



Het Huis met de Groene Lantaarn

Opkomst en ondergang van
'Het Huis' met de opmerkelijke merken

Jos Weijens

Het Huis met de Groene Lantaarn

Met dank aan alle oud collega's die, soms zelfs herhaalde malen, door mij verzocht werden om in hun geheugen te graven teneinde mij te helpen bij de zoektocht naar namen en gebeurtenissen die volgens mij onmisbaar waren voor dit boek.

De Hoofdstukken

Deel I	De naoorlogse Tijd	5
	Hotel Krasnapolsky	16
	Het Rokin	25
	Uitbreiding	33
	Herengracht 108	40
	Het Huis met de Groene Lantaarn	46
	Delmod	58
Deel II	Sollicitatie	71
	De grote verbouwing	90
	Weer promotie	113
	CasaDress	127
	Het debacle	136
	België	149
	Selling Group International	153
Deel III	Krimp	166
	Konkurz Bleyle	177
	Uitleiding	180
Afbeeldingen:	Bleyle's Knaben Anzüge	20
	Herengracht 106-108-110	69
	De groene showroom	100
	Pentekening W.G.Hofker	138

DEEL I

DE NAOORLOGSE TIJD

De slagboom die de binnenplaats van het grote pand aan de Rotebühlstrasse in Stuttgart afsloot viel met een klap achter hen dicht. De DKW van vader Poelmann draaide rechtsaf, het tweetaktmotortje zwoegde de sterk hellende straat op. Vader en zoon keken elkaar tevreden aan en dachten allebei hetzelfde: mooi, dat is dan geregeld.

Pa Poelmann klopte op de dikke enveloppe met daarin het contract voor de exclusieve verkooprechten van alle producten van breigoederenfabrikant Bleyle voor heel Nederland. Op naam van zijn zoon Hans.

Het gebouw dat het gehele blok van straathoek tot straathoek besloeg, huisvestte het bedrijf dat werd geleid door de nazaten van oprichter Wilhelm Bleyle, zijn kleinzoon, kleindochter en haar echtgenoot. Bleyle produceerde in die tijd, december 1949, in hoofdzaak damesonderkleding en dames- en kinderbovenkleding, alles gebreid.

Onmiddellijk na de oorlogsjaren had het bedrijf de productie weer ter hand genomen van de bekende ‘matrozenpakjes’ voor jongens en had een profijtelijke herstart gemaakt met de productie van dames onder- en bovenkleding.

Bleyle had in die tijd rond de 1500 werknemers en een omzet van bijna 30 miljoen Duitse Marken. Geen klein bedrijf dus. Maar de afzetmarkt was hoofdzakelijk beperkt tot Duitsland. De firma exporteerde in die jaren nog maar mondjesmaat naar het buitenland. Tijdens de Tweede Wereldoorlog was de omzet namelijk enorm ingezakt. Enerzijds door de opgelegde omschakeling naar het produceren van uniformen voor het

leger, anderzijds door een schrijnend gebrek aan goede kwaliteit wol. In Nederland was nog maar een handvol klanten over, die rechtstreeks in Duitsland inkochten.

Het sentiment voor artikelen uit het land van de voormalige bezetter was in die tijd nog uiterst negatief.

De gebroeders Ben en Wijnand Pon hadden een jaar ervoor het importeurschap verkregen van het door velen verguisde geesteskind van Adolf Hitler, de Volkswagen, destijds door iedereen nog Duitse Volkswagen genoemd, met de klemtoon op Duitse. In zo'n Mofauto wilde je niet gezien worden in die tijd. Toch reden er al aardig wat rond. Ze waren kwalitatief uitstekend en redelijk vlot leverbaar. Er was bovendien schaarste op alle gebied. Vooral kwalitatief hoogwaardige producten waren moeilijk verkrijgbaar in die eerste naoorlogse jaren. Langzaam maar zeker week de antipathie voor Duitse producten. Maar het was nog niet zover dat het label 'Made in Germany' een aanbeveling was, dat zou nog wel een paar jaartjes duren.

Vader en zoon Poelmann, geïnspireerd door het succes van de gebroeders Pon, durfden het avontuur echter aan.

