



Ik volgde haar met mijn ogen bij wie van de familie zij een praatje maakte – om te ontdekken wie zij zou kunnen zijn in onze Rijkers-familie.

Die middag is mij dat niet duidelijk geworden, maar eind 2019 kwam ik dat via Facebook aan de weet ; zij was dr. Pieta van Beek in de letteren en schrijfster van boeken en biogeografieën.

Ik vroeg haar of zij van mijn computerteksten een biografie kon maken en zij reageerde direct : *stuur me de tekst, die je al in jouw computer hebt staan.*

Direct hierna kreeg ik bericht terug : *niets aan veranderen ; dit kan zo in een boek !*

Toen dacht ik – wacht eens – niemand zal daarna geïnteresseerd zijn in mijn levensverhaal en dan zit ik met een hele stapel onverkoopbare boeken.

Toen kwam bij mij het idee op, om mijn vijf Hoofdstukken in A3-krantformaat-tablod vorm te geven met veel foto's , die ik nog van vroeger had.

Dit idee was veel moeilijker, dan ik dacht.

Vijf/vier en drie kolommen bleek een rampzalig idee. Steeds weer sprongen teksten en foto's alle kanten uit – ik had drie maanden nodig om het grafisch programma van mijn computer een beetje te begrijpen, maar uiteindelijk lukte het mij om een tweekolommenversie te realiseren, waarin tekst en foto's op hun plaats bleven. Ook hele kleine foto's van jaren dertig kon ik opblazen tot grote scherpe afbeeldingen in mijn levensverhaalkrant. 5 mei 2020 kon het resultaat op internet gezet worden door mijn zoon en is nu deel van mijn website: www.nverlaan1932.nl

Ik ben langer blijven leven, dan ik in 2020 dacht. Van die nierkanker heb ik niets gemerkt – geen pijn of zo , maar in mei 2024 brak die kanker opeens en was mijn urine donkerbruin. Onze huisarts verwees mij door naar een uroloog, maar deze meldde, dat ik ongeneeslijk was en dat hij niets voor mij kon doen.

Het is nu eind september 2024 en ik dacht : *er zijn nog enkele verhalen, die toegevoegd kunnen worden aan de eerste vijf Hoofdstukken – laat ik maar beginnen aan het zesde hoofdstuk en zien hoe ver ik kom.*

Ik begin mijn aanvulling in 1961 – kort na de geboorte van mijn zoon NICO (jr) – met de start van mijn importbedrijfje MARCO NEDERLAND.

HOOFDSTUK 6 : aanvulling levensverhaal

In de vorige vijf hoofdstukken, die ik eind 2019 in mijn computer had gezet, nadat ik begin oktober 2018 in het ziekenhuis De Gelderse Vallei in Ede te horen had gekregen , dat in een scan - na een week opname voor een derde darmbloeding - was gezien dat ik naar huis kon met betrekking tot de bloeding .. maar dat ik - als zogenaamde bijvangst - een nierkanker had, die al uitgezaaid was en ongeneselijk.

Zo'n mededeling van een onbekende jonge dokter binnen ongeveer 10 minuten komt hard aan.

Thuis besloot ik toen mijn levensverhaal in mijn computer te zetten voor mijn nazaten later, om niet na mijn overlijden net zo'n onbekende Klaas te worden , zoals mijn opa Klaas was.

Eind 2019 had ik de eerste vijf hoofdstukken klaar, maar op 6 mei 2019 beleefde ik iets raars. Ik was voor het eerst op verjaardags-felicitering gegaan bij een zuster van mijn moeder : JAANTJE, die in een groot verzorgingstehuis in Ridderkerk werd verzorgd door haar vier dochters, die daar werkten.

Ik werd als de verloren zoon van de familie Rijkers ontvangen en moest tegenover Jaantje aan haar tafel plaatsnemen en ik werd door de dochters extra bediend.

Opeens was er een vrouw , die Jaantje feliciteerde en die een evenbeeld was van mijn moeder , zoals ik haar herinnerde na haar totaal onverwachte heengaan in maart 1946. Ik schrok – ze was niet alleen het evenbeeld van mijn moeder , maar had ook de rustige vriendelijke zelfbewuste uitstraling van mijn moeder en ze was ook modieus gekleed, zoals mijn moeder in mijn herinnering was. Deze vrouw had mij niet in de gaten.

Mijn start was de import van koffiefilterzakjes uit België van een kleine fabriek, waarvan een rechter Mr. MARTIN grootaandeelhouder/directeur was.

