

**“ALMAL KOM NA LUBBE”: DIE SKOENMAKERVERHAAL VAN  
A.P. LUBBE EN SEUN (EDMS.) BPK. 1918-2001**

**deur**

**Suzanne van Eeden**



**Tesis ingelewer ter gedeeltelike voldoening aan die vereistes vir die graad  
Magister in die Lettere en Wysbegeertes (Gesiedenis) aan die Universiteit  
van Stellenbosch**

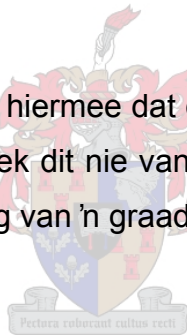
**Studieleier: Dr. A. Ehlers**

**Maart 2007**



## VERKLARING

Ek, die ondergetekende, verklaar hiermee dat die werk in hierdie tesis vervat, my eie oorspronklike werk is en dat ek dit nie vantevore in die geheel of gedeeltelik by enige universiteit ter verkryging van 'n graad voorgelê het nie.



Handtekening:

Datum:

## OPSOMMING

“Almal kom na Lubbe’: Die Skoenmakerverhaal van A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. 1918-2001”, is ‘n poging om die natuurlike verloop van ‘n familiebesigheid oor drie geslagte teen die agtergrond van die algemene sosio-ekonomiese en politieke omstandighede gedurende die tydperk 1918-2001 te ondersoek.

Andries Petrus Lubbe het in 1918, teen ‘n nasionale tendens van ontluikende industrialisasie, ‘n tuiemaker-skoenherstelwerkbesigheid in Birdstraat, Stellenbosch geopen. Dit was vir hom deel van die verwesenliking van ‘n droom om sy eie skoenfabriek te besit. In die veertigerjare begin A.P. Lubbe eksperimenteer met skoenvervaardiging. Die eksperiment was suksesvol en sou as aansporing dien vir sy oudste seun, Willem, om in 1943 by die besigheid aan te sluit. In 1948, na die afsluiting van Willem Lubbe se opleiding in skoentegnologie in Brittanje, word A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. amptelik as privaat maatskappy geregistreer.

In 1956 open A.P. Lubbe en Seun ‘n volwaardige fabriek naby Du Toitstasie in Stellenbosch. Dit sou die begin van ‘n fase van meganisasie en massaproduksie van skoeisel wees. Willem Lubbe het die fabriek alleen bestuur en teen die agtergrond van die ekonomiese bloeitydperk van die sestigerjare het hy ‘n sukses daarvan gemaak. In 1970 is A.P. Lubbe oorlede en het Willem Lubbe die alleen-eienaar van die maatskappy geword.

In 1976 sluit André Lubbe, enigste seun van Willem, by die maatskappy aan. Teen die ekonomiese onstabiele agtergrond van die laat sewentiger en vroeë tagtigerjare het André Lubbe suksesvol die maatskappy hervorm tot ‘n nismark-georiënteerde vervaardiger van spesialiteitskoene, byvoorbeeld hul Trailbuster-stapstewels. Die maatskappy se vooruitgang het egter in die negentigerjare vanweë ekonomiese onstabieleit en ander faktore begin kwyn. As poging tot

oorlewing het André in 1994 'n internasionale been van die maatskappy , Lubbe International, tot stand gebring. Dit was egter nie 'n sukses nie en teen 1999 was dit duidelik dat Lubbe nie verder winsgewend sou kon funksioneer nie. Van die handelsname is aan 'n ander skoenvervaardiger, Corrida Shoes, verkoop en die deure van A.P.Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. is in 2001 finaal gesluit.



## ABSTRACT

The thesis “ ‘Almal kom na Lubbe: Die skoenmakerverhaal van A.P. Lubbe en Seun (Edms) Bpk, 1918-2001”, is an attempt to investigate the history of a family business spanning three generations against the background of the general socio-economic and political circumstances during the period 1918-2001.

In 1918, at the time of the start of industrialisation in South Africa, Andries Petrus Lubbe started a bridle and shoe repair business en Bird Street, Stellenbosch. To him this business was the beginning of the realization of a dream to own his own shoe factory. During the 1940's Andries Lubbe started experimenting with the manufacturing of shoes. This experiment was successful and encouraged his eldest son, Willem, to join the business in 1943. In 1948 after Willem completed his training in shoe technology in Britain, the business was officially registered as a private company.

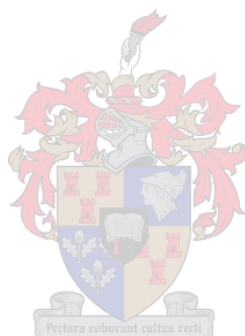
In 1956 Lubbe opened a shoe factory near Du Toit Station in Stellenbosch. This was the start of an era of mass production and mechanization in the company. Willem Lubbe was solely in charge of the factory and against the background of the economic affluence of the sixties the company prospered. In 1970 Andries Lubbe died and Willem Lubbe became the sole owner of the family business.

In 1976, André Lubbe, Willem's only son, joined the business. Against the setting of the unfavourable economic circumstances of the late seventies and eighties, André Lubbe succeeded to guide the company towards the niche market field by manufacturing speciality shoes, e.g. “Trailbuster” hiking boots.

The nineties were characterised by unstable political and socio-economic conditions associated with South Africa's transition to democracy and Lubbe suffered as a consequence. In an attempt to overcome the problems André tried

to make the company more internationally orientated and Lubbe International was therefore established in 1994.

This was not successful and by 1999 it was clear that Lubbe would not be able to function any longer. Some of the brand names were sold to another shoe manufacturer, Corrida Shoes, and in 2001, the doors of A.P. Lubbe and Son (Pty) Ltd were finally closed.



## VOORWOORD

Die tesis se fokus is die geskiedenis van die familiebesigheid, A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. vanaf die ontstaan van die eerste generasie, Andries P. Lubbe se tuiemakery/skoenherstelwerkwinkel in Birdstraat, Stellenbosch in 1918, tot die sluiting van die A.P. Lubbe en Seun-fabriek in 2001. Daar word gepoog om insae te gee in die verloop van die verskillende stadia van die familiebesigheid en hoe die persoonlikhede van die verskillende generasies uiting gevind het in die wyse waarop die besigheid bestuur is. Die ontwikkeling, vestiging en groei van die besigheid word geplaas teen die agtergrond van die sosio-ekonomiese en politieke omstandighede en ontwikkeling in die breër Suid-Afrikaanse skoeiselbedryf. In die proses word die omstandighede en faktore wat die besigheid se groei, stagnasie en verval beïnvloed het, belig.

Die geskiedenis van die skoeiselbedryf in Suid-Afrika is egter tot 'n groot mate onontginde terrein. Dit wat wel daarvoor gepubliseer is, kom hoofsaaklik in vaktydskrifte as artikels voor. 'n Voorbeeld hiervan is die 1935-artikel van H. Schnauder, 'An Economic History of the Boot and Shoe Industry in South Africa', wat in die *South African Journal of Economics* verskyn het. Die artikel behandel die geskiedenis van die Suid-Afrikaanse skoeiselbedryf sedert die laat negentiende eeu.<sup>1</sup> In 1977 verskyn daar 'n twee-bladsy-artikel deur S. Scheepers, getiteld 'Aspects of South Africa's shoe industry from 60 years ago' in die *South African Shoemaker and Leather Review*, wat 'n baie kort oorsig oor die vernaamste tendense in die skoeiselindustrie van 1917 behandel.<sup>2</sup> Die volledigste studie van die Suid-Afrikaanse skoeiselindustrie tot hede is die werk van M. Franklin, *The Story of Great Brak River*.<sup>3</sup> Die fokus van hierdie studie is

<sup>1</sup> H. Schnauder, 'An Economic History of the Boot and Shoe Industry in South Africa' in *The South African Journal of Economics*, 3(1), pp.412-418.

<sup>2</sup> S. Scheepers, "Aspects of South Africa's shoe industry from 60 year ago" in *South African Shoemaker & Leather Review*, 2(1977), p p. 26-27.

<sup>3</sup> M. Franklin, *The Story of Great Brak River*, pp. 210-212.



egter die Searle-familiebesigheid en die geskiedenis van die skoeiselindustrie dien bloot as agtergrond vir die geskiedenis van die Searles. Dit gee nogtans goeie insae in die breë omstandighede binne die skoeiselbedryf, maar kan streng gesproke nie as veel meer as 'n koffietafelpublikasie beskou word nie. Gepubliseerde materiaal oor die industrie sedert die sewentigerjare is beperk tot kort verwysings na die verloop van die skoeiselbedryf in verslae wat deur die Footwear Manufacturers Federation (FMF) en South African Footwear and Leather Industries Association (SAFLIA) uitgegee was. Hierdie verslae sluit byvoorbeeld die FMF se gedenkuitgawe van 1994 en SAFLIA se jaarverslae van 1999 en 2001 in. Dit is egter van min waarde indien dit nie in die konteks van die algemene ekonomiese tendense gesien word nie, aangesien die verwysings meestal baie kort en kripties is.

Waar die internasionale historiografie oor familiebesighede meer omvangryk is, is studies oor familiebesighede in Suid-Afrika en veral Afrikaanse besighede feitlik 'n braakland.<sup>4</sup> Soos reeds genoem, beskryf M. Franklin se *The Story of Great Brak River* primêr die Searle-familiebesigheid se geskiedenis teen die algemene agtergrond van die skoeiselindustrie en ook die geskiedenis van die Grootbrakrivier-omgewing. Publikasies soos die Rembrandt Groep se eie publikasie, *Gehalte bo alles: die verhaal van Rembrandt*, A. Hocking se *Oppenheimer and Son* en B. Jamieson se *Goldstrike! The Oppenheimer Empire in Crisis* kan moontlik as voorbeelde bied van hoe 'n Suid-Afrikaanse familiegeskiedenis aangepak kon word, maar is van toepassing op familiebesighede wat van klein besighede tot enorme besigheidsryke gegroei

---

4 K.A. Kerr, A.J. Loveday & M.G. Blackford (eds.), *Local Businesses: Exploring Their History*. American Association for State and Local History, Nashville, 1990.

het.<sup>5</sup> Veral in *Gehalte bo alles: Die verhaal van Rembrandt* het subjektiwiteit kop uitgesteek en kan die akademiese waarde daarvan in twyfel getrek word. Hierdie skraal Suid-Afrikaanse verwysingsraamwerk is aangevul deur biografieë oor groot figure in die besigheidswêreld, byvoorbeeld D. Prichard se *Hearing Grasshoppers Jump: The story of Raymond Ackerman* en E. Dommissse se *Anton Rupert: A Biography*.<sup>6</sup> Die biografieë maak melding van die groei van die onderskeie maatskappye, Pick & Pay en Rembrandt, maar die eintlike klem val op die individuele entrepreneur.

G. Verhoef se artikel in *The South African Journal of Economic History* het ook 'n bydrae gelewer. Die artikel, 'Genrec: A business history of individual entrepreneurial spirit in the Construction Industry', het die geskiedenis van die ontstaan, vestiging en groei van GENREC, 'n ingenieurskonstruksiebesigheid, ondersoek.

Die geskiedenis van A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. is nie van tevore op enige akademiese wyse ondersoek nie. Die enigste gepubliseerde bronne is 'n gedenkuitgawe van *The South African Shoemaker and Leather Review* wat met Lubbe se sestigjarige viering in 1978 gepubliseer is. Dit is geensins 'n akademiese studie nie en van die feite in die gedenkuitgawe se historiese korrektheid is twyfelagtig. Daar is in die *South African Country Life* van Februarie 2002 'n kort artikel oor Willem Lubbe gepubliseer, waarin ook van A.P. Lubbe en Seun melding gemaak is.

---

<sup>5</sup> A. Hocking, *Oppenheimer and Son*. McGraw-Hill Book Company, Johannesburg, 1973; B. Jamieson, *Goldstrike! The Oppenheimer Empire in Crisis*. Jutchnson Business Books Limited, 1990.

<sup>6</sup> D. Prichard, *Hearing Grasshoppers Jump: the story of Raymond Ackerman*. D. Philip, Kaapstad, 2001; E. Dommissse & W. Esterhuysen, *Anton Rupert: a Biography*. Tafelberg Uitgewers Bpk., 2005.

Volgens G. Verhoef is die sogenaamde “Buddensbrooks”-effek (die verskynsel dat familiebesighede gewoonlik nie langer as die tweede generasie, of by uitsondering die derde generasie oorleef nie) ‘n verskynsel wat ook in die Suid-Afrikaanse konteks ondersoek moet word. Die gebrek aan sulke tipe studies kan ook deur die geskiedenis van die Lubbe-familiebesigheid aangevul word.

Die vernaamste fokusse vervat in hierdie tesis is besigheidsgeskiedenis, familiegeskiedenis, die geskiedenis van ‘n industrie asook elemente van ‘n plaaslike geskiedenis. Die indeling van die studie is volgens ‘n generasiebenadering gedoen. Vervolgens weerspieël die chronologie van die eerste vier hoofstukke die opvolging van die generasies: Ontstaan, Stigting en Vestigingsjare: Die A.P. Lubbe-Fase , 1918-1955 ; Van “Handgemaak” tot Meganisasie en “Massaproduksie”: Die W.P. Lubbe-Fase, 1955-1976; Die Betreding van Gesofistikeerde “Nismarkte”: Die André Lubbe-Fase, 1976-1994 en Lubbe in ‘n Demokratiserende Suid-Afrika: Die Swanesang 1990-2001. Daar is ook ‘n hoofstuk oor die Lubbes se bydrae tot die plaaslike gemeenskap en ‘n slothoofstuk ingesluit.

Die navorsing het enkele leemtes ontbloot en metodologiese probleme opgelewer. Die vernaamste primêre bronne was die versameling van ongeordende dokumentasie van die Lubbes. Hierin is verskeie dokumente, byvoorbeeld oorspronklike briewe, omsendbriewe, foto’s en advertensiemateriaal, ingesluit. Daar was ook ‘n memoire –tipe dokument wat deur Andries Lubbe geskryf is en ‘n ooreenstemmende poging (van die tydperk tussen 1945 tot 1947) deur Willem Lubbe. Gapings het egter in die Lubbe dokumentasie voorgekom, aangesien daar die minimum finansiële dokumentasie by die versameling ingesluit was. Geen notuleboeke, tenderboeke en finansiële state het behoue gebly nie. Pogings om via A.P. Lubbe en Seun se ouditeure meer volledig finansiële dokumentasie te bekom, was onsuksesvol. Om sulke gapings te vul, is van mondelinge bronne gebruik gemaak. Die onderhoude het normale teenstrydighede tussen mondelinge en geskrewe bronne se weergawes

opgelewer. Daar is deurgaans gepoog om mondelinge bronne teen skriftelike bronne te kontroleer. In sommige gevalle was skriftelike bronne egter nie beskikbaar nie.

Ander bronne wat gebruik is, is die plaaslike koerant, *Die Eikestadnuus*, wat vanaf 1951 deurgewerk is, asook die streekskoerant, *Die Burger*, wat gedeeltelik vanaf 1948 deurgewerk is. Die industrietydskrifte, *The South African Footwear and Leather Review* en *Footworks* is gedeeltelik vanaf 1970 tot 1993 deurgewerk. Deur middel van die ongeordende privaatversamelings van Willem en André Lubbe is ook gedeeltelik toegang tot FMF- en SAFLIA-jaarverslae van 1985 tot 2002 verkry.

Weens die gebrek aan veral finansiële state is daar gepoog om met CIPRO in kontak te tree. Dit het egter geen vrugte afgewerp nie, aangesien die organisasie nie gereageer het op enige e-posse of geskrewe korrespondensie nie. In die lig van die vereistes vir die tesisgedeelte van 'n gestruktueerde MA-studie en die tydbeperkinge wat dit op my geplaas het, was dit nie moontlik om persoonlik na hul kantore in Pretoria te reis nie. In 'n verdere poging om finansiële state te bekom, is ook gepoog om met SAFLIA se hoofkantoor kontak te maak, maar korrespondensie is nie beantwoord nie. Die Johannesburgse Aandelebeurs is gekontak met betrekking tot inligting omtrent A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. se poging om die maatskappy te laat noteer. Die JSE se rekordkantoor kon egter geen sodanige rekords opspoor nie, aangesien hulle slegs dokumentasie van maatskappye wat wel suksesvol noteer, behou.

Ten slotte is 'n aantal bedankings teenoor die persone wat 'n groot rol in die daarstel van die tesis gespeel het noodsaaklik. Graag bedank ek my studieleier, dr. Anton Ehlers, vir sy hulp met die uitsoek van 'n tesisonderwerp en sy oneindige geduld en hulp met die navorsing en skryf van hierdie tesis. My opregte dank aan die Lubbes – Willem en André – vir die tyd en bronne wat hulle so vrygewig aan my afgestaan het. Baie dankie dat julle so geduldig was met al

my vrae en die belangstelling wat julle in die tesis getoon het. Verdere dank kom Mev. C. Harmsen van die Departement Geskiedenis toe. Haar bystand in moedverloortye was van onskatbare ware. Laastens, kom my dank my ondersteuningspan op George en Tygerberg toe. Daar is by my geen twyfel dat ek die tesis nie sonder julle onderskraging kon skryf nie.

Suzanne van Eeden

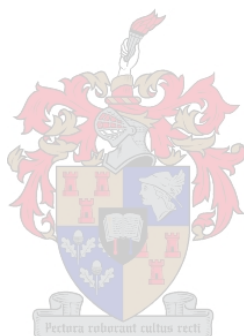
Maart 2007



## ILLUSTRATIEWE MATERIAAL

	<b>Bladsy</b>
<b>Bylae 1.</b> Die Lubbe familie (1964).	105
<b>Bylae 2.</b> A.P. Lubbe se 'Skoenhospitaal' langs die Uitspan Koffiehuis in Pleinstraat. (Privaat versameling van Willem Lubbe).	106
<b>Bylae 3.</b> A.P. Lubbe en sy werkspan, circa 1932 (Privaat versameling van Willem Lubbe).	107
<b>Bylae 4.</b> Willem Lubbe se sertifikaat wat hy by die Leicester College of Technology verwerf het (1947).	108
<b>Bylae 5.</b> Andries. Lubbe en Willem Lubbe, circa 1955. (Privaat versameling van Willem Lubbe).	109
<b>Bylae 6.</b> Vyf standaard Lubbe-advertensies wat in die vyftigerjare in die Eikestadnuus verskyn het. (25 Augustus 1950 – 3 Maart 1958).	110
<b>Bylae 7.</b> Oorspronklike skuifies wat in die Recreational bioskoop vertoon is (Privaat Versameling van Willem Lubbe).	111
<b>Bylae 8.</b> Die 'ronde' fabriek by Du Toitstasie. (Privaat Versameling van Willem Lubbe).	112
<b>Bylae 9.</b> Skoendoos-etikette (Privaat versameling van Willem Lubbe).	113
<b>Bylae 10.</b> Larry Ziman sit in die voorste ry, heel regs (Eikestadnuus, Vrydag, 24 Junie 1955).	114
<b>Bylae 11.</b> Voorbeelde van die ge vulkaniseerde stewels, die Barbarians. (Privaat Versameling Willem Lubbe).	115
<b>Bylae 12.</b> Doodsberig van A.P. Lubbe (Die Burger, 8 Desember 1970).	116
<b>Bylae 13.</b> Die A.P. Lubbe span in 1978 ( Privaat Versameling Willem Lubbe, '60 jaar viering, herdenkingprospektus' in die <i>South African Shoemaker &amp; Leather Review</i> . 10[1978] ).	117
<b>Bylae 14.</b> Lubbe katalogus (1992): voorbeeld van Trailbusters (Privaat versameling van Willem Lubbe).	118
<b>Bylae 15.</b> Lubbe katalogus (1992): voorbeeld van Bullbrands en Skywalks (Privaat versameling Willem Lubbe).	119

<b>Bylae 16.</b> Advertisiemateriaal vir Omegas (Privaat versameling van Willem Lubbe).	120
<b>Bylae 17.</b> 'n Trappers-katalogus (Privaat Versameling van Willem Lubbe).	121
<b>Bylae 18.</b> Die Plankenbrug-fabriek: 'n lugfoto van die fabriek en vader en seun voor die fabriek (Privaat versameling van Willem Lubbe).	122
<b>Bylae 19.</b> 'Lubbe International'-briefhoof (Privaat versameling van Willem Lubbe).	123



## INHOUDSOPGAWE

	<b>Bladsy</b>
OPSOMMING	iv
ABSTRACT	vi
VOORWOORD	viii
ILLUSTRATIEWE MATERIAAL	xiv
<b>1. ONTSTAAN, STIGTING EN VESTIGINGSJARE: DIE A.P. LUBBE- FASE 1918-1955</b>	<b>1.</b>
1.1 Ekonomiese milieu en die skoeiselbedryf	1.
1.2 A.P. Lubbe se vormingsjare	8.
1.3 Betreding van die entrepreneurswêreld (1918)	12.
• Tuiemaker en skoenhersteller in Birdstraat (1918-1921)	12.
• Fokus op skoenherstelwerk sedert 1921	13.
• Skuif na Pleinstraat-perseel lui groeifase in (1924)	14.
1.4 Lubbe-huis en die bou van 'n skoenwerkswinkel (1940)	15.
1.5 Van skoenherstelwerk na skoenvervaardiging	16.
• Vroegste pogings tot skoenvervaardiging	16.
• Impak van die Tweede Wêreldoorlog	17.
• Die toetrede van W.P. Lubbe (1943)	18.
• Die Gouda-filiaal (1952)	21.
• Die oprigting van die skoenfabriek in Papegaairandweg, Du Toit-stasie (1955/1956)	21.
<b>2. VAN “HANDGEMAAK” TOT MEGANISASIE EN “MASSAPRODUKSIE”: DIE W.P. LUBBE-FASE, 1955-1975</b>	<b>24.</b>
2.1 Ekonomiese milieu en die skoeiselbedryf	24.
2.2 Aanvanklike uitdagings, groeipyne en probleme	29.
• Probleme met finansiering	29.
• Produk- en mark-differensiasie en bemarking	31.



	• Produksie, verspreiders en werkers	33.
2.3	Die oorgang na vulkanisering in die 1960's	37.
	• Finansiering	40.
	• Die proses op dreef	47.
<b>3.</b>	<b>DIE BETREDING VAN GESOFISTIKEERDE "NISMARKTE":</b>	
	<b>DIE EERSTE ANDRÉ LUBBE-FASE, 1976-1990</b>	<b>49.</b>
3.1	Ekonomiese milieu en die skoeiselbedryf	49.
3.2	Die toetreding van André Lubbe (1976)	55.
3.3	Die herposisionering van A.P. Lubbe en Seun	56.
	• Administrasie, personeel en produksie-aangeleenthede	56.
	• Die betreding van gediversifiseerde nismarkte	59.
	• Bestuur, personeel en produksie (vernuwing)	62.
	• Bemarking	65.
3.4	Die "goue jare" van die 1980's	67.
	• Finansies en finansiering.	67.
<b>4.</b>	<b>LUBBE IN 'N DEMOKRATISERENDE SUID-AFRIKA: DIE</b>	
	<b>SWANESANG 1990-2001</b>	<b>71.</b>
4.1	Ekonomiese milieu en die skoeiselbedryf	71.
	• Skoeisel invoere: Die bedreiging uit die Ooste	72.
	• Arbeidswetgewing en arbeidsonrus	74.
	• Die informele sektor	75.
	• 'n Kwynende skoeiselindustrie	76.
4.2	Voorspel tot Lubbe se krisissjare 1990-1998	77.
	• Die resessie van die vroeë negentigerjare	77.
	• Arbeidswetgewing en arbeidsonrus	79.
	• Die stigting van Lubbe International	81.
	• Interne bestuurs- en fabrieksvloer-omwenteling	83.
4.3	Reddingsplan of Swanesang?	87.

5.	<b>LUBBE EN DIE BREËR GEMEENSKAP</b>	<b>89.</b>
6.	<b>SLOT</b>	<b>92.</b>
7.	<b>BRONNELYS</b>	<b>97.</b>



# HOOFSTUK 1

## A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk.: Ontstaan, stigting en vestigingsjare (1918-1955)

### 1.1 Ekonomiese milieu en die skoeiselbedryf

Met die uitbreek van die Eerste Wêreldoorlog in 1914 was die skoenvervaardigingsbedryf in Suid-Afrika onderontwikkeld en spreekwoordelik in sy 'kinderskoene'.<sup>1</sup> Suid-Afrika was afhanklik van die grootskaalse invoer van kwaliteit skoeisel om aan die behoefte van die mark te voldoen, aangesien plaaslike skoenvervaardigers nie beskik het oor die entrepreneurskap, asook die kennis of tegnologie om 'n beter kwaliteit skoeisel te vervaardig nie. Die moontlikhede van uitbreiding binne die Suid-Afrikaanse skoeiselindustrie is verder belemmer weens 'n tekort aan opgeleide werkers wat oor die kennis en tegniek beskik het om kwaliteit skoene te vervaardig.

Teen die einde van die Eerste Wêreldoorlog, in 1918, het die Suid-Afrikaanse vervaardigers hierdie agterstand begin inhaal en reeds 'n groot aandeel in die mark vir medium-kwaliteit skoene verower.<sup>2</sup> In 1918 was sowat 2 300 werkers by die skoeiselindustrie betrokke en hulle jaarlikse produksie van leerstewels en skoeisel het gewissel van 1,5 tot 2 miljoen pare.<sup>3</sup> Die impak van die Eerste Wêreldoorlog ten opsigte van nywerheidsontwikkeling was merkwaardig; die ekonomie was in 'n tydperk van besondere inflasionistiese oplewing en weens isolasie en die daarmee gepaardgaande tekort aan ingevoerde produkte was Suid-Afrikaanse vervaardigers genoodsaak om die produkte wat die mark nodig

---

<sup>1</sup> H. Schnauder, 'An Economic History of the Boot and Shoe Industry in South Africa' in *The South African Journal of Economics* , 3(1), pp.412-418.

<sup>2</sup> Met medium-kwaliteit skoene word bedoel dat hierdie skoene nie van uitsonderlike gehalte en prys was nie. Dit was ook nie 'n mode-skoen nie, maar was eerder gemaklike mans-werkskoene

<sup>3</sup> S. Scheepers, 'Aspects of South Africa's shoe industry from 60 year ago' in *South African Shoemaker & Leather Review* , 2(1977), p. 26 ; M. Franklin, *The Story of Great Brak River*, pp. 210-212.

gehad het self te vervaardig.<sup>4</sup> Skoeiselvevaardigers is ook positief beïnvloed deur die oorlog en hul verbeterde produksie was veral te danke aan die opleiding van genoeg werkers wat oor die kennis beskik het om die vervaardigingsproses glad te laat verloop. Die skoeiselindustrie was nou goed gerat om 'n deel van die nuutgeskepte Suid-Afrikaanse vervaardigingsektor te wees. Vervaardigers het fabriekgeboue en ingerig wat die gelyke was van dié van oorsee en die Suid-Afrikaanse skoeiselvevaardigers het nou ten minste oor die infrastruktuur beskik om in die hele Suid-Afrika se skoeiselbehoeftes te voorsien.<sup>5</sup>

Hierdie groeiperiode in die skoeiselbedryf het in 1920 tot 'n onverwagte stilstand gekom. Hoewel die stagnasie hoofsaaklik te wyte was aan die 'storting' van groot hoeveelhede meer modieuse skoene vanuit die buiteland (veral van Brittanje en die V.S.A.) op die Suid-Afrikaanse mark, het dit ook saamgeval met die afswaai in die Suid-Afrikaanse ekonomie in die periode Junie 1920 tot Maart 1922. Die afswaai in die Suid-Afrikaanse ekonomie kan aan dalende pryse en skommelings in die toevloei van buitelandse kapitaal toegeskryf word.<sup>6</sup> Beide vervaardigers en die regering het die noodsaak van die instel van maatreëls om die skoeiselindustrie teen die moontlikheid van produksie-ineenstorting te beskerm besef. Die keuse was tussen 'n proses van heraanpassing, wat die sluiting van verskeie fabriekgeboue tot gevolg kon hê, of regeringsmaatreëls om die industrie te beskerm. Die regering het gevolglik voortgegaan met die instelling van proteksionistiese maatreëls.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> S. Jones & A. Müller, *The South African Economy: 1910-1990*, pp. 68-70.

<sup>5</sup> Met medium-kwaliteit skoene word bedoel dat hierdie skoene nie van uitsonderlike gehalte en prys was nie. Dit was ook nie 'n mode-skoen nie, maar was eerder gemaklike mans-werkskoene

<sup>6</sup> C.G.W. Schumann, D.G. Franzsen & G. de Kock (reds.), *Ekonomie: 'n Inleidende Studie*, p. 617 ; S. Jones & A. Müller, *The South African Economy: 1910-1990*, pp. 118-119.

<sup>7</sup> Die Raad van Handel en Nywerheid is in 1921 op die been gebring in 'n poging om industrialisasie in Suid-Afrika aan te help. Met die verkiesing van die Pakt-regering in 1924 het die Raad geheg groepeer en meer georganiseerd daar uitgetree. In 1925 het hulle begin om proteksionistiese maatreëls, byvoorbeeld tydelike beskerming van ekonomies- vatbare nywerhede en invoervervanging-maatreëls toe te pas. Sien Suid-Afrikaanse Jaarboek 1929, 1978.

Die skoeiselindustrie se grootste uitdaging was die opbou van 'n selfstandige industrie wat oor die nodige kennis, metodes en arbeiders beskik het om skoeisel te lewer wat met die ingevoerde produkte kon meeding. Om bogenoemde doelwit te bereik, is die noodsaaklikheid van 'n toesighoudings- of beheerliggaam vir skoeiselvervaardigers in Suid-Afrika terdeë besef. In die afwesigheid van sodanige liggaam het skoeiselvervaardigers met plaaslike Kamers van Koophandel saamgewerk en wel sukses behaal met aspekte soos die bepaling van minimumlone en die afskaffing van werksreservering volgens kleur.<sup>8</sup>

Die 'storting' van ingevoerde skoene op die Suid-Afrikaanse mark kon slegs deur wetgewing aangespreek word. In 1924, met die instelling van die nuwe Pakt-regering, is die 'Conciliation Act' nommer 11 van 1924 aanvaar. Die wet het bepaal dat die invoer van verbruiksgoedere (byvoorbeeld skoeisel) beperk is, maar ook die invoerbelastingheffing op onverwerkte materiale gekrap is.<sup>9</sup> Hierdie proteksionistiese wetgewing was suksesvol aangesien die verhoging in die prys van die ingevoerde artikel tot die verhoging van die produksie van soortgelyke Suid-Afrikaanse goedere gelei het.

Die wêrelddepressie van 1929-1933 het Suid-Afrika nie so swaar getref as byvoorbeeld die V.S.A. of Brittanje nie, maar dit het tog 'n negatiewe uitwerking op die jong Suid-Afrikaanse vervaardigingsektor gehad. Eerstens het die inkomste van die gemiddelde huishouding van 1929 tot 1933 met sowat 20 persent gekrimp en dus was aankope van verbruiksgoedere minder. Tweedens was daar na 1931 verhoogde druk vanuit die buiteland, aangesien die Britse Pond en Amerikaanse Dollar gedevalueer het en buitelandse moondhede gepoog het om soveel as moontlik produkte uit te voer.<sup>10</sup> Daar was egter nie 'n tendens van agteruitgang in al die industrieë nie en die skoeiselindustrie het in

---

<sup>8</sup> S. Jones & A. Müller, *The South African Economy: 1910-1990*, p. 70.

<sup>9</sup> *Ibid.* Sien ook S. Scheepers, 'Aspects of South Africa's shoe industry from 60 year ago' in *South African Shoemaker & Leather Review*, 2(1977), p. 26.

<sup>10</sup> S. Jones & A. Müller, *The South African Economy: 1910-1990*, p. 72.

hierdie tyd nie veel verandering in produksiesyfers ondergaan nie, maar het steeds op die vorige stadige maar onwrikbare trant ontwikkel.<sup>11</sup>

Die tydperk van die Tweede Wêreldoorlog (1939-1945) was 'n algemene bloeitydperk vir alle sektore van vervaardiging in Suid-Afrika. Veral die mynbou-, staal- en tekstielbedrywe het groot hoeveelhede goedere ontgin en vervaardig wat in die oorlogpoging opgeraap is.<sup>12</sup> In die oorlogstydperk het die groothandelprysindex van 97,6 tot 152,6 en die kleinhandelprysindex van 99,9 tot 132,2 gestyg. Om hierdie inflasiesyfers teen te werk, het die Smuts-regering op 29 Augustus 1941 'n algemene pryskontroleur met magte om prysstygings teen te werk ingestel.<sup>13</sup>

As gevolg van die voorkeur wat gegee is aan die vervaardiging van oorlogsmateriaal en die tekort aan ingevoerde goedere het 'n tekort aan handelsartikels ontstaan. Gedurende die eerste helfte van 1942 was verskeie goedere, byvoorbeeld petrol, rubber, papier, voertuie, landbou-implemente, hout en tekstielware (klerasie en skoeisel) tot beheerde goedere verklaar.<sup>14</sup> Daar was ook oor elkeen van bogenoemde produkte 'n kontroleur aangestel. Die skoeisel-industrie het ook nie die tekorte vrygespring nie aangesien Suid-Afrikaanse leer vir die troepe in Europa opgeraap is. Vervaardigers moes dus minderwaardige leer vanuit Suid-Amerika (spesifiek Argentinië) invoer. Tog was hierdie 'n produktiewe tydperk vir die Suid-Afrikaanse skoeiselindustrie. Die industrie is ingespan om op 'n gereguleerde skaal, as deel van oorlogsproduksie,

---

<sup>11</sup> S. Scheepers, "Aspects of South Africa's shoe industry from 60 year ago" in *South African Shoemaker & Leather Review*, 2(1977), p. 26 ; S. Jones & A. Müller, *The South African Economy: 1910-1990*, p.73.

<sup>12</sup> F.L. Coleman, *Economic History of South Africa*, pp.228-230. ; T.R.H. Davenport, *South Africa: a Modern History*, p.299.

<sup>13</sup> S. Jones & A. Müller, *The South African Economy: 1910-1990*, p. 171.

<sup>14</sup> Ibid. ; B.J. Liebenberg, 'Smuts aan Bewind, 1939-1948' in C.F.J. Muller (red.), *500 Jaar Suid-Afrikaanse Geskiedenis*, pp.458-459.

weermagskoene en –stewels te vervaardig.<sup>15</sup> Hierdie stewels was weens hul gemak en duursaamheid besonder gewild en die Weermagstewel Komitee het in 1945 geskat dat Suid-Afrikaanse skoeiselvervaardigers sedert 1940 reeds 12 miljoen paar weermagstewels vervaardig het.<sup>16</sup> In 1939 het die industrie agt miljoen paar skoene vervaardig teenoor die 1,3 miljoen paar wat ingevoer is, en was daar 10 555 werkers in die skoeiselvervaardigingsektor in diens.<sup>17</sup>

Die strewe na 'n onafhanklike beheer- en toesighoudingsliggaam vir die Suid-Afrikaanse skoeiselbedryf, wat reeds sedert die twintigerjare bestaan het, is ook tydens die oorlogsjare gerealiseer. In 1944 is die Footwear Manufacturers Federation (FMF) in die lewe geroep om die belange van Suid-Afrikaanse skoeiselvervaardigers op nasionale vlak te dien.<sup>18</sup> Die FMF was 'n nasionale werkgewerorganisasie wat ook geregistreer was by die nasionale Nywerheidsraad vir die Leerbedryf in Suid-Afrika.<sup>19</sup>

Die FMF het hom beywer om skoeiselvervaardigers ingelig te hou oor alle wetgewing wat op die bedryf betrekking gehad het en om op hoogte te bly van nuwe wetgewing wat die belange van die industrie kon beïnvloed. Ander sake waarvoor hulle hulself beywer het, was: veranderinge in die arbeidsmark, statistiek oor die arbeidsmark, asook skoenproduksie en –invoer, opsies vir kredietverlening aan kleinhandelaars, internasionale modeneigings, die uitstalling van nuwe produkte en 'n groter mate van regeringsbeskerming teen buitelandse

---

<sup>15</sup> S. Scheepers, "Aspects of South Africa's shoe industry from 60 year ago" in *South African Shoemaker & Leather Review*, 2(1977), p. 26.

<sup>16</sup> *Ibid.*; S. Jones & A. Müller, *The South African Economy 1910-1990*, p.171.

<sup>17</sup> Privaat Versameling (P.V.) Willem Lubbe, *Skoeseiselvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag, 1993/1994*, p.72.

<sup>18</sup> *Ibid.*, pp. 69-70.

