij zich van het Syndicaat ge-emancipeerd en is zij een geduchte handelsmacht geworden, die met de Duitse combinaties in concernverband leeft."

Een van die 'concernverbanden' betreft dan ^{het} in 1921 opgerichte Nederlands Havenbedrijf, beschikkend over 22 drijfkransen, 3 elevator-transporteurs e.a., opgericht door de SHV en het RWKS. In 1928 sloeg dit grote havenbedrijf wekelijks 300.000 ton kolen over. In 1920 verbrak de SHV haar kontraktuele verplichtingen met het RWKS, omdat deze laatste haar verplichtingen niet kon nakomen. De SHV ging ertoe over zelf de aanvoer uit Duitsland te organiseren, en verenigde deze mijnen in de Holland-groep, die tenslotte 85% van de Ruhrproduktie vormde. In 1924 echter organiseerde het Duitse syndikaat zich weer zelfstandig onder de naam Vereinigung für die Verteilung und den Verkauf von Ruhrkohlen AG, ofwel Ruhrkohle. De afhankelijkheid van de SHV werd niet hersteld, de SHV ging steeds meer zelfstandig in de kolen-export. In de jaren 20 werd een hele keten van bunkerstations opgezet: in het gebied van de Noordzee en rond de Middellandse zee. De NRC van 31 maart 1927 meldt dan ook trots dat de SHV kantoren heeft te: Londen, Cardiff, Hull, Newcastle, Glasgow, Antwerpen, Brussel, Charleroi, Gent, Parijs, Rome, Genua, Milaan, Livorno, Savona, Napels, Bari, Ancona, Algiers, Oran, Tunis, Sfox, Las Palmas en Piraeus. De jaren 1927/28 waren voor de SHV topjaren. Drie factoren droegen daartoe bij: na de grote Engelse havenstaking van mei-december 1926 sloten vele scheepvaartondernemingen kontrakten af met de SHV; de introductie van een nieuw type drijvende kraan voerde de overslagcapaciteit geweldig op; in 1927 werd in Vlissingen een modern bunkerstation geopend (nadat de staat de haven had verbeterd), dat in het begin van de jaren 30 al belangrijker was dan Hoek van Hol-

land.

Een aantal activiteiten die los staan van de direkte haven-belangen van de SHV vinden hier wel hun oorsprong.

Uit de bestaande afdeling Foreign Coaling onstond een scheepshypotheek-kantoor. Tot aan de tweede wereldoorlog heeft de SHV hier zeer belangrijke zaken in gedaan. Tegenover financiering door de SHV stond de verplichting om via de SHV de bunkering te laten verlopen; assurantie en bevrachting gingen ook via de SHV lopen. In IJmuiden leidde het onvermogen van de visserij-bedrijfjes om hun kolenrekening te betalen ertoe, dat ze door de SHV werden overgenomen. In 1938 werd een grote sanering toegepast: de VEM (Vereenigde Exploitatie Maatschappij) wordt opgericht. Daarin werden de afdeling rederij van de Vereenigde Steenkolenhandel, en de NV Shamrock en de Algemeene Visserij Mij samengebracht. *+ uitgebreid*

De eerste jaren van de jaren 30 waren voor de SHV zeer nadelig. De val van het pond sterling in 1931 betekende een zeer gevoelig verlies. Alle kontrakten voor bunkering waren afgesloten in ponden, terwijl de aankoop van de bunkercolen in guldens werd voldaan. Omdat de prijs van de Engelse kolen niet werd verhoogd, betekende de devaluatie van het pond een daling van de wereldmarktprijs met 25%. Dit bracht de SHV er mede toe haar uitbreiding in de binnenlandse detailhandel te zoeken.

De opbloei van het Duitse Ruhrkohle syndikaat in 1932 verzwakte nog eens de zelfstandige export van Duitse kolen door de SHV. Het was de direktie van de SHV natuurlijk niet ontgaan dat een steeds groter deel van het transport niet meer met kolen maar met olie als krachtbron werd voortgedreven. Omstreeks 1912 voer nog 94% van het wereldtonnage met kolen als krachtbron, in 1939 was dit nog slechts 48%. Vanuit de SHV is overleg gepleegd met Deterding (Shell) over de levering van bunkerolie door de SHV. Deterding weigerde echter, waarop de SHV zelfstandig in de verkoop van bunkerolie ging, sinds 1935 in Vlissingen (samen met Vlismar, Vlissingsche Mineraalolie- en Asphaltraffinaderij), sinds 1938 ook te IJmuiden.

Aan het eind van de 30-er jaren begon een grote opbloei van de haven-activiteiten, de oorlog verhinderde echter een doorzetting van deze nieuwe groei-mogelijkheden.

Tijdens de oorlog bleef de levering van kolen door het syndikaat mogelijk, met name na augustus 1944 echter werd grote schade aangericht aan de haven-installaties.

binnenvaart

Zoals hiervoor al is aangegeven, verkreeg de SHV in 1905 een monopolie op de kolen die over water werden aangevoerd, met bestemming Nederlandse afzet. Ten behoeve van de aanvoer van deze kolen sloot de SHV langlopende vervoersovereenkomsten met expeditie-firma's, waarvan de belangrijkste was: de fa Karl Schroers uit Duisburg. De wens een eigen rijnvloot op te bouwen bleef echter reëel. In 1907 werd opdracht gegeven de eerste 3 eigen rijnschepen te laten bouwen. Daarna is de uitbreiding zeer snel gegaan. Reden voor de versnelde expansie was de bundeling die ontstond in de vorm van het Rheinschiffverband, in 1909, welke groep monopolieprijzen bedong. In 1911 werd o.l.v J.W. van Beuningen de NV Transport Mij opgericht. In 1912 werden 12 rijnlinters van de fa L. Böcker&Co uit Rotterdam overgenomen. Voor het transport naar Amsterdam/IJmuiden via het Merwedekanaal werden boten gehuurd van De Keulsche Vaart, welk bedrijf later werd overgenomen. Eind 1915 werd de fa Schroers overgenomen, waardoor ineens 35 linters en 25 sleepboten aan de bestaande vloot werden toegevoegd. Enkele jaren later volgden de fa Fred. Drughorn en andere kleinere ondernemingen.

In 1920 richtten de NV Transport Mij (in 1923 vernoemd tot de Nederlandsche Transport Mij), de fa W. van Driel en de NV Stoombootdienst "De Keulsche Vaart" samen de Nederlandsche Rijnvaart-Vereeniging op. De fa Van Driel onttrok zich in 1931 weer aan deze samenwerking, en deed haar schepen over aan de Nederlandse Staatsmijnen.

In 1927 werd de SHV met haar belangen in de NRV betiteld als verreweg de grootste binnenscheepvaartonderneming ter wereld, met een vloot bestaande uit: 85 sleepboten en 261 linters. De NRV bezat kantoren te Rotterdam, Amsterdam, IJmuiden en Groningen. De slechte jaren in het begin van de 30-er jaren hadden vanzelfsprekend ook gevolgen voor de NRV: de helft van de vloot lag in die tijd stil.

De schade die in 1944 toegebracht werd aan de haven-installaties van de SHV trof ook voor een groot deel de rijnvloot.

binnenlandse kolenhandel

Het monopolie op de aanvoer van Duitse kolen maakte de marktpositie van de SHV in de Nederlandse kolengroothandel natuurlijk erg sterk. In het eerste decennium van de 20-ste eeuw werden opgericht:

Algemeene Brandstoffenhandel Utrecht

Algemeene Brandstoffenhandel Amsterdam

In Rotterdam werkte D.G. van Beuningen mee aan de oprichting van de Vereenigde Brandstoffenhandel. Hij was daarvan president-commissaris. Aanvankelijk bezat de SHV slechts 17% van de aandelen, maar omdat ze het monopolie van de aanvoer van Ruhrkolen had, was haar aandeel snel doorslaggevend. In 1927 werd dit bedrijf gekenmerkt als de grootste huisbrandzaak van Nederland, met de laagste prijs.

In het begin van de 20e eeuw werd ook in Nederland begonnen met de exploitatie van steenkolenmijnen. Het initiatief werd genomen door Belgiese en Franse kapitaal-groepen. Achtereenvolgens werden geopend: Oranje-Nassau I (1899), Willem (1902), Laura (1905), Oranje-Nassau II (1906), Oranje-Nassau III (1917), Julia (1926) en Oranje-Nassau IV (1928).

Behalve de Domaniale Mijn, die een voortzetting is van de exploitatie bij Rolduc sinds de middeleeuwen (en die in 1937 eigendom genoemd wordt van de Van der Vorm groep "die ook de Scheepvaart- en Steenkolen Maatschappij te Rotterdam haar eigendom noemt"), was rond de eeuwwisseling geen Nederlands kapitaal betrokken bij de kolenmijnbouw. Hierom, en in reactie op de ontdekking van rendabele kolen-lagen, werden staatsmijne tot ontwikkeling gebracht: Wilhelmina (1906), Emma (1913), Hendrik (1917) en Maurits (1924).

Voor 1914 was de afzet van de Limburgse kolen vooral gericht op de omliggende regio Duitsland-België, zodat de SHV er niet veel van had te duchten. Om de zaken duidelijk te stellen eiste de SHV in 1910 het alleen-verkooprecht van Limburgse kolen in Nederland.

Toen de mijnbouwmaatschappijen hier niet op in gingen, verbood de SHV haar afnemers Limburgse kolen te kopen, op straffe van uitsluiting door de SHV. Omdat de Limburgse mijnen toen nog geen vetkolen leverden, die onmisbaar waren voor de industrie, was de aanzegging zeer effectief. Geen enkele klant kon zich de uitsluiting door de SHV permitteren. De positie van de SHV was in 1913 dan ook nog zo goed als onaangetast.

Wereldoorlog 1 verstoorde vanzelfsprekend de levering van Limburgse kolen naar het buitenland. Dit leidde tot samenwerkingsvorming in de kolendistributie in Nederland. In 1915 werd het vrijwillig aangegane Kolenbureau opgericht, daarvan was F.H. Fentener van Vlissingen sekretaris, en het was gevestigd in het SHV-pand te Utrecht. De aangesloten leden hadden echter veel concurrentie van ondernemingen die zich niet aansloten. Dit leidde tot de Rijkskolendistributie van 1916. De SHV voelde zich bedreigd voor wat betreft haar concurrentie-positie, en richtte de NV Nederlandsche Maatschappij tot Ontginning van Steenkolenvelden (NEMOS) op in 1917. Deze onderneming (waarvan het meerderheidsbelang in handen was van de mij Unitas, opgezet door bestuurders van de SHV) ontwikkelde de mijn Sophia-Jacoba.

De produktie uit de staatsmijne die tijdens en na de 1e wereldoorlog waren geopend drukte steeds sterker op de afzetmogelijkheden van de SHV. De transportkosten vormden voor de staatsmijnen nog het grootste probleem. In 1921 werd een bijzondere vervoers-overeenkomst gesloten tussen de Nederlandse Spoorwegen en de Nederlandse Staatsmijnen (de 'kontrakttreinen') en er werd druk gewerkt aan een verbetering van de waterwegverbinding (kanalisatie van de Maas tussen Grave en Maasbracht-voltooid 1929; aanleg Juliana-kanaal-voltooid 1934; verbinding Maas-Waal-kanaal).

Om haar concurrentie-positie te versterken stichtte de SHV al voor 1920 detailhandelszaken. Aan het eind van de jaren 20 (1929) sloten de Staatsmijnen en de SHV de 'Kolenconventie in Nederland', waarbij prijs- en marktafspraken gemaakt werden voor de leveringen aan de industrie. Deze conventie werd vernieuwd, totdat de Staatsmijnen haar in 1933 opzegden. De grote crisis van 1931 bracht Frankrijk en België ertoe hun kolenimport te beperken, waardoor de Staatsmijnen meer aangewezen werden op de afzet in Nederland. Zij eisten dan ook een groter aandeel in de leveranties dan volgens de eerste conventie was afgesproken. De nieuwe conventie, die in hetzelfde jaar werd gesloten regelde opnieuw de prijs en de leveringen, nu niet alleen voor industrie-kolen, maar ook voor huisbrandkolen. De teruggang in de bunkerzaken en de export in het begin van de 30 er jaren stimuleerde de SHV haar uitbreiding te zoeken in de richting van de kolen-detailhandel. Vele Vereenigde en Algemeene Brandstoffenhandels in diverse plaatsen zijn daarvan het resultaat.

Tijdens de tweede wereldoorlog verliep de organisatie van de kolen-distributie via het Rijkskolenbureau, waarin -op verzoek van het Bureau- veel SHV-ers zaten op de belangrijke posten. Gedurende de oorlog, in ieder geval tot aan augustus 1944, behield de SHV de aanvoer van kolen uit Limburg en Duitsland.

andere activiteiten

De sterke positie die de SHV zich al rond 1910 verzekerde in de Rotterdamse haven uitte zich ook in de omvang van de belangen die met de onderneming en haar direktoren werden verbonden. De werf van P. Smit jr en de sleepdienst van P. Smit jr werden overgenomen. Van Beuningen nam het initiatief tot de oprichting van de havendienst 'Spido', een gedeeld belang werd verkregen in L. Smit & Co's Internationale Sleepdienst; het bergingsbedrijf Van der Tak werd na wereldoorlog 1 overgenomen. "Heel velen in zijn tijd zullen zich hebben afgevraagd in welk bedrijf hij nu eigenlijk niet geïnteresseerd was."

Over een wat langere periode bekeken konstateren we bindingen vanuit Van Beuningen met de HAL, Pakhoed

D.G. van Beuningen was ook actief betrokken bij de Bank en Scheepshypotheekbank, twee beleggingsmaatschappijen "die er wezen mogen" en de strijd tegen de aanleg van het Moerdijk-kanaal, dit laatste vooral via zijn voorzitterschap van de Commissie voor de Scheepvaartbelangen van de Kamer van Koophandel.

Een bijzonderheid is wel, dat eerst in 1972 bekend werd gemaakt door de SHV dat de Scheepvaart en Steenkolen-Maatschappij al sinds 1928 volledig in haar bezit was. Zoals eerder gezegd werd deze onderneming beschouwd als eigendom van de Van der Vorm-groep, welke verbindingen heeft met de HAL, Wilton-Feyenoord (nu onderdeel van de RSV-groep) en belangen in de bouwsector. Lange tijd is de SSM als tegenhanger beschouwd van de SHV vanwege haar belangrijke rol bij de import van Engelse kolen naar Rotterdam, en haar succesvolle doorbreking op kleindere schaal van het syndikaatsmonopolie.