In 1964 werd ik dealer Nederland van INDUPA. Een bedrijfsleider van een failliete papierfabriek begon in Zaventem België ook met productie van papieren koffiefilterzakjes ; deze productie was al direct veel groter dan van Mr. MARTIN – dus overstappen was zakelijk. Mijn omzet explodeerde in Handelsonderneming N.Verlaan. Voor kantoor en opslag kocht ik het 4-etage-pand Wilhelminastraat 32 voor 20.000 gulden , waarvan de benedenetage leeg voor opslag was. In augustus 1967 kocht ik nog de pandjes nrs 34 en 36 erbij, voor toekomstige uitbreiding. Met een Volkswagenbusje bracht ik de bestellingen naar het bodencentrum in Amsterdam-Oost voor afleveringen in Nederland. Gemiddelde kosten voor transport/afleveringen vanaf daar waren 22 cent per overcarton.

Eind 1969 kwam NS met een zeer aantrekkelijk aanbod. NS had een nieuwe centrale opslag gebouwd in Utrecht en bood een jaarcontract 1970 aan voor opslag/handeling/transport/aflevering in Nederland voor 24 cent per overcarton. Dit aanbod veranderde mijn calculatie / doen en leven.

Ik was in februari 1967 plots in de politiek omhoog gevallen en werd lid van de Tweede Kamer. Kort daarna hadden we de eerste en enige fractie-vergadering. We maakten kennis met elkaar. We waren drie zg. laaggeletterden en één analfabeet en nog twee met MULO ervaring, waarvan ik een MULO-B diploma had. Uit Brabant kwam een vriendelijke advocaat, die een eigen kantoor had > ik vermoed in Oeteldonk ,want dat kon je zien en ruiken aan zijn blauwe neus. De commissies moesten worden verdeeld. De advocaat wenste slechts één commissie : Buitenlandse Zaken. De anderen kregen ook elk één commissie en ik kreeg de rest, want “ *ik had gestudeerd* ” vond men. Er werd aan elkaar beloofd dat bij stemmingen wij elkaar zouden steunen en het advies van ons commissielid zouden volgen.

Hierna is deze fractie nooit meer bijeen geweest.

We waren feitelijk geen politieke partij , maar een protestbeweging in de Tweede Kamer. We kregen het etiket ‘overal tégen te zijn’ en dat klopte ook, want wij protesteerden tegen veel in de Tweede Kamer in plaats van op de Rijkswegen / Dam of het Malieveld. We hadden ook slechts een beginselprogramma om aan verkiezingen mee te kunnen doen, maar geen verkiezingsprogramma.

De oprichters/BVL'ers wilden het Landbouwschap weg en geen heffingen betalen – dat was alles. Aan mij werd gevraagd om voor burgers een aantrekkelijk verkiezingsprogramma te maken. Dat heb ik gedaan middels een affiche , dat Trudy (modetekenares) had ontworpen en getekend > een stadsjongetje en een boerinnetje met ballonnetjes , waarin ik alle teksten heb ingevuld met verkiezingswensen voor burgerkiezers. Het leuke is , dat al die ingevulde verkiezingswensen ook allemaal door de andere partijen verwezenlijkt zijn, zodat wij achteraf mét bewijs kunnen zeggen, dat wij een 100% resultaat hebben behaald !

Toen ik al dat extra werk in Den Haag opeens erbij kreeg , zei ik tegen Trudy , wij moeten alles anders gaan doen : 1) we moeten naar het midden van ons land verhuizen met de gewenste professionele drafstal aan huis >... dus boerderij/manegebedrijf weg én hotel verkopen én Wilhelminastraat 32-34-36 verkopen én ook Breedeweg 35 verkopen, waarin we net een paar maanden privé woonden. Een groot geluk is, dat ik alle beslissingen veelal razend snel zelf kan nemen en dat Trudy mijn tempo in denken en doen goed kan bijbenen. Trudy ging hierna elke Zondag met haar ouders TOON en TRUUS en onze zoon NICO jr. in Midden-Nederland rondrijden om de geadverteerde aanbiedingen te bekijken. Eind oktober 1968 kwam ze super enthousiast terug > landgoed de Wingerd in Huis ter Heide was ideaal voor ons aan de Amersfoortseweg 29.

Mijn tactiek was bij koop altijd – omdat ik geen eigen vermogen heb – vraag de makelaar/taxateur van de bank , welke hypotheek je kunt krijgen op het onroerend goed > doe daarna een bod aan de verkopende makelaar dat flink lager ligt dan de aangeboden hypotheek > mijn bod werd iedere keer geaccepteerd en ik kreeg het gekochte erna nog met een flinke zak geld erbij , waarvan leuke dingen mee konden worden gedaan. Op 29 nov. 1968 werden we eigenaar van de Wingerd. We verhuisden 1 maart 1969 naar Huis ter Heide.

Bij **verkoop** van onroerend goed schakel ik nooit een makelaar in – ik kan dat beter – vind ik zelf. De Breedeweg 35 in Amsterdam – een juweeltje na verbouwing en na stoffering en inrichting – waarin we net enkele maanden woonden , werd verkocht op 20 december 1968 voor 98.000 gld. De boerderij/manege in Camperduin werd verkocht begin 1969 aan twee jonge onteigende boeren uit Bijlmerpolder en het hotel met de pandjes in de Wilhelminastraat op 11 jan. 1971.