<sup>19</sup> Die Nywerheidsraad vir die Leerbedryf was 'n liggaam wat tydens die Tweede Wêreldoorlog tot stand gekom het om die leerbedryf beter te reguleer. Die oorspronklike doel van die Nywerheidsraad was om seker te maak dat die leerindustrie effektief funksioneer in die oorlogstyd, maar die liggaam het sy funksies na die oorlog voortgesit.

kompetisie.<sup>20</sup> Skoenvervaardigers is aangeraai om by die FMF aan te sluit en hoewel A.P. Lubbe en Seun nie 'n stigterslid was nie het hulle in 1966 aangesluit. Hierdie lidmaatskap het hulle vir ongeveer 35 jaar tot en met die ontbinding van die maatskappy in 2001 behou.<sup>21</sup>

Hierdie vestiging van industrieë in Suid-Afrika (die skoeiselindustrie was geen uitsondering nie) is meestal deur Suid-Afrikaners van Britse afkoms of immigrante oorheers.<sup>22</sup> Na Unie-wording in 1910 het die agterstand van die Afrikaner in die meeste sektore, behalwe dié van landbou, die leiers van die onderskeie Afrikanergemeenskappe opgeval. Die situasie het aanleiding gegee tot 'n nood- Ekonomiese Volkskongres in 1939, waar 'n nuwe wekroep in die Afrikaner-geledere posgevat het : “'n Volk red homself!”<sup>23</sup> Die regering het gepoog om die Afrikaner by te staan in nuwe ekonomiese ondernemings en verskeie ekonomiese instansies (byvoorbeeld die Nywerheid- Ontwikkelingskorporasie van Suid-Afrika Beperk) is met regeringshulp gestig om die taak te vergemaklik.<sup>24</sup>

Ten spyte daarvan dat die algemene opswaai in die Suid-Afrikaanse ekonomie na die oorlogsjare voortgeduur het, was die onmiddellike na-oorlogse periode oor die algemeen nie 'n vooruitstrewende tydperk vir die skoeiselindustrie nie.<sup>25</sup> Gebaseer op die voorspoed tydens die oorlogsjare, het verskeie skoeiselvervaardigers voortgegaan met uitbreidingsplanne op die aanname dat hulle na die oorlog 'n groot deel van die plaaslike skoeiselmark sou kon inpalm.

---

<sup>20</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoeselvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag, 1993/1994*, p.72.

<sup>21</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, April 2006, Stellenbosch.

<sup>22</sup> S. Jones & A. Müller, *The South African Economy 1910-1990*, p.179.

<sup>23</sup> Die woorde van ds. J.D. Kestell, vader van die Reddingsdaadfonds tydens die Ekonomiese Volkskongre van 3-5 Oktober 1939: “...dat ons as volk onself moet red”. S.P. Jordaan, *J.D Kestell – Sy Lewe en Werk, 1912-1941*, p.252.

<sup>24</sup> J.L. Sadie, *‘The Fall and Rise of the Afrikaner in the South African Economy’*, (US Annale 2002/1), pp.18-19.

<sup>25</sup> C.G.W. Schumann, D.G. Franzsen & G. de Kock, *Ekonomie: 'n Inleidende Studie*, p. 618.



Van die skoeiselvevaardigers wat oor 'n georganiseerde bestuurspan, 'n goeie markstrategie en hul eie kleinhandelondernemings beskik het, het wel sukses behaal.<sup>26</sup>

Verskeie probleme het egter die suksesse beperk. 'n Oorproduksie van skoene het 'n aansienlike daling in skoenpryse veroorsaak. Om die ineensstorting van die skoeiselindustrie te verhoed, is prysbeheermaatreëls in 1946 ingestel wat skoeiselpriese vasgepen het op dié van die eerste kwartaal van daardie jaar (1946).<sup>27</sup> 'n Ander wesentliche probleem was die invloed van invoere op die skoeiselvevaardigingsmark. In 1949 het die regering deur wetgewing ingegryp en invoerbelasting verhoog in 'n poging om Suid-Afrikaanse skoeiselvevaardigers teen die mededinging van buitelandse invoere te beskerm.<sup>28</sup> Die proteksionisme, in tandem met tegnologiese vooruitgang (nuwe vervaardigingstegnieke en die gebruik van plastiek), het op die langer termyn nasionale skoenvervaardiging gestimuleer en onder andere 'n uitbreiding van produksiereekse tot gevolg gehad.<sup>29</sup>

Die 1950's is gekenmerk deur 'n tekort aan plaaslik gelooid leer, aangesien leerlooierij redelik beperk was. Van die 1,8 miljoen velle wat per jaar in die vyftiger- en sestigerjare gelooi is, is byna 700 000 huide per jaar uitgevoer na Europese lande, aangesien die looierij groter winste met die uitvoere kon maak.<sup>30</sup> Daar was ook hoë vlakke van vermorsing van leer binne die vervaardigingsektor wat veroorsaak het dat leer gevolglik met groot onkoste ingevoer moes word. Dít, gekoppel aan die 1946-pryskontrolemeganismes – die

---

<sup>26</sup> M. Franklin, *The Story of Great Brak River*, pp. 210-212.

<sup>27</sup> C.H. Feinstein, *An Economic history of South Africa: conquest, discrimination and development*, pp.98-102.

<sup>28</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoeselvevaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.72.

<sup>29</sup> *Ibid.*

<sup>30</sup> Leather Industry Research Institute, 'Leather continues to be a problem' in *South African Shoemaker & Leather Review*, 3(1977), pp. 18-19.

regering se poging om lewenskoste laag te hou - het die Suid-Afrikaanse skoeiselvevaardigers opstandig gemaak. Teen 1951 is daar egter spesiale maatreëls getref ten opsigte van die lewering van leer, wat die plaaslike omstandighede (en winste) effens verbeter het: Suid-Afrikaanse vervaardigers sou nou voorkeur op die leer kry voor dit uitgevoer word.<sup>31</sup>

Die toename in skoeiselinvoere het in die vyftigerjare steeds 'n probleem gebly.<sup>32</sup> Die vermeerdering van invoere uit ander Afrika-lande – spesifiek Rhodesië (Zimbabwe) – was kommerwekkend, veral gesien in die lig van die onsekerheid of die regering bereid sou wees om invoerbelasting op Afrika-vervaardigde skoene verder te verhoog.<sup>33</sup>

Hoewel die skoeiselindustrie dus in die tydperk sedert 1918 deur verskeie probleme geteister is, is die basis vir latere vooruitgang in die bedryf tog in hierdie tydperk en tot in die vyftigerjare gelê. Teen hierdie breë agtergrond sou A.P. Lubbe en Seun sy beslag kry.

## 1.2 A.P. Lubbe se vormingsjare

Andries Petrus Lubbe is op 2 Mei 1889 op die plaas Welbedacht in die omgewing van Wuppertal gebore. Hy is op 24 Julie 1891 in die Nederduits Gereformeerde Kerk op Clanwilliam gedoop.<sup>34</sup> Sy moeder, 'n nooi Van Taak<sup>35</sup>, is oorlede toe hy drie jaar oud was, en sy vader, Willem Petrus Lubbe, kon hom vanweë finansiële probleme nie versorg nie. Gevolglik het hy Andries, volgens die gebruik van die

<sup>31</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoeiselvevaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, pp.73-75.

<sup>32</sup> *Ibid.*

<sup>33</sup> N. Meyer, 'Meyer predicts boom for industry' in *South African Shoemaker and Leather Review*, 10(1975), pp.6-7.

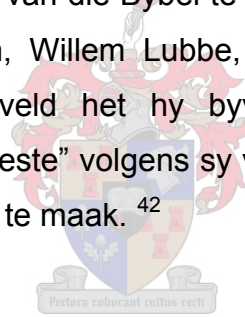
<sup>34</sup> P.V. Willem Lubbe, *Lubbe Familie-lêer, Doopseel, A.P. Lubbe, 24 Julie 1891*.

<sup>35</sup> A.P. Lubbe se moeder se naam is nie meer aan die oorlewende Lubbes bekend nie, maar A.P. Lubbe se stiefmoeder het bekend gestaan as 'Ma Sophie'.

tyd, na 'n familielid ('n neef van W.P. Lubbe) gestuur. A.P. Lubbe het daarom op Biedouw, die plaas van Bennie Lubbe, in die Wuppertal-gebied grootgeword.<sup>36</sup>

Bennie Lubbe het nie geglo dat dit belangrik was om skool te gaan nie en was oortuig dat werk van veel groter belang was.<sup>37</sup> Daarom was A.P. Lubbe se kinderjare nie 'n besondere maklike en sorgvrye bestaan nie.<sup>38</sup> Daar was van hom verwag om sy bydrae te maak en hy het byvoorbeeld van kleins af skape in die oop veld opgepas en oor lang periodes saam met die skape in die kraal geslaap. Hoewel hy andersins normaal was, het hy "horrelvoete" gehad wat vir hom taamlike ongemak veroorsaak het.<sup>39</sup>

Die veld en die oppas van skape was vir hom 'n leerskool waar hy tyd gekry het om homself, ten spyte van besonder beperkte formele skoolopleiding of "skoolgeleerdheid", met behulp van die Bybel te leer lees en skryf.<sup>40</sup> Sy gesonde verstand het volgens sy seun, Willem Lubbe, vir sy gebrek aan boekkennis vergoed.<sup>41</sup> Sy tyd in die veld het hy byvoorbeeld ook gebruik om te eksperimenteer deur rowwe "leeste" volgens sy voete te sny en later self 'n soort skoeisel vir sy gebrekkige voete te maak.<sup>42</sup>



<sup>36</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe familie-lêer, A.P. Lubbe Memoires.

<sup>37</sup> *Ibid.*

<sup>38</sup> A.P. Lubbe se memoires het beperkte verwysings na sy kinderjare. Dit skep die indruk dat hy self dalk nie veel klem op sy kleintydse ondervinding geplaas het nie.

<sup>39</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe Familie-lêer, A.P. Lubbe Memoires ; Praatjie gelewer deur Willem Lubbe oor sy pa, A.P. Lubbe (Heemkring, Stellenbosch, 11 Maart 1992).

<sup>40</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe Familie-lêer, A.P. Lubbe Memoires ; Praatjie gelewer deur Willem Lubbe oor sy pa, A.P. Lubbe (Heemkring, Stellenbosch, 11 Maart 1992).

<sup>41</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe Familie Lêer, A.P. Lubbe Memoires.

<sup>42</sup> Wuppertal was deur die loop van die 20ste eeu bekend vir besonderse leerwerke en ook vir 'n bekende leerlooiermetode. Mnr. Willem Lubbe spekuleer dat die leer wat gebruik is vir A.P. Lubbe se 'voetbedekkings' moontlik uit die plaaslike leerlooier afkomstig was.

In 1912, op 21-jarige ouderdom het Andries Lubbe, op Bennie Lubbe se aanbeveling, besluit om die Wuppertal-vallei te verlaat en hom op Malmesbury te gaan vestig. Die bedoeling was dat hy daar 'n ambag moes leer. Die keuse het op tuiemakery geval, aangesien 'n familielid van Bennie Lubbe reeds in die beroep gestaan het en kans gesien het om die jong Lubbe op te lei.<sup>43</sup>

Dit was 'n groot dag vir die 21-jarige A.P. Lubbe toe hy in 1912 vir die eerste keer uit die Wuppertal-vallei vertrek het na 'die wêreld daar buite' en dit boonop na die 'groot' dorp, Malmesbury.<sup>44</sup> Aangesien die vervoerkoste verbonde aan die poskar wat hom na die naaste spoorwegstasie, Graafwater, moes vervoer te duur was, het hy besluit om net vir die vervoer van sy bagasie te betaal en om met kenmerkende deursettingsvermoë die 26 myl na Graafwater-stasie met sy 'krom' voete af te lê.<sup>45</sup>

As vakleerling by 'n tuiemakery op Malmesbury het hy £6 per maand verdien, waarvan hy £4 aan losies afgestaan het.<sup>46</sup> Ten spyte van sy redelik beperkte finansiële vermoëns het hy spoedig by sy omstandighede in Malmesbury begin aanpas.<sup>47</sup> Andries Lubbe was veral betrokke by die NG Kerk en hy het hom beywer vir die Christelike Jongeliedevereniging van die dorp. Hy was ook 'n Sondagskoolonderwyser en het onder andere vir sy toekomstige vrou Sondagskool gegee.

---

<sup>43</sup> Praatjie gelewer deur Willem Lubbe oor sy pa, A.P. Lubbe (Heemkring, Stellenbosch, 11 Maart 1992).

<sup>44</sup> Onderhoud met W. Lubbe, Stellenbosch, 10 April 2006 ; Praatjie gelewer deur Willem Lubbe oor sy pa, A.P. Lubbe (Heemkring, Stellenbosch, 11 Maart 1992) ; P.V. van W. Lubbe, Koerantknipsel, R. Van Reenen, 'My ou Wuppertallers bloos glad' in '*Die Burger*', 3 Junie 1963.

<sup>45</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe Familie Lêer, 'Shoemakers' in *South African Coutry Life*, Februarie 2002, pp.86-87.

<sup>46</sup> Mnr. A.P. Lubbe spesifiseer nie in sy memoires wat sy werkgewer of die tuiemakery se naam was nie, maar spesifiseer duidelik wat hy per maand verdien het.

<sup>47</sup> Praatjie gelewer deur Willem Lubbe oor sy pa, A.P. Lubbe (Heemkring, Stellenbosch, 11 Maart 1992) ; P.V. van W. Lubbe; Lubbe Familie Lêer, A.P. Lubbe Memoires.

Die tuiemakersbedryf wat A.P. Lubbe op Malmesbury sou aantref, sou uit die herstel en vervaardiging van perdetuie bestaan. Hierdie tuie is meestal uit leer gemaak. Selfs tuie vir 'n vol span van tien osse voor 'n wa sou deur 'n plaaslike tuiemaker vervaardig kon word. Daar was minimale masjienwerk aan verbonde en die tuiemaker het feitlik die hele proses vanaf 'n bankie met 'n sogenaamde 'knyphout' hanteer. Die herstel van tuie was 'n groot onderdeel van die bedryf en 'n heel stel tuie is nooit weggegooi nie, maar gaandeweg deur die insit van lasstukke heeltemal vervang. Toenemende meganisasie het die bedryf geknel, maar die brandstofskaarste tydens die Eerste Wêreldoorlog het vir 'n kortstondige oplewing gesorg. Grootskaalse meganisasie sou die Stellenbosse distrik eer teen die 1950's bereik en tot in daardie stadium is die ploegwerk tussen die wingerdrye deur 'n een-perd-ploeg gedoen. Later is selfs die herstel van motorbeksels en leerkoers ook vanuit die tuiemakersonderneming gedoen.<sup>48</sup>

Na drie jaar by die tuiemaker op Malmesbury het Andries Lubbe in Soutrivier naby Kaapstad gaan werk.<sup>49</sup> Gedurende sy tyd in Soutrivier het A.P. Lubbe vir homself die eerste keer 'n paar gemaklik-passende skoene in Kaapstad maak. Die stewige bedrag wat die paar skoene gekos het, het hom baie beïndruk en hy het stilweg daarvoor begin droom om eendag self 'n skoefabriek te besit.<sup>50</sup> In 1916 het hy 'n betrekking by Uys en Uys Tuiemakers op Stellenbosch aanvaar en het hy hom op die dorp gevestig waar hy die res van sy lewe sou deurbring.

---

<sup>48</sup> Geskrewe dokumentasie van dr. J.J. du Toit.

<sup>49</sup> Praatjie gelewer deur Willem Lubbe oor sy pa, A.P. Lubbe (Heemkring, Stellenbosch, 11 Maart 1992); P.V. van W. Lubbe, Lubbe Familie-lêer, A.P. Lubbe Memoires. Een bron noem hierdie tuiemakery "Joffe's Harnessmakers", maar daar kon geen bevestiging hiervan elders gekry word nie.

<sup>50</sup> P.V. van W. Lubbe, Lubbe Familie-lêer, A.P. Lubbe Memoires.

### 1.3 Betreding van die entrepreneurswêreld (1918)

#### *Tuiemaker en skoenhersteller in Birdstraat (1918-1921)*

In 1918 het A.P. Lubbe besluit om sy eie tuiemakery, gekombineer met 'n addisionele skoenherstelwerkafdeling, te open. Hoewel hy self niks van skoenherstelwerk geweet het nie, was hy bevoorreg om 'n plaaslike bruinman, Cicero, in diens te neem by wie hy die basiese beginsels van skoenherstelwerk kon leer. A.P. Lubbe het die belangrikheid van die aanstelling vir die sukses van die jong nuwe besigheid hoog geag soos blyk uit sy eie beskrywing: “Die Goeie Gewer het dit egter so beskik dat 'n Kleurling, ou Cicero, wat baie meer geweet het as ek, moes kom aansoek doen het vir werk. Hy is dan ook aangestel teen 'n baie hoë prys – 3/6 per dag. En hier moet ek sê die dag was nie van agt voormiddag tot 5.30 namiddag nie, nee van sonop tot die werk klaar is, die uur van die aand het nie getel nie (sic).”<sup>51</sup> Met hierdie aanvanklike uiters beperkte kennis van skoenherstelwerk en die welwillendheid van Cicero het Andries Lubbe op die 18de September 1918 sy eie tuiemakery/skoenherstelwerkbesigheid in Birdstraat geopen.<sup>52</sup>

Dit was 'n tydperk van verandering in sy lewe, aangesien hy ook in 1920 getroud is met een van sy voormalige Sondagskoolleerders, 'n mooi H.B. Hagen, wat in daardie stadium in Stellenbosch by die Uitspan-koffiehuis gewerk het.<sup>53</sup> Drie kinders is binne die volgende sewe jaar uit die huwelik gebore: Huibrecht Elizabeth; Willem Petrus en Hendrik Johannes Wilhelm.<sup>54</sup>

---

<sup>51</sup> P.V. van W. Lubbe, Lubbe en Seun 1 lêer, koerantknipsel, “Dit was die Goeie Ou Dae” in *Eikestadnuus*, 28 Augustus 1964 ; P.V. van W. Lubbe, Lubbe Familie lêer, A.P. Lubbe Memoires.

<sup>52</sup> Die naam van hierdie besigheid was nie aangeteken nie en het verlore gegaan. Die akteskantoor het egter opgelewer dat die perseel wat mnr. A.P. Lubbe gehuur het aan een van die Uys-broers behoort het.

<sup>53</sup> Die egpaar was vir 50 jaar getroud en daar is vir hulle 'n groot goue-bruilofviering op Stellenbosch gehou. Mevrou Lubbe het na haar man se dood in Desember 1970 na die Utopia Tehuis vir bejaardes getrek en het daar gebly tot haar dood in 1989.

<sup>54</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006. Willem Petrus sou in sy pa se voetspore volg. Die ander twee kinders was as volwassenes nooit aktief betrokke in A.P. Lubbe en Seun nie. Huibrecht, bekend as Bettie, was 'n tikster en

### *Fokus op skoenherstelwerk*

Teen 1921 het Andries Lubbe beseft dat perdekarre spoedig deur motorvoertuie vervang sou word en het hy besluit om die fokus van sy besigheid te verander en het met 'n voltydse skoenherstelwerkwinkel in sy ou tuemakers-perseel in Birdstraat begin.<sup>55</sup>

In die beginjare van die twintigste eeu was skoenherstelwerk 'n tradisionele Maleier-ambag wat min aanvangskapitaal en min tegniese kennis geveg het.<sup>56</sup>

Ten spyte daarvan was Andries Lubbe genoodsaak om sy eie spaargeld aan te vul met 'n lening van £25 by Bruckner de Villiers, lid van die parlement vir Stellenbosch, om sy skoenherstelwerkbesigheid van stapel te stuur.<sup>57</sup> Sy skoenherstelwerkbesigheid (A.P. Lubbe: Skoenhersteller) het geblyk winsgewend te wees, aangesien hy die lening vinnig terugbetaal het.

Hoewel A.P. Lubbe se voorneme goed was, was sy kennis van die skoenherstelambag steeds baie beperk. Volgens sy eie getuienis het hy gereeld die herstelwerk so verbrou dat hy tot laat in die nag moes sit om sy foute te herstel. Die hele herstelwerkproses is met die hand gedoen. Dit was dus van uiterste belang om die werk vinnig en effektief af te handel, aangesien die pryse vir herstelwerk laag was en die winsgewendheid van die besigheid deur die omset (hoeveelheid skoene wat herstel word) bepaal is. Met behulp van Cicero se

---

sekretaresse by Rembrandt op Stellenbosch. Hendrik was mede-eienaar van die Edrich-kunswinkel in Ryneveldstraat. Hulle belangstellings het duidelik nie na die skoenwêreld geneig nie.

<sup>55</sup> Onderhoud met Willem Lubbe 22 Februarie 2006, Stellenbosch ; P.V. van W. Lubbe; Lubbe Familie-lêer, A.P. Lubbe Memoires .Motors en swaar voertuie het eers in die 1920's in Suid-Afrika begin populêr word. Die hoeveelhede motors op Suid-Afrikaanse paaie het toegeneem van 38 000 motors en net minder as 2000 kommersiële voertuie in die vroeë 1920's, tot oor die 400 000 motors en meer as 110 000 swaarvoertuie in 1948. R. Ross, *A Concise History of South Africa*, pp. 86-87.

<sup>56</sup> D.J. McDonald, *Die Familie-lêer van die Kleurling*, pp.55-56.

<sup>57</sup> P.V. Willem Lubbe , Lubbe Familie Lêer, 'Shoemakers' in *South African Country Life*, Februarie 2002, pp.86-87 ; P. V. Willem Lubbe; Lubbe Familie-lêer, 'Deur Geloof kan die Lewenstryd Aangepak word'.

kundigheid, wat Lubbe hoog aangeslaan het, het A.P. Lubbe: Skoenstersteller (die besigheid se handelsnaam) die aanvanklike probleme oorkom en spoedig winsgewend gefunksioneer. Hiervan was die vinnige terugbetaling van sy lening aan Bruckner de Villiers voldoende bewys.

#### *Skuif na Pleinstraatperseel lui groeifase in (1924)*

Namate Andries Lubbe se kennis van die nuwe ambag mettertyd uitgebrei het, het sy besigheid ook gegroei en was hy in 1924 genoodsaak om na 'n nuwe perseel langs die Uitspan-koffiehuis in Pleinstraat te trek.<sup>58</sup>

Die verskuiwing van die sakeperseel het feitlik onmiddellike vrugte afgewerp en binne ses maande moes Lubbe ses werkers in diens neem. Werk het van oraloer ingestroom en veral met die jaarlikse sluiting van die Universiteit van Stellenbosch – wanneer die studente huis toe gereis het en deftig moes lyk – het hulle tot in die vroeë oggendure gewerk om bestellings af te handel.

Die sukses van Lubbe se 'Skoensterhospitaal' het ook sy droom sedert sy Soutrivierdae om 'n eie skoenfabriek te besit, lewend gehou ten spyte van die adviseurs wat hom oor die jare probeer ontmoedig het. Ene Oubaas Ross, 'n handelsvertegenwoordiger van J. Woodhead & Sons in Kaapstad, het byvoorbeeld vir Lubbe verseker dat hy nooit sy eie skoenfabriek sal kan besit nie, aangesien "...hy nie genoeg geld, genoeg verstand en weereens genoeg geld het nie!".<sup>59</sup>

---

<sup>58</sup> "A.P. Lubbe se Skoensterhospitaal" – soos dit in die 1930's deur 'n rondreisende slagspreukskrywer gedoop is - het met die slagspreuk: "Kom na dokter Lubbe van die Skoensterhospitaal" geadverteer, maar 'n plaaslike teoloog, Bennie Keet, het mnr. Lubbe gaan aanspreek op grond daarvan dat A.P. Lubbe se slagspreuk blykbaar die mediese profesie geminag het en Andries Lubbe was genoodsaak om die naam te verander tot net "A.P. Lubbe se Skoensterhospitaal". P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4 Lêer, 'Skoenstermaker het lang pad geloop,' in *Die Burger*, 25 Junie 1988 ; Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch.

<sup>59</sup> Praatjie gelewer deur Willem Lubbe oor sy pa, A.P. Lubbe (Heemkring, Stellenbosch, 11 Maart 1992).



## 1.4 Lubbe (Schröder)-huis en die bou van 'n eie skoenwerkswinkel (1940)

Teen 1940 was die posisie by die Pleinstraat-perseel benard: die gedeelte van die eiendom wat Andries Lubbe gehuur het, was te klein en boonop sou die hele Uitspan koffiehuis gesloop word. Onder hierdie omstandighede het Lubbe besluit om eiendom in Ryneveldstraat te koop. Die twee eiendomme het bestaan uit 'n woonhuis met 'n aangrensende oop erf.<sup>60</sup> Die aankoop van hierdie perseel het reaksie uitgelok – nie net weens die stewige prys van £1 277 nie (waarvan A.P. Lubbe £600 by die Stellenbosch Distriksbank moes leen) - maar ook die vraag na wat met die oop stuk grond langs die huis sou gebeur.<sup>61</sup> A.P. Lubbe het 'n vaardige gesondheidsinspekteur, Jan de Vries ('n man wat klaarblyklik 'n passie gehad het vir ontwerp), gevra om planne te teken vir 'n skoenwerkswinkel op die oop stuk grond.<sup>62</sup> Die bouwerk aan die werkswinkel het baie aandag getrek, aangesien dit soveel groter was as die vorige perseel en boonop eintlik te groot was vir 'n besigheid met die omvang van dié van Lubbe.<sup>63</sup> Aanvanklik is van die addisionele spasie verhuur aan Carl Bergh, 'n later bekende naam op Stellenbosch, wat dit gebruik het om sy kleremakersbesigheid van daar te bedryf. Bergh was egter net vir twee jaar die huurder voordat hy na 'n groter standplaas getrek het en Lubbe die voorheen verhuurde spasie ook vir sy eie onderneming nodig gehad het.

---

<sup>60</sup> Onderhoud met Willem Lubbe. Hierdie eiendom is in 1709 opgerig en het as die Schröder-huis bekend gestaan. Toe A.P. Lubbe die eiendom oorgekoop het, het dit bekend gestaan as die sogenaamde Lubbe-huis (die huis staan egter tans weer bekend as die Schröder-huis). Dit sal in hierdie proefskrif die Lubbe-huis genoem word.

<sup>61</sup> P.V. van W. Lubbe, Lubbe Familie-lêer, A.P. Lubbe Memoires ; P.V. van W. Lubbe; Lubbe Familie-lêer, W. Lubbe se geskrewe interpretasie van sy vader se memoires. Volgens die akte het hy die grond op die 25ste Januarie 1940 van 'Charlotte Murray, spinster' gekoop. Die perseel – Schröder-huis - sou in 1972 tot Nasionale Gedenkwaardigheid verklaar word en dit funksioneer tans as 'n museum: dit is die oudste dorpshuis in Suid-Afrika.

<sup>62</sup> P.V. van W. Lubbe; Lubbe Familie-lêer, A.P. Lubbe Memoires. Sien ook, P.V. van W. Lubbe; Lubbe Familie-lêer, W. Lubbe Voltooiing van sy Vader se Memoires.

<sup>63</sup> *Ibid.*

## 1.5 Van skoenherstelwerk na skoenvervaardiging

### *Vroegste pogings tot skoenvervaardiging*

Andries Lubbe het te midde van die skoenherstelwerk teen ongeveer 1936 op 'n eksperimentele basis met die vervaardiging van handgemaakte stewels begin.<sup>64</sup> Hierdie stewels was spesifiek vervaardig – met 'n kurklaag tussen die sool en die skoenleer, wat die soolgedeelte dikker gemaak het - om geskik te wees vir die nat toestande binne wynkelders. Andries Lubbe het opgemerk dat die stewels waarmee plaaswerkers in nat keldertoestande rondloop nie gedeug het nie – die skoen is deur die nattigheid beskadig en die werkers se skoene (en gevolglik voete) het nat gebly. Hy het toe 'n manier gepraakseer om hierdie probleem te oorbrug, en vandaar die sole met die ekstra hoogte wat ingebou is om werkers se skoenleer droog te hou.<sup>65</sup>

Lubbe en sy kinders het tydens skoolvakansies hierdie stewels in sy 1934 Chevrolet gelaai en op die omliggende plase onder boere en plaaswerkers verkwansel.<sup>66</sup> Die plase wat primêr op hierdie roete ingesluit was, was Bluegum Grove en Champagne van die Carinusse, en Overgraauw van die Van Veldens, maar daar is ook by ander plase aangedoen waar daar eers sosiaal verkeer is voor transaksies beklink is.<sup>67</sup> Dit is egter belangrik om te meld dat hierdie uitsluitlik net 'n eksperiment was (met 'n beperkte hoeveelheid stewels wat verkoop kon word) wat geensins die eintlike besigheid – skoenherstel – oorheers het nie.

---

<sup>64</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch.

<sup>65</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

<sup>66</sup> Onderhoude met Willem Lubbe, 10 April ; 11 September 2006, Stellenbosch.

<sup>67</sup> *Ibid.*

### *Die impak van die Tweede Wêreldoorlog*

Daar is reeds verwys na die algemene tekort aan handels- en verbruiksartikels tydens die Tweede Wêreldoorlog en dat die skoeiselindustrie ook hierdeur geraak is.<sup>68</sup> Dit was dus baie moeilik om skoene, wat nie as deel van oorlogsproduksie geproduseer is nie, te bekom. Dameskoene was veral 'n baie skaars en duur kommoditeit.<sup>69</sup> Die tekorte het ook die plaaslike Stellenbosse gemeenskap en spesifiek die damestudente van die Universiteit Stellenbosch geraak. Hierdie plaaslike tekort was die stimulus wat Lubbe se aanvanklike eksperimentering met skoenvervaardiging op 'n vaste grondslag geplaas het. In 'n poging om in die plaaslike behoefte te voorsien, het Lubbe begin met die vervaardiging van sandale vir studente. Daar is besluit op 'n Indiese tipe sandaal met 'n eenvoudige snit en ontwerp wat min meganiese afwerking vereis het en teen 'n lae koste vervaardig kon word. Die sandale is onder die handelsnaam Sondale bemark. Sondale was 'n slim verbuging van die woord "sandale" en is deur P.Q. Keet, 'n vriend van Andries Lubbe se seun, Willem, geskep. Keet was ook verantwoordelik vir die advertensietekeninge van die Sondale.<sup>70</sup> Teen £1 per paar was die Sondale veral baie populêr onder die Stellenbosse damestudente. Die lae produksiekoste van die sandale en die afwesigheid van 'n middelman in die verkoopproses het Lubbe verseker van 'n aansienlike winsgrens. Die 'Sondale' was in tweërlei opsig van besondere belang vir die verdere ontwikkeling van Lubbe se besigheid. Eerstens was die 'Sondale' die eerste daadwerklike poging na die aanvanklike eksperimentering om weg te beweeg van skoenherstelwerk na skoenvervaardiging en om 'n unieke soort skoen uitsluitlik met die Lubbe-naam te assosieer. In dié sin was dit dus die wegspringplek van Lubbe se pad na voltydse vervaardiging van skoenreekse. Die winsgewendheid van die 'Sondale' het die besigheid ook in staat gestel om 'n

---

<sup>68</sup> P.V. van W. Lubbe, Lubbe Familie-lêer, 'Dit was die Goeie Ou Dae' in *Eikestadnuus*, 28 Augustus 1964.

<sup>69</sup> R.H. Smith, 'Wartime Control of Prices in South Africa' in *The South African Journal of Economics*, 11(1943), pp.11-23.

<sup>70</sup> Praatjie gelewer deur Willem Lubbe oor sy pa, A.P. Lubbe (Heemkring, Stellenbosch, 11 Maart 1992).

baie gesonde kapitaalbasis, 'n voorwaarde vir enige toekomstige uitbreiding, te begin opbou.<sup>71</sup>

Lubbe se momentum tydens die Tweede Wêreldoorlog is in die na-oorlogse jare behou. 'n Regeringskontrak om tronksandale te vervaardig en 'n kulturele gebeurtenis soos die inwyding van die Voortrekker-monument in 1949 was van die faktore wat dit moontlik gemaak het.<sup>72</sup> In die onmiddellike na-oorlogse jare het Lubbe velskoene begin vervaardig wat veral by Bolanders byval gevind het. Die inwyding van die Voortrekker-monument het hierdie mark gestimuleer, aangesien die tradisionele Afrikaner kleredrag wat vir die openingseromonie geleentheid gedra is, velskoene verlang het. Hierdie vertoon het die algemene vraag na velskoene verhoog. Ander produkte waarmee in hierdie periode geëksperimenteer is, was geweersakke, portmanteaus en leerkoffers en – aktetasse.<sup>73</sup> Die leerkoffers was 'n spesialiteit van 'n Italiaanse krygsgevangene, Aldo Sassoli, wat vir 'n kort periode deel van die Lubbe-span was. Hoewel die koffers besonder mooi was, was dit onprakties aangesien dit baie swaar was en moeilik vervoer het.<sup>74</sup>

### *Die toetrede van Willem Lubbe (1943)*

Betreffende die Lubbe-besigheid se ontwikkeling van skoenhersteller tot skoenvervaardiger en Lubbe se droom van 'n eie skoenfabriek, het die aansluiting van sy seun, Willem Petrus Lubbe, by die familiebesigheid in 1943 'n nuwe fase ingelui. Anders as Andries Lubbe se twee ander kinders, het Willem reeds vroeg 'n aangetrokkenheid tot die besigheid geopenbaar en op agtjarige ouderdom het hy sy eerste paar skoene gemaak. Na 'n aanvanklike poging om

---

<sup>71</sup> Bogenoemde groei moet egter in perspektief gesien word. Aanvanklik is slegs vyftien paar sandale per dag vervaardig en het Lubbe oor slegs drie bruin werkers beskik wat ook deurentyd skoenherstelwerk gedoen het.

<sup>72</sup> H. Giliomee, *Die Afrikaners: 'n Biografie*, pp.439-440.

<sup>73</sup> P.V. van Willem Lubbe, Bolandbank-klientlêer, Foto's van tentoonstellings in 1948 en 'n sertifikaat vir 2de prys op die 1948-uitstalling

<sup>74</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe Familie-lêer, Willem Lubbe se Memoires.

landbou aan die Universiteit van Stellenbosch te studeer, het hy hom in 1943 by sy vader aangesluit. Hoewel Willem hom spoedig as 'n hardwerkende lid van die familiebesigheid onderskei het, het dit hom tog aan die nodige teoretiese kennis en vaardighede van die skoeiselindustrie ontbreek. Ten spyte van Lubbe senior se jarelange ondervinding was dit ook by hom 'n leemte.

Met die oog op groter betrokkenheid by skoenvervaardiging en 'n moontlike eie skoenfabriek in die toekoms het Andries Lubbe in 1945 ingestem om Willem vir verdere opleiding oorsee te stuur.<sup>75</sup> As mekka van die skoenindustrie in Engeland was Northampton vir Willem Lubbe die aangewese sentrum om sy opleiding te ondergaan. Na 15 maande in Northampton is hy vir 'n jaar na die Leicester College of Technology waar hy 'n diploma in skoeiseltegnologie verwerf het.<sup>76</sup> Hiermee het hy ook gekwalifiseer vir lidmaatskap van die Associates of the Boot and Shoe Institute – 'n assosiasie van die room van Brits-opgeleide skoeiselvervaardigers.

In 1948 het Willem Lubbe terug gekeer na Suid-Afrika – toegerus met nuwe kennis en insig van die skoeiselindustrie en entoesiasies om sy vader se droom van 'n eie skoenfabriek te verwesenlik. As eerste stap in dié rigting het die Lubbes besluit om die familiebesigheid – A.P. Lubbe se Skoehospitaal – as 'n privaat maatskappy onder die handelsnaam A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. te laat registreer. Met die registrasie van die maatskappy deur die Registrateur van Maatskappye op 10 Junie 1948 is die familiebesigheid op 'n meer formele en professionele basis geplaas en Willem Lubbe se toetrede tot die besigheid ook in die naam vergestalt.<sup>77</sup> Afgesien van die maatskappy se registrasie as 'n skoenvervaardiger is die later bekende slagspreuk/handelsmerk “Almal kom na

---

<sup>75</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 7 Maart 2006, Stellenbosch ; P.V. van Willem Lubbe, Lubbe Familie Lêer, 'Shoemakers' in *South African Country Life*, Februarie 2002, pp.86-87.

<sup>76</sup> P.V. van Willem Lubbe, In Skoene-lêer, W.P. Lubbe se sertifikaat van die City and Guilds of London Institute se Department of Technology (1947).

<sup>77</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe Familie-lêer, Sertifikaat van Inkorporasie.

Lubbe” ook in hierdie periode geregistreer.<sup>78</sup> Die konsep van die slagspreuk, asook die logo-ontwerp wat deel daarvan was, is gebaseer op ’n uithangbord van ’n Stockholmse skoenwinkel, Schoman, wat Willem Lubbe tydens ’n Europese toer in 1947/1948 teëgekom het. Die konsep het so ’n indruk op hom gelaat dat hy daarop aangedring het dat die nuwe maatskappy se slagspreuk en logo daarop gebaseer word.<sup>79</sup>

Ten spyte van die familiebesigheid se nuutverworwe maatskappystatus en die ‘gemaklike’ finansiële bestaan wat die Lubbes gevoer het, was die aktiwiteite van die maatskappy in sy beginjare van beskeie omvang. Die hele arbeidsmag het in die vroeë vyftigerjare uit slegs ses persone bestaan – Andries en Willem Lubbe en vier bruin werkers. Die vernaamste bate van die maatskappy was die Ryneveldstraat-standplaas.<sup>80</sup> Skoenproduksie is steeds gedomineer deur die ‘Sondale’ wat met ’n paar tweedehandse masjiene gestik en op Stellenbosch aan die studente en ’n beperkte aantal kleinhandelaars buite die dorp verkoop is.<sup>81</sup> Pogings van Willem Lubbe in die vroeë vyftigerjare om die omset van die maatskappy te vergroot deur nuwe afsetpunte of markte vir hul ‘Sondale’ te soek, dien as illustrasie van die maatskappy se beperkte aktiwiteite. ’n “Yslike” nuwe bestelling van 90 paar Sondale deur Dixons, ’n Strandse skoenwinkel, het ’n krisis vir die Lubbes geskep, aangesien hulle gevrees het dat hulle nie die groot bestelling sou kon lewer nie (die bestelling is egter deur middel van lang dae en laat nagte se werk wel afgehandel.)