Bezien we de vervlechtingen via de SHV meer vanuit Utrecht, de zetel van de Fenteners van Vlissingen, dan konstateren we allereerst de aanloopfinanciering door F.H. FvV van de ENKA, waarin hij ook verder een zeer grote rol heeft gespeeld; de betrokkenheid van F.H. bij de initiatieven tot de uitbouw van Hoogovens, KLM en VMF. Daarnaast zijn de kontakten van F.H. met het Duitse bedrijfs

leven zeer intensief geweest. Niet alleen onderhield F.H. voor de SHV de kontakten met de grote mannen van het kolensyndikaat, ook vanuit de ENKA was hij sterk bij de ontwikkelingen in de Duitse industrie betrokken. Naast de vele functies die F.H. in de nationale en internationale kringen van het bedrijfsleven bekleedde, mogen ook zijn sympathie voor de regeringsmaatregelen en beleidsbeslissingen van Hitler c.s. niet onvermeld blijven. Dit laatste leverde hem in 1937 de Orde van Verdienste op, toegekend door Hitler.

Van de houding van de direktoren van de SHV ten opzichte van de arbeidersbeweging kan het volgende worden gezegd.

Al in 1904 vormden looneisen van stakende arbeiders voor D.G. van Beuningen aanleiding zijn bedrijf onafhankelijker te maken van arbeidskracht door mechanisatie. Bij alle belangrijke arbeidsconflikten in de Rotterdamse haven tot aan de tweede wereldoorlog is D.G. nauw betrokken geweest. In 1916 richtte D.G. de 'Vereeniging ter behartiging van de belangen van het personeel verbonden aan de Steenkolen-Handelsvereeniging' op. D.G. beschouwde deze vereniging als de enige echte, zuivere vakbond in de haven. Leden van de vereniging konden zij worden die op weekloon stonden, in vaste dienst waren, en minstens 2 maanden aan de SHV waren verbonden. De verenigingsactiviteiten betroffen sociale uitkeringen. Als het erom ging resultaten te bereiken die D.G. persé wenste, dan ging niets hem te ver. Zo schakelde hij Franse mariniers in om de Rotterdamse havenstaking van 1920 mede te breken.

Enkele populaire verbindingen die gelegd worden met de twee meest kleurrijke figuren van de SHV zijn: de betrokkenheid van D.G. van Beuningen bij de bouw van het Feyenoord-stadion, zijn enorme kunstkollektie (museum Boymans-van Beuningen) en zijn aankoop van 'Het Laatste Avondmaal' van Vermeer alias Van Meegeren; F.H. Fentener van Vlissingen kreeg de bijnaam 'de man met het dubbel stel hersens' en een slechte naam door zijn uitgesproken sympathien voor het nazisme.

kolen na wereldoorlog 2

Zeer tot ongenoegen van de SHV bleef het Rijkskolenbureau ook na de tweede wereldoorlog haar activiteiten voortzetten. "De dirigistische neigingen van de toenmalige regeringen, waarbij men de particuliere handel zoveel mogelijk trachtte uit te schakelen, maakten het voor een handelsonderneming als de S.H.V. vrijwel ondoenlijk haar kracht te ontplooiën. Zij was in deze periode, wat betreft de kolenhandel, in feite weinig anders dan verlengstuk van het ambtelijk apparaat. De muziek was eruit." Waar geklaagd wordt vallen echter nog niet de klappen! Weliswaar verloor de SHV in 1945, doordat de RWKS werd opgeheven, het alleenverkooprecht voor de Duitse kolen, zij bleef de grootste importeur van kolen uit Duitsland. Door de oprichting van de NV Anthraciet-Handelsvereniging in Amsterdam, met vestiging in Rotterdam, konsentreerde de SHV zich binnenlands sterk op de afzet van kolen met hoge kwaliteit. Voor wat betreft de import werd deelgenomen aan import-organisaties, en werden zelfstandig kolen ingevoerd, uit met name Polen en de VS. Het begin van de jaren 50 gaf een sterke opleving te zien (de Korea-krisis), en de SHV was in staat haar activiteiten belangrijk uit te breiden, onder meer door de start met een overslagbedrijf in Bazel: Ultra. (1953)

De groei van de olie-activiteiten van de SHV, en de bijzondere relaties die dit met zich meebracht t.a.v. de kontraktanten, leidde ertoe dat de SHV eind 1953 de kolen-activiteiten en olie-activiteiten scheidde. De binnenlandse kolen-activiteiten werden ondergebracht in de Transport- en Handelmaatschappij 'Steenkolen Utrecht' NV, beter bekend als de SNV, waarin de SHV een belang behield van 51% en Ruhrkohle 49%. De binnenlandse afzet-organisatie werd uitgebreid en gemoderniseerd. Aanzienlijke belangen werden verkregen in buitenlandse ondernemingen: Hückelhovener Kohlenhandelsgesellschaft (o.a. inkoper van de kolen van de NEMOS-mijn Sophia-Jacoba), Carbodi e Derivati Spa (Carboder, gevestigd te Milaan, met vele dochters), Compagnie Générale d'Entreprises de Chauffages (CGEC, gevestigd te Parijs, met vestigingen in de meeste grote Franse steden, en werden activiteiten ontplooit in Zwitserland, België, New York, Noord-Afrika en Griekenland. Deze buitenlandse kolenbelangen ontwikkelden zich gelijk met de uitbreiding van de oliebelangen, daar -evenals de SHV- de bedrijven waarin werd deelgenomen zowel in kolen als in olie-produkten handelden.

Omstreeks 1964 omvatte de SNV naast de genoemde Anthraciet Handelsvereniging en de kolen-opslag/overslagbedrijven ongeveer 70 brandstoffenzaken.

Twijfels aan de blijvende groei-mogelijkheden voor de kolen (Steeds sterkere opkomst Olie en aardgas) deed de SHV besluiten een studie te laten verrichten door het Nederlands Economische Instituut, naar de toekomst van de energie-markt; het rapport verscheen in 1966, met als te verwachten konklusie, dat de toekomst was aan de olie en het gas; perspektief voor de kolen was er nog voor enkele industriële grootverbruikers. Om een blijvend aandeel (tenminste!) te behouden in de kleiner wordende afzetmarkt voor kolen binnen Nederland, moest de afzet-organisatie worden gestroomlijnd. In 1968 werd met de Staatsmijnen/^{overreëengekomen} dat wederzijds gebruik gemaakt mocht worden van de bestaande afzet-kanalen. In de jaren daarna werden de groothandelsaktiviteiten in regionale centra (de Warmtecentra) samengevoegd. De veranderingen die zich zo voltrokken in de sektor van de huisbrand-kolen kwamen ook in de organisatie binnen de SHV tot uitdrukking. In 1972 nam de SHV de belangen van Ruhrkohle in de SNV over, en bracht de binnenlandse kolen-aktiviteiten onder in de Transport- en Handelmaatschappij 'Vekoma'. Deze houdt zich vooral bezig met de import en verhandeling van huisbrandkolen ten behoeve van de Nederlandse markt. Volgens informatie van de SHV maakte deze uitkoop van Ruhrkohle het haar mogelijk mede te delen dat de SSM al sinds 1928 in haar bezit was. Daarvoor hadden, met name t.a.v. het verwerven van nieuwe kontrakten (van het VS-leger o.a.) konkurentie-overwegingen de geheimhouding bevorderd.

De detailhandel-zaken van Vekoma zullen volledig worden afgestoten, en haar aktiviteiten zullen alleen nog import van Duitse kolen, en groothandel in Nederland omvatten.

In de SSM zullen de kolen-import- en verhandeling worden gekonsentreerd, waarbij voor het zee-transport gebruik wordt gemaakt van 4 kolenschepen, overslag op de SNV en de VOM en de rijnvloot van de EWT. De afzet-mogelijkheden van de kolen zijn sterk afhankelijk van de ontwikkelingen in de ijzer- en staal-industrie. Na de sterke prijsverhogingen van de olie en olie-produkten zijn een aantal energiecentrales weer overgeschakeld op kolen, wat perspektief biedt voor de groep kolen-SSM.

Een stabiele faktor in het aktiviteiten-programma van de SSM vormen de leger-kontrakten van de VS (transport naar Zuid-Duitsland) en de alleenverkoop-rechten van Poolse kolen voor Nederland, sinds 1960.

ook weer in 1976

olie en aardgas

Hiervoor is al een paar keer vermeld dat de SHV naast de kolen steeds meer in de olie ging. Bittere noodzaak, omdat de groeiende vraag naar olie, zowel voor huisbrand, industriële als voor transport-doeleinden steeds omvangrijker werd.

De oliebankering die in Vlissingen en IJmuiden was opgezet breidde zich na WO-2 sterk uit. Samen met de Vlismar werd in 1947 de Nederlandse Opslag Maatschappij (NOM) opgericht. De opslagcapaciteit van deze onderneming groeide sterk; in 1956 wordt het vermeld als 'een machtig opslagbedrijf aan de 2e Petroleumhaven te Pernis', in 1964 wordt de capaciteit geschat op 310.000 m³, in 1965 wordt het echter verkocht aan Pakhoed. Voor het transport van de olie van Rotterdam naar Vlissingen zette de SHV aan het eind van de jaren '40 een vloot van binnenvaart-tankers op. De levering van olie-produkten krijgt na 1949 een geweldige stimulans, door de overeenkomst die met de Amerikaanse mij Caltex wordt aangegaan. De raffinaderij van deze onderneming (gezamenlijk eigendom van Standard Oil of California en Texaco, gefinancierd uit Marshall-hulp)gebruikte voor de afzet van haar benzine eigen pompen, voor de afzet van de andere olie-produkten (zware olie, huisbrandolie en stookolie)bestond geen eigen distributie-apparaat. De deal met de SHV verschafte haar een afzetgebied in Nederland, in aansluiting op de kolen-distributie-organisatie van de SHV. De SHV-distributie ging onder de naam Trading. Met name in België, aansluitend op de bunkeractiviteiten in Antwerpen, wordt de Trading-vestiging een zeer bloeiende onderneming, totdat het begin 1955 wordt verkocht. In datzelfde jaar koopt de SHV in Oostenrijk een groot distributienet (meer dan 400 pompen en verkooppunten) en bouwt dit op onder de naam PAM Austria. Oliebelangen werden nog verworven in Italië, en samen met de SSM (die van de SHV was!) werd in Denemarken via Montana een oliedistributienet opgezet. Voor de verwerking en inblikking van olie-produkten bouwt de SHV een eigen fabriek: NV Technische Oliehandel Rotterdam.

Naast de handel in olieprodukten wordt de SHV ook actief in de distributie van vloeibaar gas -een 50-50 deal met Standard Oil of California in Calpam Vloeibaar Gas- en de direkte afzet van benzine.

Voor de toelevering van al deze olieprodukten wordt een tankwagenpark en een PAM-vloot opgebouwd, de bunkerstations in het bui-

tenland schakelen volledig over op olie. De belangrijkste bunkerstations zijn nu wel: Vlissingen, Brünsbüttel (samen met Duitse oliemij'en) en faciliteiten in Terneuzen, Antwerpen, Gent, Rotterdam, Amsterdam, Ijmuiden; agenten van de SHV in de bunkering zitten in: België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Engeland, West-Duitsland, Griekenland, Italië, Noorwegen, Portugal, Spanje, Zweden en de Verenigde Staten.

De hoge konsentrasie van geïntegreerde bedrijven in de olie-sektor maakt het toch moeilijk voor een bedrijf als de SHV zonder direkte verbindingen met de produktie rendabel te blijven werken. PAM Austria wordt weggekonkurreerd, gaat tegen het eind van de 60-er jaren steeds meer verlies lijden, en wordt in 1971 dan ook verkocht aan Total (=dochter van franse staatsoliebedrijf CFP). Na enkele jaren voorbereiding sluit de SHV (via Oerlemans) een kontrakt met de Amerikaanse onderneming Chevron (= Standard Oil of California). Voor een periode van minstens 50 jaar wordt samengegaan in de afzet van kerosine, huisbrandolie, stookolie, asfalt, en aardolieprodukten voor de scheepvaart (brandstof en smeerolie). Alle belangen van de SHV in de Benelux, Noord-Duitsland en Denemarken op het gebied van de olie-distributie worden sinds 1969 in de nieuwe joint-venture ondergebracht, handelsnaam: Calpam. Om deze reden moet de Handelscompagnie dan ook in 1969 Valvoline Nederland verkopen (produceerde smeerolie). De belangenverhouding is 50-50, en de beide ondernemingen besluiten elkaar geen konkurrentie aan te doen zonder voorafgaand overleg. Sinds 1968 overigens al betreft de SHV al haar bunkerolie van Chevron! De omvang van de Calpam-aktiviteiten groeit erg sterk, en voor 1974 werd een afzet ver^wacht (door Calpam+PAM) van 8½ mln ton olie-produkten, waarmee de SHV in NW-Europa na de Shell en de ESSO de grootste olie-leverancier zou zijn.

Benadrukt moet worden dat het kartel-gebied van de Calpam-overeenkomst alleen Noord-Duitsland omvat. In het overige deel van de Bondsrepubliek is de SHV volledig zelfstandig aktief onder de naam PAM, zowel op het gebied van de aardolie-produkten als op het gebied van het vloeibaar gas.

Net als andere oliemij'en heeft de SHV in 1973 (en zal ook wel voor 1974 gelden) zeer grote winsten behaald op de oliehandel, alleen de winst op voorraden al belooft minstens tientallen miljoenen. In samenwerking met een aantal Arabiese landen zal de SHV zich ook gaan toeleggen op de handel en het transport van vlo^eibaar

gas. Het is waarschijnlijk dat de SHV hiervoor rechtstreekse kontakten zal leggen met de regeringen van de Arabiese landen. Voortekenen van een dergelijke handelwijze worden gevonden in de recent opgerichte UAFTG (United Arab Emirates Tanker Company), een joint-venture van de SHV met de regering van de Verenigde Arabiese Emiraten (belangrijkste gebied: Abu Dhabi), in de kapitaalsverhouding SHV 49%, UAE 51%. Het gaat hier om een investeringsbedrag van fl. 400 mln in 4 250.000 tons tankers. Naar verwachting zullen dit geen nieuwbouw-opdrachten worden maar ofwel overnames van bestaande bouw-kontrakten, of opkoop 2e-hands tankers. Gezien de situatie op de tanker-markt zal niet meer in 1974 tot aankoop worden overgegaan; intussen wordt met 7 gecharterde schepen begonnen.

