

pastoe

UMS PASTOE
EEN
NEDERLANDSE
MEUBELFABRIEK
1913 - 1983

CENTRAAL
MUSEUM
UTRECHT

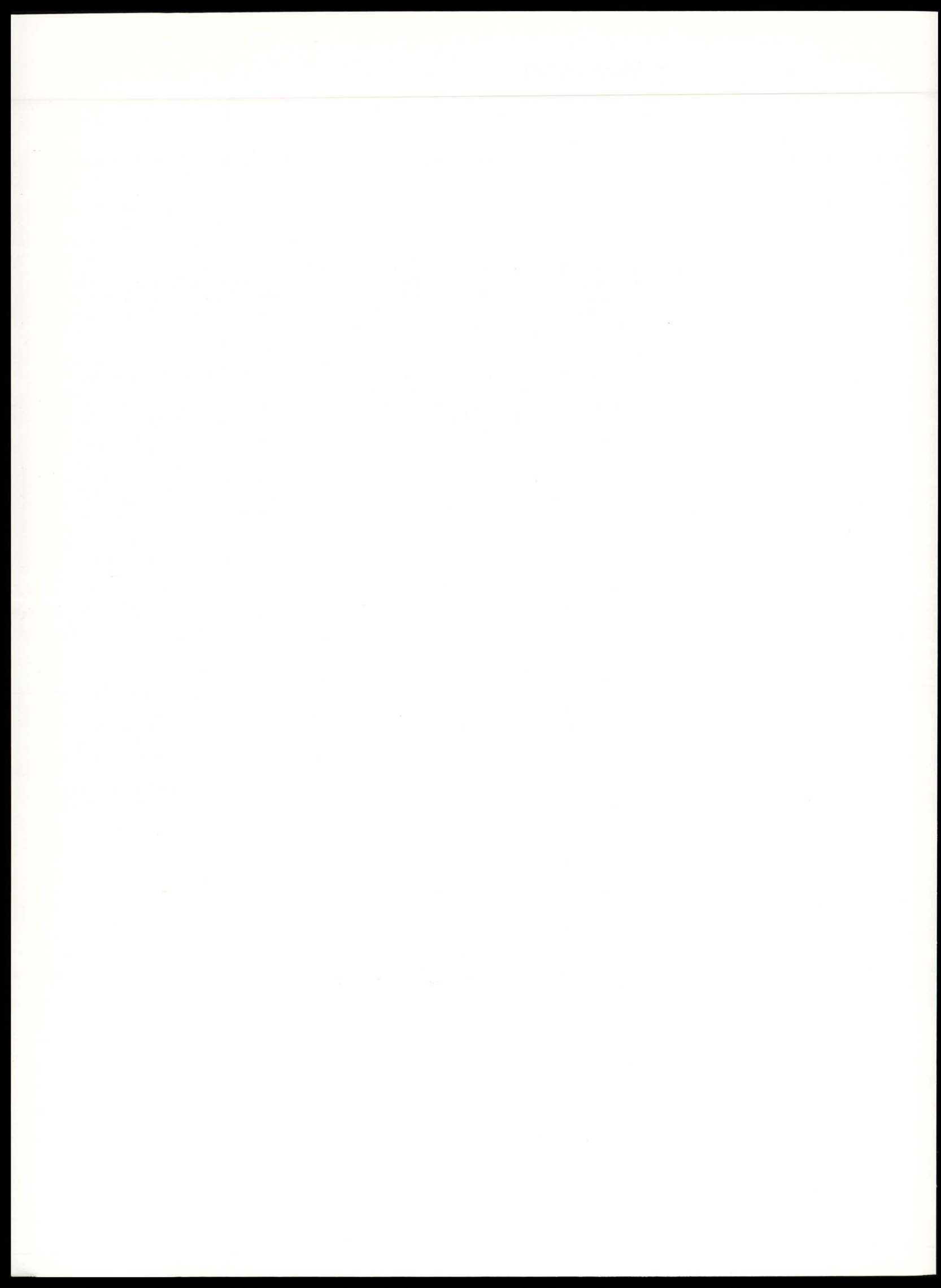




**UMS PASTOE
EEN
NEDERLANDSE
MEUBELFABRIEK
1913 _ 1983**

Guus Vreeburg/Hadewych Martens

Centraal Museum Utrecht, 22 oktober t/m 4 december 1983



Voorwoord

De aanleiding voor het houden van de tentoonstelling "UMS Pastoe. Een Nederlandse meubelfabriek 1913-1983" lijkt voor de hand te liggen: bij een zeventig jarig bestaan past een terugblik naar het verleden, waarbij de hoogtepunten gememoreerd en de minder gelukkige episoden met de mantel der liefde bedekt worden. Het plan voor deze tentoonstelling is echter op een heel andere basis ontstaan en in een andere context gerijpt. Het initiatief kwam van drs. Guus Vreeburg, die bij zijn werkzaamheden en onderzoek voor de tentoonstelling "Goed Wonen. Een Nederlandse wooncultuur 1946-1968" in 1979 geïnteresseerd raakte in de rol die "een fabriek", in dit geval de Utrechtsche Machinale Stoel- en Meubelfabriek, kan spelen op het terrein van de industriële vormgeving. Deze interesse werd gesteund door het besef dat hierbij meer factoren een rol spelen dan de esthetische ontwikkelingen in de geschiedenis van "het design". Uit deze stellingname vloeide voort dat niet alleen de naoorlogse Pastoeperiode van de UMS Pastoe onder de loep genomen werd, maar dat in catalogus en tentoonstellingen aandacht wordt besteed aan de hele produktie vanaf 1913. In een later stadium werd besloten in de catalogus ook globaal aandacht te besteden aan de meubelindustrie in Nederland in het algemeen, omdat de ontwikkelingen van de UMS Pastoe zonder dat kader niet goed te begrijpen zijn. Drs. Hadewych Martens bleek bereid zich op korte termijn in het onderwerp in te werken en de algemene gedeelten van de catalogus voor haar rekening te nemen. In de inleiding van de catalogus geven beide auteurs, tevens samenstellers van de tentoonstelling, een uitgebreide verantwoording voor hun uitgangspunten.

Het Centraal Museum wil met het houden van deze tentoonstelling benadrukken dat zij het tot haar taak rekent ook deze aspecten van het veelomvattende terrein van de kunstnijverheid aan het publiek te tonen. De medeverantwoordelijkheid voor inhoud en presentatie van de tentoonstelling wordt dan ook gedragen door drs. Ida van Zijl, conservatrice van de afdeling Toegepaste Kunst van het Centraal Museum.

Een voorwoord is niet in de laatste plaats een dankwoord. Uit bovenstaande zal duidelijk zijn dat zonder de inspanningen en het werk van Guus Vreeburg en Hadewych Martens deze tentoonstelling niet tot stand had kunnen komen. Het Centraal Museum is hen zeer erkentelijk voor de inzet en de presentaties, die zij op vrijwillige basis geleverd hebben. Het is verheugend dat in tijden van toenemende werkloosheid jonge academici

niet bij de pakken neer gaan zitten en hun werk en onderzoek voortzetten. Niettemin hopen wij dat in de toekomst al dit werk weer naar behoren gehonoreerd zal kunnen worden.

Tijdens het onderzoek hebben zij met zeer veel mensen gesproken die op de een of andere wijze betrokken zijn geweest bij de UMS. Hun medewerking aan het onderzoek is onmisbaar geweest voor de totstandkoming van de catalogus en de tentoonstelling. In de tweede plaats gaat onze dank uit naar UMS Pastoe, die mede de uitgave van deze catalogus mogelijk gemaakt heeft en bovendien ons alle steun en hulp verleend heeft door het beschikbaar stellen van archief- en documentatiemateriaal en een groot aantal meubelen.

Het opsporen van de meubelen bleek tijdens de voorbereidingen een moeilijk en arbeidsintensief karwei te zijn. De vooroorlogse meubelen bleken nagenoeg onvindbaar, verdwenen in de anonimiteit van het ongemerkte massa-meubilair of bij het grof vuil gezet. De musea, het Centraal Museum niet uitgezonderd, hebben tot nu toe in hun verzamelbeleid weinig aandacht geschonken aan deze machinale serieprodukten, al komt daar de laatste jaren enige kentering in. Het merendeel van de tentoongestelde voorwerpen is dan ook afgestaan door particuliere bruikleengevers, die hiervoor vaak een niet onaanzienlijk ongemak voor lief wilden nemen.

Hen allen ben ik zeer erkentelijk. Dankzij hun medewerking kon een redelijk overzicht van de UMS Pastoe-meubelen worden samengesteld.

Adeline M. Jansens,
directrice Centraal Museum.

Inhoudsopgave

Voorwoord	
Inleiding	1
I De geschiedenis van de Nederlandse meubelindustrie tot 1945	4
— voorgeschiedenis	
— de stoelenindustrie	
— het begin van de meubelindustrie	
— de produkten	
— fabrikanten	
— de werknemers	
— de Nederlandse meubelindustrie, internationaal gezien	
— de Jaarbeurs	
— de jaren dertig	
— 1940-1945	
II De beginperiode van de UMS, 1913-1918	15
III De vooroorlogse bloeiperiode van de UMS, 1918 tot 1944	18
— de collecties	
— niet in catalogi opgenomen meubelen	
— ontwerpers	
— het productie-proces	
— materiaal en techniek	
— waardering	
— promotie-activiteiten	
— omzet, marktaandeel, klantenkring	
— de periode 1940 tot 1944	
IV De Nederlandse meubelindustrie na 1945	42
— de 'opbouwperiode'	
— de 'productieperiode'	
— de 'afzetperiode'	
— de 'exportperiode'	
— Structuuronderzoek Nederlandse Meubelindustrie	
— import en export; de rol van de meubelhandel	
— de Jaarbeurs	
— stalen meubelen	
— situatie na 1968	
V De na-oorlogse bloeiperiode, Pastoe 1945 tot 1978	50
— het begin	
— waarom modern?	
— bergmeubelen en 'bijwerk'	
— de eiken-serie (1948)	
— de berken-serie (1950)	
— Pastoe 'meubelen naar maat'	
— andere series	
— zitmeubelen	
— de Pastoe-collectie in de jaren zeventig	
— kenmerken van de Pastoe-vormgeving	
— promotie-activiteiten	
— interne bedrijfsvoering	
VI Pastoe anno 1983	83
VII De ontwerper in de meubelindustrie	89

Inleiding

De tentoonstelling 'UMS Pastoe. Een Nederlandse meubelfabriek 1913-1983' had tijdens de voorbereidingsfase de werktitel 'Pastoe-tentoonstelling'. Deze afkorting is typerend te noemen: de 'Utrechtsche Machinale Stoel- en Meubelfabriek', zoals Frits Loeb zijn bedrijf bij de oprichting in 1913 officieel noemde, verwierf haar grootste bekendheid in de periode vanaf 1948, toen zij haar produkten verkocht onder de merknaam 'Pastoe'. Hiermee ging het bedrijf, althans in Nederland, horen bij de avant-garde op meubelgebied en kreeg het ook binnen kunsthistorische kring enige faam.

Deze tentoonstelling en catalogus behandelen echter niet voor niets de hele 70-jarige geschiedenis van de fabriek: de na-oorlogse bloei blijkt een lange, en voor het ontstaan van 'Pastoe' niet onbelangrijke voorgeschiedenis te hebben gehad. Deze periode werd (en wordt!) door kunsthistorici nogal eens vergeten of zelfs bewust genegeerd: weliswaar was de UMS toen een grote, modern geoutilleerde en daarom belangrijk geachte fabriek, maar de collecties waren veel meer 'middle-of-the-road', en omvatten, naast 'modern' te noemen meubilair — 'vertalingen' van Grote Voorbeelden uit de Amsterdamse School en de Haagse School — ook modellen in een aantal neostijlen, die nu eenmaal bij een groot publiek geliefd waren. Hierdoor verspeelde de UMS bij voorbaat een plaats in de kunsthistorische annalen.

Tot voor kort bestond er vanuit museale en kunsthistorische hoek weinig of geen belangstelling voor de produkten van de (meubel)industrie. Men was per traditie hoofdzakelijk gericht op de prestaties van vertegenwoordigers van de historische avant-garde, die nu eenmaal neerkeken op het "massagoed". Zó er in tentoonstellingen al aandacht aan werd besteed ging dat — overigens met de meest verheven bedoelingen — vanuit een opvoedend standpunt: men stelde tegenover het "slechte", want lelijk geachte massaproduct, een "goed" want door kunstenaars ontworpen meubel. Deze traditie is lang: in 1905 werd in het Stedelijk Museum in Amsterdam de tentoonstelling 'Kunst aan het Volk' gehouden. Ook nog na 1945, in het *Goed Wonen*-tijdperk toonde men het contrast tussen "goede smaak" en "wansmaak": het Gemeentemuseum in 's-Gravenhage organiseerde in 1951 'Kunst en kitsch', terwijl het Stedelijk in 1954 het verschil tussen 'wonen en wonen' liet zien.

De laatste jaren echter is het tij aan het keren. Niet alleen is de denigrerende benadering als zodanig verdwenen en wordt de 'massacultuur' serieus genomen; ook is er, meer

dan vroeger, belangstelling voor de eigenaardige aspecten van 'industriële vormgeving'. Voorbeelden van deze nieuwe tendens zijn tentoonstellingen als 'Goed Wonen. Een Nederlandse wooncultuur 1946-1968' in 1979 gehouden in Haarlem en Groningen; 'Thuiscultuur. 11 Haagse interieurs', onderdeel van een serie tentoonstellingen, die het Gemeentemuseum in 1981 organiseerde onder de noemer 'Massacultuur'; in hetzelfde jaar de expositie 'Bakeliet, techniek/vormgeving/gebruik', in Museum Boymans van Beuningen in Rotterdam, waar sinds kort een aparte conservator voor 'industrial design' werkzaam is; tenslotte reist dit jaar de tentoonstelling 'Ontwerpen voor de industrie' door het land, waarin aandacht wordt besteed aan de bijzondere problematiek van de samenwerking tussen ontwerper en industrie. De louter esthetiserende en opvoedende benadering is verdwenen; er lijkt een verschuiving op te treden van belangstelling voor 'kwaliteit' alléén, naar aandacht óók voor 'kwantiteit', of, zo men wil, van 'idealisme' naar 'realisme': wát is nu eigenlijk voor de doorsnee Nederlander beeldbepalend (geweest)? De golf van belangstelling vanuit kunsthistorische hoek voor de materie komt wellicht voort uit het besef, dat veel relevante gegevens en objecten verloren dreigen te gaan, omdat de eigenaren het belang van conservatie niet inzien: een oud schilderij wordt alleen maar mooier, een oude stoel belandt bij het grof vuil. Er is dus een inhaalmanoeuvre nodig, 'nu of nooit'. Zo is deze tentoonstelling het directe gevolg van een bezoek aan de Pastoefabriek, tijdens de voorbereidingen van de *Goed Wonen*-tentoonstelling in 1978: her en der verspreid vonden wij oude modellen achteloos onder het stof, en allerlei archief- en documentatiemateriaal. Wellicht is niet álles het bewaren waard, in ieder geval leek het ons nuttig voor een eventuele opruiming uit, te inventariseren en te selecteren.

In een poging, de geschiedenis meer realistisch te bekijken hebben wij bewust ook aandacht besteed aan de 'niet avant-garde' voorgeschiedenis van Pastoe. Gaandeweg bleek die trouwens ook medebepalend te zijn voor het ontstaan van het fenomeen 'Pastoe'. Tenslotte was het een goede aanleiding, om iets te weten te komen over de gang van zaken in de meubelindustrie en -handel in het algemeen; zodoende was het mogelijk zicht te krijgen op allerlei commerciële — en dus vaak veronachtzaamde of verketterde — overwegingen, die voor de vorm van het produkt evenwel minstens zo bepalend zijn als de esthetische. Dit te constate-



Beeldmerk UMS begin jaren twintig



Beeldmerk UMS eind jaren twintig



Beeldmerk UMS jaren dertig

ren is één ding. Hierover een afkeurend dan wel billijkend oordeel uitspreken is afhankelijk van de standpuntsbepaling, waarvan hier vóór sprake was. Wij hebben geprobeerd volgens de realistische methode te werken, zonder evenwel onze kunsthistorische afkomst geheel te verloochenen.

Hierdoor kwam de voor-oorlogse geschiedenis van het bedrijf in zicht. Vanuit het oude, esthetiserende normenstelsel zou het overigens ook minder interessant geweest zijn, aandacht te besteden aan de Pastoe-periode; weliswaar was 'Pastoe' destijds in Nederland een begrip, internationaal gezien hoorde het zeker niet tot de toonaangevende meubelavant-garde.

Een van de grote verdiensten van de diverse Pastoe-collecties is juist, dat Grote Voorbeelden uit het buitenland 'vertaald' werden, uitgebouwd tot een compleet assortiment bij elkaar passend modern meubilair, afgestemd op de specifieke behoeften van de Nederlandse consument. Ook door zijn bewuste keuze voor de productie van alleen 'moderne' meubelen was het bedrijf in die periode tamelijk uniek in Nederland. Trouwens, ook op andere momenten uit de 70-jarige geschiedenis blijkt, dat de UMS zich binnen de Nederlandse meubelindustrie nogal opvallend heeft gedragen; het is zeker niet een 'typisch' bedrijf. Het is daarom logisch, de Pastoe-periode niet op zichzelf staand en autonoom te zien, maar de 70 jaren te begrijpen als één, min of meer continue verhaal. Hierin is overigens een aantal belangrijke keerpunten te onderscheiden: wij hebben ze de 'drie momenten van leegstand' genoemd. Deze drie cruciale momenten zijn te plaatsen in respectievelijk 1918, tussen 1945 en 1948 en tussen 1978 en 1980. Driemaal werd het bedrijf, door overigens steeds verschillende factoren, geconfronteerd met leegstaande fabriekshallen; deze situatie bleek driemaal aanleiding zich te bezinnen op een nieuwe aanpak van de productie en het assortiment. Achteraf blijken de beslissingen, die de eerste twee keren genomen werden, bewijsbaar effectief te zijn geweest; over de uitwerking van de meest recente koerswijziging is nog weinig definitiefs te zeggen, zij het dat de prognoses gunstig lijken.

Rond 1918 verhuisde het toen vijf jaar oude bedrijfje van de Oosterkade, waar het in 1913 begonnen was, naar zijn huidige locatie aan het Rotsoord. De overgang van een klein, benauwd pakhuisje naar een aantal grote produktiehallen van een voormalige aardewerkfabriek is symbolisch voor de evolutie van een tamelijk ambachtelijk bedrijf naar een grootschalige, waarlijk industriële productie. In de daarop volgende periode van uitbouw ontstond een met moderne machines geoutilleerde fabriek, waar in 1929 ruim 200 man werkzaam waren, in plaats van de 38 uit 1918.

De UMS bracht een zeer breed assortiment meubilair, waarvoor ook een uitgebreid verkoopapparaat op poten werd gezet: toonzalen, catalogi en brochures, vertegenwoordigers en regelmatige deelname aan de Jaarbeurs. Juist voor de grote schaal en de professionele aanpak van een en ander — hier moet de naam van bedrijfsleider D.L. Braak-

man worden genoemd — onderscheidde de UMS zich van het merendeel van de concurrentie; in de collecties toonde men minder een eigen gezicht, omdat men, net als de andere fabrieken, zich volkomen richtte op de smaak van het publiek. Deze eerste bloeiperiode duurde tot het begin van de oorlog, waarna het bedrijf langzaam maar zeker werd lamgelegd.

Daarom was de situatie in 1945 er wéér een van leegstand: de fabriek was geheel ontmanteld, het machinepark grotendeels verdwenen. Wéér was de directie gedwongen te zoeken naar mogelijkheden om het bedrijf opnieuw op te bouwen. Achteraf gezien geldt ook hier de theorie over de 'voorsprong vanuit de relatieve achterstand': men stond letterlijk met lege handen, maar ook met een schone lei, zodat men veel beter dan de concurrentie op nieuwe technologische ontwikkelingen kon inspringen. Een juist begrip van nieuwe machines en produktiemethoden leidde tot de bewuste keuze voor louter modern meubilair, dat in 1948 onder de naam 'Pastoe' werd gepresenteerd.

Doelbewust ook werd een al te grote diversiteit in de productie vermeden; door zich te specialiseren in bergmeubelen kon men efficiënt werken. Stoelen en ander meubilair waren wél steeds in de Pastoe-collectie opgenomen, maar vormden niet het zwaartepunt in de productie, en werden daarom nogal eens kant en klaar geïmporteerd. Ook nu weer besteedde men niet alleen aandacht aan de productie, ook getroostte men zich grote moeite voor de promotie van het meubilair; hierbij speelde het merk 'Pastoe' een opvallende rol. Onverbrekelijk verbonden met de naam van Pastoe is die van Cees Braakman jr., die als bedrijfsleider en ontwerper jarenlang het gezicht van de collecties bepaalde. Een grote rol in de nieuwe groei- en bloeiperiode van de UMS speelde ook de Stichting Goed Wonen, die met haar propaganda voor het "verantwoorde interieur" voor Pastoe een belangrijke steun in de rug was.

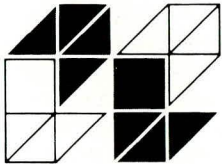
In de jaren zeventig ontstonden echter nieuwe problemen; deze werden deels veroorzaakt door de recessie in de economie, waardoor de meubelindustrie in zijn geheel het moeilijker kreeg dan in de voorafgaande periode van schijnbaar onbeperkte welvaarts-groei. Voor Pastoe fnuikender was echter, dat de markt voor het moderne meubel stagneerde en zelfs terugliep. Pogingen om met compromissen in vorm en kwaliteit nieuwe gedeelten van de markt aan te boren hadden een averechts effect. Het bedrijf kwam in de rode cijfers en de productie moest tot een minimum worden ingekrompen. Voor de derde keer stonden de fabriekshallen aan het Rotsoord leeg. Omstreeks 1980 begon men andermaal met een nieuwe start: men kwam tot de conclusie, dat handhaving van het Pastoe-image en daarmee de keuze voor hoogstaand design-meubilair de enige logische weg was.

Zo zijn de 'drie momenten van leegstand' bepalend geweest voor de ontwikkeling van het bedrijf; ze liggen daarom ook ten grondslag aan de opbouw van tentoonstelling en catalogus. Uitgebreid besteden we aandacht aan de periodes 1913-1944 en 1945-1978; de



Beeldmerk UMS 1948 tot 1968

pastoe



Beeldmerk UMS in gebruik vanaf 1969

huidige gang van zaken komt aan de orde in een interview met de heer Harm Scheltens, commercieel directeur van Pastoe. In deze hoofdstukken geven we niet alleen een overzicht van het meubilair, dat het bedrijf in 70 jaar produceerde; ook staan we stil bij de 'promotie-activiteiten'. Daarnaast is ook een schets opgenomen van het karakter van een aantal individuele personen, die in de hele ontwikkeling een beslissende rol hebben gespeeld.

In twee hoofdstukken over de geschiedenis van de Nederlandse meubelindustrie in het algemeen pogen we niet alleen 'UMS' en 'Pastoe' in een bredere context te plaatsen en daarmee de bijzondere positie van het bedrijf aan te geven; ook zijn ze bedoeld als eerste aanzet tot een bredere studie over deze materie, waarover tot nu toe geen overzichtsliteratuur bestond. Niet alleen ontbrak binnen het bestek van deze catalogus de ruimte om op een en ander meer uitputtend in te gaan; ook merkten wij, als kunsthistorici, grotendeels de instrumenten te missen om een dergelijke sociaal-economische geschiedenis naar behoren te analyseren. Meer in het bijzonder werden wij gehinderd, doordat relevante informatie — met name over de periode vóór de Tweede Wereldoorlog — slechts schaars en fragmentarisch beschikbaar was; veel gegevens, zo ze niet al reeds verdwenen zijn, berusten nog in archieven. Een en ander is te beschouwen als verklaring en verontschuldiging voor het feit, dat deze catalogus slechts een eerste poging tot inventarisatie is, waarin de lezer wellicht minder definitieve conclusies zal vinden, dan hij zou hebben gewenst.

