

kunstnijverheid wordt aangeduid. Voor 1915 was de ceramiek een van de meest succesvolle takken van de Nederlandse kunstnijverheid. Na 1915 volgde een periode van bezinning op het modernisme, mede doordat de Eerste Wereldoorlog een forse economische terugslag betekende door het wegvallen van een groot deel van de export. Later maakten de crisis van 1929 en de economische malaise helaas een einde aan de populariteit van de exuberante en kostbare decoraties. De beschrijving in het boek stopt bij het jaartal 1935. Deze cesuur is voornamelijk gekozen omdat het getal mooi een halve eeuw na 1885 komt. In de jaren dertig treden namelijk ook heel interessante veranderingen op en vanuit dat perspectief is de keuze van het jaartal 1935 niet helemaal gerechtvaardigd.

Dit jubileumboek biedt aan de hand van prachtige illustraties een helder en kleurrijk overzicht van de beeldende kunst en kunstnijverheid van rond 1900. Naast de pakkende teksten zijn de illustraties een lust voor het oog en sluiten goed aan bij de inleidende hoofdstukken. Door een goed register is het tevens een handig naslagwerk voor hen die bezig zijn met de geschiedenis van kunst en kunstnijverheid in deze periode in Nederland en in het bijzonder Noord-Nederland.

Gwendolyn E. van Essen

D. Arnoldus, *Family, family firm, and strategy. Six Dutch family firms in the food industry 1880-1970* (Dissertatie Vrije Universiteit Amsterdam 2002, NEHA-serie III: Amsterdam: Aksant, 2002, 448 blz., €36,25, ISBN 90 5260 024 4).

Uitgangspunt van Arnoldus' boek *Family, family firm, and strategy* is het idee van de Amerikaanse econoom Alfred Chandler (*Scale and scope*, 1990) dat bedrijven die geleid werden door families minder succesvol waren dan bedrijven geleid door professionele managers. Familisme houdt in dat ondernemersfamilies het belang van hun familie belangrijker vinden dan dat van de firma. Arnoldus wilde Chandlers these in haar onderzoek niet zozeer ontcrachten — andere auteurs hadden dat reeds gedaan — maar wilde vooral kijken hoe familiebedrijven functioneerden en succesvol werden. Een familiebedrijf wordt door Arnoldus gedefinieerd als een bedrijf waarvan een familie (gedeeltelijk) eigenaar is en familieleden een belangrijke plaats hebben in het management. Het gaat dus om de verbanden tussen verwantschap, bezit en controle. Het boek van Arnoldus past mooi bij (en kan voor onderwijs goed gebruikt worden in combinatie met) boeken als *Familiezoet* van Tina Hammer-Stroeve (Zutphen, 2001) en *Een eigen patroon* van Francisca de Haan (Amsterdam, 2002). Deze boeken stellen alle drie familisme en Chandlers *Family firm debate* centraal.

Arnoldus koos voor de voedingsmiddelenindustrie omdat dit een van de belangrijkste Nederlandse industrietakken is. Ze onderzocht in detail en zeer nauwgezet zes bedrijven uit de Nederlandse voedselindustrie in de periode 1880-1970. Voor haar onderzoek maakte Arnoldus gebruik van bedrijfsarchieven, eerdere wetenschappelijke publicaties en gedenkboeken en ze hield elf interviews.

Ze koos voor twee regio's vanuit het idee dat er niet alleen familiale, maar ook regionale en religieuze netwerken bestonden. Op dit punt haakt ze aan bij Granovetters inbeddingstheorie. *Embeddedness* refereert aan de mate waarin actoren (bedrijven of ondernemers) ingebed zijn in netwerken.

In de Zaanstreek keek Arnoldus naar de (merendeels) door doopsgezinden geleide bedrijven Duyvis, Wessanen & Laan en Honig, en in Oss naar de joodse familiebedrijven Van den Bergh, Van Zwanenberg en Hartog. De Zaanse bedrijven waren ouder dan de Brabantse. Wessanen &

Laan werd opgericht in 1765, en was enige tijd behalve een olieslagerij ook een producent van cacao en margarine. Het bedrijf werd tot de jaren 1970 geleid door de familie Laan. Duyvis dateert van 1850. Het was een grote olieslagerij, die pas in de jaren 1960 bekend werd als producent van borrelnootjes. Het bedrijf werd geleid door een Duyvis tot de overname door Sara Lee/Douwe Egberts in 1987. Bij Honig gaat het niet om de soep- en pastaproductent (bedrijf van een neef), maar om de olieproducent. Het bedrijf werd opgericht in 1872 en richtte zich op de industriële, niet eetbare, lijnzaadolieproductie. Het werd geleid door een Honig tot de overname door het farmaceutische bedrijf Dagra in 1962.

