

NV R.I.V.A.
1916

Riva
75
jaar

1991
Riva NV

**VAN NV R.I.V.A. NAAR RIVA NV
1916–1991**

Riva

Wieger Bruinlaan 104
2132 AX Hoofddorp

GESCHIEDENIS

Voor het ontstaan van Riva gaan we terug naar het begin van deze eeuw. De automobiel kreeg een breder draagvlak en de klanten van het eerste uur hadden behoefte aan een plaats waar de auto gerepareerd en onderhouden kon worden. Gespecialiseerde bedrijven waren er nog niet. Drie Amsterdammers, Justus Nicolaas Julius van Aken (monteur), Gerrit Kerst (metaal draaier) en Adrianus Bernhard (administrateur), besloten een bedrijfje te beginnen dat in die behoefte voorzag. De drie compagnons wilden zich toelleggen op het repareren van automobielen. Over een naam hoefden zij niet lang na te denken. Het werd 'Reparatie Inrichting van Automobielen'.

Op 19 mei 1916 werd bij akte, verleden voor notaris W.F. van Campen, de naamloze vennootschap R.I.V.A. opgericht. De getuigen bij deze gebeurtenis waren de kandidaat-notaris Leendert Johannes van Roosendaal en Simon May, barbier. Het geplaatste aandelenkapitaal van de vennootschap bedroeg f 2.500,= verdeeld in tien aandelen. De heer A. Bernhard bezat één aandeel en werd tot commissaris benoemd. De heren J.N.J. van Aken en G. Kerst met respectievelijk vijf en vier aandelen werden directeur. In de Kerkstraat 207-221 te Amsterdam begonnen zij met het repareren van automobielen.

De auto was in die tijd uitsluitend het vervoermiddel van welgestelden. Het sprak voor zich dat de cliëntenkring van R.I.V.A. geen alledaagse doorsnede van de samenleving vormde. Een aantal klanten volgde de ontwikkeling van de nieuwe bedrijfstak met meer dan gemiddelde interesse. Ze zagen mogelijkheden om hun zakelijke belangen uit te breiden. Onder de heren van het eerste uur vinden we vooraanstaande personen zoals de heren Heijn, Bodo Slingenberg en Zadel. De bekendste was ongetwijfeld de heer Albert Heijn. Hij had in 1887 de kruidenierswinkel van zijn vader overgenomen en stond in 1917 al aan het hoofd van 54 filialen. Zijn zakelijk talent en financieel vermogen werden de motor achter R.I.V.A.

Tussen 1916 en 1920 hielpen bovengenoemde klanten de heren Van Aken, Kerst en Bernhard in zakelijk en financieel opzicht. In 1920 werd het kapitaal van R.I.V.A. vergroot tot f 50.000,= en een jaar later tot f 100.000,= De beperkte ruimte in de Kerkstraat stond expansie in de weg en daarom ging men op zoek naar een

ruimere locatie. Een aantal oude huisjes aan de Overtoom 197–205 bleken een geschikte plaats. Vooral de grote tuinen achter de huisjes garandeerden voldoende vierkante meters voor de bouw van een garage en werkplaatsen. In 1923 kwam het voor die tijd grote complex gereed. Op nummer 197 was een garage-ingang, op 203 een ingang voor de werkplaatsen en op 205 een kleine showroom. Boven de showroom lagen zes woningen en achter de showroom magazijnen en kleine werkplaatsen. Maar nog voor het gereedkomen van het complex hadden de zaken onverwachts een andere wending genomen.

Overtoom 197. In het begin was stalling noodzakelijk. Vrij spel van de elementen had een vernietigende uitwerking. Het begrip garage stond vroeger uitsluitend voor stalling.



Terwijl de bouw in volle gang was, verloor de heer Van Aken het leven tijdens grasbaanraces te Alkmaar. Deze gebeurtenis was van grote invloed op de verdere ontwikkeling van R.I.V.A. Een zekere heer Koeman vulde de vacante directieplaats op, maar de nieuwe directiecombinatie miste het oude elan. Vooral de heer Kerst zag de toekomst somber in. Het wegvallen van zijn compagnon van het eerste uur viel hem zwaar. Naar zijn gevoel groeide R.I.V.A. hem boven het hoofd. De heren Heijn en Bodo Slingenberg verlorren het vertrouwen in het nieuwe directieduo en kochten de heren Kerst en Koeman uit. De strubbelingen zorgden voor onrust onder de aandeelhouders. Er gingen stemmen op om de gehele automobielaire, die nog steeds niet was gestart, te liquideren. De heer Albert Heijn, niet het type mens dat snel de handdoek in de ring gooit, kocht alle aandelen op en werd daarmee enig eigenaar van de NV R.I.V.A.