Utrecht, september 1983
Guus Vreeburg/Hadewych Martens

I De geschiedenis van de Nederlandse meubel-industrie tot 1945⁽¹⁾

1

Het 'Haagsch Koffyhuys' aan het Vredenburg te Utrecht, waar in 1912 de Bond van Meubelfabrikanten werd opgericht. Voorwaar niet het minste établissement van de stad . . . Uit: Jan Reeskamp, Utrecht in Oude Ansichten. Zaltbommel, 1969.

De betekenis van de UMS en de uitzonderlijkheid van haar stichter Frits Loeb kan pas duidelijk worden wanneer men een beeld heeft van de meubelindustrie, zoals die zich rond 1910 had ontwikkeld. Deze stond aan het begin van deze eeuw nog in de kinderschoenen, zoals de meeste takken van nijverheid. Nederland was nog niet zo industrieel ontwikkeld als haar buurstaten. Frankrijk, Engeland en Duitsland gaven in Europa de toon aan. Dat kwam niet alleen doordat zij betere mogelijkheden hadden wat betreft grondstoffen en afzetgebieden (koloniën), maar ook doordat de industrieën werden gesteund door hun eigen regeringen, via allerlei invoerbepalingen en wetten. Dat gebeurde uit nationalistische motieven. Nederland was daarentegen juist erg internationaal ingesteld en van de handel afhankelijk.

In de literatuur en de geschiedenisboekjes (2) wordt koning Willem I geschetst als iemand, die probeerde de industriële ontwikkeling van de grond te krijgen. Tijdens de Franse tijd (1795-1813) was hij in Engeland, dat voorop liep in de Industriële Revolutie. Willem wilde ook hier de vooruitgang stimuleren. Hij verbeterde de infra-structuur door wegen en kanalen te laten aanleggen. Ook gaf hij, min of meer uit eigen zak, kredieten op lange termijn aan ondernemingen, als de zware industrie in Wallonië (Cockerill). De afscheiding van België en de politiek van zijn opvolgers deden die initiatieven voor een groot deel teniet. Door het liberalisme van Thorbecke werden de tariefwetten opgeheven, alles werd overgelaten aan het particulier initiatief. Dat bleek een uiterst smalle basis te zijn, in Nederland was de traditie van het rentenieren en geld beleggen in veilige, buitenlandse bedrijven veel sterker.

Er ontstond op deze wijze een forse achterstand ten opzichte van de andere landen. Door de vrije concurrentie werden veel initiatieven in de kiem gesmoord. Elders werd meestal beter en goedkoper geproduceerd. Ook het gebrek aan grote opdrachten in eigen land, die de meubelindustrie nog een beetje van de grond zouden hebben kunnen helpen, droeg bij tot deze achterstand. In Engeland, Frankrijk en Duitsland waren er heel wat van dit soort prestige-opdrachten, gegeven door de rijke bovenlaag van de bevolking, die daar groter was dan hier. Vooral Frankrijk had sinds Lodewijk XIV grote meubelwerkplaatsen, waar honderden mensen werkten. Omdat Frankrijk in de mode de toon aangaf en verschillende soorten meubelen daar werden ontwikkeld, lieten modebewuste rijken uit andere landen hun huis inrichten met Franse produkten. Hoge invoerrechten beschermden de eigen, Franse markt, zodat de werkplaatsen zich onbedreigd op een hoog peil konden handhaven.

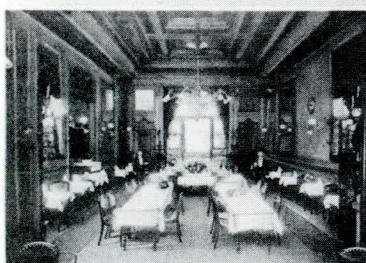
Ook Duitsland had een lange traditie van vakmanschap in het maken van meubelen op grote schaal. Nederland kon hier weinig tegenover stellen. De meeste grondstoffen moesten worden ingevoerd, het afzetgebied was klein door de protectionistische maatregelen van de andere landen, van binnen uit werden weinig stimulansen gegeven om het buitenland naar de kroon te steken. In het kader van het vrije handelverkeer was daarentegen de import erg groot.

De start was dus uiterst moeizaam. Het enige concurrentiemiddel dat men kon bedenken was het inspelen op de spreekwoordelijke Hollandse zuinigheid: vooral goedkoop werken. Modellen van Franse en Duitse industrieën werden nagemaakt, maar in goed-

1 De gegevens over dit onderwerp zijn uiterst schaars. Archiven van fabrieken uit deze periode zijn afwezig, literatuur raakt er slechts zijdelings aan en statistische gegevens zijn zeer algemeen: ze behandelen de houtindustrie als geheel. Ik heb gebruik kunnen maken van het (vrij fragmentarische) archief van de Centrale Bond van Meubelfabrikanten in Haarlem, mij toegankelijk gemaakt door de heer drs. H. Peters en van de Bouw- en Houtbond FNV in Woerden. Ook het archief van de Jaarbeurs in Utrecht en de heer G.M. Foet adjunct-directeur Commerciële Zaken leverden interessante informatie.

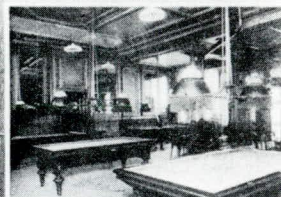
2 Als voorbeeld kan worden genoemd een geschiedenisboek voor de middelbare school door W.J.M. Boonekamp, F.A. Kraat en W.H. Manesse, *Memoriael II, gedenkwaardigheden uit de geschiedenis van de mensheid*, 4e druk Groningen 1969.

Eetzaal.



HAAGSCHE KOFFYHUIS UTRECHT.

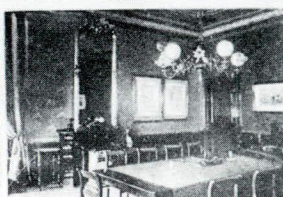
Billardzaal.



Voorzaal-Café.



Bovenachterzaal.



Bovenvoorzaal.

3 Zie: 50 jaar Centrale Bond van Meubelfabrikanten. *Beknopte Geschiedenis van de CBM*. Haarlem 1962 p. 4.

4 Zie: Statuten van de Bond van Meubelfabrikanten in Nederland, gevestigd te Utrecht. In: *Nederlandsche Staatscourant*, 21 september 1912; art. 1 punt 3.

5 Zie: Dr. J.A. de Jonge, *De Industrialisatie in Nederland tussen 1850 en 1914*. Herdruk Nijmegen 1976; p. 285/6.

6 De termen 'fabriek' en 'industrie' geven, door hun verandering in betekenis, de ontwikkeling van de industrie goed aan. Oorspronkelijk was 'fabrica' in het Latijn werkplaats, de plek waar de 'faber', handwerksman, zijn ambacht uitoefende. Tot na de gildentijd was deze definitie van kracht. In de *Statistieke Beschrijving van Gelderland*, in 1826 gepubliceerd in Arnhem, vinden we een iets modernere betekenis. Onder 'fabryken' werd verstaan "zoodanige inrigtingen, in welke ruwe voortbrengselen der natuur, hetzij door middel van hamer en vuur, hetzij door menschenhanden, hetzij door deze allen tezamen, verwerkt worden, voor rekening van den fabrykeur of manufacturier, welke deze dus verwerkte stoffen verhandelt en in dien handel tevens de betaling van zijn kunstvlijt vindt" (geciteerd uit P.W. Schipper, *De Culemborgse Stael: een populair stuk huisraad uit de 19de eeuw*. In: *Antiek* 14 (1979/80), 43-63; p. 63 noot 26). Hier is van belang het feit dat er werd gewerkt voor een baas, die de werkplaats bezat, niet zelf daar werkte en de produkten doorverkocht aan de handel. Over de omvang van de produktie werd nog niets vermeld, wel is dat het geval in het *Woordenboek der Nederlandsche Taal* III, 3, 's-Gravenhage 1912, p. 4345/7. Daar werd als betekenis genoemd "Inrigting om op meer uitgebreide schaal produkten uit grondstoffen te vervaardigen."

Arnold H. Jansen gaf in zijn boek *Het Industrieel Uitgevoerde Meubel* uit 1925 een definitie die wat verder met de tijd was meegegroeid. Voor hem was het gebruik van machines een belangrijke, maar niet de enige voorwaarde. Er moest ook sprake zijn van "gelijktijdige vervaardiging van meerdere exemplaren" en van "de voor het industrieel bedrijf typeerende arbeidssplitsing". Hij liet ook de omvang van de produktie een rol spelen. "Voortdurende vervaardiging" en "geregelde afzet" waren secundaire voorwaarden. Verder stelde hij ook voorwaarden aan het uiterlijk van de produkten en aan het materiaalgebruik (zie p. 9).

De ontwikkeling, die zich in de definities afspiegelt, toont aan dat de meubelindustrie maar zeer geleidelijk tot een 'massameubelindustrie' is gegroeid. Ook het woord 'industrie', wat nu geassocieerd wordt met machinale produktie en grootschaligheid, betekende oorspronkelijk niet meer dan 'vlijt', 'ijver' of op zijn hoogst 'nijverheid'. Eveneens een vrij algemene term, die meegroeide met de economische ontwikkelingen. In het boek van J.A. de Jonge (zie noot 5) wordt op pagina 4 van industrialisatie gesproken als van een proces, waarbij in de nijverheid de handarbeid wordt vervangen door machinale produktie. 7 Gegevens over deze fabriek bij: J.M.W. van Voorst tot Voorst. *Twee Haagse Meubelfabrieken*. In: *Antiek* 9 (1974/75) 375-377; en J.M.W. van Voorst tot Voorst, *Meubels in Nederland 1840-1900*, deel II. Loghem 1979; passim.

kopere houtsoorten en slechter afgewerkt. Wie zich geen echte buitenlandse produkten kon permitteren kocht dit spul. Een solide basis voor een goede ontwikkeling van een eigen meubelindustrie is dit niet te noemen.

Van de meubelindustrie, zoals die eruit zag rond 1910, is met de beschikbare gegevens slechts een zeer fragmentarisch beeld te schetsen. Twee organisaties zijn hierbij van belang. In 1912, een jaar voordat de UMS ontstond, richtten 22 meubelfabrikanten in Utrecht de 'Bond van Meubelfabrikanten in Nederland' op. Het initiatief tot deze samenwerking was genomen door meubelfabrikanten uit Waddinxveen, een van de oudste centra van de industrie. Hun motieven lijken weinig ideologisch van aard: het was hen niet zozeer te doen om zich als werkgeversgroep te organiseren tegen de sterk groeiende macht van de arbeidsbeweging. Aanleiding was daarentegen het plan voor een prijsverhoging van de meubelen met tien procent, vanwege de gestegen grondstoffenprijzen. Uit de verslagen van deze oprichtingsvergadering wordt duidelijk, dat dit al een hele stap was. Een sterk onderling wantrouwen, waardoor men de collega's vooral als concurrenten zag, belette het nemen van een dergelijk besluit. Wel kwam de bond tot stand, maar niet iedereen die voor de oprichting stemde werd ook lid (3).

Uit dit verslag en uit de statuten is op te maken, dat de meubelindustrie op dat moment zeer versnipperd en kleinschalig was. Om lid te kunnen worden, hoefde men slechts vijf arbeiders in dienst te hebben. In de tijd, dat het werk nog zeer arbeidsintensief was, kon dit geen zware eis worden genoemd. Toch was het aantal meubelfabrikanten, dat zich als lid aanmeldde zeer klein en het bestand sterk wisselend.

Een ander belangrijk punt uit de statuten was, dat de leden van de bond "in hoofdzaak aan wederverkopers leveren" (4). Deze zinsnede is van meer belang dan op het eerste gezicht lijkt. De consequenties van werken voor de handel waren, dat er series gemaakt moesten worden, geen afzonderlijke ameublementen en dat er vrij lage prijzen berekend moesten worden omdat de winkeliers ook nog wat winst wilde maken. Serieproducties hield derhalve in, dat er met machines gewerkt ging worden en met een zekere arbeidsdeling. Ook waren deze bedrijven vaak gevestigd op het platteland, waar de lonen lager waren (5). De ontwikkeling naar een grootschaliger industrie zit derhalve in deze statutaire voorwaarde besloten.

De andere organisatie is belangrijk vanwege de tegenstelling met de eerstgenoemde bond. Deze in 1904 opgerichte groep droeg exact dezelfde naam als de latere, Utrechtse bond, nl. 'Bond van Meubelfabrikanten in Nederland'. In de wandeling werd ze 'Bond Pander' genoemd. In Den Haag opgericht, verbond ze een heel ander soort fabrikanten (6). Leden van de Bond Pander leverden niet aan 'wederverkopers', maar aan particuliere opdrachtgevers. Zij waren dus afgestemd op kleinschalige produktie, het maken van aparte ameublementen of losse stukken. Series waren niet nodig en daarmee evenmin

de snelle aanschaf van machines. De kwaliteit van hun produkten was over het algemeen vrij goed. Architecten en andere meubelontwerpers maakten dan ook van hun diensten gebruik. Omdat ze vrij duur waren, en de klantenkring tamelijk beperkt was, waren zij meestal in een grote stad gevestigd, in tegenstelling tot leden van de Utrechtse bond. Over de Bond Pander is niet veel bekend, maar het is een exclusief groepje geweest en derhalve niet groot.

Naast de meubelfabrikanten, die door de twee bonden werden vertegenwoordigd, waren er ook nog zeer veel kleine meubelmakerijtjes, meubelherstellers en stoffeerderijen, die door een of twee mensen werden beheerd. Dit was waarschijnlijk de grootste groep, maar gegevens hierover ontbreken. Vaak waren er winkeltjes bij de werkplaatsen.

Voorgeschiedenis

Van de genoemde drie groepen is de Utrechtse bond en de fabrikanten die zij vertegenwoordigde het meest van belang geweest voor de ontwikkeling van de meubelindustrie in Nederland. De 'Bond Pander' daarentegen had de langste traditie. In feite ging deze voort op de weg van de gilden. Eeuwenlang hadden de leden van de schrijnwerkersgilden in opdracht meubelen vervaardigd. Door hun monopoliëpositie konden zij regels opstellen wat betreft de kwaliteit van die meubelen, maar ook wat de opleiding van die meubelmakers betrof, de vestigingsmogelijkheden enz. Doordat er voor een relatief kleine groep werd gewerkt — het gewone volk had ruimte noch geld voor kasten en zetels — en doordat de kwaliteit van die meubelen goed was — weinig vervangingsvraag — was er geen reden om een grootschalige produktie op te zetten. Meesterschap was vakmanschap, het werk was arbeidsintensief en de produkten van goede kwaliteit.

Ook na de ontbinding van de gilden in 1798 bleef de produktie aanvankelijk beperkt. Weliswaar werd het vestigingsbeleid soepeler en konden meer meubelmakers werkplaatsjes inrichten, maar er was nog geen sprake van een sterke uitbreiding van de groep die zich meubelen kon permitteren. Door het opheffen van de gilden verdwenen echter ook de opleidings- en kwaliteitscontrole. In principe stond het ook mindere vaklui vrij om hun produkten aan de man te brengen. Pas in 1861 werden ambachtsscholen gesticht om weer een georganiseerde opleiding te krijgen.

Dit betekent echter niet dat er in de vorige eeuw alleen maar kleine en slechte meubelmakerijtjes zijn geweest. Het beste voorbeeld van het tegendeel was de 'Anna Paulowna Meubelen Fabriek' van de gebroeders Horrix te 's-Gravenhage (7). De beide broers hadden in Frankrijk, waar verschillende grote meubelmakerijen waren, hun opleiding genoten en keerden in 1842 terug om het bedrijf van hun vader over te nemen. In 1851 betrokken zij een grotere, nieuw gebouwde fabriek, die in vele opzichten modern te noemen is. Er werden bijvoorbeeld meubelen in serie vervaardigd, waartoe ook een ver door-

Briefhoofd van de Anna Paulowna Meubelen Fabriek, ca. 1870. De grootte van de fabriek gold als visitekaartje; te zien zijn, behalve de grote hallen waar de meubelen werden gemaakt, de loods voor houtopslag (rechts), de 'garage' (midden voor) en diverse schoorstenen, behorende bij de stoommachines.

Uit: J.M.W. van Voorst tot Voorst, *Twee Haagse Meubelfabrieken*. In: *Antiek 9* (1974/5) (357-375); p. 363.



gevoerde arbeidsdeling was ingevoerd. Met de gemaakte onderdelen konden verschillende variaties worden samengesteld voor de prijs waarvan dan weer uitgebreide kostenberekeningen werden gemaakt. Er werd zowel in opdracht gewerkt, bijvoorbeeld voor het Koninklijk Huis, als voor de handel. Zelfs naar het buitenland werd verkocht. Deze fabriek, die in 1890 werd geliquideerd vanwege moeilijkheden met de opvolging, niet vanwege gebrek aan klandizie (8), was niet de enige in haar soort. In alle grote steden waren er wel enkele gevestigd. Ze werkten voornamelijk voor de gegode burgerij ter plaatse en waren derhalve meestal niet groot.

De stoelenindustrie

Het gewone volk kon zich geen meubelen permitteren in de zin van fauteuils, banken, kasten en dergelijke. Men had alleen stoelen en een houten tafel.

Het verschil tussen stoelen en meubelen is nu wat vervaagd, maar in de vorige eeuw vertegenwoordigden ze duidelijk verschillende categorieën. Stoelen waren niet bekleed, slechts met biezen gemat. Samen met een tafel, soms een kast en natuurlijk de bedstee vormden zij het interieur van de gewone mensen.

Tot in de 18de eeuw waren dergelijke stoelen acceptabel geweest in de huiskamers van de rijke burgers. Dat veranderde door de Franse invloed, die zich ook manifesteerde in het interieur. De nieuwe meubeltypen, die in Frankrijk werden ontwikkeld, zorgden, rijk versierd en bekleed, niet alleen voor een groter zitcomfort dan tot dan toe gebruikelijk was, het bezit van dergelijke 'meubles' verhoogde ook de status van de eigenaar. Stoelen, die min of meer het eenvoudige, sobere burgerleven symboliseerden, werden naar de keuken verbannen. De rechte stoelen voor de woonvertrekken werden van dure houtsoorten gemaakt en bekleed. Slechts wie zich die luxe niet kon permitteren, zat nog op zo'n 'boerenstoel'.

Doordat deze kopersgroep laag in aanzien

stond, werd de stoel als iets minderwaardigs beschouwd. Dat werd nog versterkt door het gebruik van eenvoudige materialen, als wilge- of fruitbomenhout en biezen. De stoelmaker hoefde ook niet zoveel ingewikkelde houtverbindingen te beheersen als de meubelmaker, ook op 'artistiek' gebied was aan stoelen lang niet zoveel te beleven. Omdat het echter toch een hele grote groep was, die zich niet veel meer kon permitteren, was er al vroeg in de 19de eeuw een stoelenindustrie ontstaan. In Culemborg, Oirschot, Deventer en Mechelen werden ze in grote aantallen gemaakt en aan de handel geleverd. Die grote produktie was mogelijk doordat er een hoge mate van arbeidsdeling werd doorgevoerd en doordat er in die dorpen en steden genoeg mensen waren die al van oudsher een grote vaardigheid in de omgang met het materiaal hadden. Huisindustrie leverde ook een aardige bijdrage aan de totale produktie. De opeenvolgende werkzaamheden waren in alle genoemde steden globaal hetzelfde. De stammen werden een tijdlang in het water gelegd om harsen en andere sappen kwijt te raken. Hierna werden ze gedroogd, wat een paar maanden kon duren, en in planken gezaagd. Dat gebeurde soms in zaagmolens: vaker echter kwamen er handkracht en de schulpzaag aan te pas. Uit de planken werden de onderdelen van de stoelen gezaagd: kappen en scheien dwars op de nerf, sporten en stijlen daarentegen in de langsrichting. De afwerking van die onderdelen was in elk dorp verschillend. In de poten en stijlen werden vervolgens gaten en sleuven gehakt, waarin de scheien, sporten en kappen werden vastgezet. Hierbij werd extra stevigheid bereikt door de stijlen en poten eerst goed nat te maken, waardoor ze uitzetten. De scheien en sporten werden erin gezet, waarna het hout droogde en kromp, en zich er muurvast rond omheen sloot.

Al deze werkzaamheden werden door verschillende mensen uitgevoerd. Ook het maten, met zouterse of muiterse biezen (9) was specialistenwerk. Het hout werd afgewerkt door een kleurbad van kleurstof op basis van

8 Zie: J.M.W. van Voorst tot Voorst, *Twee ...* (zie noot 7) pag. 366/7.

9 'Zouterse' biezen, taai gedroogd zee-gras, geel van kleur. 'Muit(erse)' biezen: oorspronkelijk bij Genemuiden gewonnen biezen. Langer dan de 'zouterse', maar dunner en groenig van kleur.

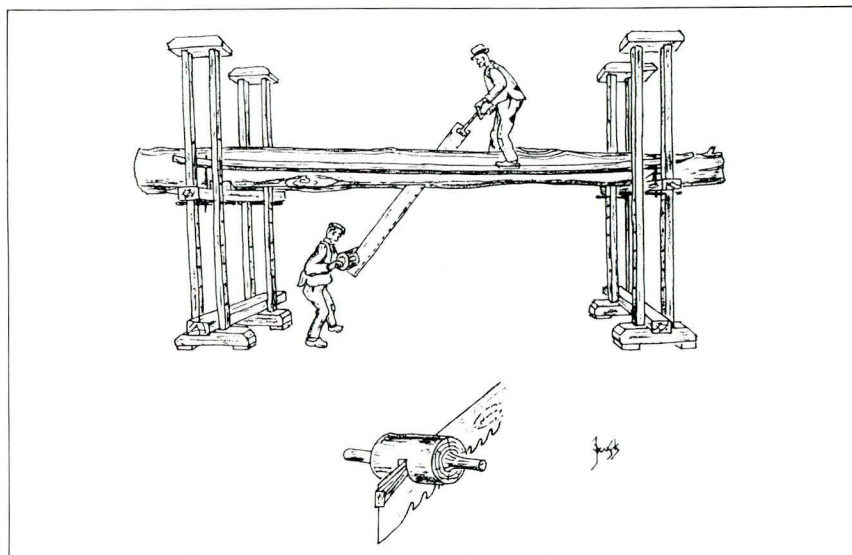
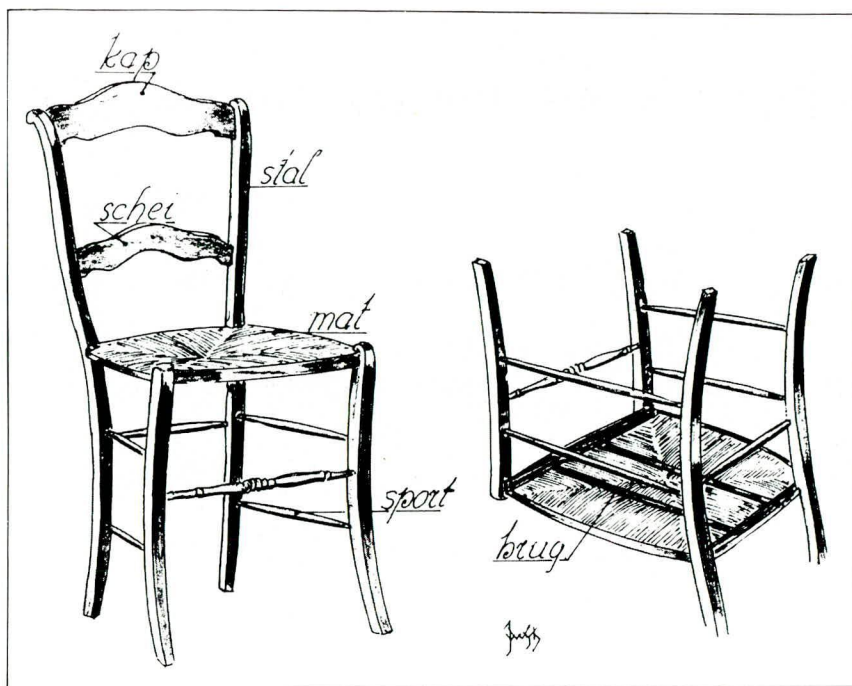
10 Zie: dr. J.A. de Jonge o.c. (zie noot 5); 285/6.

