

SAMENVATTINGEN - RÉSUMÉS - ABSTRACTS

Governing Belgian expansionism in Egypt: the practice of interlocking directorates (1893-1947)

JAN VANDERSMISSEN & CHRISTOPHE VERBRUGGEN

Abstract

"Interlocking directorates" is a term that emerged in the study of monopoly formation in the world of business in the United States and Europe from the late nineteenth century onwards. Directorates are here considered as networks or parts of networks that embody financial and organisational ties between large corporations which also became interlocked with financial institutions. By looking closer to the practice of interlocking directorates in the Belgo-Egyptian economic context of the late nineteenth and the first half of the twentieth century we can disentangle connections, relations and patterns that express evolving spheres of influence and action. This article is based on a systematic and in-depth analysis of information about the directorates of 28 companies, taken from the Belgian *Recueil financier* for the period 1894-1947. Several well-known companies from the Empain-group are included, such as the Tramways du Caire and The Cairo Electric Railways and Heliopolis Oases Company, but also a lot of others. The authors brought together all directors from all these companies in a collaborative database powered by Nodegoat and then made a network analysis, looking for co-membership networks, clusters and density (density cohesion), centralism of persons and companies, according to six time frames: 1899-1900, 1909-1910, 1919-1920, 1929-1930, 1939-1940 and 1947. The results from the network analysis indicate and explain the diverging or converging directions in which Belgian economic activities in Egypt have expanded and detail the involvement of local elites and corporate cosmopolitanism.

Gouverner l'expansionnisme belge en Egypte: la pratique des directions imbriquées (1893-1947)

JAN VANDERSMISSEN & CHRISTOPHE VERBRUGGEN

Résumé

« Interlocking directorates » ou « directions imbriquées » est un terme qui a émergé dans l'étude de la formation des monopoles dans le monde des affaires aux États-Unis et en Europe dès la fin du XIXe siècle. Les directions sont ici considérées comme des réseaux ou des parties de réseaux qui incarnent les liens financiers et organisationnels entre les grandes entreprises qui se sont également imbriqués avec les institutions financières. En examinant de plus près la pratique des directions imbriquées dans le contexte économique belgo-égyptien de la fin du XIXe et de la première moitié du XXe siècle, nous pouvons démêler les connexions, les relations et les modèles qui expriment des sphères évolutives d'influence et d'action. Cet article est basé sur une analyse systématique et approfondie des informations relatives aux directions de 28 sociétés, extraites du *Recueil financier* belge pour la période 1894-1947. Plusieurs entreprises bien connues du groupe Empain sont incluses, telles que les Tramways du Caire et The Cairo Electric Railways and Heliopolis Oases Company, mais aussi beaucoup d'autres. Les auteurs ont réuni tous les dirigeants de toutes ces entreprises dans une base de données collaborative propulsée par Nodegoat puis ont fait une analyse de réseau, cherchant des réseaux de co-appartenance, des clusters et des densités (cohésions de densité), des centralismes de personnes et d'entreprises, selon six échelles de temps: 1899-1900, 1909-1910, 1919-1920, 1929-1930, 1939-1940 et l'année 1947. Les résultats de l'analyse indiquent et expliquent les directions divergentes ou convergentes dans lesquelles les activités économiques belges en Égypte se sont développées et détaillent l'implication des élites locales et le cosmopolitisme des entreprises.

Het Belgische expansionisme in Egypte; de praktijk van "interlocking directorates" (1893-1947)