Eind 1970 kwam NS met een Jaarofferte 1971 voor opslag/aflevering met dubbele kosten: 48 cent p.ds Hier trap ik niet in, dacht ik, dus ik had met spoed weer eigen opslag nodig in omgeving de Wingerd. In Soesterberg op het industrieterrein naast de vliegbaan werd een loods met woning/kantoor aangeboden met kruideniers-groothandel. De loods stond vol met stellingen en voorraad.

De verkoper was een zeventigjarige man, die woonde ernaast in een huisje. Zijn verhaal was droevig. Zijn zoon had zijn kruideniersgroothandel al jaren geleden overgenomen, maar liep nu – na huwelijksproblemen – in de war op straat met een touwtje met blikjes en was volkomen de weg kwijt. Hij bood mij het onroerend goed voor een redelijke prijs aan, waarbij ik het gevoel kreeg, dat ik alle voorraad kruidenierswaren er gratis bij kreeg. Met de makelaar van onze bank was alles direct rond en de vader wilde graag, dat als zijn zoon weer bij zinnen was, dat hij dan weer klanten mocht bezoeken voor bestellingen, omdat hij alle klanten kende. Natuurlijk – zei ik – graag zelfs! De zoon knapte snel op dankzij medicijnen en hij ging de voorraad uitverkopen, want deze handel had geen toekomst en zo groeide de lege ruimte voor onze koffiefilterzakjesopslag.

Hier ontmoette ik een Spanjaard uit Soest, die een merk Sherry importeerde. Hij vroeg mij of ik in de loods ook een bottelarij kon inrichten voor het bottelen van wijn. JA – dacht ik – ik denk het wel! Voor advies ben ik naar mijn nieuwe vriend in Bosch en Duin gegaan > Theo Kiebert, die daar in een groot ouderwets herenpand een wijnbottelarij en drankenhandel had. Als je bij Theo binnenstapt kom je in een verkoopruimte met groot ouderwets bankstel. Hij ontvangt elke klant blij enthousiast alsof je Prins Bernhard of Prinses Juliana bent. Je moet altijd op het bankstel gaan zitten en iets proeven dat héél lekker is! In de loods erachter is een grote voorraad drank, maar ook veel wijnvaten, waaruit hij wijn tapte en los verkocht of in een fles met handmatig een kurk/dop en etiket.

Theo wees me de weg om ook zo'n één-fles-bottelapparaat te kopen en met de Spanjaard was de kleine bottelarij vlug georganiseerd. Toen leerde ik een gouden truc. De Spanjaard verkocht naast zijn merksherry ook Amontillado; dat was Spaanse zoete landwijn met 13% alcohol. Dan kocht hij 'basiswijn' met ca. 90 % alcoholpercentage en-frac – ook afgeleverd door wijntankwagens vanuit Venetië – kleurloos/smaakloos - en mengde deze twee tot Amontillado met ca. 15 % alcohol.

Deze landwijn met deze basiswijn – gemengd tot ca. 15 % alcoholpercentage - leverde een heel lekkere en betaalbare Amontillado op. Trudy en al mijn burenvrienden dronken het in die tijd.

Eind 1972 komt er een aannemer uit Zeist, die het onroerend goed in Soesterberg wil kopen – leeg opgeleverd. Voor de geboden prijs, wilde ik er wel uit – met al dat lawaai elke dag van die F16's. Ik kon direct betere opslag met huur vinden op Laagraven Utrecht-Zuid tussen de groente/fruit-groothandelaren. Wel duur, maar mooi centraal, dus per 1 febr. 1973 Soesterberg leeg opgeleverd en onze importhandel naar Laagraven verhuisd.

Medio 1973 zit ik, zoals gewoonlijk op de bank bij Theo te proeven voor mijn regelmatige aankopen bij hem - zegt Theo : ik zit te tobben over een aanbod – ik durf het niet aan, maar het lijkt mij echt iets voor jou. *Wat is dat dan?* vroeg ik. Het aanbod kwam van een vader en zoon, die in Vianen op het Industrieterrein aldaar een drankengroothandel hadden met wijnbottelarij in een gebouw met 3x 1000 m2 opslag en met 8 personeelsleden en computeradministratie voor ook **directe meting van 100%-alcohol na elke uitgaande levering > met grote voorraden in aparte 1000 m2 voor wijn / sterke dranken en alcoholvrije dranken** voor : **symbolische prijs?**

Mijn reactie was : *ik wil die vader en die zoon wel ontmoeten met ook mijn accountant daarbij voor advies.* Die ontmoeting vond snel erna plaats en mijn accountant – BDO Utrecht – ging direct met drie man het bedrijf doorlichten. Elk van de drie controleerde één van de drie 1000 m2- opslag en met behulpzaamheid van de zoon werd het sterke-drink-entrepot gecontroleerd op voorraad én op 100%-alcohol-voorraad via de computermeting. Het resultaat was een positief advies van BDO op basis van : dat de 3 voorraden klopten met de computeruitdraaien en dat het gebouw zeker de opgezegde hypotheek waard was en dat vader en zoon voor het blok waren gezet door de belastingontvanger, die opeens had geëist, dat alle alcohol die het entrepot verliet, direct contant met de belastingontvanger moest worden afgerekend.