Ook op andere terreinen, verwant aan de olie-winning is de SHV de laatste vier jaar steeds aktiever geworden. Onder de vleugels van de SHV werken ook nog de bedrijven Amindha (komt van Geveke): onderhoud en reparatie van raffinaderijen en olie-installaties (hheft o.a. een kontrakt met Aramco); Comprimo: een ingenieursburo dat o.a. raffinaderijen bouwt, en aktief is in de kern-energie (minderheidsbelang SHV); Mits (vroeger Scorpio), dat in 1974 is verworven als 50%-belang, en recent omgezet werd in een 75%-belang, activiteiten zelfde als Amindha; in opbouw is -in samenwerking met andere mij'en: Combined Offshore Service, dienstverlening aan de Noordzee-winning, waarbij 4 SHV-bedrijven zijn betrokken.

Op aardgas-gebied is de SHV via Exploratie- en Produktiemaatschap-pij Dyas sinds 1964 aktief. Dyas werkt in een bestaand consorti-um-verband samen met Amoco (= Standard Oil of Indiana) en Gelsenberg; SHV-aandeel daarin 20%. Dit consortium heeft bij Bergen gas aangeboord, en levert dit (nadat de Nederlandse staat een 40%-belang van DSM in de produktie had bedongen), op kontrakt aan de Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen. Voor de feitelijke aflevering van het gas heeft het consortium een ruiltje gedaan met de Nederlandse Gasunie: Bergen-gas op het Gasunie-net in Noord-Holland, Gasunie-gas bij Winterswijk naar de VEW. Behalve 3 concessies bij Bergen doet het consortium nog boringen in andere delen van Nederland, en heeft het recht op 11 blokken op het continentale plat in de Noordzee.

Op het gebied van de energie blijft nu nog een belangrijke akti-teit van de SHV over, die van de internationale handel in

grondstoffen via Wambesco International. Dit bedrijf, sinds 1967 100%-belang van de SHV (daarvoor 50%, rest was van Thomson, het belang van de SHV dateert van 1956), handelt in allerlei soorten ertsen, ferro-legeringen, speciale shemicaliën e.d., daarnaast heeft de onderneming voor Europa de verkooprechten van uranium van het Canadese staatsbedrijf Eldorado Nuclair. Merendeels (70%) lopen de activiteiten via de 3 buitenlandse dochters.

binnenvaart

Onder het onderdeel olie en aardgas is alverwezen naar de opbouw van een vloot van binnentankers. Na WO-2 begon de SHV direkt met de modernisering van de binnenvaart-schepen: aankoop van motorboten en motor-sleepboten. In de hele transport-struktuur was overigens wel het een en ander gewijzigd, waaraan de SHV ook via de NRV zich moest aanpassen. De concurrentie tussen kolen en olie kwam vanzelfsprekend ook hier uit de verf. Voor WO-2 was de vracht bij de afvaart voornamelijk kolen, opvaart: ijzererts. Na WO-2, en nog sterker verder in de jaren 50 verminderde de afvaart van kolen. De SHV ging haar basis verbreden tot andere massa-goederen, en zocht ook aansluiting bij het stukgoederenvervoer. De verschillende Neska-vestigingen langs de Rijn werden aan deze gewijzigde omstandigheden aangepast. De snelle opkomst van de Duitse export na de helft van de jaren 60 verscherpte de concurrentie in de binnenvaart. Grote Duitse ondernemingen als Ruhrkohle en August Thyssen wilden garanties op transport-gebied. AT kocht bv in 1967 de hele vloot van Raab Karcher, en bracht deze onder in de rederij Veerhaven. In 1968 sloot de SHV met de Thyssen-Bornemisza-groep (een afgesplitste telg van de Thyssen-familie) een verregaande vorm van samenwerking. De belangen van de beide ondernemingen in de Rijnvaart werden samengevoegd in de nieuwe onderneming: Europese Waterweg Transporten (EWT). Het SHV belang daarin (inbreng is de NRV) is 60%, het belang van de TB-groep (inbreng Vulcaan) 40%. De EWT neemt deel in een Rijn-container-lijn (samen met de Nieuwe Rijnvaart Mij (=KNSM)). Voor de garantie van de kontrakten bleek deze vorm van samenwerking kennelijk niet genoeg. In 1972 wordt -wat in de SHV bekend staat als de 'Neue Ordnung'!- het belang dat de SHV heeft in de handel, transport en overslag van kolen herzien. Voor de rijnvaart betekent dit, dat de SHV de helft van haar belangen in de NRV overdraagt aan Ruhrkohle en August Thyssen, die beide weer ieder de helft. Zo wordt dan de belangen-gemeenschap in

de NRV: 50% SHV, 25% Ruhrkohle en 25% August Thyssen. Voor de belangen-verhoudingen in de EWT betekent dit natuurlijk:

30% SHV, 15% Ruhrkohle en 15% Aug.Thyssen. (40 TB).

Om leegloop zoveel mogelijk te voorkomen zijn drie ondernemingen ertoe overgegaan een pendeldienst te voeren voor erts-transport voor Aug.Thyssen: Haniel, Veerhaven en de EWT.

De EWT is de grootste duwvaartrederij van Nederland. Perspektieven voor verdere expansie worden gezien in het totstand komen van verbindingswegen tussen de Rijn en de Donau, en tussen de Rijn en de Rhône. Voor deze laatste mogelijkheid (geplande realisatie 1982) wordt gerekend op uitbreiding via de Nigoco-dochter in Marseille.

haven-activiteiten

Herstel van de schade na de oorlog, en afwezigheid van kontraktuele bindingen met het duitse kolensyndikaat bepalen de ontwikkeling van de havenbedrijven van de SHV direkt na de oorlog. Het grote Nederlandse Havenbedrijf wordt in 1950 100% eigendom van de SHV, in Basel (Zwitserland) wordt een groot overslagbedrijf gekocht (Ultra in 1953), de Neska-bedrijven (haven-activiteiten langs de Rijn) worden gemoderniseerd en uitgebreid. In 1954, na het scheiden van de kolen en olie-activiteiten, komt het Nederlands Havenbedrijf weer voor 49% in handen van Ruhrkohle (evenals de andere kolenbelangen zoals hiervoor vermeld). Naast uitbreiding van de soort goederen die worden overgeslagen (niet alleen meer kolen en olie) gaat de SHV ook in het stukgoed, o.a. via een deelneming in De Heyplaat. Nadat het belang van de SHV in de Heyplaat tot 50% werd uitgebreid, verwierf de SHV via de overname van Nigoco de overige 50% in 1968.

1968 is trouwens toch een opvallend jaar voor de haven-activiteiten van de SHV. Samen met de oorspronkelijke partners in het Amsterdamse Havenbedrijf De Rietlanden (DSM, Frans Swarttouw en Klöckner) brengt de SHV haar Amsterdamse stuwadoorswerkzaamheden in binnen de nieuw op te richten onderneming Havenbedrijf De Rietlanden. Belangenverhouding wordt: 50% SNV, 10% Fr. Swarttouw, 20% DSM, 20% Klöckner. Dit havenbedrijf verzorgt ongeveer 20% van de machinale overslag in Amsterdam.

In Rotterdam zet de SHV samen met Furness (via de Rotterdamse Stuwadoors Mij) een stukgoedoverslagbedrijf op, met het oog op toenemende containerisatie. In 1968 wordt dit bedrijf, Unitcentre,

100% belang van de SHV. Het bestaande bedrijf Heyplaat wordt langzamerhand binnen Unitcentre geïntegreerd.

In Basel wordt een verdubbeling van de overslagcapaciteit gerealiseerd door de overname in 1968 van Brag (Basler Rheinschiffahrt AG, een groot overslag, rijnvaart, en expeditiebedrijf).

Om de orde van grootte te bepalen, het voormalige Nederlandse Havenbedrijf (sinds 1954 dus onder de naam SNV) behandelde omstreeks 1969 20% van het overslagwerk in de Rotterdamse haven.

Plannen voor een nieuw, sterk gemaechaniseerd overslagbedrijf op de Maasvlakte krijgen in 1972 volledig gestalte als de VOM (Verenigd Overslagbedrijf Maasvlakte) wordt opgericht.

Over de eigendomsverhoudingen het volgende. Evenals bij de rijnvaart (zie hiervoor) werkt de Neue Ordnung SHV-stijl ook door in de belangen-versmelting in de Rotterdamse haven. De beide ~~massagoed-overslagbedrijven (VOM en SNV)~~ ^{VOM} blijven voor 50% in handen van de SNV, de overige 50% gaat gelijkelijk naar Ruhrkohle en August Thyssen. Voor de VOM betekent dit, dat de samenwerking met de andere partners (Swarttouw en Manufrance) nu op de volgende manier in aandelen-verhoudingen moet worden uitgedrukt:

25% SHV, 12½% Aug. Thyssen, 12½% Ruhrkohle, 30% Fr. Swarttouw (op zijn beurt weer 55% van de Thyssen-Bornemisza-groep) en 20% Manufrance (wat weer een bundeling is van franse steenkolenmijnen en de bankgroep Worms). De VOM is een van de grootste massagoed-overslagbedrijven in Europa. Daarmee is de konsentratie-tendens in de Rotterdamse haven nog niet beëindigd. In 1974 werd bekend gemaakt dat de VOM haar activiteiten zou inbrengen in een nieuwe onderneming EMO (Europees Massagoed Overslagbedrijf). De andere poot in de EMO zou gevormd worden door Botlek (75% van Swarttouw, rest van de VS-onderneming Hannah Mining). Rekening houdend met alle vervlechtingen binnen de EMO moet de samenstelling van het aandelenkapitaal nu zijn:

38 2/3 Fr. Swarttouw's Havenbedrijf
(daarvan is 55% van de TB-groep, 36% van Internatio,
de rest van Fr. Swarttouw)

28% SHV

11 1/9 August Thyssen Hütte

11 1/9 Ruhrkohle AG

11 1/9 Manufrance

De overslagcapaciteit van de EMO wordt 25 mln ton (17 van de VOM, 8 van Botlek), waarmee het een van de grootste overslagbedrijven

*nu EKOM
(naamwijziging
binnen een
ander open. bedr.
de VOM heeft)*

op de wereld is geworden. Werkverdeling binnen EMO: schepen tot pakweg 80.000 ton naar Botlek, grotere naar de VOM.

Een tweede grote bundeling, nu echter volledig onder SHV-vlag, krijgt in 1973 gestalte. De Transport, Opslag en Expeditie-activiteiten van de SHV op het West-Europese continent en op Engeland worden gebundeld in de TOE-groep. Een 25-tal bedrijven behorend tot de SHV en de bedrijven die recent zijn overgenomen en geïntegreerd (delen van de SSM, delen van Nigoco) vormen nu samen een onderneming waarvan de SHV zegt: "Slechts weinigen hebben een zo groot aantal vestigingen op het continent en in Engeland."

Verdere uitwerking van deze herstruktureringen leidt ertoe dat sinds 1974 de Neska-bedrijven alle expeditie verzorgen voor de gehele groep.

Uitbreidingsplannen die op stapel staan zijn: deelneming aan een vrachtwagen-centrum aan de Waalhaven, in aansluiting op het stukgoederenbedrijf, verdere containerisatie, met name in Basel (Ultra en Brag) en toenemende mechanisering/automatisering van het overslagbedrijf.

zeescheepvaart

Tot aan 1968 bezat de SHV wel enkele kleinere zeeschepen, maar erg belangrijk was deze activiteiten-tak niet. Onder een andere naam (SSM!) voeren nog enkele kolenschepen, maar formeel komt de SSM pas in 1972 binnen de SHV, alhoewel de sektor SSM-Transport al in 1969 samengevoegd wordt met de inmiddels opgekochte rederij Van Nievelt, Goudriaan & Co (Nigoco).

De overname van Nigoco betekende een forse stap op de weg naar een volwassen zeevaart-onderneming. Bovendien is de SHV erin geslaagd via Nigoco een klein goudmijntje aan te boren. De waarde van het zichtbare vermogen van Nigoco werd bv eind 1967 geschat op een koers van 425%. De SHV verkreeg Nigoco door een onderhandse koop van aandelen à 150% en overname van de resterende voor 180%. Totaal-overname bedrag was f63 mln, terwijl op dat moment aan liquide middelen voor f56 mln in Nigoco aanwezig was.

Dat het om de centjes van Nigoco ging, en om de omvangrijke Nigoco-dochter De Hoop blijkt later.

De afbouw van de vloot van Nigoco verloopt snel, van 40 schepen in 1969 met een tonnage van 187.000 naar 28 schepen in 1973 met een tonnage van 132.000; daarbij moet nog rekening gehouden worden met het feit dat de samensmelting met SSM-Transport

in 1969 4 schepen inbracht.

In 1969 komen de liquide middelen van Nigoco duidelijk boven tafel: 2 zeeschepen en 7 rijnschepen worden verkocht, het 10,3% belang van Nigoco in de Vereenigde Nederlandse Scheepvaartmaatschappij wordt verkocht (de VNS is nu onderdeel van de NSU): netto-winst f 7 mln, en er wordt niet uitgebreid, zodat de afschrijvingen vrij besteedbaar zijn! De SHV sluit dan ook met Nigoco een overeenkomst omgarant te staan voor de schulden van de SHV (!), en het bestuur van Nigoco krijgt een speciale volmacht om snel schepen te kunnen verkopen.