De families Hartog, Van Zwanenberg, en Van den Bergh waren aan elkaar geparenteerd. Van den Bergh begon in 1872 in Oss met de productie van margarine, net als zijn grote katholieke Osse concurrent Jurgens. Van Zwanenberg en Hartog waren exportslagerijen daterend uit dezelfde periode. In 1891 werd het bedrijf van Van den Bergh verplaatst naar Rotterdam. Het fuseerde in 1927 met Jurgens tot de Margarine Unie, die in 1929 de grondslag vormde voor de Nederlands-Britse multinational Unilever. Hartog werd in 1929 onderdeel van Unilever. Van Zwanenberg ging in 1970 in Unilever op.

In de hoofdstukken 2 tot en met 7 staan de ondernemersstrategieën centraal en de keuzes die door de bedrijven ten aanzien van opvolging, kapitaalverwerving, grondstoffen- en afzetmarkt, en arbeidsmarkt werden gemaakt. In hoofdstuk 8 wordt de overstap gemaakt van Chandlers theorie naar die van Granovetter en gaat het om de netwerken tussen ondernemersfamilies. Dit achtste hoofdstuk levert interessante inzichten op ten aanzien van netwerkvorming. In de zeventiende en achttiende eeuw trouwden de Zaanse doopsgezinden vrijwel allemaal binnen de eigen religieuze groep. In de negentiende eeuw kwamen sociale en religieuze endogamie in een ingewikkelde verhouding tot elkaar te staan. Binnen religieus gemengde relaties werden dochters opgevoed in het geloof van hun moeder, en zonen in het geloof van hun vader. Dit leidde ertoe dat bijvoorbeeld Debora Verkade hervormd werd opgevoed in het geloof van haar moeder. Als jongvolwassene ging zij echter over naar het doopsgezinde geloof van haar broers en vader. Vervolgens trouwde ze met de hervormde Teewis Duyvis, en sloot zo een formeel religieus gemengd huwelijk en een sociaal homogeen huwelijk.

De Zaanse ondernemersfamilies werden door talrijke familiale banden verbonden. Ze werkten beroepshalve met elkaar samen, en kwamen elkaar op het sociale vlak tegen. Families gingen samen op vakantie, en ondernemers ontmoetten elkaar bij de Vrijmetselarij, 't Nut en de Rotary. De Zaanse ondernemers vormden een *moral economy*: ze hadden gedeelde ideeën over wat goed ondernemerschap inhield.

Het netwerk van de joodse ondernemersfamilies Hartog, Van Zwanenberg en Van den Bergh was niet gebonden aan Oss of Oost-Brabant. Het was geen regionaal ingebed netwerk zoals het Zaanse, maar een internationaal netwerk. Het was ook een veel jonger netwerk dan het Zaanse. Bovendien waren de familiebanden vele malen sterker dan bij de Zaanse families. De families Hartog, Van Zwanenberg, en Van den Bergh waren door talloze huwelijks- en bloedbanden verbonden. Familiebanden waren, zo blijkt uit de beschrijving van Arnoldus, belangrijker dan religieuze banden. Naast het netwerk van de families Hartog, Van Zwanenberg, en Van den Bergh bestond er een ander netwerk van joodse ondernemersfamilies in Oost-Brabant, dat volledig losstond van het eerste netwerk.

Arnoldus vat de resultaten van haar onderzoek samen in een schema. (382) Voor beide groepen van ondernemers (Wessanen & Laan, Duyvis, Honig enerzijds en Van den Bergh, Van Zwanenberg en Hartog anderzijds) geldt dat ze andere strategieën volgden met een ander resultaat. Zo waren voor de Zaanse ondernemers strategieën op de kapitaalmarkt belangrijk, en voor de Osse groep de marketingstrategieën. Voor de Zaanse groep waren de netwerken

belangrijk wanneer het ging om kapitaal, voor de Osse groep wanneer het ging om grondstoffen en marketing. Marktverhoudingen en de aard van de bedrijfstakken bepaalden uiteindelijk welke strategieën en netwerken belangrijk waren en hoe lang ze belangrijk bleven.