De belastinginspecteur was vriendelijk - was mij bereid weer normale betalingstermijnen te geven, maar ... dan moest ik eerst bewijzen dat de 100% alcohol in de entrepots aanwezig waren, want de veelheid van dranken met verschillende alcoholpercentages per **fles** was voor de belastingdienst niet meer te meten en/of te controleren.

Omdat BDO aan de hand met de computer-administratie had vastgesteld, dat dit moest kloppen, kon het avontuur worden aangegaan.

De symbolische prijs werd 100 gulden voor alle volgestorte 270 aandelen à 1000 gulden, want één gulden zou bij deze verkoop van aandelenkapitaal kinderachtig zijn geweest.

Het gebouw kon ik onmiddellijk verkopen aan een buurman – een grote uitgeverij van boeken e.a. voor de hypotheekwaarde; dus die last was weg.

De zoon was als vertegenwoordiger in dienst genomen en met een grote drankenhandel in Tiel was overeenstemming bereikt, dat alle afleveringen van Vianen door Tiel afgeleverd zouden worden en dat alle voorraad eerst via accijnsdocumenten naar het accijnsentrepot van Tiel zouden gaan, dan hoefde de uitgaande alcohol niet direct afgerekend te worden met de belastingontvanger. Met de opbrengst van de verkoop van de voorraad kon ik met de crediteuren een oplossing bereiken: mijn voorstel was, dat crediteuren hun vorderingen aan Terlouw B.V. verkochten op basis van 10%.

Alle ruim 50 crediteuren van alle bekende merken in sterke drank / bier en wijnen gingen met mijn voorstel akkoord en ik kon elke crediteur direct bij ondertekening van een standaardformulier de 10% uitbetalen, maar kort voordat de laatste vrachtwagens naar Tiel zouden worden geladen werd ontdekt, dat in het 1000 m² sterke drank-entrepot een zeer groot tekort aan 100%-alcohol moest bestaan; **hoeveel ??? en hoe kon dit !??**

Zoonlief Terlouw had kort voor deze constatering ontslag genomen en omdat hij nog vacantie tegoed had, was hij onmiddellijk vertrokken; hij zond ons een zonnige ansichtkaart met poppetjes op een strand met groeten vanuit een Balkanland.

We hebben de belastingontvanger onmiddellijk geïnformeerd en die zei, dat het alcoholtekort voor de belastingdienst niet zo'n probleem was, omdat een borgverzekering dit tekort zou dekken. Het tekort bleek ruim 200.000 gulden aan 100%-alcohol te zijn, maar hierdoor had ik opeens een crediteur erbij, nadat ik alle anderen had geregeld. Ik vroeg het personeel **hoe** zo'n tekort zou kunnen ontstaan. Een van hen vertelde, dat hij wel eens had opgemerkt, dat er volle vrachtwagens jenever waren aangeleverd, die de volgende dag niet meer in het entrepot aanwezig waren. Zoonlief had oude voorraadlijsten bij de BDO-controle stiekem bijgevoegd; precies deze voorraad hierop ontbrak.

Ik ben met deze wetenschap naar de borgmij op de Herengracht in Amsterdam gegaan. Ik heb twee aardige heren in een sjiek kantoor verteld, wat er gebeurd was en dat onze B.V. ook hun vordering zou willen kopen op basis van 10%. Mijn aanbod werd vriendelijk maar beslist afgewezen.

Er volgde nog een vriendelijk gesprek en ook mijn Tweede Kamerlidmaatschap voor de BP kwam ter sprake. Het gesprek eindigde plots op een heel leuke manier. Ze waren opeens toch bereid mijn voorstel te aanvaarden om hun claim voor ruim 10% aan onze BV te verkopen. Ze tekenden het verkoopformulier en onze BV kocht voor ruim 20.00 gulden hun vordering.

Toen de laatste volle vrachtwagens met voorraad naar Tiel waren vertrokken en ik het gebouw leeg opleverde aan de uitgever aan de overkant, bleef ik zitten met een hoeveelheid wijntanks en een ouderwetse automatisch bottellijn en een hele boel voorraad wijn en sterke drank, die Tiel niet wilde overnemen > dozen kwaliteitswijnen, die nog maar gedeeltelijk waren gevuld – zo ook gedistilleerd spul- zoals jenevers/likeuren etc.etc. Op Laagraven waren nog twee lege ruimten direct aan de overkant van onze koffiefiltersopslag leeg en te huur. Ik huurde de ruimten erbij en bracht al het bottel-/en voorraadspul naar Laagraven.