In plaats van zelf een garage te beginnen verhuurde de heer Heijn het pand aan de Overtoom aan de heer C.L. de Groot. Hiermee kwam de naam R.I.V.A. los te staan van zijn werkelijke betekenis. De heer De Groot was Forddealer voor de Haarlemmermeer en werd met ingang van 1 september 1923 tevens dealer voor Amsterdam. De Groot noemde zijn bedrijf Amsterdamsche Ford Garage, een naam waarvan hij niet lang heeft kunnen genieten. De Fordfabrieken verboden kort daarna het voeren van de merknaam in firmanamen. Noodgedwongen wijzigde De Groot de naam in Amsterdamsche Garage C.L. de Groot.

Het éénjarig bestaan werd op gepaste wijze gevierd. De resultaten waren zeer bevredigend. Het bedrijf zag de toekomst met vertrouwen tegemoet. Kort na het jubileum verdeelde Ford de Amsterdamse regio in vier rayons en stelde drie nieuwe dealers aan. Ondanks de enorme verzwaring van de concurrentie deed De Groot redelijke zaken, totdat hij moeilijkheden kreeg met zijn financiële man, de heer van Wijk. Hij vond de heer J. Hora Adema bereid Van Wijk uit te kopen. Opnieuw werd de naam van het bedrijf gewijzigd. Het werd Amsterdamsche Garage v/h C.L. de Groot.

De samenwerking tussen de directeuren De Groot en Hora Adema was verre van ideaal. Het 'huwelijk' was te snel gesloten. Hun verhouding verslechterde zienderogen en de heren ontlieden elkaar zoveel mogelijk. De slechte relatie gecombineerd met een daling van de autoverkoop, de T-Ford had sinds 1909 geen essentiële veranderingen ondergaan, zorgde voor een negatief bedrijfsresultaat. Eind 1925 ontstond een huurachterstand en werd duidelijk dat de situatie moest veranderen. Een lichtpuntje voor de toekomst was het wegvallen van de andere Forddealers, waardoor de Amsterdamsche Garage v/h C.L. de Groot opnieuw alleen-vertegenwoordiger werd van Ford.

De heer Hora Adema had er schoon genoeg van. Hij deed zijn aandelenpakket over aan de heer Heijn die daarmee grootste aandeelhouder van de Amsterdamsche Garage werd. De heer Heijn maakte het bedrijf weer financieel gezond. Al snel vertoonden de bedrijfsresultaten een stijgende lijn. De produktie van de hopeloos verouderde T-Ford werd in 1927 gestaakt. De kenners verwachtten een nieuw model, dat opnieuw boven de concurrentie zou uitsteken. Op grond van deze verwachtingen besloot de heer Heijn de zaken uit te breiden. Architect Jaarsveld maakte een ontwerp voor de Overtoom 197-205. De showrooms en magazijnen werden vergroot. Op het pand werden extra verdiepingen gebouwd en de gevel kreeg een geheel nieuw aanzicht. De eerste tot en met de derde verdieping bo-

*Vrachtwagen
op basis van
de T-Ford*



den plaats aan 100 auto's terwijl de vierde verdieping dienst ging doen als werkplaats. Twee Schindlerliften met een hefvermogen van elk twee en een halve ton verzorgden het verticale transport. Men begon in 1926 met de uitvoering van de bouwplannen en voor kerstmis 1927 was alles gereed.

Toen in 1928 de nieuwe A-Ford op de markt kwam, volgde een korte maar hevige periode van bloei. De goede reputatie van Ford, overgehouden aan zijn T-model, zorgde voor een gunstige ontvangst. Bijkomend voordeel voor de Amsterdamsche Garage was de monopoliepositie. Toch kon Ford zijn stunt van het T-model niet herhalen. De A-Ford stak niet met kop en schouders boven de concurrentie uit en General Motors zag kans de leidende positie van Ford over te nemen. De Amsterdamsche Garage besloot daarom van merk te veranderen en sloot een contract met General Motors Continental SA te Antwerpen. Vanaf 1929 ging het bedrijf de merken Chevrolet, Oldsmobile en Buick voor de districten Amsterdam en Den Haag voeren.

De overgang na zes jaar Forddealerschap was niet eenvoudig. Er moest een geheel nieuwe klantenkring worden opgebouwd in een tijd waarin de gevolgen van de beurskrach van 1929 goed voelbaar waren. De resultaten over 1930 lieten daardoor veel te wensen over. Deze tegenvaller weerhield de heer Heijn niet van nieuwe investeringen. Op 1 april 1931 kocht hij de aandelen van de NV Resi-

dentie en werd daarmee eigenaar van de Torengarage te 's-Gravenhage. Dit pand verhuurde hij aan de Amsterdamsche Garage w/h C.L. de Groot. De heer Heijn had nu twee vennootschappen (R.I.V.A. Huizen Exploitatie Maatschappij en Residentie) die het onroerend goed verhuurden aan de Amsterdamsche Garage, waarvan hij zelf de grootste aandeelhouder was. Opvallend hierbij was, dat de naam Riva nog steeds los stond van directe activiteiten met betrekking tot automobielen.