11 Informatie over deze unieke ontwikkeling afkomstig uit: L. Kamminga, *Geschiedenis van Noordwolde en de Rotanmeubelindustrie*. Drachten, 1964.

12 Zie: Dr. J.A. de Jonge o.c. (zie noot 5); p. 275.

13 Na de invoering van de Woningwet in 1901 duurde het nog enige jaren voordat er op grote schaal redelijke huizen werden gebouwd, maar er werden eindelijk eisen gesteld aan de kwaliteit van de woningen, aan het aantal bewoners, de grootte van de kamers etc. De woningnood werd hierdoor geenszins opgelost, maar wel iets verlicht. Zie o.a.: J. Nicolaas, *Volkshuisvesting*, Nijmegen 1974; en C. Schade, *Woningbouw voor arbeiders in het 19de eeuwse Amsterdam*, Amsterdam 1981.

14 Zie Braakman sr., Van Handwerker tot Machinemens. In: *Ons Huis* 12 (1954) 291-296; p. 291. In een serie maandelijkse artikelen, waarvan het laatste verscheen in: *Ons Huis* 21 (1963) 6, 878-880, beschreef Braakman de gang van zaken in een timmer/meubelfabriekje. Hij beschreef de levensomstandigheden van de arbeiders, hun werk in de fabriek en de machines die geleidelijk hun taken overnamen.



3
Schematische weergave van een Culemborgse stoel, met benaming van de onderdelen. Wat hier de 'stal' wordt genoemd, wordt elders als 'stijl' aangeduid.

Uit: P.W. Schipper, *De Culemborgse Stoel: een populair stuk huisraad uit de negentiende eeuw*. In: *Antiek 14* (1979/80) 43-63; p. 47.

4
Schulpzagers aan het werk. Een van de meest tijdrovende en vermoeiende werkzaamheden van de stoelenindustrie.

Uit: P.W. Schipper, *De Culemborgse Stoel: een populair stuk huisraad uit de negentiende eeuw*. In: *Antiek 14* (1979/80) 43-63; p. 48.

aniline. Politoeren gebeurde ook wel, maar was eigenlijk bedoeld voor de wat duurdere meubelen. Hierbij werd met spiritus verdunde schellak in verscheidene lagen opgebracht met behulp van een dot wol in een stuk linnen. De stoel werd donkerder naarmate er meer lagen werden opgebracht: doordat spiritus heel snel vervliegt, was het wel een werk voor ervaren handen.

De stoelenindustrieën waren, in tegenstelling tot de meeste meubelwerkplaatsen, op het platteland gesitueerd, o.a. vanwege de aanwezigheid van de grondstoffen (wilgen, fruitbomen, biezten), de vaardigheid van de bevolking in het omgaan met dit materiaal, en de ruime arbeidsmarkt. Bovendien waren de lonen in deze gebieden veel lager dan in de grote steden. Dit was van belang vanwege het arbeidsintensieve karakter van het werk. Een bijkomende reden was de ligging aan rivieren of andere waterwegen, waardoor aanvoer van materiaal en afvoer van producten eenvoudig waren (10).

Een industrie, die qua werkwijze en schaal goed vergelijkbaar was met de stoelenindustrie, was de 'riet'-meubelindustrie in Noord-

wolde. In werkplaatsen en huisindustrie werden van gebogen wilgehout en -tenen — van riet was dus geen sprake — grote hoeveelheden stoelen en meubelen (tafels, kapstokken, kleinmeubelen) gemaakt. Ook hier werkte men voor de handel, al was het vaak zo dat de Noordwoldigers zelf zorgden voor de afzet door heel het land en ver daarbuiten. Er zijn ook verschillen met de stoelenbranche aan te geven. Van arbeidsdeling was in Noordwolde nauwelijks sprake. De afnemers hoorden niet tot de heffe des volks, want 'rieten' meubelen hoorden thuis in de serre, in de tuin, bij een strandpaviljoen of op het terras van een hotel. Aangezien er weinig of geen concurrentie was, kon deze nijverheid zich in zeer korte tijd ontwikkelen. Binnen 25 jaar nadat dominee H. Edema van der Tuuk zijn mandjesvlechtende gemeente had laten omscholen tot stoelenvlechters, was de hele import van Duitse 'Korb-möbeln' verdwenen (11).

Het begin van de meubelindustrie

In de vorige eeuw werd het beeld dus bepaald door grote en kleinere meubelmakers, die voor de bovenlaag van de bevolking werkten, en de grootschalige stoelenindustrie, die de rest van Nederland bediende.

Rond de eeuwwisseling was de welvaart in Nederland iets gestegen (12). Grotere groepen dan voorheen kregen ruimte en geld voor de aanschaf van 'echte' meubelen. Langzamerhand werd, o.a. door de invoering van de Woningwet (13), de gemiddeld beschikbare woonruimte groter. Geleidelijk nam de meubelindustrie, die uit die behoefte was ontstaan, de klandizie van de stoelenindustrie over. Daar moest men zich dus gaan oriënteren op nieuwe mogelijkheden. De fabrieken, die meubelen gingen maken, ontstonden volgens D.L. Braakman, jarenlang bedrijfsleider bij de UMS (14), uit timmerfabriekjes. Dat was vooral het geval in de eerste grote centra van de meubelindustrie als Waddinxveen en Krommenie. Daar waren bedrijven die opdrachten uitvoerden in de huizenbouw, bij scheepsbetimmeringen enz. Vaak was dit seizoenarbeid, zodat de baas in de winter de meeste arbeiders 'gedaan gaf', naar huis stuurde. Zijn beste mensen wilde hij echter niet kwijt; hij hield hen aan het werk door ze kleine meubelen, kapstokken en dergelijke, te laten maken. Door de toegenomen koopkracht liep de verkoop van dit nevenproduct zo goed, dat de oorspronkelijke werkzaamheden werden verdrongen. Waarschijnlijk is ook een niet onbelangrijk deel uit meubelwerkplaatsjes voortgekomen.

Braakman gaf een levendige beschrijving van het reilen en zeilen van zo'n ex-timmerfabriek. Waarschijnlijk putte hij uit zijn eigen herinneringen, want hij was afkomstig uit Waddinxveen en werkte later in een meubelfabriek in Sloten bij Amsterdam. Uit zijn verhaal valt op te maken dat het er vooral in de beginperiode weinig 'industrieel' aan toeging. De 'fabriek' was meestal gevestigd in een schuur, waar elke timmerman — in een timmerfabriek werkten geen meubelmakers, maar timmerlieden — zijn eigen 'nest' of

5

Tekening van een vroege timmer/meubelfabriek, van de hand van D.L. Braakman. Ieder is aan zijn eigen 'nest' met een meubel bezig, met een petroleumlamp als lichtbron. Zwaar, maar wel gevarieerd en, volgens Braakman, bevredigend werk. Tekening in bezit van: C. Braakman, Utrecht.

6

Machinale houtbewerking bij de UMS, ca. 1928. Het werk is beduidend minder zwaar en de produktie veel groter, maar het is ook eentoniger geworden. Stof en zaagsel wordt zoveel mogelijk afgevoerd via de grote buizen, maar bij lawaai is dat wat moeilijker. Uit: [D.L. Braakman] Utrechtsche Machinale Stoel en Meubelfabriek, Utrecht, 1929; p. 11.



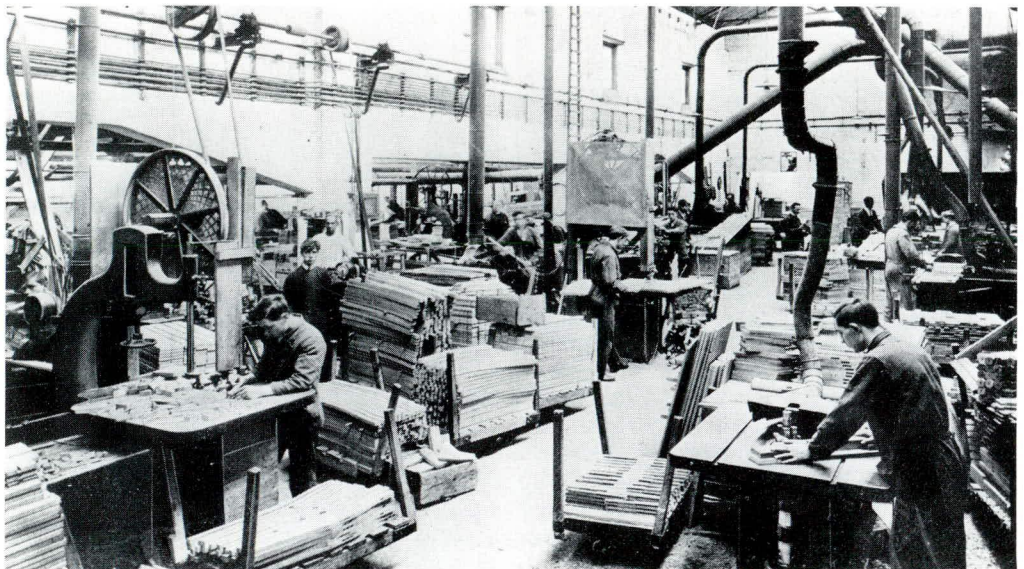
werkbank had. De patroon, de eigenaar van de schuur, leverde de grondstoffen en de opdrachten, voor de rest moest elke arbeider zelf zorgen. Gereedschap, licht, vuur, eten en drinken waren allemaal zaken waar de baas zich niet mee bemoeide. Men werkte op stukloon: ieder kreeg een opdracht, voor een kast, tafel of ander meubel en werkte die in zijn eentje af. Alle werkzaamheden, van het uitzoeken en aftekenen van het hout tot aan het opbouwen van het meubel en het afhangen van de deuren, werden door een en dezelfde man verricht. Het timmeren van een kast kostte zo wel een week. Alles gebeurde met de hand: eerst het slijpen van het gereedschap, de zagen, schaven, beitels etc. Vervolgens werden de maten afgetekend op het hout, dat werd met de hand uitgezaagd, wat zeer nauwkeurig en moeizaam werk was, evenals het schaven van het hout met verschillende schaven (blokschaaf, rejschaaf, vandiktebank). Groeven trekken met de groefschaaf, pengaten hakken, kaplijsten profileren, panelen schrapen, schaven, lijmen, vastzetten, laden, zwaluwstaarten

enz., waren ook vermoeiende klussen. Als alle onderdelen klaar waren, kon de man gaan 'bouwen'. Nadat alles in elkaar was gezet, het hang- en sluitwerk was aangebracht, bleek of alles goed was gedaan, of alles paste. Was dat het geval, dan kon de baas het werkstuk komen keuren.

Een produktie van enige omvang kon op deze manier niet gehaald worden. Door het systeem van stukloon bleef het werk voor de baas wel overzichtelijk, maar voor de arbeiders betekende het vaak lange dagen en onregelmatige inkomsten: het ene meubel bracht meer op dan het andere.

Zodra er echter machines werden aangeschaft, kon er meer worden geproduceerd. De investering die hiervoor nodig was belette in eerste instantie een grote uitbreiding van het aantal "machinale fabrieken".

Voordat elektriciteit op redelijke schaal toepasbaar was, zorgden stoommachines voor de aandrijving. Dat vergde de bouw van een ketelhuis, machinekamer en schoorsteen. Bovendien zat men vast aan een centrale van waaruit de drijfassen en drijfriemen de machines



in een bepaalde volgorde dwongen; die was niet altijd even handig.

In het tweede en derde decennium van deze eeuw boden de elektrisch aangedreven machines meer mogelijkheden. Ze waren goedkoper, schoner, handiger en na een tijdje ook veiliger. In het begin van het machinale tijdperk was er wel heel wat tijd en moeite bespaard, doordat er niet meer met de hand gezaagd en geschaafd hoefde te worden, maar door de onveiligheid van de machines kwamen ook heel wat vingers en andere lichaamsdelen tussen het zaagsel te liggen. Vooral op maandag was het aantal ongelukken groot (15).

De arbeidsomstandigheden werden door de invoering van de machines niet veel verbeterd. Het snerpande lawaai van de zaagmachines en het fijne stof moest men voor lief nemen. In deze nieuwe omstandigheden waren de tarieven voor het stukloon niet meer van toepassing. De bedrijven gingen uurlonen hanteren, maar op zo'n manier, dat de arbeiders er vaak op achteruit gingen. Door stakingen en onderhandelingen moest dit weer worden rechtgezet. Bovendien was er nu een basis om de werkweek tot redelijke proporties terug te brengen. In het timmerfabriekje dat Braakman beschreef, werd er 's zomers wel 15 uur per dag gewerkt, zes dagen per week. In de winter was dat iets korter, maar het streven naar de 45-urige werkweek was alleszins gerechtvaardigd. Die werd geleidelijk aan ook gerealiseerd (16). Door het gebruik van machines was ook een zekere arbeidsdeling noodzakelijk geworden. Ook wat dit betreft gingen de bedrijfjes meer op echte fabrieken lijken. De arbeiders die de machines bedienden leken in niets meer op de meubelmakers van voorheen.

De produkten

De meubelen die werden gemaakt, waren imitaties van duurdere burgermeubelen. De nieuwe consumenten wilden net zulke rijke dressoirs, fauteuils en banken als de gegoeide burgerij en die kregen ze. Rijk versierd, bekleed, alleen net even een tikkeltje goedkoper uitgevoerd: in mindere houtsoorten, slechtere bekledingsstof en machinaal vervaardigd in plaats van met de hand. Bij oppervlakkige beschouwing was het verschil niet te zien. Het 'massameubilair' kreeg echter een slechte naam: over het algemeen zaten de meubelen slecht in elkaar en waren lelijk van vorm. In dit opzicht leken de modellen niet op wat Arnold Jansen, schrijver van het boekje *Het industrieel meubel* (1925), als voorwaarde formuleerde voor het 'massameubilair'. De opkomende arbeidersklasse moest, onder verwijzing naar de Marxistische theorie, haar eigen 'stijl' ontwikkelen en niet tevreden zijn met een slap aftreksel van burgerlijke meubelen uit een voorbij tijd. Nieuwe materialen en produktietechnieken zouden logischerwijze bijdragen tot die nieuwe vormgeving (17). Socialistisch ingestelde ontwerpers, die hierop inhaakten en meubilair voor arbeiders ontwierpen, vonden echter weinig weerklank. Ze werkten hooguit voor ontwikkelde arbeiders en intellectuelen

(en voor de kunsthistorici van nu). De nieuwe materialen, waar Jansen op doelde, waren voornamelijk de samengestelde houtsoorten, triplex, multiplex en meubelplaat. Een belangrijk probleem bij de houtverwerking, het 'werken' van het hout door de wisselende luchtvochtigheid, was hiermee uit de wereld. Ook konden grote vlakken zonder risico worden overtrokken met triplex, wat bij de vervaardiging van kastwanden en dergelijke grote voordelen opleverde.

Triplex bestaat uit drie lagen op elkaar geplakt fineer, waarbij de nerfrichting van de binnenste 'vullaag' haaks staat op die van de beide 'deklaag'. Bij multiplex zijn dat meer dan drie lagen, maar altijd een oneven aantal. Er wordt geschild fineer voor gebruikt: de stam, door hete stoom zachtgemaakt, wordt om zijn lengte-as tegen een scherp mes draaiend, geschild. De neiging tot kromtrekken is minimaal, omdat de nerf evenwijdig loopt aan de kern van de stam.

In 1890 werd het eerste elzen- en berkentriplex uit Rusland op de markt gebracht, maar de kwaliteit daarvan was, mede doordat er nog geen watervaste lijmen waren ontwikkeld, zo slecht, dat het tot de Eerste Wereldoorlog duurde voordat er verder werd geëxperimenteerd met het materiaal. De vliegtuigindustrie paste het toe en verbeterde het zodanig, dat het in 1916 al voor meubelen kon worden gebruikt.

In de jaren '20 vond het algemene toepassing. Er waren diverse voordelen aan verbonden. Naast de al genoemde geringe neiging tot kromtrekken, waren dat efficiënt materiaalgebruik — in principe kon de hele boom worden verwerkt — de grote trekvastheid, de gemakkelijke verwerking en het lichte gewicht. Doordat alleen het buitenste laagje van een mooie houtsoort hoefde te zijn, kon de prijs lager zijn. Datzelfde gold voor multiplex en meubelplaat. Dat laatste bestaat uit een raamwerk van kops gezaagde houten latjes, aan beide zijden afgedekt door een laag triplex.

De toepassing in de meubelindustrie bood zeer veel mogelijkheden, ook wat betreft vormgeving. Daar werd echter maar heel weinig gebruik van gemaakt (18).

Fabrikanten

Gezien de geringe gemiddelde grootte van de bedrijven en de versnipperde structuur, moeten wij ons van de opleiding van de meeste fabrikanten geen overdreven voorstelling maken. Naast de vakbekwame meubelmakers die bij de Bond Pander waren aangesloten en de mensen die er wel in waren geslaagd hun bedrijf door goed beleid uit te bouwen tot grote fabrieken, bestond het overgrote deel van 'meubelfabrikanten' uit patroons van werkplaatsen, of hun zoons. Het waren allemaal familiebedrijven, waar men met eigen kapitaal werkte. De individualistische instelling die hiervan het gevolg was, was de oorzaak van de zeer moeizame samenwerking, die binnen de Utrechtse bond te zien was. Zelfs binnen het bestuur was die houding af en toe merkbaar (19). De fabriekjes waren klein en overzichtelijk. Ook waren ze hoofdzakelijk op productie ge-

15 Blijkens een onderzoek gepubliceerd in het *Statistisch Jaarverslag* van het CBS, 1920, p. 27.

16 In 1919 gingen de werkgevers in de meubelindustrie akkoord met een geleidelijke invoering van de acht-urige werkdag, te bereiken 5 januari 1920, gepaard gaande met een geleidelijke verhoging van het uurloon. In 1920 werd van de zaterdag nog eens drie uur afgehaald.

Informatie afkomstig uit diverse stukken en correspondentie, aanwezig in het archief van de CBM, Haarlem.

17 Zie: Arnold Jansen o.c. (zie noot 6) pag. 22-27.

18 In het vakblad *Binnenhuis* verscheen een aantal artikelen over de nieuwe materialen: R. von der Nahmer, *Waarom triplex beter is dan gewoon hout*. In: *Binnenhuis* 11 (1929) 7, 78; idem, *Opslag en bewerking van triplex*. In: *Binnenhuis* 11 (1929) 9, 99-100; R.B.M. van Berkum, *Het moderne meubel en de toepassingsmogelijkheden van triplex*. In: *Binnenhuis* 11 (1929) 11, 126-127; E. Berkovich, *De ontwikkeling van de multiplex-fabricatie*. In: *Binnenhuis* 12 (1930) 23, 262.

Triplex werd in Nederland voor het eerst getoond op de voorjaarsbeurs van 1925; het werd geleverd door de N.V. Houtindustrie Maatschappij Kijara-Roa uit Nederlands-Indië. Later was een belangrijke leverancier de firma R.E.T. (tegenwoordig Jongeneel) in Utrecht; zie o.a. Paul Bromberg, *Jaarbeursindrukken*. In: *Binnenhuis* 12 (1930) 7, 73-77; p. 77 en Paul Bromberg, *Woninginrichting op de Nederlandsche jaarbeurs*. In: *Binnenhuis* 13 (1931) 6, 53-58; p. 57.

19 In de Jaarvergadering van 1915 werd voorgesteld de reiskosten van de leden bij jaarvergaderingen te vergoeden tot een maximum van f 7,50. Het bestuur wees dit voorstel van de hand, het zou onbillijk zijn "daar een lid dan gebruik zou maken van de gelegenheid, die hem naar de plaats van vergadering brengt om daar eigen zaken te verrichten en dan bovendien vrij reiskosten te hebben". Uit: 'Notulen' jaarvergadering Bond van Meubelfabrikanten in Nederland, 15 december 1915. Aanwezig in het archief van de CBM, Haarlem.

richt. Van zaken die te maken hadden met de afzet van de produkten had men geen verstand. Aangezien er meestal sprake was van vaste afnemers, werd dat niet als een probleem ervaren. Ook andere kennis, die nu als onmisbaar wordt beschouwd bij het leiden van een bedrijf, als kostprijsberekening, was zo goed als afwezig. Het enige streven bij het vaststellen van de prijs was goedkoper te zijn dan de concurrent. De vormgeving werd daar ook van afgekeken, zodat het niet eenvoudig moet zijn geweest om de produkten aan de man te brengen.

De initiatiefnemers van de Utrechtse meubelfabrikantenbond hadden over het algemeen grotere bedrijven (20) en wellicht daardoor ook een beter inzicht in de oorzaak van de problematiek van de harde concurrentie. Aanwijzing hiervoor vormt de uitnodiging als spreker op de eerste jaarvergadering, van de heer Fiedeldij Dop, van de Middenstands-bond. In zijn rede wees hij de aanwezigen keihard op de fouten en tekortkomingen in de bedrijfsvoering. Hij gaf ook suggesties om tot een bepaalde samenwerking te komen, zoals in de aankoop en opslag van hout (21). De redevoering werd zo belangrijk gevonden, dat ze werd gedrukt en aan de leden toege-stuurd. De voorstellen van Fiedeldij Dop werden in een speciale commissie bestudeerd, maar tot daadwerkelijke afspraken kwam het nooit . . . (22). Eendracht in optreden werd pas bereikt door druk van buitenaf. De arbeiders in de meubelindustrie waren al in een vroeg stadium georganiseerd. De accountant Enklaar, spreker op de tweede jaarvergadering, wees op de noodzaak zich te organiseren tegenover de "organisaties der meubelmakersgezellen, in welke een macht schuilt welke voor de patroons op den duur noodlottig kan worden" (23).

In 1915 werd in het Huishoudelijk Reglement opgenomen, dat een commissie arbeidsconflicten moest beoordelen en eventueel de patroon steunen.

De Algemeene Meubelmakers Bond bood in 1916 een Collectieve Arbeidsovereenkomst aan aan de leden van de Bond Pander. Sommige individuele leden van de Utrechtse bond kregen hetzelfde voorstel. Vóór de bond als geheel van de schrik bekomen was, was de CAO al een feit. Men kreeg te maken met arbeiders, die dezelfde overeenkomst wilden en kon weinig anders dan toegeven. Men nam zich nu voor de volgende keer eerder bij de onderhandelingen betrokken te worden en zocht contact met andere werkgeversverenigingen. In de statuten werden bepalingen opgenomen die voorzagen in steun aan de leden, die door een arbeidsconflict in problemen waren gekomen. Die steun kon financieel zijn, maar ook bestaan uit een algemene uitsluiting als reactie op een staking (24).

Het voeren van CAO-onderhandelingen was een van de zeer weinige dingen, die het bestuur van de Algemene Bond van Meubelfabrikanten, zoals de Utrechtse bond na 1920 ging heten, mocht doen voor de leden. De rest dacht men veel beter zelf te kunnen.