Ik dacht: **ik begin hier met een loonbottelarij** en dat bleek een goed idee. Alle losse voorraad wijn en sterke drank hebben we gemengd op pallets met rand gezet: restflessen van alcoholvrij / wijn en gedistilleerd door elkaar. We raakten al die pallets gemakkelijk kwijt op straat voor onze opslagruimten aan groente-/en fruitwinkeliers, die kwamen inkopen bij hun groothandels op het plein voor prijzen tussen 10 tot 20 gulden per pallet – vaak werd de palletprijs met handjeklap afgemaakt > dat gaf vaak een hoop lol!

Ik was in die tijd voorzitter van het Appaloosa-paardenstamboek en ik had op de voorjaarskeuring 24 losse flessen van de kwaliteitswijnen uitgezocht en die als prijzen op de keuring uitgedeeld. Later hoorde ik dat enkele van deze flessen op terugreis in de auto waren ontploft en via een open raam op de weg waren geleegd. Ik heb uiteraard mijn excuses gemaakt naar de ongelukkige winnaars van die geplofte flessen. Die wijnen waren in de fles aan het nagisten, ... maar er waren gelukkig ook andere flessen, die **wél goed** waren, zullen positievellingen direct gezegd hebben en dat was natuurlijk ook zo!

Direct bij de start van de bottelarij gebeurde er een wonder. De legendarische wijnhandel FINJÉ aan de Oudengracht in Utrecht besloot haar wijnkelder te sluiten en leeg aan gemeente op te leveren. Ik kreeg het aanbod alle wijntanks gratis zo snel mogelijk weg te halen. Dit aanbod heb ik onmiddellijk aanvaard en met dekschuit gelukt. Het aanbod was subliem, omdat ik ook gelijktijdig de zestigjarige keldermeester van FINJÉ – Jan de Groot - in dienst kon nemen en ook George - zijn twee-en-dertigjarige bottelaar; nu had ik opeens ook wijnbottelervaring in huis gekregen.

De loonbottelarij was vanaf het begin onmiddellijk een succes. Honderdduizenden liters Amontillado en witte-/en rosé wijnen bottelden wij al voor 14 cent per fles, als mede ook medische siropen van een chemische fabriek in het Gooi – paars en hardgeel van kleur / tegen o.a. malaria, die eerst verwarmd moesten worden - bestemd voor Afrika en dat op kosten van de Staat in het kader van ontwikkelingshulp.

Voor verwarming hadden we een 20.000 liter tank met buitenwand, waardoor we verwarmd water rondpompten om de siroop beter vloeibaar te maken voor de automatische bottellijn. We kregen voor dit bottelen zelfs 25 cent per literfles.

De Spaanse landwijn en de wijnen-en-frac werden vanuit de Amsterdamse haven per tankauto aangevoerd. De 30 jarige verkoper van dit grote wijnimportbedrijf kwam in september 1974 langs voor een praatje. Hij stelde voor om met ene Jan Bartels te gaan praten over een fusie van onze loonbottelarij met Jan's bottelarij in Woudenberg; ieder had een wijntankopslag van ca. 500.000 L. > dus samen ca. 1.000.000 L. Jan moest weg van de gemeente uit de woonwijk, omdat zijn bottelarij daar geluidsoverlast veroorzaakte. Jan had een bedrijfsruimte in Scherpenzeel ontdekt, waar beide bottelarijen in konden worden samengebracht.

Het gesprek volgde kort erna. Jan was een joviale vijftiger – had ca. 15 drankenwinkels in en om Utrecht en was ook drankengroothandel met eigen bottelarij voor andere winkels /horeca-bedrijven. De huur in Scherpenzeel was laag en de ruimte buitengewoon geschikt – mogelijk vroeger een silo-opslag geweest. Jan had bij een fusie de jonge verkoper uit Amsterdam als ceo gedacht en ik zou de boekhouder dan leveren voor een nieuwe: BAVER BV – (Bartels-Verlaan). Enkele dagen na dit gesprek zat ik met mijn BDO-accountant bij de advocaat van Jan.

We waren het in een halfuur eens > ieder 50% van aandelen - en de inbreng van beider bottelinventaris tegen taxatiewaarde van een bij beider bekende taxateur. De fusie zou onherroepelijk zijn; scheiding zou alleen mogelijk zijn door uitkoop van de ander.

Onze boekhouder Henk Vuyk werd administrateur van de nieuwe BAVER BV en de verhuizingen naar Scherpenzeel werd onmiddellijk in gang gezet.