De fabriek van huishoudschorten van vader liep aardig, maar niet fantastisch en pa gunde zijn zoon Hans een beter en minder zorgelijk bestaan dan dat van fabrikant met al dat personeel. Voor de laatste oorlog was vader agent geweest voor naaigarenfabrikant Gütermann, dus hij dacht uit ervaring te weten dat de tussenhandel een zorgelozer bestaan garandeerde en investeerde een deel van zijn geld in een nog op te richten agenturenbedrijf van zijn zevenentwintigjarige zoon.

De sfeer in de auto op terugreis uit Stuttgart was uitstekend. Opgewekt pruttelden de heren in hun DKW'tje Bussumwaarts. Twee maanden later bezorgde een grote vrachtwagen van Van Gend & Loos de eerste Bleyle herfst-wintercollectie 1950 op het ouderlijk adres van Hans in Bussum. Plotseling stond de gang hinderlijk vol kartonnen dozen.

De halve zolder moest worden ingeruimd om alles te kunnen uitpakken en te rangschikken op een logische volgorde.

Hans had al snel door dat de collectie veel te groot was om mee te reizen. Er moesten keuzes gemaakt worden. Met de hulp van vader moeder en z'n oudste zus werden de meest attractieve modellen geselecteerd. Er werden vier fiber koffers gekocht. Eén voor de matrozenpakjes, één voor de damesonderbroeken en kamizolen en twee voor de dames-pullover en rokken.

Er werd van pa's centen een tweedehands Opel Olympia aangeschaft. Hans paste er nog net bij als alle vier de koffers erin gestouwd waren. De firma Bleyle had heel attent ook een doos met twintig orderbloks à 30 vellen per blok meegezonden. Ruim voldoende zou later blijken.

Op de klantenlijst van Bleyle stonden welgeteld drie modezaken die het merk al gedurende een paar seizoenen na de bevrijding inkochten: De Bonneterie in Utrecht, Gertrud Finken in Heerlen en Wilco in Sittard. De eerste was de grootste klant. Eerst maar eens oefenen op de laatste, de kleinste, dacht Hans. Afgezien van zijn ervaring in de schortenbranche, en de wijze lessen van z'n vader over de omgang met klanten, sprong hij als een blinde in het diepe.

Op maandagochtend vroeg laadde hij zijn Opel Olympia vol met de vier zware koffers, een schoon overhemd en dito sokken en ving hij de reis naar Sittard aan.

Hij had een paar dagen eerder een afspraak gemaakt dat hij rond elf uur mevrouw Willems van de chique modezaak Wilco zou bezoeken, als de kersverse Nederlandse representant van Bleyle. De dag daarop zou hij rond tien uur een afspraak met de eigenaresse van dames- modemagazijn Gertrud Finken in Heerlen hebben. Slapen zou hij in een hotel.

De reis verliep in het begin voorspoedig en hij lag ruim voor op het tijdschema. Vanwege een lekke band, vlak voor Sittard, kwam hij echter pas om kwart voor twaalf voorrijden. Zijn handen onder de smeer, een bloedend sneetje in z'n duim en een vuile pantalon. Niet bepaald het decorum voor een eerste bezoek, maar hij durfde niet nog later aan te komen, dus moest het maar. Mevrouw Willems kon er niet mee zitten. Ze had medelijden met de keurige jongeman die stijf stond van de zenuwen. Moederlijk stroopte ze zijn mouwen een eindje op zodat hij z'n handen kon wassen, knipte een veel te groot stuk Leukoplast voor op z'n duim en borstelde z'n broekspijpen schoon. Hans voelde zich totaal niet op zijn gemak; hij had zich zijn entree als de handelsagent van een wereldmerk anders voorgesteld. Maar na een warme kop koffie en de vriendelijke ontvangst herstelde hij zich enigszins. Hij haalde de valiezen uit z'n auto en stalde de collectie uit in de boven de winkel gelegen woonkamer.