De goede handel van de SHV met Nigoco is vooral het resultaat geweest van Oerlemans, lid raad van Bestuur SHV én commissaris van Nigoco (toen). Oerlemans had zich in 1965 ook zeer sterk gemaakt (zwaaide met zijn commissarissen-portefeuille) bij Nigoco om A. de Hoop over te nemen. Deze zelfde De Hoop wordt voor de SHV het juiste startpunt om een grote technische sektor op te zetten.

techniese handel en installatie

Vanaf 1967 is de SHV bezig geweest met de opbouw van een reeks activiteiten in de technische sektor. Het resultaat is nu dat de installatie-sektor van de SHV (GTI) het grootste installatie-bedrijf is binnen Nederland, en dat de vertegenwoordigingen van de technische handelsmaatschappijen enkele honderden belopen. De bestaande activiteiten van de Handelscompagnie (die vanaf 1967 volledig eigendom wordt van de SHV) bevatten al voor 1967 een flink brok technische handel, en een kleiner deel aanverwante installatie. Uitbreiding in de sektor warmte-techniek werd gevonden via overname van Joh. van der Woude, maar de grote klap kwam toch wel met de opkoop van de Hoop. Bij de Hoop werkten in 12 bedrijven 1700 man. Ook in 1968 worden twee andere bedrijven opgekocht: Ir.bureau v/h Stigter + Messemaechers en Slotboom&Zn. Het aantal personeelsleden in de technische sektor steeg in 1968 van 1300 naar 4000! In 1969 wordt opdracht gegeven aan McKinsey om de technische afdeling eens goed door te lichten, dan konden ze ook de in 1969 verworven onderneming Zephyr meenemen.

Een erg grote uitbreiding van deze sektor komt, als de SHV in 1970 Geveke&Groenpol overneemt. Eerder in 1970 was de onderneming Gleton&Meijer in Geveke&Groenpol opgegaan. Voor de SHV betekende dit een verdubbeling van de activiteiten in de technische activiteiten, voor McKinsey dat ze in een moeite door konden gaan.

Resultaat van het werk van het bureau McKinsey is een scheiding

wordt gemaakt tussen de handelsactiviteiten (voortaan onder de roepnaam Geveke) en de installatie- en fabrikage-activiteiten (roepnaam Groep Technische Installatie). Uit het toenmalige McKinsey-rapport bleek dat de beide soorten installatie (warmte-techniek en elektrotechniek) gescheiden van elkaar zouden moeten worden opgezet. Drie jaar later blijkt dit te zijn gewijzigd, en de samenvoegingen van ET en WT moet in 1974 worden afgerond. Tussen 1972 en 1974 worden nog enkele kleinere technische bedrijven overgenomen en binnen de groepsstructuur ingepast. Uitbreiding binnen Nederland blijkt voor deze activiteiten niet goed meer mogelijk (het marktaandeel is al zeer groot, en de concurrentie: OGM en Internatio, is ook krachtig genoeg), zodat de blik naar het buitenland 'glijdt'.

De in 1972 binnen de SHV opgenomen bouwmijs Melchior biedt nog een aantal aanknopingspunten met andere delen van de SHV, waarbij gezocht wordt naar verdere integratie. Melchior was vooral sterk in de utiliteitsbouw, met name delen van De Hoop en Marja sluiten hier op aan.

bouw

Voor de oorlog bezat de SHV al belangen in de bouwmaterialenhandel. Dat is nogal logies, omdat naast de kolenhandel zowel per spoor als via de binnenvaart, de handel in bouwmaterialen dezelfde transportweg ging, vaak ook nog van dezelfde bestemming kwam (bouwmaterialen als neven-produkt van de mijnbouw). De activiteiten van de SHV in deze sektor waren gekonsentreerd in Vlisbo. In 1972 wordt aan deze tak nog de groothandel in bouwmaterialen van de SSM in Duitsland toegevoegd. Verbonden aan deze handel bezat de SHV een aantal betonmortelcentrales. Een hele andere stap was echter de aankoop in 1971 van de onderneming Melchior Verenigde Bedrijven, waar ongeveer 1000 man werkten. Deze onderneming was een van de belangrijkste bedrijven op het gebied van de projektontwikkeling en de utiliteitsbouw in Nederland. Zo is bv de binnenstad van Tilburg door de projektontwikkelingsmijs Bofinex 'gedaan' (de burgemeester van Tilburg is commissaris van Melchior). Naast de direkte bouw- en projektontwikkelingsactiviteiten heeft zich binnen Melchior een speciale bank voor de financiering van nieuwbouw van partikuliere ziekenhuizen ontwikkeld: NV Instituut voor Ziekenhuisfinanciering.

Na de juridiese samenvoeging van Melchior binnen de SHV (begin

1972) worden de bestaande onderzoeksactiviteiten van de SHV op het gebied van de bouw (gericht op de koördinatie van de bouw van Trefcenters van de Gruyter en Makro's): het architectenburo Iber en het Bureau voor het samenstellen van Bouwprogramma's bij Bofinex ondergebracht.

Zoals hiervoor al vermeld, zal nagegaan worden welke verdere vormen van integratie nog tot stand moeten komen.

winkelbedrijf

In 1970 deed de SHV een forse stap in de richting van de dagelijkse consument door de overname van het De Gruyter-concern. Dit bedrijf, voor 49% van Unilever, 17% van de familie De Gruyter, boekte al een tijdje verlies, dwz de Nederlandse winkels leden verlies, de Duitse vestigingen (de Otto Reichelt-tak) boekten winst, die echter tegen het eind van de jaren 1960 te gering was om de Nederlandse verliezen volledig te compenseren. Hoewel niet officiëel bekend gemaakt wordt de overname-som geschat op 25 mln.

De daling van het winkelbestand van De Gruyter blijkt al uit enkele cijfertjes: aantal verkooppunten 1964: 525, 1969: 380, 1974: 200. Pogingen snel aan te passen bij de felle concurrentie lukte niet een twee drie (hoewel Unilever er nog een eigen directeur tegenaan gooide). Omzet van de Gruyter was in 1969: f 630 mln, en de SHV kreeg er 7300 personeelsleden bij.

Ontwikkelingen die door de SHV na 1970 binnen het De Gruyter-verband zijn ontwikkeld: opzet van 'kijkshops', vestiging van 2 trefcebters (weilandwinkels) en de sluiting van een groot aantal kleine winkels met uitbreiding in de supermarkt-sektor.

In 1971 wordt de NV Difa uit Dordrecht (centrale voor diepvries-vlees) gekocht, via de Duitse tak werden de 2 verbruikersmarkten van Grenzland Grossmarkt overgenomen, en in Brazilië werd een minderheidsbelang verworven in een keten van 44 winkels via Ultralar.

In 1973 wordt dan bekend gemaakt dat de SHV weer van Unilever, een winkelgroep uit Duitsland overneemt (Frowein&Nolden, met winkels onder de naam Otto Mess), bestaande uit 66 supermarkten. Samen met het bestaande belang in Otto Reichelt bezit de SHV in de regio Dusseldorf nu een zeer sterke positie. Een deel van de produkten die in deze Duitse winkels worden verkocht zijn afkomstig van het produktiebedrijf van de SHV: Hamido, en worden geleverd door de SHV-onderneming A.Velte.

Dit produktiebedrijf was onderdeel van De Gruyter, en leverde aanvankelijk uitsluitend aan de De Gruyter-winkels. Met name in de SHV-periode is de produktiesektor (naast Hamido in de levensmiddelen ook nog Instel tbv grootverbruikers en Targa voor drukwerk) losgekoppeld van de winkels. Hamido zal zich steeds meer gaan toelagen op een beperkt produktie-assortiment, en levert al in meerderheid aan andere kruideniers, zoals Albert Heyn!

Eind 1974 werd bekend gemaakt dat De Gruyter voor wat betreft de exploitatie van de winkels en de groothandel nauw zal gaan samenwerken met Gebr, Schuitema, groothandel en transporteur voor o.a. de Centra-winkels en Co-op-Nederland.

Sinds 1973 is de SHV op het winkelgebied ook begonnen met de verkoop van exotiese produkten via de Xenos-vestigingen. In toenemende mate zullen deze produkten geleverd worden via een eigen internationaal handelsapparaat dat de SHV aan het opbouwen is.

internationale handel in consumenten-artikelen

De opbouw van deze groep volgt logies uit het groot aantal winkel- en groothandelsactiviteiten van de SHV. De toelevering van produkten op een zo grote schaal kan goed in eigen handen gehouden worden. Voor de kontakten op het gebied van het internationaal transport kan gebruik gemaakt worden van de ervaringen en relaties van Nigoco.

Het is de bedoeling dat deze groep, gestart in 1973, voor 1978 zal zijn uitgebouwd tot een volwassen divisie van een twaalftal bedrijven. Niet noodzakelijk wordt het geacht dat al deze bedrijven 100% eigendom worden van de SHV, wel meerderheidsdeelnemingen. De handel zal voornamelijk gericht zijn op oost-west handel, en invoer van consumenten-produkten uit ontwikkelingslanden. Daartoe moeten bedrijven opgebouwd worden in het Verre Oosten (Hongkong), Zuid Amerika en Noord Amerika.

In 1973 werd een bedrijf in de VS overgenomen: Baruch Petranker Import Co, met showrooms en magazijnen in de VS; in 1974 werd in Brazilië de Companhia Brasileira de Expotacao een SHV-belang. Deze bedrijven worden toegevoegd aan de handelsondernemingen Spes-Impex en Edako.

Als de groep rond is, zullen er zo'n 600 mensen werken bij de aangesloten bedrijven.

makro

Sinds 1967 is de SHV bezig met de opbouw van een internationale keten van zelfbedieningsgroothandels. Aansluiting werd gezocht bij het siestem dat in Duitsland onder de naam Metro door de Haniel-groep werd opgezet. Besloten werd tot nauwe samenwerking tussen SHV en Metro: SHV zou geen groothandels in West-Duitsland opzetten, buiten de BRD werd de markt verdeeld. In elk afzonderlijk land zou ofwel de SHV via Makro ofwel Haniel via Metro het beleid voeren. Zo is de SHV actief in: Nederland, België, Engeland, Spanje, Brazilië en Zuid-Afrika. Metro is in Oostenrijk, Denemarken, Frankrijk en Italië aan de gang. In totaal zijn onder de Makro-naam nu 24 vestigingen geopend, onder de Metro-naam 13.

De samenwerking tussen Makro en Metro is ook financieel vastgelegd: in de houdstermij van de Makro's heeft Haniel een belang van bijna 40%. Zestig procent is in handen van de SHV.

De omvang van de afzonderlijke Makro-vestigingen is erg groot. De opening van een Makro in Zuid-Londen in 1974 gaf Makro bv direkt een leidende plaats in die regio in de omzet van de groothandels.

De opbouw en exploitatie van de Makro's wordt centraal geregeld: het Bureau voor het samnestellen van bouwprogramma's koördineert de opbouw (de SHV kan een groot deel zelf doen: bouwen, installeren, koeling en air-conditioning verzorgen e.d.), de inkoop en administratie gaat via centrale computers.

Een poging van de Makro om ook groot-meubilair via de zelfbedieningsgroothandel te verkopen is mislukt, en de betreffende centrale vestiging in Barneveld werd omgebouwd tot een dochter van de Groep Internationale Handel.

In Nederland werken 1600 à 1700 mensen bij de 6 vestigingen. Per vestiging werken 200-250 mensen bij de Makro.

andere activiteiten

Van de activiteiten die niet uitgebouwd zijn tot een zelfstandige groep zijn de visserij-belangen het grootst. Hiervoor is al weergegeven dat in de 30-er jaren de SHV omvangrijke belangen verwierf in de visserij in IJmuiden. Herstrukturering leidde in 1938 tot de oprichting van de VEM, wwarin de SHV een belang had van 82%. In 1964 krijgt deze sektor een nieuwe impuls door

de samenvoeging van Job Gouda met de VEM. Zo omvat deze groep in 1964: een vismeelfabriek, belangen in de visserij-vaart en diepvries- en koelhuisbedrijven. De vismeelfabriek (Chemische Fabriek De Toekomst) brandt in 1968 af, en wordt niet meer opgebouwd.

Expansie van de SHV in de food-sektor maakt een grotere nadruk op de diepvries-activiteiten nodig. Vanaf 1969 wordt weer sterk in deze tak van activiteiten geïnvesteerd. De 18% aandelen in de VEM die nog in andere handen waren worden in 1970 opgekocht, en in 1971 wordt een reorganisatie doorgevoerd. De VEM verdwijnt, en er ontstaan twee gescheiden sectoren: visserij en koude-bedrijven. De visserij-activiteiten worden ondergebracht in een aparte houdstermij: Pronk beheer. Daartoe worden dan niet alleen de vissersschepen gerekend, maar ook de visconservenfabriek Hollandia (enige producent in Nederland van gekleurde koolvis), en de groothandel in visserij-produkten Job Gouda-Pronkvis. De diepvriesactiviteiten vriezen steeds meer andere produkten in dan alleen vis (al 30% is groente en fruit). De ijsbehoefte van de diepvriesactiviteiten (Goudvries) worden gedekt door de ijsfabriek Ijsvries.

enkele groffe lijnen

Begon de SHV met 8 aandeelhouders, van verschillende huize, al snel weet de familie Fentener van Vlissingen samen met de familie van Beuningen de overhand te verkrijgen. Eind juni 1954 ontstaan er dermate grote konflikten tussen de beide heersende families dat besloten wordt tot een grote aandelenruil. Zoals al eerder gezegd hebben de beide families (in 1913) een beleggingsmij opgericht: Unitas. De aandelen van de familie Fentener van Vlissingen in Unitas worden afgestaan aan de Van Beuningens, daartegenover staan de Van Beuningens hun belang in de SHV af. Welke bedrijven met deze splitsing precies zijn gemoeid is niet bekend gemaakt.

In 1956 telt de SHV 85 aandeelhouders, in 1970 zo'n 300, waarvan er 20 een zeer groot aandelenpakket hebben.

Na WO-2 expandeert de SHV snel in kolen en olie. Beide zaken worden in 1953 gescheiden. In 1954 treden de Van Beuningens uit. In 1955 wordt het zeer winstgevende bedrijf van Trading in Antwerpen verkocht. Daartegenover wordt in dat jaar het afzetnet in Oostenrijk gekocht (het latere PAM-Austria).