Tijdens de verhuizing ging ik even in Scherpenzeel langs om te zien of alles naar wens verliep en liep daar Jan tegen het lijf. Jan deed vrolijk en kwam naast mij staan en tikte mij lachend enkele malen met de elleboog aan en zei : ***ik heb goed nieuws voor je ! we hebben al een 60.000 guldenwinst geboekt ! we hebben 600.000 L. Spaanse landwijn gekocht – nog varend op zee – en die nu al doorverkocht aan de Twentse Wijncentrale met een dubbeltje winst per liter ! ... dat is 30.000 gulden winst voor jouw én 30.000 winst voor mij***

Achter mijn blije blik vroeg ik mij toch af ***hoe kan dit nou ? ... ik ben in deze deal niet gekend !?*** De dag erna sprak ik Vuyk aan: *we hebben al een goeie deal gemaakt - hè – 600.000 L met dubbeltje winst per liter !? Nee ... zei Vuyk – wél 600.000 L, maar met een dubbeltje verlies per liter.* Ik stond paf.

De volgende dag sprak ik Jan aan en vroeg hem hoe het zat met die 600.000 L en dat dubbeltje verlies per liter. Jan kroop ineem – even stil – en toen werd hij opeens een ***FURIE > met zo'n iemand als jij wilde hij geen dag meer samenwerken – hij zou zijn advocaat opdracht geven om onmiddellijk de samenwerking met mij te beëindigen ! ik was een persoon, waar niet mee samen te werken viel ! boos liep hij weg.***

Kort daarop zat ik met mijn BDO-accountant bij de advocaat van Jan en hoorde dezelfde tekst aan. We konden niet meer uit elkaar gaan – zei de advocaat – alleen kon de één de ander uitkopen.