Op papier gingen de zaken goed, maar toch vertrouwde de heer Heijn het niet. Hij schakelde een accountantskantoor in, stuurde zijn chef van de administratie te Zaandam naar Amsterdam en vroeg zijn zoon Gerrit een wakend oog op de autozaken te houden. Halverwege 1932 werd de directie in Den Haag vervangen en maakte de heer Heijn het Haagse bedrijf geheel onafhankelijk van Amsterdam. Met deze stap maakte hij opnieuw duidelijk de Amsterdamse directie niet te vertrouwen. De bedrijfsresultaten over 1932 werden het bewijs van zijn gelijk. De bedrijven in Amsterdam en 's-Gravenhage leden een verlies van respectievelijk f 75.287,= en f 67.027,= Dit vroeg om ingrijpende maatregelen. Het bedrijf werd grondig gesaneerd en in 1933 nam de heer De Groot ontslag. De heer van Kalmthout volgde hem op en heeft later zijn persoonlijke ervaringen uit deze periode opgetekend. Hieronder vindt u een fragment.

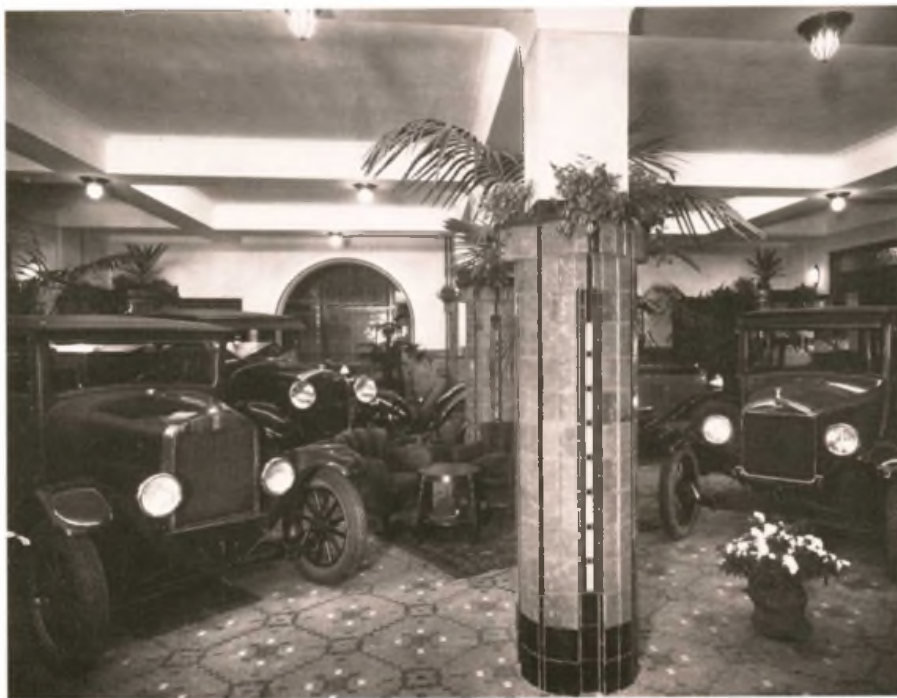
“In deze periode kwam de Heer Gerrit Heijn als gevolmachtigde van zijn Vader, de Heer Albert Heijn, voor het eerst officieel op bezoek bij de N.V. Amsterdamsche Garage v.h. C.L. de Groot aan de Overtoom 197–205. Kort daarvoor was de Heer J.W. de Vries belast met de contrôle over de boekhouding en was ook het accountantskantoor De Rode en Van Eijs ingeschakeld. Er klopte het een en ander niet ondanks het feit, dat de 1931 resultaten zeer bevredigend waren te noemen, althans op papier. Men greep drastisch in. Bezuinigingen op alle kosten, huurverlaging, verlaging salaris en onkosten Directie en tenslotte loonsverlaging personeel met 5%. Gevolg staking personeel op 1 Mei 1932.[...] Met uitzondering van monteur Leenen ging het personeel in staking. Monteur Leenen sliep des nachts in de machinekamer van de liftinstallatie en ondergetekende had een stroozak in het Directie-kantoor.”