Met de oprichting van Dyas in 1964 gaat de SHV bijna het hele

energie-terrein bestrijken. Echter, zonder voldoende vaste basis in de produktie zelf is een handelsmij toch in een afhankelijke positie. De basis die de SHV had via vaste relaties in de kolen, verzwakt door de vermindering van de konkurrentie-kracht van de kolenvoorziening in het totaal van de energie-voorziening. De SHV moet dus zoeken naar een hechte basis in de oliesektor. Als de SHV er dan ook aan het eind van de 60-er jaren in slaagt een vaste relatie op te bouwen met Chevron, stelt ze zich voor dit onderdeel van de markt veilig. Spreiding van de belangen blijkt echter zeer noodzakelijk. In zeer snel tempo worden grote ondernemingen onder de SHV-vlag geschaard: 1968 Nigoco + De Hoop, 1970: Geveke&Groenpol en De Gruyter, 1971: Melchior. De belangen in de dienstensektor worden via de 'Neue Ordnung' verbonden met de direkt-producerende ondernemingen (vnl. Ruhrkohle en August Thyssen). Door de verkrijging van De Gruyter (en daarmee de winstgevende Duitse winkelbedrijven) en de opbouw van een groot aantal Makro's plus belangen in Metro-vestigingen, heeft de SHV zich verzekerd van een eigen afzetapparaat, op welke basis zij nu een nieuwe internationale consumentenhandel gaat opbouwen.

De financiering van deze activiteiten lijkt de SHV geen grote problemen op te leveren. De belangrijkste bronnen voor deze financiering, eind 60-er jaren, zijn: opbrengst van de liquidatie van de Nederlandse kolen-detailhandelszaken, opbrengst van de inbreng in Calpam van 50% van de oliebelangen, en de opstapeling van ingehouden winsten binnen de onderneming. (Een grote bron van toename van het eigen vermogen in het begin van de jaren 70 is de boekhoudkundige afhandeling van de overnames van bedrijven. Meestal zijn de overgenomen bedrijven meer waard dan er voor wordt betaald -stille reserves e.d.- die bij overname vrij (kunnen) komen. Dit soort verschillen worden afgeboekt via de post voorzieningen, die dan ook sterk stijgt!)

Vanaf 1970 werkt de SHV ook met financieringsmiddelen die op de (internationale) geldmarkt worden opgenomen: surplus-obligatie-leningen in 1970, 1972 en 1973; omvang per keer ongeveer f 50 mln; in 1974 wordt f 100 mln op de internationale kapitaalmarkt opgenomen. De SHV kan bij deze financiële activiteiten volledig gebruik maken van Dr. van den Brink, voorzitter van de Raad van Commissarissen van de SHV en (o.a.) voorzitter van de Raad van Bestuur van de AMRO-bank.

Naast deze meer openlijk verkregen middelen, financiert de SHV sinds de jaren 70 ook erg sterk met onderhands geplaatste leningen.

familievermogen

Over de stand van zaken met het vermogen van de familie(s) achter de onderneming kan niet zo veel met zekerheid worden gezegd. Dat ze hun zaakwaarnemers goed betalen (per commissariaat f 50.000 per jaar) spreekt voor zich, dat ze zelf via commissariaten en functies in de raad van bestuur nog een 'vinger aan de pols' willen houden maakt duidelijk hoeveel vermogen van de familie bij de SHV betrokken is.

Iets van deze cijfers kan afgeleid worden uit de jaarverslagen. In de periode 1968/73 werd f110 mln aan dividend uitgekeerd, deels in de vorm van aandelen. Het totale aandelenkapitaal nam (nominaal) toe van f 26 mln naar 105 mln, over dezelfde periode. De grote sprong wordt in 1970 gemaakt, als de stijging een verdrie-voudiging betekent: van f 27 naar f 82. Deze aandelen-uitgifte vindt plaats uit de reserve (niemand betaalt er dus voor). Die reserves geven ons een indruk van een deel van het vermogen. In 1968 werd in het jaarverslag f 241 als reserve geboekt, in 1973 f345 m. Bij al deze getallen moet steeds in de gaten gehouden worden dat het om een onderneming gaat met zo'n 300 aandeelhouders, waarvan 20 hele grote. Bovendien zegt de aanduiding reserve nog niet zo veel over de werkelijke vermogenspositie van het bedrijf. Posten als 'voorzieningen' en onderwaarderingen van aktiva bevatten veelal een ruime stille reserve.

De belangen van de familie in andere bedrijven is wat betreft omvang niet eenvoudig na te gaan.

verwerkte literatuur

- ABC ABC voor Handel en Industrie
editie 22, 1974
Haarlem, 1974
- Baruch, F Grote macht in een klein land-Een schets van het
monopoliekapitaal in Nederland
F.Baruch (red)
Amsterdam, 1962, 2 delen
- Bouman, P.J. Behouden Vaart, 1905-1955-Een halve eeuw scheepvaart
Gedenkboek bij het vijftigjarig bestaan van
Van Nievelt, Goudriaan & Co's Stoomvaart Maatschappij
NV te Rotterdam
Rotterdam, 1955
- Beuningen D.G. Memoires van D.G. van Beuningen
ongepubliceerd bewerkt manuscript,
aanwezig: Gemeentelijke Archiefdienst Rotterdam
- Dagbladen Knipsels uit de volgende dagbladen:
Het Financiële Dagblad, het Economisch Dagblad (vh
Handels- en Transport Courant), Het Vrije Volk,
de Volkskrant, de Tijd, de Telegraaf, de Haagsche
Courant, NRC/Handelsblad, het Brabants Dagblad,
Trouw.
- Dendermonde M. Nieuwe Tijden-Nieuwe Schakels- De eerste vijftig jaren
van de AKU
Wormerveer, 1961
- Energie Energie in Perspectief
Samengesteld door Stichting het Nederlands Economisch
Instituut, in opdracht van de SHV NV
Rotterdam, 1966
- Europaort- Diverse afleveringen
kringen
- Financiële Bedrijfsbezoek aan de SHV, 2,3 en 4 dec. 1964
Dagblad
- Gasunie Jaarverslagen Nederlandse Gasunie NV, 1969/1973
- Hoolwerff, J. van Die Kohlenversorgung Hollands
Zürich, 1934
- Keesings Keesings Financiële Archief, 1968/1974
- Logboek Personeelsblad van het SHV-concern, 1947/1974
in bijzonder: De ontwikkeling van het Rotterdamse
kantoor van de Steenkolen-Handelsvereniging NV
1902-1952 (No van 1-4-1952)
SHV 1896-1956 Jubileumnummer 1956
- Mandele, Mr.K.P.van In memoriam D.G. van Beuningen
in: Rotterdams Jaarboekje, 1956, blz. 165/168
der
- Mooy, M. Profiel van een koopman: D.G. van Beuningen
reeks 2, Werkers aan de Waterweg, 1974
- SHV Jaarverslagen SHV, 1968/1973
- SHV Emissie-prospectus surplus-obligatieleningen 1970
en 1972

Sneller, Z.^w. Geschiedenis van den Steenkolenhandel van Rotterdam
Groningen-Batavia, 1946

Thyssen-Borne- Jaarverslagen 1970/1973
misza Group

organisatie-structuur van de SHV

① Om belasting-technische redenen heeft de SHV een organisatie van houdstermaatschappijen opgebouwd, die zelf geen werkzaamheden uitvoeren, slechts de onder de houdstermaatschappij vallende werkmaatschappijen -om belastingredenen- administreren. Deze opbouw heeft dus niets van doen met de werkelijke activiteiten, het is alleen maar administratief.

S.H.V. Holdings NV

(bezit alle aandelen van)

S.H.V. International A.G.

S.H.V. Nederland NV

(bezit alle aandelen van)

S.H.V. Belgium NV
S.H.V. Danmark a/s
S.H.V. Deutschland Beteiligungsgesellschaft mbH
S.H.V. France SA
S.H.V. United Kingdom Holding Co
S.H.V. North America Holding Co
S.H.V. Brasileira Participacoes Ltda
S.H.V. Luxembourg sarl
S.H.V. Curaçao NV

De Makro-vestigingen in België b.v. (hetzelfde geldt voor de vestigingen van de TOE-groep of van GTH of GTI) behoren dus juridies -voor de belastingen- tot de houdstermij SHV Belgium NV. Idem voor de vestigingen in Duitsland, Engeland enz.

Dat deze werkmaatschappijen onder hun eigen groep vallen spreekt voor zich; de SHV heeft echter twee soorten organisaties:

- 1 voor de werkzaamheden
- 1 voor de belastingen.

Interfinans (229)

Afidema (1)

Beldema (19)

Blue Star Investm. Corp. (21)

Brapaco Participacoes Ltda (24)

Buttery Investm. Pty Ltd (38)

Deeln. mij Rijnkade (51)

1^e Reno (61)

2^e Reno (292)

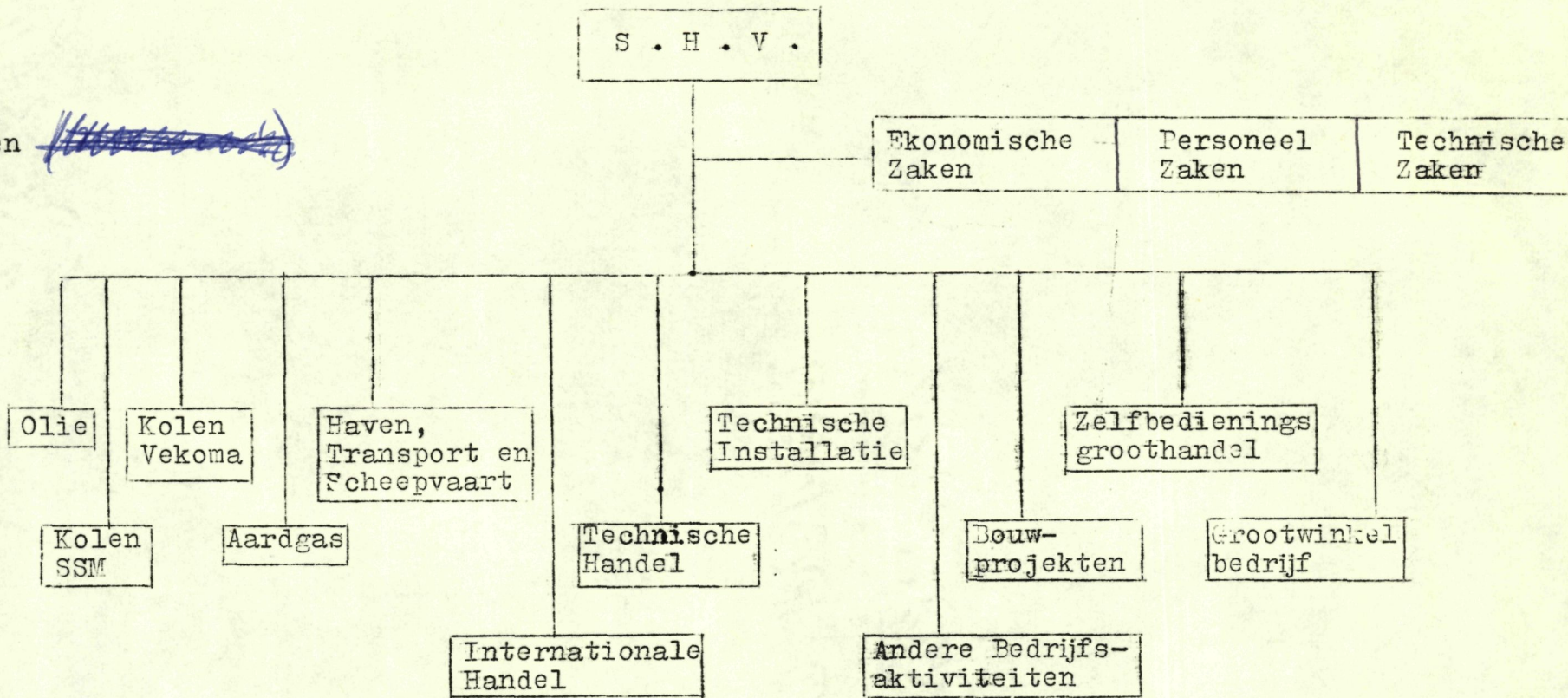
Geratea beheermij
" trust b.v.

in de
stuk 1

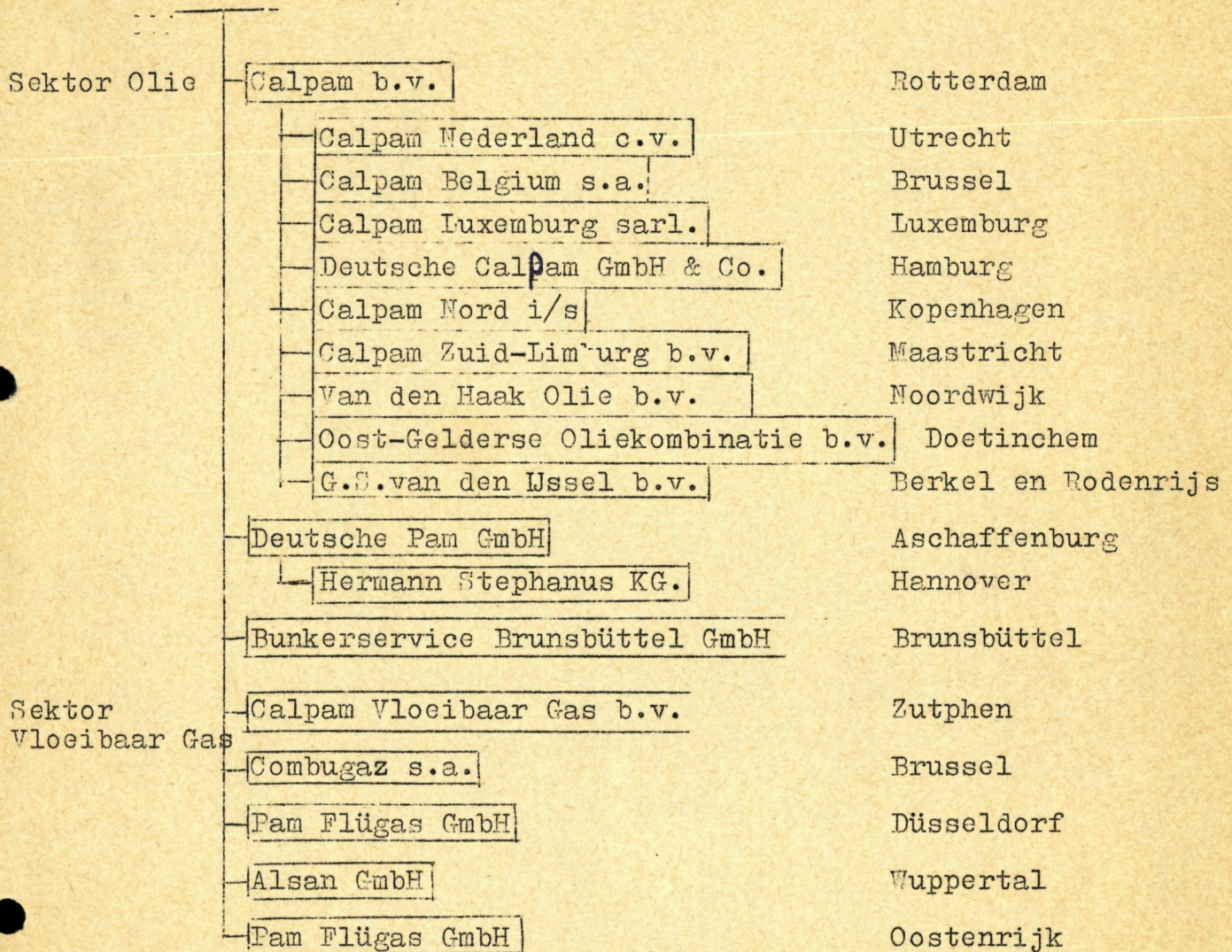
concern

stafdiensten

groepen



Groep Olie



Ook in deze groep ontbreekt de groepsholding.
 Bij Calpam, de groep bedrijven die zich bezig houdt met olie *distributie*,
 omvat in totaal rond 850 man personeel. Het is een joint venture
 van SHV en de Europese tak van Chevron, opgericht in 1969

Bij Calpam vloeibaar gas werken ongeveer 100 mensen.