JAN VANDERSMISSEN & CHRISTOPHE VERBRUGGEN

Samenvatting

"Interlocking directorates" of "met elkaar verbonden bestuursraden" is een term die opkwam in de studie naar de vorming van monopolies in de zakenwereld in de Verenigde Staten en Europa sinds het einde van de negentiende eeuw. Raden van bestuur worden hier gezien als netwerken of delen van netwerken die de financiële en organisatorische banden belichamen tussen grote bedrijven die ook verweven zijn met financiële instellingen. Door de praktijk van "interlocking directorates" in de Belgisch-Egyptische economische context van het einde van de negentiende en de eerste helft van de twintigste eeuw nader te bekijken, kan men de verbanden, relaties en patronen onttrafelen die evoluerende invloedssferen en actie uitdrukken. Dit artikel is gebaseerd op een systematische en diepgaande analyse van data met betrekking tot het beheer van 28 vennootschappen, ontleend aan het Belgische *Recueil financier* voor de periode 1894-1947. Verschillende bekende bedrijven van de Empain-groep zijn inbegrepen, zoals Tramways du Caire en The Cairo Electric Railways and Heliopolis Oases Company, maar ook vele andere. De auteurs brachten alle bestuurders van al deze bedrijven samen in een collaboratieve database aangedreven door Nodegoat en voerden vervolgens een netwerkanalyse uit, op zoek naar netwerken van co-lidmaatschap, clusters en densiteiten (cohesies van dichtheid), en centralismen van mensen en bedrijven, volgens zes tijdschalen: 1899-1900, 1909-1910, 1919-1920, 1929-1930, 1939-1940 en het jaar 1947. De resultaten van de analyse duiden en verklaren de divergerende of convergerende richtingen waarin de Belgische economische activiteiten in Egypte zich hebben ontwikkeld en geven een gedetailleerd beeld van de betrokkenheid van de lokale elites en het kosmopolitisme van het bedrijfsleven.

Ghent-Congolese cotton relations (1885-1960): an exploratory study of companies and entrepreneurs

SVEN VAN MELKEBEKE

Abstract

The aim of this article is to explore the cotton industry in Ghent and the Belgian Congo, and to shed light on the interconnections between those two distant sectors, in the period 1885-1960. It demonstrates that the relationships between Ghent and Congo preceded the colonial period. Moreover, close ties, especially on entrepreneurs level, emerged during the colonial era. Finally, intercontinental relations continued to exist for a relatively long period after independence of Congo. This article focuses on the prominent role played by Ghentian firms in both the Belgian and the Congolese cotton industry. It argues that the import of raw cotton in Belgium, as well as the export of finished fabrics to the colony was rather limited. That does not mean that ties between Ghentian cotton factories and the colony were absent. Some of these firms responded to the preferences of the African market, especially by exporting printed fabrics. The close ties between the Ghentian and the Congolese cotton industry are fully manifest at the entrepreneurs level. As this article demonstrates, some Ghentian 'cotton families' were closely involved in the Congolese cotton sector. By illustrating international relationships' embedment into cross-company organizations, this research also contributes to an innovative view on Belgian business history. Part of the source material is currently difficult to access. Consequently, this study remains explorative. It essentially hopes to mark a starting point for further research which unravels a hitherto unknown part of textile history.

Les relations gantoises-congolaises dans le secteur du coton (1885-1960) : une étude exploratoire des entreprises et des entrepreneurs

SVEN VAN MELKEBEKE

Résumé

L'objectif de cet article est d'explorer l'industrie du coton à Gand et au Congo belge, et de mettre en lumière les interconnexions entre ces deux secteurs, au cours de la période 1885-1960. Il démontre que les relations entre Gand et le Congo ont précédé la période coloniale. En outre, des liens étroits, notamment au niveau des entrepreneurs, sont apparus pendant l'ère coloniale. Enfin, les relations intercontinentales ont continué à exister pendant une période relativement longue après l'indépendance du Congo. Cet article se concentre sur le rôle prépondérant joué par les entreprises gantoises dans l'industrie cotonnière belge et congolaise. Il affirme que l'importation de coton brut en Belgique et l'exportation de tissus finis vers la colonie étaient plutôt limitées. Cela ne signifie pas que les liens entre les usines de coton gantoises et la colonie étaient inexistantes. Certaines de ces entreprises ont répondu aux préférences du marché africain, notamment en exportant des tissus imprimés. Les liens étroits entre l'industrie cotonnière gantoise et congolaise se manifestent pleinement au niveau des entrepreneurs. Comme le montre cet article, certaines « familles du coton » gantoises étaient étroitement impliquées dans le secteur du coton congolais. En illustrant l'intégration des relations internationales dans les organisations interentreprises, cette recherche contribue également à une vision novatrice de l'histoire des entreprises belges. Une partie du matériel source est actuellement difficile d'accès. Par conséquent, cette étude reste exploratoire. Elle espère surtout marquer un point de départ pour des recherches ultérieures qui dévoileront une partie jusqu'ici méconnue de l'histoire du textile.