---

<sup>78</sup> P.V. van Willem Lubbe, In Skoene-lêer, Ontwerpe vir ‘Amal kom na Lubbe’.

<sup>79</sup> Onderhoud met. Willem Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

<sup>80</sup> Volgens die versekeringsooreenkoms met die ‘London Guarantee and Accident Company’ in 1955, het die waarde van die gebou en inhoud op sowat £8 500 beloop.

<sup>81</sup> Masjiene wat gebruik is, was onder andere ’n Singer leer-naaimasjien; ’n buitesoel-stikmasjien (Rapid Sole Stitchers); ’n afrondingsmasjien (’n sogenaamde “finisher”); ’n soel-drukker om sole uit te druk en ’n ‘upper cutting press’ – om leer bostukke uit te druk.

### *Die Gouda-filiaal (1952)*

Met die maatskappystruktuur gevestig, het die Lubbes in die vroeë vyftigs oorweging begin skenk aan die aankoop van 'n fabriekperseel buite die grense van Stellenbosch. Die gedagte was dat die Ryneveldstraat-perseel op Stellenbosch die verspreidingspunt sou wees vir so 'n fabriek se produksie. In November 1952 het die Lubbes 'n perseel met 'n fabrieksgebou (insluitende masjinerie, leeste en gereedskap) op Gouda van J.F.S. Neethling vir £1 500 bekom.<sup>82</sup>

Die Gouda-gebied was bekend vir sy talentvolle velskoenmakers en Willem Lubbe was onder die indruk dat die vakmanskap 'n goeie vertrekpunt vir verdere uitbreiding sou wees. Hoewel die Lubbes die aankoop van die Gouda-fabriek as 'n ideale beginpunt gesien het vir 'n latere meer gesentraliseerde fabriek in die Stellenbosch-omgewing was die inisiatief nooit 'n sukses nie. Die “Velskoene fabriek”, soos die Lubbes dit genoem het, se afstand vanaf Stellenbosch, sowel as bestuursprobleme by die fabriek self het die Lubbes gedwing om die fabriek in 1955 te verkoop.<sup>83</sup>

### *Die oprigting van 'n skoenfabriek in Papegaairandweg, Du Toitstasie (1955/1956)*

Na die mislukte poging om die Gouda-fabriek lewensvatbaar te maak, het die Lubbes die moontlikheid van die aankoop van 'n perseel in 'n nywerheidsarea in die Stellenbosch-omgewing en die oprigting van 'n fabriek as oplossing vir hul spasie en logistieke probleme ondersoek. Aangespoor deur Willem Lubbe se oortuiging dat die familiebesigheid groter potensiaal gehad het as wat die Ryneveldstraatperseel moontlik gemaak het, het die Lubbes in 1953 'n erf in die Du Toitstasienywerheidsarea aangekoop.<sup>84</sup>

---

<sup>82</sup> P.V. van Willem Lubbe, Bolandbank-kliëntlêer, Koopooreenkoms, asook die strokie vir die oorbetalde bedrag vir die Gouda-fabriek.

<sup>83</sup> Die fabriek is bestuur deur 'n mnr. Rademan wat van Swellendam afkomstig was. Sy toesigmetodes het veel te wense oorgelaat en dit het vir die Lubbes vele probleme veroorsaak, aangesien daar dan tussen Stellenbosch en Gouda gependel moes word om seker te maak dat die produksie relatief glad verloop.

<sup>84</sup> Akte van eiendomsoordrag, November 1953.

Daar is onmiddellik met die beplanning van 'n nuwe fabriek begin en die argiteksfirma Keet, Green en Lochner is vir 'n bedrag van £376 gekontrakteer om die planne te teken.<sup>85</sup> Die Lubbes het besluit om 'n hoogs gespesialiseerde ruim fabriek op te rig met moontlikhede vir verdere uitbreiding. Daar is besluit op 'n koepeldakkonstruksie met ysterstutte wat 'n duurder en meer ingewikkelde boumetode was as die deursnee-fabriek van daardie tydperk.<sup>86</sup> Die konstruksiekoste van £12 000 was feitlik dubbel dié van 'n gewone fabriekskonstruksie, maar is weens die groter stewigheid van die struktuur deur die Lubbes aanvaar. Die resultaat was 'n moderne fabriek met 'n trippelkoepel dak – die sogenaamde 'ronde' fabriek soos dit oor die jare bekend sou word. Om hul produksieprosesse in pas te bring met die nuwe moderne fabriek en hul vlak van meganisasie te verhoog, is besluit om Lubbe se ou masjinerie met 'n besending nuwes te vervang.

Die konstruksie van die fabriek is in 1956 voltooi en A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. het van die Ryneveldstraatperseel na Papegaairandweg verskuif. Hoewel Andries Lubbe se droom van 'n eie skoenfabriek hierdeur verwesenlik is, het hy slegs vir 'n paar maande saam met sy seun Willem by die nuwe fabriek gewerk. As 67-jarige het die tempo van meganisasie en massaproduksie in die nuwe fabriek hom nie geval nie.<sup>87</sup> Hy het verkies om na die Ryneveldstraatperseel terug te keer en as A.P. Lubbe Skoenwinkel met skoenreparasies en ook die verkope van sommige van die Lubbe-produkte voort te gaan.<sup>88</sup> Hierdie besluit van Andries Lubbe was simbolies van die einde van 'n proses van die

---

<sup>85</sup> P.V. van Willem Lubbe, Bolandbankkliënt-lêer, Oorspronklike, gekanselleerde tjem.

<sup>86</sup> Onderhoud met W. Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch. Sien ook P.V. van W. Lubbe; Lubbe Familie-lêer, 'Dit was die Goeie Ou Dae' in *Eikestadnuus*, 28 Augustus 1964.

<sup>87</sup> Die Ryneveldstraat-perseel sou tot in 1970 in die Lubbes se besit bly.

<sup>88</sup> P.V. van Willem Lubbe, Lubbe en Seun-lêer 2, Applikasie vir lisensiesertifikaat vir venterskap 1956 (vir uitskotskoene); Onderhoud met mnr. W. Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch .



oorhandiging van gesag van die een Lubbe-geslag (Andries) na die volgende (Willem). Dit was 'n proses wat oor meer as 'n dekade sedert Willem se aansluiting by die familiebesigheid in 1943 gestrek het.



## HOOFSTUK 2

### Van “handgemaak” tot meganisasie en “massaproduksie”: die W.P. Lubbe-fase 1955-1975

#### 2.1 Ekonomiese milieu en die skoeiselbedryf

Die Suid-Afrikaanse ekonomie is sedert die Tweede Wêreldoorlog gekenmerk deur besondere industriële groei; in die periode tussen 1946-1971 het die land se bruto binnelandse produk (BBP) met sowat 238 persent toegeneem.<sup>1</sup> Die 1950's was geen uitsondering op hierdie reël nie, alhoewel 'n laagtepunt in jaarlikse BBP- toename in 1958 bereik is, met 'n BBP-groei koers van 2,1 persent.<sup>2</sup> Dit was 'n tydperk waar die ekonomiese ontwikkelingspatrone van die vorige 30 jaar tot volwassenheid gevorder het: die vervaardigingsektore was gesetel in vier belangrike nywerheidstreke – die Pretoria/Witwatersrand/Vereniging-streek, Wes-Kaapland, Durban/Pinetown en Port-Elizabeth/Uitenhage.<sup>3</sup>

Indiensneming in hierdie tydperk is definitief ook oorheers deur Suid-Afrika se regeringsbeleid ten opsigte van ras. Die implementering van die apartheidsbeleid op ekonomiese gebied het alle vervaardigingsektore en ook die skoeiselindustrie beïnvloed.<sup>4</sup> Die Wet op Nywerheidskonsolidasie van 1956 het werksreservering onder andere ook in die skoeiselindustrie tot gevolg gehad. Sekere werksgeleenthede was gereserveer vir spesifieke rasgroepe, kleurgemengde vakbonde moes onder toesig van 'n wit opsiener funksioneer en

---

<sup>1</sup> A.L. Müller, *Die Ekonomiese Ontwikkeling van Suid-Afrika*, p.244. BBP bestaan uit die toegevoegde waardes van die bedryfstakke waarin die ekonomiese bedrywighede verdeel word. Die toegevoegde waarde van 'n bedryfstak is die verskil tussen die waarde van die produksie van goedere of dienste en die waarde van die goedere en dienste wat in die produksieproses gebruik word.

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>3</sup> D.G. Franzsen, *Die Ekonomiese Lewe van Suid-Afrika*, pp. 133-134.

<sup>4</sup> S. Scheepers, 'Aspect of South Africa's shoe industry from 60 years ago' in *South African Shoemaker & Leather Review*, 2(1977), p. 26 ; D.G. Franzsen, *Die ekonomiese lewe van Suid-Afrika* , p. 131.

swart vakbonde is nie deur die regering erken nie. Terwyl wit en bruin werkers kon staak, is dié reg aan swart werkers ontsê.<sup>5</sup> Tog het hierdie tipe van wetgewing nie die groeiende swart arbeidsmark verhoed om by die werkerskorps aan te sluit nie; teen 1954 is daar reeds 174 swart werkers vir elke 100 wit werkers in diens geneem.<sup>6</sup> Die periode tussen 1955 en 1960 is ook gekenmerk deur Engelse sakelui se wantroue in die nasionalistiese Afrikanersentriese regering, die oorweging van 'n kwotastelsel om die "...jong en opkomende Afrikaanse besighede 'n vastrapplek in die handel en nywerheid te verseker..." en die toenemende afskaffing van Britse simbole in ooreenstemming met die strewe na 'n republiek.<sup>7</sup>

Alhoewel die 1960's op 'n relatiewe lae noot begin het met 'n ekonomiese insinking na die Sharpeville-opstand in Maart 1960, en ten spyte van Suid-Afrika se uittrede uit die Britse Statebond in Mei 1961, het die groei in die Suid-Afrikaanse ekonomie reeds teen Februarie 1962 die finansiële insinking se verliese uitgekanselleer.<sup>8</sup> Die sestigerjare was 'n vooruitstrewende tydperk vir die mynbou, landbou en die industriële sektore. Die arbeidsmark was ook in hierdie tyd besonder bestendig en die verhoogde bevolkingsaanwas het die binnelandse mark vergroot.<sup>9</sup> Hierdie tydperk in die Suid-Afrikaanse ekonomiese geskiedenis was inderdaad 'n bloeitydperk en die skoeiselbedryf was nie 'n uitsondering op die reël nie. Die algemene gesonde ekonomiese klimaat het 'n positiewe uitwerking op aanvraag binne die mark, asook op die koopkrag van die mark gehad.

---

<sup>5</sup> S. Jones & A. Müller, *The South African Economy 1910-1990*, p.181 ; L. Scheepers, 'The new labour laws, their affect on the industry' in *South African Shoemaker & Leather Review*, 8(1980), p.9.

<sup>6</sup> D.G. Franzsen, *Die Ekonomiese Lewe van Suid-Afrika*, p. 131.

<sup>7</sup> H. Giliomee, *Die Afrikaners: 'n Biografie*, pp. 441-445.

<sup>8</sup> D.H. Houghton, *The South African Economy*, p. 199.

<sup>9</sup> T.R.H. Davenport, *South Africa: A Modern History*, pp.500-501.

Die vooruitstrewendheid van die 1960's was egter nie 'n volhoubare groeitendens in die Suid-Afrikaanse ekonomie nie. Tussen 1960 en 1975 het die struktuur van die Suid-Afrikaanse ekonomie verander: die steunpilare van die ekonomie het verskuif van die uitvoer van die land se grondstofrykdom (byvoorbeeld goud en diamante) na 'n ekonomie waar welvaart gesetel was in die industriële-, kommersiële- en dienstesektore.<sup>10</sup> Na die sluipmoord op die Suid-Afrikaanse Eerste Minister, dr. H.F. Verwoerd (Eerste Minister vanaf 1958-1966), en die gepaardgaande verkiesing van B.J. (John) Vorster (Eerste Minister vanaf 1966-1978) as sy opvolger, was die ekonomie reeds in 'n tydperk van stagnasie, wat later in 'n algemene ekonomiese afswaai sou vergestalt. Vorster het hom daarop toegelê om Suid-Afrika se steeds verswakende verhoudings met die buiteland te beredder en hy was gretig om handelsbande met ander Afrikastate op te bou.<sup>11</sup> Teen 1969 was daar 'n tekort aan semi-geskoolde wit, bruin en Asiatiese werkers. Die regering moes inderhaas sy wetgewing ten opsigte van werksreservering wysig en swart mense het begin om hierdie semi-geskoolde voorheen-gereserveerde betrekkinge oor te neem.<sup>12</sup>

Die skoeiselindustrie het volgens hierdie algemene tendense gereageer: aan die einde van die 1950's was die winsgewendheid van die industrie onder druk. 'n Voormalige FMF- president het die behoefte aan hoër kwaliteit skoeisel wat hoër pryse regverdig het en die industrie meer winsgewend kon maak soos volg verwoord: "Ek glo dat die publiek dit aanvra: hulle sal bereid wees om 'n hoër prys vir 'n kwaliteit artikel te betaal. Die probleem in die [skoeisel] industrie is dat dit die durf en deursettingsvermoë kort om die tipe artikel daar te stel wat 'n hoër prys kan aanvra."<sup>13</sup> Dit was tydens 'n tydperk waar daar probleme ondervind is met die sogenaamde 'volume sonder wins'-situasie: 'n groot hoeveelheid skoene

---

<sup>10</sup> J. Morgan, *South Africa: The Free World's Treasure House*, p.74.

<sup>11</sup> H. Giliomee, *Die Afrikaners: 'n Biografie*, pp. 501-502.

<sup>12</sup> J. Morgan, *South Africa: The Free World's Treasure House*, p.75.

<sup>13</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoeiselvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.80.

is vervaardig, maar die prys van die skoene was nie hoog genoeg om 'n lewensvatbare wins van te maak nie. Die volumes skoene wat vervaardig is, was steeds van 'n gemiddelde kwaliteit en aangesien invoerbeheer in 1954 verslap is, het die hoeveelheid ingevoerde medium kwaliteit skoene verdubbel. Dit het dit vir vervaardigers verder moeilik gemaak om te kompeteer.<sup>14</sup>

Teen 1961 was daar egter 'n spreekwoordelik lig aan die einde van die tunnel toe invoerbeheermaatreëls, wat vroeër deur die regering ingestel is, uiteindelik effektief begin raak het ten opsigte van skoeiselinvoere.<sup>15</sup> Die hoeveelhede ingevoerde skoene het stelselmatig verminder.<sup>16</sup> Met 'n vermindering in invoere was daar dus nou 'n kans vir Suid-Afrikaanse skoeiselvervaardigers om 'n groter persentasie van die binnelandse mark in te palm.

Aangesien die regering Suid-Afrika as 'n nuwe, onafhanklike republiek sterk op die internasionale mark wou laat geld, is maatskappye aangemoedig om hulle op die nasionale aandelebeurs te laat noteer.<sup>17</sup> Waar die skoeiselindustrie altyd 'n onder-verteenwoordigde industrie op die aandelemark was, het verskeie van die groter skoeiselvervaardigers openbare maatskappye gestig en die aandeleprys van verskeie van die genoteerde maatskappye het skielik die hoogte ingeskiet. Voorbeelde van genoteerde skoeiselmaatskappye was byvoorbeeld 'Jordans' in Elsiesrivier en 'Searles Limited' van Groot-Brakrivier (reeds in 1946 genoteer)<sup>18</sup>.

In 1967 is die Wet op Fisiese Beplanning, nommer 88 van 1967, (later bekend as die Wet op Omgewingsbeplanning) aanvaar. Industrieë is aangemoedig om

---

<sup>14</sup> N. Meyer, 'Meyer predicts boom for industry' in *South African Shoemaker and Leather Review*, 10(1975), pp.6-7.

<sup>15</sup> P.V. Willem Lubbe, Skoeiselvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994, p.81.

<sup>16</sup> N. Meyer, 'Meyer predicts boom for industry' in *S.A. Shoemaker*, October 1975, pp.6-7.

<sup>17</sup> P.V. Willem Lubbe, A.P. Lubbe en Seun, Lêer 4, *Western Cape Official Guide 1966*, p. 83. Die Lubbes sou egter eers in die 1980's 'n poging tot so 'n groot stap aanwend. Hierdie stap word in hoofstuk 3 bespreek.

<sup>18</sup> M. Franklin, *The Story of Great Brak River*, pp. 210-212.

hulle op die grensgebiede van die swart tuislande (Transkei, Venda ens.) te vestig en sodoende van die goedkoper arbeid in daardie tuislande gebruik te maak. Aansporings vir deelnemende industrieë onder hierdie wet was byvoorbeeld 'n periode van belastingvrystelling en tariefafslag. Hierdie wetgewing was egter nie so suksesvol nie, aangesien die Suid-Afrikaanse ekonomie in 'n resessie verval het in die tyd na Vorster se verkiesing as Eerste Minister.<sup>19</sup>

In 1968 het die regering besluit om die metrieke stelsel te implementeer. Dit het opslae ten opsigte van skoengroottes en die oorslaan na die sogenaamde 'Mondopoint' veroorsaak.<sup>20</sup> Hierdie verandering na die metrieke stelsel het beteken dat baie van die skoenvervaardigers hul leeste moes aanpas en boonop was die empiriese stelsel en die metrieke stelsel nie regtig versoenbaar nie. 'n Skoen wat byvoorbeeld voorheen as 40 genommer was, is nou as 'n sewe genommer, alhoewel die fisiese skoengrootte nie heeltemal dieselfde was nie. Dit het verwarring veroorsaak. Die einde van die sestigerjare en begin van die sewentigerjare was weer 'n moeilike tydperk vir skoeiselvervaardigers omdat druk uitgeoefen is deur die werkersvakbonde tot so 'n mate dat werkgewers versoek is om 'n salarisaanpassing van 20 persent toe te staan, aangesien die lewenskoste soveel verhoog het en werkers in die sektor swaargekry het.<sup>21</sup> Leer se prys het ook skerp gestyg in 1971 en die FMF was in 'n stryd gewikkel om looierye te oortuig om hierdie skerp styging aan te pas. Daar was ook weer versoeke van verskeie skoenvervaardigers om verhoogde beskerming van die skoeiselindustrie.

## 2.2 Aanvanklike uitdagings, groeipyne en probleme

<sup>19</sup> T.R.H. Davenport, *South Africa: A Modern History*, pp.501-503.

<sup>20</sup> J. Westoby, 'Scrap Mondopoint' bid as Ted Jordan's plea gains support' in *South African Shoemaker and Leather Review*, 1(1977), p. 7 ; P.V. Willem Lubbe, *Skoeselvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.83. Mondopoint is die metrieke skoengrootte organiseringstelsel wat tans in Suid-Afrika gebruik word.

<sup>21</sup> Klerasie en skoeiselpryse het in die tydperk van 1964 tot 1975 baie geleidelik gestyg en dit was direk gekoppel aan die verhoogde vlakke van indiensneming (95,3%), effens verlaagde produksie (71,8%) en 'n gematigde verhoging van salarisse. Suid-Afrikaanse Jaarboek 1977; P.V. Willem Lubbe, *Skoeselvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, pp.83-84.

Die registrasie van die Lubbe-familiebesigheid as A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. in 1948 en die voltooiing van die fabriek in Papegaairandweg in 1956 het onderskeidelik die statutêre en fisiese infrastruktuur verskaf waarbinne die nuwe fase in die familiebesigheid kon ontplooi. Die sukses van die maatskappy sou egter bepaal word deur die mate waarin Willem Lubbe die uitdagings van dié fase die hoof kon bied en in geleentheid omskep.

### *Probleme met finansies*

Die finansies van die besigheid was 'n besondere uitdaging. Die uitbreidings aan die maatskappy se infrastruktuur (fabriek en nuwe masjinerie) het 'n groot finansiële las op die familiebesigheid geplaas. Die feit dat Willem Lubbe in dieselfde periode 'n privaat woonhuis in Dalsig in Stellenbosch opgerig het, het sy persoonlike finansies ook onder druk geplaas.<sup>22</sup> Die verkryging van die nodige finansiering, beide vir persoonlike en besigheidsdoeleindes, was dus van kardinale belang.

A.P. Lubbe was 'n gewaardeerde en gevestigde kliënt van Stellenbosch Distriksbank (later Bolandbank). In die tradisie van distriksbanke en trustmaatskappye en eksekuteurskamers was 'n persoonlike verhouding met en kennis van die kliënt, benewens die nodige sekuriteit, 'n belangrike faktor in die verkryging van finansiering vanaf sodanige instelling. Die kliënt se verhouding met die bankbestuurder was in dié verband van deurslaggewende belang. Ten spyte van A.P. Lubbe se lang verbintenis met die Stellenbosch Distriksbank was L.F. van Coppenhagen, die Stellenbosch Distriksbank se bestuurder (1942-1953), nie baie beïndruk met Willem Lubbe se vermoë as sakeman nie.<sup>23</sup> Dít, tesame met die feit dat hy volgens Van Coppenhagen nog te jonk was, het daartoe gelei dat die bank geweier het om aan hom 'n oortrokke fasiliteit toe te

---

<sup>22</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, April 2006, Stellenbosch.

<sup>23</sup> B. Booyens, *Die Stellenbossche Distriksbank: 1882-1982*, p.43.

staan. Van Copenhagen het Willem Lubbe dus meegedeel dat “as daar ’n tiekie in die bank is kan jy slegs ’n tjek van ’n tiekie uitskrif “. <sup>24</sup>

Teen hierdie agtergrond het Willem Lubbe dus in die vroeë vyftigerjare by verskillende mense om finansiële ondersteuning gaan aanklop – meestal sonder sukses. Hy het circa. 1953 die besturende direkteur van Rembrandt-tabakkorporasie, Anton Rupert, om finansiering genader. <sup>25</sup> Hoewel Rupert baie simpatiek was, het hy aangedring op ’n aandeel in A.P. Lubbe en Seun in ruil vir finansiële ondersteuning – ’n opsie waarvoor Willem Lubbe nie in daardie stadium kans gesien het nie. <sup>26</sup>

Hoewel Willem Lubbe in tradisionele Afrikaner-geledere nie met die nodige finansiering geholpe kon raak nie, was hy, wat die Stellenbosse Joodse gemeenskap betref het, meer suksesvol. Larry Ziman en Albert Bertish was twee Joodse sakemanne met wie Lubbe in dié tydperk ’n besondere verhouding opgebou het wat hom deur die vyftiger- en sestigerjare telkens uit moeilike finansiële situasies sou red. Larry Ziman was een van Stellenbosch se beroepswedders wat ’n “tattersalls” op die dorp bedryf het en ook belange in verskeie ander sakeondernemings gehad het. Ziman was bereid om Willem Lubbe te ondersteun deur vooruitgedateerde tjeks van hom te aanvaar – ’n praktyk waarna verwys is as ‘kite-flying’. Volgens Willem Lubbe se eie getuienis sou hy in die jare daarna by verskeie geleenthede by Ziman bakhand gaan staan sonder dat hy een keer teleurgestel is. Albert Bertish was die eienaar van die ‘House of Monatic’, ’n manskleriefabriek in Kaapstad. Bertish het op die plaas “House on the Hill” net buite Stellenbosch gewoon. <sup>27</sup> Hy was eweneens bereid om Willem Lubbe finansiëel te ondersteun. Lubbe getuig dat hy vele kere op die

---

<sup>24</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch.

<sup>25</sup> J.P. Scannell, *Uit die volk gebore: Sanlam se eerste vyftig jaar*, p.1.

<sup>26</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 9 Maart 2006, Stellenbosch.

<sup>27</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch.



plaas opgedaag het op soek na finansiering en nooit weggewys is, of rente gevra is op die bedrae wat hy wou leen nie.

Lubbe sou uiteindelik daarin slaag om oortrokke fasiliteite by die Stellenbosch Distriksbank te verkry. Van Coppenhagen is in 1953 deur L.J.P. van der Merwe as bankbestuurder vervang.<sup>28</sup> Van der Merwe was veral beïndruk deur die spanpoging van Willem en Dorothy Lubbe om die onderneming te laat slaag en die wyse waarop hulle 'soos twee karperde...die wa deur die drif wou trek'.<sup>29</sup>

### *Produk- en markdifferensiasie en bemarking*

Produk- en markdifferensiasie, asook bemarking was naas finansies 'n tweede uitdaging wat Willem Lubbe die hoof moes bied. Die Lubbes se 'Sondale' het in die tweede helfte van die vyftigerjare steeds gedomineer as 'n besondere inkomste-genererende produk.<sup>30</sup> Die vierjaarkontrak wat in 1955/1956 met die skoeiselkleinhandelsgroep Cuthberts vir die lewering van Sondale gesluit is, het verseker dat die produk die posisie tot in 1960 kon handhaaf. Die kontrak is egter nie weer hernieu nie, aangesien 'n Natalse skoeiselvevaardiger die produk teen 'n goedkoper prys kon verskaf.<sup>31</sup>

Die 1950's en 1960's was 'n tydperk van produk-, sowel as mark-eksperimentering. Die eksperimentering sou ook indirek 'n bydrae tot die besigheid se finansiële probleme lewer. Willem Lubbe het in hierdie tydperk die produkhandelsname Hasie, Alice's Shoes en Renette (reekse leerkinderskoene),

---

<sup>28</sup> B. Booyens, *Die Stellenbossche Distriksbank: 1882-1982*, pp.43.

<sup>29</sup> Mev. Dorothy Lubbe (Willem Lubbe se vrou) was self vir sewe jaar – circa 1956-1963 - administrateur by die fabriek, terwyl Willem Lubbe as reisende verkoper vir die fabriek opgetree het.

<sup>30</sup> In 1953 het hulle sowat 44 000 paar 'Sondale' per jaar gemaak. B. Venter, 'Skoenfabriek in vooruitsig' in *Eikestadnuus*, 10 April 1953.

<sup>31</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch ; A.P. Lubbe en Seun, Lëer 1, Katalogusse.

asook Mafutashuz (“Grootvoete” in Xhosa) laat registreer. Hierdie nuwe produkte het egter nie die populariteit van die Sondale geëwenaar nie.<sup>32</sup>

In die vroeë 1950's het A.P. Lubbe en Seun as eksperiment begin met die vervaardiging van motorbandsool-stewels met wit, Koedoevelboleer. Hierdie stewels – wat in 1955 geregistreer is onder die Voetsak handelsmerk (so genoem as sinspeling op die Afrikaanse skelwoord ‘Voertsek’)<sup>33</sup> – is veral deur die swartmans aan die Witwatersrand as mode-items gedra. Die populariteit van die Voetsakprodukte het vinnig veroorsaak dat die meerderheid van Lubbe se vervaardiging uit hierdie produkte bestaan het.<sup>34</sup>

Daar was kostes aan verbode om hierdie produkte na die Witwatersrand te vervoer, maar die probleem was nie die verkope of die vervoer van die produkte nie; eerder die probleme wat Lubbes met hul verspreiders ondervind het. Daar was in hierdie tydperk op alle vlakke van handel ‘n gebruik dat daar ‘n drie maande kredietperiode in ‘n koopooorenkoms moes wees. Die vervaardiger moes dus sy eie onderneming vir drie maande “dra”, terwyl hy vir sy verspreiders gewag het om hul rekeninge te vereffen. Verskeie van A.P. Lubbe en Seun se verspreiders, veral aan die Witwatersrand, het in dié periode bankrot gespeel wat die besigheid en sy riskante finansiële posisie verder negatief beïnvloed het, aangesien baie van die verspreiders die Lubbes nog geld geskuld het.<sup>35</sup>

‘n Verdere klein, maar kommerwekkende probleem in hierdie tyd was die diefstal van skoene, onder andere deur inbrake, maar ook deur werknemers wat uit die

---

<sup>32</sup> Spesifieke omsetsyfers van hierdie periode is nie beskikbaar nie.

<sup>33</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 7 Maart 2006, Stellenbosch ; P. Joyce, *Suid-Afrika in die 20ste eeu: een honderd jaar in oënskou*, p. 136. Die foto beeld ‘n sjebeen-danser van die vyftigerjare uit en die man dra ‘n soortgelyke skoene aan die tipe wat deur mnr. Willem Lubbe beskryf word as hoe die Voetsak-produk gelyk het.

<sup>34</sup> P.V. Willem Lubbe, Bolandbank-klënt-lêer, Registrasie van handelsmerke, 1955

<sup>35</sup> Na aanleiding van ‘n spesifieke insident wat Willem Lubbe kan onthou – waar een van sy grootste kopers, ‘n Duitser, bankrot gespeel het dae nadat hy vir Lubbe ‘n vooruitgedateerde tjek gegee het, kan daar geskat word dat die skuld by die £20 000 beloop. Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch.

fabriek gesteel het. Die skoene is eenvoudig onder hul werkvoorskote ingedruk en weer later op 'n gerieflike plek weggesteek. Die implikasie van hierdie diefstal was dat baie van die besendings wat uitgestuur is nie volledig was nie en dit was skadelik vir die Lubbe-naam.

### *Produksie, verspreiders en werkers*

Andries Lubbe se besluit in 1956 om na die Ryneveldstraatperseel terug te keer, het beteken dat die bestuur van A.P. Lubbe en Seun vir alle praktiese doeleindes op Willem Lubbe se skouers gerus het.<sup>36</sup> Die benarde finansiële posisie van die besigheid in die tweede helfte van die vyftigerjare het Willem Lubbe genoodsaak om die daaglikse administrasie en beheer van die besigheid aan sy vrou, Dorothy, toe te vertrou – 'n taak wat sy vir sewe jaar (ongeveer vanaf 1956 tot 1963) sou uitvoer, terwyl Willem as handelsreisiger (reisende verkoopsvertegenwoordiger) met die besigheid se bemerking gemoeid was. Willem Lubbe se betrokkenheid by die bemerking was onder andere 'n poging om uitvoering te gee aan sy oortuiging dat die besigheid se omset van £4 500 per maand in 1956 na £6 000 verhoog kon word sonder 'n noemenswaardige verhoging in arbeids- en bedryfskoste.<sup>37</sup>

Wat produksiebestuur betref, was Klaas Esterhuysen as fabrieksvoorman 'n sleutelfiguur in die besigheid se sukses. Esterhuysen, 'n "ambagsman par excellence" het hom in die veertigerjare by die Lubbes aangesluit en met die oorskuif na die Du Toitstasiefabriek dadelik getoon dat hy by die massaproduksie van die nuwe fabrieksopset kon aanpas. Afgesien van sy praktiese aanleg, wat hom onontbeerlik gemaak het vir die instandhouding van die fabriek se masjinerie, het sy verantwoordelike sin en vermoë om leiding te neem hom spoedig tot fabrieksvoorman laat vorder. As fabrieksvoorman, 'n posisie wat hy

---

<sup>36</sup> P. V. Willem Lubbe, Bolandbank-kliënt lêer, Algemene prokurasie (waar AP Lubbe vir W. Lubbe teuels van die fabriek en sake-belange gegee het, 1956).

<sup>37</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun, lêer 3, Brief aan 'n mnr. Swanepoel.

vir 32 jaar beklee het, sou Esterhuysen sinoniem word met die Lubbe-fabriek.<sup>38</sup> Teen 1964 het Esterhuysen 'n fabriekspersoneel van 47 werkers bestuur: 44 bruin en drie blanke werkers. Hy (Esterhuysen) is egter onverwags in die middel van 1973 aan 'n hartaanval oorlede en is spoedig verplaas deur Manie Vermaak, voormalig fabrieksbestuurder by die Jordan skoeiselfabriek van Elsiesrivier.<sup>39</sup> Mnr. Vermaak sou vir 25 jaar by Lubbe werkzaam wees.

A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. se bemarkingstrategie was tweeledig: bemarking deur verkoopsverteenwoordigers en bemarking deur advertensies. Verkoopsverteenwoordigers het sekere streke of roetes gedek om Lubbe-produkte aan handelaars en plattelandse koöperasies bekend te stel en bestellings te kry. Daar was ses afsetgebiede vir die Lubbe-produkte wat deur agente bedien is. Eerstens was daar Namakwaland, wat gestrek het vanaf Citrusdal tot Springbok, verder na Upington, langs die Oranjerivierbesproeiingskema af, oor na Britstown en dan na Stellenbosch. Die tweede roete was van Nieuwoudtville oor na Carnarvon, Loxton, Fraserburg, Sutherland en terug na Stellenbosch. Die derde roete was al op die nasionale pad (N1-roete) oor Laingsburg tot by Britstown, Kimberley, Vryburg en dan na Kuruman, Postmasburg, Prieska, Douglas en weer met die N1-roete terug na Stellenbosch. Die vierde roete was langs die Tuinroete af tot by Humansdorp en deur die Langkloof tot by Graaff-Reinet en deur Aberdeen terug. Die vyfde roete was die Bredasdorp-omgewing en die sesde en laaste roete was die plaaslike Stellenbosch-roetes. Die oostelike gedeeltes van Kaapland, die Oranje-Vrystaat en die Transvaal kon weens die beperkte produksiekapasiteit van die besigheid nie bedien word nie.<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch.

<sup>39</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun lêer 2, 60 jaar viering, herdenking prospektus in *South African Shoemaker & Leather Review*, 10(1978).

<sup>40</sup> Die provinsie-indeling wat hier genoem word, is die provinsie-indeling van die voor-1994- tydperk.

In 1955 is Ivan Maurice Katz as eerste handelsreisiger (rondreisende verkoopsverteenvoorder) deur Willem Lubbe aangestel. Katz, 'n sogenaamde "Boere-Jood" met 'n byna onnatuurlike passie vir sy werk, was 'n besondere aanwys vir die besigheid.<sup>41</sup> Hy was 'n uitstekende verkoopsman, in so 'n mate dat produksie dit soms moeilik gevind het om by sy verkope van die Lubbe-produkte by te hou.<sup>42</sup> Hoewel Katz se geleedere mettertyd aangevul is en Willem Lubbe self in die periode 1956-1963 as handelsreisiger opgetree het, is in die vroeë sestigerjare besluit om weer terug te keer tot slegs een voltydse handelsreisiger. Piet Strijdom is in hierdie hoedanigheid aangestel. Hy sou wel deur die deeltydse handelsreisigers, Victor Smuts, Jos Spies en C. Gersbach bygestaan word. Hoewel volledige statistiek oor die omvang van die handelsreisigers se verkope ontbreek, is die ongeveer R6 000 per maand omset wat Strijdom in 1964 gehandhaaf het, 'n aanduiding in dié verband.<sup>43</sup>

Die tweede been van A.P. Lubbe en Seun se bemarkingstrategie was bemarking deur middel van advertensies. Die advertensies van die vyftigerjare is gekenmerk deur hul eenvoud en plaaslike gerigtheid en reikwydte. Die verskyning van die plaaslike koerant, *Die Eikestadnuus*, sedert Maart 1950 het 'n nuwe advertensiemedium vir die besigheid geskep wat onmiddellik benut is. Die koerant se eerste uitgawe van 24 Maart het reeds 'n Lubbe-advertensie bevat waarin die besigheid se skoenhersteldiens, hul reeks produkte en hul fokus op sandale onder die slagspreuk "Almal kom na Lubbe", bekendgestel is.

Daar was in die 1950's vier standaardadvertensies wat in *Die Eikestadnuus* verskyn het: een met die Lubbe-slagspreuk, een wat net op Sondale gefokus het, een wat op geweesakke gefokus het en 'n algemene een wat sonder

---

<sup>41</sup> P.V. Willem Lubbe, Bolandbank-kliëntlêer, Ooreenkoms tussen Lubbe en Ivan Maurice Katz (as verkoopsbeampte).

<sup>42</sup> Katz het in die vroeë sestigerjare die Lubbes verlaat en as verkoopsverteenvoorder vir 'n groter maatskappy gaan werk.