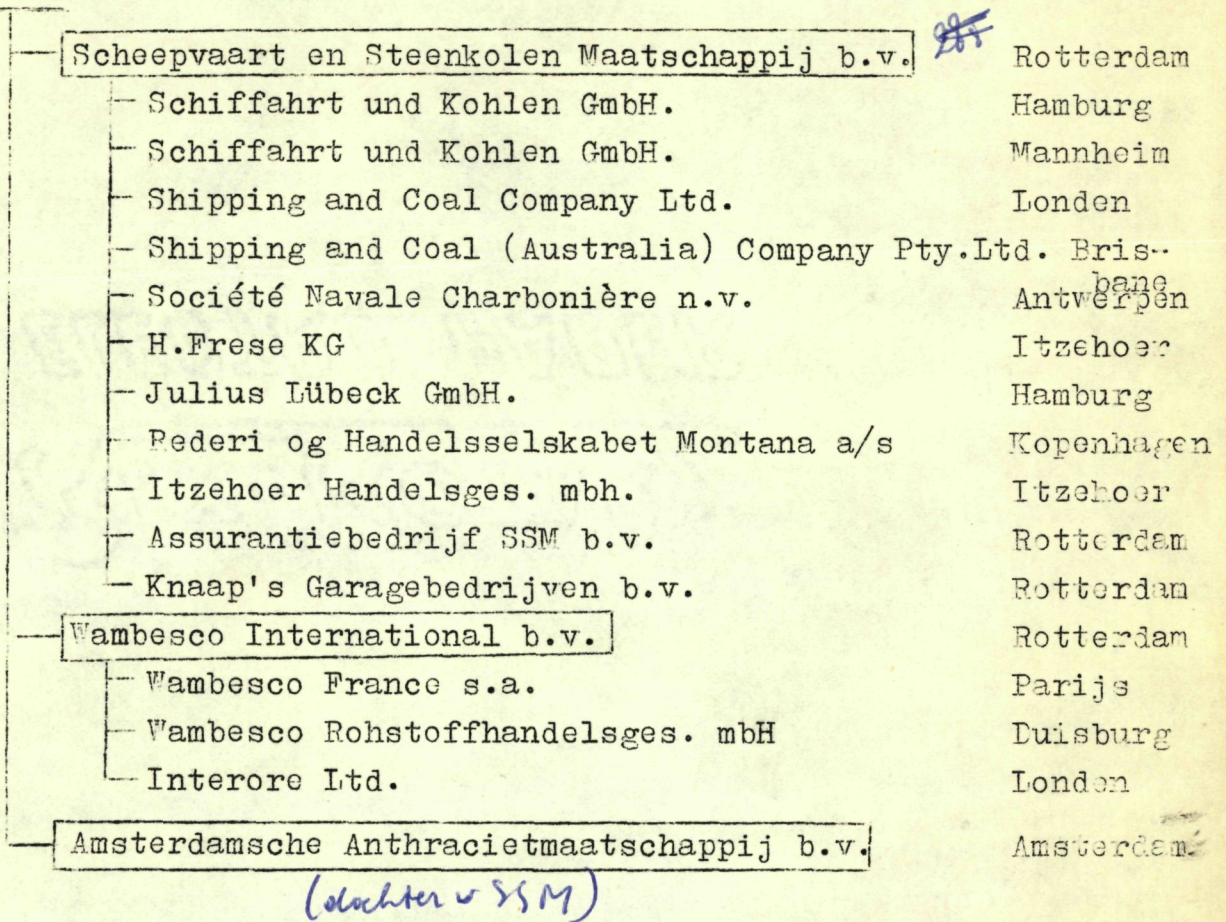
Totale omzet:

Groepsdirecteur: Drs.D.R. de Kat.

Combulic (?)

Olieman b.v. 195.

Groep Kolen SSM



Pas in 1973 werd Wambesco onder deze groep gebracht, kwam van And. Bedr. A.
 In de SSM zitten niet alleen kolen, ook handel in bouwmaterialen en doe het zelf produkten.

Er werken bij de SSM naar schatting 285 mensen, waarvan 190 in het buitenland. Bij Wambesco werken 11 van de in totaal 17 mensen in de buitenlandse vestigingen.

Groepsdirecteur: drs.H.van der Vorm

Personeel totaal:

Omzet:

Dansk K ul (50).
 Hol. kolen agentuur (135) - parvlaan 22 R'd.
 Wambescie-zweden 271.

Groep Kolen Vekoma

Anthraciet Handelsvereniging b.v.	Amsterdam
Edel Anthrazit A.G.	Basel
Niederrheinische Kohlenhandels GmbH	Duisburg
Vekoma b.v. Transport en Handelmaatschappij	Utrecht

In deze groep treffen we de rudimenten aan van het traditionele binnenlandse kolenbedrijf. Afgesplitst van de SNV, is in Vekoma vanaf 1 januari 1972 de import en distributie van huisbrandkolen ondergebracht. De activiteiten worden steeds verder ingekrompen. De meeste detailhandelszaken en regionale distributie bedrijven zijn al afgestoten. (zg.warmtecentrums)

Het personeelbestand zou volgens een mededeling in 1971 in twee jaar tijd moeten worden teruggebracht van 500 tot 150 man.

Groepsdirecteur is mr.J.A.Reus (van de HTS)

Omzet:

7 Bertels (129) (opgeheven) Tinder
 Jongenburger (145)
 Maston (174)
 Don. h.h. (55)
 Ned. Anbr. Handelsver. b.v. (183)
 Rademakers. 207
 Sth. grooth. Venlo 242
 Uriebrand Hoogenb 252
 Ker. Br. st. h. 260/261/262/264/266/
 Timex. 245

Groep Aardgas

T

Exploratie- en Produktiemaatschappij Dyas b.v.

Utrecht

Dyas is een 100% dochter van SHV.

Werkt samen met de Amerikaanse Amoco Netherlands Petroleum Company, en de 'duitse' Gelsenberg A.G., in de exploratie van aardgas en olie in Nederland en op het nederlandse continentale vlak. In de produktie van het gas (sinds 1969) heeft de nv Nederlandse Staatsmijnen een belang van 40%. Grootste afnemer is een west-duitse elektriciteitsonderneming*. Voor de levering van dit gas is een uitwisselingsovereenkomst gesloten met de Gasunie: het gas uit Bergen gaat naar de gasunie, die vanuit haar putten in het oosten van het land levert aan de duitse klant.

Groepsdirekteur: ir.W.H.Verloop

Personeel:

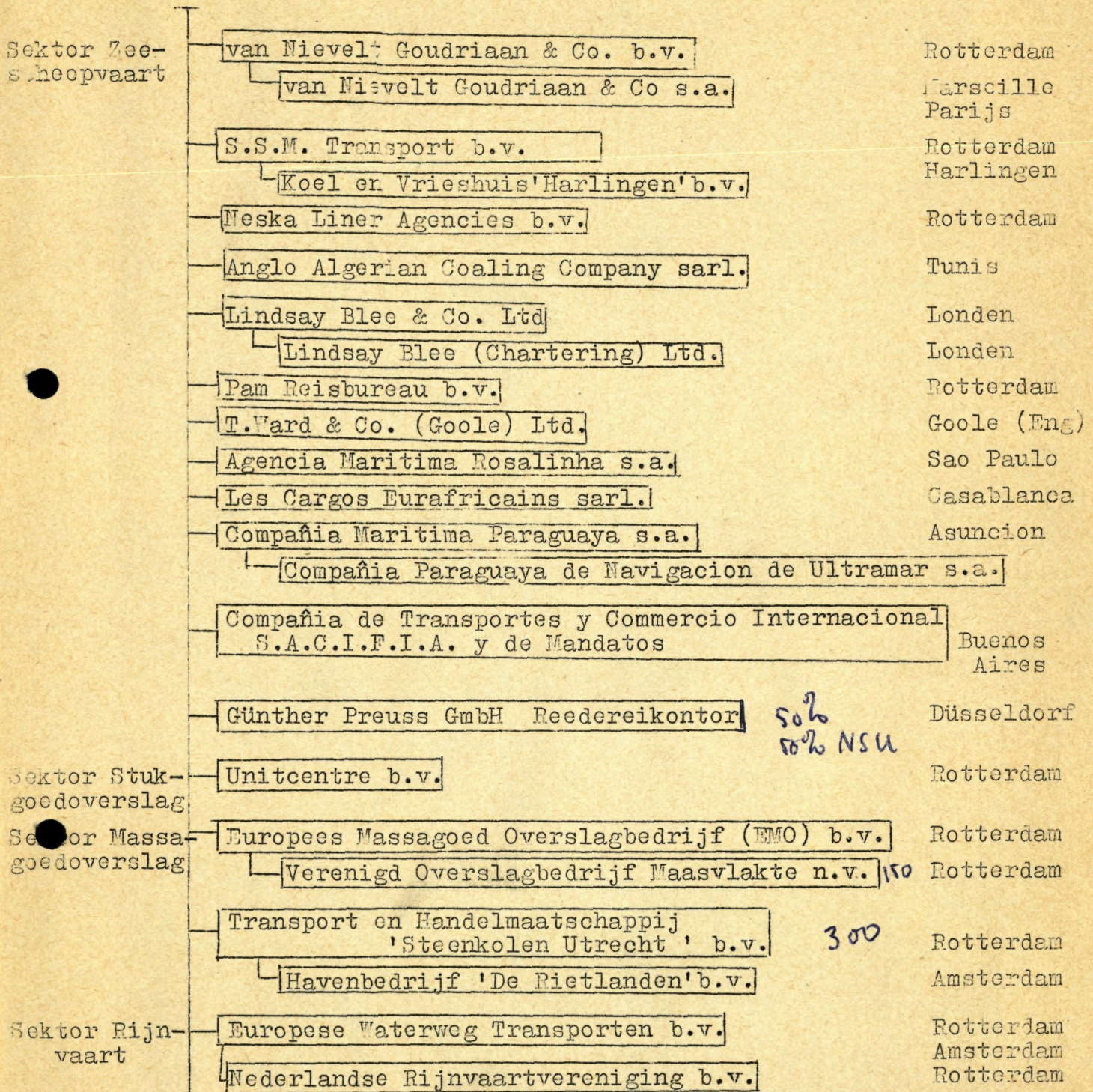
Omzet:

Volgens mededelingen van de SHV zelf zullen de activiteiten van exploratie van gas en olie op nederlands gebied worden verminderd. Motief daarvoor was kennelijk de teleurstelling van een zeer lange aanlooptijd. (het duurde acht jaar, van de eerste vondst van gas in Bergen tot de eerste levering). Volgens zeggen gaat men het meer zoeken in vloeibaar maken, en importeren van aardgas, bijvoorbeeld uit Algerije.

In de omgeving van Bergen wordt nu op drie punten geproduceerd, De combinatie (Dyas + partners) beschikt over een aantal boorvergunningen in het Gooi en het IJsselmeer, en op de Noordzee over een stuk of elf opsporingskoncessies.

* Vereinigte Elektrizitätswerke Westfalen A.G.
Dortmund.