De Gentse-Congolese katoenrelaties (1885-1960) : een verkennend onderzoek naar bedrijven en ondernemers

SVEN VAN MELKEBEKE

Samenvatting

Het doel van dit artikel is om voor de periode 1885-1960, de Gentse en Congolese katoensector te belichten en om de relatie(s) tussen beiden te verkennen. Er wordt aangetoond dat de banden tussen Gent en Congo teruggaan tot vóór de koloniale periode, dat er tijdens de koloniale tijd een nauwe verwevenheid was tussen beide sectoren die zich vooral uitte op ondernemersniveau en dat na de onafhankelijk van Congo de connecties relatief lang behouden bleven. Dit artikel gaat dieper in op de toonaangevende rol die de Gentse bedrijven speelden in de Belgische én de Congolese katoenindustrie. Er wordt geïllustreerd dat de import van ruw katoen in België en de export van afgewerkte stoffen naar de kolonie eerder beperkt was. Dit wil evenwel niet zeggen dat Gentse katoenbedrijven nauwelijks banden hadden met Belgisch Congo. Sommige bedrijven speelden in op de voorkeuren van de Afrikaanse markt, waarbij het bedrukken van stoffen opvalt. De nauwe verwevenheid tussen de Gentse en de Congolese katoensector komt echter pas volledig tot uiting wanneer gekeken wordt naar het ondernemersniveau. Dit artikel toont dat enkele vooraanstaande Gentse 'textielfamilies' ook in de Congolese katoensector meer dan één vinger in de pap te brokken hadden. Op die manier draagt deze studie ook bij tot een vernieuwende kijk op Belgische bedrijfsgeschiedenis. Er wordt immers geïllustreerd dat internationale relaties vaak ingebed waren in bedrijfsverstijgende organisaties. Omwille van de moeilijke raadpleegbaarheid van de bronnen is dit een verkennende studie. Tal van vragen blijven daardoor onbeantwoord. Dit artikel hoopt wel een basis te kunnen leggen voor verder onderzoek waarin het beeld van een ongekend stukje textielgeschiedenis enkel maar scherper gesteld kan worden.

The Economic Decolonization of the Congo : Strategies of Belgian Business after Independence (1960-1978)

ROBRECHT DECLERCQ

Abstract

This article investigates the strategies Belgian colonial business pursued in the Congo, after independence in 1960. Building on recent strands in postcolonial and business history, the essay understands economic decolonization as a global financial and economic event focusing on business strategies and global ramifications that have hitherto been neglected in research. At the same time, Belgian business maintained its dominance in the Congolese economy for a long time. In a first part it sketches the presence of business interest associations that defended the operations and assets of former colonial business. The article then highlights three sets of strategies employed by former colonial business. Firstly, the creation of systems of political risk management that were in line with international developments. Belgian businesses tried to shape and support (unsuccessfully) multilateral systems of investment dispute settlement and political risk insurance. Secondly, companies pursued an active policy of diversification. Belgian businesses showing a keen interest in valorizing their "colonial" experience in different parts of the world. Finally the article highlights the use of expatriate labour as to control business affairs, uncovering the deliberate policies and institutions (like overseas social security) that were created in order to maintain an expatriate labour force in the Congo well into the 1970s.

La décolonisation économique du Congo : les stratégies des entreprises belges après l'indépendance (1960-1978)

ROBRECHT DECLERCQ

Résumé

Cet article étudie les stratégies des entreprises coloniales belges au Congo, après l'indépendance en 1960. S'appuyant sur des courants

récents de l'histoire postcoloniale et de l'histoire des entreprises, l'essai considère la décolonisation économique comme un événement financier et économique mondial, axé sur les stratégies commerciales et les ramifications mondiales qui ont jusqu'à présent été négligées par la recherche. En même temps, les entreprises belges ont maintenu leur domination sur l'économie congolaise pendant une longue période. Dans une première partie, l'article esquisse la présence d'associations d'intérêts commerciaux qui ont défendu les activités et les actifs des anciennes entreprises coloniales. L'article met ensuite en évidence trois séries de stratégies employées par les anciennes entreprises coloniales. Premièrement, la création de systèmes de gestion des risques politiques conformes aux développements internationaux. Les entreprises belges ont tenté de façonner et de soutenir (sans succès) les systèmes multilatéraux de règlement des différends en matière d'investissement et d'assurance contre les risques politiques. Deuxièmement, les entreprises ont poursuivi une politique active de diversification pour la valorisation de leur expérience « coloniale » dans différentes parties du monde. Enfin, l'article met en lumière l'utilisation de la main-d'œuvre expatriée pour contrôler les affaires commerciales, en découvrant les politiques et les institutions (comme la sécurité sociale à l'étranger) qui ont été créées afin de maintenir une main-d'œuvre expatriée au Congo jusque dans les années 1970.