<sup>43</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun, lêer 3, Briewe t.o.v. leningsooreenkoms met die Nywerheid-ontwikkelingskorporasie.

illustrasie net die Lubbe-naam geadverteer het. Die advertensies is periodiek in die koerant gepubliseer, eers elke twee weke vir die periode tussen 1950-1954 en daarna minder gereeld.<sup>44</sup>

In die vroeë 1950's het die Lubbe-advertensieveldtog na die "bioskoop" uitgebrei. Fliëkgangers by die "Recreational bioskoop" in Pleinstraat<sup>45</sup> op Stellenbosch is blootgestel aan 'n reeks kleurskuiwies en ook strokiesprentjies wat voor die hoofvertoning gewys is en hulle aangemoedig het om die Lubbes te ondersteun.<sup>46</sup> Dit was effektief, aangesien die "bioskoop" in daardie jare groot aantrekkingskrag gehad het. Die feit dat A.P. Lubbe 'n aandeelhouer in die "Recreational" was, het ook vir die besigheid maklike toegang verseker.<sup>47</sup>

As suksesvolste produk van die besigheid is spesiale aandag geskenk aan die bemerking van Sondale. Advertensies is byvoorbeeld op die agterkant van die spyskaarte van die Grand Hotel op Stellenbosch geplaas, asook op advertensieborde in winkelvensters. Advertensiepamflette met illustrasies en pryslyste van beskikbare sandale is ook onder die studentegemeenskap versprei.<sup>48</sup>

Weens die infasering in die sestigerjare van produksiemetodes wat op vulkanisering en outomatisasie berus het (dit word in die volgende afdeling breedvoerig bespreek), het nuwe produkreekses die lig gesien wat die fokus van hul teikenmark drasties verander het. Die teikenmark in die 1950's was veral die swart mark in die Witwatersrand-gebied. In die 1960's het die fokus na die werkers van Kaapland verskuif.

---

<sup>44</sup> P.V. Willem Lubbe, Skoenlêer 2, Advertensiemateriaal.

<sup>45</sup> Die Recreational bioskoop se perseel word tans deur die Isa Carstens Health and Skincare Academy gebruik.

<sup>46</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe Huis Lêer, Getekende prente en oorspronklike strokies.

<sup>47</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe Familielêer, Aandele-sertifikaat.

<sup>48</sup> P.V. Willem Lubbe, Tydskrifte.

Hul advertensiemateriaal is vanaf 1964/1965 dienooreenkomstig aangepas. Afgesien van hul direkte bemarking deur handelsreisigers het hul advertensie ook nou op padkaarte soos dié deur die International Publicity Company gepubliseer, verskyn. Daar is ook begin met die verspreiding van gebosseerde skryfbehoeftes – veral skryfpapier – saam met hulle produkte.<sup>49</sup> Hul Barbarians stewels – ‘n produk van die nuwe vulkaniseringsproses en so genoem weens die skoene se manlike en geharde voorkoms – is veral by koöperasies en in relevante publikasies bemark. Dit is byvoorbeeld in die *Western Cape Official Guide* van 1966 onder die artikel ‘Advantages of the Western Cape for Footwear and Leather’ geadverteer.<sup>50</sup> Die skoene is ook deur koerante en tydskrifte in professioneel gefotografeerde vorm bemark wat ‘n groot verbetering in die gehalte van die advertensiemateriaal in vergelyking met dié van die vroeë en middel vyftigerjare verteenwoordig het.

Afgesien van die nuwe fokus en mediums is die meer konvensionele maniere ook nog gevolg. Daar is steeds uitgebreid in *Die Eikestadnuus* geadverteer om Stellenbossers van hul fabriek en skoewinkel, asook van uitverkopings bewus te maak. Hulle het ook baie baat daarby gevind dat hulle ‘n welbekende familie in die distrik was. Verskeie onderhoude met die Lubbes is in hierdie periode in *Die Eikestadnuus* gepubliseer wat telkens van ‘n Lubbe-advertensie op dieselfde bladsy vergesel is.

### 2.3 Die oorgang na vulkanisering in die 1960’s

Die sestigerjare was ‘n deurslaggewende periode vir die verwesenliking van Willem Lubbe se geloof in die potensiaal van A.P. Lubbe en Seun om een van die grootste Afrikanerskoenfabrieke te word. Volgens Willem se eie beskrywing was hul teikenmark in die vroeë sestigerjare die laer- en middelinkomste-, asook

---

<sup>49</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 3 –Lêer, Voorbeelde van Skryfpapier.

<sup>50</sup> P.V. Willem Lubbe, Geklemde bondel, *Western Cape Official Guide* van 1966.

blouboordjiegroepe. Hulle was nie gerig op die modehandel nie, maar op die vervaardiging van “alleenlik brood en botter lyne op ‘n gerieflike konvensionele lees”.<sup>51</sup> Hulle het dus skoene vervaardig wat nie in die mode was nie, maar ook nie uit die mode kon gaan nie. Hierdie was ‘n veilige manier om die besigheid se wins te verseker, aangesien die teikenmark nie regtig verander of belang in die produk verloor het nie.

Die besigheid se produksie was in hierdie vroeë sestigerjare sowat 300 paar skoene per dag met ‘n verkoopsomset van ongeveer R8 000 per maand. Ooreenkomstig die breë Suid-Afrikaanse ekonomiese opswaafase<sup>52</sup> het A.P. Lubbe en Seun in die 1963/1964 finansiële jaar aansienlike groei getoon en hul omset met R50 000 verhoog wat hulle ‘n wins van R11 000 besorg het.<sup>53</sup> Afgesien van die kontrak aard van ‘n groot deel van hul produksie, wat hul minder aan markskommeling uitgelewer het, was twee faktore hoofsaaklik vir die groei in omset verantwoordelik. Die verskuiwing van die Tulbaghskoefabriek na Port Elizabeth in 1962/1963 het ‘n vernamese konkurrent uit die Wes-Kaapse mark verwyder en ruimte geskep vir die werwing van addisionele kliënte wat voorheen met die Tulbaghfabriek sake gedoen het. Tweedens het die verkryging van vier uitvoerkontrakte vir die lewering van “cut, make and trim” (CMT) skoeiselprodukte aan die Kongo ‘n belangrike bydrae gelewer.<sup>54</sup> Die CMT-kontrakte het behels dat alle komponente waaruit die skoeisel bestaan het (byvoorbeeld al die leergedeeltes van die skoen) deur A.P. Lubbe en Seun vervaardig sou word en dan in die Kongo deur ‘n ander vervaardiger tot weermagstewels verwerk sou word. Hierdie onverwagse toetrede van die Lubbes tot die “uitvoermark” was ‘n neweprodukt van die

---

<sup>51</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun, lêer 3, Briewe t.o.v. leningsooreenkoms met die Nywerheidsontwikkelingskorporasie (NOK).

<sup>52</sup> Sien p.24 vir ‘n algemene ekonomiese agtergrond van die tydperk.

<sup>53</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun Lêer 3, Brief aan die NOK (gedateer 26 Maart 1964).

<sup>54</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.



politieke onstabieleit en die hoë graad van militêre aktiwiteite wat die Kongo na sy onafhanklikwording in 1960 gekenmerk het.

Hierdie oplewing in die 1963/1964 finansiële jaar het egter nie die inherente strukturele beperkings wat volhoubare groei van die besigheid aan bande gelê het, ongedaan gemaak nie.<sup>55</sup>

In die vroeë sestigs was die Voetsak-stewel en Sondale steeds A.P. Lubbe en Seun se topverkopers. Beide produkte het egter hul eiesoortige markverwante tekortkominge gehad. Die Voetsak-stewels was veral gerig op die swartmark van die Witwatersrand - 'n onstabiele, vlottende mark met 'n wisselvallige koopkrag wat ook die distribusie van die produkte bemoeilik het.<sup>56</sup> Die swart mark wat hier ter sprake is, was meesal mynwerkers wat op kontrakbasis in diens geneem is. Hulle moes ook 'n gedeelte van hul betaling huis toe stuur as onderhoud, dus het die mark in grootte en ook finansiële vermoëns gewissel. Die Sondale was 'n goeie produk, maar dit was gerig op 'n seisoenale mark – die somer – wat beteken het dat dit nie Lubbe van 'n konstante inkomste verseker het nie. Nuwe produkte en meer moderne en gemeganiseerde produksiemetodes moes dus ontwikkel word om die probleme te oorkom.

Vir Willem Lubbe het die antwoord gelê in die ontginning van nuwe tegnologie wat in die vorm van vulkanisering vir die skoeiselbedryf beskikbaar geword het.<sup>57</sup> Die vulkaniseringsproses het verseker dat die sole van skoeisel baie stewiger en meer duursaam was. Willem Lubbe is in 1963 tydens 'n internasionale skoeiseltentoonstelling in Duitsland aan vulkanisering bekendgestel.<sup>58</sup> Hy het

---

<sup>55</sup> Met 'strukturele beperkinge' word daar verwys na gebrek aan spasie by die Du Toitstasie-perseel en die gebrek aan gemoderniseerde masjienerie.

<sup>56</sup> *Ibid.*

<sup>57</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun lêer 3, Briewe t.o.v. leningsooreenkoms met die Nywerheidsontwikkelingskorporasie.

<sup>58</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch.

besluit om die Italiaanse vervaardigingsmetode wat met Nova-Press-masjinerie uitgevoer is ook in hulle Stellenboschfabriek te gebruik.<sup>59</sup> Aangesien gevulkaniseerde stewels slegs op 'n beperkte skaal in die Wes-Kaap vervaardig is, was dit 'n onontginde en potensieel winsgewende mark.

Daar is reeds verwys na die verskuiwing van die Tulbaghskoefabriek na Port Elizabeth, wat gevolglik die Kaapse Skiereiland en Boland-omgewing sonder 'n enkele vervaardiger van gevulkaniseerde skoeisel gelaat het. In die Wes-Kaap was die enigste ander vervaardiger "Urbans" van George. Die res van die land is hoofsaaklik bedien deur die "Potchefstroom Boot Company", "Transvaal Boot Company" en "S.O.S. Footwear" van Johannesburg, "Faulks" van Durban en "Edworks" van Port Elizabeth. Van die vervaardigers het in ligte skoeisel gespesialiseer en was dus op 'n ander marksegment as A.P. Lubbe en Seun gerig.<sup>60</sup>

### *Finansiering*

Die besigheid se omset en winsgewendheid kon dus deur die geoutomatiseerde vulkaniseringsvervaardigingsproses verhoog word met die oog op die vervaardiging van 'n nuwe reeks gevulkaniseerde werkstewels. Willem Lubbe het voorsien dat daar op hierdie wyse 'n addisionele 4 000 paar stewels per maand vervaardig kon word en dat dit hul omset met R10 000 per maand kon verhoog.<sup>61</sup> Die geoutomatiseerde produksiemetode en verhoogde produksie sou ook hul bedryfskoste aansienlik verlaag.

Die beraamde koste vir die infasering van geoutomatiseerde gevulkaniseerde vervaardigingsprosesse was aansienlik en het uit verskeie komponente bestaan.

---

<sup>59</sup> *Ibid.* ; P.V. Willem Lubbe Trailbuster-lêer, Koopkontrak van patentereg van 'n Italiaanse Nova Press.

<sup>60</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 3 – lêer, Brief aan die NOK, gedateer op die 2de April 1965.

<sup>61</sup> P.V. Willem Lubbe, Brief aan die NOK, gedateer op die 2de April 1965; Die totale omsetsyfer vir skoeisellewering in 1965 was R177 000 000, en dit was gelewer deur om-en-by 118 skoeiselvervaardigers. Die afleiding kan dus gemaak word dat Lubbe 'n klein skoeiselvervaardiger was.

Die beraamde koste vir die aankoop van die masjinerie was R20 000. Koste verbonde aan produktontwikkeling, soos die verkryging van die patentereg om die vulkaniseringsproses te mag gebruik, asook die aankoop van grondstowwe (rubber en leer) vir die vervaardiging van 'n nuwe stowelreeks, is op R13 000 beraam. Die uitbreiding aan bestaande geboue om die nuwe masjinerie te akkommodeer, asook moontlike produksieverliese tydens die implementeringsfase van die nuwe prosesse moes in berekening gebring word. Die groot struikelblok in die weg van Willem Lubbe se vernuwingsplanne vir die besigheid was dus die verkryging van voldoende finansiering.

Vanweë die omvang van die projek was dit nie binne A.P. Lubbe en Seun se vermoë om dit self te finansier nie en Willem Lubbe moes hom noodwendig tot ander bronne wend. As Afrikaner het Lubbe hom deur die loop van 1964 en 1965 gewend tot Afrikanergesinde-finansiële instellings.<sup>62</sup> Sy ervarings in die proses sou die skeptisisme waarmee hy Afrikaners in die sakewêreld se bereidwilligheid en vermoë om mekaar te ondersteun reeds sedert die vyftigerjare begin bejeën het, bevestig en by hom 'n intense afkeur in die Afrikaner-sakewêreld laat ontwikkel.<sup>63</sup>

Willem Lubbe het hom in Maart 1964 tot Trust Bank gewend in 'n poging om die nodige finansiering te kry. Sy keuse van Trust Bank is gemotiveer deur die feit dat die instelling kort tevore 'n volwaardige handelsbank geword het en dat die bank daarop geroem het dat dit 'n "Afrikanerbank" was. Sy wantroue in banke se bereidwilligheid om jong Afrikanerentrepreneurs te ondersteun, blyk egter duidelik uit sy skrywe waarin hy van vorige mislukte pogings om finansiering by banke te bekom melding maak. Ten spyte van sy wantroue het hy vir 'n lening

---

<sup>62</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 7 Maart 2006, Stellenbosch ; P.V. Willem Lubbe, korrespondensie met die NOK, Trustbank en die AHI.

<sup>63</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch.

van R8 000 aansoek gedoen vir die aankoop van die nuwe geoutomatiseerde masjiene vir die beoogde vulkaniseringsproses.<sup>64</sup>

Alhoewel die aansoek vergesel is van die heel gunstige 1963/1964 finansiële jaarstate waarna reeds verwys is, het die bank die aansoek afgekeur op grond van onvoldoende sekuriteit vir die leningsbedrag.<sup>65</sup> Eerstens het die bank die finansiering van die gespesialiseerde masjinerie as 'n hoë risiko gesien en tweedens was die grootste gedeelte van die bates wat A.P. Lubbe en Seun as sekuriteit aangebied het, verbind aan 'n notariële verband wat daarvoor geregistreer was. Hoewel Trust Bank die lening afgekeur het omdat die aansoek nie aan hul normale finansiële vereistes voldoen het nie, het Willem Lubbe dit as 'n mosie van wantroue in A.P. Lubbe en Seun geïnterpreteer. Hy het Trust Bank meegedeel dat hy verkies om sy bande met hulle te verbreek en dat indien A.P. Lubbe en Seun as onderneming sou slaag dit beslis nie weens die ondersteuning uit die Afrikaner-geledere sou wees nie, maar eerder vanweë die ondersteuning van die maatskappy se Joodse vriende.<sup>66</sup>

Na die onsuksesvolle Trust Bank-aansoek was Willem Lubbe ook met die Afrikaanse Handelsinstituut (AHI) in korrespondensie oor sy finansieringsprobleme. Die korrespondensie was die gevolg van 'n versoek van die AHI dat hy as "hoogsgewaardeerde Sakelid" sy lidmaatskap vir 1964/1965 moes hernieu en 'n verhoging van sy bydrae aan die organisasie moes oorweeg om hulle in staat te stel om 'n meer uitgebreide en beter diens aan hulle lede te kon lewer.<sup>67</sup> Komende in die vaarwater van die Trust Bank-leningsaansoek het Lubbe die geleentheid gebruik om sy misnoeë met die gebrekkige ondersteuning van jong Afrikanerentrepreneurs te lug en hulle meegedeel dat hy self

---

<sup>64</sup> *Ibid.*

<sup>65</sup> P.V. Willem Lubbe, Brief aan Willem Lubbe van Trust Bank (Gedateer, 7 April 1964).

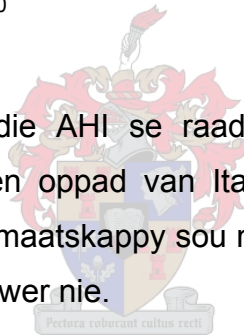
<sup>66</sup> P.V. Willem Lubbe, Brief van Willem Lubbe aan Trust Bank (Gedateer, 15 April 1964).

<sup>67</sup> P.V. Willem Lubbe, Oorspronklike brief van die AHI aan Willem Lubbe. (Gedateer 12 Mei 1964).

genoodsaak was om hom uiteindelik tot 'n welvarende Jood – "...iemand met visie..." – vir finansiering te wend.<sup>68</sup>

Willem Lubbe se kritiek het onmiddellike reaksie ontlok. Die direkteur van die AHI, G.D. Bornman, het sy bes gedoen om Lubbe tot ander insigte te bring. Bornman het voorgestel dat A.P. Lubbe en Seun in 'n openbare maatskappy omskep word en deur die uitbreiding van hul aandelekapitaal meer kapitaal bekom.<sup>69</sup> Hy het ook onderneem om voorbrand te maak by verskeie instansies soos die Noordelike Beleggings- en Ontwikkelingskorporasie Beperk, Bank van die Oranje Vrystaat en die Koördinerende Beleggings- en Ontwikkelingskorporasie, wat hy seker was belang sou stel om A.P. Lubbe en Seun te ondersteun. Hy het Lubbe ook versoek om hom spoedig in kennis te stel of hy tot ander insigte gekom het of steeds van plan was om by 'n "ander instansie" finansiering te soek.<sup>70</sup>

Willem Lubbe het egter nie die AHI se raad gevolg nie. Die Nova-Press masjinerie was reeds bestel en op pad van Italië. Die omskepping van A.P. Lubbe en Seun in 'n openbare maatskappy sou nie betyds die nodige kapitaal vir die betaling van die masjiene lewer nie.



Willem Lubbe se probleem met die finansiering van die masjinerie is egter vanuit 'n onverwagse oord opgelos, toe 'n agent, ene mnr. Keith, van die United Dominions Corporations Bank van Parow, by die fabriek opgedaag het en namens sy bank aangebied het om aan Lubbe 'n bedrag van R15 000 te leen. Die bank het blykbaar via die "bostelegraaf" van A.P. Lubbe en Seun se finansieringsprobleme te hore gekom en was bereid om 'n lening aan die maatskappy toe te staan. Willem Lubbe was genoeë om in te stem en later

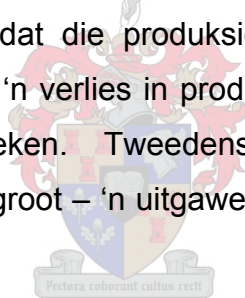
---

<sup>68</sup> P.V. Willem Lubbe, Oorspronklike brief van Willem Lubbe aan AHI. (Gedateer 25 Mei 1964). Volgens 'n onderhoud met mnr. W. Lubbe op 10 April 2006, was hierdie persoon («iemand met visie») Albert Bertish.

<sup>69</sup> P.V. Willem Lubbe, Oorspronklike brief van die AHI aan Willem Lubbe. (Gedateer 20 Junie 1964).

<sup>70</sup> *Ibid.*

gedurende dieselfde dag is die lening deur die Bank se direksie toegestaan. Die handelsbank het aansienlik minder sekuriteit as Trust Bank verwag en hul terugbetalingsvoorwaardes was billik.<sup>71</sup> Willem Lubbe het die verkryging van die lening as 'n ingreep van die “voorsienigheid” beskou en vir Keith as “ ‘n man op die regte tyd deur die ‘Oubaas’ gestuur.” Hierdie gebeure is deur Lubbe as ‘n keerpunt beskou wat ‘n jarelange proses van modernisasie in die geskiedenis van die besigheid ingelui het. Die Nova Press-masjinerie en die patenteregte wat daarmee saamgegaan het, is gevolglik deur hierdie lening en ‘n bybetaling van R5 000 uit eie fondse gedek. Die besending was dus, soos afgespreek met die vervaardigers, betaal teen die tyd wat dit by die Kaapse hawe afgelaai is. Die aankoms van die masjinerie het ‘n groot ruimteprobleem by die fabriek geskep aangesien die oppervlakte nie voldoende was vir die installering om die masjinerie so spoedig moontlik in produksie te kry nie. Vervolgens is daar op ‘n tweeledige strategie besluit. As tussentydse maatreël is die produksie van Sondale voorlopig gestaak sodat die produksieruimte vir die nuwe masjiene benut kon word. Die stap sou ‘n verlies in produksieomset van R15 000 vir die 1964/1965 finansiële jaar beteken. Tweedens is besluit om onmiddellik die fabriek deur aanbouings te vergroot – ‘n uitgawe wat A.P. Lubbe en Seun uit eie fondse sou finansier.<sup>72</sup>



Die United Dominions-lening het steeds nie die finansieringsprobleem volledig opgelos nie. Die produksiegedeelte van die vulkaniseringproses – die aankoop van grondstowwe (rubber en leer), asook die implementering van die proses – moes ook nog gefinansier word. Willem Lubbe het hom toe gewend tot ‘n bekende finansiële instansie – die Nywerheids Ontwikkelingskorporasie (NOK).<sup>73</sup>

---

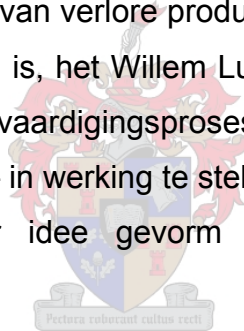
<sup>71</sup> Onderhoud met Mnr. W. Lubbe, 7 Maart 2006, Stellenbosch.

<sup>72</sup> P.V. Willem Lubbe, Bolandbank-kliënt lêer, Aanbouing by die fabriek (1965). Die vulkaniseringsmasjinerie – ‘n taamlike hoeveelheid, aangesien dit ‘n ten volle geoutomatiseerde proses was – het soveel plek opgeneem dat ‘n vervoer band wat spesiaal aangekoop was geensins gebruik kon word nie – daar was geen plek daarvoor nie.

<sup>73</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun, lêer 3, Briewe t.o.v. leningsooreenkoms met die Nywerheidsontwikkelingskorporasie.

Die NOK was 'n semi-staatskorporasie wat primêr daarop gerig was om hulp te verleen met die finansiering van die oprigting en ontwikkeling van nywerhede in Suid-Afrika. Teen 1958 het die NOK reeds uitgereikte aandelekapitaal van meer as £40 000 000 oor 16 jaar vir die ontwikkeling van verskeie nywerhede in Suid-Afrika bewillig.<sup>74</sup> Een van die hoofvereistes vir die uitleen van geld was dat die geld uitsluitlik gebruik moes word vir verdere ontwikkeling van die besigheid en nie vir afbetaling van huidige uitstaande skulde nie.<sup>75</sup> In September 1964 het Willem Lubbe dus aansoek by die NOK gedoen vir 'n lening van R13 000 om die produksiegedeelte van die vulkaniseringsprojek te befonds.

Aangesien die produksie van Sondale en ander skoenhandelsmerke gekortwiek is deur die installering en implementering van die geoutomatiseerde vulkanisasievervaardigingsproses moes die tydperk so kort as moontlik gehou word om die finansiële verliese van verlore produksie te beperk. Terwyl daar dus vir reaksie van die NOK gewag is, het Willem Lubbe probeer om teen Februarie 1965 die nuwe outomatiese vervaardigingsprosesse – sover as wat die besigheid dit uit eie fondse kon bekostig – in werking te stel.<sup>76</sup> Hy het deur hierdie beperkte implementering ook 'n beter idee gevorm van die nuwe behoeftes en moontlikhede van die proses.



Teen Junie 1965 was die onderhandelinge tussen A.P. Lubbe en Seun en die NOK reeds nege maande aan die gang, sonder dat enige konkrete beslissings gemaak is. Op 12 Junie 1965 het Willem Lubbe vir 'n onderhoud met 'n mnr. Hattingh van die NOK na Pretoria gereis, maar steeds was die Lubbes nie verseker dat 'n lening aan hulle toegestaan sou word nie.

---

<sup>74</sup> B.C. Mullan, *Die Grondbeginsels van die Ekonomie soos in Suid-Afrika toegepas*, pp.62-63.

<sup>75</sup> *Ibid.*

<sup>76</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 3 – lêer, Brief van Willem Lubbe aan die NOK (gedateer 2 April 1965).

Teen 27 Julie 1965 het die NOK Willem Lubbe in kennis gestel dat die lening aan A.P. Lubbe en Seun onder sekere voorwaardes toegestaan is.<sup>77</sup> Die voorwaardes het behels dat Willem Lubbe 'n maatskappy, Ryneveldstraat Beleggings (Edms.) Bpk., moes stig en 'n nuwe vier-verdieping-gebou op die Ryneveldtstraat-perseel van A. P. Lubbe en Seun moes oprig. Die NOK het voorgestel dat die gebou verhuur word as kantore om sodoende geld te genereer vir die bedryfskoste van die fabriek. Willem Lubbe was egter nie te vinde vir hierdie maatreëls nie, aangesien A.P. Lubbe en Seun die oprigting nie sou kon bekostig, tensy daar 'n tweede verband op die fabriek uitgeneem sou word nie. Willem Lubbe het sy standpunt aan die NOK oorgedra met die versoek dat hulle moes aandui of dit die leningsooreenkoms sou beïnvloed.<sup>78</sup> Ten spyte van verdere uitgerekte korrespondensie was die lening, wat in Julie 1965 aan die Lubbes toegestaan is, egter teen Januarie 1966 nog nie uitbetaal nie.<sup>79</sup>

Sestien maande na die aanvang van Willem Lubbe se onderhandelinge met die NOK het hy die proses gestaak. Hy het die NOK soos volg verwittig: “Sedert ons laaste ontmoeting het sake vir ons meer gunstig hier normaal weg verloop en is dit nie meer vir ons nodig om wel van u lening te moet gebruik maak nie. Uit eie vermoë en famielie vermoë het ons daarin geslaag om ons moeilikhede te oorbrug(sic).”<sup>80</sup> A.P. Lubbe en Seun was toe reeds vir elf maande besig met die beperkte produksie van die gevulkaniseerde stewelreeks, wat hulle onder die handelsnaam Barbarian bemark het. Selfs op die beperkte skaal (1 500-2 000 paar stewels per maand) was die Barbarians winsgewend en Willem Lubbe het ook sedert September 1965 die produksie van Sondale en Voetsak-stewels

---

<sup>77</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 3 – lêer, Brief van die NOK aan Willem Lubbe (gedateer 27 Julie 1965).

<sup>78</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 3 – lêer, Brief van Willem Lubbe aan die NOK (gedateer 4 Oktober 1965).

<sup>79</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 3 – lêer, Brief van Willem Lubbe aan die NOK (gedateer 13 Januarie 1966).

<sup>80</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 3 – lêer, Brief van Willem Lubbe aan NOK (gedateer 31 Januarie 1966).



hervat.<sup>81</sup> Hierdie gesamentlike produksie het genoeg geld gegeneer om stelselmatig die produksiekoste van die gevulkaniseerde proses te kon dra.

### *Die proses op dreef*

Met die nuwe vervaardigingsprosesse op dreef, het A.P. Lubbe en Seun die sestigerjare op 'n relatiewe hoë noot afgesluit. Die fabriek is weer in 1967 vergroot om 'n verdere suksesvolle uitbreiding van die vulkaniseringsproses te hanteer, die omset van die firma het stelselmatig gegroei en die Bulldog-handelsmerk vir kinderleerskoene is vanaf 1969 suksesvol bemark.<sup>82</sup>

Op 7 Desember 1970 het A.P. Lubbe op 79-jarige ouderdom aan 'n hartaanval gesterf.<sup>83</sup> Willem Lubbe het nou die alleeneienaar van A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. geword, aangesien sy vader al sy aandele aan hom bemaak het. Hoewel Willem Lubbe reeds sedert 1956 vir alle praktiese doeleindes die bestuur van die besigheid hanteer het, is die emosioneel ondersteunende band tussen vader en seun met Andries se afsterwe verbreek wat Willem as die alleenverantwoordelike vir die toekomstige wel en weë van die besigheid gelaat het.

Die periode van 1970 tot 1974 is gekenmerk deur 'n matige afplating in produksie, aangesien ander konkurrente die werkstewelmark betree het en Lubbe se Barbarian reeks nie meer die enigste gevulkaniseerde stewel in die Wes-Kaap was nie.<sup>84</sup> Ten spyte van die laer produksie is die stabiliteit van die besigheid verseker deur waardevolle kontrakte wat A.P. Lubbe en Seun met van

---

<sup>81</sup> P.V. Willem Lubbe, Gedenkblad van A.P.Lubbe en Seun se 60-jarige viering, pp. iii-v. in *South African Shoemaker & Leather Review* 10(1978).

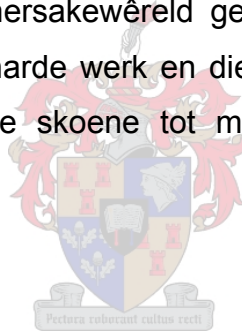
<sup>82</sup> *Ibid.*

<sup>83</sup> Die Burger, 8 Desember 1970.

<sup>84</sup> Die Dr. Watson reeks van Watson-skoene (die voormalige Searle's) op Grootbrak-Rivier het byvoorbeeld in die sewentigerjare besondere groei getoon. Dit was 'n soortgelyke produk as die Barbarian-stewels. Sien M. Franklin, *The Story of Great Brak River*, pp. 210-212.

die Weskusvisnywerhede gesluit het. Hierdie kontrakwerk, wat die voorsiening van Barbarian-werkstewels aan die werkers van die nywerhede behels het, het die besigheid van 'n konstante inkomste verseker.<sup>85</sup>

Die maatskappy was in hierdie periode (1955-1976) gemoeid met die ontwikkeling, vervaardiging en uiteindelijke bestuur van 'n reeks skoene wat, alhoewel dit nie besonder modieus was nie, Lubbe kon verseker van 'n bestendige inkomste. A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. was teen 1976 gevestig as 'n klein, maar produktiewe skoefabriek, met 'n werkerspan van 32, 'n administrasiespan van vier persone, asook 'n bemarkingspan van sowat vier. Die golf van ekonomiese voorspoed van die sestigerjare het Lubbe in staat gestel om die uitdagings van groei en produksie-uitbreiding die hoof te bied en die fabriek tot 'n primêr vulkaniseringsfabriek te omskep, maar dit het ook vir Willem Lubbe 'n afkeur in die Afrikanersakewêreld gegee. Sover as wat dit Willem Lubbe betref het, het hy met harde werk en die ondersteuning van die Joodse sakewêreld van handgemaakte skoene tot meganisasie en massaproduksie gegaan.



---

<sup>85</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

## HOOFSTUK 3

### Die betreding van gesofistikeerde “nismarkte”: die A. Lubbe-fase, 1976-1990

#### 3.1 Ekonomiese milieu en die skoeiselbedryf

In die sewentigerjare was daar 'n duidelike afname in die 1960's se merkwaardige ekonomiese groei. Tussen 1970 en 1978 het die gemiddelde reële groeikoers van die BBP (bruto binnelandse produksie) gedaal na 3,2 persent per jaar. Die tydperk tussen 1975 en 1978 was besonder moeilik: in 1976 en 1977 het die algemene per capita inkomste van die Suid-Afrikaanse samelewing (veral onder die hoër inkomstegroepe) vir die eerste keer sedert die Groot Depressiejare van die vroeë 1930's gedaal.<sup>1</sup> Redes vir die ekonomiese insinking het die wêreldwye ekonomiese resessie, die oliekrisis van 1971-1975, die staking van Suid-Afrikaanse mynwerkers van die Pretoria-Witwatersrand-Vereniginggebied en die Soweto-opstande van 1976 ingesluit.<sup>2</sup> Weens 'n kombinasie van bogenoemde gebeurtenisse, gekoppel aan 'n tekort aan werkers weens die sloerdery met die afskaffing van werksreservering, het die ekonomiese vooruitgang van die sestigerjare begin afplat.<sup>3</sup>

Teen hierdie agtergrond is daar in die 1970's verskeie beroepe op die regering en die Raad van Handel en Nywerheid gedoen om daadwerklike proteksionisties-georiënteerde stappe te neem om die Suid-Afrikaanse skoeiselvervaardigers se belange teen goedkoop invoere te beskerm. Die bedryf wou ook 'n herstrukturering van die regering se invoertarief-beleid gehad het, aangesien

---

<sup>1</sup> B.J. Liebenberg, 'Die Republiek van Suid-Afrika, 1961-1978' in C.F.J. Muller (red.), *500 Jaar Suid-Afrikaanse Geskiedenis*, pp.557-558.

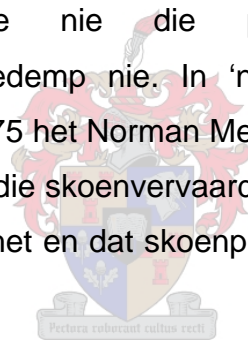
<sup>2</sup> J. Morgan, *South Africa: The Free World's Treasure House*, p. 104.

<sup>3</sup> Die oliekrisis van 1973 het ontstaan toe oliepryse na die Joom Kippoer- Oorlog in Israel, die hoogte ingeskiet het. Die regering het toe beperkings op vervoer en petrolverbruik ingestel en die Suid-Afrikaanse vervaardiging van olie-van-steen-kool-produksie probeer opstoot. Sien J. Morgan, *South Africa: The Free World's Treasure House*, pp. 104-105.

hulle volgehou het dat hulle waardevolle werkskeppers vir werkers van kleur was en die hoë volume invoere die bedryf kon belemmer.<sup>4</sup>

Die oproepe tot verhoogde proteksionisme vir die skoeiselindustrie is aanvanklik deur die regering geïgnoreer. In Oktober 1974 het die Raad van Handel en Nywerheid egter ingestem om addisionele beskermingsmaatreëls in te stel. Hierdie maatreëls het veral invoerbeheermaatreëls ingesluit, maar dit het nie noodwendig die verligting gebring waarop skoeiselvevaardigers gehoop het nie, aangesien invoere, veral vanuit die Ooste, steeds Suid-Afrikaanse vervaardigers gepla het. Die regering se omvattende pogings en maatreëls teen inflasie het nie die stygende lewenskoste van die Suid-Afrikaanse samelewing gestop nie en die pryse van boeler en soolleer het die hoogte ingeskiet.<sup>5</sup>

Tog het hierdie situasie nie die positiewe uitkyk van die skoeiselvevaardigingsektor gedemp nie. In 'n *South African Shoemaker & Leather Review* -artikel van 1975 het Norman Meyer 'n bloeitydperk vir die bedryf voorspel en daarop gewys dat die skoenvervaardigingsyfers van 1974 weer eens 'n geweldige toename getoon het en dat skoenuitvoer sedert 1950 met sowat 170 persent gegroei het.<sup>6</sup>



Ten spyte van die voorspellings het die algemene vooruitsigte vir die skoeiselbedryf in 1976 verswak weens 'n dalende vraag en die gepaardgaande oorproduksie. Die 1976 Soweto-opstande met die gepaardgaande politieke onrus, die verlamende effek wat dit op 'n gedeelte van die swart mark gehad het, asook die verswakkende buitelandse gesindheid teenoor Suid-Afrika, was

---

<sup>4</sup> N.Meyer, 'Meyer predicts boom for industry' in *South African Shoemaker & Leather Review*, 10(1975), pp.6-7.

<sup>5</sup> Die regering se strategie ten opsigte van die bekamping van inflasie was tweeledig: eerstens moes hulle die geldvoorraad beperk en tweedens moes hulle regeringsuitgawes snoei om sodoende die nasionale skuld af te betaal. J. Suckling & L. White, *After Apartheid: Renewal of the South African Economy*, pp. 3-4. Sien ook P.V. Willem Lubbe, *Skoiselvevaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.84.

<sup>6</sup> N.Meyer, 'Meyer predicts boom for industry' in *South African Shoemaker & Leather Review*, 10(1975), pp.6-7.

hoofsaaklik hiervoor verantwoordelik. Die effek van die 1976-“insinkingsjaar”, soos dit deur Standard Bank beskryf is, het dan ook na 1977 oorgespoel om dit ‘n laagtepunt vir die skoeiselindustrie te maak.<sup>7</sup> In 1978 is Suid-Afrikaanse industrieë verder gekniehalter met die instelling van ‘n algemene verkoopsbelasting.<sup>8</sup> Dit het ook ‘n negatiewe invloed gehad op die potensiele wins van skoeiselvevaardigers. 1978 was ‘n laagtepunt vir die skoeiselvevaardigingsindustrie.

Hoewel die tagtigerjare vir die skoeiselindustrie op ‘n positiewe noot begin het met ‘n rekordproduksie van 62 miljoen paar skoene vir 1981 – ‘n groei koers van 9,3 persent vanaf die vorige jaar– sou dit spoedig verander in ‘n besondere uitdagende dekade.<sup>9</sup> Die toenemende storting van skoeisel uit die Ooste – veral Taiwan – op die Suid-Afrikaanse mark het ‘n toenemende probleem geword.<sup>10</sup> Ten spyte van die gesonde 1981-produksiesyfers is daar in dié jaar ook 2,7 miljoen paar skoene meer ingevoer as die vorige jaar.<sup>11</sup> Die optrede van die regering het hierdie tendens aangehelp. Om die toenemende negatiewe sentimente van buitelandse beleggers weens die intense politieke situasie in Suid-Afrika teen te werk, is invoerbelasting in 1983 tot 5 persent verlaag.<sup>12</sup> Hierdie stap het die skoeiselindustrie se posisie verder verswak aangesien vervaardigers hul pryse moes verlaag, en ook produksie moes verhoog om kompetender en winsgewend te bly. Die hoë inflasiesyfer van die vroeë

---

<sup>7</sup> Standard Bank Review, ‘Shoe industry affected by weak demand’ in *South African Shoemaker and Leather Review*, 3(1977), p.18.