Het doet wellicht wat vreemd aan om grote tot zeer grote bedrijven — zoals Unilever — geassocieerd te zien met het predikaat familiebedrijf. De families die aan de stichting van bedrijven hebben bijgedragen hadden en hielden echter lange tijd hun invloed. De bedrijfshistoricus van Unilever, Wilson, heeft de invloed van de families opzettelijk gebagatelliseerd, zo laat Arnoldus zien. (121) Chandler, in een poging zijn theorie te bewijzen, ontkent die invloed ronduit. Wat het onderzoek van Arnoldus heel mooi laat zien is hoe de heren (de broers, zonen en kleinzonen, ooms en neven) generaties lang een rol bleven spelen ook binnen grote en succesvolle bedrijven. Wat hun rol precies was verschilde per bedrijf en per tijdvak, maar bezit, invloed en succes lieten zich wel degelijk combineren en continueren. Met dit inzicht brengt Arnoldus het *Family firm debate* een belangrijke stap verder.

Marlou Schrover

F. Carton de Tournai, G. Janssens, ed., *Joseph Pholien. Un homme d'État pour une Belgique en crises* (Collection Histoire; Bierges: Éditions Mols, 2003, 354 blz., ISBN 2 87402 049 4).

België telt tal van vooraanstaande politici die (nog) geen voorwerp zijn geweest van een grondige, wetenschappelijke biografie. Het leven van andere figuren heeft dan weer diverse historici geïnspireerd, leidde tot een hele reeks levensbeschrijvingen en -analyses, zelfs tot een historisch debat. Het is vaak niet te voorspellen wie wel of niet wordt uitverkoren als onderwerp van een historische biografie. De beschikbaarheid van een rijk en goed ontsloten persoonsarchief, de stimuli die nabestaanden geven en/of de inspanningen dienaangaande van aspirant-biografen lijken doorslaggevende factoren. Het proces van 'natuurlijke (wetenschappelijke) selectie' dat bepaalt of iemands leven waardig wordt geacht voor een wetenschappelijke biografie, zou misschien eens nader moeten worden onderzocht.

Dat alles neemt niet weg dat een biografische benadering van de geschiedenis vaak verrassende inzichten kan aanleveren. Dat is ook zo voor de bundel die werd gewijd aan het leven van Joseph Pholien (1884-1968), advocaat, pas op 51 jarige leeftijd katholiek senator, minister van justitie (1938-1939; 1952), premier (1950-1952) en minister van staat (1966). Eind 1999 beslisten diens erfgenamen Pholiens papieren in bewaring te geven bij het Archief van het Koninklijk Paleis te Brussel. Eén van de kleindochters, historica Françoise Carton de Tournai, maakte er een toegang op. Het concept van de voorliggende bundel is tijdens die werkzaamheden gegroeid. Het boek beoogt geen totaalbiografie maar wil eenvoudigweg enkele belangrijkste thematische lijnen uit de biografie van de betrokkene in perspectief plaatsen. Na een inleidende biografische schets (van wel 66 pagina's!) door kleindochter Carton de Tournai, grotendeels gebaseerd op Pholiens onuitgegeven memoires, volgen negen bijdragen. Ze vertonen qua omvang en diepgang wel wat verschillen. Hun goede afbakening leidt echter nauwelijks tot storende herhalingen of recapitulaties. Fred Stevens (KU Leuven) behandelt de geschiedenis van de 'Conférence du Jeune Barreau' van Brussel, een vereniging van jonge advocaten verbonden aan de Brusselse balie. Emmanuel Gerard (KU Leuven) biedt een zeer grondige en pertinente analyse van Pholiens positie in de katholieke partij en de CVP. Hij maakt duidelijk hoe Pholien, voor 1940 duidelijk verankerd in de rechtervleugel van de katholieke partij, na de Tweede Wereldoorlog politiek overleefde maar wel snel een politicus oude stijl werd. Francis