De economische dekolonisatie van Congo : strategieën van het Belgische bedrijfsleven na de onafhankelijkheid (1960-1978)

ROBRECHT DECLERCQ

Samenvatting

In dit artikel staan strategieën van Belgische koloniale bedrijven centraal in de periode na de onafhankelijkheid van Congo in de zomer van 1960. Steunend op recent onderzoek in postkoloniale en bedrijfsgeschiedenis, wordt economische dekolonisering hier niet enkel vanuit bilateraal oogpunt

onderzocht, maar ook als onderdeel van een mondiale dekoloniseringsgolf met ruimere economische en financiële implicaties. Zo besteedt dit artikel aandacht aan een aantal bedrijfsstrategieën die momenteel nog niet grondig onderzocht zijn geweest. Ten eerste, Belgische bedrijven deden een poging om multilaterale systemen op te zetten ten einde om onteigening en andere "politieke risico's" te vermijden. Ten tweede besteedt dit artikel aandacht aan internationale diversificatie-strategieën. De globale dekoloniseringsgolf bood mogelijkheden om bedrijfservaring te valoriseren in andere delen van de wereld en om de stopzetting van een aantal activiteiten in Congo te compenseren. Tenslotte beschrijft dit artikel de inzet van arbeidsmobiliteit van Europese werknemers om bedrijfsactiviteiten te controleren. Hierbij wordt aandacht besteedt aan een aantal nieuwe instituties, zoals de creatie van de Dienst voor Overzeese Sociale Zekerheid, die werden gecreëerd om het reservoir van Belgische expats in stand te houden tot ongeveer in de jaren 1970.

The nationalisation of UMHK's Congolese assets : divestment and dependency

MAÏTE VAN DEN BORRE

Abstract

In 1966, the Congolese assets of the Belgian company *Union Minière du Haut-Katanga* was nationalized in Congo, causing a rupture in Belgo-Congolese relations. Many academic works have been published on both Congolese colonial history and the UMHK but the role of the UMHK in the postcolonial period has not been analyzed as much. Through analysis of documentation from the archives of the *Société Générale de Belgique*, the *Union Minière* and Umicore, this article examined the negotiation process set up as a result of the nationalization. It showed that the nationalization was not only a breaking point but also the occasion for a reform of the economic dependency relations between Congo and Belgian companies. The renewed cooperation that emerged shows that although the goal of the nationaliza-

tion was economic sovereignty, Congo was still largely dependent on its former colonizer in terms of economic development. Yet the importance of this nationalization should not be underestimated. Through the nationalization, Congo highlighted its political independence and demonstrated that Congolese sovereignty could no longer be restricted. Also, the nationalization took place in an era characterized by tensions between former colonies and colonizers, making this research a contribution to the history of postcolonial economic relations around the world.

La nationalisation des actifs congolais de l'UMHK : désinvestissement et dépendance

MAÏTE VAN DEN BORRE

Résumé

En 1966, les actifs congolais de la société belge *Union Minière du Haut-Katanga* ont été nationalisés au Congo, provoquant une rupture dans les relations belgo-congolaises. De nombreux travaux académiques ont été publiés sur l'histoire coloniale congolaise et sur l'UMHK, mais le rôle de l'UMHK dans la période postcoloniale n'a pas été autant analysé. A travers l'analyse de documents provenant des archives de la *Société Générale de Belgique*, de l'*Union Minière* et d'*Umicore*, cet article examine le processus de négociation mis en place à la suite de la nationalisation. Il montre que la nationalisation a été non seulement un point de rupture mais aussi l'occasion d'une réforme des relations de dépendance économique entre les entreprises congolaises et belges. La coopération renouvelée qui s'est mise en place montre que si l'objectif de la nationalisation était la souveraineté économique, le Congo restait largement dépendant de son ancien colonisateur en termes de développement économique. L'importance de cette nationalisation ne doit cependant pas être sous-estimée. Grâce à la nationalisation, le Congo a mis en évidence son indépendance politique et a démontré que la souveraineté congolaise ne pouvait plus être limitée. De plus, la nationalisation a eu lieu à une époque caracté-

risée par des tensions entre les anciennes colonies et les colonisateurs, ce qui fait de cette recherche une contribution à l'histoire des relations économiques postcoloniales dans le monde.