<sup>8</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoiselvevaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, P.84.

<sup>9</sup> P.V. Willem Lubbe, Bolandbank-klient lêer, *Leather Industries Research Institute; Technical Bulletin no. 84: The production of footwear and leather footwear in South Africa and the World*, (1983).

<sup>10</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun-Lêer 5: ‘Skoenbedryf kry teenspoed’ in *Die Burger*, 30 Junie 1983 ; P.V. Willem Lubbe, *Skoiselvevaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.84.

<sup>11</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoiselvevaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.84.

<sup>12</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun-Lêer 5, ‘Skoenbedryf kry teenspoed’ in *Die Burger*, 30 Junie 1983.

tagtigerjare het ook ingevoerde onverwerkte materiale duurder gemaak terwyl die algemene verkoopsbelasting winste klein gehou het.<sup>13</sup>

Die tweede helfte van die tagtigerjare sou toenemend uitdagend word. Na Zimbabwe se onafhanklikheidswording in 1981 was Suid-Afrika die enigste Afrikaland met 'n wit regering.<sup>14</sup> Gevolglik het die internasionale druk op Suid-Afrika weens die instandhouding van die apartheidsstelsel toegeneem. Dit was 'n tydperk waar die ekonomiese stagnasie en ekonomiese onstabieleit in 'n groot mate gekoppel was aan die heersende politieke toestande. Hierdie toestande het bestaan uit verhoogde regeeringsuitgawes tydens P.W. Botha se presidentskap, hoë inkomstebelasting, die internasionale kritiek teen die apartheidsstelsel, die mislukking van die Driekamerparlement,<sup>15</sup> die afkondiging van die noodtoestand<sup>16</sup> en die algemene ontwirgting weens die ongelukkigheid van Suid-Afrikaanse swart mense met die apartheidsregime.

Die Suid-Afrikaanse ekonomiese groei kon in die vyandige internasionale klimaat nie tred hou met die bevolkingsgroei nie, buitelandse investering het afgeneem en buitelandse sanksies het grootskaalse werkloosheid veroorsaak.<sup>17</sup> Bogenoemde faktore het die inflasiesyfer negatief beïnvloed, tot 'n vlak waar dit

---

<sup>13</sup> B. Heilbuth, '1981 Slow-down' in *South African Shoemaker and Leather Review*, 10(1981), p.1 ; P.V. Willem Lubbe, *Skoeiselvevaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.86.

<sup>14</sup> J. Nattrass, *The South African Economy: its growth and change*, pp. 114-115.

<sup>15</sup> In November 1983 is 'n hersiene grondwet deur die Suid-Afrikaanse blanke bevolking aanvaar. Die hersiene grondwet het onder andere bepaal dat die wetgewende gesag van Suid-Afrika uit 'n Driekamerparlement, met 'n wit-, bruin- en 'n Indier kamer in 'n 4:2:1-verhouding (178 wit lede, 85 bruin lede, 45 Indiër lede) sou bestaan. Die hersiene grondwet het egter gefaal, onder andere weens die uitsluiting van 70 persent van die land se bevolking – die swart mense. Sien E. Patel, *Legitimacy and Statistics: A Critical analysis of the first tri-cameral Parliamentary Elections*, August 1984, pp1-4. ; H. Giliomee, *Die Afrikaners*, pp. 557-558.

<sup>16</sup> Op 20 Julie 1985 is 'n sogenaamde gedeeltelike "noodtoestand" verklaar na gesentraliseerde gewelddadige optrede deur ontevrede swart mense na alle provinsies van Suid-Afrika uitgekring het en daar op 16 Junie 1985 (op die herdenking van die Soweto-opstande) bomme in Durban en Johannesburg ontplof het. In 1986 sou daar egter 'n algemene noodtoestand uitgeroep word. Sien H. Deegan, *The Politics of the New South Africa: Apartheid and After*, pp. 50-57, p 63.

<sup>17</sup> S. Jones & A. Müller, *The South African Economy 1910-1990*, pp.298-300

aan “hiperinflasie” gegrens het, wat buitelandse kapitaalonttrekking verder aangemoedig het. Die resessie van 1983 is aangehelp deur droogtetoestande wat landbou-opbrengs gekniehalter het, asook buitelandse skuld wat die regering genoodsaak het om belastingvlakke op te stoot. Dit was egter net ‘n voorspel tot die ernstige ekonomiese probleme wat na 1985 sou volg toe die Rand ‘n skerp daling beleef het en internasionale disinvestering versnel het na P.W. Botha se Rubicon-toespraak.<sup>18</sup> Inflasiesyfers het gevolglik in 1986 tot oor die 20% per jaar gestyg.<sup>19</sup>

In hierdie tydperk is daar ook inligting gepubliseer wat die skoeiselvevaardigers se vrese omtrent die groot hoeveelhede ingevoerde skoene bewaarheid het: ingevoerde skoeisel het in 1984/1985 31 persent van die plaaslike skoeiselmark uitgemaak.<sup>20</sup> Hierdie toedrag van sake het die regering genoop om in 1985 te besluit om die hoeveelhede van alle ingevoerde goedere tot op 1983 vlakke vas te pen.<sup>21</sup>

In 1987 het die *S.A. Shoemaker & Leather Review* in die “NPI 1987 Footwear Industry Review” berig dat veral die Suid-Afrikaanse vervaardigers van dameskoene swaar getref is deur goedkoop ingevoerde skoeisel en dat hulle groot verliese binne die 1986/1987 fiskale jare gelei het.<sup>22</sup> Hoewel die vervaardigers van manskoene beter daaraan toe was, was die algemene

---

<sup>18</sup> P.W. Botha se “Rubicon”-toespraak was sy toespraak wat op 15 Augustus 1985 by die opening van die NP se Natal-kongres gelewer is. Daar is verwag dat hy direkte uitsprake sou maak oor die Chase Manhattan Bank se skielike aankondiging dat dit ‘n groot korttermynlening aan Suid-Afrika nie verder sou verleng nie en dat ‘n kettingreaksie van die oproep van vele internasionale lenings daarop sou volg. Die verwagting was dat hy moontlik apartheid sou afskaf. Sy reaksie was egter om te verseker dat sy regering “die Rubicon” oorgesteek het, maar dat hy nie van plan was om blanke Suid-Afrika op ‘n pad van abdikasie en selfmoord te lei nie. Sy toespraak het ver tekortgeskiet volgens alle nasionale en internasionale verwagtinge. Sien, H. Giliomee, *Die Afrikaners*, pp. 568-570.

<sup>19</sup> *Ibid.*

<sup>20</sup> P.V. André Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2000*, p. 7 en *SAFLIA Jaarverslag 2001*, p. 8.

<sup>21</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoeiselvevaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.86.

<sup>22</sup> P.V. Willem Lubbe, ‘NPI 1987 Footwear Industry review’ in *S.A. Shoemaker & Leather Review*, 2(1988), pp14-17.

boodskap van die artikel dat die hele industrie sy vervaardigingsbeleid en ook produktiwiteit in heroorweging moes neem.<sup>23</sup>

Die FMF het in 1988 'n mosie van wantroue aanvaar in die regering se vermoë om die Suid-Afrikaanse ekonomie, met spesifieke verwysing na die skoeiselindustrie, te red uit die problematiese toestand wat geheers het.<sup>24</sup> Hulle was ook oortuig dat die regering se hantering van hierdie ekonomiese krisis nie noodwendig die aangewese manier was om die ekonomie weer op dreef te kry nie. Daar was twyfel of die Suid-Afrikaanse vervaardigingsektor enigsins sou baat by die regering se “krisishanterings”-meganismes. Hierdie finansiële krisis sou uiteindelik vir ongeveer agt jaar duur.<sup>25</sup>

In 1989 het P.W. Botha uitgetree en is F.W. de Klerk as die nuwe staatspresident verkies. Hoewel die politieke veranderinge saamgeval het met 'n rekordproduksie van 65,4 miljoen paar skoene in Suid-Afrika in 1989, was SAFLIA oortuig dat die industrie 'n negatiewe groeikoers in 1990 sou vertoon.<sup>26</sup> Die SAFLIA-vooruitskoue was in die kol, aangesien daar vanaf vroeg in 1990 'n algemene verlaging in skoeiselproduksiesyfers was. Die dalende produksie was hoofsaaklik die gevolg van stakings, industriële onrus, looneise en die daarmee gepaardgaande onderhandelings.<sup>27</sup>

---

23 P.V. Willem Lubbe, 'NPI 1987 Footwear Industry review' in *S.A. Shoemaker & Leather Review*, 2(1988), pp14-17.

24 P.V. Willem Lubbe, *Skoesielvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1988/1989*, p.19. ; J.P. Dreyer en S.S. Brand, ' 'n Sektorale Beskouing van die Suid-Afrikaanse Ekonomie in 'n Veranderende Omgewing' in *Die Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie*, Vol.54(2), pp. 131-134.

25 M. van Dijk, 'South African Manufacturing Performance in international Perspective 1970-1999' in *Die Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie*, Vol.71(1) p.119.

26 P.V. Willem Lubbe, R. Waters, 'Industry numbers and predictions' in *S.A. Shoemaker & Leather Review*. 6(1990), pp.2-5.

27 *Ibid.* ; P.V. Willem Lubbe, *Skoesielvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.94.



### 3.2 Die toetrede van André Lubbe (1976)

Na Andries Lubbe se dood in Desember 1970 het Willem Lubbe vir sowat sewe jaar eiehandig die firma bestuur. In 1976 het André Lubbe – Willem se seun – op 25-jarige ouderdom na die aanvang van sy B.Econ.-graad aan die Universiteit van Stellenbosch, en die verwerwing van die kwalifikasie “Associate of the British Boot and Shoe Institute”, hom by die firma aangesluit.<sup>28</sup>

André Lubbe se skoenbelangstelling is reeds op 'n jong ouderdom geprikkel, maar anders as sy twee voorgangers, wat prakties aangelê was, was hy meer geïnteresseerd in die entrepreneurskapaspek van die besigheid. André het reeds as skoolseun met entrepreneurskap geëksperimenteer deur onder andere 'n houtkap-en-afleweringsdiens te bedryf. Hy het veral belanggestel in die skoenhandel en het byvoorbeeld verskeie skoolvakansies saam met Piet Strijdom, een van die Lubbes se handelsreisigers, die Republiek deurreis op soek na goeie afsetgebiede vir Lubbe-skoeisel in die platteland.<sup>29</sup>

Anders as sy vader was André Lubbe as jong man traag om sy plek by A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. in te neem. Dit het Willem Lubbe oortuiging, misleiding en 'n mate van slinksheid gekos om André Lubbe te oorreed om sy kennis van die skoenindustrie met verdere studies in Engeland uit te brei. André Lubbe het in 1975 'n aanbod van sy vader aanvaar om met 'n studie-onderbreking oorsee te gaan, onder die indruk dat dit 'n vakansie sou wees. Op die laaste oomblikke voor hy sou vertrek het sy pa hom egter meegedeel dat hy reeds ingeskryf was aan die South Fields College in Leicester om daar kursusse van die British Boot and Shoe Institute te volg.<sup>30</sup> Sy uiteindelijke ooreenkoms met

---

<sup>28</sup> Hy was vanaf 1970-1977 by die US, maar het sy universiteitstudies vanaf 1975 tot 1976 onderbreek om in Engeland sy skoeiselopleiding te voltooi. Onderhoud met mnr. André Lubbe, 16 April 2006, Strand ; P.V. Willem Lubbe; Lubbe en seun- lêer 2: 60 jaar viering, herdenkingprospektus in die *South African Shoemaker & Leather Review*, 10(1978).

<sup>29</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006, Strand.

<sup>30</sup> P.V. André Lubbe, Abbreviated highlights of CV.

sy vader was dat, indien die studies hom nie sou geval nie, hy dit kon staak. André het aanvanklik gesukkel. Sy Engels was nie noodwendig goed genoeg om die voorlesings te kon volg nie en hy was ook nie so tegnies aangelê soos sy vader en oupa nie. Hy het egter die studies suksesvol voltooi en uiteindelik dieselfde kwalifikasie as wat sy vader in 1948 verwerf het, gekry. Afgesien van die basiese opleiding in die tegniese skoenvervaardiging wat hy opgedoen het, het hy ook ontdek dat hy 'n goeie aansluiting kon vind tussen sy B.Econ.-graad en die opleiding in die ekonomiese- en handelsaspekte van die skoeiselindustrie.<sup>31</sup>

Selfs na die voltooiing van sy studies was André nie regtig gewillig om hom tot die familiebesigheid te verbind nie. Sy ouers het egter ingegryp en hom na die afhandeling van sy finale eksamens in Engeland besoek. Tydens 'n welverdiende vakansie in Ierland het sy ouers met hom 'n kompromie aangegaan. Hy sou huis toe gaan op 'n tipe vakansie, waarna hy sy omswerwing sou kon voortsit. Volgens André Lubbe se eie weergawe het hy op 'n Saterdag aan die einde van Junie 1976 in Kaapstad geland en het sy "vakansie" – wat uiteindelik meer as 25 jaar sou duur – reeds die daaropvolgende Maandag by A.P. Lubbe en Seun se fabriek by Du Toitstasie begin.<sup>32</sup>

### **3.3 Die herposisionering van A.P. Lubbe en Seun**

#### *Administrasie-, personeel- en produksie-aangeleenthede*

André Lubbe se aansluiting by die familiebesigheid het 'n tydperk van herposisionering, herstrukturering en vernuwing in die geskiedenis van die besigheid ingelui. Hierdie veranderinge was gebaseer op insigte wat André tydens sy akademiese opleiding en sy aanvangsjare in sy vader se skoeiselbesigheid verwerf het.

---

<sup>31</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006, Strand.

<sup>32</sup> Onderhoud met André Lubbe, 6 Mei 2006, Stellenbosch.

In 'n poging om André Lubbe met die funksionering van die besigheid vertrouwd te maak, het Willem aanvanklik probeer om hom in die administrasie van die besigheid touwys te maak. André het egter spoedig aangedui dat hy nie by dié gedeelte van die besigheid aanklank gevind het nie. Willem het hom dus toegelaat om “op die pad te gaan” om meer direk met die kliënte te werk en by die bemerking van die besigheid se produkte betrokke te raak. Hierdie verkoopsreise het hom blootgestel aan hoe ander vervaardigers funksioneer, hom praktiese kennis van bemerking laat opdoen en hom in staat gestel om A.P. Lubbe en Seun en hul produkte teen dié van hul konkurrente te meet. In die proses het hy geleidelik van die firma se strukturele tekortkominge bewus geword.

Die A.P. Lubbe en Seun waarvan Andre Lubbe nou deel was, was uit bestuursperspektief 'n baie klein, ongestruktureerde familie-onderneming met geen langtermynstrategie ten opsigte van produksiebeplanning, aankoopbeleid, personeelbeleid of produk- of reeksbou nie.<sup>33</sup> Terwyl daar wel van nuwer tegnologie gebruik gemaak is, was daar ook nog leeste wat uit 1949 gedateer het.<sup>34</sup> Die skoeisel wat A.P. Lubbe en Seun vervaardig het, was inderdaad sterk en goeie kwaliteit skoene, maar die blouboordjiemark waarvoor die skoene vervaardig is, was nie 'n mark wat besondere groei getoon het nie en kompetisie was ook straf.<sup>35</sup>

Die feit dat die firma tot op daardie tydstip - 1977 - nie op die beginsel van “waarde-toevoeging” gefunksioneer het nie, het bloot beteken dat die skoeisel wat in daardie stadium by die fabriek vervaardig is, absoluut basiese produkte was. Die Voetsak-, Barbarian- en Bulldog- handelsmerke was die omvang van Lubbe se produksielyn en weens die basiese funksionaliteit van die skoene is

---

<sup>33</sup> Onderhoud met André Lubbe, 6 Mei 2006, Stellenbosch.

<sup>34</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun lêer 2, '60 jaar viering, herdenkingprospektus' in die *South African Shoemaker & Leather Review*, 10(1978).

<sup>35</sup> *Ibid.* ; Onderhoud met André Lubbe, 6 Mei 2006, Stellenbosch.

daar geen pogings aangewend om aan hierdie produkte tydens elke stadium van die vervaardigingsproses meer waarde toe te voeg nie.

Die Lubbes het dus kommoditeitsprodukte vervaardig in 'n mark wat reeds te veel van hierdie produkte gehad het en dit het felle onderlinge kompetisie veroorsaak waarin hulle toenemend gesukkel het om winsgewend te wees: hulle kon nie skaalvoordele hier opbou nie. Die plattelandse mark wat hulle via koöperasies en algemene handelaars bedien het, was 'n stagnerende mark wat deur verstedeliking steeds kleiner geword het.<sup>36</sup> Dit het vir Andre Lubbe spoedig duidelik geword dat die besigheidsopset oor weinige groeipotensiaal beskik het, dit gevaar geloop het om te stagneer en op die lange duur selfs tot niet te kon gaan. 'n Deeglike besinning oor die toekomstige strategie van die besigheid ten opsigte van hul markfokus was dus noodsaaklik. In gesprekke met sy vader, Willem, het hy hom oortuig dat A.P. Lubbe en Seun in sy bestaande vorm en sonder 'n volhoubare nuutgefokusde strategie, binne vier tot vyf jaar ten gronde sou gaan.<sup>37</sup>

Die essensie van André Lubbe se strategie vir die herposisionering van die besigheid was om met die voorlopige behoud van hul kommoditeitmarkprodukte gerig op die blouboordjie en hoofsaaklik plattelandse mark, ook die groter en groeiende stedelike markgebiede te teken deur die vervaardiging van gesofistikeerde en gefokusde nismarkprodukte. A.P. Lubbe en Seun moes deur 'n kombinasie van meer modieuse, unieke, bekostigbare en kwaliteit nismarkprodukte sy toekomstige sukses verseker.<sup>38</sup> Die maatskappy se fokus moes dus van 'n vervaardiger van skoeisel vir die kommoditeitmark na 'n vervaardiger van skoeisel vir nismarkte verskuif.

---

<sup>36</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun lêer 2, '60 jaar viering, herdenkingprospektus' in die *South African Shoemaker & Leather Review*. 10(1978).

<sup>37</sup> Onderhoud met mnr. A. Lubbe, 19 April 2006, Strand.

<sup>38</sup> Geskrewe opsomming deur Andre Lubbe, gedateer 6 Mei 2006.

### *Die betreding van gediversifiseerde nismarkte*

Met die ondersteuning van sy vader het Andre Lubbe met ingang 1978 hierdie strategie begin implementeer aan die hand van sy eie taktiek vir volhoubare sukses in die skoeiselvevaardigingsindustrie: kwaliteit produkte, goeie diens, billike pryse en die regte mense (“human capital”) om met die werk by te staan. André was oortuig dat A.P. Lubbe oor al hierdie faktore plus ‘n baie lojale kliëntebasis beskik het.<sup>39</sup> Oor die volgende dekade is verskeie nuwe produkte met die oog op nismarkte ontwikkel. In die proses sou Lubbe veral bekend word as vervaardiger van skoeisel wat op buitelug-aktiwiteite (“outdoor living”) gemik was.

In 1978 het André Lubbe ‘n voltydse ontwerper, J. Moag, in diens geneem.<sup>40</sup> Met Moag se insette is die bestaande Barbarian-reeks tot ‘n meer modieuse, slenterdragtipe skoen vernuwe.<sup>41</sup> Moag het ook, met André Lubbe se medewerking, die grondslag gelê vir die ontwikkeling van ‘n nuwe reeks gespesialiseerde stapstewels. Hierdie leerstapstewels met die kenmerkende rooi veters is sedert die tweede helfte van 1978 onder die Trailbuster handelsmerk bemark.<sup>42</sup> In die tagtigerjare is die Trailbuster reeks uitgebrei om ook damestewels in te sluit.<sup>43</sup> Die Trailbusters was weens die graad van tegniese vakmanskap en kwaliteit redelik duur, maar het ten spyte daarvan besonder goed in sy nismark gevaar. Die skoene was uiteindelik so populêr dat die Suid-

---

<sup>39</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun lêer 2, ‘60jaar viering, herdenking prospektus’ in die *South African Shoemaker & Leather Review*. 10(1978).

<sup>40</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun lêer 2, ‘60 jaar viering, herdenkingprospektus’ in die *South African Shoemaker & Leather Review*. 10(1978).

<sup>41</sup> *Ibid.*

<sup>42</sup> P.V. Willem Lubbe, Trailbuster-lêer, Uitvoere en die vestiging van ‘n buitelandse basis. 1993. ‘n Brief geadresseer aan ‘n Mnr. Roodtman ; PV. Willem Lubbe, *Getaway*, Oktober 1988.

<sup>43</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun-lêer 2, Trailbuster advertensiemateriaal.

Afrikaanse Brouerye in hul advertensieveldtog van die middel negentigerjare Trailbusters as 'n tipies Suid-Afrikaanse instelling uitgebeeld het.<sup>44</sup>

Vroeg in 1979 is die skuif na nismarkte 'n stap verder gevoer toe Lubbe die ongebruikte "Omega" handelsmerk van die bekende skoenvervaardigers, Scotts, gekoop het. Omega was oorspronklik 'n Grieks-vervaardigde skoen. Dit was 'n risiko om te neem, aangesien die handelsmerk met alle verpligtinge, asook 'n geskiedenis dat dit vroeër nie as produk geslaag het nie, aanvaar is. André Lubbe was egter oortuig dat die handelsmerk 'n uitstekende keuse vir die vervaardiging van 'n nuwe vars mansreeks was. Daar is besluit op 'n skoentipe sandaal wat op 'n ander nismark as die Trailbuster-reeks gemik sou wees. In die tradisie van die Voetsak-produkte, wat 'n vorige generasie swart "swanks" spoggerig laat lyk het, was Omegas met hul blinkgepoleerde, gekleurde leer bemark as 'n modeskoen vir 'n groeiende swart mark. Omegas was Lubbe se topverkoper van die tagtigerjare en het tot 'n toonaangewende modeskoen in die marksegment ontwikkel.<sup>45</sup>

Die sukses en gewildheid van die Omega-reeks is in 1987 op 'n onverwagte – en vir A.P. Lubbe en Seun onaangename-wyse geïllustreer. Continental Wholesalers (CW), een van die Lubbes se kliënte, het 'n produk identies aan die Omegas in die Ooste laat vervaardig en beplan om hierdie vervalsings na Suid-Afrika in te voer. Die vervalste produk is goedkoop en vinnig in die Ooste vervaardig en was van 'n swak kwaliteit kunsleer gemaak, terwyl die vakmanskap ooglopend swakker was as dié van die Lubbe-produk. Behalwe vir die kwaliteit was die produk op presies dieselfde styl as die Lubbes se Omegas.<sup>46</sup>

---

<sup>44</sup> Onderhoud met mnr. Willem Lubbe, 7 Maart 2006, Stellenbosch.

<sup>45</sup> Onderhoud met A. Lubbe, April 2006 ; P.V. Willem Lubbe, Udo Rypstra, "Chinese sandals seized as import war hots up." In *Sunday Times, Business Times*, Dec 13, 1987 ; Redaksioneel, 'Court holds impoted sandals pending interdict outcome.' In *SA Shoemaker & Leather Review*, 1(1988), p. 5.

<sup>46</sup> Redaksioneel, 'Court holds impoted sandals pending interdict outcome,' in *SA Shoemaker & Leather Review*. 1(1988), p. 5.

André Lubbe het onmiddellik Johannesburg toe gevlieg om met die vyf Pharbo-broers, die eienaars van Continental Wholesalers, te gaan onderhandel om die verkope van die vervalsings te verhoed. Die Pharbo-broers was egter aggressief en het die aantyging van patenteregskending dadelik ontken. Binne drie dae na die konfrontasie het Continental Wholesalers van hierdie vervalsings begin invoer in hoeveelhede wat A.P. Lubbe en Seun nege maande sou neem om te vervaardig. Die mark was dus toegegooi onder hierdie minderwaardige Omega-tipe produk.<sup>47</sup> Lubbe het geen ander keuse gehad as om onmiddellik 'n klag van patenteregskending teen Continental Wholesalers aanhangig te maak nie. Die hof het ten gunste van Lubbe beslis en dat die invoerders die hele besending sandale aan die owerhede moes oorhandig.<sup>48</sup> A.P. Lubbe en Seun het Continental Wholesalers ook gedagvaar vir die skade wat die minderwaardige skoeisel aan Lubbe se goeie naam aangerig het. Na 'n uitgerekte hofspraak het Continental Wholesalers die saak verloor en het die hof beslis dat kompensasie aan die Lubbes uitbetaal word.<sup>49</sup>

In die middel tagtigs is die Lubbe-aanslag op nismarkte afgerond met twee verdere handelsmerke, naamlik Bullbrands en Skywalk. Bullbrands was gerig op die landboumark en die naam moes 'n assosiasie met die plaaslewe vestig.<sup>50</sup> Die sole is so ontwikkel dat dit bestand was teen enige vasklewing – of dit nou grond, melk, chemikalieë of mis was. Die boeler was van 'n hoë gehalte en besonder dik en die stikwerk so sterk dat in advertensiemateriaal gespog is dat dit byna “vir 'n leeftyd” kon hou.<sup>51</sup> Dit was bedoel as 'n manlike, macho reeks en in advertensies is daarop gesinspeel dat Bullbrands net uit die leer van topbulle

---

<sup>47</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006.

<sup>48</sup> P.V. Willem Lubbe, U. Rypstra, Chinese sandals seized as import war hots up,' in *Sunday Times, Business Times*, 13 Desember, 1987.

<sup>49</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006. Dit is interessant om te sien dat Continental Wholesalers self in 1983 'n Durbanse maatskappy, Fantasy Fashions gedagvaar het weens kopieregskending.

<sup>50</sup> *Ibid.*

<sup>51</sup> P.V. Willem Lubbe, Skoene-lêer, Bullbrand volblad advertensie.



gemaak word. Laastens het die ortopediese binnesole wat in die skoen ingebou was, gesorg dat die draer se voete nie sou moeg word nie. Bullbrands het vinnig 'n getroue kliëntebasis opgebou.<sup>52</sup>

Skywalk 'n tydgenoot van Bullbrand, was nie so suksesvol soos die ander Lubbe nismarkhandelsname nie.<sup>53</sup> Skywalk was die naam van 'n Italiaanse handelsmerk vir skoensole en Lubbe het die regte tot die handelsnaam ten duurste bekom. Hierdie uiters ligte en gemaklike stapstewels het 'n hoogs tegnologiese Europese beeld gehad wat ingebring is om in dieselfde tipe nismark as Trailbusters te funksioneer.<sup>54</sup> Onvoldoende marknavorsing en te min aandag aan die tegnologiese ontwikkeling van die stewels het hul sukses beperk. Skywalk was, in die woorde van André Lubbe, uiteindelik 'n "duur fout".<sup>55</sup>

Vanweë die diversifikasiebenadering ten opsigte van nismarkte kon die verskillende handelsmerke mekaar egter dra en dit het ook die siklisiteit van die skoeiselbedryf help uitskakel. In die skoeiselbedryf se somerhoogseisoen het die goedkoper Omega-sandale vir die inkomste gesorg, terwyl die duurder skoene soos Trailbuster en Bullbrand weer in die winter prominent was.<sup>56</sup> Gesamentlik kon die suksesvolle handelsname vergoed vir die minder suksesvolles soos Skywalk.

### *Bestuur, personeel en produksie (vernuwing)*

Die herposisionering en herstrukturering van A.P. Lubbe en Seun het ook implikasies vir die bestuur, personeel en produksie van die besigheid ingehou. Die uitdaging was om meer modieuse nismarkprodukte teen groter volumes vir 'n

---

<sup>52</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006, Strand.

<sup>53</sup> Die naam, 'Skywalk' was bedoel om 'n sinspeling op die uiterse ligte skoene met sy gemaklike stapswyse te wees.

<sup>54</sup> Onderhoud met André Lubbe, 13 April 2006, Strand ; P.V. Willem Lubbe, Skoen-lêer, Advertensies.

<sup>55</sup> Onderhoud met André Lubbe, 13 April 2006, Strand.

<sup>56</sup> *Ibid.*



groter mark, met die behoud van kwaliteit en die karakter en waarde van hul produkte, te vervaardig.

Met die koms van André Lubbe het die bestuur van die besigheid weer in 'n vader/seun-kombinasie (Willem en André) gesetel. Ten opsigte van produksieaangeleenthede is hulle op bekwame wyse deur Manie Vermaak as fabrieksbestuurder bygestaan. Vermaak het na sy aanstelling in 1973 geleidelik die samestelling van die werksmag verander deur meesal vroulike werkers, "wat skoner werk en baie minder nonsens veroorsaak het", in diens te neem.<sup>57</sup> Hy het ook vernuwing gebring deur indiensopleiding by die fabriek in te stel – 'n noodsaaklikheid weens die drastiese toename in die werksmag in die tagtigerjare.<sup>58</sup> Met die oog op die produksie van die Trailbuster-handelsmerk is die werksmag in 1978 van 32 tot 62 uitgebrei, terwyl die produksie van die Omega-handelsmerk in 1979 die indiensneming van 'n verdere 10 werkers genoodsaak het.<sup>59</sup>

Teen die middel tagtigerjare was daar sowat 225 werkers betrokke by die Du Toitstasiefabriek – 'n getal wat met die betrek van Lubbe se nuwe Plankenbrug-fabriek in 1987 tot 400 sou toeneem.<sup>60</sup> Die uitdagings van die bestuur van die groeiende werksmag het André Lubbe genoop om 'n produksiebeplanningstelsel en personeelbeleid volgens die besigheid se behoeftes op te stel en te implementeer. Die groeiende administrasie van die firma is aan me. Ria Rall

---

<sup>57</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006, Strand. Onderhoud met Willem Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

<sup>58</sup> Die indiensnemingsopleiding het orientasie ten opsigte van die Lubbes se skoeiselmassjinerie en werksmetodes ingesluit. P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun lêer 2, '60 jaar viering, herdenkingprospektus' in die *South African Shoemaker & Leather Review*, 10(1978).

<sup>59</sup> Redaksioneel, 'Factory to start production on new lightweight range' in *South African Shoemaker and Leather Review*, 3( 1979), p.9.

<sup>60</sup> P.V. Willem Lubbe, Bolandbank-klientlêer, 'Nuwe skoenfabriek word opgerig.' In *Bylae tot die Eikestadnuus*, Vrydag 18 Julie 1986.

toevertrou.<sup>61</sup> Daar is reeds verwys na die indiensneming van J. Moag as voltydse ontwerper. Met die aftrede van Moag in die middel tagtigerjare is Tony Jardine as ontwerper aangestel en het hy 'n besondere bydrae tot produkontwikkeling gelewer.

Die vinnige groei van die besigheid beide ten opsigte van produksie en werksmag het 'n toenemende ruimteprobleem geskep. Reeds in 1978 is Lubbe genoodsaak om addisionele stoorspasie te bekom. 'n Nuwe stoor is opgerig op 'n erf wat Willem Lubbe in 1976 aangeskaf het en wat aangrensend tot die Du Toitstasiefabriek was.<sup>62</sup>

Teen 1986 het dit duidelik geword dat die Du Toitstasie fabriek te klein geword het vir A.P. Lubbe en Seun se produksiebehoefte en planne. Na samesprekings in die bestuurspan, wat Willem Lubbe se skeptisisme oor 'n vergrote nuwe fabriek besweer het, is besluit om 'n nuwe fabriek in die Plankenbrugnywerheidsarea op te rig.<sup>63</sup>

Die nuwe fabriek se vloeroppervlak was sowat 4 500 m<sup>2</sup> en was ruim genoeg om die gemoderniseerde skoeiselvervaardigingsmasjinerie te kon huisves.<sup>64</sup> Terwyl skoenproduksie by die Du Toitstasiefabriek 'n 1 000 paar skoene per dag beloop het, het die addisionele spasie van die nuwe fabriek die moontlikheid geskep om dit tot sowat 2 000 paar skoene per dag te verhoog.<sup>65</sup> Die nuwe fabriek het ook verdere moontlikhede vir uitbreiding gebied, indien dit later sou nodig word. Die

---

<sup>61</sup> Onderhoud met Andre Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

<sup>62</sup> Akte van oordrag, Erf 6148.

<sup>63</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 7 Maart 2006, asook, Akte van oordrag, Erf 8389

<sup>64</sup> P.V. Willem Lubbe, Bolandbank-klientlêer, 'Nuwe skoenfabriek word opgerig,' in *Bylae tot die Eikestadnuus*, Vrydag 18 Julie 1986.

<sup>65</sup> *Ibid.*

gebou is amptelik op die 29ste April 1987 ingewy en die voormalige fabriek by Du Toitstasie is as stoorstasie gebruik en gedeeltelik verhuur.<sup>66</sup>

### *Bemaking*

Terwyl Piet Strijdom steeds voortgegaan het om hoofsaaklik op die platteland skoene aan koöperasies te verkoop, moes die bemakingstrategie ook aangepas word om die nuut geteikende stedelike nismarkte te bedien. In 1978 is Barry Perrin as verkoopagent in die Wes-Kaap aangestel met die opdrag om die Lubbehandelsmerke by soveel moontlik handelaars in die Kaapse omgewing beskikbaar te stel.

In die winterseisoen van 1978 het die maatskappy vir die eerste keer hul nuwe nismarkgeoriënteerde bemakingsplan deurgevoer. A.P. Lubbe en Seun het hul nuwe en verbeterde produkte in Kaapstad bekend gestel deur 'n nuwe winterreeks wat skoene en selfs verskillende stewels (die verbeterde Barbarian-reeks) – party uitgevoer met pels – in sekere winkels ten toon te stel.<sup>67</sup> Barry Perrin het toegesien dat kleinhandelondernemings in die Kaap vir die eerste keer sekere Lubbe-handelsmerke ten alle tye in voorraad gehad het. Hulle het ook drie keer per week nuwe voorraad, hetsy Barbarians of Trailbusters, aan Kaapstad voorsien.<sup>68</sup>

In 'n poging om ook die ander stedelike markte te bereik, is Perrin se geledere mettertyd aangevul met agente soos Ralph Storbeck, Des de Wet, Dolph en Herman Kleynhans, Bob Hunter, Billy Mail, Martin Nefdt en Simon

---

<sup>66</sup> P.V. van Willem Lubbe; Kasset-opname van die opening van die fabriek. Die fabriek was aan 'n verskeidenheid van huurders uitgehuur, eers as geheel en later opgedeel. 'n Gedeelte daarvan sou ook as 'n stoorkamer vir van die Lubbes se skoene gebruik word. Die hele gebou het egter in 1997 afgebrand toe daar 'n brand ontstaan het in die gedeelte van die fabriek wat uitgehuur was. 'n Kersfabriek is in daardie stadium daar gehuisves. Die strukturele skade aan die gebou het herstel nie as opsie ingesluit nie en die gebou is vroeg in die volgende jaar gesloop.

<sup>67</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun lêer 2, '60 jaar viering, herdenkingprospektus' in die *South African Shoemaker & Leather Review*, 10(1978).

<sup>68</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006, Strand.

Bezuidenhout.<sup>69</sup> Lubbe se nismarkprodukte het veral die middel- en hoëinkomstegroepe geteiken wat beteken het dat hulle met die bekende klerasie-kleinhandelsgroepe soos Edgars en Markhams begin sake doen het. Hul buiteluglewenstyl-nismarkhandelsmerke het weer verseker dat leefstylwinkels soos Cape Union Mart en Trappers ook nou onder hul kliënte getel het.

Wat media en ander vorms van bemarking betref, is die gehalte van A.P. Lubbe en Seun se advertensiemateriaal ook aangepas om die nuwe beeld van hul nismarkprodukte te weerspieël. Die advertensies wat in publikasies soos *Die Eikestadnuus* en *Die Burger* verskyn het, was steeds redelik eenvoudige swart-en-wit advertensies op dieselfde patroon as in die verlede. Met A.P. Lubbe en Seun se toespitsing op stapstewels en skoene met 'n buiteluglewenstyl-beeld het Lubbe se advertensieveldtogte ook neerslag gevind in katalogusse van lewenstylwinkels soos Cape Union Mart (CUM) en Trappers. CUM het veral die Trailbuster-handelsmerk sterk bemark in hul kleurkatalogusse.<sup>70</sup>

As gevolg van hierdie oorgang na stapskoene en -stewels het die Lubbes ook blootstelling gekry in buiteluglewenstyltydskrifte soos, *Getaway*, wat op 'n gereelde basis oor veral die Trailbuster-handelsmerk geskryf het.<sup>71</sup> Alhoewel dit streng gepronke nie as 'n Lubbe-advertensie beskou kon word nie, was dit wonderlike blootstelling in 'n mark wat veral ingestel was op die Lubbe-tipe produk. Groot blootstelling is ook aan Lubbe gegee in *Die Burger* se buitelug- en lewenstyl bylaes van die vroeë 1980's. Die skrywer van hierdie berigte, wat 'n oud-Matie was en in sy studentedae 'n lid van die Universiteit Stellenbosch se Berg-en-Toerklub, het Lubbe en hul produkte gereeld by die naam genoem.<sup>72</sup>

---

<sup>69</sup> Onderhoud met mnr. André Lubbe, 11 September, Stellenbosch.