Al snel bleek mevrouw Willems de collectie beter in de vingers te hebben dan de nieuwe representant van Bleyle. Op zich niet zo vreemd. In die tijd veranderde er namelijk niet zoveel aan de jaarlijkse collectie, zou Hans later blijken. Mevrouw Willems sorteerde wat zij wilde inkopen en Hans mocht het opschrijven, nadat zij hem eerst een proeve van zijn handschrift had laten maken omdat, zoals ze beweerde, de meeste handelsreizigers zo slecht schreven dat dit allerlei

fouten in de hand werkte. Het handschrift van Hans kon de kritiek gelukkig ruimschoots doorstaan, en na een uur of twee hard werken had hij bijna drie vellen volgeschreven. Dat moesten wel driehonderd stuks zijn dacht hij.

Mevrouw Willems vouwde intussen alle monsters behendig op en legde ze weer bij de niet uitgekozen exemplaren. Hij hoefde het alleen maar in de koffers te stoppen. Ondertussen had hij ook nog een heerlijke, door mevrouw Willems klaargemaakte broodmaaltijd verorberd en tenslotte nog een stuk Leukoplast pleister meegekregen voor de volgende dag.

's Avonds in zijn hotel bleken het bijna vierhonderd stuks te zijn. Hans was verbijsterd. Het ging zo makkelijk, hij hoefde alleen maar te schrijven. Hij had even snel uitgerekend dat hij een order van ruim 2000,00 Duitse Markten had geschreven en dus bijna 100,00 guldens provisie had verdiend.

De volgende ochtend ging de reis naar Gertrud Finken in Heerlen. Dit keer was hij ruim op tijd, maar de winkel was nog gesloten en alles was pikkedonker binnen. Na lang aanbellen ging er boven een raam open en een boos vrouwspersoon vroeg of er brand was of zoiets. Hans was hier niet op voorbereid, verstond het Limburgs dialect maar half en riep terug dat hij van Bleyle kwam. De vrouw trok haar hoofd terug en Hans kon mooi wachten. Na een poosje floepten de lichten in de winkel aan, even daarna in de etalage, waarna er een groot aantal grendels van de voordeur werden geschoven en de deur openging.

“Dus U bent mijnheer Bleyle”, stelde Gertrud vast. Hans voelde op zijn klompen aan dat deze vrouw niet van tegenspraak gediend was, dus liet hij het maar zo. Hij pakte

zijn vier koffers uit de auto en maakte aanstalten om achter mevrouw Finken aan, de trap op naar boven te lopen. “Wat gaat ú doen?”, vroeg Gertrud pinnig achterom kijkend. “Ik wil U niet boven hebben. Pak het maar uit in de winkel ik kom zo.”

Het was niet gemakkelijk om in de kleine winkel een plekje te vinden waar hij de collectie overzichtelijk kon uitstallen. Hij klapte zijn koffers open en zette achter iedere koffer een stoel. Op de klep van de koffer en op de stoel stalde hij zo goed als mogelijk zijn waar tentoon. Hij was niet tevreden met het resultaat, maar het kon niet anders. Hij zou wel zien. Het wachten was nu op Gertrud.

Eindelijk kwam mevrouw Finken naar beneden. Hans dacht dat zij zich wellicht opgemaakt zou hebben en haar haren gekapt, maar dat vond Gertrud kennelijk niet nodig voor ‘mijnheer Bleyle’. Als een wervelwind ging zij door de collectie en binnen de kortste keren lag alles door elkaar.

De matrozenpakjes lagen bij de kamizolen en de directoires bij de mooie pullovers. Hans werd er bloednerveus van.

Na een uur heen en weer gooien van de netjes door z’n moeder gestreken artikelen stond er nog geen stuk op papier. Het was om gek van te worden.

Tussen de middag ging de winkel op slot en werd al het licht gedoofd. Nu mocht Hans wél boven komen. Het huis zag er een beetje artistiek uit. De vloer was kaal en de kleden hingen aan de muur. Hans voelde zich niet op z’n gemak. In de keuken kreeg hij heerlijke soep, die volgens Gertrud van verse, zelf geplukte brandnetels was gemaakt. Hans geloofde er niets van en dacht dat hij het verkeerd had verstaan. Na twee boterhammen met lekkere reuzel en een glas melk, afgedekt

met een weerbarstig vel, daalden beiden de trap weer af naar de donkere winkel.