Ook toen in de jaren '20 en '30 de produktie sterk kon worden uitgebreid, door de grotere vraag, maar ook door vernieuwingen qua ma-

teriaal, technieken en specialismen, bleef het overgrote deel van de Nederlandse meubelfabrikanten hangen op het lage, kleinschalige peil van het begin van de eeuw. Kennelijk waren de meeste fabrikanten niet in staat de bedrijfspolitieke consequenties te overzien, die een dergelijke vergroting met zich mee zou brengen. Wat wisten zij van marktonderzoek, specialisatie, standaardisatie, exclusiviteit?

Frits Loeb, de oprichter van de UMS, was hierin een uitzondering. Doordat zijn opleiding oorspronkelijk op de handel was gericht, had hij een helder inzicht in marktmechanismen. Dit kwam de fabriek zeer ten goede (25).

Loeb durfde ook meer risico's te lopen dan de gemiddelde fabrikant. Het eigen familie-kapitaal, waar de anderen zo voorzichtig mee omsprongen, investeerde hij in zaken waar hij veel van verwachtte: gebouwen, machines, mensen, maar ook goede vormgeving. Hij zag weinig in het namaken van het goedlopende model van de concurrent om een graantje van dat succes mee te pikken. Frits Loeb wilde goed gemaakte en afgewerkte meubelen ontwikkelen om daarmee de eerste te zijn die een deel van de markt kon afromen. Dit was een fundamenteel andere houding.

De werknemers

Meubelmakers waren in een vroeg stadium al georganiseerd. Voor de arbeiders in meubelfabrieken gold dit in mindere mate. Er was verschil tussen deze twee groepen.

Meubelmakers waren trots op hun vak, ze maakten mooie, dure voorwerpen van kostbare houtsoorten. Ze keken neer op de 'massameubelindustrie', waar immers 'maar' timmerlieden werkten. Die hadden de kans niet om zoveel tijd en vakmanschap aan hun meubelen te besteden en moesten series goedkope imitaties maken.

De werkomstandigheden zullen in wezen niet erg veel van elkaar hebben verschild. Stof, lawaai en stank van politoer-spiritus waren inherent aan elke meubelwerkplaats. De mate waarin men er last van had kan wel verschillend zijn.

Door de CAO-onderhandelingen, waar de meubelmakers mee waren begonnen, waren de werktijd en de betaling geleidelijk aan verbeterd. De twee groepen arbeiders werkten hierin samen, tot de staking en 'uitsluiting' van 1923. De gewone arbeiders moesten toen met een loonsverlaging genoegen nemen, terwijl de meubelmakers dat niet hoefden (26).

Pas in 1941 is voor alle takken van industrie de indeling 'geschoold', 'geoefend' en 'ongeschoold' ingevoerd, waarmee dat 'klasseverschil' werd opgeheven.

Veel langer van kracht bleef de indeling in loonklassen van steden en dorpen (27). De vestiging op het platteland van meubelfabrikanten — meer dan de helft zat in Gelderland en Noord-Brabant — had heel vaak daarmee te maken. Andere motieven waren dezelfde die voor de stoelenindustrie hadden gegolden en de vaak lage organisatiegraad van de arbeiders in de kleine dorpen. Het loon was

20 De grootte van de bedrijven was dan ook van belang voor het aantal stemmen, dat een fabriek in de vergadering kon uitbrengen. Dat werd berekend aan de hand van het totaalbedrag van de uitbetaalde lonen over een jaar. In 1919 bedroeg dat bijv. voor de firma Praamsma uit Bolsward f 8413,—, goed voor één stem; voor de fa. Bruins uit Zaandam, op dat moment de grootste f 104.367,88, voor zes stemmen en voor de UMS f 34.389,31 = drie stemmen.

21 Zie: 50 Jaar . . . (zie noot 3); 7-11.

22 Zie: 50 Jaar . . . (zie noot 3); 11.

23 Zie: 50 Jaar . . . (zie noot 3); 11.

24 Uitsluiting, het gezamenlijk sluiten van de fabrieken als machtsmiddel tegen stakers, stelde wel hoge eisen aan de solidariteit van de patroons onderling. In 1920 en 1923 werd het toegepast, in het laatste geval met resultaat.

25 Zie het UMS-verhaal, passim.

26 Stukken en correspondentie hierover aanwezig in het archief van de CBM, Haarlem.

27 De in 1920 voor de meubelindustrie gehanteerde indeling kende vier groepen:

- de steden Amsterdam, Rotterdam, 's-Gravenhage (hoogste loon);
- Arnhem, Baarn, De Bilt, Bussum, Delft, Groningen, Haarlem, Hilversum, Leiden, Nijmegen, Oosterbeek, Utrecht, Velp, Zaanstreek;
- Alkmaar, Almelo, Amersfoort, Apeldoorn, Assen, Breda, Deventer, Dieren, Doesburg, Doetinchem, Dordrecht, Driebergen, Enschedé, Gennep, Goes, Gouda, Den Helder, Hengelo, 's-Hertogenbosch, Kampen, Krommenie, Leeuwarden, Maastricht, Middelburg, Oldenzaal, Roermond, Roosendaal, Sneek, Steenwijk, Tilburg, Uitgeest, Veendam, Venlo, Waddinxveen, Wageningen, Wildervank, Winschoten, Winterswijk, Zeist, Zutphen, Zwolle;
- Bolsward, Edam, Hoorn, Joure, Knollendam, Meppel, Rhenen, Vlaardingen, IJsselstein.

Het kwam dan ook wel eens voor dat werknemers van de fa. Van Rooyen uit IJsselstein 'overliepen' naar de UMS, omdat ze daar "een paar centen" meer konden verdienen.

"... de mooie boomrijen, die pogen de sjofele getimmerten eenig cachet te geven." Een deel van de Jaarbeurs van 1921 op het Janskerkhof.
Uit: het Jaarbeursarchief, Utrecht.

28 Zie: F. Loeb, Geschiedenis van de Centrale Bond van Meubelfabrikanten tussen de twee oorlogen. *Vakblad voor de Meubelindustrie* 33 (1952) 18, 6.

29 Zie: J.B. van Loghem, Eerste Nederlandse Jaarbeurs. *Bouwkundig Weekblad* 38 (1917) 11, 60-63.

30 Voor zover niet anders vermeld zijn alle gegevens afkomstig uit het archief van de Koninklijke Nederlandse Jaarbeurs te Utrecht. Meubilair werd getoond door: Auping, Eerste Nederlandse Fabrik van Stalen Gezondheidsmatrassen, uit Deventer (opgericht 1868) met stalen matrassen; Van Dijk & Co. uit Zeist met: "Zwitserse Tuin- en Serremeubelen"; Eik en Linden, H. Jansen, Stoomfabriek Nederlandsche Houtwaren Industrie uit Alkmaar (o. 1917) met: "meubelen etc."; Firma J.H.A. Gogarn uit Rotterdam (o. 1870) met: "houten bedden"; K. de Haas, uit Arnhem (o. 1912) met: "meubelen en aanverwante artikelen"; Importmaatschappij C.M. de Roos uit Arnhem (o. 1885) "meubeltjes, imitatie-oud-Hollandsch"; Robert Kalff & Co. uit Amsterdam met: "kleerkasten"; Maatschappij tot exploitatie van het systeem Keyser uit Amsterdam (o. 1915) met o.a.: "Kleinmeubelen"; Gebr. Klene uit Amsterdam met: "kantoormeubelen"; N.V. De Kloppe, Fabrik van Machinale Houtbewerking uit Dordrecht (o. 1912) met "kindermeubelen, terrassen serremeubelen"; Leyden van Beest & Co uit Rotterdam (o. 1889) met: "kantoormeubelen"; N.V. Mentink's Meubelfabriek uit Utrecht (o. 1906) met: "meubelen"; N.V. Nederlandsche Houtwarenfabriek uit Zaandam; Fred. Reyenga uit Amsterdam (o. 1916) met: "fantasiemeubelen"; Firma Gebr. Van Rooyen uit IJsselstein (o. 1896) met: "salon-, eet- en slaapkamermeubelen, kinderstoelen"; Gebr. Schallenberg, Rotterdam (o. 1894) met: "yzeren kleerkasten"; A.A. de Zoete uit 's-Hertogenbosch (o. 1900) met: "meubelen"; Utrechtsche Machinale Stoel- en Meubelfabriek uit Utrecht (o. 1913) met: "meubelen".

Van deze lijst bestaan nog maar twee fabrieken: Auping uit Deventer en de UMS, tegenwoordig UMS-Pastoe. Beide fabrieken hebben zich ook zeer inspannen om fabrieks- of merkbekendheid te krijgen.

31 Hoewel succesvol genoemd door de industriëlen, was de Jaarbeurs een regelrechte klap in het gezicht van diverse esthetisch gevoelige mensen. Wat getoond werd als de beste producten van de Nederlandsche industrie was voor de ontwerper W. Penaat (1875-1957) de directe aanleiding om een bond in het leven te roepen die het betrekken van kunstenaars bij de industrie moest bewerkstelligen. De Driebond, zoals de organisatie zou moeten gaan heten, moest kunst, handel en industrie samenbinden. Ze was geïnspireerd op de Deutsche Werkbund, die in het buurland al heel wat had bereikt. Het initiatief van Penaat liep stuk, onder andere op het gebrek aan belangstelling van de kant van de fabrikanten. In 1924 werd door een aantal wel geïnteresseerden de BKI opgericht, Bond voor Kunst in Industrie. Zij exposeerde ook steeds op de Jaarbeurs, in een apart hoekje.



over het algemeen laag. Werkzaamheden en functie bepaalden de hoogte, naast leeftijd en geslacht. Er werkten niet veel vrouwen in de meubelindustrie, voornamelijk bij de stoffeerderij en in de politoerderij; hun loon lag echter ongeveer een kwart lager dan dat van de mannen.

Wat er gebeurde bij ontslag, ziekte of een ongeluk was niet geregeld. Dat zijn verworvenheden van de na-oorlogse periode.

De Nederlandse Meubelindustrie, internationaal gezien

De moeizame start van de meubelindustrie had veel te maken met de voorsprong die de omringende landen in velerlei opzicht op Nederland hadden.

Uit Duitsland en België, dat een grotere industrie had kunnen opbouwen door lagere tarieven voor de Franse markt dan voor Nederland het geval was, werd erg veel meubilair ingevoerd. Het is dan ook niet verwonderlijk, dat de industrie hier opbloeiende tijdens de Eerste Wereldoorlog, op het moment waarop de invoer uit Duitsland en België stagneerde.

Opeens lag de eigen markt open voor de Nederlandse industrie. Erg lang duurde deze periode niet, want vanaf 1916 legde de 'onbeperkte duikbotenoorlog' de scheepvaart lam, waardoor een gebrek aan grondstoffen ontstond. De tijd was echter voor diverse fabrieken, waaronder de UMS, lang genoeg om zich op de markt te vestigen. Ondanks de toename van de import na de oorlog wist de meubelindustrie zich te handhaven en zelfs uit te breiden.

Vanaf 1923 werd gesproken van een bloeiperiode, er was zelfs sprake van export, ook het aantal fabrieken breidde zich uit (28).

Een goede graadmeter van de meubelindustrie was en is de Jaarbeurs.

De Jaarbeurs

In 1917 werd in Utrecht de eerste Jaarbeurs gehouden. Op verschillende plaatsen in de

stad vonden de exposanten onderdak: in de oude Korenbeurs en op het Vredenburg en het Janskerkhof, in kleine houten gebouwtjes. Het was dus behelpen: "... toch weer Holland groot in 't kleine en klein in 't groote. Armzalige straatjes met nog armzaliger winkeltjes op het Vreeburg, en hetzelfde op het Janskerkhof, maar daar gelouterd door de mooie boomrijen, die pogen de sjofele getimmerten eenig cachet te geven." (29).

De bedoeling van de beurs was een overzicht te geven van de produkten van alle sectoren van de Nederlandse industrie. Daarmee moest het contact tussen vraag, de tussenhandel, en aanbod, de industrie, worden gestimuleerd en de omzetten verhoogd. De eerste tijd stonden alle sectoren van die industrieën vrolijk door elkaar heen, er was nog geen ordening naar branche. Er werd een beurscatalogus uitgegeven voor de handelaren, zodat zij tenminste een overzicht konden krijgen. Bij de afdeling "meubelen en meubelbekleding" werden in 1917 23 exposanten genoemd (30). De UMS was daar ook al bij, vier jaar na haar ontstaan. Wel een teken dat het goed ging en dat Loeb belang hechtte aan bekendheid van de fabriek. Deze eerste beurs was voor de organisatoren, afkomstig van de overheid en de industrie zo'n succes, dat besloten werd er ieder jaar een te organiseren (31). In 1921 werd een nieuw Jaarbeursgebouw geopend, ontworpen door J. de Bie Leuveling Tjeenk (1885-1940).

Houten gebouwtjes bleven echter nog in gebruik totdat in 1930 en 1932 de tweede en derde fase van de nieuwbouw aan het Vredenburg gereed kwamen. Dit complex bleef bestaan tot in 1971, toen moest het wijken voor Hoog Catharijne.

Vanaf 1921 mochten ook de buitenlandse bedrijven hun waren tonen, zij het zeer tegen de zin van de Nederlandse industrie. De Nederlandse overheid had zich bij uitzondering bemoeid met het stimuleren van de industrie, maar het mocht niet ten koste gaan van de vrije concurrentie.

In 1922 had men niet meer genoeg aan één



8
Overzicht van de Jaarbeurs op het Vredenburg in 1925. Het beursgebouw was nog te klein.
Uit: het Jaarbeursarchief, Utrecht.

32 Mededeling door dhr. G.M. Foet, adj. dir. Commerciële Zaken van de Kon. Ned. Jaarbeurs.

33 De enige bekende uitzondering is de fabriek De Gennep Molen. In een advertentie in Arnold H. Jansen, *Het industrieel uitgevoerde meubel*, 2e druk (1931) p. 70 wordt vermeld, dat alle meubelen van deze fabriek werden voorzien van een brandmerk. De anonimiteit van het massameubilair is overigens een niet geringe handicap bij het samenstellen van een tentoonstelling over een vooroorlogse meubelfabriek als UMS; temeer, omdat de produkten van de verschillende fabrieken zich qua vorm nauwelijks van elkaar onderscheiden. Zie: an., Hoe moeten wij reclame maken? Meubelen als "Merk"-artikelen. Reclame voor Wederverkoopters en Publiek! In: *Binnenhuis* 12 (1930) 24, 269-270.

34 Deze commissie werd gevormd door leidinggevende personen van een aantal van de grootste meubelfabrieken, zoals: J. Bruins (NV Nederlandsche Meubel- en Houtwarenfabriek, Zaandam); E.M.J. Dekhuizen (Fa. Van Kuyk en Dekhuizen, Amersfoort); Ph.J.C. Dijs (Fa. Modderkolk en Dijs, Waddinxveen); F. Loeb (UMS, Utrecht), voorzitter van '29-'38; I.J. van de Velde (Fa. I.J. van de Velde & Co., Amsterdam); A.J. Visser (Fa. Scholten en Visser, Almelo); W. van der Voort (Fa. G. van der Voort & Zoon, Utrecht).

35 De vakpers stelde in die tijd nog niet zo heel veel voor. Naast bladen, die verbonden waren aan grote woninginrichtingszaken als Pander (blad: *Thuis*) en tijdschriften die zich op architecten richtten, was er eigenlijk alleen *Binnenhuis* dat een redelijk onafhankelijke positie bekleedde. *Binnenhuis*, een uitgave van Moorman's Periodieke Pers, Den Haag (die bijvoorbeeld ook *Bouwbedrijf* uitgaf) had haar lezers vooral in kringen van interieurarchitecten en kunstnijverars. Bladen die gericht waren op de consument waren er toen überhaupt niet. Daarin was *Goed Wonen* de eerste in 1948.

beurs per jaar. Van toen af werden er voorjaars- en najaarsbeurzen gehouden. Met de Nederlandse economie ging het in die tijd kennelijk goed.

De groep meubelfabrikanten ging mee in deze expansie: in 1927 waren er al 60 deelnemers. Overigens was niet de hele meubelindustrie vertegenwoordigd. Omdat de Jaarbeurs primair bedoeld was voor de handel, de winkeliers, om zich te oriënteren op het aanbod — het gewone publiek mocht niet naar binnen — was het voor de fabrieken van de Bond Pander zinloos om eraan mee te doen. Zij leverden direct aan hun opdrachtgevers en hadden met de handel niets te maken. Ook de kleinere fabrieken met 'massagoed' waren meestal afwezig. Zij waren niet kapitaalkrchtig genoeg om de kosten, verbonden aan huur, inrichting en bemanning van een stand, te dragen. Waarschijnlijk hadden de deelnemende fabrieken echter wel het grootste deel van de markt in handen.

De exposerende fabrieken waren voor hun afzet afhankelijk van de handel. Die afhankelijkheid kwam voor een deel voort uit de gewoonte stoelrompen, halffabrikaten dus, te leveren aan de winkelier. Deze bekleedde de stoel dan in de door de klant gewenste kleur (32). De winkelier bepaalde ook zelf de prijs van het meubel.

De winkelier betrof zijn waren van de grossier of van de fabriek en verkocht ze onder zijn eigen naam. Waarschijnlijk wilde hij daarmee lijken op dure winkels als Pander en Metz, die eigen fabrieken hadden waar de meubelen op bestelling werden vervaardigd. De naam van de winkelier was de garantie voor kwaliteit: het fabrieksmerk was nog niet gebruikelijk (33). Vandaar dat de reclame van de fabrikanten op de handel was gericht. De handel stelde haar eisen. Afgaande op de produkten of de stijlen die goed werden verkocht, zocht ze naar modellen die er op leken of die dezelfde kwaliteit hadden. Wat daar buiten viel, verscheen gewoon niet in de winkels, zodat het publiek er geen kennis van kon nemen.

De beurs was de ideale plaats voor de bedrijven om de belangstelling te peilen voor nieuwe modellen. Keek niemand er naar om, dan werd een model niet in productie genomen; had het daarentegen succes en werden er veel bestellingen genoteerd, dan kon je ervan verzekerd zijn dat alle concurrenten met een schetsblokje langs kwamen slenteren. Op de volgende beurs waren dan vele varianten van het model te zien, waarschijnlijk goedkoper. Een afgesloten hokje leek voor dat probleem weer de beste oplossing, maar dan zagen de handelaars weer niet wat je te bieden had.

In 1933 uitte een aantal fabrikanten bezwaar tegen het houden van twee beurzen per jaar. Elk half jaar met iets nieuws komen was veel gevraagd, bovendien was het onmogelijk om na de voorjaarsbeurs nog bestellingen uit te voeren van winkeliers wier klanten zich voor Pasen in het nieuw wilden steken. Na enig geharrewar besloot men alleen nog aan de najaarsbeurs mee te doen. Een andere verbetering was dat na 1926 alle meubelfabrieken overzichtelijk bij elkaar werden gezet op de bovenverdieping van het Jaarbeursgebouw. Ook verscheen er een aparte catalogus van deze groep en er kwam een speciale 'Commissie van Advies' (34).

Toegang tot de jaarbeurzen hadden, naast de handelaren, ook vertegenwoordigers van de vakpers (35). Over het algemeen waren zij niet zo te spreken over het ter beurse getoonde. Vooral kwalitatief stak het Nederlandse produkt zeer schamel af tegen de inzendingen uit het buitenland. Het waren vooral redacteurs van het blad *Binnenhuis* (36) en met name hoofdredacteur Paul Bromberg, die elk jaar weer genadeloos het falen van de Nederlandse meubelindustrie aan de kaak stelden. In 1932 constateerde Bromberg dat men voornamelijk pogingen deed om het Duitse produkt na te maken, onder het motto "we willen laten zien dat we het óók kunnen" (37). Dat was voor hem een bewijs van onvermogen, een gebrek aan durf. Durf om het hele bedrijf om te zetten, als dat nodig was, om te 'ondernemen'. Vaak begon

Meubelstands op de 27ste Jaarbeurs, najaar 1932. "Prijzenswaardig blijft nog steeds de stuw-capaciteit op de meubelafdeling. Ja, mijnheer, ik weet dat het geen tentoonstelling is, maar weet u, dat het geen pakhuis is? U is er toch als meubelfabrikant, U wilt verkopen . . . plaats Uw artikel dan ook niet zoo ongunstig mogelijk. Het blijft een kwelling zich door de meubelbergplaatsen heen te wringen, 't is geen jaarbeurs, maar een jaarmarkt." Paul Bromberg, *Onze branche op de Jaarbeurs te Utrecht*. In: *Binnenhuis* 11 (1929) 5, 51-53; p. 51.

Afbeelding uit: het Jaarbeursarchief, Utrecht.



hij zijn bespreking met een tirade tegen het slechte meubilair, dat 99% van de Jaarbeursvloer vulde. Bespreken deed hij die "afschuwelijke rommel" nooit, die ruimte reserveerde hij voor een klein groepje 'Jaarbeurs-vrienden' die hij steeds weer aantrof. Bij die weinigen was vaak ook de UMS (38). Vaak toonde Bromberg waardering voor de proefmodellen, die bij een aantal inzenders te zien waren, als de UMS, De Gennepse Molen uit Gennep en de firma Kempkes uit Wadinxveen. Zonder zijn besprekingen en de bijbehorende afbeeldingen waren deze modellen waarschijnlijk voorgoed in de vergetelheid verzonken. Deze kwalitatief goede meubelen sloten namelijk niet aan bij wat de handel dacht dat 'het publiek' mooi vond. Hij pleitte ervoor, vormgevers de kans te geven goede produkten in de fabriek te ontwikkelen. Deze meubelen zouden hun waarde op de lange duur bewijzen, korte-termijn successen waren niet waarschijnlijk.

Voor het naäpen van elkaars modellen, zonder zich op de verbetering ervan toe te leggen, had hij bijzonder weinig waardering. Vandaar dat hij groot belang hechtte aan de stands van de Bond voor Kunst in Industrie en de VANK, die nog een beetje esthetisch tegenwicht boden. De rol die kunstenaars in het productieproces konden spelen werd hier verduidelijkt (39). Ook het Instituut voor Sier- en Nijverheidskunst had vanaf 1921 regelmatig stands.

De jaren dertig

De redactie van *Binnenhuis* was helemaal niet verbaasd over de toename van de import van meubelen, die geleidelijk steeds groter werd. Wat buitenlandse fabrieken lieten zien was over het algemeen beter dan het Nederlandse produkt. Waarschijnlijk stak die selectie ook wel uit boven het gemiddelde buitenlandse meubel, maar in ieder geval boven dat

van de Nederlandse fabrieken. T. Landré nam in zijn bespreking van de najaarsbeurs van 1929 de Nederlandse industriëlen op de korrel:

"... wij lezen nu en dan klachten over de luttele exportmogelijkheden van de Nederlandsche meubelindustrie. Maar met welk recht klaagt men? Men praat van in- en uitvoermogelijkheden, van hoge productiekosten enz., maar al werden alle belemmeringen opgegeven en al werd het arbeidsloon tot het laagste niveau teruggebracht, dan werd toch de kans op duurzame export van het Nederlandsch massafabrikaat niet groter. Dat compileeren, zagezegd in elkaar flansen, dat wij hier doen, dat kan men elders ten minste even goed." (40)

De crisis van '29/'30 kwam hard aan in de meubelindustrie. Bijna alle grote bedrijven moesten hun activiteiten drastisch inkrimpen of zelfs beëindigen, terwijl er voor de kleine fabriekjes of werkplaatsjes ook niet veel meer te verdienen was. Dat kwam niet alleen doordat de koopkracht van grote groepen van de bevolking sterk terugliep, ook de economische politiek van de regering droeg bij aan de malaise. Waar alle andere valuta in Europa in waarde verminderden, bleef de gulden 'hard'. Buitenlandse produkten werden daardoor veel goedkoper, de Nederlandse industrie was daar niet tegen opgewassen. Daarnaast gingen vele mensen de grens over, om buiten de officiële import om voor een paar gulden meubelen en andere dure waar te kopen. De regering, die altijd afwijzend had gestaan tegenover beperking van de invoer, omdat dat concurrentievervalsing zou werken, ging eindelijk in 1933 met grote aarzeling akkoord met "contingenteering". Met ingang van oktober 1933 werd de invoer beperkt tot 75% van de waarde van de meubelen die in dezelfde periode van het voorgaande jaar waren geïmporteerd. In verband met de voortdurende waardevermindering

36 *Binnenhuis* was een blad, dat gericht was op meubelhandelaren, interieurarchitecten en ontwerpers. Het was een voortzetting van het in 1919 opgerichte blad *Woninginrichting Ons Orgaan*, waarvan de naam in 1927 werden gewijzigd. In 1935 ging het blad *Binnenhuis en Buitenwereld* heten. Paul Bromberg was sinds 1928 redacteur van het tijdschrift, daarnaast was hij ontwerper bij de firma Pander in Den Haag. Voor meer informatie over P. Bromberg: Monique Teunissen, *Paul Bromberg (1893-1949). Werk en Leven* (ongepubliceerde scriptie), Kunsthistorisch Instituut der Rijksuniversiteit te Utrecht 1983.