<sup>70</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoene-lêer*, Advertensie-materiaal.

<sup>71</sup> P.V. Willem Lubbe, *Getaway* (Oktober 1990, Februarie 1993, Mei 1997).

<sup>72</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun Lêer 2, "Kies skoeisel volgens voete se kinkels" in die *Bylae by Die Burger*. Woensdag, 29 September 1981.

Afgesien van nasionale Omega-agente wat die handelsmerk bemark het, is Omegas ook veral geadverteer in kettingwinkels en kleinhandelaars se eie brosjures. In 1994 het Omega die advertensie van Nelson Mandela se biografie, “*Long Walk to Freedom*” in die *Pace Magazine* geborg.<sup>73</sup>

In 1985/1986 was daar ook ‘n advertensiemeevaller wat Lubbe goed te staan gekom het en weer nuwe lewe in een van hul ou staatmakers (hul Voetsakvelskoene) geblaas het. Die bekende sanger/komediant David Kramer het in ‘n reeks advertensies vir Volkswagen se Kombi-voertuig verskyn met ‘n paar rooi velskoene aan sy voete. Die effek van hierdie rooi velskoene was verstommend en besonders positief vir die velshoekbedryf. Hoewel die oorspronklike Kramer-skoene deur Tarzan-skoenfabriek in Tulbagh vervaardig is, het die *Rapport-Tydskrif*, asook die *Sunday Times Magazine* A.P. Lubbe en Seun as die vervaardigers van die merkwaardige skoene aangedui.<sup>74</sup> Hoewel hierdie fout later reggestel is, het Lubbe ‘n aansienlike hoeveelheid vrye publisiteit uit hierdie situasie gekry. Mense was nou meer as ooit bewus van Lubbe, terwyl hul “Voetsak”-velskoene se verkope ook by die modeneiging, wat die Kramer-advertensies tot gevolg gehad het, baat gevind het.

### 3.4 Die “goue jare” van die 1980’s

#### *Finansies en finansiering*

Die tagtigerjare was ‘n voorspoedige tydperk vir A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. In die periode tussen 1978 en 1981 het die maatskappy se wins verdubbel.<sup>75</sup> Hierdie groei is deur die res van die dekade voortgesit soos die

---

<sup>73</sup> Onderhoud met André Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch ; P.V. Willem Lubbe, *Pace Magazine* (Julie 1994) p. 53.

<sup>74</sup> P.V. van Willem Lubbe, Lubbe en Seun lêer 3, L. Polonsky, ‘Lekker Vellies’ in *Sunday Times Magazine*, 13 Oktober 1985 ; B. Brown, ‘Ontmoet die man agter die rooi Kramer-velles’ in *Rapport-Tydskrif*. 23 Maart 1986.

<sup>75</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun, Lêer 3, ‘*Shoes and Views*’, Desember 1981 .

toename in hul wins van R172 000 in 1983 tot R247 000 in 1985 getuig.<sup>76</sup> Hierdie vooruitgang was soveel te meer besonders as in gedagte gehou word dat die algemene situasie in die skoeiselindustrie alles behalwe rooskleurig was. Die daling van 14,6 persent in die vervaardiging van skoeisel in 1982 was byvoorbeeld een van die grootste dalings ooit wat die Suid-Afrikaanse bedryf in skoenvolumes en omset ondervind het.<sup>77</sup>

Die voorspoed van Lubbe was die direkte gevolg van André Lubbe se besluit om die maatskappy in 'n nismark-georiënteerde rigting te stuur, asook die sukses wat Lubbe-produkte in hul onderskeie nismarkte behaal het. Die nismarkte, wat met hul spesialisasie in stapstewels binnegedring is, was ook 'n meer gegoede mark wat meer kapitaal tot hul beskikking gehad het om die Lubbe-produkte aan te skaf.<sup>78</sup>

As 'n strategie om die momentum van die groei van die maatskappy te behou, is in die middel tagtigerjare oorweging begin skenk aan die omvorming van A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. in 'n openbare maatskappy en notering op die Johannesburgse Effektebeurs (JSE).<sup>79</sup> In 1987 is besluit om vir notering aansoek te doen met die doel om die maatskappy se kapitaalfondse deur "buitekapitaal" aan te vul.<sup>80</sup> So 'n stap sou ook kliënte, kollegas en werknemers die geleentheid bied om deur die koop van aandele in die toekomstige groei van die maatskappy te deel.<sup>81</sup> Volgens die prospektus sou 'n openbare maatskappy,

---

<sup>76</sup> P.V. Willem Lubbe, Amptelike maatskappy prospektus van beplande registrasie op die JSE 1987.

<sup>77</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun lêer 1, *South African Shoemaker and Leather Review*, 6(1984).

<sup>78</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun lêer 1, Interne Omsendbrief, gedateer Mei 1982 ; Onderhoud met A. Lubbe, 19 April 2006, Strand.

<sup>79</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun Bolandbank-kliënt Lêer, Amptelike maatskappy prospektus van beplande registrasie op die JSE 1987.

<sup>80</sup> *Ibid.*

<sup>81</sup> Onderhoud met mnr. André Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

Lubbe Beperk, totstand kom met 'n kapitaal van R150 000 verdeel in 15 000 000 gewone aandele van een sent elk. Die maatskappy sou noteer onder die Ontwikkelingskapitaalmarkafdeling<sup>82</sup> van die JSE en die plasingperiode is op 12-27 November 1987 vasgestel.<sup>83</sup>

Dae voor die beplande notering het die bestuurspan egter teen hierdie stap besluit. Die vrees vir die potensiële negatiewe gevolge wat die besluite van 'n direksie oorheers deur buitstaanders op die toekoms van die maatskappy kon hê, het uiteindelik swaarder gewees as die behoefte na “buite-kapitaal” vir verdere ontwikkeling. Die Lubbes was bevrees dat die insette van 'n direksie meer rekenkundig of finansieël met die oog op die belange van die aandeelhouders, gedrewe sou wees. Volgens die Lubbes het die riskante ekonomiese situasie van die tydperk 'n pragmatiese benadering met besluite gebaseer op intieme kennis van die skoeiselindustrie geverg - 'n benadering wat nie noodwendig altyd met die winsgedrewe belange van aandeelhouders sou ooreenstem nie.<sup>84</sup> André en Willem Lubbe se werksverhoudinge was ook steeds goed geïntegreer en hulle het gevoel dat aangesien beide van hulle in daardie stadium steeds redelik jonk was, dit nie nodig sou wees om addisionele besluitnemers in die maatskappy in te bring wat die status quo sou ontwrig nie.<sup>85</sup>

As alternatief vir die notering het André Lubbe begin om die moontlikheid van uitvoer te ondersoek. Marknavorsing het getoon dat die buitelugleefstylmode oorsee baie gewild was. Lubbe het dus, ten spyte van die internasionale

---

<sup>82</sup> Die Ontwikkelingsmark-afdeling was 'n gewilde keuse vir klein en medium grootte maatskappye in die tagtigerjare aangesien die noteringsvereistes vir maatskappye in die afdeling minder streng was as vir die res van die Beurs. Maatskappye het byvoorbeeld nie nodig gehad om bewys te lewer van 'n lang winsgeskiedenis nie. Die vereistes ten opsigte van die hoeveelheid kapitaal, sowel as die verspreiding van aandele onder aandeelhouders was ook minder streng. Onderhoud met David Meads, makelaar en finansiële analis, 26 Oktober 2006, Somerset-Wes.

<sup>83</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun Bolandbank-kliënt Lêer, Amptelike maatskappy prospektus met die idee van registrasie op die JSE 1987.

<sup>84</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006, Strand.

<sup>85</sup> *Ibid.*

vyandigheid jeens Suid-Afrika, in die Europese lente van 1988 begin om “Trailbusters” na Duitsland en Singapoer uit te voer.<sup>86</sup> Hoewel op ‘n beperkte skaal, was die uitvoere vanweë die swak Rand/Amerikaanse Dollar wisselkoers, ‘n winsgewende bron van inkomste.<sup>87</sup> Hierdie sou ‘n voorloper word van groter uitvoere wat na 1990 met die opheffing van sanksies ‘n moontlikheid geword het.



---

<sup>86</sup> Onderhoud met André Lubbe, 11 Mei 2006.

<sup>87</sup> S. Jones & A. Müller, *The South African Economy 1910-1990*, pp. 326-327.



## HOOFSTUK 4

### Lubbe in 'n demokratiserende Suid-Afrika: die swanesang, 1990-2001

#### 4.1 Ekonomiese milieu en die skoeiselbedryf

Die negentigerjare was 'n dekade van grondige politieke, sosiale en ekonomiese verandering in Suid-Afrika. Hierdie verandering is ingelui deur F.W. de Klerk se aankondiging op 23 Februarie 1990 dat die ANC en PAC en ander bevrydingsorganisasies ontban en Nelson Mandela uit die Victor Verster gevangenis vrygelaat sou word. Hiermee is 'n oorgangsperiode ingelui wat deur algemene onsekerheid en onstabiliteit gekenmerk is.<sup>1</sup> Die skoeiselindustrie en A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. was nie van die omstandighede gevrywaar nie en is deur dié uitdaging in 'n krisis gedompel wat uiteindelik 'n oorlewingstryd sou word.

Die periode voor die 1994-verkieping is gekenmerk deur een van die langste ekonomiese resessies in die Suid-Afrikaanse geskiedenis met die gepaardgaande groeiende werkloosheid en die onsekerheid van die politieke onderhandelings tydens Codesa. Daarby het uitgerekte droogtes in groot dele van die land het verder tot ekonomiese onstabiliteit bygedra.<sup>2</sup>

Die aanvanklike ekonomiese opswaai en optimisme na die 1994-verkieping was van korte duur. Die regering se onvermoë om belangrike sosiale probleme soos die hoë vlakke van misdaad en werkloosheid, asook politieke geweldpleging (veral in KwaZulu-Natal) effektief hok te slaan, was van die faktore wat daartoe bygedra het. Die negentigerjare is afgesluit deur 'n drastiese verslegting van die ekonomie in 1997/1998 wat veral die kleinhandel en spesifiek die klerekleinhandel baie nadelig getref het. Die verswakking van die Rand teen die

<sup>1</sup> H.Deegan, *The Politics of the New South Africa*, pp.69-82.

<sup>2</sup> Codesa is die akroniem vir 'Convention for A Democratic South Africa' Dit is die forum en samesprekings vir die beëindiging vir apartheid – die samesprekings het op 4 Mei 1990 begin en het in Junie 1993 doodgeloop *Ibid.* pp. 41-43.

geldeenhede van belangrike handelsvennote, die terugsakking van die aandelemark en die drastiese styging in rentekoerse was hoofsaaklik hiervoor verantwoordelik.<sup>3</sup> In die proses het verbruikersbesteding drasties gedaal.

Afgesien van hierdie algemene ekonomiese omstandighede waarbinne die skoeiselindustrie moes funksioneer, het die demokratisering van Suid-Afrika ook ekonomiese gevolge gehad wat besondere uitdagings aan die skoeiselindustrie gebied het. Die belangrikste hiervan was die groot toename in Oosterse invoere, nuwe arbeidswetgewing en die gepaardgaande arbeidsonrus, asook die ontwikkeling van 'n ongereguleerde informele vervaardigingsektor.<sup>4</sup>

#### *Skoeiselinvoere: die bedreiging uit die Ooste*

Skoeiselinvoere was reeds sedert die twintigerjare 'n kwessie in die skoeiselindustrie.<sup>5</sup> Demokratisering en die herinskakeling van Suid-Afrika in die internasionale ekonomiese hoofstroom het egter die invoerprobleem in die negentigerjare laat hand uitruk. Die ANC-regering se Oosterse gerigtheid en hul strewe na uitgebreide handelsbetrekkinge met die Oosterse opkomende ekonomieë het skoeiselinvoere vanuit daardie oord grootliks laat toeneem. Die laer produksiekoste van Oosterse vervaardigers weens hoër produktiwiteit en laer loonstrukture het dit feitlik onmoontlik gemaak om met die produkte te kompeteer.<sup>6</sup> Oosterse ekonomieë het oor 'n tydperk van sestien jaar (1975-1991) hul skoeiselproduksie met 142 persent verhoog.<sup>7</sup> Hierdie toename was deels die oorsaak en gevolg van die tendens by Westerse ekonomieë om hul skoeiselinvoere te vermeerder en al hoe minder skoeisel self te vervaardig. Die wêreldmark, net soos die Suid-Afrikaanse mark in die negentigerjare, is

---

<sup>3</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4, 'Waarom nog skoenfabrieke sluit' in *Finansies en Tegniek*, 17April 1998.

<sup>4</sup> P.V. Andre Lubbe, SAFLIA Jaarverslag 2000, p. 3.

<sup>5</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoeiselvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.76.

<sup>6</sup> N.R.Lardy, *Integrating China into the Global Economy*, pp. 74-76.

<sup>7</sup> P.V. Andre Lubbe, SAFLIA Jaarverslag 2000, p. 3.

toenemend toegegooi onder goedkoop, ingevoerde skoene wat hoofsaaklik vanuit die Ooste afkomstig was.

Ten spyte van 'n gewysigde tariefstruktuur wat die Regering in 1991 ingevoer het in 'n poging om skoeiselinvoere te reguleer, het skoeiselinvoere astronomiese groei getoon. Die markaandeel van ingevoerde skoeisel het in 1993 'n nuwe rekordvlak van 42,1 persent bereik - aansienlik meer as die vorige rekord van 33 persent in 1987.<sup>8</sup> Van die invoere was 67 persent van China en Hong Kong afkomstig terwyl die res vanuit Korea, Taiwan, Indonesië, Thailand, Turkye en Zimbabwe ingevoer is.<sup>9</sup> Die globalisering van internasionale handel het hierdie tendens versterk. Internasionale ooreenkomste, soos die Wêreld Handelsorganisasie se Marrakesj-verdrag wat invoertariewe afwaarts aangepas het in 'n poging om wêreld vryhandel te bevorder het Oosterse invoere nog meer kompetierend gemaak, en soos in ander ontwikkelende lande 'n negatiewe invloed op plaaslike Suid-Afrikaanse produksie gehad.<sup>10</sup>

Die "South African Footwear Cluster Study", wat ondersoek ingestel het na die probleme in die skoeiselindustrie, se bevindinge is in Mei 1997 bekend gestel en het bogenoemde tendense bevestig. Die studie het onder andere aangetoon dat die meeste skoeiselinvoere skoene met 'n tekstielbasis was, dat 91 persent van alle skoeiselinvoere uit die Verre Ooste afkomstig was, dat 55 persent van alle Suid-Afrikaanse skoeiseluitvoere na Afrika lande was en dat 40 persent van alle

---

<sup>8</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoesielvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.95.

<sup>9</sup> *Ibid.*

<sup>10</sup> Suid-Afrika was sedert 1948 met die instelling van sy proteksionistiese strategieë skuldig aan die oortreding van anti-proteksionistiese beleid deur die GATT (General Agreement on Trade and Tariffs) ingestel. Die GATT is geleidelik vervang deur die Wêreldhandels Organisasie (WHO) wat ook 'n beleid gereguleerde globale handel nagevolg het. Volgens die WHO se Uruguay-samesprekings van 1986-1994 het die WHO onder andere die ooreenkoms deurgevoer dat ontwikkelende lande wat aan die WHO behoort, hul invoertariewe moet afskaf. Laasgenoemde is veral van toepassing op tekstiel- en kleding-uitvoere. Suid-Afrika is sedert 1994 lid van die organisasie en moes dus voldoen aan die WHO se bepalings. Sien, B. Lal Das, *An Introduction to the WTO Agreements*, pp.1-5; 81-85 ; P.V. Andre Lubbe, *South African Footwear Manufacturing Value Chain: A New Way Forward - an industry proposal*, September 2002.

uitvoere uit leerskoeisel bestaan het.<sup>11</sup> Die afleiding sou dus gemaak kon word dat lae gehalte tekstielskoeisel ingevoer en hoë gehalte leerskoeisel uitvoer is.

Die skoeiselindustrie het in Junie 1997 'n verdere terugslag beleef met die afskaffing van die Departement van Handel en Nywerheid se Algemene Uitvoeraansporingskema (GEIS).<sup>12</sup> Die skema is in April 1990 ingestel in 'n poging om uitvoere van Suid-Afrikaans vervaardigde produkte aan te moedig. Volgens die bepalinge van die skema is aan vervaardigers 'n subsidie betaal vir die Suid-Afrikaans vervaardigde inhoud van alle uitvoere.<sup>13</sup> Die afskaffing van die skema was deel van 'n omvattender ooreenkoms wat die Suid-Afrikaanse regering met die Wêreld Handelsorganisasie gesluit het. Dit het baie vervaardigers, ook in die skoeiselindustrie, gedwing om hulle weens die dalende winsgewendheid daarvan aan die uitvoermark te onttrek.

#### *Arbeidswetgewing en arbeidsonrus*

Arbeidsonrus en arbeidswetgewing was 'n ander uitdaging wat die skoeiselbedryf die hoof moes bied. Die onstabiele politieke klimaat van die vroeë negentigerjare, met die gepaardgaande ekonomiese resessie, het stakings in die skoeiselbedryf 'n algemene verskynsel gemaak.<sup>14</sup> Die dekade is in Julie 1990 met 'n landwyse sloerstaking om hoër lone deur die National Union of Leather Workers (NULW) ingelui.<sup>15</sup> Die post-1994 arbeidswetgewing, wat probeer uitvoering gee het aan die nuwe liberale grondwet, het arbeiders se regte

---

<sup>11</sup> P.V. André Lubbe, *The South African Footwear Cluster Study*, Mei 1997.

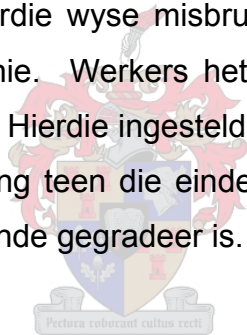
<sup>12</sup> P.V. André Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2000*, p. 3.

<sup>13</sup> P.V. André Lubbe, *The South African Footwear Cluster Study*, Mei 1997.

<sup>14</sup> Volgens 'n SAFLIA studie het die mislukking van loononderhandelinge in die periode 1996 tot 2000, tot 42 gelokaliseerde stakings uitgeloop, waarvan die meeste in KZN plaasgevind het. Sien, P.V. André Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2001*, pp.16-18.

<sup>15</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun Lêer 2, 'Staking by skoefabriek vreedsaam opgelos', in *Eikestadnuus*, Vrydag 13 Julie 1990.

beskerm en vakbonde se posisie om namens hul lede op te tree, versterk.<sup>16</sup> Die omvang en die implikasies van die nuwe wetgewing soos byvoorbeeld die Wet op Basiese Diensvoorwaardes, nommer 39 van 1993, was van so `n aard dat skoeiselvevaardigers eenvoudig nie by die toepassing daarvan kon bybly nie en in sommige gevalle dit ook nie kon verstaan nie.<sup>17</sup> Oor die algemeen het implementering van die wetgewing die vervaardigers se produksiekostes verhoog, produktiwiteit verlaag en hul vermoë om veral met Oosterse skoeiselinvoere mee te ding verder verswak. Bogenoemde wet het byvoorbeeld bepaal dat werkers geregtig was op 30 dae ten volle betaalde siekteverlof in elke driejaarsiklus. Werkers het van die bepaling misbruik gemaak en in baie gevalle vir die volle 30 dae van die werk af weggebly.<sup>18</sup> Hierdie hoë wegblykoers het `n verdere ongeveer vier persent by die steeds stygende arbeidskostes van die skoeiselindustrie gevoeg. Vakbonde wat `n verpligting gehad het om toe te sien dat lede nie wetgewing op hierdie wyse misbruik nie, was nie in staat om die nodige dissipline af te dwing nie. Werkers het dus “siek-dae” geneem omdat hulle dit as hul reg beskou het. Hierdie ingesteldheid is ook gereflekteer in Suid-Afrika se produktiwiteitsgradering teen die einde van die negentigerjare toe die land 38<sup>ste</sup> uit `n groep van 45 lande gegradeer is.<sup>19</sup>



### *Die informele sektor*

Die snelgroeïende informele sektor in die ekonomie wat na 1990 sy verskyning gemaak het, was `n verdere uitdaging waarmee die skoeiselbedryf moes rekening hou. Vir die skoeiselbedryf het die sektor op twee wyses geraak en benadeel. Eerstens was daar die ontwikkeling van `n ongereguleerde informele vervaardigingsektor wat skoeisel vervaardig het teen 20-25 persent van die koste van die formele sektor.<sup>20</sup> Tweedens was daar die smouse of sypaadjie-

<sup>16</sup> P.V. Andre Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2000*, pp. 9-10.

<sup>17</sup> *Ibid.*

<sup>18</sup> *Ibid.*

<sup>19</sup> P.V. Andre Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2001*, pp.18-19.

<sup>20</sup> Onderhoud met Mnr. A. Lubbe, 19 April 2006, Strand ; P.V. Andre Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2001*, p. 3.

verkopers wat in baie gevalle onwettig ingevoerde of selfs gesteelde skoeisel uit fabriekse verkoop het.<sup>21</sup> Hierdie informele sektor se infrastruktuurkoste was minimaal en hulle het die net van statutêre arbeidswetgewing en belasting ontduik wat dit onmoontlik gemaak het om met hulle te kompeteer.

### *’n Kwynende skoeiselindustrie*

Die effek van die algemene politieke en sosio-ekonomiese omstandighede, in tandem met bogenoemde uitdagings op die skoeiselindustrie, was dié van agteruitgang. Ten spyte van pogings tot rasionalisasie en herstrukturering en inisiatiewe soos Visie 2005 - ’n inisiatief om Suid-Afrika as ’n groot uitvoerder van gehalte leerskoeisel te vestig – was die industrie nie opgewasse teen die gekombineerde effek van bogenoemde faktore nie.<sup>22</sup> Talle kleiner skoeiselfabriekse het in dié tydperk bankrot gespeel waarvan die daling van byna 30 persent in die FMF se ledetal in die periode 1989-1994 getuig.<sup>23</sup> In die periode 1989-1999 het die Suid-Afrikaanse skoeiselindustrie met 61 persent gekrimp. Afgesien van enkele opflikkinge soos die 1993-toename van 3,8 persent in skoeiselproduksie, was die 18,1 persent daling in 1998 en die 13,8 persent in 1999 eerder die norm.<sup>24</sup> Sedert die begin van die 1990’s het die indiensneming van werkers in die industrie ook dienooreenkomstig begin daal. Teen die einde van die negentigerjare het die industrie sowat 29 persent van sy arbeidsmag verloor. Die SAFLIA-president, A.P. Lubbe, het dus die industrie tereg in sy 2000-openingsrede beskryf as “...’n klein en kwynende, hoëkoste-, nismarkgebonde industrie wat sedert 1989 konstant krimp, terwyl die vervaardigers hulself beywer om met die kommersiële, ekonomiese en politieke veranderinge by te bly”.<sup>25</sup> Hy was ook van mening dat die toekoms van die

---

<sup>21</sup> *Ibid.*

<sup>22</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4, ‘Waarom nog skoefabriekse sluit’ in *Finansies en Tegniek*, 17 April 1998.

<sup>23</sup> P.V. Willem Lubbe, *Skoeiselvervaardigersfederasie van Suid-Afrika, Jaarverslag 1993/1994*, p.95.

<sup>24</sup> *Ibid.* ; P.V. Andre Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2000*, p.4.

<sup>25</sup> P.V. Andre Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2000*, p. 1.

industrie nie meer in die hande van die vervaardigers was nie, maar eerder in die hande van die regering en die vakbonde. In 'n desperate poging om winsgewend te bly, het die industrie ook teen homself gekeer en het interne mededinging gemanifesteer in praktyke soos korporatiewe spioenasie en blatante kopiëring en patenteregskendings.<sup>26</sup> Die skoeselindustrie het voorwaar 'n onaangename werksomgewing geword. As mediumgrootte nismark-gefokusde maatskappy met 'n arbeidsmag van ongeveer 400 en 'n produksie van 1600 paar skoene per dag is A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. ook deur hierdie uitdagings gekonfronteer.<sup>27</sup>

## 4.2 Voorspel tot Lubbe se krisisjare, 1990-1998

### *Die resessie van die vroeë negentigerjare*

Die ekonomiese resessie van die vroeë negentigerjare het Lubbe genoop om as voorsorgmaatreël teen moontlike verliese 'n strategiese aanpassing in hul bemakingstrategie en -administrasie aan te bring. Lubbe se vrees was dat van hul kleinhandelkliënte kon bankrot speel en dat hierdie verlies aan markte hulle finansiëel kon benadeel.<sup>28</sup> Hoërisiko-kleinhandelkliënte moes dus sover as moontlik uitgeskakel word. Die maatskappystrategie vanaf die somer van 1992 was dus om hul handelsmerke meer eksklusiwiteit te gee deur 'n strenger "keuring" van hul kleinhandelkliëntebasis.<sup>29</sup> Hoewel dit hul kliëntebasis verklein het, het hulle hierdeur hoërisikokliënte grootliks uitgeskakel en so hul kontantvloei en winsgewendheid verbeter. Die voordele vir die oorblywende kleinhandelkliënte het gelê in groter eksklusiwiteit, beter verkope en pryse en beter diens en verhoudings met Lubbe. Hierdie kleinhandelaars het nou die status van "amptelike" verspreiders van Omega, Trailbusters en ander Lubbe-

---

<sup>26</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4, 'Waarom nog skoenfabrieke sluit' in *Finansies en Tegniek*, 17April 1998.

<sup>27</sup> Onderhoud met Mnr. A. Lubbe, 19 April 2006, Strand.

<sup>28</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun, lêer 3, Maatskappy beleid, soos gepubliseer in 1992.

<sup>29</sup> *Ibid.*

handelsmerke verkry.<sup>30</sup> Bestellings vir Lubbe-handelsmerke is dus streng gekontroleer en Lubbe-verspreiders is gemonitor ten opsigte van hul kredietwaardigheid sodat enige risikodraende kleinhandelkliënte onmiddellik geskrap kon word. In `n algemene omsendskrywe aan kliënte om hulle van Lubbe se nuwe benadering en werkswyse in kennis te stel, het André Lubbe gemeld dat hulle begrip het vir die moeilike ekonomiese omstandighede waaraan hul kliënte uitgelewer is, maar dat “...A.P. Lubbe en Seun nie die verantwoordelikheid vir boikotte, politieke onluste ens. kan dra nie”.<sup>31</sup>

`n Aanduiding dat Lubbe se vrese oor hul kleinhandelkliënte se finansiële probleme weens die resessie nie ongegrond was nie, was die versoek wat hulle in 1992 van CUM gekry het om die pryse van hul handelsmerke afwaarts aan te pas en dit vir meer as een seisoen op dié vlakke vas te pen.<sup>32</sup> CUM was in 1992 reeds meer as 15 jaar een van Lubbe se mees gerekende kliënte.<sup>33</sup> Alle CUM-takke het Lubbe se topverkopers (Trailbusters en Bullbrand) in voorraad gehad en verseker dat hierdie handelsmerke blootstelling kry in die tipe nismark waarop dit gefokus was. `n Onderzoek deur Lubbe na hul prysstrukture en verhogings van die voorafgaande dekade het aan die lig gebring dat hul verhogings in die periode inflasieverwant of selfs laer was terwyl elemente van hul bedryfskoste soos salarisverhogings in baie gevalle bo inflasie was.<sup>34</sup> Anders as met modegerigte skoeisel waar ontwikkelingskoste en verbeterings gemanipuleer kon word om hoër winsgrense op produkte te verkry, het Lubbe-handelsmerke se naam en voorkoms seisoen na seisoen dieselfde gebly. Hul prysstygings was dus hoofsaaklik aan inflasie gekoppel. In die lig van hierdie

---

<sup>30</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun, lêer 3, Maatskappy beleid, soos gepubliseer in 1992.

<sup>31</sup> *Ibid.*

<sup>32</sup> P.V. Willem Lubbe, Bolandbank-kliënt lêer, Briewe aan Cape Union Mart.

<sup>33</sup> Onderhoud met Andre Lubbe, 6 Mei 2006, Stellenbosch.

<sup>34</sup> P.V. Willem Lubbe, Bolandbank-kliënt lêer, Briewe aan Cape Union Mart.



bevindinge het Lubbe nie sy weg oopgesien om aan CUM se versoek te voldoen nie.<sup>35</sup>

Lubbe het die finansiële en sielkundige impak van die resessie en die politieke oorgang van die vroeë negentigerjare wel deeglik aan eie bas gevoel waarvan die volgende aanhaling uit 'n interne nuusbrief van 1992 getuig: “Ons land bevind homself in 'n toestand van wetteloosheid wat werkloosheid en ellende vir baie mense veroorsaak. So 'n situasie verswak die ekonomie verder en lei tot ongekende ellende. Besigheids- en werkgeleenthede se vooruitsigte sal verswak totdat Suid-Afrika se mense ophou om die land en mekaar te vernietig.”<sup>36</sup> Tog was Lubbe in 'n mindere mate as die meerderheid skoeiselvevaardigers aan die negatiewe gevolge daarvan uitgelewer. Faktore wat waarskynlik hiertoe bygedra het, was hul strategiese bemarkingsaanpassings, hul konsentrasie op nismarkte waarin die verbruikers vanweë hul groter kapitaalkragtigheid meer resessiebestand was en hul uitvoere waardeur hulle goeie winste verdien het. Die uitvoeriniatiewe wat in die laat tagtigerjare op 'n beperkte skaal begin is, is na die opheffing van sanksies in 1990 uitgebrei om Singapoer, Duitsland, Brittanje en op 'n beperkte skaal die VSA in te sluit.<sup>37</sup>

### *Arbeidswetgewing en Arbeidsonrus*

Arbeidswetgewing en arbeidsonrus as uitdaging in die negentigerjare het ook by AP Lubbe en Seun nie uitgebrei nie. Die dekade is deur stakings ingelui en afgesluit. Lubbe het nie die reeds genoemde landwye staking van die NULW in Julie 1990 vrygespring nie. Die onderhandelinge om hoër lone het op Vrydag 6 Julie 1990 by Lubbe in 'n staking ontaard toe die hekke van die fabriekperseel

---

<sup>35</sup> P.V. Willem Lubbe, Bolandbank-kliënt lêer, Briewe aan Cape Union Mart.

<sup>36</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun, lêer 3, Interne Nuusbrief, 4, 1992.

<sup>37</sup> Onderhoud met A. Lubbe, 19 April 2006, Strand; P.V. Willem Lubbe, Trailbuster-lêer, Uitvoere en die vestiging van 'n buitelandse basis, 1993, Brief aan 'n Mnr. Roodtman.

per abuis gesluit was toe die werkers die oggend vir diens aanmeld.<sup>38</sup> Dit het by die werkers die indruk geskep dat hulle toegang tot die perseel geweier is. Sowat 60 persent van die werksmag het toe vanweë hierdie “uitsluiting” en uit simpatie met die nasionale staking begin met `n staking wat vier dae geduur het. Deur middel van loononderhandelings is uiteindelik `n verhoging van 17 persent (inplaas van die eis van 40 persent van die NULW) vir die werkers beding wat in finansiële terme `n toename van R30 – R50 per week per werker beteken het.<sup>39</sup> Anders as baie ander skoeiselvevaardigers in die vroeë negentigerjare het dit Lubbe geluk, en was dit ook `n ideaal - om ten spyte van die resessie en die toenemende eise van georganiseerde arbeid nie produksie in te kort of werkers af te lê nie.

Na 1994 het die steeds verhoogde frekwensie van arbeidswetgewing waarna reeds verwys is en die toenemende mag van die vakbonde ook vir Lubbe hoofbrekens besorg. Soos op nasionale vlak was die Wet op Basiese Diensvoorwaardes ook by Lubbe die groot “sondaar”.<sup>40</sup> Volgens André Lubbe se eie getuienis was werkers wat sonder rede van die werk af weggebly, of wie se werk van swak gehalte was, maar wat weens die geweldige mag van die vakbonde en die beskerming wat arbeidswetgewing hul gebied het nie ontslaan kon word nie, `n uitstaande probleem.

Die uitermate hoë ekonomiese verwagtinge wat die 1994 politieke oorgang onder werkers geskep het, het verseker dat loongeskillte en stakings deel van die ekonomiese omgewing gebly het. In Julie 1998, te midde van een van die moeilikste jare in die geskiedenis van die skoeiselbedryf, het `n staking by Lubbe uitgebreek. Hierdie staking het deel uitgemaak van `n landwye staking van die

---

<sup>38</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en seun Lêer 2, ‘Staking by skoenfabriek vreedsaam opgelos’, in *Eikestadnuus*, Vrydag 13 Julie 1990.

<sup>39</sup> *Ibid.*

<sup>40</sup> Onderhoud met A. Lubbe, 19, April 2006, Strand.

NULW.<sup>41</sup> By Lubbe het die stakende werkers 'n 10 persent verhoging in hul basiese lone geëis, asook die insluiting van hulle afhanklikes by hul mediese voordele. Die werkgewers was bereid om 8,25 persent toe te staan. Die industrie - en Lubbe - het hierdie verhoging as billik beskou gesien teen die agtergrond van die talle prysverlagings waartoe hulle in die voorafgaande twee jaar gedwing is deur die toenemende internasionale kompetisie op die binnelandse mark.<sup>42</sup> Lubbe se produktepryse in Junie 1998 was byvoorbeeld laer as dié van twee jaar tevore. Die atmosfeer van radeloosheid wat die industrie teen die laat negentigerjare gekenmerk het, het ook neerslag gevind in André Lubbe se kommentaar aan *Die Eikestadnuus* oor die staking en loongeskil: “Daar is nie so iets soos wenners hier ter sprake nie. Produksie staan stil en ons kan nie bestellings lewer nie terwyl die werkers geen inkomste gaan hê nie.”<sup>43</sup> Die staking was eers drie weke later uitgesorteer en die Lubbes se vervaardiging het in daardie tyd totaal stil gestaan.<sup>44</sup> Die strydende partye het ooreengekom op 'n loonverhoging van nege persent.<sup>45</sup>

#### *Die stigting van Lubbe International*

Anders as die meeste Suid-Afrikaanse skoeiselvervaardigers het Lubbe eers in die jare na 1994 vir die eerste keer die volle impak begin ervaar van die krisissituasie wat hulle toe reeds vir etlike jare ten opsigte van kwynende markte weens groeiende kompetisie uit die Ooste beleef het.<sup>46</sup> Vanweë André Lubbe se intieme betrokkenheid by die skoeiselindustrie op nasionale vlak, onder andere as president van SAFLIA en voorsitter van die Nasionale Skoenforum, was Lubbe terdeë bewus van die tendense in die bedryf. Vir André Lubbe het dit

<sup>41</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4, 'Produksie staan stil oor stakings by besighede' in *Eikestadnuus*, 10 Julie 1998.

<sup>42</sup> *Ibid.*

<sup>43</sup> *Ibid.*

<sup>44</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006, Strand.

<sup>45</sup> P.V. Andre Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag* 1999, p. 14.

<sup>46</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006, Strand.

toenemend duidelik geword dat die toekomstige oorlewing en groei van Lubbe in die vestiging van 'n sterker internasionale teenwoordigheid gesetel was. Hierdie "internasionalisering" moes Lubbe eerstens groter toegang tot internasionale markte gee, maar bowenal deur internasionale samewerking toegang tot die Oosterse vervaardigingsektor met sy goedkoper produksiekoste gee om langs dié weg kompetend in die binnelandse mark te kon bly. Na deeglike besinning deur die loop van 1993 is Lubbe International (Edms.) Bpk. in 1994 as maatskappy geregistreer.<sup>47</sup> Die A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. maatskappy op Stellenbosch sou steeds op dieselfde trant voortbestaan, maar Lubbe International sou as fasiliteerder dien wat skoeisel goedkoper in die buiteland (veral in ander ontwikkelende lande) vervaardiging en dit gevolglik na Lubbe se buitelandse markte sou uitvoer.

Die werkswyse wat Lubbe International gevolg het was om sy doelwitte te bereik deur middel van gesamentlike ondernemings ("joint ventures") met oorsese vervaardigers.<sup>48</sup> Hierdie ondernemings is via Britse agente, wat as tussengangers gedien het, beding. In 1996 is sodanige ooreenkoms met 'n Indiese maatskappy beding. Bestellings vir sandale is by die Britse agente geplaas wat monsters daarvan vir Lubbe se goedkeuring voorberei het.<sup>49</sup> Na goedkeuring van die monsters is die bestellings deur die agente aan Indiese skoeiselvevaardigers toegeken. Met die aankoms van die bestelling in Suid-Afrika moes Lubbe vasstel dat die kwaliteit van die produk ver benede hul gewone hoë standaard was. Vanweë gebrekkige kontrole deur Lubbe Internasionaal se Britse agente het die Indiese vervaardigers onregmatig besluit om van die voorskrifte vir die sandale te verander en minderwaardige materiale te gebruik om koste te bespaar en sodoende hul eie winste te vergroot.<sup>50</sup> Die

---

<sup>47</sup> Onderhoud met Andre Lubbe, 6 Mei 2006, Stellenbosch ; P.V. Willem Lubbe; Lubbe en Seun 4 – Lêer, Brief oor produktiwiteit 1998.