Groep Haven, Transport en Scheepvaart



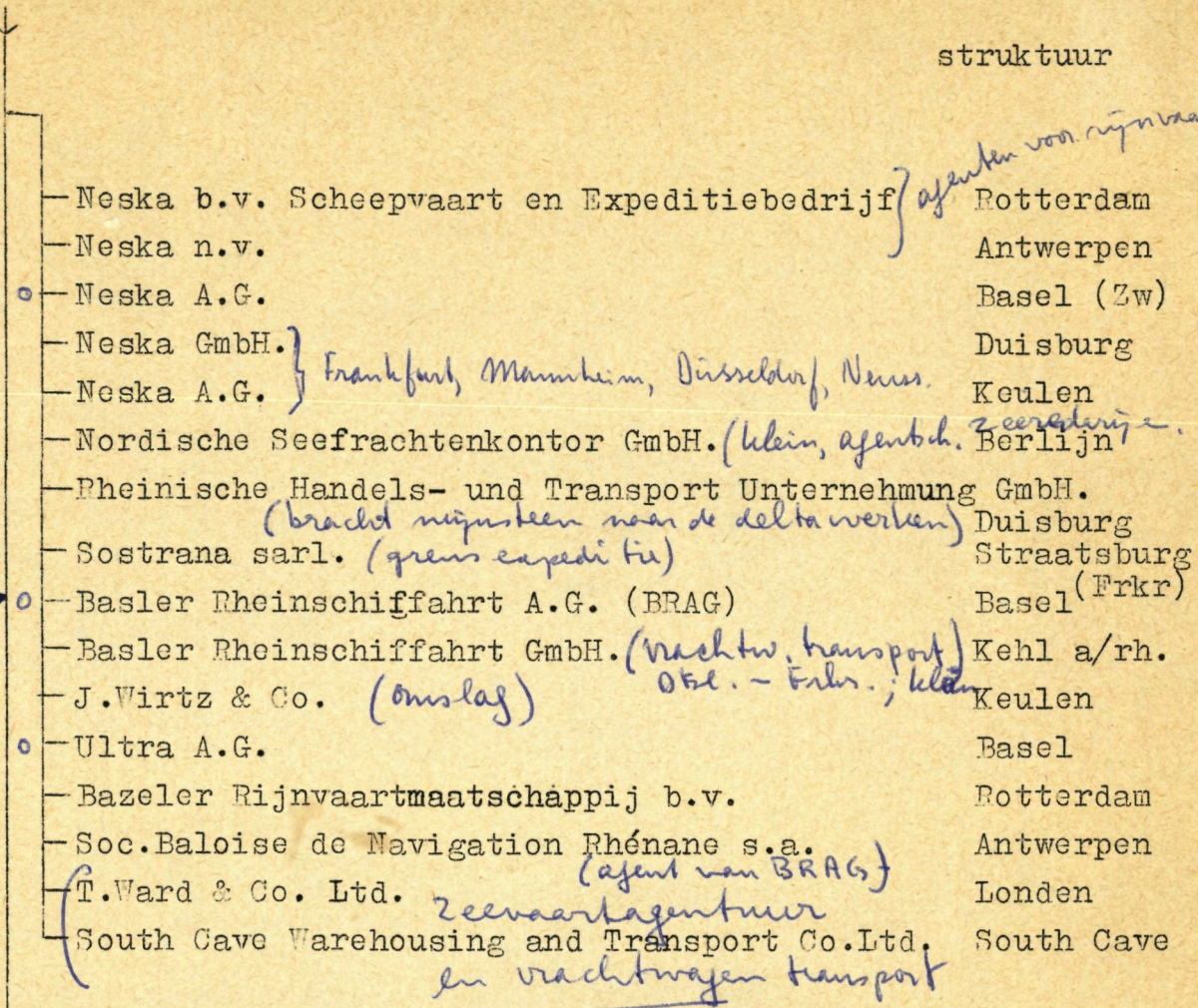
HTS vervolg

structuur

Sektor
Transport,
Opslag en
Expeditie

(TOE)

maand 60
overgenomen (93%)



TOE groep: 550 man personeel.

[Rotterdam Dredgers.]

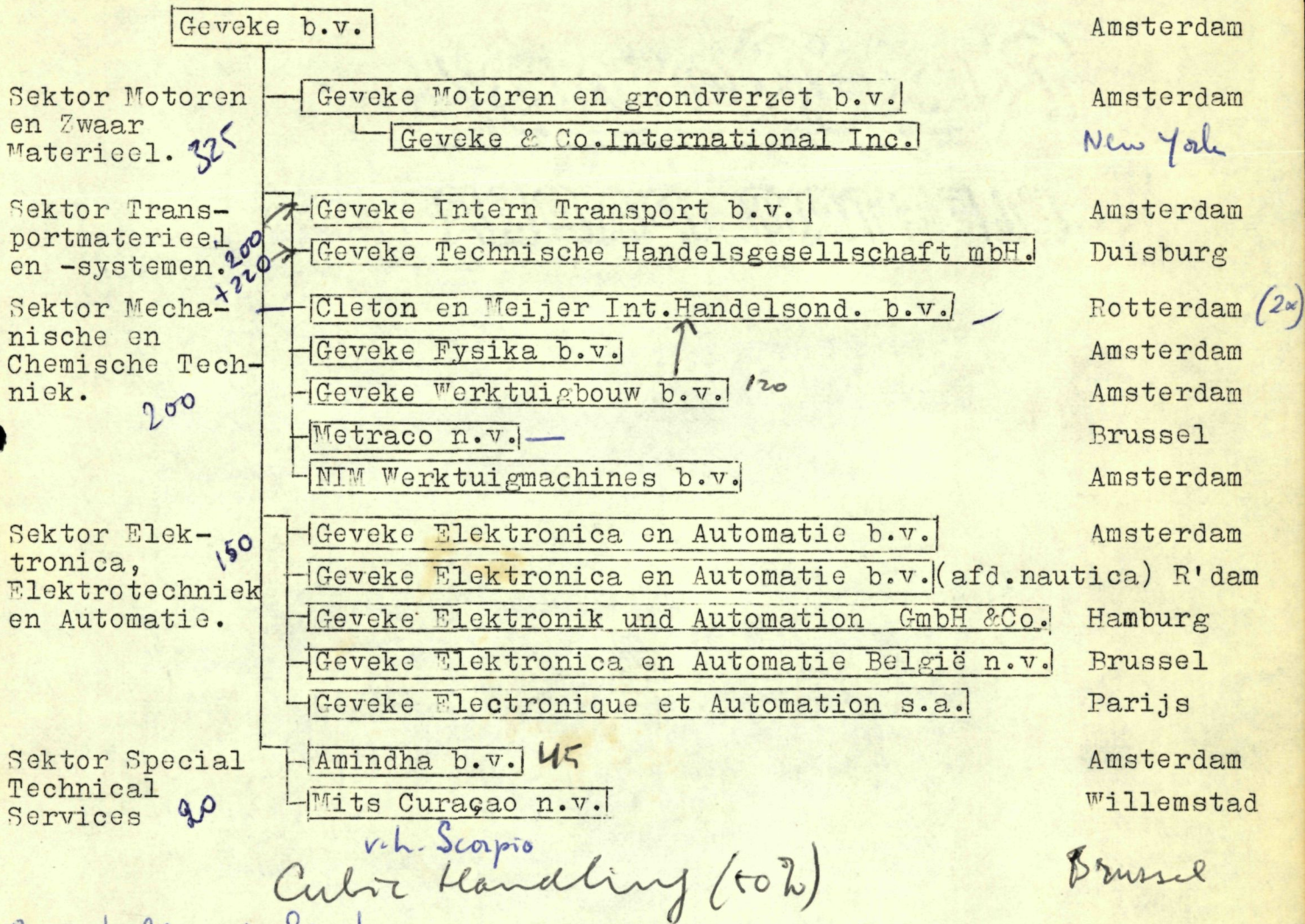
TOE organisatie heeft ten doel:
Samenvoegen van deze bedrijven
in mogelijkheden onderzoeken om
alle ondern. v. SHW op expeditie
gebied in één afd. kunnen worden
ondergebracht

- TOE sektor geformeerd in april '73.
- Verdere voortbrenging v. integratie aan de gang

Neska Basel }
Bla Brag } in een organisatie
Ultra Basel } ondergebracht

- Door ontstaan van de EWT is een deel van de akquisitie
functie voor Neska vervallen. Dit heeft geleid tot sluiting
van enkele kantoren. Akquisitie voor de EWT geschiedt vanuit
Rotterdam.

Groep Technische Handel



De groep is ontstaan in 1971 door samenvoeging van de Handelscompagnie, die toen al reeds lang van SHV was en een groot deel van de bedrijven van Geveke en Groenpol. In 1972 voltrok zich de reorganisatie en integratie, waaruit de opbouw met vijf sectoren is ontstaan.

Groepsdirecteur: ir.H.C.Zwahlen.
 Personeel: Bij Cleton + M 65 man
 Omzet:

Comb. Off shore services

1974: 175 man

Volgens logboek 8-3-72 personeel:
 MZM 325
 TMS 200 Ned. 220 in BRD
 MCT 200
 EEA 150
 STS 20 vaste dienst (veel tijdel. lokaal)

Groep Technische Installatie.

Groep Technische Installatie b.v. (GTI)

Utrecht

Sektor
Landinstallatie

GTI Elektrotechniek --

Amsterdam Groenpol b.v.

Amsterdam Suyver en Roosen b.v.

Arnhem b.v.

de Bilt b.v.

Deventer b.v. (Suyver e Roosen + dochter Neaf)

Groningen b.v.

Haarlem b.v. 302

Heerlen b.v.

Hengelo b.v.

Leeuwarden b.v. 50

Oisterwijk b.v.

Rotterdam Groenpol b.v.

Rotterdam de Hoop b.v.

Sittard b.v.

Terneuzen b.v.

Zaanstad b.v. 125 (was warmer weer) + Ymuiden)

GTI Warmtetechniek --

1500 mensen

Breda b.v.

Den Haag b.v.

Deventer b.v.

Goes b.v.

Haarlem b.v.

Leeuwarden b.v.

Roden b.v. (3 vestig.). 175

Rotterdam b.v.

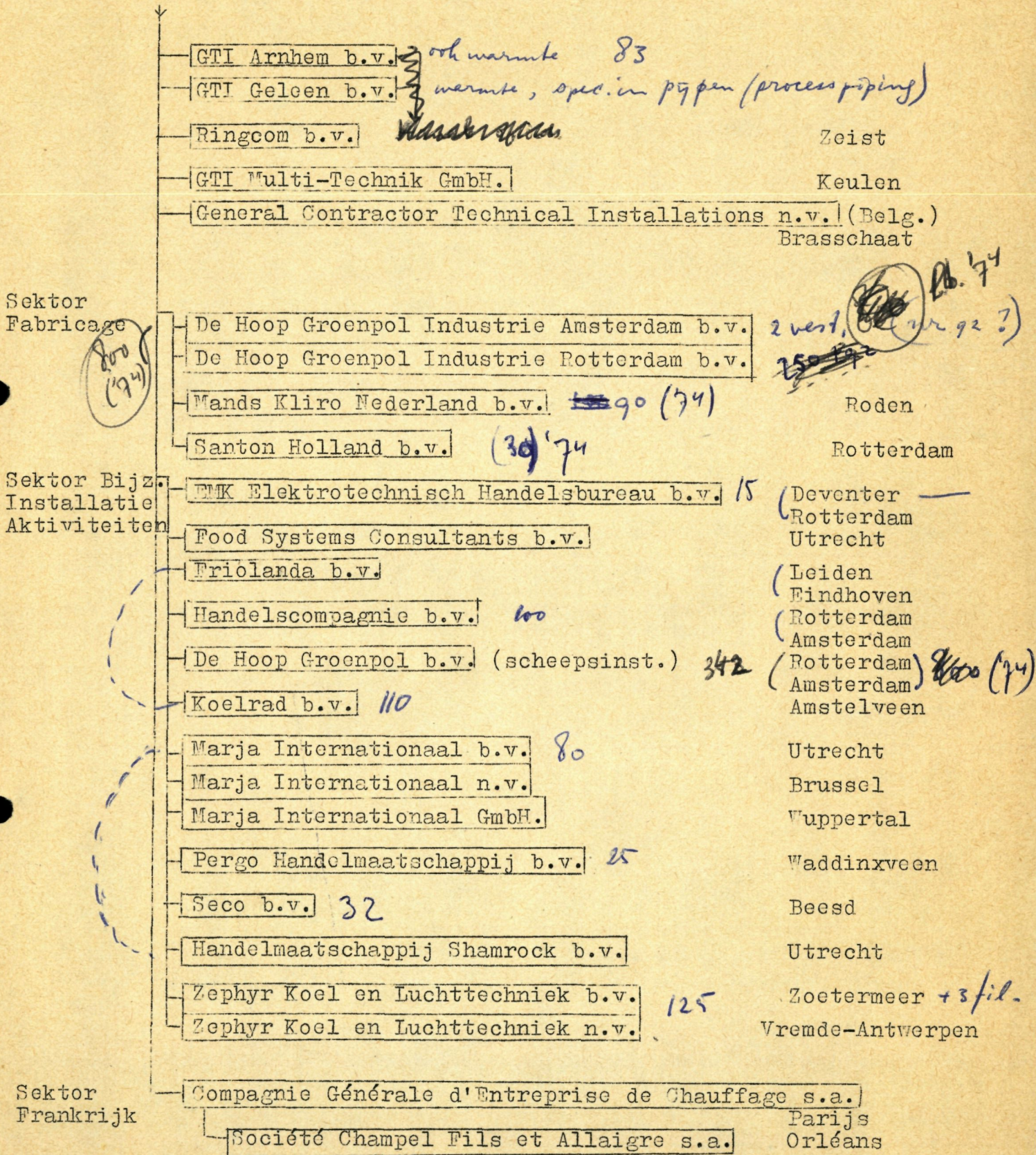
Utrecht b.v.

Weesp b.v. 185

GTI Warmtetechniek b.v. (sprinklerinst.)

Haarlem

GTI vervolg



In '74 verdere integratie van warmte- en elektro-technisch
 Mc Kinsey - '69 : scheiding handel en inst.

GTI groep 2e verv.

De groep is gevormd en hervormd uit de verschillende technische bedrijven die successievelijk zijn overgenomen (Geveke, Slotboom etc) en/of zich bevonden bij de boedels van opgekochte ondernemingen, zoals de Hoop dat tot van Nievelt Goudriaan behoorde.

De personeelsterkte in de sektor warmtetechniek zou ongeveer 1500 zijn. Er wordt in het lopende jaar een verdere integratie doorgevoerd van de warmte- en elektrotechniek vestigingen.