37 Zie: P. Bromberg, *De zes-entwintigste Jaarbeurs*. *Binnenhuis* 14 (1932) p. 41.

38 Andere 'Jaarbeurs-vrienden' waren: Mak & Van Engers, Rotterdam; Scholten & Visser, Almelo; uit Wadinxveen Modderkolk & Dijs, Matse en Kempkes; H. Kuyper, Roermond; H. Wagemans & Van Tuinen, Maas-tricht; De Gennepse Molen, Gennep; Gispens' Fabriek voor Metaalbewerking, Rotterdam, later Culemborg.

39 Zie: hoofdstuk VIII.

40 Zie: T. Landré, *Herhaalde Jaarbeurs-teleurstelling*. *Binnenhuis* 11 (1929) p. 217.

van de Duitse mark hadden de fabrikanten liever een beperking naar gewicht gehad (41), maar het effect was toch te merken. De contingentering, die aanvankelijk voor een half jaar was ingesteld, werd daarna met een jaar verlengd en opgevoerd tot 50% (42). Een voordeel van de goedkope mark was dat grondstoffen voor lage prijzen verkregen konden worden, maar met de gereede producten was weinig te doen. Pas in 1936 werd de 'gouden standaard' losgelaten. De gulden devalueerde fors, men verwachtte allereerste prijsstijgingen, hogere omzetten en beter draaiende fabrieken. De grondstoffen werden inderdaad veel duurder (43); men vond het redelijk ook de prijzen van de meubelen te laten stijgen. De omzet nam weer geleidelijk toe. Niet alleen de devaluatie zorgde voor een verhoging van de grondstoffenprijzen. Ook de "enorme militaire activiteiten van sommige regeeringen" (44) maakten grondstoffen schaars en dus duur. Andere gevolgen van die activiteiten waren iets ingrijpender.

1940-1945

Na mei 1940 was het systeem van in- en uitvoer ontregeld. De Duitse meubelindustrie was met de produktie van andere zaken bezig, zodat een deel van de Nederlandse industrie werd ingezet om de 'Bombenbeschädigte' in Nederland en Duitsland van nieuwe meubilering te voorzien.

Na de opbloei aan het eind van de jaren dertig zorgde de uitzonderingstoestand van de bezettingstijd voor een forse terugslag. Grondstoffen waren slechts mondjesmaat te krijgen en ook de afzet van producten was aan beperkingen onderhevig. Beide zaken werden geregeld door de Vakgroep Meubelindustrie en Meubelstoffeerderijen, onderdeel van de door de Duitsers ingestelde Bedrijfs-groep Houtindustrie. Vanaf 1941 was het voor iedere fabrikant verplicht daarvan lid te worden, als men tien of meer arbeiders in dienst had en een machinale inrichting had van minstens 15 pk. Er werd geen verschil gemaakt tussen fabrikanten die aan de handel leverden of die met directe opdrachtgevers te maken hadden. Leden van de Bond Pander moesten dus in een samenwerkingsverband met de 'massameubelfabrikanten'. Nu pas werd het mogelijk een overzicht te krijgen van de omvang die de Nederlandse meubelindustrie had aangenomen. In 1943 waren er 439 bedrijven die voldeden aan de gestelde criteria (45).

Alles was ontregeld en ondergeschikt gemaakt aan de Duitse oorlogseconomie. Er waren geen CAO-onderhandelingen meer, van particuliere consumptie was ook steeds minder sprake, vandaar dat er vanaf 1942 geen Jaarbeurs meer gehouden werd. Hout en andere grondstoffen waren steeds moeilijker te krijgen. Ondanks de pogingen van de Vakgroep om de bedrijven draaiende te houden — sluiting betekende namelijk dat de arbeiders naar Duitsland voor tewerkstelling vervoerd zouden worden — moesten steeds meer bedrijven eraan geloven. Tegen het eind van de oorlog begonnen de Duitsers verschillende fabrieken te ontmantelen en

de machines naar Duitsland te brengen. Van een volledige onttakeling was geen sprake, maar na de bevrijding duurde het een tijdje voordat weer met de produktie kon worden begonnen.

41 Zie: Boerhave, De eerste resultaten der contingentering. *Binnenhuis* 16 (1934) 8 p. 60.

42 Idem.

43 In *Binnenhuis en Buitenwereld* 19 (1937) p. 52, worden prijsstijgingen gemeld van: eikehout met ca. 45 à 55%, vurenhout met ca. 80%, triplex met ca. 60 à 100%, finer met ca. 60%, lijm met ca. 55%, beslag/sluitwerk met ca. 45%, meubelstoffen met ca. 35 à 45%.

44 Zie: De Stijgende Lijn. In: *Nieuwe Wegen*, huisorgaan van de Utrechtse Machinale Stoel- en Meubelfabriek 1 (1937) p. 81.

45 Zie: 50 Jaar . . . (zie noot 3) p. 32/33.

II De beginperiode van de UMS, 1913 tot 1918 ⁽¹⁾

¹ De Ganzenmarkt in Utrecht. In het derde pand vanaf de hoek was de winkel van de familie Loeb. Naar een Ansichtkaart, ± 1900.



Frits Loeb was sinds het overlijden van zijn vader in 1908 eigenaar van een winkel aan de Ganzenmarkt in Utrecht (2). Het publiek kon er kopen op afbetaling. In deze zaak werden onder andere ook meubelen verkocht. Loeb betrok die van diverse Utrechtse meubelmakers, waaronder ook een zekere Van der Pijl, die vooral stoelen leverde.

Hoewel Loeb door zijn opleiding — na zijn middelbare schooltijd liep hij onder andere stage in een groot warenhuis in Duisburg — voorbestemd was voor een loopbaan in het winkelbedrijf, moet hij daar op een gegeven moment onvrede mee gehad hebben. Zekerlijk denkend kwam hij tot de conclusie dat het veel economischer zou zijn als hij de meubelen, die hij in zijn winkel verkocht voortaan in eigen beheer zou laten vervaardigen. Hij nam daartoe de stoelenmaker Van der Pijl in dienst en kocht een oud pakhuis aan de Oosterkade in Utrecht. Daar gingen de werkzaamheden van start. Als officiële oprichtingsdatum geldt tegenwoordig 13 april 1913 (3), de dag waarop de "Utrechtsche Machinale Stoel- en Meubelfabriek" werd ingeschreven bij de Kamer van Koophandel in Utrecht. Het feitelijke begin zal echter eerder zijn geweest; registratie als zelfstandig bedrijf was toen niet nodig, omdat men werkte als annex van de winkel aan de Ganzenmarkt. Dat veranderde, toen men ook opdrachten van derden ging uitvoeren. De eerste order van buiten — op 14 april 1913 — was een bestelling van 12 stoelen door de firma Van Staveren in Rotterdam (4).

"Utrechtsche Machinale Stoel- en Meubelfabriek" was een wijdsse benaming, die, zeker in het begin, minder van de feitelijke situatie zal hebben getuigd dan van de ambities van de jonge ondernemer. Het bedrijf stond in de

wandeling bekend als U.M.S. of UMS. Dat de naam niet werd afgekort tot U.M.S.M. of iets dergelijks hangt samen met de persoon van Loeb. Hij was indertijd enthousiast lid van de Utrechtsche Motoren Sociëteit. Dit tekent Loeb als een man met een zekere interesse in techniek en de dynamiek van de nieuwe tijd.

Vanuit de motorenclub zullen de letters U-M-S voor Loeb een bijzondere, 'moderne' betekenis hebben gehad; vandaar dat hij ze, met enig passen en meten, ook gebruikte als roepnaam voor zijn bedrijf.

Zoals gezegd, het bedrijf ging van start onder de feitelijke leiding van Van der Pijl. Waarschijnlijk was hij van oorsprong een traditioneel werkende ambachtsman. Naast hem werden nog enige "vakmensen" in dienst genomen. Ook werd al snel een aantal machines aangeschaft, die bediend werden door "machinale houtbewerkers" onder leiding van Maarten Bosch, die deze functie overigens lang behield. Er bestond dus blijkbaar meteen al een zekere vorm van arbeidsdeling, waarbij de mensen aan de machines uit het hout onderdelen zaagden en draaiden, die dan vervolgens door de "vakmensen" werden samengevoegd tot een eindprodukt. Van der Pijl trad op als bedrijfsleider. Al spoedig groeide de gang van zaken hem boven het hoofd. Vandaar dat besloten werd om te zien naar een jongere kracht. Via de heer Kuhlman, de eerste "reiziger" (vertegenwoordiger) van de firma, kwam men in contact met Dirk Lubertus Braakman. Deze had op dat moment een dikbetaalde baan bij een meubelfabriek in Sloten bij Amsterdam; als bedrijfsleider verdiende hij daar f 1000,— per jaar. In maart 1915 trad hij in dienst bij de UMS. Het aanstellen van een 'echte' bedrijfs-

1 Directe informatie over deze periode is uiterst schaars; aan het eind van de Duitse bezetting is het hele fabrieksarchief verdwenen. Van de destijds betrokkenen is niemand meer in leven. Gelukkig heeft een van hen tot twee maal toe herinneringen aan die periode op schrift gesteld: D. Braakman sr., Anno 1913. In: *De Houtworm* [personeelsblad UMS] juli 1959 (Herdenkingsnummer in verband met het overlijden van onze directeur de heer F. Loeb), p. [6-10]; en A.R. (bedoeld: D.L.) Braakman sr., Herinneringen bij een jubileum. In: *De Houtworm*, april 1963, p. [5-6]. Verder zijn gegevens ontleend aan mondelinge mededelingen van Cees Braakman, Utrecht; 17 oktober 1978.

2 Ganzenmarkt 16. Hierin is tegenwoordig een bijkantoor van Trouw en De Volkskrant gevestigd.

3 Overigens wordt op een tegeltafel, dat in 1925 werd vervaardigd ter gelegenheid van het 12 1/2-jarig bestaan van het bedrijf als oprichtingsdatum 19 april 1913 genoemd.

4 Zie: an., Industrieel Utrecht. Utrechtsche Machinale Stoel- en Meubelfabriek. In: *Utrechtsch Dagblad*, 1 september 1934, avondeditie 5e blad p. 2.

slider en een vertegenwoordiger was in die tijd tamelijk ongewoon in de meubelindustrie. Uit deze professionele aanpak blijkt, dat Loeb al snel méér wilde dan een ambachtelijke werkplaats ten behoeve van de eigen winkel. Tijdens zijn stage in Duitsland had hij kennis gemaakt met het grote zakenleven; het is dan ook begrijpelijk, dat hij streefde naar een echte fabriek, opererend op de vrije markt.

In 1915 trof Braakman de volgende situatie aan:

"Bij mijn aankomst woonde Wolbers (van wie Loeb het pand gekocht had) nog beneden in het woonhuis. Wij kwamen boven te wonen en in het pakhuis was een klein hoekje afgescheiden voor kantoor. Op de zolder lag de houtvoorraad. Een grote verbetering was het, toen voor het echtpaar Wolbers elders een huisje gevonden was. De benedenkamer konden we toen tot kantoor inrichten. In dit kantoorje gebeurde alles, met als enige hulp een jongste bediende, correspondentie, orders boeken, factureren, kas, klanten en reizigers ontvangen enz. Achter deze kamer was een alkloof, waar mijn tekentafel stond. Er bleef dan juist genoeg ruimte over om door te lopen naar de 'fabriek'.

Dit was een donkere pakhuisruimte, met betrekkelijk kleine ramen hoog tegen de zolder, die bovendien nog zwaar getralied waren. In het voorste grootste gedeelte stonden twee rijen werkbanken, ongeveer 12 stuks en in het midden de echte ouderwetse meubelmakersoven, die de gehele dag met afval gestookt werd. Het bovenblad diende voor het warmen van lijmwerk en het heethouden van de langstelige ijzers, die gebruikt werden bij het fineren.

Over de gehele lengte van de zijkant was een bak met heet water, waarin de lijmpotten werden warmgehouden. In dit gedeelte deelde een werkbaas (Van der Pijl) de lakens uit, die bij mijn aankomst vertrok.

In het achterste gedeelte van het pakhuis was een gedeelte door een schot afgescheiden, waar enkele machines stonden. Daar in het voorste gedeelte vaak gepolitoerd werd en aan de machines van stof afzuigen nog geen sprake was, moest de doorgang zoveel mogelijk gesloten blijven" (5).

Over wat de UMS in die eerste jaren maakte is weinig bekend; er zijn geen meubelcatalogi of andere afbeeldingen meer over, voor zover men die toen al had, terwijl ook nergens een beschrijving wordt gegeven. Daarom dus enig giswerk. Gezien het feit, dat Van der Pijl van origine stoelenmaker was, lijkt het logisch te veronderstellen dat men begonnen is met de produktie van stoelen. Dat zullen dan waarschijnlijk traditionele modellen zijn geweest, zoals Van der Pijl die kende uit het ambacht. Vrij snel is de UMS ook begonnen met het vervaardigen van 'meubelen'; hierbij valt in eerste instantie te denken aan tafels, wellicht ook aan dressoirs en buffetten. Hierbij werd zowel massief hout, als blijkbaar ook fineer verwerkt.

Ook over prijs en kwaliteit ontbreken concrete gegevens. Aanvankelijk werkte men alleen voor verkoop in Loeb's winkel aan de Ganzenmarkt. Uit het feit dat men daar met een afbetalingssysteem werkte, kan gecon-



cludeerd worden dat de koopkracht van de klanten niet erg hoog was; prijs en kwaliteit van de eerste produktie zal daarmee wel in overeenstemming zijn geweest. Dit moet Loeb, die kennis had gemaakt met de kwalitatief hoogwaardige Duitse meubelen, een doorn in het oog zijn geweest. Iets dergelijks te maken moet hem voor ogen hebben gestaan in zijn streven voor zijn bedrijf een plaats op de Nederlandse markt te veroveren. Bedrijfsleider Braakman herinnerde zich later de stimulerende invloed van de reiziger Kuhlmann; deze was

"... wel niet jong meer, maar een eersteklas vakman. Hij had jarenlang een eigen bedrijf gehad, dat later, door te royaal leven van zijn vrouw en grote zoons, mis ging. Hij zorgde voor goede modellen en tekeningen en is in die jaren zeker een stimulans geweest. Hij had zelf altijd het betere werk gemaakt en het is zeker zijn invloed geweest, waardoor de UMS met beter werk aan de markt kwam, dan de meeste toen bestaande fabrieken en daardoor al spoedig een goede naam kreeg." (6) Ook vertelt Braakman (7) dat er bij zijn komst in maart 1915 "... vaak gepolitoerd ..." werd, hetgeen ook duidt op een hogere kwaliteit van afwerking.

Vanzelfsprekend was in de nieuwe situatie het verkennen van de markt een belangrijke opgave. Voor de hand lag het rondsturen van vertegenwoordigers langs potentiële afnemers: de meubelhandel. Waar mogelijk zal de UMS ook geadverteerd hebben in vakbladen voor woninginrichters (8). Dat men actief probeerde zich te profileren blijkt uit het feit, dat de UMS één van de 23 exposanten was op de afdeling "meubelen en meubelbekleding" van de eerste Jaarbeurs, die van 26 februari tot 10 maart 1917 in Utrecht werd gehouden. De UMS presenteerde zich daar in "monsterkamer 170" op het Vredenburg. Over de inzending blijven we in het ongewisse. De catalogus, die bij de beurs werd uitgegeven, geeft slechts summiere beschrijvingen van het geëxposeerde: de UMS stond er met "Meubelen" (9). Overigens nam de UMS vanaf 1917 regelmatig deel aan de jaarbeursen. Het ging het bedrijf blijkbaar voor de wind.

5 D. Braakman, 1963, o. c., (zie noot 1); p. 5. P.W. Schipper, De Culemborgse Stoel: een populair stuk huisraad uit de negentiende eeuw. In: *Antiek* 14 (1979/1980), 43-63.

6 Zie: D. Braakman, 1959, op. cit., (zie noot 1), p. 6.

7 Zie: D. Braakman, 1963, op. cit., (zie noot 1), p. 6.

8 Er was op dit gebied niet zoveel. De firma Wyers in Amsterdam, een groot-handel in woningtextiel, gaf sinds 1897 het blad *Interieur* uit; ook de firma Pander, een fabriek van luxe meubilair en betimmeringen in 's-Gravenhage had een eigen blad, *Thuis*. Onafhankelijk was *Woninginrichting Ons Orgaan*, dat sinds 1919 verscheen; het werd in 1927 voortgezet onder de titel *Binnenhuis*. Zie verder hoofdstuk I noot 35.

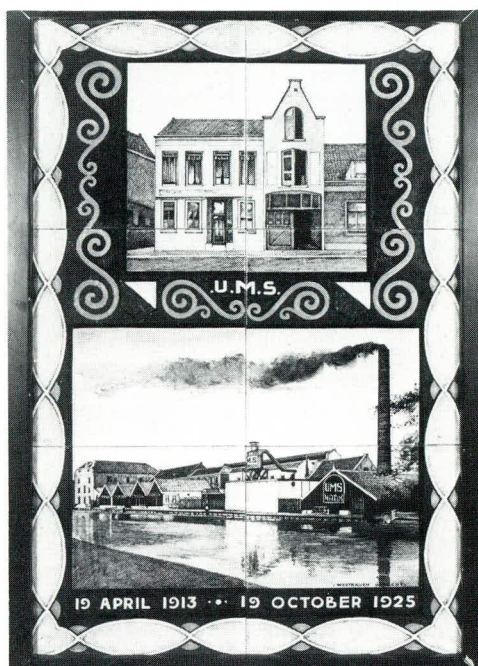
9 Zie de catalogus van de Eerste Nederlandsche Jaarbeurs, p. 173. Archief van de Koninklijke Nederlandse Jaarbeurs in Utrecht. Overigens is het "... interieur van Loeb ..." dat genoemd wordt in J.B. van Loghem, *Eerste Nederlandsche Jaarbeurs*. In: *Bouwkundig Weekblad* 38 (1917) 10, 60-63 niet een verwijzing naar de monsterkamer van de UMS, maar naar de stand van de Chroomlederfabriek "De Amstel", waarvan de inrichting verzorgd werd door "S.F. Loeb, B.I., Architect" (o. c., p. 64).

3

Personeelsfoto uit 1917, gemaakt vóór het pand aan de Oosterkade. Rechts, met hoed en snor, bedrijfsleider D.L. Braakman.

4

Tegeltabelau (44,5 x 29 cm) uit 1925 ter herinnering aan het 12,5 jarig bestaan van de UMS. Het werd vervaardigd door de tegelfabriek Westraven in Utrecht, naar tekeningen van D.L. Braakman. Eigendom van de heer en mevrouw Eiser-Loeb, Amstelveen.



Het personeelsbestand groeide in die jaren gestaag. In 1913 was men begonnen met enkele meubelmakers en machinale houtbewerkers; op een foto uit 1917 zijn naast Loeb en Braakman 38 man personeel te zien. Er was dan ook behoefte aan uitbreiding van de bedrijfsruimte. Aangezien hiertoe aan de Oosterkade geen mogelijkheid bestond verhuisde het bedrijf in 1917 of 1918 (10) naar een locatie aan de Vaartse Rijn. Loeb kocht daar de hallen van de vroegere Faience- en Tegelfabriek 'Holland' van J.W. Mijnlieff (11). Niet alleen waren die direct aan een belangrijk vaarwater gelegen, wat belangrijk was voor de aanvoer van grondstoffen (boomstammen!) en de afvoer van het eindproduct, ook was hier ruimte in overvloed. Braakman: "Nooit zal ik vergeten hoe hij (Loeb), toen we voor het eerst in de grote lege ruimte rondliepen, mij aankeek en haperend zei: 'O, o, Braakman, wat ben ik begonnen, hoe krijgen we deze ruimten ooit vol!' Dit was wel echt karakteristiek voor de heer Loeb. Grote gedachten, grote grepen en was de beslissing dan eenmaal gevallen, schrik voor eigen durf" (12).

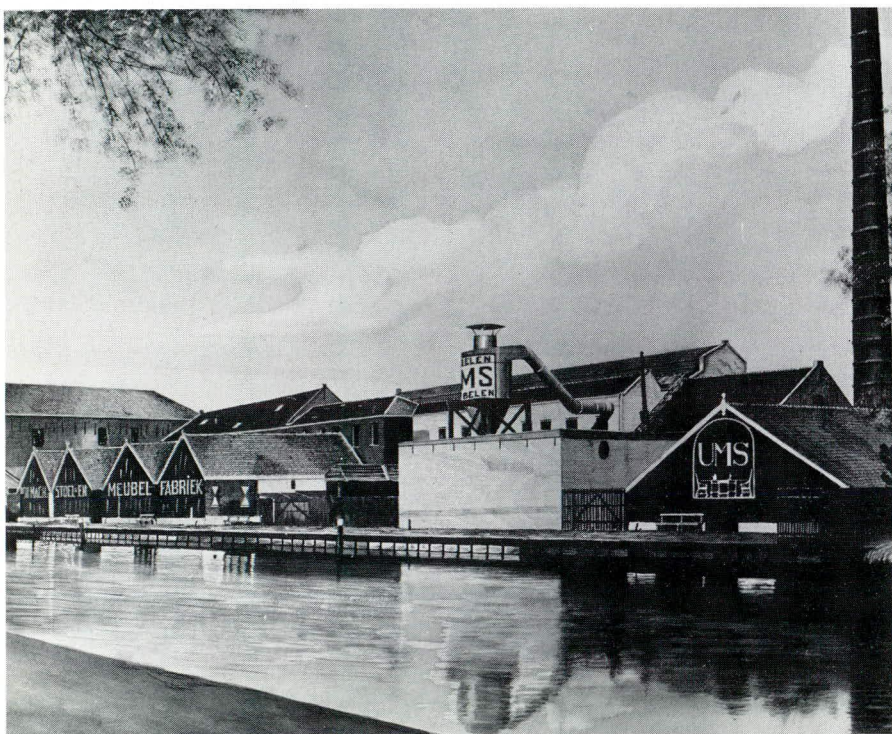
De uitbouw van het bedrijf kon beginnen.

10 Ook over deze datum bestaat enige onduidelijkheid. Blijkens de catalogus van de eerste jaarbeurs in 1917 was het adres van de fabriek in februari van dat jaar nog "Oosterkade 29-30"; die van 1918 bevat helaas geen opgave, terwijl in 1919 "Utrecht, Rotsdord, Vaartschen Rijn" wordt vermeld. Braakman noemt in 1929 als datum 1917 — zie: [D.L. Braakman], *Utrechtsche Mach. Stoel- en Meubelfabriek*. [Utrecht, UMS, 1929], p. 33; in 1959 — zie: Braakman, 1959, o. c., (zie noot 1), p. [8] — herinnert Braakman zich dat de verhuizing plaatsvond "omstreeks 1918".