<sup>48</sup> Onderhoud met André Lubbe, 19 April 2006, Strand ; P.V. Andre Lubbe; Geskrewe opsomming, gedateer 6 Mei 2006.

<sup>49</sup> Onderhoud met André Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch

<sup>50</sup> *Ibid.*

kwaliteit van die produkte was so swak dat dit nie op die Suid-Afrikaanse mark verkoop kon word nie en is uiteindelik in ander Afrika-lande soos Mosambiek van die hand gesit.<sup>51</sup> Hierdie mislukte onderneming het die optimisme, dat die suksesvolle funksionering van Lubbe International Lubbe deur die moeilike tye sou dra, aansienlik getemper.

### *Interne bestuurs- en fabrieksvloeromwentelinge*

Die swakker as verwagte prestasie van Lubbe International is verder bemoeilik deur 'n reeks interne verwickelinge by AP Lubbe en Seun (Edms) Bpk wat Lubbe se posisie teen 1998 uiters riskant gemaak het en die maatskappy se voortbestaan in die weegskaal geplaas het. Waarskynlik die verreikendste hiervan was die optrede van 'n senior personeellid van die produksiespan by Lubbe se Plankenbrugfabriek in Stellenbosch. Die personeellid was oor 'n tydperk van meer as twee jaar in 'n reeks aksies betrokke wat op bedrog, korrupsie, diefstal en doelbewuste ondergrawing van AP Lubbe en Seun neergekom het.<sup>52</sup> Die persoon het met een van Lubbe se groot verskaffers van skoensole saamgespan teen die maatskappy deur in onwettige kompetisie met Lubbe te tree.<sup>53</sup> Lubbe-patente en handelsmerke is onwettig gekopieer, as minderwaardige produkte vervaardig en teen 'n goedkoop prys op die mark geplaas. Met behulp van die personeellid is selfs van Lubbe se masjinerie op so 'n skaal gesteel dat 'n "fabriek in die klein" selfs tot stand gekom het waar Lubbe handelsmerke soos Omega vervaardig is.<sup>54</sup> Dit was moontlik aangesien dit algemene gebruik in die industrie en ook by Lubbe was om weens seisoenale laer verkope en bestellings sekere masjiene tydelik te stoor totdat dit weer in die

---

<sup>51</sup> Onderhoud met André Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

<sup>52</sup> P.V. Andre Lubbe, Geskrewe opsomming, gedateer 6 Mei 2006.

<sup>53</sup> Onderhoud met Mnr. A. Lubbe, 19 April 2006, Strand ; P.V. Andre Lubbe; Geskrewe opsomming, gedateer 6 Mei 2006 [Mnr. André Lubbe weier om die name van hierdie twee partye bekend te maak. Ek het dit raadsaam gevind om aan sy versoek te voldoen].

<sup>54</sup> P.V. Andre Lubbe, Geskrewe opsomming, gedateer 6 Mei 2006.

somer hoogseisoen benodig word. In Lubbe se geval is sulke masjinerie by hul ou fabriekperseel by Du Toitstasie in Stellenbosch gestoor.

Die personeellid het hom ook aan bedrog en diefstal skuldig gemaak wat groot implikasies vir Lubbe se produksie, kwaliteit, vermoë om afleweringsteikens te haal en algemene mededingendheid ingehou het. Hy het in samespanning met van die fabriekswerkers skoene uit die fabriek se pakhuis gesteel, met produksiesyfers geknoei en boonop verkeerde skoentemplate na Lubbe se vervaardigers in Indië gestuur wat meer as een besending skoeisel met verkeerde groottes veroorsaak het.<sup>55</sup> Laasgenoemde het ook bygedra tot die probleme wat Lubbe International ondervind het. Hierdie “sameswering” teen Lubbe wat so georganiseerd was dat Lubbe se ondergang selfs vir ’n spesifieke datum beplan was, is eers na ’n twee jaar lange interne ondersoek oopgeplek.<sup>56</sup> Hoewel kriminele aanklagte teen die skuldiges aanhangig gemaak is, is die saak uiteindelik buite die hof geskik.<sup>57</sup> Die skade aan die maatskappy was egter reeds gedoen.

In die vaarwater van die bedrog en korrupsieskandaal en die onvermoë van Lubbe International om die gewenste ommekeer in Lubbe se vooruitsigte teweeg te bring, het Lubbe se posisie in 1998 ’n laagtepunt bereik. Die verwagting was dat Lubbe International ’n verdere twee tot drie jaar benodig het om werklik ’n impak op die maatskappy se vooruitsigte te maak.<sup>58</sup> Die fabrieksbestuurder, Manie Vermaak, se aftrede met pensioen het op ’n ongeleë tyd vir Lubbe gekom en het beteken dat hulle hierdie uitdagende tyd met ’n nuwe fabrieksbestuurder moes aandurf. In reaksie op die bedrog en korrupsieskandaal is Tony Jardine as skoenontwerper afgedank en ’n Natal-gebaseerde ontwerper aangestel wat vir

---

<sup>55</sup> P.V. Andre Lubbe, Geskrewe opsomming, gedateer 6 Mei 2006.

<sup>56</sup> Onderhoud met André Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

<sup>57</sup> *Ibid.*

<sup>58</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4 – Lêer, Brief oor produktiwiteit 1998.

drie dae in die week (van Maandag tot Woensdag) na Stellenbosch gevlieg is om in die fabriek te kom werk.<sup>59</sup> Ongeveer 50 persent van die fabriekswerkers is ook vervang.<sup>60</sup> Hierdie nuwe werkers moes in die produksieprosesse en -spanwerk ingelei word. Vaardigheidsontwikkeling van personeel wat deur arbeidswetgewing vereis is, het ook beteken dat `n deel van die werksmag deurlopend met opleiding besig was.<sup>61</sup> Afgesien van die kostes wat dit meegebring het (Lubbe het byvoorbeeld `n voltydse opleidingsoffisier aangestel) was die kumulatiewe invloed van bogenoemde faktore `n verlaging van Lubbe se produktiwiteit en `n geleidelike afname in die kwaliteit van hul produkte.

Die impak van die maatskappy se interne probleme is deur die haglike eksterne omgewing van die skoeiselindustrie wat reeds bespreek is, verswaar. Die afskaffing van GEIS het Lubbe gedwing om “Trailbusters” aan die uitvoermark te onttrek. Die steeds stygende produksiekoste veroorsaak deur stygende lone en duurder materiaal, soos leer en sole wat ingevoer is teen die agtergrond van `n swak rand en stygende inflasie, was in skerp kontras met dalende produktpryse.<sup>62</sup> Lubbe kon sedert 1996, vanweë kompetisie in die mark, nie hul pryse aanpas nie en moes in Junie 1998 die pryse van hul produkte met tussen 10 en 20 persent verlaag in `n poging om in die mark te bly.<sup>63</sup>

Dit terwyl hulle terselfdertyd `n staking om hoër lone moes hanteer. Die kompetisie was nou nie net meer teen die goedkoop invoere van die Ooste nie, maar ook teen die plaaslike vervaardigers wat verwoed baklei het om in die mark

---

<sup>59</sup> Onderhoud met Mnr'e W. en A. Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

<sup>60</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4 – Lêer, Brief oor produktiwiteit 1998.

<sup>61</sup> Daar was `n wye reeks opleidings geleenthede waaronder daar “Basic Lifeskills”, “Basic Business Understanding”, 7 verskillende vlakke van “Adult Basic Education”, teknikon opleiding, Universiteits-kursusse en selfs `n oorsese MBA gelys was.

<sup>62</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4, ‘Waarom nog skoenfabrieke sluit’ in *Finansies en Tegniek*, 17April 1998.

<sup>63</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4 – Lêer, Brief oor produktiwiteit 1998.

te bly.<sup>64</sup> Die stryd om dalende pryse met stygende kostes te balanseer, het dus `n enorme uitdaging geword. Vir André Lubbe het die oplossing in algemene hoër produktiwiteit en effektiwiteit regdeur die maatskappy gelê. In `n skrywe oor produktiwiteit het hy tot die gevolgtrekking gekom dat indien `n balans tussen stygende kostes en produktiwiteit nie spoedig bereik kon word nie hy groot probleme vir Lubbe voorsien het. Sy teiken was dus om teen Desember 1999 hierdie ewewig te bewerkstellig.<sup>65</sup>

Die nekslag vir hierdie doelwit was die toenemende impak van nuwe tegnologie op die skoeiselindustrie in die breë en ook in belangrike segmente waarin Lubbe meegeding het. In die leefstylmark waarin Lubbe met sy handelsmerke soos Trailbusters meegeding het, het reekse vervaardig van kunsmatige materiale soos Hi-Tec met veel ligter, modieuse ontwerpe met aanvaarbare duursaamheid en teen baie mededingende pryse vorendag gekom. Teenoor “Trailbuster” se 1997 prys van R580 het sy Hi-Tec eweknie slegs R399 gekos.<sup>66</sup> Die tendens het dus gedui op `n beweging weg van leergebaseerde stewels na stewels vervaardig van ligter kunsmatige materiale.<sup>67</sup> Om kompetend te bly, sou beteken dat Lubbe hierdie nuwe tegnologie en die gepaardgaande masjinerie teen hoë internasionale aankooppryse – `n groot kapitale uitleg dus - moes bekom.<sup>68</sup> In die lig van Lubbe se probleme in die voorafgaande paar jaar en die finansiële impak wat dit gehad het, was `n verbintenis tot so `n kapitale uitgawe `n besluit wat deeglike besinning geverg het. Lubbe se voortbestaan as onafhanklike skoeiselvevaardiger en familiebesigheid het in die weegskaal gehang.

---

<sup>64</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4 – Lêer, Brief aan Willem Lubbe, gedateer 15 Augustus 1998.

<sup>65</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun 4 – Lêer, Brief oor produktiwiteit 1998

<sup>66</sup> P.V. Willem Lubbe, ‘Put your foot in it’ in *Getaway*. Februarie 1997, pp. 106-113.

<sup>67</sup> *Ibid.*

<sup>68</sup> Onderhoud met Mnr'e W. en A. Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.



### 4.3 Reddingsplan of swanesang?

Vir Lubbe was die keuse, óf om hom aan te sluit by die 65 persent van die skoeiselindustrie wat reeds hul deure moes sluit, óf met `n werkbare alternatief vorendag te kom.<sup>69</sup> Na ongeveer sewe maande waartydens André Lubbe alle moontlike opsies oorweeg en beredeneer het, het hy in die vroeë oggendure van 11 Januarie 1999 `n finale besluit geneem dat Lubbe nie langer as `n onafhanklike skoeiselvevaardiger kon oorleef nie. Die opsie waarop André Lubbe besluit het, was om `n samewerkingsooreenkoms met Corrida Shoes, `n twintigjaar-oue skoenvervaardiger van Kwazulu-Natal met `n goeie reputasie, maar in `n ander marksegment as Lubbe, te sluit.<sup>70</sup> Die terme was dat Corrida Shoes alle Lubbe handelsmerke onder lisensie kon vervaardig en dat die Lubbe fabriek op Stellenbosch gesluit sou word. Deur hierdie ooreenkoms sou die Lubbe-naam ten minste deur sy handelsmerke bly voortbestaan.<sup>71</sup> Nadat André Lubbe die ondersteuning van sy vader en die res van die Lubbe-familie verkry het, is besluit om die opsie so spoedig moontlik deur te voer.

Die uitvoer van André Lubbe se besluit het egter nie soos beplan afgeloop nie. Hy kon nie so finaal van die fabriek en die Lubbe-tradisie afskeid neem nie. Na verdere oordenking het hy besluit om ter wille van die Lubbes se lang tradisie op Stellenbosch slegs `n gedeelte van die besigheid met die van Corrida Shoes te konsolideer en steeds met die res op `n kleiner skaal op Stellenbosch te probeer aangaan deur kostes ernstig te besnoei.<sup>72</sup> Hy het gehoop dat die Stellenbosse fabriek oor die volgende jare weer winsgewend sou raak en van sy vorige glans sou kon terug wen. Alhoewel dit vir `n verdere drie jaar werksgeleentheid op Stellenbosch geskep het, het André Lubbe teen 2001 besef dat daar geen

---

<sup>69</sup> P.V. Andre Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2000*, p.3. P.V. Andre Lubbe; Geskrewe opsomming, gedateer 6 Mei 2006.

<sup>70</sup> P.V. Andre Lubbe, *SAFLIA Jaarverslag 2000*, p.5.

<sup>71</sup> Onderhoud met Mnr. A. Lubbe, 19 April 2006, Strand.

<sup>72</sup> P.V. Andre Lubbe; Geskrewe opsomming, gedateer 6 Mei 2006.

verdere hoop op 'n winsgewende, funksionerende A.P. Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. skoefabriek was nie.

Na samesprekinge en ooreenkomste met alle personeel en vakbonde is die fabriek op 'n ordelike wyse in September 2001 gesluit. Met die sluiting van die fabriek is besluit om alle betrokkenes so billik as moontlik te behandel. Alle personeel en werkers het volle skeidingspakkette ontvang, selfs die wat reeds verby die vasgestelde aftree-ouderdom was, terwyl alle verskaffers ten volle betaal is.<sup>73</sup>

Omega, Trailbusters en Bullbrand oorleef steeds en word in totaliteit vervaardig, bemark en verkoop deur Corrida Shoes in Kwazulu-Natal.<sup>74</sup> 88 jaar na A.P. Lubbe se begin in Birdstraat, Stellenbosch, leef sy nagedagtenis steeds voort. Die "Omega" handelsnaam verkoop steeds in groot volumes terwyl Trailbuster en Bullbrand teruggesak vanaf hul produkleierskapsrol, tot dié van 'n kleiner speler in 'n oorvoorsiene mark.<sup>75</sup>



---

<sup>73</sup> P.V. Andre Lubbe, Geskrewe opsomming, gedateer 6 Mei 2006.

<sup>74</sup> Corrida is ook die vervaardigers van die bekende 'Tsonga'-handelsmerk. Trailbuster's was nog so onlangs as September 2004 in *Getaway* genoem (hul vervaardiger was aangegee as Corrida Shoes)  
[http:// www.getawaaytoafrica.com](http://www.getawaaytoafrica.com).

<sup>75</sup> Onderhoud met Andre Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch.

## HOOFSTUK 5

### Lubbe en die breër gemeenskap

Lubbe en sy eksponente was van meet af aan intiem betrokke by hul plaaslike en breër gemeenskap. As eerste generasie van die Lubbe-besigheid was A.P. Lubbe reeds vroeg in sy lewe by gemeenskapsaktiwiteite betrokke. Terwyl hy op Malmesbury was, het hy begin om Sondagskoolklasse by die NG-kerk aan te bied en het daarmee voortgegaan op Stellenbosch. Hy was ook later van tyd betrokke by verskeie Christelike jeugbewegings op Stellenbosch en was 'n dienende ouderling van die NG Moedergemeente. Ten tye van sy dood was A.P. Lubbe na 55 jaar, steeds gemoeid met die Sondagskool.<sup>1</sup>

Met die groter finansiële vermoëns van Lubbe veral vanaf die sestigerjare, het Willem Lubbe sy vader se tradisie voortgesit en gul van sy tyd en geld gebruik om die Stellenbosse gemeenskap te dien. Sedert 1969 was Lubbe gereeld as borg betrokke by die jaarlikse Stellenbosch Gimkana wat gehou is by die "Stellenbosch District Riding Club, Lynedoch", ten bate van Kindersorg in die distrik.<sup>2</sup> Die Voortrekker wat staptogte ten bate van kindersyn gereël het, is ook by verskeie geleenthede geborg deur hulle met Lubbestewels vir die staptogte toe te rus.<sup>3</sup> Dit sou 'n staptog ten bate van kindersyn wees. Die proses is ook weer in 1978 herhaal en A.P. Lubbe en Seun was ook weereens dieselfde hoedanigheid betrokke.

Nog 'n projek wat Willem Lubbe naby aan die hart gelê het was die versorging van kankerpatiënte. So vroeg as in 1973 was Lubbe verantwoordelik vir die borgskap vir 'n geldinsamelingsprojek vir die Nasionale Kankervereniging van

---

<sup>1</sup> Onderhoud met Willem Lubbe, 7 Maart 2006, Stellenbosch ; P.V. Willem Lubbe: Dankbetuiging van NG-kerk Stellenbosch na die dood van A.P. Lubbe (1970).

<sup>2</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun lêr 1, betrokkenheid ('n borgskap en advertensie) vir die jaarlikse Stellenbosch Gymkhana "Stellenbosch District Riding Club, Lynedoch" Saterdag, 25 Oktober 1969.

<sup>3</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun lêr 1, Bedankingsbrief van die Voortrekkers aan mnr. W. Lubbe.

Suid-Afrika.<sup>4</sup> Willem Lubbe was een van die groep private persone wat gepoog het om 'n kankerhospice in Stellenbosch op te rig. Met Lubbe se hulp is hierdie wens bewaarheid en Willem Lubbe het ook vir jare as voorsitter van die Hospice gedien.<sup>5</sup> In die gedenkblad wat deur die Hospice-vereniging van Stellenbosch uitgegee is by geleentheid van Willem Lubbe se uittrede as voorsitter van die Stellenbosse Hospice, het die skrywer met groot waardering van sy bydrae in dié verband getuig.<sup>6</sup>

Afgesien van bogenoemde was Willem ook sedert 1948 'n lid van die Rotariërklub. Hy het saam met Miems van Huyssteen die Van der Stel-fees op Stellenbosch begin. Hy was 'n lid van die Stellenbosse Heemkring, die Museumraad, die Erfenistrust en het ook op die raad van Molenhof ('n aftreeroord) gedien.<sup>7</sup>

Sedert 1966 tot 1974 het Willem Lubbe Stellenbosch elke jaar as onafhanklike Stadsraadslid gedien en van 1974 tot 1976 was hy ook die onderburgermeester van die dorp.<sup>8</sup> Hy het in hierdie periode ook as voorsitter op die plaaslike raad van 'n bouvereniging gedien. En as sakeman was hy by geleentheid voorsitter van die plaaslike Kamer van Koophandel.

Lubbe se “mensgerigtheid” het ook hul werkers oor die jare tot voordeel getrek. In die tyd van André Lubbe het die werkers elke jaar 'n groot Kerspartytjie, 'n Lentedagkoningin en algemene werksuitstappies gekry. Die sosiale verantwoordbaarheid wat werksgewers teenoor hul werknemers het, was veral in die negentigerjare 'n algemene twispunt. In hierdie verband het Lubbe 'n

---

<sup>4</sup> P.V. Willem Lubbe, Lubbe en Seun lêer 1, Bedankingsbrief van die Voortrekkers aan mnr. W. Lubbe.

<sup>5</sup> P.V. Willem Lubbe, Hospice gedenkblad, “*Willem Lubbe: Afskeid van 'n Groot Gees van Stellenbosch*”, 3 Junie 1997.

<sup>6</sup> *Ibid.*

<sup>7</sup> *Ibid.*

<sup>8</sup> P.V. Willem Lubbe, Hospice gedenkblad, “*Willem Lubbe: Afskeid van 'n Groot Gees van Stellenbosch*”, 3 Junie 1997.

besondere rekord gehad aangesien hul werkers aan 'n werkersunie, 'n mediese fonds en 'n voorsorgfonds behoort het. Hul Plankenbrug-fabriek is ook van fasiliteite soos byvoorbeeld 'n kafeteria met telefone en groot ruskamers met stortfasiliteite voorsien.<sup>9</sup> Lubbe se beskikbaarheid vir hul werkers het getuig van die besigheid se mensgerigheid. Hulp na werksure met inligting oor akkommodasie, afbetalingsaangeleenthede en selfs dagvaardings was altyd bekombaar. Die Lubbes se indiensopleiding en verdere studie-moontlikhede vir hul werkers was ook buitengewoon gevorderd.<sup>10</sup>

As derde generasie Lubbe was André Lubbe se betrokkenheid op die breër Suid-Afrikaanse skoeiselindustrie toegespits. Hy was vir ongeveer twintig jaar betrokke by die FMF en later SAFLIA waarvan hy ook by geleentheid die president was. Hy was ook vir vyf jaar die voorsitter van die Nasionale Skoen Forum. Vanuit hierdie posisie was hy as 'n aktiewe deelnemer betrokke saam met vakbonde, vervaardigers, verskaffers, kleinhandelaars, invoerders en uitvoerders, sowel as die Raad van Handel en Nywerheid, die Nywerheids Ontwikkelings Korporasie, die Raad van Handelstariewe en ook uiteindelik Alec Erwin, die Minister van Handel en Nywerheid, om 'n konstruktiewe oplossing vir die Suid-Afrikaanse skoeiselvervaardigingsbedryf gedurende die uitdagende ekonomiese en politieke tye van die negentigerjare te probeer opspoor.

---

<sup>9</sup> Lubbe en seun lêer 2, 'Sosiale verantwoordbaarheid' in *Eikestadnuus*, Vrydag 28 Mei 1993.

<sup>10</sup> Vir 'n meer volledige uiteensetting van die verskillende opleidingsprogramme wat aan die werkers gebied is, sien bladsy 85.

## HOOFSTUK 6

### Slot

As familiebesigheid het AP Lubbe en Seun (Edms) Beperk die “Buddensbrooks”-effek of verskynsel dat sodanige besighede nie langer as twee of drie geslagte oorleef nie, bevestig.<sup>1</sup> As sodanig is die geskiedenis van Lubbe ook `n illustrasie van die faktore wat by die ontwikkeling en voortbestaan van familiebesighede `n rol speel. In die geval van Lubbe is die proses gekompliseer deur `n agtergrond van grondige sosio-ekonomiese en politieke transformasie wat `n diepgaande invloed op die skoeselindustrie waarvan Lubbe deel was, uitgeoefen het.

As grondlegger van die besigheid het AP Lubbe as deel van `n geslag Afrikaners wat armoede geken het, waagmoed aan die dag gelê om die besigheidswêreld te betree in `n era dat entrepreneurskap as “volksvreemd” en `n hoofsaaklik Engelse domein ervaar is. Sy besluit in die vroeë twintigerjare om tuiemakery vir skoenherstelwerk te verruil het van insig in en `n aanvoeling vir die besigheidswêreld getuig. Dat hy hierdie besluit geneem het wel wetende dat hy oor weinig kennis in die verband beskik het, was bewys van `n bereidheid om hard te werk, te waag, te leer en foute te maak. A.P. Lubbe het oor die eienskappe van `n suksesvolle entrepreneur beskik wat hom instaat gestel het om geleenthede wat deur politieke, ekonomiese en ander faktore oor sy pad sou kom – soos die geleenthede wat die Tweede Wêreldoorlog (Sondale vir damestudente) of sy omringende plaasgemeenskap (sy eerste handgemaakte stewels) sou skep – te identifiseer en te benut. Langs hierdie weg het hy gevorder van *AP Lubbe: Skoenhersteller*, `n primitiewe, arbeidsintensiewe eenmansaak. tot die eienaar van *AP Lubbe en Seun (Edms.) Beperk*, `n familiebesigheid en `n klein dog onafhanklike skoenvervaardiger met `n eie fabriek op die drumpel van meganisasie en massaproduksie.

---

<sup>1</sup> G. Verhoef, ‘Bemagtiging deur Familiebesigheid: Twee gevallestudies op Suid-Afrikaanse bodem’, Referaat gelewer by die *Tweejaarlikse konferensie van die Historiese Genootskap van Suid-Afrika*, 2004.

As die eerste geslag Lubbe wat in `n skoeiselmagting groot geword het, het Willem Lubbe oor `n voorsprong beskik wat sy vader nie gehad het nie. Benewens sy vader se inisiatief en dryfkrag, `n besondere praktiese aanleg vir die bedryf en toewyding aan die familiebesigheid was hy gewapen met akademiese opleiding in die skoeiselsmagting. Dit het hom in staat gestel om die familiebesigheid in `n nuwe wentelbaan na meganisasie en massaproduksie te begelei. Die omgewing waarin hy gefunksioneer het, was meer gekompliseerd en minder geïsoleerd as die wêreld waarin sy vader die besigheid gevestig het. Foute ten opsigte van bestuurs besluite, produkte, verskaffers en kliënte was dus deel van die leerproses om die omgewing baas te raak. Anders as sy vader het hy hom byvoorbeeld in `n politieke en sosio-ekonomiese omgewing bevind waarin Afrikaners hul armblanke status agter gelaat het en doelbewuste pogings aangewend het om die sakewêreld as entrepreneurs te verower. Willem Lubbe moes tot sy ontnugtering ervaar dat, anders as in sy vader se era, etnisiteit (in dié geval Afrikanerskap) alleen nie meer voldoende was om ondersteuning en hulp vanuit die Afrikanergemeenskap en -sakewêreld te verseker nie. Die reëls van die kapitalistiese wêreld waarin finansiële prestasie en die vermoë om die kompetisie te uitoorlê oorheers het, het toenemend die deurslag gegee. Die feit dat sy “goeie naam, integriteit en woord” nie meer voldoende was nie het hom `n renons en afkeur in die Afrikaner sakewêreld gegee. Hierdie renons in samewerking met `n onafhanklike ingesteldheid het waarskynlik bygedra tot deurslaggewende besluite op kritieke tye in die besigheid se geskiedenis wat `n bepalende bydrae tot die uiteindelijke verloop daarvan sou lewer. In die besef dat die grense van kontra-feitelike geskiedenis waarskynlik getoets word kan die weiering van Anton Rupert se aanbod van finansiële ondersteuning in ruil vir `n aandeel in die besigheid in 1953/1954, asook die afwysing van die AHI-aanbeveling in 1964 dat AP Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. in `n openbare maatskappy moet omvorm en kapitaal bekom deur die inneem van buite-aandeelhouers, as bepalende momente wat in die kategorie val, beskou word. Die teenpool van sy afkeur in die Afrikaner-sakewêreld was egter die aanklank en aanvaarding wat hy by die Joodse sakegemeenskap gevind het – soveel so

dat dit by baie geleenthede sy laaste laaste uitkoms geword het wanneer hy hom in 'n finansiële verknorsing bevind het.

Willem Lubbe se suksesvolle implemetering van vulkanisering in die besigheid se produksieprosesse en die vestiging van handelsmerke soos Barbarian en Voetsak het stabiliteit gebring en 'n stewige grondslag gelê vir die toekomstige groei van AP Lubbe en Seun (Edms.) Bpk. Hy was verantwoordelik daarvoor dat die familiebesigheid sy kinderskoene ontgroeï het en die volwasse besigheidswêreld betree het.

Die aansluiting van André Lubbe by die familiebesigheid in 1976 het 'n nuwe dimensie daaraan toegevoeg. As derde generasie was hy die eerste wat oor 'n graad in die handelwetenskappe, asook opleiding in die skoeiselindustrie beskik het. Anders as sy voorgangers was sy primêre fokus op bemarking eerder as die praktiese produksie en administratiewe aspekte van die besigheid. Sy breër akademiese agtergrond was waarskynlik verantwoordelik vir sy wyer perspektief op die skoeiselindustrie as geheel en Lubbe se posisie – in Suid-Afrika, maar ook ten opsigte van die buitewêreld. Sy aandrang op 'n gefokusde nismarkbenadering vir Lubbe het die besigheid wasdom laat bereik en gelanseer na sy goue era in die tagtigerjare, en toe dit as oorlewingstrategie noodsaaklik geword het, dit ook internasionaal probeer posisioneer met die stigting van Lubbe International.

Soos tydens die vorige geslag het die vrees dat die familie beheer oor die maatskappy sou verloor besluite beïnvloed wat die toekoms van die maatskappy verander het. In André Lubbe se era was dit nie 'n Rupert-aanbod of AHI-suggesie nie, maar die besluit in 1987 om nie met die notering van die maatskappy op die JSE voort te gaan nie. Die groei of finansiering wat telkens uit eie geledere gegenerereer is, of op eie vermoëns bekom moes word, het die familiebesigheid die impetus van buitekapitaal of insette ontsê wat groeiprosesse soos vertikale integrasie of grootskaalse diversifikasie buite hul bereik geplaas het. Waar stappe wat van buitengewone inisiatief getuig, geneem is om die



maatskappy buite die gewone gebaande weë te neem, soos met die stigting van Lubbe International, was die tydsberekening nie altyd reg nie. Volgens André Lubbe se eie erkenning moes bogenoemde inisiatief, om suksesvol te wees, drie tot vier jaar vroeër plaasgevind het toe Lubbe-handelsmerke soos Trailbusters markleiers in Suid-Afrika was en soos soetkoek in lande soos die VSA, Brittanje, Duitsland, Singapoer en Nederland verkoop het.

Ten spyte van die goue era is dit ook in André Lubbe se tydperk van beheer dat die maatskappy sy deure moes sluit. Hoewel die algemene toestande in die skoeiselindustrie waarskynlik die grootste blaam hiervoor moet dra, kan die bydrae van Lubbe se interne probleme in die proses nie buite rekening gelaat word nie. Die vraag van hoe dit moontlik was dat bedrog en korrupsie van sodanige omvang kon plaasvind en vir `n beduidende tydperk kon voortduur, is moeilik te verklaar. `n Moontlike verklaring lê in André Lubbe se aanduiding vroeg in sy loopbaan by Lubbe dat die administratiewe sy van die besigheid hom nie aanstaan of sy belangstelling geprikkel het nie. Hierdie ingesteldheid en sy betrokkenheid by die skoeiselindustrie op nasionale vlak deur SAFLIA en ander forums het moontlik `n klimaat van losser administratiewe beheer tot gevolg gehad wat hom tot hierdie wanpraktyke geleen het.

Dit strek André Lubbe tot eer dat hy tot op die laaste vol vertrouwe gebly het dat Lubbe die moeilike tye sou deursien en weer sy vorige glorie sou herwin. Hoewel hierdie hoop uiteindelik beskaam het, het die ooreenkoms met Corrida Shoes verseker dat die Lubbe-handelsmerke sou bly voortbestaan. Omega, Trailbusters en Bullbrand word steeds deur Corrida Shoes in Kwazulu-Natal vervaardig. Omega verkoop steeds in groot volumes en is selfs na dertig jaar die onbetwiste leier in sy nismark. Trailbusters en Bullbrand se status het teruggesak van die van markleiers tot dié van kleiner spelers in `n oorvol mark.

Met die getimmer en geklop van hamer op leer en aambeeld byna nege dekades na AP Lubbe se begin in Birdstraat, Stellenbosch, tans stil, leef die nagedagtenis

van drie generasies trotse skoenmakers tog voort. Vir sommige in `n handelsnaam, vir ander in die monumente van hulle sosiale betrokkenheid, vir ander in blote herrineringe of `n nostalgiese heimweë na `n vergange tyd en era.



# Bronnelys

## Literatuur

Ackerman, R.D.: *The Revolutionary changes in South African retailing: The Pick&Pay story*. S.I., s.n., 1982.

Booyens, B.: *Die Stellenbossche Distriksbank, 1882-1982*. Distriksbank Bpk. , Stellenbosch, 1982.

Bannock, G.: *The Economics and Management of Small Business: An international perspective*. Routledge, London, 2005.

Bork, D.: *Working with Family Business: a guide for professionals*. Jossey-Bass Inc., San Francisco, 1996.

Coleman, F.L. & Lumby, A.B.: *Economic History of South Africa*. HAUM, Pretoria, 1983.



Davenport, T.R.H.: *South Africa: A Modern History*. Macmillan, Hampshire, 1991.

Deagan, H.: *The Politics of the New South Africa: Apartheid and After*. Pearson Education Limited, Harlow, 2001.

Dommissie, E. & Esterhuysen, W.: *Anton Rupert: a Biography*. Tafelberg Uitgewers Bpk., 2005.

Feinstein, C.H.: *An Economic History of South Africa: conquest, discrimination and development*. Cambridge University Press, Cambridge, 2005.

Fletcher, D.: *Understanding the Small Family Business*. Routledge, London, 2002.

Frankenberg, E.: *Your family, Inc.: practical tips for bulding a healthy family business*. Haworth Mental Health Press, Ney York, 1999.

Franklin, M.: *The Story of Great Brak River*. C. Struik Uitgewers, Kaapstad, 1975.

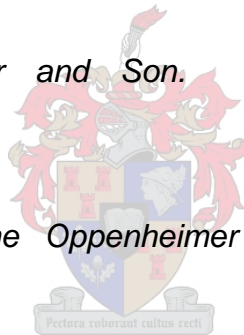
Franzsen, D.G. en Reynders, H.J.J. (red.): *Die Ekonomiese Lewe van Suid-Afrika*. J.L. van Schaik Bpk., Pretoria, 1960.

Giliomee, H.: *Die Afrikaner: 'n Biografie*. Tafelberg Uitgewers Bpk., Kaapstad, 2004.

Houghton, D.H.: *The South African Economy*. Oxford University Press, Cape Town, 1967.

Hocking, A.: *Oppenheimer and Son*. McGraw-Hill Book Company, Johannesburg, 1973.

Jamieson, B.: *Goldstrike! The Oppenheimer Empire in Crisis*. Jutchinson Business Books Limited, 1990.



Jones, S. & Müller, A.: *The South African Economy, 1910-1990*. Macmillan, London, 1992.

Joyce, P.: *Suid-Afrika in die 20ste eeu: eenhonderd jaar in oënskou*. Struik Uitgewers (Edms.) Bpk., Kaapstad, 2000.

Kerr, K.A. & Loveday, A.J. & Blackford, M.G. (eds.): *Local Businesses: Exploring Their History*. American Association for State and Local History, Nashville, 1990.

Kumar, P. & Clark, M.: *Clinical Medicine (Sixth edition)*. Elsevier Saunders, Edinburgh, 2005.

Lal Das, B.: *An Introduction to the WTO Agreements*. Zed Books Ltd, Londen, 1998.

Lardy, N.R.: *Integrating China into the Global Economy*. Brookings Institution Press, Washington D.C., 2002.

Liebenberg, B.J. & Spies, S.B. (red.): *South Africa in the 20th Century*. J.L. van Schaick, Pretoria, 1993.

Lubbe, W.P.: *The Story of the Velskoen*. LIRI, Grahamstad. 1971.

Morgan, J.(red.): *South Africa – The Free World's Treasure House*. Broadside Publishers (Edms.) Bpk., Sandton. 1977.

Muller, C.F.J.: *500 Jaar Suid-Afrikaanse Geskiedenis*. H&R Academica, Pretoria, 1980.

Müller, A.J (red.): *Die Ekonomiese Ontwikkeling van Suid-Afrika*. Academica, Pretoria, 1979.



Nattrass, J.: *The South African Economy its growth and change*. Oxford University Press, Kaapstad, 1990.

Patel, E.: *Legitimacy and Statistics: A Critical Analysis of the First tri-cameral Parliamentary Elections in August 1984*. SALDRU, 1984.

Prichard, D.: *Hearing Grasshoppers Jump: the story of Raymond Ackerman*. D. Philip, Kaapstad, 2001.

Rembrandt Group Ltd.: *Gehalte bo alles: die verhaal van Rembrandt*. S.I.,s.n., 1977. (Gedenkuitgawe ter ere van Dr. Anton Rupert.)

Ross, R.: *A Concise History of South Africa*. Cambridge University Press, Cambridge, 1999.

Sadie, J.L.: 'The Fall and Rise of the Afrikaner in the South African Economy' in *US ANNALE* 2002/1.

Scannell, J.P.: *Uit die volk gebore: Sanlam se eerste vyftig jaar*. Naionale Boekhandel beperk, Kaapstad, 1968.

Schumann, C.G.W. & Franzsen, D.G. & De Kock, G.: *Ekonomie: 'n Inleidende Studie*. Universiteit Uitgewers & Boekhandelaars (EDMS.) Bpk., Stellenbosch, 1957.

Suckling, J. & White L. (red.) *After Apartheid: Renewal of the South African Economy*. Africa World Press, New Jersey, 1988.

### **Periodieke publikasies**

Busschau W.J.: "The Expansion of Manufacturing Industry in the Union" in *Die Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie* 14(3), pp. 345-360.

Dreyer J.P. en Brand S.S.: "'n Sektorale Beskouing van die Suid-Afrikaanse Ekonomie in 'n Veranderende Omgewing" in *Die Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie*. 54(2), pp. 411-432.

Heilbuth, B.: '1981 Slow-down' in *South African Shoemaker and Leather Review*, 10(1981), p.1

Leather Industry Research Institute, 'Leather continues to be a problem' in *South African Shoemaker and Leather Review*. 3(1977), pp. 18-19.

Meyer, M.: 'Meyer predicts boom for industry' in *South African Shoemaker and Leather Review*. 10(1975), pp.6-7.

Redaksioneel, 'Factory to start production on new lightweight range' in *South African Shoemaker and Leather Review*. 3( 1979), p.9.

Ryant, C.: 'Oral History and Business History.' In *The Journal of American History* 75(2), pp.560-583.

S.A. Jaarboek 1976, Bylae tot S.A. Jaarboek 1976: *Manufacturing Industry*. Publications Division of the South African Bureau of National and International Communication, Pretoria, 1976.

Scheepers, L.: 'The new labour laws, their affect on the industry' in *South African Shoemaker and Leather Review*. 8(1980), p.9.