Het licht werd andermaal ontstoken, maar de winkeldeur ging pas van het slot nadat een klant langdurig op de ruit had getikt. De binnengetreden klant kreeg van Gertrud ruim de gelegenheid om de nieuwe collectie van mijnheer Bleyle te bewonderen en te beoordelen, en Hans maar wachten. Wanneer hij zich een stimulerende opmerking dacht te kunnen permitteren werd hij onmiddellijk weer naar 'z'n mandje' verwezen. Gertrud was, zo was hem inmiddels wel duidelijk geworden, geen katje om zonder handschoenen aan te pakken.

Eindelijk rond een uur of vier waren er twee velletjes vol geschreven. Door Gertrud zelf in een bijna onleesbaar kriebelig handschrift. Hans wist niet hoe gauw hij weg moest komen. In grote haast probeerde hij alle monsters weer in de koffers te stoppen, maar het ging er niet meer in. Alles lag door elkaar. Hij kon wel janken. De artikelen die er niet meer in pasten, vormden even later een grote berg naast hem op de voorbank van zijn Opel Olympia.

De weg naar huis was lang en donker. Vanwege de losse monsters op de voorbank durfde hij niet bij een café te stoppen om wat te eten, bang als hij was dat zijn auto door onverlaten zou worden opengebroken. Rond tien uur stopte hij voor zijn ouderlijk huis, doodop en stervend van de honger.

Zijn moeder warmde nog een lekkere maaltijd op. Zij was wel gewend van haar eigen echtgenoot dat hij later thuiskwam dan gepland. Na het eten deed Hans zijn relaas over de beide zo verschillend verlopen offertes. Z'n moeder moest erom lachen. Hans en z'n vader zagen er de humor echter niet van in.

Hans herpakte zich, belde zijn aanstaande en vertelde haar van de leuke band. En van de mooie orders die hij had geschreven

en de provisie die hij had verdiend. De kleine vernederingen die hij zich had laten welgevallen liet hij achterwege. Hij had zijn gemoed al bij zijn ouders gelucht.

De volgende dag werkte Hans de beide orders uit en stuurde de kopieën naar Stuttgart. Zijn moeder ordende de collectie en streek, waar nodig, de boel een beetje bij. “Ja jongen,” zei ze tegen haar zoon, „het leven van een handelsagent gaat niet altijd over rozen.” Wacht maar, dacht Hans, de volgende keer pak ik het anders aan. Thuis op de zolder oefende hij met de collectie monsters, hoe hij ze moest presenteren. “Liefst op de hand’,” had zijn vader gezegd, “en erbij kijken of het een juweel is.” “Als je er zelf niet in gelooft kan je niet van de klant verwachten er wel in te geloven,” zei z’n leermeester. Dus Hans oefenen. Voor zijn moeders kaptafel trainde hij op een blik van bewondering, ondertussen een kamizool onder de neus van een denkbeeldige klant houdend. Hij kreeg er pijn van in z’n gezichtspieren en op het laatst zat hij te grijnzen als een potloodventer. Maar hij gaf de moed niet op. Hij voelde zich steeds sterker.

De volgende maandag had hij een afspraak bij Maison de Bonneterie in Utrecht, een zeer belangrijke klant, die het merk Bleyle al ver voor de oorlog in zijn assortiment voerde.

Op het afgesproken tijdstip parkeerde Hans zijn auto op het eigen parkeerterrein achter de winkel in de Nachtegaalstraat. Hij werd ontvangen door iemand van kantoor en bracht zijn koffers naar de speciaal voor dit doel bestemde offertekamer. In afwachting van het echtpaar van der Berg stalde hij zijn collectie uit op de daartoe bestemde tafels. Hij overzag het geheel, was tevreden en wachtte vol zelfvertrouwen op de eigenaar en z’n vrouw. Dit ging lukken, hij voelde het.

Na zeker een kwartier wachten, in welke tijd Hans de collectie meerdere malen herschikt had, kwam het echtpaar binnen.

Hans stelde zich netjes voor. Mevrouw van der Berg wierp een geringschattende blik op de uitgestalde collectie en vroeg bits: "Is dit alles, waar is de rest?" Hans stamelde: "Mevrouw dit is het beste deel van de collectie, de rest is thuis, het kon niet allemaal in mijn auto." "Beste deel. Dat maak ik zelf wel uit. Ga de rest maar halen, hier kan ik niet uit kiezen," zei mevrouw. Hans was volledig uit het veld geslagen. Wat nu? De rest gaan halen?

Mijnheer van der Berg probeerde zijn vrouw een beetje te sussen met de woorden: "Als mijnheer zegt dat dit het beste deel is, dan zal dat toch wel zo zijn. Kijk eens wat er ligt, het lijkt mij ruim voldoende." "Bemoei jij je nou maar met de prijzen en laat de inkoop aan mij over," repliceerde z'n vrouw. Hans stond erbij en keek ernaar. Hij stamelde dat hij best de rest wilde ophalen als mevrouw dat wilde. Van zijn goede gevoel was weinig of niets meer over.

Mijnheer van der Berg pakte z'n vrouw bij haar arm en dwong haar min of meer de kamer uit. "We zijn zo terug," zei hij tegen de verbijsterde Hans. Even later ging de deur weer open en werd er door iemand van kantoor een kopje koffie voor Hans binnengebracht. Op het kopje stond in zwierige lettertjes 'Welkom bij Maison de Bonneterie'. Het kon Hans bepaald niet opbeuren. Zeker een kwartier later betraden beide echtelieden weer de offertekamer. „Laten we maar beginnen," zei mijnheer. "We komen er wel uit." Zijn vrouw keek niet bepaald of ze het met hem eens was, maar begon zonder iets te zeggen de collectie te sorteren. Hans kon er geen touw aan vast knopen. Ze legde maar een gering aantal modellen apart. Hoe kon dit nou een grote order worden. Het leek hem

verstandig zich van commentaar te onthouden. Ook mijnheer van der Berg hield intussen zijn kaken stijf op elkaar.

Na een half uurtje heen en weer schuiven van stapeltjes monsters, zonder dat er een woord werd gezegd, sloeg mevrouw van der Berg met een zucht de armen over elkaar en zei tegen haar man: "Dit is het. Schrijf dat maar op." Ze verliet, zonder Hans een blik waardig te keuren, laat staan te groeten, de kamer.

Hans was teleurgesteld over de geringe aantallen monsters die waren uitgezocht. Mijnheer van der Berg, die niets liet blijken over een verschil van mening tussen z'n vrouw en hemzelf, zei tegen Hans: "Als U het opnoemt schrijf ik het op."

Hans pakte het eerste stapeltje. De hoop op een flinke order was hem al in de schoenen gezakt. Hoe eerder hij hier weg kon hoe beter, dacht hij. "Neen, neen mijnheer," zei mijnheer van der Berg, "die stapeltjes kopen wij juist niet, het zijn dié modellen." wijzend op het grootste deel van de collectie waarvan Hans dacht dat ze waren afgewezen. "Neemt U mij niet kwalijk mijnheer." Hans begon aan zijn uren durende dictee. Het eerste model heette Gertrud. Waar had hij die naam eerder gehoord? Mevrouw van der Berg liet zich niet meer zien.

Ruim over vieren die middag draaide Hans zijn auto van de parkeerplaats en reed naar huis. Hij had in de gauwigheid gezien dat het wel acht volgeschreven vellen waren, waarop hele rijen tweeën en zelfs een enkele drie stond ingevuld in de betreffende maatbalk. Thuisgekomen begon hij gelijk te tellen en te rekenen. Hoewel mijnheer van der Berg tussen ieder artikel twee regels onbeschreven liet was het toch een enorme order. Bijna 5000 Duitse Marken, net ietsje minder dan het

vergelijkbare seizoen, zag Hans op de omzetlijst van herfst-winter 1949.

Z'n moeder zei dat hij tevreden moest zijn.

Hij had haar maar niet verteld hoe de offerte verlopen was en bleef er een buitengewoon onvoldaan gevoel aan over houden.

Een maand later kwam er uit Stuttgart een brief met de kopieën van een aanvullende order van Maison de Bonneterie. Het echtpaar van der Berg had zich beklaagd over de nieuwe handelsagent. Over het feit dat hij een belangrijk deel van de collectie had achtergehouden en dat ze zich daarom verplicht hadden gevoeld naar de fabriek in Stuttgart te komen om de ontbrekende stukken alsnog te kunnen inkopen. De directie van Bleyle wees Hans op een punt in het contract waarin uitdrukkelijk gesteld was dat de 'Vertreter' verplicht was de hele collectie aan de klant te tonen. Hans moest daarom voor het volgende seizoen een andere werkwijze bedenken.

De inmiddels bijna vijftientig Bleyleklanten in Nederland kon hij echt niet allemaal thuis bezoeken met de volledige collectie.

Zijn zakelijke relatie met de familie van der Berg heeft nog bijna dertig jaar geduurd, maar is nooit meer goed gekomen. Hoewel hij vanaf die tijd altijd de hele collectie toonde, kochten de heer en mevrouw van der Berg altijd, na hun inkoop in Amsterdam, extra artikelen in op Duitse vakbeurzen en soms in Stuttgart bij de fabriek.

Hoewel de provisie van die extra order altijd keurig uitbetaald werd aan Hans ervoer hij het blijvend als een hatelijke, kleinerende actie. Waarschijnlijk was het ook zo bedoeld.

HOTEL KRASNAPOLSKY

De verkoop van het eerste seizoen was redelijk verlopen. Het was Hans gelukt om ruim twintig nieuwe klanten te maken. Hoewel de gemiddelde order klein was in vergelijking met de al langer bestaande klanten waren ze daar in Stuttgart heel tevreden mee. Als de nieuwe klanten de artikelen vlot zouden verkopen, zouden ze hopelijk vertrouwen krijgen in het merk en voor het komende voorjaar een grotere order uitschrijven. Klein probleempje was wel dat de levering vanuit de fabriek pas in augustus, september zou plaatsvinden en Hans tegen die tijd al met die nieuwe voorjaarscollectie ‘op de stoep’ zou staan. De klant zou daarom op dat ogenblik nog geen, of heel weinig ervaring hebben met de verkoop van de artikelen uit de najaarscollectie. Overigens was Hans druk doende om niet meer met een gehalveerde collectie op de stoep te hoeven staan, ook omdat Bleyle duidelijk te kennen had gegeven dit niet meer te zullen accepteren. Dus ging hij op zoek naar een ruimte, centraal gelegen in het land, dicht bij een treinstation.

Amsterdam lag het meest voor de hand als locatie.

De meeste winkeliers gingen immers één of meer keer naar de hoofdstad voor de inkoop. Sommigen met hun auto, de meesten echter in die naoorlogse tijd met de trein.

Hans zocht uit waar zijn concurrenten zo’n beetje gevestigd waren: een tweetal op de hoofdstedelijke Prins Hendrikkade en een enkeling op een van de Amsterdamse grachten, maar allemaal zo dicht mogelijk bij het Centraal Station. Ook huurden sommigen een kamer of zelfs een suite in het Krasnapolsky hotel op de Dam of in het Victoria hotel tegenover het Centraal Station. Daaraan waren volgens Hans twee belangrijke nadelen verbonden. Allereerst wilde hij niet te dicht bij collega-concurrenten zitten. Dat gaf maar

gekonkel. Hij was tenslotte van plan de grootste te worden en niet om anderen op sleeptouw te nemen.

Op de tweede plaats waren de kamerprijzen, juist in de tijd dat alle confectionairs ruimte huurden, extreem opgeschroefd. Dat moest beter kunnen, dacht hij.

Via een relatie van z'n aanstaande schoonvader kwam Hans in contact met de firma Bonebakker, een wijd en zijd bekend juweliershuis met een prachtig pand aan het hoofdstedelijke Rokin. De bovenverdieping werd maar gedeeltelijk in beslag genomen door een werkplaats en een kantoor. Er stond een grote kamer aan de voorkant en een klein kamertje daarachter leeg. Bonebakker wilde deze ruimte graag te gelde maken, maar zocht een betrouwbare huurder vanwege de waarde die het eigen assortiment vertegenwoordigde. Hans' schoonfamilie uit Bussum had voor de eigenaar van Bonebakker een onkreukbare reputatie, dus die durfde het wel aan met Hans.

Met z'n beide ouders ging hij kijken of de ruimte geschikt was en de huur enigszins betaalbaar voor een jonge ondernemer. De ruimte was prachtig, mooi gestoffeerd en met een eigen opgang naast de chique etalage. De locatie was eveneens perfect; vlak bij de firma Hajenius, de bekendste sigarenwinkel van Nederland en op nauwelijks tien minuten lopen van het Centraal Station. Het kon niet mooier. Maar dan die prijs? Hans zou bijna alleen voor de huur moeten werken en niets of slechts heel weinig overhouden. De verhuurder wilde desgevraagd niet zakken met zijn prijs, wel zou deze vijftienvintig procent lager worden als Hans het kleinere kamertje niet zou huren. De Poelmandelegatie ging er een nachtje over slapen of liever gezegd er een nachtje van wakker liggen.

De andere ochtend bracht een patstelling. Moeder zag er tegenop, vader was tegen en Hans wist het even niet meer. Hij durfde het uiteindelijk niet aan. Het werd dus toch een kamer in Krasnapolsky. Voor een termijn van drie weken en een optie op een vierde week.

De firma Bleyle liet intussen per brief weten dat ze van haar Nederlandse agent verwachtte dat hij zou deelnemen aan een van de twee belangrijke modebeurzen in Duitsland. Hans mocht kiezen uit West-Berlijn of München. Het werd München. Het bleek dat er meer Nederlandse klanten naar München gingen dan naar West-Berlijn. De meeste Nederlanders zagen op tegen het vliegen. Met de auto of de trein naar West-Berlijn was omslachtig en aan vliegen was men nog niet zo gewend. Dus genoot München de voorkeur van de klanten en dus ook die van Hans. Bleyle had een zaal gehuurd in het vijf sterrenhotel Vier Jahreszeiten aan de Maximilianstrasse, het beste en duurste hotel van München. Hier stelde uitsluitend de ‘fine fleur’ van de Duitse confectiewereld haar collecties tentoon.

Op maandag 28 augustus werd Hans verwacht in Stuttgart voor de presentatie van de nieuwe voorjaarscollectie 1951. De conferentie zou een hele dag in beslag nemen.

Vijf dagen later zou de beurs in München aanvangen, een mooie gelegenheid voor Hans om een paar dagen in de hoofdzetel van de firma Bleyle aan de Rotebühlstrasse te verblijven, om er wat mensen te leren kennen en wat van de productie van nabij te bekijken. Daarna, was hem toegezegd, kon hij vrijdags meerijden naar München, waar op zaterdag 2 september de beursweek begon.

Met een nieuw kostuum in z'n koffer stapte hij op zondagochtend in Bussum in de trein. Het tweede seizoen van de Firma J.H. Poelmann Confectieagenturen was begonnen. Hans had er alle vertrouwen in. In Stuttgart, vlak bij de zetel van Bleyle, had de firma voor hem een eenvoudig hotel geboekt. Lopend ging hij de volgende ochtend richting het imposante gebouw, waar hij zich meldde bij de geüniformeerde portier als "Herr Poelmann Vertreter der Firma Bleyle in Holland".

Hier ontmoette hij voor de eerste keer een aantal collega-agenten uit Oostenrijk, België, Frankrijk en Engeland. Voor de binnenlandse verkoop had de firma eigen vertegenwoordigers in dienst, voor bijna ieder 'Bundesland' een aparte man.

Geheel nieuw voor iedereen, maar zeker voor Hans, was de kleine modeshow die gegeven werd. Dit seizoen had de ontwerpafdeling een styliste aangesteld die de damescollectie nieuw leven had ingeblazen. Dat was ook geen overbodige beslissing, want, hoewel de kwaliteit van Bleyle boven iedere kritiek verheven was en bleef, was er stilistisch weinig veranderd aan de vooroorlogse modellen.

Naast de al bekende truien en vesten werden er nu ook rokken aan het assortiment toegevoegd in dezelfde kleur als de zogenoemde 'bovenstukken'. Ook was er een zestal japonnen en deux-pièces aan de collectie toegevoegd. En, als absoluut hoogtepunt van de collectie, een drietal halflange zomermantels van een double-face breisel in dezelfde kleuren als de nieuw aangeboden rokken.

De meeste heren verkopers waren enthousiast over deze nieuwe ontwikkeling en sloegen met hun vlakke hand op de tafel bij wijze van applaus. Hans doorzag niet gelijk de verkoopkansen van dit nieuwe deel van de collectie en durfde niet mee te doen met de blijken van instemming van zijn