11 Zie: W. Schipper, *De Faience- en Tegelfabriek 'Holland' te Utrecht*. In: *Antiek* 11 (1976/1977) 7, 598-612.

12 Zie: Braakman, 1959, o. c., (zie noot 1), p. [8].

III De vooroorlogse bloeiperiode van de UMS, 1918 tot 1944



1
Zicht op de bedrijfsgebouwen.
Aquarel, 71,5 x 96 cm; gesigeneerd
r.o.: "D.L. Braakman 12/25". In bezit
van UMS-Pastoe.

2
Reclamekaartje uit de jaren twintig;
houtsnede, tweekleurendruk, 9,5 x 14
cm; ontwerp Daan de Vries. Archief
UMS-Pastoe.

Voor gegevens over de produktie van de UMS in de jaren tussen 1918 en 1928 zijn we aangewezen op de summere aanduidingen uit de diverse jaarbeurscatalogi. Uit deze periode zijn er namelijk geen collectiecatalogi van de fabriek zelf. De omschrijvingen van het op de beurs geëxposeerde wisselen vaak. Dit zou kunnen duiden op regelmatige veranderingen in de collectie, maar evengoed zou er uit kunnen worden afgeleid dat men steeds andere delen van de collectie — alleen de nieuwe modellen bijvoorbeeld — ter beurse toonde. Op de derde Jaarbeurs, in 1919, bracht de UMS "slaapkamer-, eetkamer-, bureaumeubelen, in oud-Hollandsche en Engelschen stijl"; in 1920 "eetkamer-, slaapkamerstoelrompen in de oude stijlen en het moderne genre". Het gebruik van de term 'rompen' wijst op een in die tijd gebruikelijke gang van zaken: veel fabrieken leverden de kale frames, die dan door stoffeerders in dienst van de winkelier bekleed werden met de door de klant gewenste stof. Een en ander vloeide voort uit de overheersende positie van de detailhandel in die dagen. In het najaar van 1923 werd als inzending van de UMS vermeld: "Massa-fabricaat: buffetten, tafels, stoelen. Speciale afdeling: eetkamers naar moderne ontwerpen". Overigens werd steeds expliciet vermeld, dat de UMS-meubelen "massa-fabricatie" waren. Men maakte dus blijkbaar halverwege de ja-



ren twintig al een aantal stijlen naast elkaar; eenvoudig datgene, waarnaar op zeker moment de meeste vraag bestond; een bewuste keuze voor een bepaald gedeelte van de markt, zoals later in de Pastoe-periode wél gebeurde, was economisch onverantwoord. Ook andere meubelfabrikanten kozen voor een dergelijke aanpak. De meubelen van de UMS onderscheidden zich dus niet zozeer qua stijl, alswel in kwaliteit.

Het was zaak om op iedere beurs steeds met iets nieuws te komen. Dit betekende, vooral toen er vanaf 1922 twee beurzen per jaar werden gehouden, een forse belasting voor de ontwerpafdeling van de fabriek; voor gedegen modelontwikkeling was meestal geen tijd. Nu moeten we ons van die 'ontwerpafdeling' in deze periode geen overdreven voorstellingen maken. Het uitdenken van nieuwe modellen behoorde tot de taken van bedrijfsleider Braakman; er was nog geen sprake van full-time ontwerpers, terwijl men ook niet werkte naar schetsen van architecten of kunstnijvere meubelmakers.

Bij de UMS is het waarschijnlijk Braakman geweest, die voor de nieuwe ideeën zorgde. Hij putte zijn inspiratie uit bezoeken aan beurzen in binnen- en buitenland. Ook hield hij zich op de hoogte van de ontwikkelingen door het lezen van vakliteratuur. Het lijkt waarschijnlijk, dat hij een kleine groep onder zich had die zijn schetsen uitwerkte tot gedetailleerde technische tekeningen, waarmee de machinale houtbewerkers en de meubel-



3
Personeelsfoto uit het begin van de jaren twintig.

In het midden, zittend met donkere jas, Frits Loeb; aan zijn rechterhand D.L. Braakman en daarnaast Sophie van Senus, die in 1919 op de administratie kwam en lange tijd de enige vrouw in het bedrijf was.

Foto E.A. van Blitz & Zn., Moreelse-laan 5, Utrecht. Eigendom van Cees Braakman, Utrecht.

4
Omslag van de UMS-catalogus uit 1928, 33 x 24 cm.
Eigendom van Cees Braakman, Utrecht.

5
Twee varianten van één en hetzelfde buffet in Queen Anne-stijl. Uit de catalogus van 1932.

6
Divers meubilair. Catalogus 1928.

makers uit de voeten konden. In de drukke maanden, die vooraf gingen aan de beurs, kwam het ook wel voor, dat de technische tekenaars zelf aan het ontwerpen sloegen: er moesten immers nieuwe modellen komen! Daardoor zal de esthetische kwaliteit van een en ander inderdaad zeker niet in alle gevallen even gelukkig zijn geweest.

De collecties

De eerste keer, dat we ons een concreet beeld kunnen vormen van de meubelen in de UMS-collectie is in 1928. De fabriek gaf toen een catalogus uit onder de titel *UMS 1928. Stoelen/dressoirs/buffetten/tafels*. Hieruit blijkt dat de collectie inderdaad meubelen in de diverse neo-stijlen — 'het stijl' — als ook meer eigentijdse modellen — 'het modern' —

omvatte. Bij 'het stijl' overheerste het Queen Anne. De stoelen waren tamelijk plomp en hadden enigszins ronde vormen; er werd veelvuldig gebruik gemaakt van de voor het Queen Anne typische rondgedraaide 'bokkepoten'. De bijbehorende buffetten en dressoirs waren breed en zwaar en hadden vaak bolle deurtjes en laden. Ook waren ze rijkelijk overdekt met decoratief, klassiek bedoeld, plat snijwerk en krullerig hang- en sluitwerk. Het 'oud-Hollandsch' uit 1919 was blijkbaar geheel uit de collectie genomen, op één meubel na: het dressoirtje 'Culemborg'. Het staat op een onderstel met gedraaide pootjes en het opzetje is versierd met renaissance-achtige ornamenten. Overigens is dit het enige meubel, dat een naam draagt; alle andere worden aangeduid met typenummers. Wellicht hebben alle meubelen uit de vroegere oud-Hollandse serie Nederlandse stedenamen gehad; misschien ook kan de vormgeving van dit dressoir in verband gebracht worden met de populaire 'Culemborgse stoel' (1).

Bij de meer moderne meubelen klinkt vooral een late echo door van het rationalisme uit het begin van de eeuw. De grondvormen zijn recht en hoekig, maar verfijnd. Er wordt slechts spaarzaam gebruik gemaakt van ornamenten: aan de stoelen eenvoudige 'sokpoten', zoals bijvoorbeeld ook Willem Penaat had toegepast, en hier en daar wat rond, ab-

1 Over de 'Culemborgse stoel' zie: P.W. Schipper, *De Culemborgse stoel: een populair stuk huisraad uit de negentiende eeuw*. In: *Antiek* 14 (1979/1980), 43-63.



Buffet No. 52 met gebogen glazen, bladmaat 140 c.M.



No. 52 bladmaat 140 c.M. (gebogen laden).



met sokpoot.



Stoel No. 103 hoogsteeltelling met quaden anne poot



SALONTAFEL
100 x 60 110 x 70 130 x 80

7
Buffetje 'Culemborg'. Catalogus
1928.

8
De 'Amsterdamse School' in de ver-
sie van de UMS: een normaal onder-
kastje.

9.
Buffetje '48;' met aankleding in de stijl
van de Amsterdamse School. Catalo-
gus 1928.

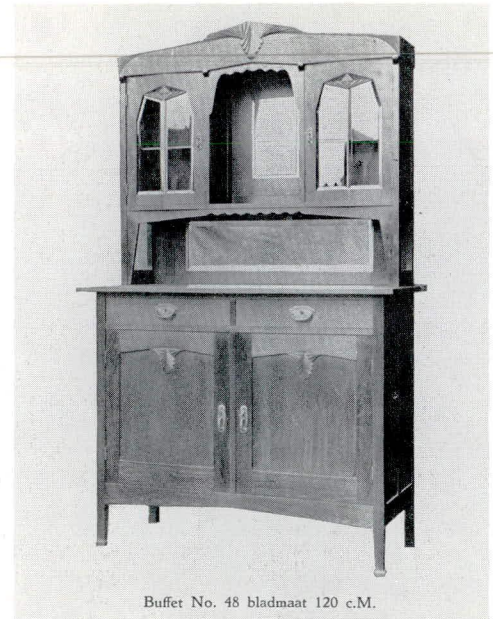
10
Dezelfde buffetjes, maar in 'rationele'
moderne stijl uitgevoerd. Catalogus
1928.

11 + 12
Een slaapkamer uit de UMS-catalogus
van 1928 in gebruik anno 1983.

7	9
8	10
11	12



„Culemborg” bladmaat 110 c.M.

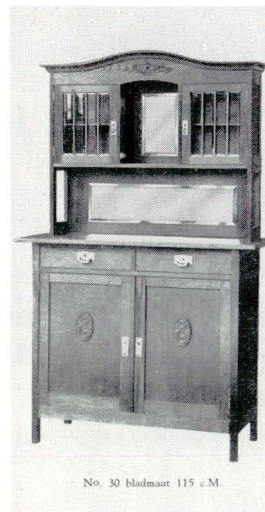


Buffet No. 48 bladmaat 120 c.M.



Dressoir K 6 bladmaat 120 c.M.

Trektafel met 1 inlegblad „G.’



No. 30 bladmaat 115 c.M.



No. 32 bladmaat 115 c.M.





13
Dressoir naar ontwerp van W. Barnasconi (± 1930). Het is niet terug te vinden in de UMS-catalogi, maar staat in Arnold H. Jansen, *Het industrieel uitgevoerde meubel, Rotterdam, 2e druk 1931*, p. 55, genoemd als UMS-produkt.

2 Over de aankoop van eikehout in bossen in Duitsland en Polen, en het transport daarvan naar Utrecht zie: [D.L. Braakman], *Utrechtsche Mach. Stoel- en Meubelfabriek*. [Utrecht, UMS, 1929]; p. 10 e.v. Hoewel het colofon van deze brochure geen jaar van uitgave vermeldt, is de datering met redelijke zekerheid te stellen op 1929. Op p. 28 wordt verwezen naar de UMS-stands op de meubelbeurs; de nummers die daarvan opgegeven worden zijn dezelfde als die vermeld staan in de catalogi van de twee meubelbeurzen van 1929. De brochure bevindt zich in het archief van UMS-Pastoe.

3 Zie: idem, p. 25.

4 Zie: idem, p. 26.

5 Geciteerd in: Paul Bromberg, *Nieuwe perspectieven. Onze branche op de jaarbeurs te Utrecht*. In: *Binnenhuis* 12 (1930) 20, 225-228; p. 225.

6 Zie: Willem van der Pluym, *Binnenhuis en meubels in Nederland 1450-1950*. Amsterdam, 1954; p. 305 e.v. en: Frans Leidelmeyer en Daan van der Cingel, *Art nouveau en art déco in Nederland. Verzamelobjecten uit de vernieuwingen in de kunstslijverheid van 1890 tot 1940*. [Amsterdam, 1983]; p. 153 e.v.

struct snijwerk. Het hang- en sluitwerk is sober en hoekig. Ook komen stoelen en bergmeubelen voor die qua aankleding doen denken aan de Amsterdamse School: een veelhoekige, geometrische vlakverdeling van de deuren en gedraaide, abstracte ornamenten in zwart coromandelhout. De bekledingsstoffen van de stoelen doen denken aan de voorbeelden van De Klerk en Kramer. De zitmeubelen hebben minder uitgesproken stijkenmerken; het zijn meest logge modellen met een dikke, zware stoffering. Een categorie apart vormen de "ligstoelen". Ze hebben een recht, bak-achtig lattenframe, waarbij de rugleuning verstelbaar is, en zijn voorzien van losse, matras-achtige kussens. Dit model, algemeen bekend onder de naam 'rookstoel' en oorspronkelijk op de markt gebracht door de Engelse firma Liberty, kwam tegemoet aan de groeiende behoefte aan 'lui zitten'. In de salons van de gegoede burgerij uit de 19de eeuw waren al wel comfortabel beklede zitmeubelen aanwezig; zithouding en -hoogte lagen echter nog erg dicht bij die van de normale rechte stoel. Rond 1870 trad daarin een verandering op, die pas in de jaren twintig doordrong in de huiskamers van de eenvoudiger burgers. Daar was tot dan toe de 'fauteuil' — de stoel met armleggers —, al dan niet met verende zitting het summum van zitcomfort geweest. Langzamerhand verhuisde de term 'fauteuil' mee naar het nieuwe type meubel, waarin men laag en achterover zat.

Alhoewel het in de catalogus slechts in één geval expliciet wordt vermeld, waren de meubelen gemaakt van eikehout; blijkens de 'entries' in de jaarbeurscatalogi was dat in de jaren twintig steeds het geval (2). Voor de stoelen en andere zitmeubelen werd massief hout gebruikt. Aan de bergmeubelen werd echter vaak de zogenaamde 'raam'-con-

structie toegepast: een raam van massieve latten, waarin iets verdiept een paneeltje. Vroeger werd dat ook van massieve latjes gemaakt. In de jaren twintig werd hiervoor steeds vaker triplex gebruikt.

De meubelen kregen hun donkere uiterlijk door de toepassing van wasbeits. Deze werd niet meer met de hand opgebracht, maar onder hoge druk gespoten (3). Voor de fabriek was dit wel makkelijk materiaal, maar het onderhoud thuis vergde veel boenwas: wasbeits is namelijk niet watervast. Het was echter goedkoper dan de celluloselak, die op dat moment al op grote schaal werd verwerkt in de Duitse en Engelse meubelindustrie.

"Als een zeker meubel, bijv. een stoelrump door het met lak te bespuiten 25 cts. duurder wordt, bemoeilijkt het den verkoop en worden er van den goedkooperen stoel honderden meer verkocht, dan van den duurderen, al is die dan ook afgelakt. — En! de Hollandse huismoeder WIL boenen! Ze toont met trots de met was geboende meubelen en ziet niet dat de kleur ervan elk jaar bonter wordt" (4).

Ter gelegenheid van de beurs in het najaar van 1930 kondigde de UMS middels een circulaire een radicale verandering in de collectie aan:

"Wij hebben het Queen-Anne-genre geheel verlaten: dit werd in de laatste jaren zoo verbasterd en verknoeid, dat wij er niet langer aan wilden meedoen; daarbij komt, dat het publiek hoe langer hoe meer naar "modern" vraagt en wel naar het goede modern, zonder de lelijke lijstjes en versieringen; een modern meubel, dat uitsluitend spreekt door zijn spel van lijnen en niet meer door ornamentering.

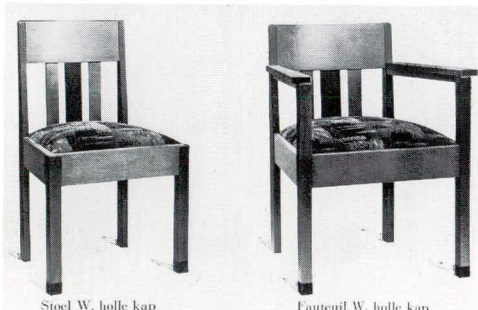
De verandering in de meubeltechniek, de verbeterde toepassing vooral van fineer en triplex heeft het mogelijk gemaakt, dat het meubel anders geconstrueerd kan worden dan voorheen, met het gevolg, dat verrassende resultaten bereikt worden. De huizenbouw is de laatste jaren sterk gemoderniseerd met het logische gevolg, dat ook de meubelen voor deze moderne woningen zich aan de behuizing moeten aanpassen; wij gelooven, dat wij met onze nieuwe modellen op den goeden weg zijn" (5).

De nieuwe vormgeving, die te zien is in het volgende, ons bekende *UMS meubel-album* (circa 1932) is duidelijk geïnspireerd op die van de zogenaamde 'Haagse School'. Deze stroming, met als voormannen Cor Alons, J. Brunott, J.C. Le Cointre, Corn. van der Sluys, Frits Spanjaard en Herman Wouda had zich in de loop van de jaren twintig ontwikkeld als reactie op de Amsterdamse School. Men wilde, in navolging van de rationalisten van rond de eeuwwisseling opnieuw een zakelijk meubel. De vormtaal die men hanteerde was uiterst strak, vlak en hoekig, waarbij de horizontaliteit sterk benadrukt werd. Men experimenteerde met kleurlakken als decoratie; alle andere ornamenten bleven achterwege (6). Dat de nieuwe stijl uitermate geschikt was voor industriële, machinale produktie blijkt uit een eetkamerameublement, dat G. van Bueren in 1928 ontwierp voor de LOV-fabriek in Oosterbeek.



14
Eetkamerameublement naar ontwerp van G. van Bueren, 1928. Uitv. L.O.V., Oosterbeek.

15
Dressoir met "patentlade, welke naar voren en op zijde kan worden uitgetrokken"; hierop was octrooi aangevraagd. Catalogus 1932. Bladmaat 122 x 41 cm. Opvallend zijn de horizontale accenten, de hoekige afwerking en de levendige nervatuur van het hout.



Stoel W, holle kap

Fauteuil W, holle kap

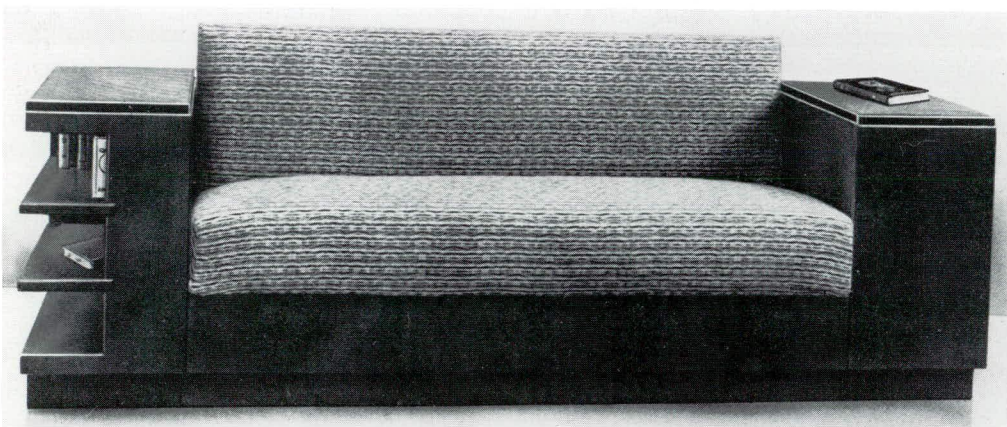
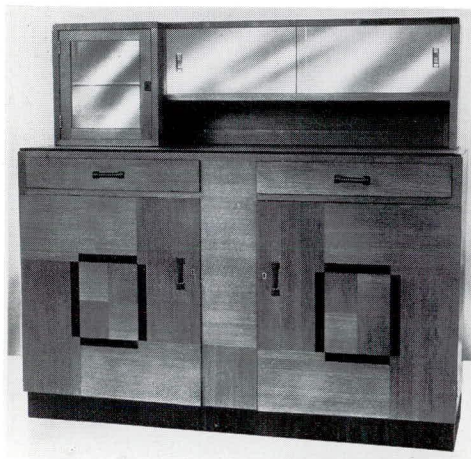
16
Buffet; bladmaat 140 x 41 cm. Type-rend voor de moderne lijn uit deze periode zijn de a-symmetrische opbouw en de decoratieve werking van de nerfrichting van het fineer. Catalogus 1932.

17
Stoel en fauteuil 'W' uit de catalogus van 1932. Dit eenvoudige, rechte model bleef in diverse uitvoeringen in productie tot 1939.

18
'Bank no. 2' (één zijkast met deur), totale lengte 192 cm. Dit model lijkt geïnspireerd door de 'combinatiemeubelen' van Willem Penaat. Later kwamen er ook versies in de diverse 'klasieke' stijlen. Catalogus 1932.

19
'Bijzettafel no. 24', bladmaat 60 x 60 cm; ontwerp van D.L. Braakman. Afgebeeld in Arnold H. Jansen, Het Industrieel uitgevoerde meubel, Rotterdam, 2e druk 1931, p. 55. Catalogus 1932.

7 Een van de leveranciers van bekledingsstoffen was de firma Dehnert & Jansen uit Rotterdam, blijkbaar een van de 'betere' fabrieken; zie: Paul Bromberg, Woninginrichting op de Nederlandsche Jaarbeurs. In: *Binnenhuis* 13 (1931) 6, 53-58; p. 58 en: Paul Bromberg, Woninginrichting op de 25e Nederlandsche Jaarbeurs. In: *Binnenhuis* 13 (1931) 20, 165-168; p. 168 en: P[aul] Br[omberg], De 35e Nederlandsche Jaarbeurs. In: *Binnenhuis* 18 (1936) 9, 99-101; p. 100.



De nieuwe UMS-modellen sloten goed aan bij deze stijl. De smalle, hoge buffetten uit de catalogus van 1928 zijn vervangen door bredere, lage dressoirs. Dit was een algemene tendens. De plafondhoogte in de vele nieuwgebouwde (woningwet)woningen was lager dan voorheen; binnen deze nieuwe verhoudingen paste het buffet niet meer. Men gaf de voorkeur aan lage meubelen, die de ruimterwerking intact lieten, omdat men eroverheen keek in plaats van ertegenaan. Typerend voor deze periode is de strakke vormgeving, waarbij een zekere voorkeur voor a-symmetrie aanwezig is. De bergmeubelen staan niet meer op poten, maar op donkere, iets teruggeliggende plinten. Verschillende houtsoorten werden naast elkaar toegepast; daarbij is de nerfrichting van de verschillende panelen bewust niet steeds dezelfde, zodat de grote vlakken toch een zekere levendigheid krijgen. De aan de stoelen en zitmeubelen verwerkte bekledingsstoffen (7) hebben over



het algemeen rustige art-déco dessins. De constructie met een diepliggend paneel in een raamwerk is verdwenen; in plaats daarvan wordt het gehele raam nu vlak afgedekt door triplex. De reactie uit de vakpers, zoals verwoord door Paul Bromberg, op deze nieuwe serie was erg positief:

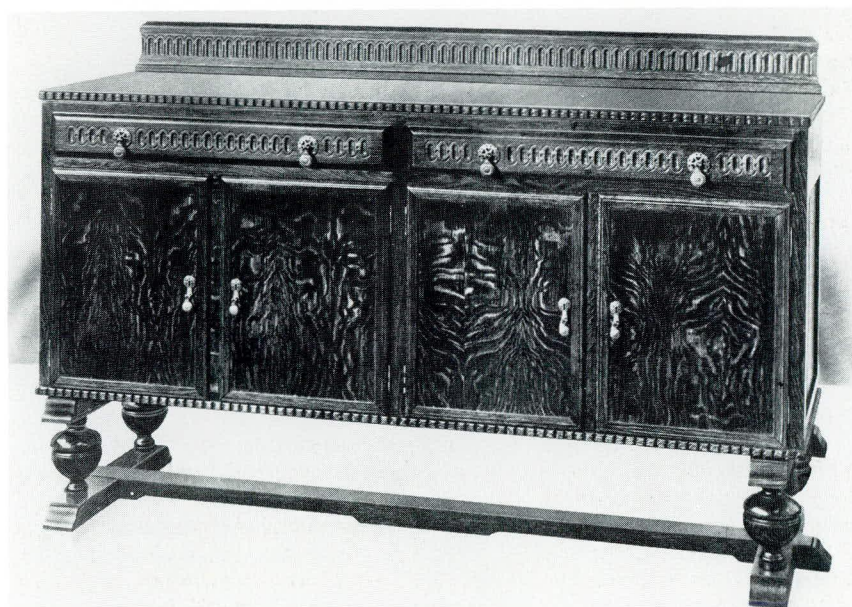
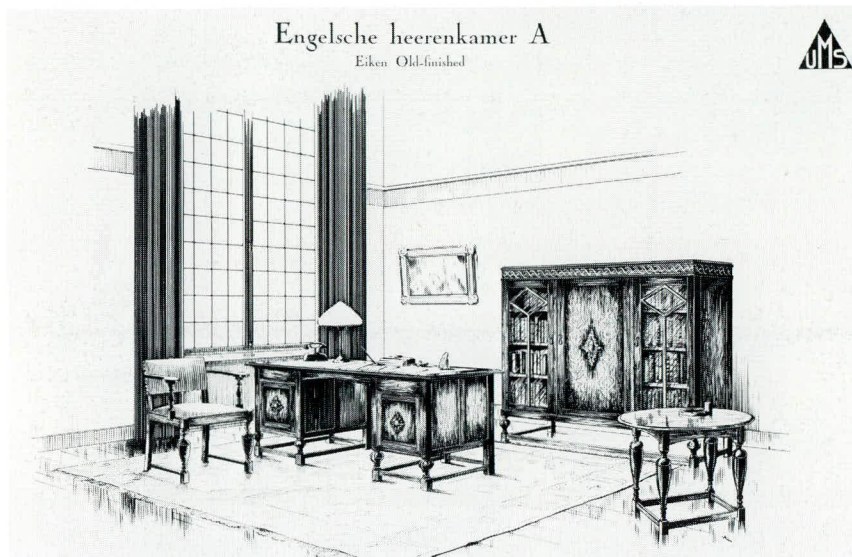
20
Zitmeubilair. Catalogus 1932.

