



Mariages Bruidsmode

Van marskramer tot bruidsmode

De geschiedenis van Het Stoffenhuis en Mariages Bruidsmode

Eerste generatie

In de jaren dertig had Aaldert Uiterwijk-Winkel diverse baantjes. In 1940 trouwde hij met zijn Geessien en in de oorlog nog begon hij met de verkoop van lapjes, band, knopen en andere furnituren. Dit deed hij als marskramer vanuit een koffer.

Aaldert besloot dat dit het niet was wat hij voor zijn gezin wilde. In 1946 betrok hij daarom een winkelpand aan de Hoofdstraat 57. Het gezin ging boven de zaak wonen. In 1951 werd de winkel verplaatst naar Hoofdstraat 55

Het stoffenhuis

In de begintijd verkochten Aaldert en Geessien van alles en nog wat. Door de schaarste was er aan veel een gebrek. Later specialiseerden ze zich in stoffen en furnituren. De zaak kreeg de naam Het Stoffenhuis. Bij de winkel zat ook een naaiatelier met enkele dames; moeder Geessien zwaaide hier de scepter. Er werd nog veel genaaid in die tijd en Jenneke Drooglever, de huidige eigenaresse en dochter van Aaldert en Geessien, leerde al vroeg het vak kennen. Ze groeide er mee op.

Bruidskleding

In de jaren vijftig ging het Stoffenhuis ook bruidskleding verkopen.

Jenneke vertelt over haar moeder Geessien dat die als kind van drie al wilde 'kwalen wijgen'. "Ze kon de 'r' nog niet zo goed zeggen, maar 'kralen rijgen' zag ze natuurlijk regelmatig gebeuren. Het leek haar een enorm leuk klusje". Deze kralen werden ook gebruikt voor de bruidsmode.

Het Stoffenhuis was niet de enige zaak in Hoogeveen met bruidsmode, er waren nog drie andere. Toch kon er nog wel een vierde zaak bij. Samenwonen was er in die tijd nog niet bij. Wanneer je voor elkaar koos, ging je trouwen.

De eerste trouwjurken waren halffabricaten. Een kant en klare hoepelrok met extra stof en kant voor het bovenstuk. De dames van het atelier maakten er heuse 'prinsessenjurken' van.



Kant-en-klare bruidsjurken

“Een nieuw fenomeen werden de kant-en-klare jurken” vertelt Jenneke. “Toen er op een dag een vertegenwoordiger kwam met deze jurken, was moeder zeer sceptisch. Eerst maar eens drie inkopen en zien wat het doet. Die drie werden er al gauw zes en de zes werden er nog meer”. Vader Aaldert hield van verbouwen en nadat er eerst een bruidshoek kwam, moest er nog meer ruimte gemaakt worden. Er werd een aparte ruimte gebouwd, helemaal ingericht als bruidsmodezaak.



Jenneke hielp al vroeg mee

Jenneke hielp vanaf haar zesde of zevende jaar mee en deed regelmatig allerlei klusjes. Ze werkte zowel in de winkel als in het atelier. Jenneke herinnert zich het moment nog goed dat de eerste elektrische naaimachine zijn intrede deed. Een jaar of veertien was ze toen. Helaas zei moeder: ‘Nee, jij gaat nog maar gewoon op de trapmachine. Die elektrische machines gaan veel te snel voor jou’. Jenneke vond dit maar niets, en zodra moeder zich omdraaide kroop ze achter een elektrische naaimachine. Moeder bedoelde het ongetwijfeld goed, maar zo’n nieuwerwets racemodel ging natuurlijk veel sneller dan de oude trapmachine en Jenneke redde zich er prima mee. Het zat haar gewoon in de vingers.

Al op jonge leeftijd deed ze bijna alles. Strijken, verkopen, etaleren, maar ook de mooiste stukken naaien. Ze behaalde haar detailhandelsdiploma, het middenstandsdiploma en een een stof- en warenkennisdiploma Detax. Jenneke lachend: “omdat ik opgegroeid was in een stoffenzaak wist ik soms meer dan de leraar. Ik ging dan in discussie, maar kreeg pas gelijk toen mijn vader een briefje naar de leerkracht stuurde dat ik het bij het rechte eind had”.

De andere kinderen

Er groeiden nog drie andere kinderen op in het gezin Uiterwijk-Winkel. Een oudere zus, die ook altijd in de zaak van vader en moeder geholpen had, vertrok na haar huwelijk uit Hoogeveen. Ook de twee jongens hadden andere plannen dan een stoffenzaak runnen.

Actief in de lokale gemeenschap

Vader Aaldert was een actieve man. Hij zat in de kerkenraad, was actief bij de Expansie, zat in het bestuur van Olympia en was betrokken bij OMA (Openbare Markt Actie), die braderieën organiseerde.