Onder leiding van de heer Van Kalmthout kroop het bedrijf uit het dal. Men behaalde in 1933 zelfs een bescheiden winst. In 1934 werd de Amsterdamse Garage w/h C.L. de Groot omgedoopt in NV R.I.V.A. Maar de oorspronkelijke R.I.V.A. bleef verbonden aan

*Overtoom
197-205 na de
verbouwing*



*Interieur
Overtoom*



de Huizen Exploitatie Maatschappij. De zonen van de heer Heijn, te weten Gerrit en Jan, werden benoemd tot commissaris. Tot aan de Tweede Wereldoorlog floreerde R.I.V.A. Vooral in de late jaren dertig bloeide de economie onder dreiging van de naderende oorlog op en steeg de omzet tot grote hoogte. De vennootschap boekte in 1939 een winst van f 90.000,= en in 1940 f 140.000,=. Na 1940 smolt de winst weg als sneeuw voor de zon en brak een donkere periode aan.

Tijdens de bezettingsjaren bestonden de schaarse werkzaamheden uit het repareren van alle merken auto's en het inbouwen van houtgasapparaten, zodat de klanten ook zonder benzine nog konden rijden. In 1943 vorderde de Duitse Dienstpost de kantoren en de showroom aan de Overtoom. Een jaar later moest Riva het gehele gebouw tijdelijk aan Fokker afstaan. Noodgedwongen huurde Riva panden aan de Overtoom, aan de Haarlemmerweg en op Oostenburg. Van de tachtig personeelsleden waren er tegen het einde van de oorlog nog maar acht over. In 's-Gravenhage was het beeld niet veel rooskleuriger. Daar zat in de Torengarage de Duitse Wehrmacht. De naamloze vennootschap R.I.V.A. werd in 1943 tijdelijk gesplitst in twee commanditaire vennootschappen: Riva cv Amsterdam en Riva cv Den Haag.

Na de bevrijding van Nederland kwam de onderneming uit de gedwongen winterslaap en startte de verkoop van GMC en Bedford legertrucks. Deze 7-tonners werden vanuit Frankrijk aangevoerd. De Nederlandse regering kocht de wagens op en liet tegen een vastgestelde winstmarge de verkoop over aan verschillende Nederlandse automobielbedrijven. Niet iedereen kon zo'n vrachtwagen kopen. Alleen met een vergunning van de overheid was aanschaf mogelijk.

Een nieuwe tijd

Op 13 november 1945 overleed de heer Albert Heijn. De aandelenpakketten van de NV Residentie, NV R.I.V.A. Huizen Exploitatie Maatschappij en NV R.I.V.A. kwamen in handen van zijn zoons Gerrit en Jan. Zij voegden deze wortels samen tot de Riva-stam waaruit later de verschillende takken zouden ontspruiten. De bezittingen van de Residentie en Huizen Exploitatie Maatschappij vloeiden over in de NV Riva.

De eerste personenauto die na de oorlog werd geleverd, was de Amerikaanse Buick. De belangstelling voor deze wagen was zeer groot, vooral uit de hoek van de joodse gemeenschap. De joodse mensen moesten veel familieleden betrouwen. Ze hadden geld en

goederen geërfd en waren in staat tot de aanschaf van een auto. Dat hun keus daarbij op een Amerikaans produkt viel, was niet verwonderlijk.

Een andere activiteit lag op het terrein van service en onderhoud. De echtgenotes van Amerikaanse militairen die in het bezette Duitsland gelegerd waren, kwamen met de auto naar Amsterdam. De militairen reden hoofdzakelijk in Amerikaanse modellen en konden voor het onderhoud niet in Duitsland terecht. De Duitse monteurs misten de kennis en de onderdelen om de met automatische transmissie uitgevoerde modellen te repareren en te onderhouden. Terwijl de wagen in de garage stond, overnachtten de dames in een hotel. De volgende dag haalden ze de auto weer op en reden terug naar Duitsland.

Van oudsher gaf het bedrijf gelegenheid tot het stallen van auto's. Omdat door technische verbeteringen de vraag naar stalling verminderd was, kon de naoorlogse groei voor een deel binnenshuis worden opgevangen. De ruimte die vrijkwam, werd benut als werkplaats en voor opslag. Voor de Buick-afdeling nam Riva het pand aan de Overtoom 329-333 in gebruik. Toch bleek dit niet voldoende. De verkoop van vrachtwagens waarmee de onderneming na de oorlog was begonnen, vroeg om een aangepaste ruimte. Zeker toen de vertegenwoordiging van DAF bedrijfsauto's werd verworven, ontstond in Amsterdam dringend behoefte aan een truckwerkplaats. De aankoop van de oude melkfabriek aan de Karperweg en de huur van loodsen van het Haarlemmermeerstation aan de overkant voorzagen hierin.