21
Pentekening, gesigeneerd 'AL' (= ?).
Catalogus 1932.

22
Eettafel in 'Engelsche' stijl, zware
flespoten. Bladmaat 120 x 90 cm, te
vergroten door twee uitschuifbladen.

23
Bijpassende stoel, beklede, holle rug-
leuning. Catalogus 1932.

24
Bijpassend dressoir, bladmaat 160 x
50 cm. Catalogus 1932.



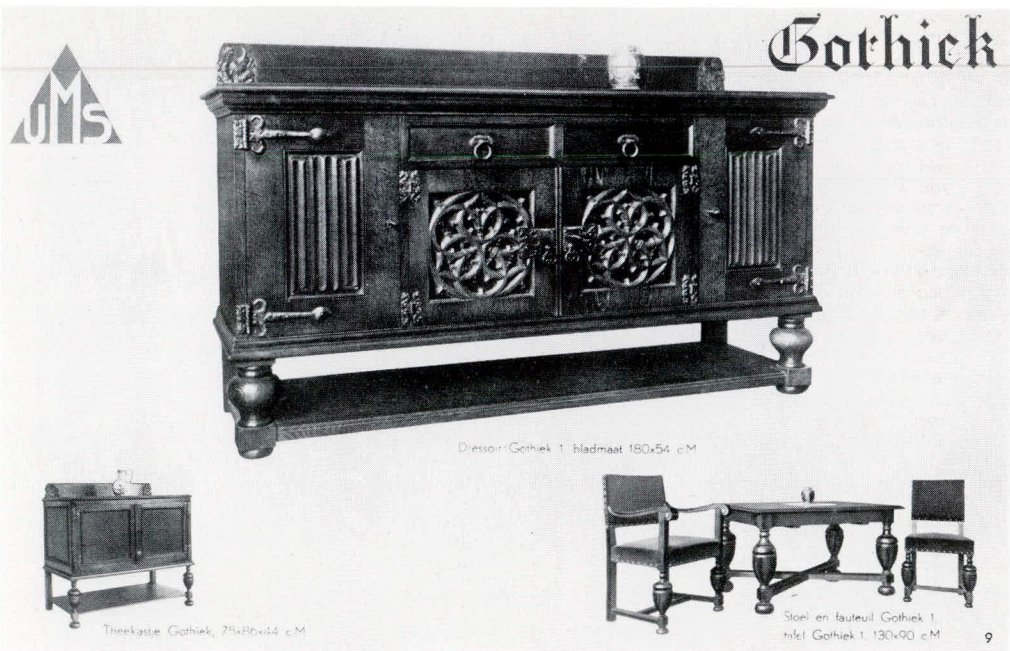
"De U.M.S. is met de grootste energie over
stag gegaan — bij haar is over de heele linie
een prachtige opmarsch begonnen, die lei-
ding zal geven; leiding aan haar afnemers en
aan het groote publiek, want de opmarsch
gebeurt met waarachtige overtuiging en met
zakenbeleid, dat succes waarborgt". Brom-
berg sprak verder zijn eerbied uit voor
"... de leiding der fabriek die het aandurfde
zulke sobere meubelen in massa te maken.

25

Eetkamermeubilair in gotische stijl. Stijlkenmerken zijn onder andere het smeedijzeren hang- en sluitwerk en gotiserende ornamenten. Catalogus 1935.

26

Eetkamer in Marokkaanse stijl; catalogus 1936/1937. De zijdeuren van het dressoir waren uitgevoerd in 'wortelnoten'. In productie tot 1938.



Het is geen kleine durf zeventien nieuwe modellen tegelijkertijd in productie te nemen" (8).

Arnold Jansen deelde dit enthousiasme; hij hoopte dat meer fabrieken dit voorbeeld zouden volgen (9).

In tegenstelling tot deze lovende kritiek vanuit de artistieke hoek waren de reacties van de afnemers c.q. meubelhandelaren blijkbaar niet zodanig, dat de UMS het aandurfde, voortaan alléén op 'het modern' te gokken; in de catalogus van 1932 staan, ná de moderne, ook 'Engelsche' meubelen opgenomen, in 'Eiken Old-finished'. Duidelijk definieerbare stijlkenmerken zijn nauwelijks te geven: stoelen, tafels en bergmeubelen staan op gedraaide poten, vaak voorzien van dikke uitstulpingen ('balpoten' en 'flespoten'). Er is een zekere voorkeur voor zware, dikke vormen, die blijkbaar 'degelijkheid' moeten uit-

stralen. Scherpe hoeken worden zoveel mogelijk vermeden met behulp van profiellijsten. Het decoratieve element krijgt veel ruimte: allerlei houtsnijwerk, houtsoorten met een grillig gevlamde nervatuur, en 'antiek' hang- en sluitwerk.

De term 'old-finished' slaat op de gehanteerde afwerkingsmethode, die door Braakman na een van zijn reizen in Engeland werd geïntroduceerd. Men wilde deze 'antieke' meubelen een oud, gebruikt uiterlijk meegeven. De wasbeits werd niet overal even dik opgebracht, waardoor kleurverschillen ontstonden; de profileringen en het snijwerk werden donkerder gemaakt dan de grotere vlakken, waardoor een natuurlijk slijtage-effect werd nagebootst. Dit beeld werd ondersteund door de toepassing van de ouderwetse constructiemethode met diepliggende panelen.

'Het modern' en 'het stijl' bleven tot aan de

8 Zie: Paul Bromberg, 1930, o.c., (zie noot 5); p. 225.

9 Zie: Arnold H. Jansen, *Het industrieel uitgevoerde meubel*. (De toegepaste kunsten in Nederland, 6); Rotterdam, Brusse, 1925. Tweede verb. en uitgebr. dr. Rotterdam, Brusse, 1931; p. 57.

27
Zitmeubilair passend bij 'het stijl'. Catalogus 1936/37.

28
"De U.M.S. heeft eenige gave, goed uitgevoerde moderne meubelen geëxposeerd, die de toets van scherpe critiek zeker kunnen doorstaan. Mahonie dressoir no. 1 behoort tot de beste massa-meubelen, die wij kennen", aldus Paul Bromberg in Binnenhuis 18 (1936) 9, 100.
Dit dressoir was onderdeel van een compleet eetkamermeublement. Catalogus 1936/1937.



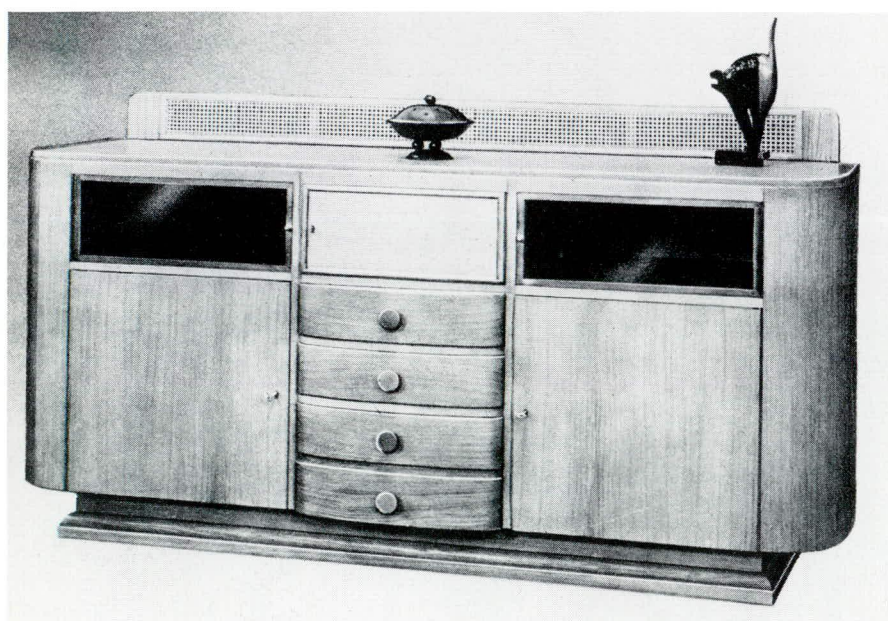
Tweede Wereldoorlog naast elkaar in de UMS-collectie gehandhaafd. Wél werden regelmatig de accenten verlegd. In de catalogi van 1932 en 1933 kwam 'het modern' nog op de eerste plaats; in 1935 is het echter naar het derde plan verschoven. Het 'meubelalbum' dat toen verscheen opent met "Engelsche eetkamers" gevolgd door een afdeling "Gothiek". In 1936 kwamen er ook "Spaansche" meubelen.
Afgezien van hun specifieke, bij de stijl behorende uiterlijk hebben al deze stijlmeubelen toch ook gemeenschappelijke kenmerken. Stuk voor stuk zijn ze vrij log en zwaar; ze zijn rijkelijk voorzien van allerlei profiel- en snijwerk. Bij de zitmeubelen is er een keuze uit "fauteuils", "bergères" (fauteuils met oorstukken opzij) en de meer eenvoudige "bakjes". Ook komen (tweezits)banken voor; dit

nieuwe type meubel werd probleemloos ingepast in de 'antieke' stijlen. Steeds zijn de frames bijna geheel uit het zicht verdwenen door overdadige stoffering op springveren, al dan niet gecombineerd met losse pullmankussens. De bekledingsstoffen hebben meestal rijkgebloemde dessins; de Spaanse zitmeubelen werden ook met kelims geleverd.
Al deze stijlmeubelen konden al dan niet in old-finish uitvoering worden geleverd. Steeds zijn tamelijk donkere houtsoorten gebruikt.
Vanaf de catalogus van 1938, die als moto had 'Het geheim der gezelligheid . . .' komt het meer moderne meubilair weer op de eerste plaats, alhoewel eetkamers met fraaie namen als "Madeira" en "Alhambra" (Spaans), "Stuart" (gotisch) en "Damiate" (. . . zeer

29
Modern zitmeubilair. Catalogus 1936/
1937.

30
Bijzettafel 'Modern 2', in productie tot
1939. Catalogus 1936/1937.

31
Het dressoir 'Riet' is typerend voor de
afgeronde vormen van 'het modern'
van het eind van de jaren dertig;
breedte 180 cm. Catalogus 1938.



zware uitvoering, ook in moderne kleur te leveren, met moderne stoelen") en bijpassen de meubelen als de "gothieke boekenkast Oviedo", een bankstel "Chippendale" (een "... garnituur van voorname distinctie") en een damesbureau "Beatrix" nog steeds een voorname rol spelen; veel van deze modellen zijn jarenlang in productie geweest. 'Het modern' is in de loop van de jaren dertig wél van karakter veranderd. Naast een verwaterde versie van de stoere meubelen van de Haagse School kwam een meer elegante vormgeving, die geïnspireerd was op de meubelkunst van de Franse "décorateurs". Deze meubelen hadden afgeronde hoeken en bolle deuren en laden. Er werd veelvuldig met edele houtsoorten, als esdoorn, coromandel, sycamore en berken gewerkt; opvallend was, dat ze tamelijk licht van kleur waren. Ook waren er nog dressoirs met Nederlandse namen als "Zeeland" en "Friesland", afstammelingen van de Haagse stijl. Ze had-

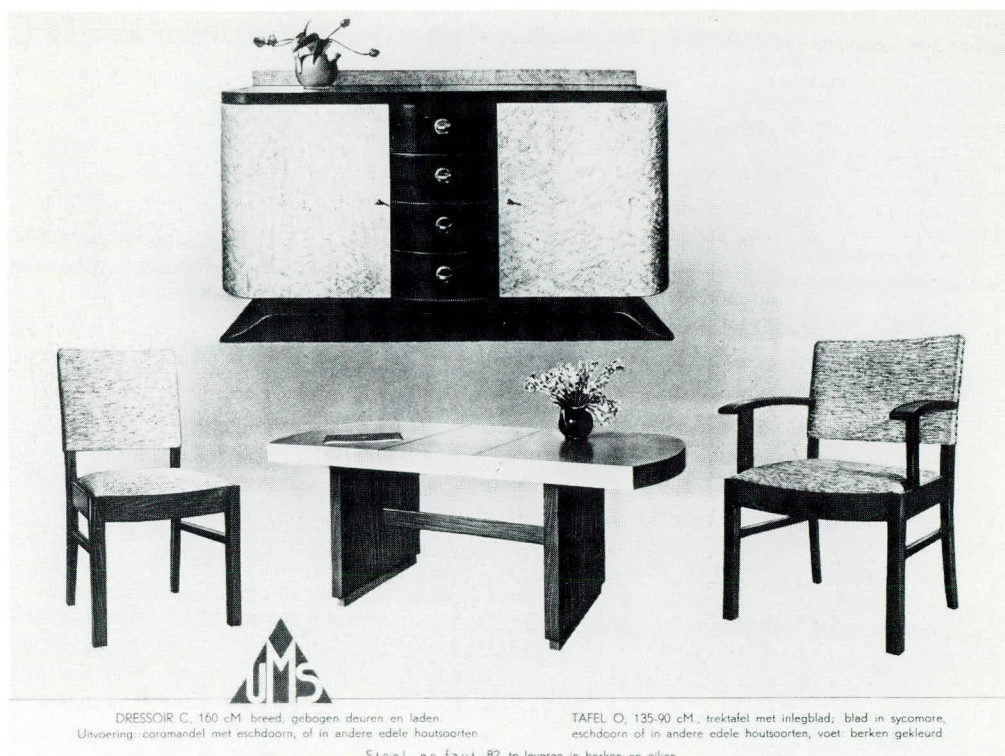
den echter ook gebogen zijden en afgeronde hoeken gekregen en oogden niet zo strak als de meubelen uit het begin van de jaren dertig. Een aantal ervan was ook in "Engelsch gespoten uitvoering" leverbaar. Langzamerhand kwamen er ook modellen als de "moderne berken eetkamer Stockholm" en de "moderne slaapkamer Oslo", de laatste uitgevoerd in licht eiken. De vormgeving was eenvoudig en strak, waarbij het gebruik van lichte houtsoorten opvallend was. In deze periode groeide in Nederland de belangstelling voor de Scandinavische kunstnijverheid; zo werd in 1937 een tentoonstelling van Deense kunstnijverheid gehouden in het Stedelijk Museum in Amsterdam (10). Een van de gevolgen hiervan was een groeiende belangstelling voor licht meubilair in plaats van het vroegere donkere.

10 'Deense kunstnijverheid'. Amsterdam, Stedelijk Museum, 8/5-6/6/1937.

De laatste catalogus uit deze periode dateert van juni 1940. De zeer diverse meubelcollec-

Moderne eetkamer. De stoere lijnen van 'het modern' uit het begin van de jaren dertig hebben plaatsgemaakt voor een zekere verfijning. Naast eiken werden nu ook 'edele houtsoorten' als esdoorn, sycomore en berken verwerkt. Catalogus 1938.

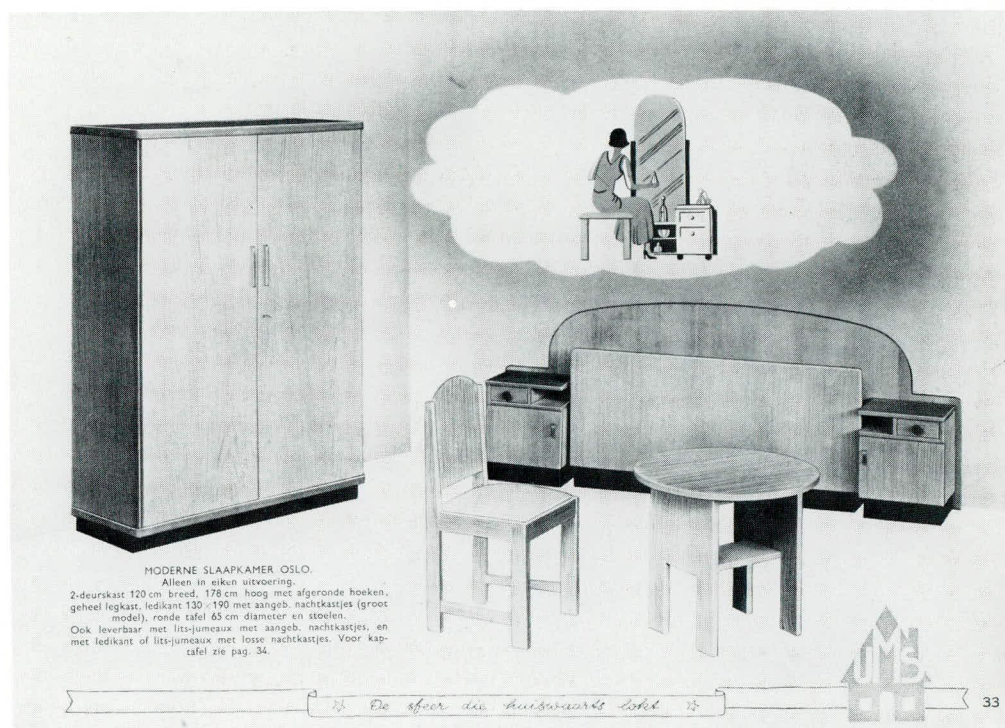
Slaapkamer Oslo, in blank eiken. Catalogus 1939.



DRESSOIR C, 160 cm breed, gebogen deuren en laden.
Uitvoering: coromandel met eschdoorn, of in andere edele houtsoorten.

TAFEL O, 135-90 cm., trektafel met inlegblad; blad in sycomore, eschdoorn of in andere edele houtsoorten; voet: berken gekleurd

Stoel en fauteuil 82, te leveren in berken en eiken.



MODERNE SLAAPKAMER OSLO.
Alleen in eiken uitvoering.
2-deurskast 120 cm breed, 178 cm hoog met afgeronde hoeken, geheel legkast, ledikant 130 x 190 met aangeb. nachtkastjes (groot model), ronde tafel 65 cm diameter en stoelen.
Ook leverbaar met lits-jumeaux met aangeb. nachtkastjes, en met ledikant of lits-jumeaux met losse nachtkastjes. Voor kaptafel zie pag. 34.

De afvoer die aansluit op de afvoer

11 Zie: meubelcatalogus *Interieur-kunst*. [Utrecht 1940]; p. [4].

tie van voorheen blijkt daarin rigoreus uitgedund. Toch dacht men het publiek met dit beperkte assortiment nog voldoende fraais te kunnen aanbieden:

"In de UMS toonkamers vindt U de meubelen, die schoonheid in Uw huis zullen brengen. Prachtige Gotische stoelen . . . fraaie Oud-Engelsche kamers. Het warm bruin van het Old-finish vormt een mooie achtergrond voor de artistieke weefsels der stoelbekledingen. Welk een kleurenharmonie! U vindt er ook het moderne meubel in lichte, levendige houtsoorten uitgevoerd en met bekleedingsstoffen in vroolijke kleuren.

In de UMS toonkamers vindt ieder de schoonheid die past bij zijn aard" (11).

Niet in catalogi opgenomen meubelen

De diverse catalogi geven een vrij compleet beeld van de UMS-meubelcollectie in de jaren twintig en dertig. Een aantal malen werd melding gemaakt van modellen, waarvan een afbeelding op aanvraag kon worden toegezonden; blijkbaar waren dat minder courante varianten op de algemeen gangbare. Daarnaast heeft de UMS ook regelmatig meubilair gemaakt, dat niet voor de eigen vaste collectie bestemd was. Zo werkte men af en toe in opdracht van De Bijenkorf, die onder eigen naam een meubelcollectie, naar ontwerp van onder andere Piet Kramer op de markt bracht. Ook kwam het voor dat de UMS

34

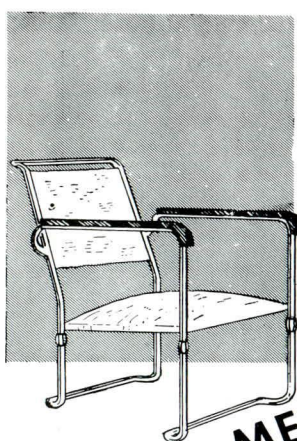
Stalen meubelen van de UMS in de serre van het woonhuis van de familie Braakman. Foto omstreeks 1933. In bezit van Cees Braakman, Utrecht.

35

H.F. Mertens gebruikte het stalen meubilair van de UMS in de stand van de Vereeniging voor Bitumeuze Wegconstructies op de beurs van het voorjaar 1934. Paul Bromberg noemde de inrichting "voorbeeldig", zie Binnenhuis 16 (1934) 6, 43. Foto in het NDB Amsterdam; archief H.F. Mertens,

36

Advertentie voor Uitneembare Meubelen van Staal in Het Bouwbedrijf 9 (1932) 26, p. A3.



Scholen
Ziekenhuizen
Wachtkamers
Kantoren
Autobussen
etc. etc. etc.

vragen om

STALEN MEUBELN
UITNEEMBARE
MEUBELN VAN
STAAL



IN EEN LAGERE PRIJSKLASSE

Utrechtsche Machinale Stool- en Meubelfabriek
Rotsaard 1-13, Utrecht, Tel. 12675-14954 - Toonkamers: Catharijnesingel 34 (hoek
Stationsstraat), Utrecht - Amsterdam, Frederiklein 12 (Opening Januari a.s.)

werkte voor chique meubileringsbedrijven als de firma Reens in Amsterdam en Pander in 's-Gravenhage. Normaliter maakten die hun meubilair in eigen ateliers, maar bij grote drukte werd de produktie ook wel uitbesteed aan een fabriek voor massameubilair als de UMS. Voorwaarde was, dat men zonder problemen werk van zeer hoge kwaliteit kon leveren. Een en ander moest natuurlijk wél in het diepste geheim gebeuren. Zo mochten de meubelen, die onder andere naar ontwerp van Paul Bromberg voor Pander werden gemaakt, niet worden afgeleverd in vrachtwagens met de naam UMS erop; het publiek mocht niet te weten komen dat het 'echte Pander-meubilair' niet altijd in de eigen werkplaatsen van de firma gemaakt werd (12).