Tweede generatie

Toen het idee kwam om zich te specialiseren in bruidsmode, wilde vader Aaldert hier alleen mee instemmen wanneer dochter Jenneke zou beloven dat ze in Hoogeveen zou blijven en de zaak over zou nemen. “Ik was nog maar zestien jaar en er was nog lang geen man in zicht. Maar ik wist wat ik wilde en de belofte aan mijn vader kostte dan ook geen moeite”. Jenneke heeft hier nooit spijt van gehad.



Een tweede zaak: Mariages

Zo kwam het moment dat er een tweede zaak bij kwam, helemaal gericht op bruidsmode. Jenneke kreeg het beheer hierover. De opening was op 1 juli 1970. Eerst was Jenneke de bedrijfsleider, vanaf 1983 de eigenaar.

Er moesten allerlei keuzes gemaakt worden. De inrichting, de indeling van de ruimten en ook het aanbod. De mooie oude kassa dateert nog van dit eerste begin.

Tijdens de voorbereidingen ging Jenneke, soms met hulp van haar ouders, op reis.

“Op een reisje naar Parijs kreeg ik een bruidsmode tijdschrift in handen met de naam Mariages. Ik wist meteen: dat wordt de naam van de winkel!”

Om klanten wat privacy te geven werd er op de eerste verdieping enkele pasruimten ingericht. Het geheel kreeg een luxe uitstraling.

Inmiddels staat Jenneke aan de vooravond van haar pensioen. Ze heeft het al die jaren niet alleen gedaan. Haar ouders stopten begin jaren zeventig met stoffenwinkel om haar te helpen. Ook haar man Hans Drooglever kwam al vrij snel na hun huwelijk helpen in de winkel. De jaren in de vorige eeuw waren glorie dagen. Er waren gemiddeld tien dames in dienst. Deze goede jaren zijn voorbij. Trouwen is niet meer een logisch iets. Veel mensen gaan samenwonen. De laatste jaren lijkt er weer een lichte groei te zitten in de verkoop van trouwjurken.

Derde generatie

Zo'n tien jaar geleden begon zoon Matthijs in de zaak. Het ondernemersbloed zit in hem, ook al rijgt hij dan misschien geen kraaltjes aan trouwjurken. Matthijs zag wel dat de luxe uitstraling mensen moeilijker naar binnen trok. Omdat er boven gepast werd leek het soms of er zelden iemand in de winkel was.

Daar moest een oplossing voor komen. Tijd voor moeder en zoon om te brainstormen over mogelijke oplossingen. Zo kwam het dat het naaiatelier uit het achterkamertje gehaald werd en een prominente plek in de winkel kreeg. Klanten konden nu zien wat er gebeurde met de jurken.

De luxe uitstraling betekent niet dat het assortiment prijzig is. “Noordelingen zijn nuchter”, vertelt Jenneke. “Te veel vragen voor een jurk, kousen of hoed staat me dan ook tegen”.



Wanneer moeder definitief met pensioen gaat neemt Matthijs de zaak officieel over. Nu de nieuwe tijd met computers, afspraken via de website enz. zijn intrede heeft gedaan, vindt Jenneke het ook wel mooi geweest. Deze moderne zaken laat ze graag over aan haar zoon. Blij zegt ze: "Ook nieuw initiatief als het organiseren van shows en events is een kolfje naar zijn hand".

Anekdote

Jenneke Drooglever vertelt over een voorval met een prachtige jurk. "De leverancier had een prijs voor de jurk bepaald. We mochten hier niet onder gaan zitten, anders wilde de leverancier niet meer aan ons leveren. Maar toch vond ik het te veel. Dus bedacht ik een kortingsclausule. Het passend maken van de jurk zou gratis zijn. Daar kon de leverancier niets van zeggen. Maar toen de jurk gekocht werd, bleek die veel te lang voor de betreffende klant. De onderrand was van kant met kraaltjes. We haalden het kant er voorzichtig af, zodat deze niet zou scheuren. De kraaltjes kwamen vanzelf al mee. De jurk korter maken was het minste werk, maar daarna moest alles er weer op. Een week hebben we aan die jurk gewerkt. Dat was een goede les, het heeft flink geld gekost. Bij inkopen letten we nu altijd op dat soort grapjes. Mooi is leuk, maar het moet wel betaalbaar blijven".

Bronnen:

- Interview met Jenneke Drooglever ;
- Familiebedrijven 2010*. Een uitgave van de Hooogeveensche Courant;
- www.mariages.nl



Sjopp'n deur de tied. Geschiedenis van winkels in Hoogeveen
Bibliotheek Hoogeveen en Museum De 5000 Morgen werken aan de Verhalenwerf