In 1949 gaf General Motors toestemming om de vertegenwoordiging voor het merk Opel van de Amsterdamsche Rijtuig Maatschappij over te nemen. Een opmerkelijk feit, omdat General Motors hiermee haar starre spreidingsbeleid doorbrak. Met het in huis halen van de 'Duitser' nam Riva in zekere zin risico. De tijd had de diepste oorlogswonden geheeld, maar het was niet zeker of het Nederlandse publiek de aantrekkingskracht van een degelijk produkt zou laten prefereren boven anti-Duitse gevoelens.

Voor de markt van vrachtwagens kon General Motors de kleinere Opel Blitz modellen leveren. Maar anders dan DAF had het concern geen modellen in de klasse van tien ton. Daarom was het opmerkelijk dat het DAF agentschap door General Motors als concurrerend werd ervaren. Men verzocht Riva vriendelijk doch zeer dringend deze 'concurrent' af te stoten. De onderneming gaf met pijn in het hart gehoor aan het verzoek. Het bedrijf heeft mede

door deze beperking nooit een echte vuist kunnen maken in de sector bedrijfswagens.

Toch gaf de leiding met de verwerving van het nieuwe agentschap blijk van een goed inzicht in de veranderingen die zich in de maatschappij aan het voltrekken waren. Het zou spoedig duidelijk worden dat de auto een niet meer weg te denken plaats in onze samenleving ging innemen. Auto's bleven niet langer het voorrecht van welgestelden, maar kwamen binnen het bereik van de middenklasse. Met de Opel personenauto's kon Riva een groter deel van de markt bedienen. Deze automobielen sloten perfect aan op de meer exclusieve Amerikanen.

De directie en aandeelhouders zagen in de komende motorisering van Nederland ongekende kansen voor een krachtige groei. Om aan de toenemende vraag te kunnen voldoen, waren hoge investeringen nodig. Het bestuur beseftte dat het onmogelijk was deze langer met eigen vermogen te financieren en nam een ingrijpend besluit. De vennootschap werd open gesteld voor andere investeerders om het benodigde kapitaal aan te trekken. In 1954 ging Riva naar de beurs en begon aan een nieuwe periode in haar bestaan.

Expansie De ontwikkeling van de onderneming hangt nauw samen met de economische groei waarin ons land na de oorlog terecht kwam. Een snel stijgende welvaart zorgde voor een groeiende consumptiemarkt. Steeds meer producten kwamen binnen het bereik van een groter deel van de bevolking. Naast de toegenomen koopkracht heeft ook het groeikernenbeleid van de overheid een belangrijke rol gespeeld. Vooral de jonge gezinnen trokken weg uit de stad en er ontstond een toename van het woon-werkverkeer. Binnen de ontwikkeling van Riva heeft de Opel een prominente plaats ingenomen. Maar we mogen daarbij niet vergeten dat het succes van de Opel mede het gevolg was van de ontwikkelingen binnen de markt en niet de oorzaak.

De eerste aanzetten tot groei had Riva ruim voor het jaar 1954 gegeven. Naast de verwerving van het agentschap voor Opel en de opening van het complex aan de Karperweg was een grossierderij in auto-onderdelen opgericht, de NV Kistemaker's Handelmaatschappij. Hiermee zette de onderneming een eerste stap op de weg naar nevenactiviteiten die direct waren gekoppeld aan het fenomeen auto. Toch zouden de activiteiten pas na de beursgang een grote vlucht nemen. Eerst langzaam maar steeds sneller volgden de gebeurtenissen elkaar op.

In haar streven naar groei werd Riva geremd door een verkapte bouwstop. Nederland kampte in die tijd met een gigantisch tekort aan woonruimte. De overheid gaf daarom de prioriteit aan de sociale woningbouw en trad ten aanzien van het bedrijfsleven regulerend op door de verstrekking van de benodigde vergunningen te vertragen. De Nederlandse bedrijven hadden veel last van deze vertragingstactiek. In 1955 kon de onderneming nog ruimte vrijmaken door het stallingbedrijf in Amsterdam te liquideren en de stalling in 's-Gravenhage in te krimpen, maar daarmee waren de mogelijkheden binnenshuis uitgeput. Het bedrijf ging op zoek naar panden en grond.

In 1955 werden in Amsterdam het complex van de Fijnhouthandel aan de Baarsjesweg en een terrein aan de Den Brielstraat gekocht. In 's-Gravenhage werden de voormalige Atlas Triplexfabrieken aan het Leeghwaterplein en een pand aan de Haagweg gehuurd. Aanvankelijk had Riva weinig profijt van de nieuwe investeringen. Alleen de Haagweg werd binnen redelijke termijn in gebruik genomen. De bouw- en verbouwaanvragen voor de overige objecten liepen ernstige vertraging op door het overheidsbeleid. Men moest ruim twee jaar wachten voordat de vestiging aan het Leeghwaterplein de deuren kon openen. De Baarsjesweg kwam pas in 1958 gedeeltelijk gereed. Voor de Den Brielstraat werd zelfs nooit een vergunning verkregen. In 1964 gaf Riva het terrein terug aan de gemeente Amsterdam in ruil voor een stuk grond aan de Van Marwijk Kooystraat.



*Leeghwaterplein
1957*

In de jaren '57 en '58 werd de onderneming voor het eerst na de Tweede Wereldoorlog geconfronteerd met een dalende verkoop van auto's. De oorzaken kwamen van buiten. In de eerste plaats kampte het bedrijf met de gevolgen van de Suezcrisis. Deze crisis

een noviteit. Grote onderhoudsbeurten die voorheen langer dan een dag in beslag namen, konden nu in een halve dag worden verricht. Het beleid was gericht op kwaliteit en service. In lijn met deze strategie lag de verbouwing en modernisering van de Torengarage te 's-Gravenhage.



Rammeltester

Begin jaren zestig bestond de verkoop van nieuwe auto's voor bijna de helft uit de categorie onder de f 6.000,= Riva keek daarom reikhalzend uit naar het moment waarop het zelf een kleine auto kon leveren. In 1962 was het zover. Vlak voor de Kerst kreeg het bedrijf de beschikking over de fel begeerde troef: de Opel Kadett. Het jaar daarna stegen de autoverkopen bij de Riva-bedrijven met maar liefst 25 procent. Een enorme prestatie die we bijna volledig op naam van de nieuwe Kadett kunnen schrijven. Voor de onderneming was het jaar 1963 om nog een reden belangrijk. In dat jaar werd een eerste, voorzichtige stap in de richting van auto-leasing gezet. Hoewel de directie onmogelijk kon hebben voorzien wat een enorme vlucht deze nieuwe activiteit zou nemen, gaf ze opnieuw blijk van haar vermogen om tijdig op nieuwe ontwikkelingen te anticiperen.

In 1964 vond een wijziging plaats in de juridische structuur. De naamloze vennootschap Riva werd een houdstermaatschappij waarbij de activa bestonden uit het onroerend goed en de aandelen van de maatschappijen Riva Amsterdam NV en Riva 's-Graven-

hage NV. Met deze stap koos de onderneming voor decentralisatie. In een later stadium (1966) werden op verzoek van General Motors de bedrijven in Voorburg en Amstelveen verzelfstandigd. De Riva-boom kreeg takken.

De jaren zestig kenmerkten zich vooral door een voortdurende uitbreiding van het aantal vestigingen in de Amsterdamse en Haagse regio's. Hierdoor werd een betere spreiding van het service-apparaat verkregen en konden klanten de auto op een redelijke afstand van hun woning laten onderhouden. De alsmaar stijgende autoverkoop en de goed draaiende verkoop van onderdelen droegen bij aan een gezonde omzet. Het bedrijfsleven toonde steeds meer belangstelling voor de nieuwe produkten finance-lease en service-lease. Alleen de werkplaatsen gaven enige aanleiding tot zorg. De loonexplosie van de jaren zestig drukte de resultaten van dit arbeidsintensieve onderdeel. Bovendien had men door de aanhoudend krappe arbeidsmarkt problemen met de personeelsvoorziening. Het aantrekken van vaklieden werd vooral bemoeilijkt door de woningschaarste in de grote steden. Riva hechtte daarom grote waarde aan de eigen bedrijfsschool, die in nauwe samenwerking met de Stichting Vakopleidingen Automobielen (VAM) een bijdrage leverde aan een verantwoorde personeelsvoorziening.

Diversiteit

Logischerwijs heeft de ontwikkeling van de onderneming zich nooit voltrokken langs een vloeiende lijn, maar langs een op het eerste gezicht grillig aandoende curve. In perioden met betrekkelijke rust was het beleid gericht op consolidatie. Maar soms groeide de onderneming met een scala van activiteiten. Bij het aanbreken van de jaren zeventig was Riva rijp voor zo'n expansie. Tot aan de oliecrisis in de tweede helft van 1973 gonsde het van de uitbreidingen en nieuwe activiteiten. De directie had in deze periode duidelijk twee doelen voor ogen. Ze wilde de teruggang van het aantal inwoners in de oude rayons Amsterdam en 's-Gravenhage opvangen door een uitbreiding met andere rayons van General Motors. Ten tweede wilde de directie de onderneming uitbreiden door diversificaties.

Met de overnames van het Lisser Automobiel Bedrijf (LAB) en de Eerste 's-Gravenzandsche Automobiel Centrale (EGAC) verhuisde de onderneming met haar klanten mee naar de gebieden buiten de stad. De twee nieuwe dochters bestreken de snel groeiende markt van de bollenstreek en het Westland. Zoals al eerder gesteld moeten deze overnames worden gezien in het licht van het teruglopende inwoneraantal in de grote steden. Zo verloor Amsterdam

in de jaren '68-'73 ruim 65.000 inwoners, een aantal van een stad als Deventer in die tijd. Ook 's-Gravenhage had een teruggang van meer dan 10.000 inwoners. Bovendien lag het percentage bejaarden in deze steden boven het gemiddelde. Naast de overnames verwierf Riva het dealerschap voor Vauxhall en Bedford in de rayons 's-Gravenhage, het Westland en Amsterdam. Deze Engelse merken hebben in Nederland weinig succes gehad en zijn op den duur weer verdwenen.

Aan het begin van de jaren zeventig ging de onderneming ook steeds meer het accent verleggen naar activiteiten buiten het traditionele dealerschap. In dit verband zien we de aankoop van Elektro Technisch Installatiebureau Elmat de Roos en een uitbreiding van de lease-activiteiten. In 's-Gravenhage ging Unilease, een samenwerking tussen Riva en IDM, van start en uit de fusie van het leasebedrijf van Riva Amsterdam en het Autoverhuur- en Leasebedrijf H. de Groot ontstond de volle dochter Euro Lease Amsterdam. In 1972 werd de rechtsvorm van alle dochters omgezet in besloten vennootschappen.

De oliecrisis in het najaar van 1973 bracht een omwenteling teweeg in de Nederlandse samenleving. De bomen bleken plotseling niet meer tot in de hemel te groeien. De regering zag zich genoodzaakt om de brandstoffen te rantsoeneren: benzine ging op de bon. Verder beperkte men het autogebruik door de invoering van de autoloze zondag. Een ieder die deze periode bewust heeft meegemaakt, herinnert zich nog scherp de lege snelwegen waarvan de jeugd zich op rolschaatsen meester maakte. Als gevolg van deze crisis vroeg de onderneming werktijdverkorting aan bij de Arbeidsinspectie. Het was voor directie en medewerkers een sombere tijd met veel spanningen.

Tijdens de oliecrisis werd de maximumsnelheid op de Nederlandse autosnelwegen beperkt tot 100 kilometer per uur. Binnen Riva was men enigszins bezorgd over deze maatregel. Een lagere maximumsnelheid zou zeker het aantal schadereparaties en onderhoudsbeurten verkleinen.

In de loop van 1974 trokken de autoverkopen aan en behielden ook de werkplaatsen en magazijnen hogere omzetten. Het jaar werd afgesloten met een bescheiden winst.

Vanaf de jaren zestig lag de personeelssterkte rond de 800 medewerkers, een enkele uitschieter naar boven of beneden daargelaten. Dit lijkt geheel in strijd met de niet geringe groei van de onderneming maar is het niet. De voortdurende investeringen in moderne appara-

tuur en de efficiëntere werkmethode in de werkplaatsen waren hiervoor verantwoordelijk. Daarbij mogen we niet vergeten dat de auto's steeds beter werden en om minder onderhoud vroegen. De omzetten in de werkplaatsen liepen om nog een reden niet parallel met de groei van het wagenpark. In de jaren zeventig ontstond een toenemende tendens om het vereiste onderhoud uit te stellen en zelfs achterwege te laten.

Toen de economie na de oliecrisis geleidelijk weer aantrok, ging Riva in een rustig tempo verder met nieuwe uitbreidingen en investeringen. Het bedrijf was met de nieuwe rayons minder gevoelig voor het nog steeds dalende inwoneraantal van de grote steden. De vestigingen in de groeigemeenten vingen het verloop op. Daarnaast vond een verschuiving plaats van de particuliere markt naar de zakelijke. Autoleasing raakte steeds meer ingeburgerd. De leasedochters behaalden dan ook goede resultaten en werden een stevige Riva-pijler.

In de loop van 1980 manifesteerde de economische recessie zich in de automarkt. De Opel verkopen daalden met bijna 25 procent, een percentage dat door de Amerikaanse modellen nog werd overtroffen. Het gevolg was een daling in het personeelsbestand. Maar net als in de jaren van de oliecrisis vielen er geen gedwongen ontslagen. De klappen vielen vooral in de verkoop van nieuwe auto's. De bezetting van de werkplaatsen bleef redelijk op peil. Maar dankzij de groei van de leasing behaalde de onderneming toch een hogere omzet. Ook de andere activiteiten zoals de handel in gas droegen bij aan het positieve resultaat. De nieuwe crisis toonde eens te meer aan dat Riva met de diversificaties de bakens tijdig had verzet. De spreiding van activiteiten had de onderneming een bredere basis gegeven en minder gevoelig gemaakt voor schommelingen in de conjunctuur.

In 1981 bereikte de neergaande lijn haar dieptepunt en begon de markt aan een voorzichtig herstel. De dreun die aan de autoverkoop was toegebracht, zorgde binnen Riva voor een verandering. Van oudsher was het bedrijf gericht op de verkoop in een steeds maar groeiende markt. Het werd duidelijk dat de jaren tachtig om een andere aanpak vroegen. De automarkt moest meer worden benaderd vanuit het oogpunt vervangingsmarkt, een markt met specifieke eisen. De vestigingen moesten meer het elan van de moderne tijd uitstralen. Riva startte daarom in 1984 een programma om de huisvesting van de dealerbedrijven te moderniseren.

Verandering

Daarnaast moest beter op de behoefte van de klant worden ingespeeld. Deze verandering kan het beste worden getypeerd met twee eenvoudige zinnen. Voor de jaren tachtig werd gewerkt vanuit de gedachte 'De klanten willen wat wij bieden'. In de jaren tachtig veranderde dit in 'Wij bieden wat de klanten willen'.

De verkoop van nieuwe auto's steeg weer snel naar het oude niveau. De Kadett nam na een dienstverband van 25 jaar nog steeds meer dan de helft van de verkopen voor haar rekening. De verkoop van de Amerikaanse modellen nam onder invloed van een dalende dollar weer toe. Ook de autoleasing bleef in de lift. Steeds meer ondernemers met grote wagenparken gingen over tot leasing. Met de oprichting van nieuwe leasebedrijven in België en Nederland, de oprichting van een eigen financieringsmaatschappij en het besluit tot de vorming van een landelijke keten van autoschadeherstelbedrijven gaf de directie in de tweede helft van de jaren tachtig blijk van vertrouwen in de toekomst.

De Raad van Bestuur en de staf verruilden het oude bastion in Amsterdam voor de Wieger Bruinlaan in Hoofddorp. Met de verkoop van het pand aan de Overtoom aan veilinghuis De Zon sloot Riva een tijdperk af. De omvang van het eigen vermogen, waaronder het aandelenkapitaal, laat de enorme ontwikkeling van de onderneming zien en maakt een ieder duidelijk dat Riva is uitgegroeid tot een bedrijf van formaat. Verfrist en vernieuwd is zij aan de jaren negentig begonnen met als bagage 75 jaar ervaring. Riva is uitgegroeid tot een dynamisch en veelzijdig bedrijf, dat meer respect en bekendheid verdient dan het te vaak gehoorde: 'Riva? ... Dat is toch Opel.'

delijk waren, besloot Riva om haar dochter van de hand te doen. De moeder wilde zich concentreren op de kernactiviteiten. Op 1 januari 1985 werd het bedrijf afgestoten.

Wie had ooit kunnen denken dat een postkoets de aanleiding voor een Riva vestiging zou worden. Het verhaal begint in 1973 toen de onroerend goed magnaat Zwolsman het Groningse dealerbedrijf ENNAM kocht. Zwolsman was van plan een deel van het bedrijf te slopen om op de vrijgekomen grond een flat te kunnen bouwen. Tot zijn teleurstelling ontdekte men bij toeval in het gebouw een oude pleisterplaats voor postkoetsen. De gemeente Groningen zette het pand onmiddellijk op de monumentenlijst en Zwolsman kon zijn plannen vergeten. Omdat liefde voor het dealerbedrijf hem vreemd was, verkocht hij de ENNAM aan Riva.

Riva startte met een flinke reorganisatie. De ENNAM bezat drie panden, maar deze waren ongunstig gelegen. Na bundeling van de activiteiten in het hoofdbedrijf aan de Hereweg te Groningen werden de resultaten beter. Helaas zetelde in de stad Groningen nóg een dealer van General Motors. Op de lange termijn werd duidelijk dat twee Opeldealers binnen één rayon te veel van het goede waren. In 1982 verkocht Riva de aandelen aan de collega Opeldealer.

**Autozaak
(ENNAM)
te Groningen
(1973–1982)**

ENNAM



colofon

Dit boek werd in 1991 in opdracht van Riva NV geproduceerd
door ILCO-productions te Rotterdam

Drukwerk: De Groot Drukkerij

Bindwerk: Boekbinderij Van Wijk Utrecht

Tekst en vormgeving: ILCO-productions

Illustraties: Sylvie Overheul



ATHLON GROEP

Wieger Bruinlaan 104

2132 AX Hoofddorp