De nationalisatie van de Congolese activa van de UMHK : afstoting en afhankelijkheid

MAÏTE VAN DEN BORRE

Samenvatting

In 1966 werden de Congolese activa van het Belgische bedrijf *Union Minière du Haut-Katanga* in Congo genationaliseerd, wat een breukmoment in Belgo-Congolese relaties veroorzaakte. Zowel over de Congolese koloniale geschiedenis als ook over de UMHK zijn al veel academische werken verschenen maar de rol van de UMHK in de postkoloniale periode is minder onderzocht. Door middel van analyse van documentatie uit de archieven van de *Société Générale de Belgique*, de *Union Minière* en Umicore werd in dit artikel het onderhandelingsproces dat werd opgezet ten gevolge van de nationalisatie onderzocht. Hieruit bleek dat de nationalisatie niet enkel een breukmoment inhield maar eveneens de aanleiding vormde tot een hervorming van de economische afhankelijkheidsrelaties tussen Congo en Belgische bedrijven. De hernieuwde samenwerking die ontstond toont aan dat hoewel het doel van de nationalisatie economische soevereiniteit was, Congo nog steeds grotendeels afhankelijk was van haar voormalige kolonisator op vlak van economische ontwikkeling. Toch mag het belang van deze nationalisatie niet onderschat worden. Via de nationalisatie zette Congo haar politieke onafhankelijkheid in de verf en toonde ze aan dat de Congolese soevereiniteit niet meer beperkt kon worden. Eveneens vond de nationalisatie plaats in een tijdperk gekenmerkt door spanningen tussen ex-kolonies en kolonisatoren waardoor dit onderzoek bijdraagt aan de geschiedenis van postkoloniale economische relaties over de gehele wereld.

The Various Meanings of Diversification : UCB and its Transformation into a Biopharma Company (1928-2008)

KENNETH BERTRAMS

Abstract

While struggling to stay alive as a hybrid company since its creation in 1928, UCB made significant in-house R&D investment in its small but thriving Pharma Division. However, betting on innovation was not the only key to success as is often claimed in the pharma industry, as well as in the scarce scholarly literature dedicated to pharmaceuticals. International commercial and licensing agreements proved instrumental as they became closely entwined in UCB's R&D strategy. Contracting commercial and patents agreements with foreign companies contributed to transform UCB into a full-fledged biopharma company at the dawn of the twenty-first century. On the other hand, acquiring this learning base proved to be a double-edge sword, especially for a family-owned business striving for long-term durability. In the increasingly competitive world of biotech, the tensions between family capitalism and international expansion can rapidly be interpreted as signs of vulnerability.

Un angle mort de l'histoire sociale ? La lutte des syndicats et des organisations patronales pour les cadres (1945-1974)

KENNETH BERTRAMS

Résumé

Tout en luttant pour sa survie en tant qu'entreprise hybride depuis sa création en 1928, UCB a réalisé d'importants investissements internes en recherche-développement (R&D) dans sa division pharmaceutique, initialement petite mais florissante. Contrairement à ce que l'on prétend souvent dans l'industrie pharmaceutique, de même que dans les rares ouvrages spécialisés consacrés aux produits pharmaceutiques, l'innovation par la recherche ne fut toutefois pas la seule clé du

succès. Les accords commerciaux internationaux et les accords de licence se sont avérés déterminants car ils sont devenus étroitement liés à la stratégie de R&D d'UCB. La conclusion d'accords commerciaux et de brevets avec des sociétés étrangères a contribué à transformer UCB en une société biopharmaceutique à part entière à l'aube du XXI^e siècle. Revers de la médaille, l'acquisition de cette base d'apprentissage s'est avérée être une arme à double tranchant, en particulier pour une entreprise familiale qui s'efforçait d'assurer sa viabilité à long terme. Dans le monde de plus en plus concurrentiel des biotechnologies, les tensions entre capitalisme familial et expansion internationale peuvent rapidement être interprétées comme des signes de vulnérabilité.