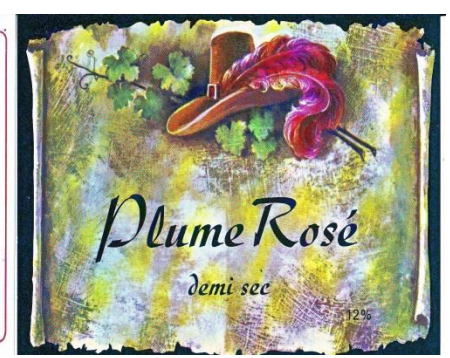
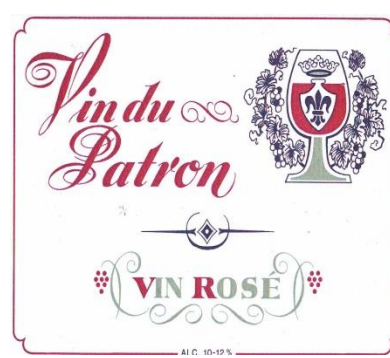
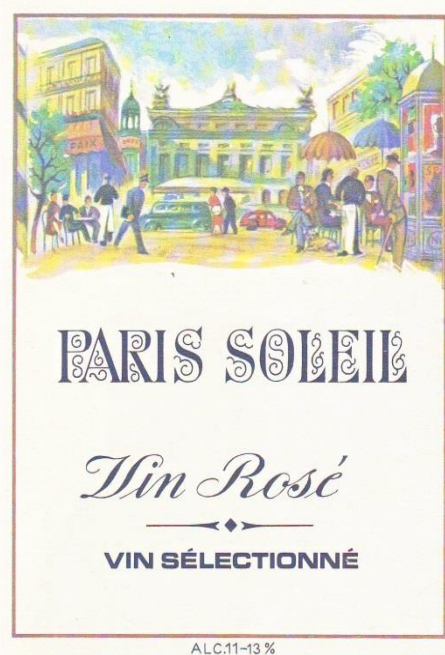
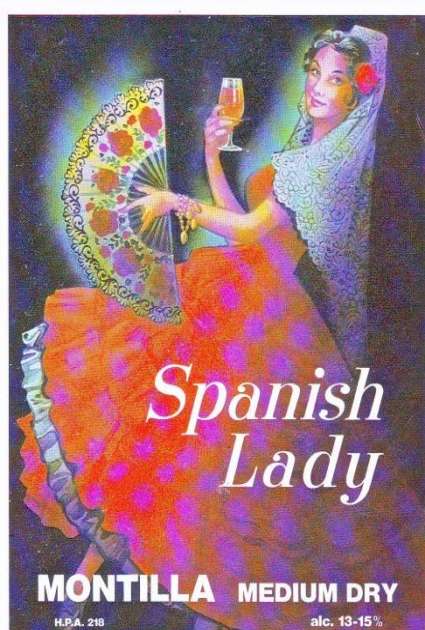
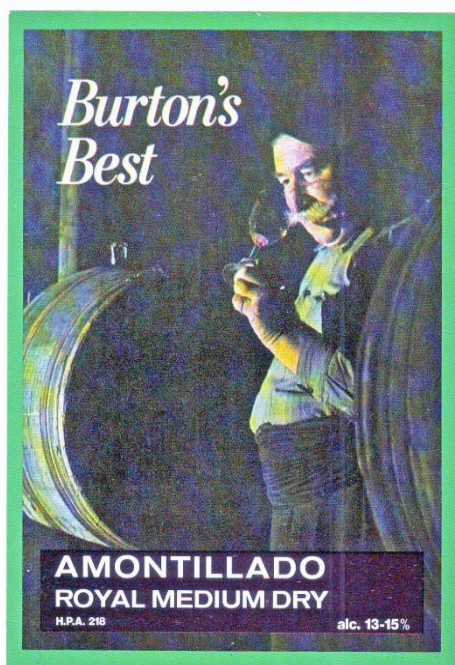
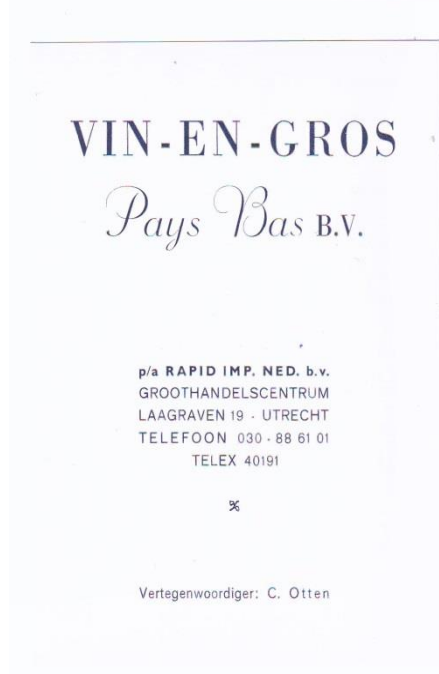
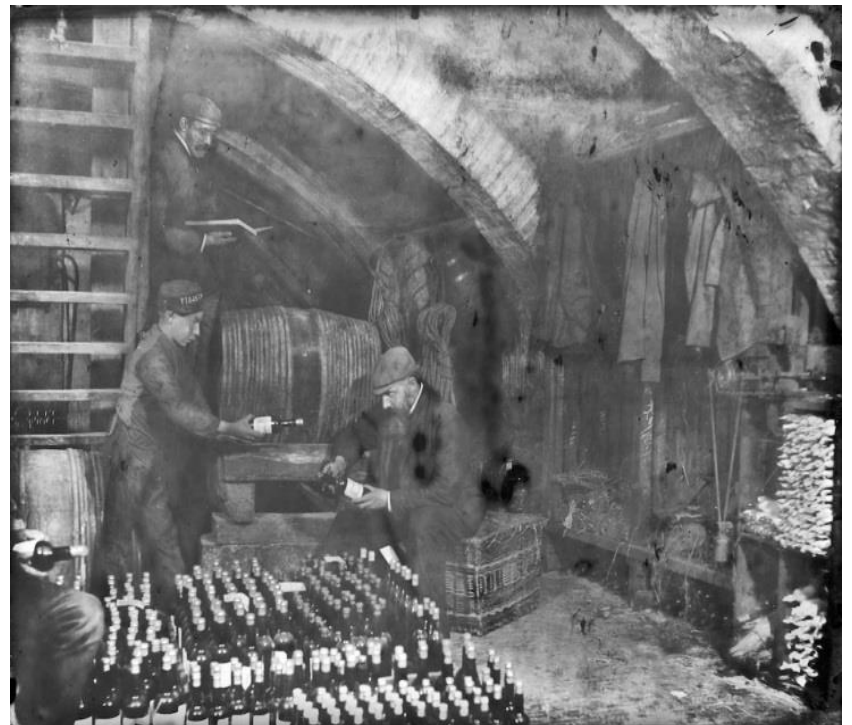
Oké – zei ik – dan koop ik Jan uit ! Jan ontplofte en zei : ***nooit ... ik koop jou uit !*** en er volgde een tirade > ***ik had zoveel andere bronnen van inkomsten uit zaken en hij kon niet zonder een bottelarij > dus hij kon alleen maar instemmen met : dat hij mij uitkocht.***

Gelukkig kan ik snel besluiten en ik zei : ***Oké –... maar dan moet ik mijn inbreng onmiddellijk contant vergoed krijgen .***

Dat bleek een probleem, maar binnen 6 weken zou wel betaald kunnen worden; dat werd definitief toegezegd.

Hiermee kon ik ook direct akkoord gaan en er volgden zes spannende weken. Op de laatste dag kwam inderdaad de ruim 50.000 gulden binnen op onze bank. De BV had best wel wat overgehouden aan al de deals – al wist ik niet hoeveel. Het was wel het einde van ons bottelarij-avontuur en onze drankenhandel.

Enkele maanden hierna werd ik onverwachts ceo van Koffiltra BV in Alphen aan de Rijn, een productiebedrijf van koffiefilterzakjes met 20 medewerkers, waarvan George Mandl/GTMandlgroup op dat moment alle aandelen kocht om het volume papier tbv zijn papierfabriek Netstal/ Zwitserland. Ik ben t/m 1999 ceo van KOFFILTRA BV gebleven naast mijn eigen andere zakelijke activiteiten.