Scheepers,S.: 'Aspects of South Africa's shoe industry from 60 year ago' in *South African Shoemaker & Leather Review*. 2(1977), p. 26.

Schnauder, H.: "An Economic History of the Boot and Shoe Industry in South Africa" in *The South African Journal of Economics*. 3(1), pp. 502-548.

Smith, R.H. : "Wartime Control of Prices in South Africa" in *The South African Journal of Economics*, (Vol 11), pp. 98-104.

Standard Bank Review, 'Shoe industry affected by weak demand' in *South African Shoemaker and Leather Review* 3(1977), p.18.

Tayler, J.: " 'Our poor': the politicisation of the Poor White problem, 1932-1942" in *Kleio (XXIV)*, pp. 67-88.

Tempelhoff, J.W.N.: "Where were we again?' Corporate History and the South African Historian" in *Historia* 48(2), pp. 6-18.

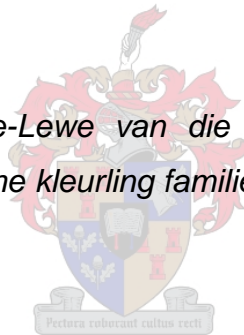
Van Dijk, M.: "South African Manufacturing Performance in International Perspective 1970-1999" in *Die Suid-Afrikaanse Tydskrif vir Ekonomie* 71(1), pp. 344-368.

### **Verhandelinge en Proefskrifte**

Hugo, P.F.: *Alternatiewe ondernemingsvorme beskikbaar vir familie ondernemings met opvolging as uiteindelijke doel*. Universiteit van Stellenbosch, 1996. (MBA)

Jordaan, J.D.: *J.D. Kestell – Sy Lewe en Werk, 1912-1941*. Universiteit van die Oranje-Vrystaat. 1979. (D.Phil)

McDonald, D.J.: *Die Familie-Lewe van die Kleurling: met 'n noukeurige ondersoek van die Stellenbosche kleurling familie*. Universiteit van Stellenbosch. Augustus 1933. (M.A.)



### **Koerantberigte**

*Die Burger*, 24 Augustus 1933

*Die Burger*, 3 Junie 1963

*Die Burger*, 8 Desember 1970

*Die Burger*, 30 Junie 1983

*Die Burger*, 25 Junie 1988

*Die Burger*, 28 Mei 1998

*Die Burger*, 30 Desember 1998

*Die Eikestadnuus*, 20 Oktober 1950

*Die Eikestadnuus*, 20 Julie 1951

*Die Eikestadnuus*, 24 Julie 1951

*Die Eikestadnuus*, 31 Julie 1951

*Die Eikestadnuus*, 6 Augustus 1951



*Die Eikestadnuus*, 20 Augustus 1951  
*Die Eikestadnuus*, 10 April 1953  
*Die Eikestadnuus*, 28 Augustus 1964  
*Die Eikestadnuus*, 19 Desember 1970.  
*Die Eikestadnuus*, 18 Julie 1986  
*Die Eikestadnuus*, 13 Julie 1990  
*Die Eikestadnuus*, 10 Julie 1998  
*Die Eikestadnuus*, 28 September 2001

### **Internet bronne**

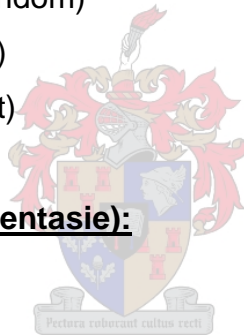
http:// [www.getawaaytoafrica.com](http://www.getawaaytoafrica.com).

### **Aktes**

A.P. Lubbe (Ryneveldstraat eiendom)

W.P. Lubbe (Papegaairandweg)

A.P. Lubbe (George Blakestraat)



### **Privaat versamelings (Dokumentasie):**

Willem P. Lubbe:

Bata Museum Lêer

Bolandbankkliënt Lêer

Likwidasie Lêer

Lubbe en Seun, Lêer 1

Lubbe en Seun, Lêer 2

Lubbe en Seun, Lêer 3

Lubbe en Seun, Lêer 4

Lubbe en Seun, Lêer 5

Lubbe Familie Lêer

Skoen Lêer

Trailbuster Lêer

André P. Lubbe:

Geskrewe opsomming, gedateer 6 Mei 2006.

Sertifikate

SAFLIA Jaarboeke 1999-2002

South African Footwear Manufacturing Value Chain: A New Way Forward - an industry proposal, September 2002

The South African Footwear Cluster Study, Mei 1997

**Onderhoude:**

Mnr. Willem Lubbe, 22 Februarie 2006, Stellenbosch

Mnr. Willem Lubbe, 7 Maart 2006, Stellenbosch

Mnr. Willem Lubbe, 10 April 2006, Stellenbosch

Mnr. Willem Lubbe, 11 September 2006, Stellenbosch

Mnr. André Lubbe, 19 April 2006, Strand

Mnr. André Lubbe, 6 Mei 2006, Stellenbosch

Mnr. André Lubbe 11 September 2006, Stellenbosch

Dr. J.J. du Toit, 16 September, George (amateur geskiedkundige)

Dr. J.J. du Toit, 17 September, telefonies

Mnr. David Meads, 26 Oktober 2006, Somerset-Wes



**Referaat**

Verhoef, G.: *Bemagtiging deur Familiebesigheid: twee gevallestudies op Suid-Afrikaanse bodem*, toespraak gelewer by die Universiteit van Stellenbosch se Departement van Geskiedenis se Eeufees: Die Suid-Afrikaans Verlede in die 21ste Eeu. Die Tweejarige Konferensie van die Historiese Genootskap van Suid-Afrika, 5-7 April 2004.

**Toesprake**

Mnr. Willem Lubbe (Privaat versameling):

Kassetopname van die openingsdiens by die nuwe skoenfabriek 29/04/1987

Kassetopname van Willem Lubbe se praatjie by die Heemkring, 11/03/1992.

## ILLUSTRATIEWE MATERIAAL

**Bylae 1.** Die Lubbe familie (1964).



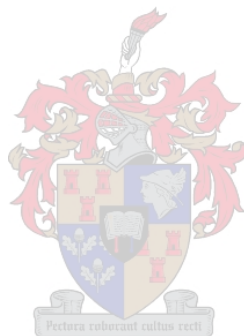
**Bylae 2.** A.P. Lubbe se 'Skoenhospitaal' langs die Uitspan Koffiehuis in Pleinstraat. (Privaat versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 3.** A.P. Lubbe en sy werkspan, circa 1932 (Privaat versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 4.** Willem Lubbe se sertifikaat wat hy by die Leicester College of Technology verwerf het (1947).



**Bylae 5.** Andries. Lubbe en Willem Lubbe, circa 1955. (Privaat versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 6.** Vyf standaard Lubbe-advertensies wat in die vyftigerjare in die Eikestadnuus verskyn het. (25 Augustus 1950 – 3 Maart 1958).





**Bylae 7.** Oorspronklike skuifies wat in die Recreational bioskoop vertoon is (Privaat Versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 8.** Die 'ronde' fabriek by Du Toitstasie. (Privaat Versameling van Willem Lubbe.



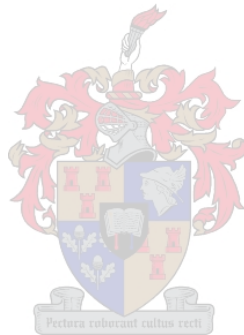
**Bylae 9.**      Skoendoos-etikette (Privaat versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 10.** Larry Ziman sit in die voorste ry, heel regs (Eikestadnuus, Vrydag, 24 Junie 1955).



**Bylae 11.** Voorbeelde van die gevulkaniseerde stewels, die Barbarians.  
(Privaat Versameling Willem Lubbe).



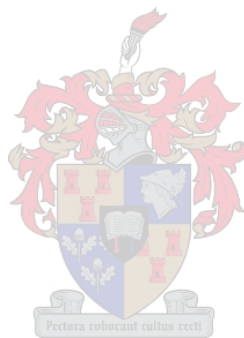
**Bylae 12.** Doodsberig van A.P. Lubbe (Die Burger, 8 Desember 1970).



**Bylae 13.** Die A.P. Lubbe span in 1978 ( Privaat Versameling Willem Lubbe, '60 jaar viering, herdenkingprospektus' in die *South African Shoemaker & Leather Review*. 10[1978]).



**Bylae 14.** Lubbe katalogus (1992): voorbeeld van Trailbusters (Privaat versameling van Willem Lubbe).





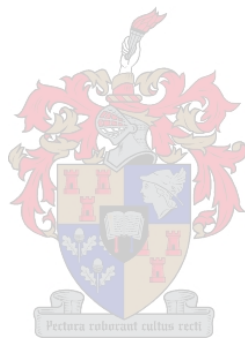
**Bylae 15.** Lubbe katalogus (1992): voorbeeld van Bullbrands en Skywalks (Privaat versameling Willem Lubbe).



**Bylae 16.** Advertensiemateriaal vir Omegas (Privaat versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 17.** 'n Trappers-katalogus (Privaat Versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 18.** Die Plankenbrug-fabriek: 'n lugfoto van die fabriek en vader en seun voor die fabriek (Privaat versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 19.** 'Lubbe International'-briefhoof (Privaat versameling van Willem Lubbe).



## ILLUSTRATIEWE MATERIAAL

Bylae 1. Die Lubbe familie (1964).



**Bylae 2.** A.P. Lubbe se 'Skoenhospitaal' langs die Uitspan Koffiehuis in Pleinstraat. (Privaat versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 3.** A.P. Lubbe en sy werkspan, circa 1932 (Privaat versameling van Willem Lubbe).





Bylae 4. Willem Lubbe se sertifikaat wat hy by die Leicester College of Technology verwerf het (1947).

**CITY AND GUILDS OF LONDON INSTITUTE**  
INCORPORATED BY ROYAL CHARTER

**DEPARTMENT OF TECHNOLOGY**

This is to Certify that

*Willem Petrus Lubbe*

who has satisfactorily attended a Course of Instruction at

*Leicester College of Technology*

passed in the *First* Class the FINAL Examination in

BOOT AND SHOE MANUFACTURE in the year 1947.

The Examination consisted of papers on Processes,  
Materials and Related Science and a Practical Test in

*Pattern Cutting and Designing*

taken at

*Leicester.*

*A. M. Holben*

Chairman of the Technology Committee.

*W. French*

Superintendent, Department of Technology.

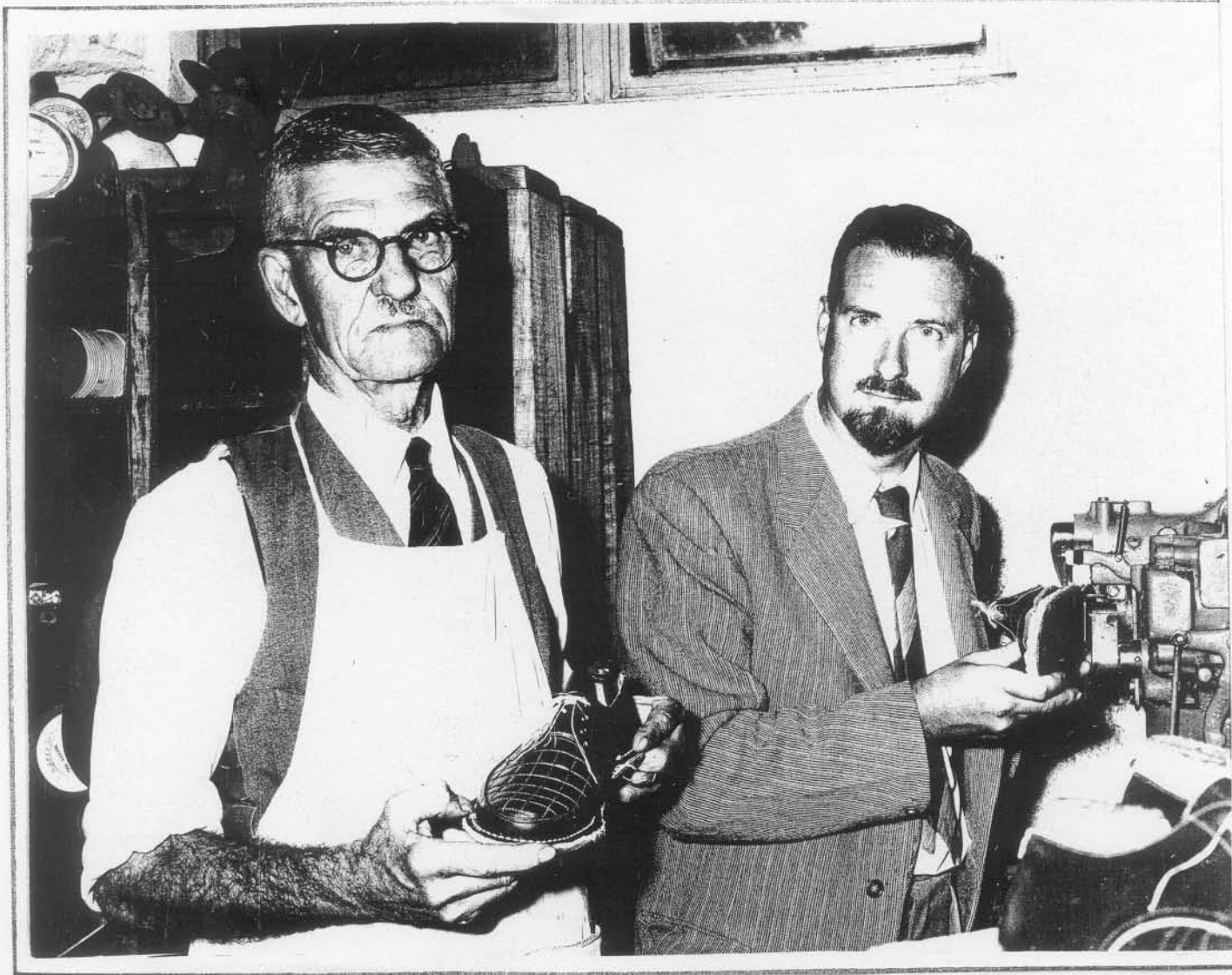
*A. L. Haslegrave*

Principal.

*W. P. Lubbe*

Signature of the holder  
of this Certificate.

**Bylae 5.** Andries. Lubbe en Willem Lubbe, circa 1955. (Privaat versameling van Willem Lubbe).



Bylae 6. Vyf standaard Lubbe-advertensies wat in die vyftigerjare in die Eikestadnuus verskyn het. (25 Augustus 1950 – 3 Maart 1958).

*Lubbe se* **SANDALE**

word by alle Skoenwinkels te koop aangebied.  
**PROBEER HULLE.**

*almaal kom na*

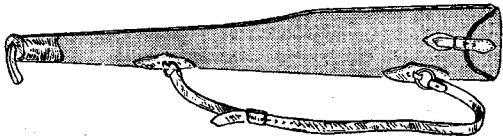
**Lubbe**

vir Skoenherstelwerk, Leerkoffers, Musieksakke,  
 Boordjiedose, Dames Inkoopsakke, ens.  
**SANDALE** ons spesialiteit.  
*ONTHOU: As dit van leer is, is dit by*  
**LUBBE**  
**RYNEVELDSTRAAT, STELLENBOSCH. Foon 440**

AANDAG BOERE EN HENGELAARS

Motorband-**Velskoene**

VIR U GERIEF, SOOS ALLEEN DEUR *Lubbe* GEMAAK  
*Ons Verskaf aan Boere teen Groothandelsprys*



GEWEERSAKKE MET SKOUEBANDE — .303 ... 21/-  
 GEWEERSAKKE MET SKOUEBANDE — .22 ... 20/-

Verkrygbaar by

**LUBBE**

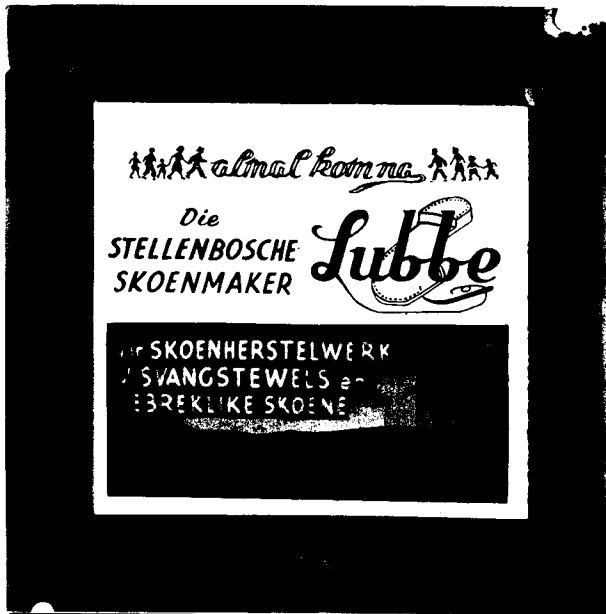
te alle tye.  
**BUS 257** **FOON 440**

*Lubbe se*



word by alle Skoenwinkels te koop aangebied.  
**PROBEER HULLE.**

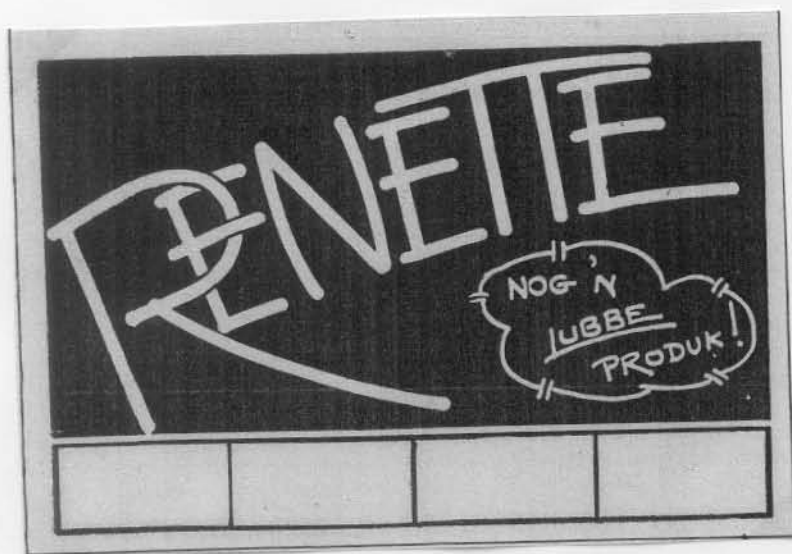
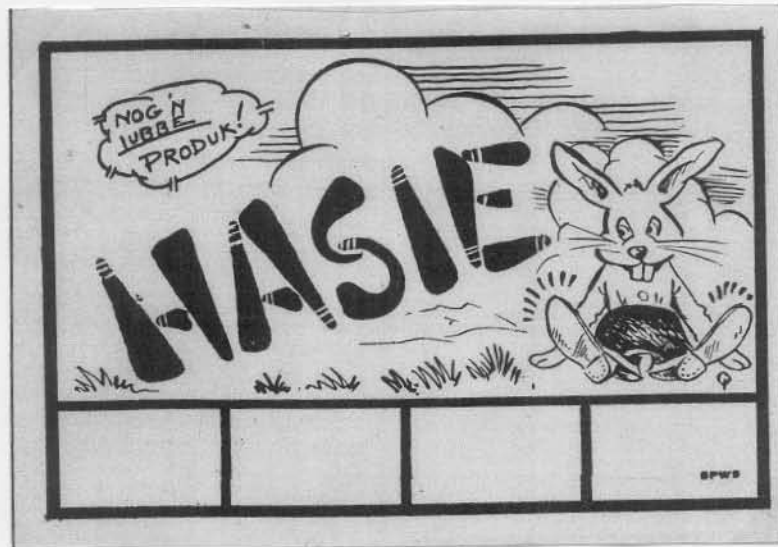
Bylae 7. Oorspronklike skuifies wat in die Recreational bioskoop vertoon is (Privaat Versameling van Willem Lubbe).



**Bylae 8.** Die 'ronde' fabriek by Du Toitstasie. (Privaat Versameling van Willem Lubbe.



Bylae 9.      Skoendoos-etiketette (Privaat versameling van Willem Lubbe).

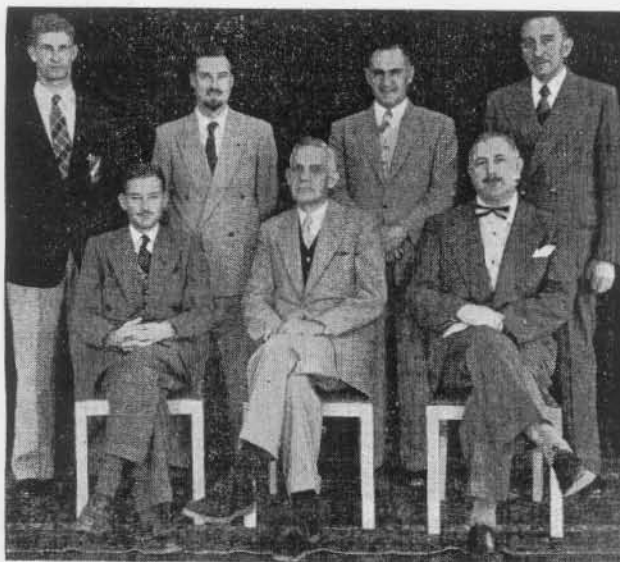




**Bylae 10.** Larry Ziman sit in die voorste ry, heel regs (Eikestadnuus, Vrydag, 24 Junie 1955).

## **Kamer van Koophandel**

### **Nuwe Bestuur**



Agter:

Mnr. W. Koch  
(Sekretaris)

Mnr. W. P. Lubbe  
(Penningmeester)

Mnr. S. W. Liebenberg

Mnr. A. J. Dipenaar

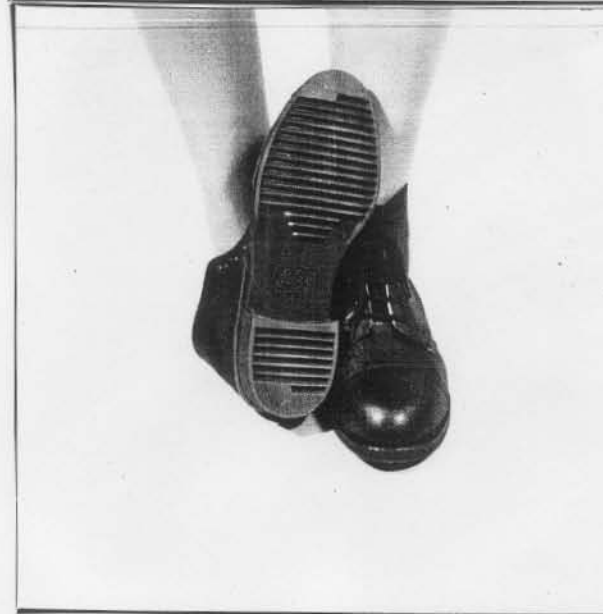
Voor:

Mnr. A. Blommaert

Mnr. J. Theron Smit  
(Voorsitter)

Mnr. L. Ziman

**Bylae 11.** Voorbeelde van die gevulkaniseerde stewels, die Barbarians.  
(Privaat Versameling Willem Lubbe).





## Bekende in Eikestad Dood

Van Ons Stellenbosse  
Verteenwoordiger

STELLENBOSCH. — Een van Stellenbosch se bekendste inwoners, mnr. A. P. Lubbe, is gisteroggend hier in die ouderdom van 79 jaar oorlede. Hy was die eienaar van 'n groot skoefabriek op die dorp.

Mnr. Lubbe het nog tot kort voor sy dood gewerk. Hy het hom in 1918 op Stellenbosch kom vestig, waar hy as skoehersteller 'n beskeie begin gemaak het. Die onderneming het vinnig uitgebrei totdat hy in 1955 'n moderne skoefabriek geopen het.

Hy het ook bekendheid verwerf as Sondagskoolonderwyser op die dorp. Hierdie taak het hy 43 jaar lank verrig — langer as enige ander Stellenbosser tot dusver. In dié tyd was hy net vier Sondag nie op sy pos nie. Mnr. Lubbe het nog tot verlede jaar Sondagskool gehou.

Mnr. Lubbe is op Clanwilliam gebore. Op dertienjarige ouderdom moes hy die skool verlaat om skape te gaan oppas. Daarna het hy 'n betrekking aanvaar as tuinmaker by 'n onderneming in Soutrievier. Voordat hy na Stellenbosch verhuis het, het hy ook 'n tyd lank by 'n skoemaker gewerk as vakleerling.

Hy laat sy eggenote en drie kinders agter. Sy een seun, mnr. Willem Lubbe, is lid van Stellenbosch se stadsraad. Die begrafnis is môre middag om drie-uur vanuit die N.G. moederkerk op die dorp.



MNR. A. P. LUBBE van Stellenbosch, wat gister in die ouderdom van 79 jaar oorlede is.

**Bylae 13.** Die A.P. Lubbe span in 1978 ( Privaat Versameling Willem Lubbe, '60 jaar viering, herdenkingprospektus' in die *South African Shoemaker & Leather Review*. 10[1978]).



Mnr. B. Perrin



Me. Ria Rall



Mnr. P. Strijdom




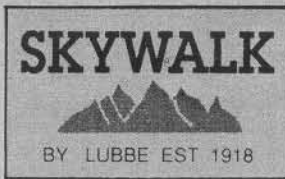


Mnr. M. Vermaak



Mnr. J. Moag

**Bylae 14.** Lubbe katalogus (1992): voorbeeld van Trailbusters (Privaat versameling van Willem Lubbe).

THE TRAILBUSTER, SKYWALK, BULLBRAND OF SAFARI ADVENTURE.

**AP LUBBE & SON BRINGS YOU**

# The Complete Outdoor Boot Ranges

*to take on the toughest terrains*

Now also sold and enjoyed in Europe and elsewhere

*"Whatever the challenge, whether you're hiking, mountaineering, or just walking in the country, your feet need all the care and protection they can get. Our outdoor ranges offer you peace of mind that no matter how tough the going gets, your Lubbe footwear won't let you down."*


*Groë P. Lubbe*

MD, AP Lubbe & Son, manufacturers of specialised outdoor footwear since 1918.

AP Lubbe & Son (Pty) Ltd,  
PO Box 10, Stellenbosch 7599  
South Africa.  
Fax (Local) (02231) 83-3715  
(Int.l) (+27) (2231) 83-3715

Your AP Lubbe stockist is:

**TRAILBUSTERS**



The all-weather, all-surface Trailbusters remain the boots of choice for serious hikers and mountaineers. Heavy duty, not heavy weight, they're extremely rugged, comfortable and water resistant. Trailbusters, for **men and women**, are built around no-nonsense, full, comfortable lasts. All Trailbusters are resoleable and carry the **registered Trailbusters name and trademark.**

### Common features of the Trailbuster range

- All uppers are made from "T Series" leather - heavy, waxy, full grain, and chrome tanned in various colours.
  - Breathable** padded collars (except T151/T1).
  - Leather** bellows tongues (except T151/T1/T200).
  - Heavy** duty, thermocoated toepuff and heel stiffener reinforcing.
  - Protective**, breathable, rotproof nonwoven insoles.
  - Protective**, breathable, rotproof nonwoven midsoles.
  - Rot proof** polyester upper stitching.
  - New**, rot proof, heavy duty, waxed, double lockstitched bottom thread.
  - Rust-free** speed lacing hooks and D-Rings (except T151/T1/T200).
  - LUG sole** boots have durable, resoleable, Non-Slip rubber compound, unit soles.
  - Tyre Sole** boots have genuine tyre soles and are fully resoleable.
- Ask your AP Lubbe Stockist about other styles.



### LUG SOLE RANGE

**T5** Top-of-the-range double boot construction. The professional's choice because of its expedition-proven performance, comfort and reliability. Provides maximum water resistance, ankle stability, under-foot protection and comfort under all conditions in any terrain. As befits a

luxury boot, the T5 is fully leather lined and has a padded bellows tongue and sock. Protective double layers of nonwoven and cellulose board insoles and midsoles. Sizes 5-12 (incl 1/2 sizes).

**T4** As more and more women take to the outdoors seriously, the new top-of-the-range T4 is our first all leather ladies' ankle boot made on a dedicated ladies' last, with a comfort padded collar shaped specifically for a woman's ankle. Lighter than the T5, it offers an



**Bylae 15. Lubbe katalogus (1992): voorbeeld van Bullbrands en Skywalks**  
(Privaat versameling Willem Lubbe).

AP Lubbe & Son Est 1918

# SKYWALK



BY LUBBE EST 1918

## SKYWALK

AP Lubbe's entry to the "lightweight" hiking and outdoor boot market is the Skywalk range for **men and women**. Skywalk boots and shoes set new standards in comfort and performance. Built around full, comfortable lasts, and made to AP Lubbe's exacting

standards from modern materials - including some of the world's finest dual density rubber sole units - combined with three generations of craftsmanship. Tough and fashionable, they remain genuine hikers suitable for all terrains. All Skywalk footwear carries the **registered Skywalk name and mark**.

### Toptrek HT System Sole vs Skywalk Sole

The difference between the Toptrek HT System- and Skywalk-soled ranges is one of application and personal choice.

### Common features of Skywalk boots and shoes

Genuine suede leather combined with heavy duty nylon Cordura ensures tough, durable uppers.

**All** upper pieces are stitched with rot-proof polyester thread for added strength.

**The** padded bellows tongues help keep out sand and twigs.

**Comfortable** and supportive double padded boot collars.

**Removable**, shock-absorbing anatomic footbeds with built-in arch support.

**Strong**, reinforced, breathable, non-woven insoles won't disintegrate when wet.

**Quick-drying** Carelle inner lining for moisture absorption.

**Increased** heel stability and support from integrated heel cups.

**Reduced** impact and jarring are encouraged by the cutaway heels.

**Soles** designed for natural rolling action during walking, lessening fatigue.

**Boots** have combination speed/conventional lacing with rust-free hooks and D-rings.

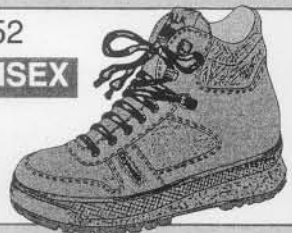
**Heavy duty** thermo-coated toepuff and heel stiffener reinforcing.

**Highly technical**, multi-density, shock-absorbing midsole layers that won't collapse.

**Expedition-proven soles.**  
**Available** in various colours and other styles.

S852

UNISEX



S850

UNISEX



S752

LADIES'



### TOPTREK HT SYSTEM

**S852/S850** Top-of-the-range, our medium weight equivalents of the Trailbuster T5 (see over), offering superlative comfort and fit, performance and foot protection, with firm, multi-density Italian rubber soles, incorporating a wrap-around stabilising and protective randing. These styles offer unprecedented levels of

underfoot protection and foot stability along with excellent grip and durability. Recommended for serious **men and women** hikers who demand professional foot protection and care - always. Sizes 6-11 (incl 1/2 sizes).

**SKYWALK SOLE S752** For ladies. Lightweight comfort and fit, with superb grip and flexibility provided by the Italian double-density rubber soled unit make the S752 the ideal choice for the lighter hiker for both day and weekend hikes. Sizes 3-7 1/2 (incl 1/2 sizes).



## ORIGINAL BULLBRAND

From the boardroom to country walks, you'll enjoy wearing these supremely comfortable

and versatile, all-weather "BB" shoes and boots. An affordable combination of walking shoe technology and street shoe looks, built around full, comfortable lasts. The Bullbrand sole is highly technical and exclusively unique to AP Lubbe's Bullbrand footwear. The sole pattern prevents almost anything from sticking to it. The cutaway sections, at the toe and heel, allow a natural rolling action during walking, lessening fatigue. The Bullbrand sole is a good insulator and is shock absorbent. Resolable. All styles carry the **registered Bullbrand name**.

### Common Features of the "BB" range

B251



**All** uppers are made from "T Series" leather - heavy, waxy, full grain, and chrome tanned.

**Breathable** collars (most styles).

**Leather** tongues.

**Heavy duty**, thermocoated toepuff.

**Protective**, breathable, rotproof nonwoven insoles.

**Rotproof** nylon upper stitching.

**Rotproof**, heavy duty, double lock-stitched bottom thread.

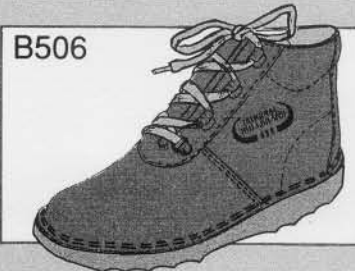
**Reduced** impact and jarring are encouraged by the cutaway heels.

**The** Bullbrand sole is highly technical (see above).

**Ask** your AP Lubbe Stockist about other styles.

**B251** Our Bullbrand shoe is cleverly designed with a rolled

B506

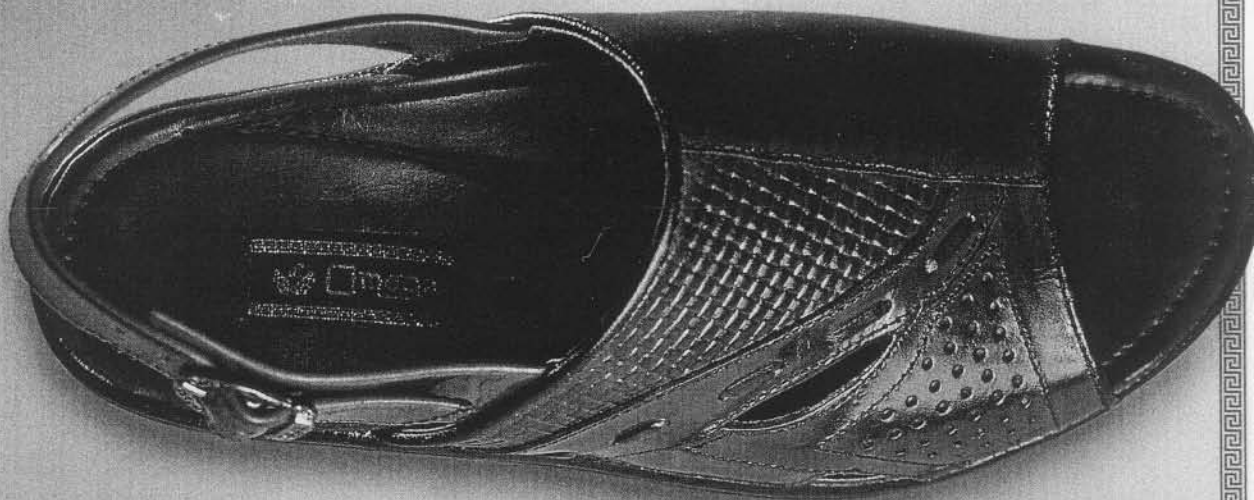


Pin-Point

Bylae 16. Advertensiemateriaal vir Omegas (Privaat versameling van Willem Lubbe).



Some men walk prouder than others.



Quality makes men walk with confidence.

That's why Omega sandals are built to exceptional standards of workmanship and style.

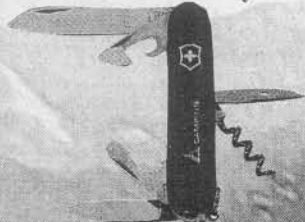
We use only the finest leather, durable soles and tough stitches. Because that's what it takes to please a man who has pride in every step he takes.

**Omega**



Swiss Army knives

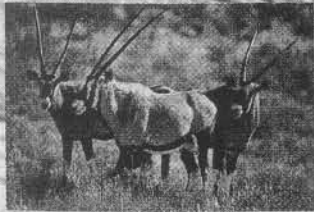
Soldier R159-95



Victorinox R96-95



Victorinox R149-95



Kershaw knives

Metal handle from R215-95



Rubber handle from R162-95



Skinner R239-95

CATERING for YOU this WINTER

- Andies Ventex outer jacket
- Igloo Fleece lined inner jacket
- Thermal Underwear
- Woollen Hats
- Gloves

20% off

Jeep



TRAPPERS range of clothing



Bullbrand boots R359-95



Hitec Utah



Hitec PCT



TRAPPERS TRADING CO



**Bylae 18.** Die Plankenbrug-fabriek: 'n lugfoto van die fabriek en vader en seun voor die fabriek (Privaat versameling van Willem Lubbe).



Bylae 19. 'Lubbe International'-briefhoof (Privaat versameling van Willem Lubbe).

Lubbe International (Edms.) Bpk.  
(Pty.) Ltd.



George Blakestraat/Street  
Plankenbrug Stellenbosch 7599  
Posbus/P.O. Box 10  
Stellenbosch 7599  
Suid-Afrika/South Africa  
Foon/Phone 27 21 887 0325  
Faks/Fax 27 21 883 3715

To our Customers

December 2001

It is with heartfelt appreciation and thanks that I write this note to you as one of our many loyal customers throughout our 83 years of shoe manufacturing.

Lubbe has been manufacturing shoes in Stellenbosch ever since my grandfather Andries Petrus Lubbe founded the company in 1918.

We have seen trends and fashions coming and going, we have experienced joys and sorrows, excesses and shortages but most importantly, we have been richly blessed to meet and associate with people and companies, many of who became "lifetime" friends and loyal customers.

Thank you for supporting us whenever you could and for always being there for us.

May the Lord bless you, your family and your company for many years to come.

Vreugdevolle en vriendelike groete en see`ninge.

André P Lubbe