De verschillende betekenissen van diversificatie: UCB en haar transformatie tot een biofarmaceutisch bedrijf (1928-2008)

KENNETH BERTRAMS

Samenvatting

Tenwijl UCB sinds haar oprichting in 1928 worstelde om als hybride bedrijf in leven te blijven, deed zij aanzienlijke interne O&O-investeringen in haar kleine maar bloeiende farma-afdeling. Inzetten op innovatie was echter niet de enige sleutel tot succes, zoals vaak wordt beweerd in de farmaceutische industrie en in de schaarse wetenschappelijke literatuur over farmaceutica. Internationale handels- en licentieovereenkomsten bleken instrumenteel omdat ze nauw verweven raakten met de O&O-strategie van UCB. Commerciële en patentovereenkomsten met buitenlandse bedrijven droegen ertoe bij dat UCB aan het begin van de eenentwintigste eeuw een volwaardig biofarmaceutisch bedrijf werd. Anderzijds bleek het verwerven van deze leerbasis een tweesnijdend zwaard, vooral voor een familiebedrijf dat streeft naar duurzaamheid op lange termijn. In de steeds competitievere wereld van de biotech kunnen de spanningen tussen familiekapitalisme en internationale expansie snel worden geïnterpreteerd als tekenen van kwetsbaarheid.

Learning from Disappointments: the Expansion of Artois-Piedboeuf into France (1950-1988)

JULIEN DEL MARMOL

Abstract

The European brewing industry has been a very local one up to the second half of the twentieth century, when industrial players started to search for ways to break out of their national markets. When doing so, they usually followed the Uppsala model of internationalisation, starting with exportation in close countries and gradually increasing commitment up to the acquisition or launching of a fully owned subsidiary. This article examines how Artois and Piedboeuf, the two Belgian brewers at the origin of today's AB-InBev, deployed their international ambitions in France, from 1950 to the merger of the two companies in 1988. It shows that the internationalisation process was far from straightforward, with pitfalls linked to scale and differing distribution structures, generating a long and difficult learning path whose lessons would only be put to use in the 1990s.

Tirer les leçons des déceptions: l'expansion de l'Artois-Piedboeuf en France (1950-1988)

JULIEN DEL MARMOL

Résumé

L'industrie brassicole européenne a été très locale jusqu'à la seconde moitié du XX^e siècle, lorsque les acteurs industriels ont commencé à chercher des moyens de sortir de leurs marchés nationaux. Pour ce faire, ils ont généralement suivi le modèle d'internationalisation d'Uppsala, en commençant par exporter dans des pays proches et en augmentant progressivement leur engagement jusqu'à l'acquisition ou le lancement d'une filiale à part entière. Cet article examine comment Artois et Piedboeuf, les deux brasseurs belges à l'origine de l'actuelle AB-InBev, ont déployé leurs ambitions internationales en France, de 1950 à la fusion des deux entreprises en 1988. Il montre que le processus d'internationalisation a été loin d'être simple,

avec des succès liés à l'échelle et aux différentes structures de distribution, générant un long et difficile parcours d'apprentissage dont les leçons ne seront mises à profit que dans les années 1990.

Leren van teleurstellingen: de uitbreiding van Artois-Piedboeuf in Frankrijk (1950-1988)

JULIEN DEL MARMOL

Samenvatting

De Europese brouwerijsector was tot de tweede helft van de twintigste eeuw een heel lokale sector. Nadien gingen industriëlen op zoek naar manieren om hun nationale markten te verlaten. Daarbij volgden ze meestal het Uppsala-model van internationalisering, te beginnen met export in naburige landen en een geleidelijk toenemend engagement tot uiteindelijk de overname of opstart van een dochteronderneming. Dit artikel onderzoekt hoe Artois en Piedboeuf, de twee Belgische brouwers die aan de wieg stonden van het huidige AB-InBev, hun internationale ambities in Frankrijk ontplooiden, van 1950 tot de fusie van de twee bedrijven in 1988. Het toont aan dat het internationaliseringsproces verre van eenvoudig was, met valkuilen in verband met schaalgroottes en verschillende distributiestructuren. Dat leverde een lang en moeizaam leertraject op waarvan de lessen pas in de jaren 1990 zouden worden getrokken.