Aanmerkingen

[brontekst bewerken]

Het artikel van Wikipedia is destijds zonder overleg met mij (Nico Verlaan 1932) gepubliceerd en de schrijvers van het artikel tonen een negatieve instelling tegen de Boerenpartij met veel halve waarheden of onwaarheden; zoveel zelfs, dat ik destijds geen moeite deed om allerlei beweringen te corrigeren. Mede door Wikipedia is een negatief beeld over de BP en over mij ontstaan. Om dit beeld te corrigeren heb ik alle fragmenten van BP-TV-uitzendingen in zendtijd voor politieke partijen in periode 1966-1971 op internet gezet > deze beelden spreken voor zichzelf en blijken uit opiniepeilingen destijds het meest bekeken en ook het best gewaardeerd. Daarbij heb ik Hoofdstuk 4 van mijn Levensverhaal onder 'Nico Verlaan 1932' op internet gezet om mijn ervaringen in die periode 1966-1971 vast te leggen om het artikel in Wikipedia te corrigeren. Om die reden had ik graag gezien, dat mijn Hoofdstuk 4 op internet zou worden geplaatst bij Wikipedia, zodat mijn correctie onmiddellijk na het onjuiste artikel over mij van Wikipedia voor neutralisatie van het negatieve beeld zou kunnen zorgdragen. Ik zou menen, dat u mijn verhaal zou moeten plaatsen in de plaats van het onjuiste verhaal, dat u van mij reeds jarenlang op internet heeft gezet. Misschien dat u dit alsnog zou kunnen overwegen. Ik vind, dat mijn verhaal in ieder geval ná uw verhaal zou moeten worden geplaatst, zodat uw lezers HET VERHAAL VAN DE BOERENPARTIJ OOK UIT BETROUWBARE BRON KUNNEN VERNEMEN. Uw doel zou toch moeten zijn EERLIJKE GESCHIEDSCHRIJVING en mijn verhaal is de eerlijke bron - ik was in de jaren 1966-1971 overal bij, zoals de beelden ook laten zien. Vooral voor nabestaanden van oud BP-leden is het belangrijk, dat zij een juist beeld krijgen hoe de Boerenpartij in die jaren 1966-1971 werkelijk was en ook daarbij het terugzien van BP-(familie)leden die in de afgelopen 50 jaar overleden zijn. Een beeld uit betrouwbare bron is daarbij van belang. Met vriendelijke groet Nico Verlaan 1932

p.s. Koekoek heeft nimmer Adams de hand boven het hoofd gehouden. Nadat in media berichten verschenen dat Adams voor de oorlog sympathie zou hebben gehad voor het duitse nationaal socialisme, heeft het hoofdbestuur van de Boerenpartij unaniem - inclusief Koekoek - besloten, dat Koekoek met Adams contact zou opnemen met de boodschap, dat het hele BP-bestuur wilde, dat Adams zijn kandidaatschap voor Eerste Kamer en BP zou opzeggen. Adams was vanwege de media-aandacht ondergedoken en Koekoek kon daardoor geen contact maken om de boodschap van hoofdbestuur over te brengen. Op de dag van de beëdiging van Eerste Kamerleden belde Adams 'smorgens om 6 uur op of hij met Koekoek mocht meereizen naar Den Haag. Koekoek heeft hem toen telefonisch de boodschap overgebracht, maar Adams weigerde en zei dat hij zijn verweer had voorbereid en dit in de Eerste Kamer publiek zou maken. Koekoek heeft Adams mee in de auto naar Den Haag meegenomen in de hoop hem onderweg nog tot andere gedachten te brengen, maar tevergeefs. Adams ging af als een gieter, maar niemand in de BP heeft dit kunnen voorkomen - ook Koekoek niet. Het is onterecht om Koekoek te verwijten dat hij Adams toen " de hand boven het hoofd heeft gehouden ". Dat onze politieke tegenstanders dat destijds zo in de media hebben gebracht - en onze politieke onervarenheid destijds om dit verkeerde beeld publiekelijk weer recht te zetten, heeft de Boerenpartij grote schade berokkend. Het is uiteraard absurd dat ik in 1966 uit alle raadscommissies ben gezet " omdat ik steun zou hebben gegeven als hoofdbestuurlid van de BP aan Koekoek's 'hand boven het hoofd houden' van Adams ". In het rode en linkse bolwerk Amsterdam werd de democratie met voeten getreden en kon de Boerenpartij zelfs geen openbare verkiezingsvergadering houden in Frascati. Deze openbare BP-verkiezingsvergadering werd met rookbommen en traangas onmogelijk gemaakt, hetgeen resulteerde dat bij deze verkiezingen de Boerenpartij 9,4% van de Amsterdamse stemmen kreeg. Nico Verlaan geboren 12.08.1932 te Amsterdam. - De voorgaande bijdrage [werd geplaatst door 2001-983:fb85:1:410:3792:c6b5:3c81 \(overleg · bijdragen\)](#) 11 jul 2015 14:40