Groepsdirecteur is ir.C.J. van Suylen (komt van de Hoop)

Personeel:

per 1-1-75 + Ir. F. Schuncken (komt van VWF)

Omzet:

De Hoop in '69 1700 man (incl. dochters) } E.D.
omzet 60 mld } 109-3-69

Handelsgesellschaft: tot 700 man (tot okt. 69)

dochter: Hoebeek
Frino

Uritthem

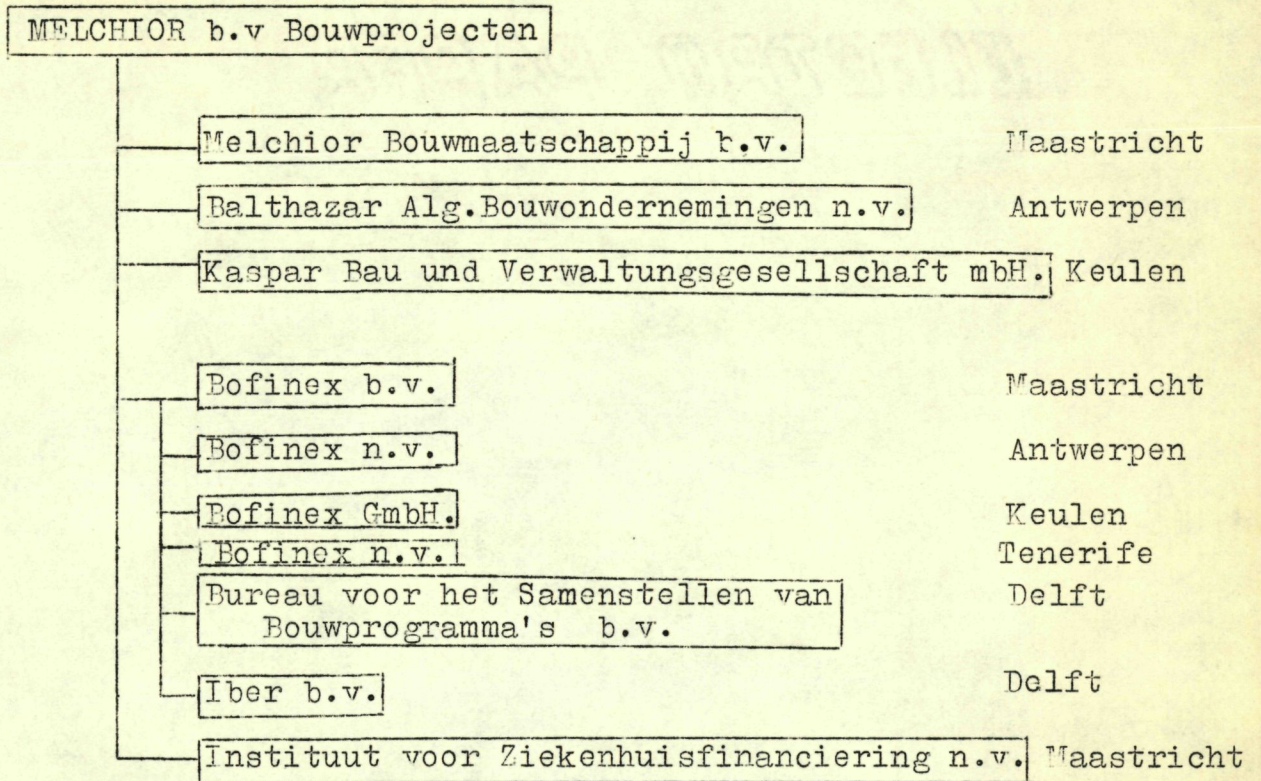
v.d. Blij

de Vaan & Co

deeln. in Stikmapol, & Niemeijer

Fabr: ~~Santoni, Handelsbedrijf (90),
de Hoop Groep~~

Groep Bouwprojecten



Deze groep is gevormd in 1972, toen de bouwmaatschappij Melchior, een zeer sterk gegroeid bedrijf met toen 1000 man personeel, is overgenomen

De groep is (nog) niet opgesplitst in sectoren.

In het handelsregister wordt nog genoemd de Bouwelementen Industrie Schoonhoven b.v., die dus ook in deze groep zou moeten thuishoren.

Voorzitter van de groepsdirectie is drs. C. Zachariasse.

Omzet:

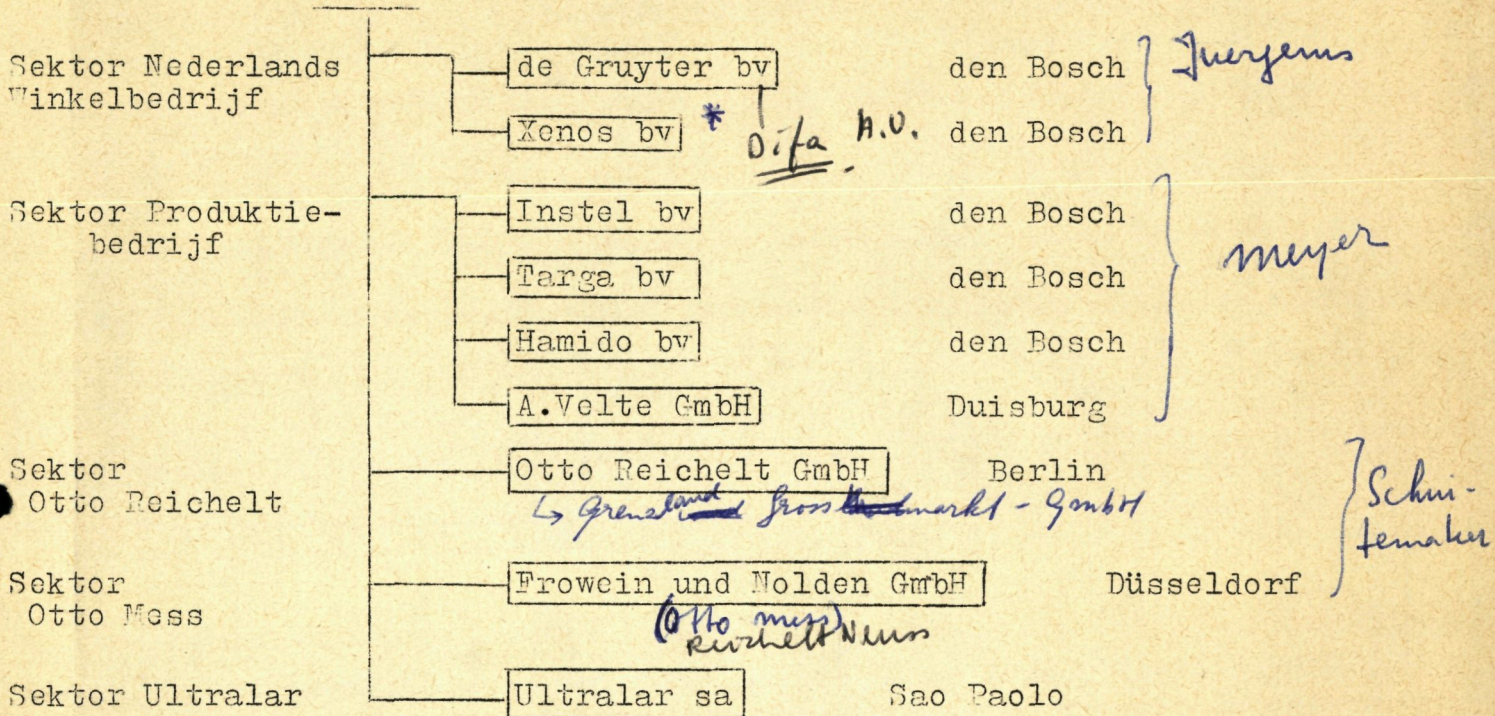
Personeel:

gespecialiseerd in projectontwikkeling, utiliteitsbouw

*3/12/74 Joint venture: met Boche-Meesters bv. A/fort (Thyssen-Bornemisze)
samen met b.v. Bouwproj. Melchior in Econom-All-En c.v.*

*aktiv.: verkoop & realisatie van landbouw -bedrijfsgebouwen
en -installaties (veestallen etc.) (Haaren - NB)*

Groep Grootwinkelbedrijf



In deze groep ontbreekt (voorlopig nog) een groepsholding. Dit houdt waarschijnlijk verband met de voortdurende wijzigingen die de samenstelling van de groep tot nog toe heeft te zien gegeven. Ook de activiteiten van de diverse ondernemingen zijn vaak gereorganiseerd.

Groepsdirecteur is J.W. Jeurgens, die ook de leiding heeft over de sektor nederlands winkelbedrijf. Hij is dus de eerste verantwoordelijke voor het beleid bij de Gruyter. Jeurgens heeft eerder voor de SHV de Makro bedrijven opgezet. *komt van Schmitzema.*

De groep maakt als geheel geen winst.
Internationalisatie wordt verder doorgezet (m.n. brazilië)
Aantal werknemers in deze groep:

Baho b.v. belevingsmaatschappij (dochter v. de jr.) zie Dan e. Brudtreat

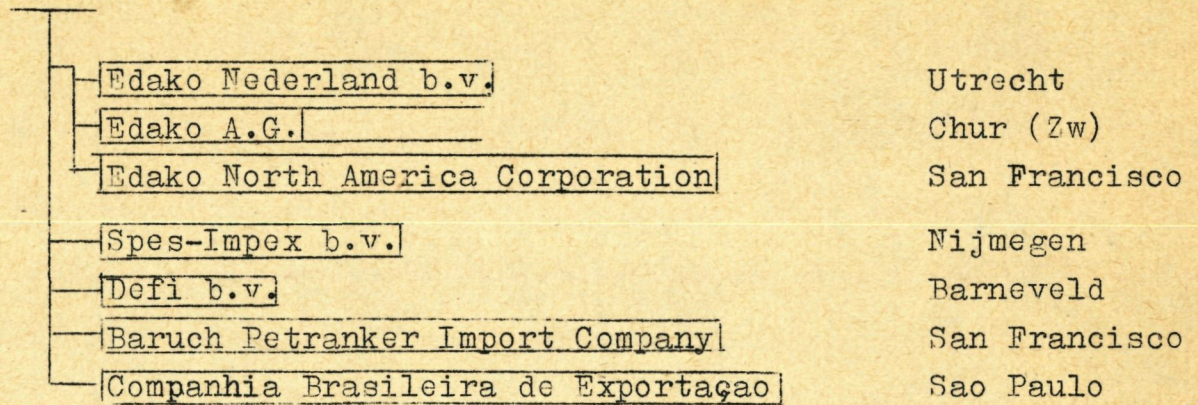
Boj prod. - handstermij werke boo man (den bosch)

** Xenos per 1-1-75 naar jr. Andere Bedr. Aht.*

~~*Op 1-1-75 (april 74) v. Nederland.*~~

structuur

Groep Internationale Handel



Dit is de jongste groep in het concern, gevormd in 1973. De omvang is nog klein, maar een sterke expansie, onder meer door het overnemen van buitenlandse handelsondernemingen, is gepland.

Groepsdirecteur: (waarnemend) P.Fentener van Vlissingen. *worst de kat.*

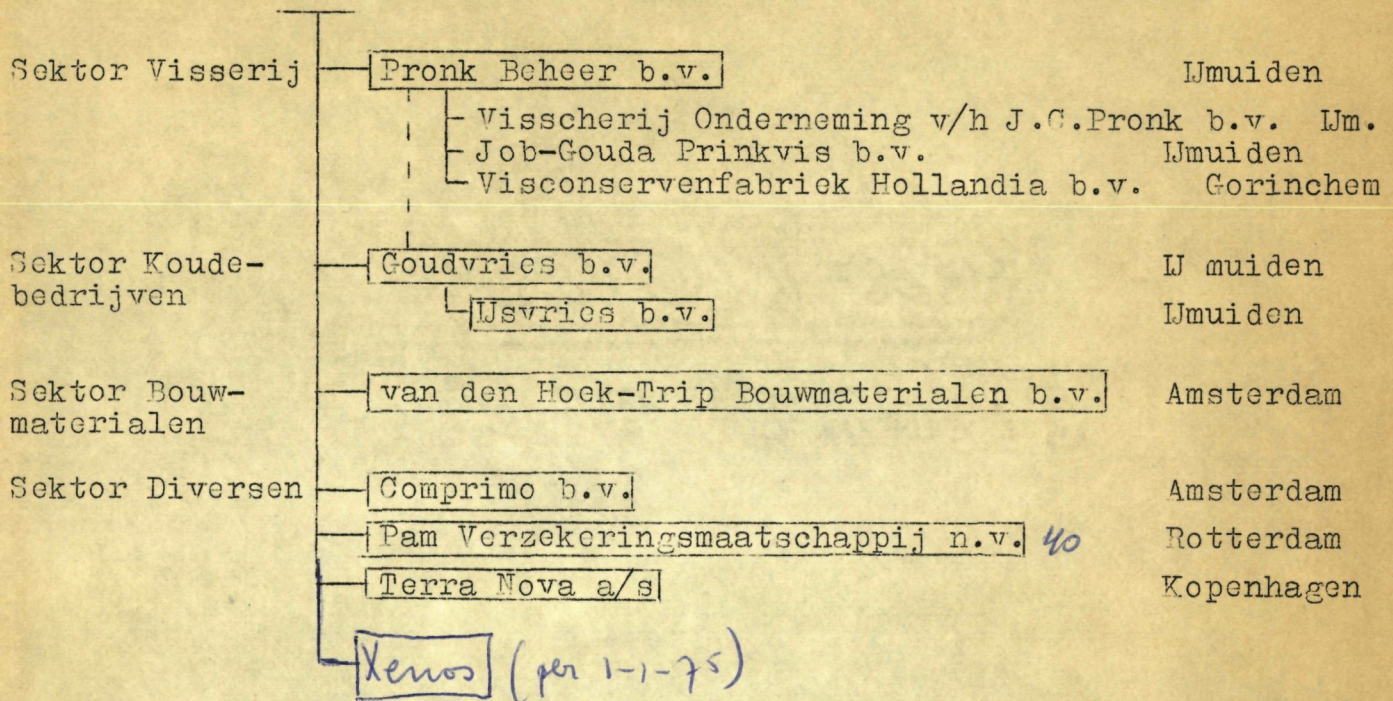
Personeel:

Omzet:

J.A. Linden (imp. med. - lat. app. -) ?

Hoam Coal (ISI) - zit Baruch in.

Groep Andere Bedrijfsactiviteiten



Tot voor 1973 behoorde ook de internationale ertshandel Wambesco bij deze groep. (nu kolen SSM). De sektor visserij is voortgekomen uit de bunkeractiviteiten. Verschillende reorganisaties gingen vooraf aan de huidige samenstelling; de koudebedrijven zijn afgesplitst van de visserijbelangen.

Groepsdirecteur is drs.D.R.de Kat (ook groep Olie) ← ~~Red~~ G.I.T.

Personeel:

Bij de bedrijven van Pronk Beheer werken in totaal 300 mensen.

Bij Comprimo 550

Omzet: