Mijn ouders hadden een winkel aan de Burgemeester de Bruïnelaan 62, Kuijpers had zijn zaak op nummer 134 gehad en dat was 'helemaal achteraan'. Ik kende het pand alleen van de heer Baars die er zijn sleutelzaak in had. Wat er zich voorheen had afgespeeld in het markante, brede en symmetrische gebouw had ik me nooit afgevraagd. Het lag tegenover de Zwijndrechtse groente- en fruitveiling die op dat moment al jaren was verdwenen en in Barendrecht was gevestigd.

Mijn vader kon ik niets meer vragen over de winkel van Kuijpers, zo hij er al herinneringen aan had gehad uit zijn eerste Zwijndrechtse jaren: hij was in maart 1999 overleden. Maar bij de Historische Vereniging waren diverse mensen die hem zich herinnerden. Los van de algemene subjectieve benamingen die vaak de heldere en oprechte herinneringen verdringen ten koste van een algemene karikatuur, was nog wel bekend dat het een meubelzaak was geweest die Kuijpers had gedreven.

Hoe hij was begonnen, wist bijna niemand meer, en de kranten hadden destijds enkel gerept over de rechtszittingen en de door Kuijpers bewandelde frauduleuze wegen. Alleen Chris Bergeijk, wiens vader aannemer was geweest, wist meer te vertellen. Hij herinnerde zich hoe Kuijpers omstandig geleend geld terugbetaalde aan een tuinder in de kantine van de groente- en fruitveiling, welke tegenover het pand van Kuijpers lag gesitueerd, en hij nadrukkelijk de rente daarbij uittelde. Deze aantrekkelijke reclame was voldoende om anderen te bewegen tot het aanbod 'Als je weer eens wat nodig hebt, kun je mij ook benaderen hoor!'. Op dat moment echter had Kuijpers al een 'florerende' zaak waarvan weinigen de oorsprong kenden. Die lag enkele jaren daarvoor in 1953, toen hij namens een spiegelfabriek het land bereisde.

De directeur van de spiegelindustrie waarvoor ik als vertegenwoordiger werkte, was in feite al tot deze positie benoemd, toen hij nog in de wieg lag. Zijn vader was commissaris-aandeelhouder van diverse N.V.'s en deze gunstige omstandigheid had hem naar de directeurszetel geleid. Waren voor hem de omstandigheden minder gunstig geweest, dan zou hij waarschijnlijk zijn leven lang jongste bediende zijn gebleven, want de beslissingen die hij als directeur soms nam, joegen menigeen de stuipen op het lijf. Was hij als directeur een grote nul, als mens faalde hij evenzo. Al zijn familieleden stonden tot in de verre omtrek trouwens bekend als grote beroepskwallen. Hij was bijzonder arrogant, op het nuffige af: hij tenniste niet, maar hij tànneste en omdat hij de ganse dag in spiegels staarde, viel hem zelf de geitachtige uitdrukking op zijn gelaat niet meer op. Door zijn zelfingenomenheid ontging het hem finaal, dat hij zichzelf dikwijls onsterfelijk belachelijk maakte en daarom was hij eigenlijk een zielige figuur. Maar geld maakt machtig, en z'n personeelsleden, die achter zijn rug collectief een grote wind van hem moesten laten, waren altijd kruiperig en onderdanig als hij zich in de fabriek vertoonde. Ik

had het bijzonder grote voorrecht dat ik hem, uit hoofde van mijn functie, slechts een enkele maal per week hoefde te zien, soms alleen op zaterdag. Ik zorgde er dan wel voor dat de stemming goed was door steeds een welvoorzien orderboek mee te brengen. Want waar hij nog nimmer kans voor had gezien, nl. het opvoeren en op peil houden van de omzet, dat presteerde ik wel, en met de meest primitieve middelen. Zelf reed hij met niet meer bagage dan een gewichtig uitziende diplomatentas in een patserige auto en ik zeulde per trein stad en land af, met in iedere hand een loodzware koffer, gevuld met diverse spiegels. Mijn verkoopprestaties werden beloond met een magere omzetprovisie en de vergoeding van een treinabonnement.

Reeds enkele malen had ik erop aangedrongen mijn provisie te verhogen, maar de directeur wimpelde dit op zijn hooghartige manier steeds af door het geven van schouderklopjes. Daar ik echter een gezin had dat niet uitsluitend van luchtige vriendelijkheid kon leven en ik er bovendien van overtuigd was dat mijn activiteiten onvoldoende werden gehonoreerd, probeerde ik op zekere dag de schouderkloptactiek te wijzigen door zachtjes het woordje 'ontslag' te laten vallen. Dat had effect. De eerste ogenblikken kon hij geen woord uitbrengen en van achter zijn brilleglazen keken zijn geiteogen mij stomverbaasd aan. Toen kwam hij van lieverlede bij van deze voltreffer. Zijn zelfverzekerde houding vond hij terug en hij begon weer te spreken. Als ik dan met alle geweld verhoging van provisie wilde hebben, zou hij me even voorrekenen hoe onmogelijk dit was en als ik niet dezelfde mening had, kon ik beter inderdaad dat ontslag nemen. Maar, hij was er vast van overtuigd dat ik niet zo oliedom zou zijn om weg te lopen, juist op het moment dat de door mij met keihard pionierswerk gewonnen klanten uit zichzelf al begonnen na te bestellen. Maar goed, hij wilde mij toch en kans geven om mijn inkomsten op te voeren.

Als ik een auto zou aanschaffen, dan kon ik niet alleen sneller mijn klanten bezoeken, maar tevens de verkochte spiegels direct afleveren. Hij zou me dertig dagen krediet geven en dan was ik zelfstandig groothandelaar, met dezelfde korting als andere grossiers. En aldus geschiedde. Voor weinig geld kocht ik een personenauto van een vooroorlogs bouwjaar en nadat ik de achterbanken eruit had verwijderd, ging ik, afgeladen met spiegels, op pad. Als eigen baas, vol illusies en met dertig dagen krediet. Hoe weinig kon ik toen vermoeden dat deze stap de eerste schrede was op weg naar een miljoenenzwendel...

Dertig dagen in de bajes betekent een zee van tijd. Dertig dagen krediet een oceaan van paniek, tenminste wanneer je zoals ik ternauwernood twee rijksdaalders had om benzine te tanken. De oorzaak was niet dat mijn omzet slecht was, integendeel, ik verkocht meer dan ooit. Maar mijn klanten, overwegend kleine winkeliers, betaalden niet contant en dit zou op zichzelf ook weer geen ramp zijn geweest als zij zich maar aan de door mij bedongen termijn va veertien dagen hadden gehouden. De bankrekening die ik had geopend, bleef echter een bedroevend saldo tonen.

Toen de dertig dagen verstreken waren, had ik een schuld van ruim vierduizend gulden en ik kon er nog geen duizend op tafel leggen; het stond uit bij mijn klanten. Ik trachtte zoveel mogelijk de directeur, die thans mijn leverancier was, te ontwijken, bang als ik was dat hij me tot betaling zou manen. Als ik hem echter toch aantrof, zei hij niets, althans in het begin. Maar toen het einde van de tweede maand in zicht was en mijn schuld was gestegen tot over de vijf

mille, wijzigde zich zijn joviale houding. Hij nam mij nu vanuit de hoogte op, alsof ik iets was dat door een aasgier op de stoeprand was achtergelaten. Dat ging zo enige dagen door en mijn zelfvertrouwen werd hierdoor danig ondermijnd. Was hij maar meteen, desnoods vloekende, terzake gekomen, want niets kan zo irriterend zijn als zwijgend met een air van 'je bent er wel, maar ik zie je nog niet hangen'. Maar eindelijk, op een zaterdagmorgen, barstte de bom. Eerst doserend, maar later steeds heftiger, bralde hij erop los, daarbij dikwijls zijn geliefkoosde woordje 'qua' gebruikend. Het moest me toch duidelijk zijn, dat het qua afspraak geen stijl was om niet tijdig voor de dubbeltjes te zorgen en toch maar raak te verkopen en ik qua zakelijkheid van hem nog wel een en ander kon leren. Kortom, het was qua hier en qua daar, maar het kwam erop neer dat binnen acht dagen het grootste deel van mijn schuld voldaan moest zijn. Hij eindigde met fijnzinnig op te merken dat ik nog te jong en te veelbelovend was om nu al verstrikt te raken in een faillissement. Een faillissement leek mij toen nog zo iets als het einde van de wereld. Natuurlijk liet ik hem mijn debiteurensaldo zien en zei dat het onverstandig was geweest om zonder reservekapitaal te starten. Hij was echter niet te vermurwen en bield halsstarrig vast aan zijn voorwaarden. Ik beloofde hem aldus maar dat binnen acht dagen minstens drie mille zou worden betaald. In gedrukte stemming ging ik naar huis.

Het verhaal las makkelijk weg en was eenvoudig te situeren als je bent opgegroeid in dezelfde omgeving als waar het zich afspeelt. Als dit boekje destijds zoveel stof had doen opwaaien, wie waren dan de betrokkenen die in het boekje zo fijntjes onder een andere naam werden gepresenteerd? Want als Jan Kuijpers vanwege zijn zwendel jarenlang in de gevangenis had gezeten – getuige de laatste regels schreef hij het in 1967 in de strafgevangenis Scheveningen, hoewel zijn voorwoord dateert van eind 1965 en dat was in Geleen – hoe waren de geldschieters met hun zwarte geld er dan mee weggekomen? Hoe lang had Kuijpers moeten brommen?

In de jaren vijftig van de twintigste eeuw was Zwijndrecht nog net het tuindersdorp dat het al eeuwen lang was geweest. De ingrijpende veranderingen stonden weliswaar voor de deur – de dijkverhoging die de hele dijkbebouwing zou kosten (totaal 779 soms eeuwenoude huizen en winkels), de aanleg van de Drechttunnel waarvoor ruim vierhonderd huizen in Meerdervoort sneuvelden, de aanleg van grote industrieterreinen -, maar hadden het karakter van het dorp nog niet aangetast.

De grote bedrijven die na de oorlog een enorme impuls kregen door de wederopbouw en de groeiende internationale markt deden het inwoneraantal groeien van nog geen twintigduizend tot het dubbele in 1985. UniMills, Grootint, Euryza en Van Leeuwen Buizen waren giganten die het beeld langs de rivieroevers bepaalden.

Veel woningzoekenden die in steden als Rotterdam op een wachtlijst kwamen, streken neer in Zwijndrecht waardoor uitbreidingen door nieuwbouw in korte tijd werden gerealiseerd. De enorme tuinbouwgebieden, met kostelijke grond – met name in Walburg – verdwenen onder beton en bestrating.