Ook nooit in de catalogi opgenomen is het stalen meubilair, dat de UMS voor het eerst toonde op de najaarsbeurs van 1932. Blijkbaar achtte de UMS de tijd rijp om ook een graantje mee te pikken van de groeiende markt voor het stalen-buismeubel, dat na een moeizame start nu in bredere kring populair geworden was (13). Aangezien de UMS als fabriek van houten meubilair niet was ingesteld op het verwerken van metaal, werd een samenwerkingsverband aangegaan met de firma HOPMI in Utrecht, een fabriek van rijwielonderdelen (14). Het contact met deze firma kwam heel natuurlijk tot stand: Frits Loeb en de directeur van de HOPMI, Van Laar, waren elkaars burens aan het Wilhelminapark in Utrecht (15). De diverse stoelen, naar ontwerp van architect H.F. Mertens (16), zijn niet vrijdragend, maar staan op sledepoten; ze konden mét en zonder armlegger geleverd worden. Bijzonder was wel dat ze uitneembaar waren met behulp van schroefbussen in de buizen van het frame. Dit systeem was ontwikkeld door de HOPMI, die er octrooi op aangevraagd had. De diverse stalen onderdelen waren gestandaardiseerd. De firma HOPMI zorgde voor het buigen, lassen en verchromen van het frame, dat vervolgens door de UMS van stoffering werd voorzien. Blijkbaar waren deze stoelen bedoeld als onderdeel van een compleet eetkamermeublement:

"Bij dezen metalen "tak" der U.M.S. behoort ook een dressoir, dat bestaat uit verchromde hoekijzers, waarin triplex-paneelen zijn opgesloten. De laden bestaan uit met afwaschbaar peau-de-pêche omkleed blik, zeer zakelijk en practisch en... economisch. Het aardige meubel is ontwerp van den fabrieksleider Braakman" (17).

Waarschijnlijk oogstte men met deze eetkamer op de beurs, afgezien van waardering uit de artistieke hoek, niet het verhoopte commerciële succes; vandaar dat ze niet in de UMS-catalogi werden opgenomen. Men heeft nog geprobeerd met de stoelen de markt voor projectmeubilair aan te boren, maar dat is waarschijnlijk ook niet erg bevredigend gegaan; in het voorjaar van 1934 nam de HOPMI de exploitatie ervan over (18).

Ontwerpers

In de jaren twintig dreef men voor de ontwik-

12 Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 27 april 1983.

13 Zie: Rudolphine Eggink, De introductie van het stalen buismeubel in Nederland. In: *Nederlands Kunsthistorisch Jaarboek* 31 (1980), 563-574.

14 De afkorting HOPMI stond voor NV Hollandsche Patent-Metaalindustrie. Het bedrijf was gevestigd aan de Jan Meyenstraat 50-52 in Utrecht; later verhuisde het naar Woudenberg. Op de najaarsbeurs van 1923 was de HOPMI vertegenwoordigd geweest met "sleutellose rijwielsloten, opvouwbare rijwielsloten en bagagedragers", zie: catalogus van de 9e jaarbeurs, september 1923; p. 98. In: an., Ontvangen reclamemateriaal. In: *Binnenhuis* 16 (1934) 20, 157 werd melding gemaakt van een raamuitzetter van de N.V. Slotenfabriek HOPMI.

15 Mondelinge mededeling Frits Ullmann, Utrecht; 9 november 1982.



37
Prototype van een ontwerp voor de UMS van architect Grimmon, omstreeks 1932; vanwege de perfectionistische lijnen was het echter ongeschikt voor massaproducten. Oorspronkelijk in blank eiken. Eigendom Cees Braakman, Utrecht.

16 Zie: P[aul] Br[omberg], De 27e Jaarbeurs. In: *Binnenhuis* 14 (1932) 18, 137-138; p. 138. Ontwerptekeningen van de hand van Mertens voor deze stoelen, gedateerd "juni '32" bevinden zich in het archief van het NDB in Amsterdam. Bromberg noemt ook A.K. Grimmon als ontwerper; zijn eventuele aandeel eraan blijft evenwel onduidelijk. Vgl. cat. tent. *Stühle aus Stahl. Metallmöbel 1925-1940*. Zürich, Kunstgewerbemuseum, 1980; p. 131 en 132 en afb. 17 op p. 151.

17 Zie: Paul Bromberg, idem.

18 Zie: P[aul] Br[omberg], De dertigste jaarbeurs te Utrecht. In: *Binnenhuis* 16 (1934) 6, 41-47; p. 42.

19 Over Barnasconi is verder niets bekend. Zijn naam komt niet voor in een van de vele boeken, die voor de Tweede Wereldoorlog verschenen zijn op het gebied van de architectuur en de toegepaste kunsten; hij wordt niet genoemd in Scheen's lexicon, terwijl ook op het RKD in 's-Gravenhage geen informatie over hem aanwezig is.

20 Hetzelfde als de door Bromberg genoemde "... geestige niet-symmetrische theekast, waarbij beslag en kruisfinering tot een mooie eenheid waren verwerkt"; zie: Paul Bromberg, Jaarbeurs-indrukken. In: *Binnenhuis* 12 (1930) 7, 73-77; p. 74.

21 Zie: Paul Bromberg, 1930, o.c., (zie noot 5); hier staat als illustratie bij de aankondiging van de nieuwe modellenreeks van de UMS een afbeelding van dit dressoirje met als bijschrift "Een der geslaagde nieuwe moderne meubeltypen van de U.M.S.". Het meubel staat nog een keer afgebeeld in *Binnenhuis* 13 (1931) 25, 210; hier wordt als naam van de ontwerper abusievelijk "W. Barudscom" vermeld.

22 Zie: Arnold H. Jansen, 1931, o.c. (zie noot 9), p. 55.

keling van nieuwe modellen hoofdzakelijk op de inventiviteit van bedrijfsleider Braakman; in de jaren dertig werden regelmatig krachten van buiten aangetrokken. Blijkbaar was de discussie over samenwerking tussen fabrikanten van massameubilair en kunstenaars bij de UMS niet onopgemerkt gebleven. Al heeft men, voor zover bekend, nooit architecten of kunstenaars in vaste dienst gehad — het bleef bij free-lance werk — toch is deze 'artistieke' injectie, hoewel niet steeds duidelijk te traceren, van belang geweest.

Allereerst duikt de naam op van W. Barnasconi (19), die rond 1930 voor de UMS gewerkt heeft. In dat jaar ontwierp hij voor de fabriek onder andere een a-symmetrisch dressoir (20), dat blijkbaar onderdeel was van de nieuwe modellen-serie, die de UMS tijdens de najaarsbeurs lanceerde (21). Het lijkt logisch te veronderstellen, dat Barnasconi de hele serie heeft ontworpen, alhoewel bewijzen daarvoor ontbreken. Arnold Jansen beeldde het dressoir af in de tweede druk van zijn boekje *Het industrieel uitgevoerde meubel* (1931) (22). Daar werd de UMS genoemd als een van de vijf "... zaken, die uitsluitend voor den handel werken", die zich "aesthetische medewerking" verschaft hebben. Van eventuele verdere activiteiten van Barnasconi voor de UMS is niets bekend.

Vervolgens moet genoemd worden de architect en binnenhuisarchitect A.K. Grimmon (23). De UMS kwam met hem in contact via de meubelinkoper van De Bijenkorf, waarvoor Grimmon af en toe meubelen ontwierp. Er zijn in de UMS-collectie geen modellen aanwezig, die aanwijsbaar van zijn hand zijn, maar hij heeft een belangrijke informantenrol gespeeld. Braakman's zoon Cees, die rond 1934 als hulpje van zijn vader op de ontwerpafdeling kwam, zegt door Grimmon zijn enthousiasme voor moderne vormgeving te hebben gekregen. Al eerder, in 1932, had Grimmon de inrichting verzorgd van de nieuwe woning van de familie Braakman: de vloeren werden belegd met muisgrijs linoleum, de wanden werden geschilderd in plaats van behangen, er kwam ingebouwd meubilair en voor de ramen verzonken plantenbakken, hetgeen in die tijd vooruitstrevend was. In diezelfde tijd ontwierp Grimmon een serie kasten voor de UMS, die echter zó perfectionistisch precies moest worden gemaakt, dat ze voor massaproductie ongeschikt was; er bestaat alleen nog een prototype.

Verder vermeldt Bromberg (24) dat Grimmon betrokken was bij de ontwikkeling van het stalen meubilair; wat dat aandeel precies is geweest blijft echter onduidelijk. Zeker is, dat Grimmon de inrichting verzorgde van de UMS-stand op de najaarsbeurs van 1932. Paul Bromberg was erg enthousiast over die stand "... die vriendelijk in een licht gewaad was gestoken. Dit idee mogen standhouders straffeloos copieëren ten algemeenen bate" (25).

De bemoeiingen van architect H.F. Mertens (1885-1960) (26) zijn in het voorafgaande al genoemd. Eerder was hij werkzaam geweest voor de L.O.V.-fabriek in Oosterbeek (27). Het contact tussen Mertens en de UMS kwam tot stand doordat hij en Frits Loeb bei-

den lid waren van de Rotary in Utrecht. Naar het schijnt is Mertens de initiator geweest van het plan, de UMS de markt van het stalen meubel te laten betreden (28), een opmerkelijke stap voor iemand die tot dan toe alleen houten meubilair ontworpen had. Verdere ontwerpen van Mertens voor de UMS zijn niet bekend.

Tenslotte lijkt het aannemelijk te veronderstellen, dat de UMS contact had, zij het wellicht slechts zijdelings, met de ontwerpers van de bedrijven voor wie men af en toe uitbesteed werk uitvoerde. Naast Grimmon van De Bijenkorf zullen dat Paul Bromberg, die sinds 1924 aan de firma Pander verbonden was, en Simon Krieks, bedrijfsleider van de firma Reens (29), zijn geweest.

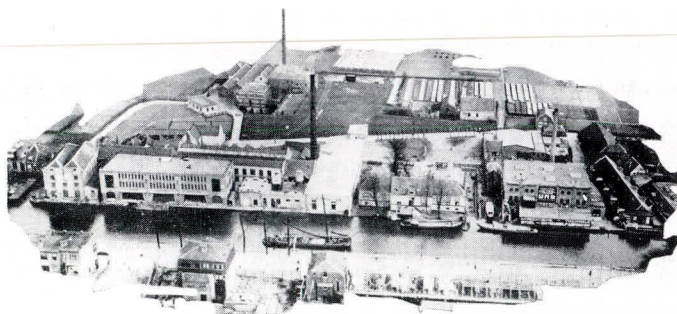
Al deze contacten met vormgevers van buiten hebben zich voornamelijk afgespeeld in de eerste helft van de jaren dertig. De UMS realiseerde zich blijkbaar, dat, nu men niet meer louter de algemene trend volgde, nieuwe modellen beschermd moesten worden tegen plagiaat door derden. Heel zelfverzekerd plaatste men in de catalogus van 1932 dan ook de waarschuwing: "Namaak van onze modellen is verboden. Auteursrecht voorbehouden". In 1935 werd een dergelijke vermaning nogmaals opgenomen onder verwijzing naar de auteurswet.

Later viel men weer terug op de oude methode, waarbij de nieuwe modellen hoofdzakelijk werden ontwikkeld door Braakman, die daarin in toenemende mate werd bijgestaan door zijn zoon Cees. Ook andere medewerkers van de UMS leverden een bijdrage. Zo is er sprake van een zekere Gosma, die chef van het magazijn was en in zijn vrije tijd graag achter de tekentafel stond; voor de beurs van september 1931 stelde hij "... met eenvoudige constructies toch modellen samen, die voldoen aan de behoefte van behagelijkheid" (30). Verder was in 1932 de 'werkmeester Tulp' betrokken bij de ontwikkeling van het stalen meubilair (31). Vader en zoon Braakman waren beiden voorstanders van het meer moderne meubel. Toen in de eerste helft van de jaren dertig de diverse stijlmeubelen een hoofdrol gingen spelen, maakte men nogal eens gebruik van de diensten van de ontwerper Van Kleef. Hij was gespecialiseerd in Spaanse meubelen, waarover hij een grondige kennis bezat, waarschijnlijk opgedaan door bestudering van authentieke voorbeelden. Hij kwam af en toe bij de UMS langs met geaquarelleerde ontwerpen en kreeg dan een free-lance contract (32).

Het productie-proces

Uit de beschrijving van het productie-proces, die bedrijfsleider Braakman in 1929 maakte (33), blijkt, dat er sinds 1915 wel het een en ander was veranderd; niet alleen had een enorme schaalvergroting plaatsgevonden, ook was de hele productie in hoge mate gerationaliseerd.

Na de verplaatsing van het bedrijf van de Oosterkade naar het Rotsoord werden de fabrieksruimten regelmatig uitgebreid en vernieuwd. Het gebiedje lag wat achteraf, maar was over het water van de Vaartse Rijn goed bereikbaar. Er stond een aantal grote huizen



38
De fabriek na het gereedkomen van de nieuwbouw van 1926. Aquarel van D.L. Braakman, ongedateerd.

39
Luchtfoto van het hele UMS-complex, rond 1929.

40
Het voltallige personeel op de foto ter gelegenheid van het zilveren bedrijfsjubileum in 1938. Eigendom Cees Braakman, Utrecht.



41
"U.M.S. Marsch. Eerbiedig opgedragen aan den weled. geboren heer F. Loeb ter gelegenheid van het 25 jarig bestaan der U.M.S. fabriek. Utrecht, 22-4-1938".

Het omslag werd getekend door F.M. Weyl (?). De mars werd door Jan Coljé gecomponeerd voor het vierstemmige personeels(mannen!)koor van de UMS. De tekst ervan was van D.L. Braakman:

1. Wij allen U.M.Es-sers, Wij hooren bij elkaar, 't is waar;
Wij maken met elkander, Zoo menig mooi meubeltje klaar.

refrein:
Met onze lakpot, Met onze lijmpot,
Met onze blokschaaf,
Met onze altijd maar wrochtende handen, Met onze werrikkapken aan.

2. Wij hebben elkander noodig; wij maken alleen niets klaar, 't is waar;
De zegen van den arbeid, genieten wij allen tegaar.

refrein
3. In eendracht saam te werken, Dat zij ons aller wensch, ja wensch;
Hij die de vrede dienen wil, Is toch de gelukkigste mensch.

- refrein.
4. Door eendracht sterk geworden, Zij 't motto van de U.M.S.;
Komt maken wij tot werkelijkheid, De inhoud van deze les.

refrein.
Eigendom van Cees Braakman, Utrecht.



van de eigenaars van de diverse steenbakkerijen, die er van oudsher gevestigd waren (34). Toen de UMS groeide en de hallen van de vroegere Faience- en Tegelfabriek 'Holland', die men rond 1918 betrokken had, te klein geworden waren, kocht Loeb ook de oude houtzagerij van de firma Bredero op (Rotsoord 13). Rond 1926 werd een gedeelte van de oude gebouwen vervangen door nieuwbouw; het ontwerp hiervoor was van architect Albert Kool (35). De groei van het bedrijf blijkt ook uit de ontwikkeling van het personeelsbestand. In 1917 waren er 38 man in dienst, in 1929 waren dat er ruim 200 (36). Daarmee was de top bereikt; mede onder invloed van de malaise in de jaren dertig zakte het bestand tot circa 145 in 1938 (37). Ook uit de manier van werken blijkt, dat de UMS van een ambachtelijke werkplaats een echte fabriek was geworden. Tussen ruwe stam en het kant-en-klare meubelstuk lag

een groot aantal bewerkingsfasen, die door verschillende groepen personeel onafhankelijk van elkaar konden worden uitgevoerd. Aan het begin van het hele proces stond de houtzagerij; hier werden de grote boomstammen verwerkt tot hanteerbare 'moten'. Dat een en ander in eigen bedrijf gebeurde was tamelijk bijzonder: de meeste meubelfabrieken betrokken hun hout van gespecialiseerde bedrijven (38). De inkoop van geschikte stammen was een van de taken van de bedrijfsleider. Braakman reisde daartoe regelmatig naar de "uitgestrekte eikenbossen in Polen, Rusland, Wolhynië en Zuid-Duitsland". Daar zocht hij geschikte bomen uit — hij keek daarbij naar exemplaren met een zo recht mogelijke stam en zo min mogelijk zijtakken — en merkte ze met een speciaal UMS-merkijzer. Nadat de bomen geveld waren en van hun kruin ontdaan, werden de stammen meest over water naar de fabriek getransporteerd; hierbij was het een groot voordeel, dat de gebouwen van de UMS direct aan de Vaartse Rijn waren gelegen.

Daar aangekomen, moest het hout eerst 'gewaterd' en gedroogd worden. Dat was vroeger een erg langdurige en dus dure aangelegenheid; het hout lag jarenlang in 'natte' of 'droge' opslag. Bij de UMS werd een modernere methode gehanteerd: men 'waterde' met behulp van stoom en het drogen geschiedde met hete lucht, zodat dit hele proces teruggebracht kon worden tot enkele weken. Een en ander was wetenschappelijk uitgekend: "... de geheele regeling geschiedt volgens grafieken voor iedere houtdikte berekend". Op deze manier verkreeg men hout, dat relatief ongevoelig was voor barsten en krimpen. Nadat de stammen op de 'blokhandzaag' tot planken en deze op de 'slingerakortzaag' tot 'moten' waren gezaagd ging het hout naar de afdeling 'machinale houtbewerking'.

Hier werden gestandaardiseerde onderde-

42

Er is net een verse lading hout aangekomen; het wordt met behulp van een takel het nieuwe gebouw binnengebracht. Foto omstreeks 1929. Brochure 1929, p. 6.



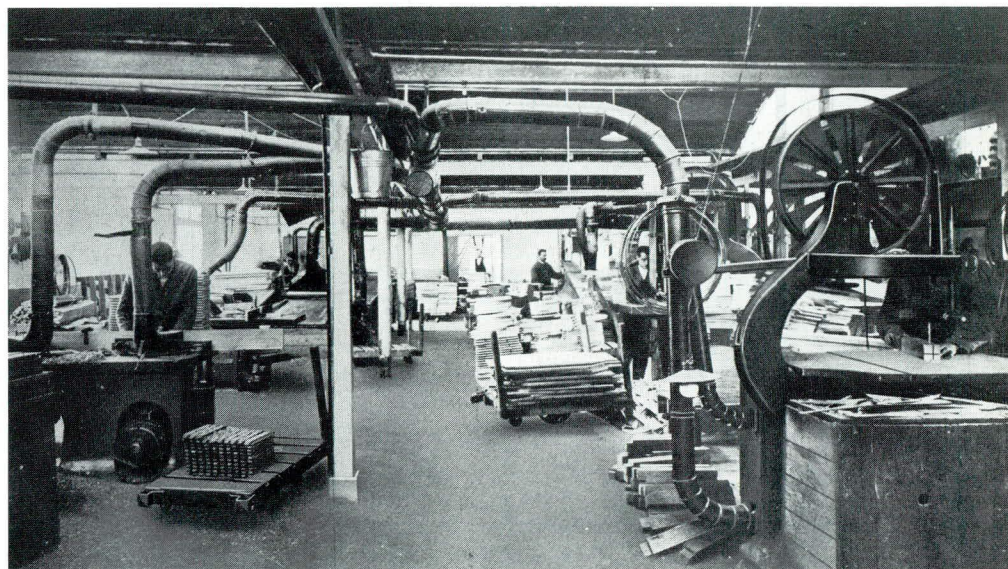
43

"De machinale", waar de gestandaardiseerde onderdelen gemaakt werden. Stof en zaagsel werden via een buizenstelsel zoveel mogelijk afgezogen. Foto omstreeks 1929. Brochure 1929, p. 10.



44

Het onderdelenmagazijn. "Om veel geloop te voorkomen is een telefoon aanwezig. De magazijnmeester kan dus van het magazijn af zijn behoeften kenbaar maken. Ook is het zijn plicht de onderdelen, die een gebrek mochten vertoonen, hetwelk aan het waakzaam oog van den chef der machinale afdeling ontsnapt is, uit te sorteren. — Hij staat daarbij tusschen twee vuren. Immers volgens den baas van de meubelmakerij wordt nooit genoeg uitgesorteerd en volgens den chef van de afdeling machinale Houtbewerking steeds te veel. De magazijnmeester schijnt zich echter van al die aanvallen weinig aan te trekken. In hautaine onbewogenheid doet hij zijn werk; zijn collega's zijn slechts lucht voor hem. — Hij móet trouwens wel een hooge opvatting van zijn taak hebben, want het magazijn is op de hoogste verdieping van het gebouw gelegen. Bij eenig verschil van meening met den baas van de zich onder het magazijn bevindende meubelmakerij zegt hij heel rustig en zelfverzekerd: 'Man, zwijg, ik sta vér boven je'. — Dat zo'n hooge functionaris, hoewel zelve niet aan de productie deelnemend, de kwaliteit der UMS-meubelen gunstig beïnvloedt, behoeft geen nader betoog". Aldus D.L. Braakman in 1929. Brochure 1929, p. 15.



45

Het snijden van ornamenten. "Zijn dan daarvoor geen machines?, vraagt ge. O, zeker; verschillende dezer hebben wij bezichtigd en zien werken. Voor de groote stukken beeldhouwwerk, zooals aan de Duitsche meubelen, geven ze ook wel tijdsbesparing, doch voor het kleinere werk, zooals dat over het algemeen aan het Hollandsche meubel voorkomt, niet. — De machinale arbeid en het met de hand afwerken daarna, duurt minstens even lang als het geheele handwerk. — De op de foto voorkomende jongeman is nog wel geen Michel Angelo, maar droomt toch wel nog eens minstens zoo knap te worden. De artiestenlokken zijn reeds aanwezig, het geniale moet nog komen; hierin staat hij misschien niet alleen." Hier wordt Braakman wat al te lyrisch; creatief en verheffend zal het snijden wel niet geweest zijn. Foto omstreeks 1929. Brochure 1929, p. 17, afb. 16.



len voor alle modellen in de collectie op voorraad klaargemaakt; stoelstijlen, latten voor zittingen en rugleuningen, onderdelen voor kastdeurtjes en -laden, tafelbladen. Ook het decoratieve snijwerk werd hier vervaardigd. De verschillende elementen werden met behulp van sjablonen op de planken — later ook op de platen multiplex en meubelplaat — 'uitgelijnd', vervolgens uitgezaagd, geschaafd, geschuurd en gefraisd (groeven voor panelen, gaten voor sloten, verbingsconstructies zoals pen-en-gat of zwaluwstaarten). Al dit materiaal verdween naar het grote onderdelenmagazijn op de bovenste verdie-

ping. Het interne transport geschiedde met behulp van wagentjes, "... een eindeloze band, zoals in sommige automobiefabrieken, is voorloepig in een meubelfabriek nog niet toe te passen". De chef van dit magazijn was verantwoordelijk voor kwaliteit en kwantiteit van de voorraad: hij moest onvolkomen onderdelen uitselcteren en ervoor zorgen dat er steeds voldoende aanwezig was om de meubelmakerij te voorzien.

Daar werden de verschillende modellen in series van 100 tegelijk opgebouwd uit de gestandaardiseerde onderdelen; aangezien die door machinaal precisiewerk vrijwel

46

De meubelmakerij, het hart van de fabriek. Zoals in het hele bedrijf waren ook hier veel 'jongens' in de weer; niet alleen leerden zij het vak spelenderwijs, ook waren ze goedkope arbeidskrachten. Foto omstreeks 1929. Foto C. Braakman.

47

De stoffeerderij. Het bekleden van de zitmeubelen gebeurde nog groten-deels met de hand. Foto omstreeks 1929. Brochure 1929, p. 21.

48

Het eigen 'autopark' met de trotse chauffeurs. Zij brachten de meubels naar het station voor verder transport, soms ook leverden ze persoonlijk bij de detaillist af. Foto omstreeks 1929. Brochure 1929, p. 24.

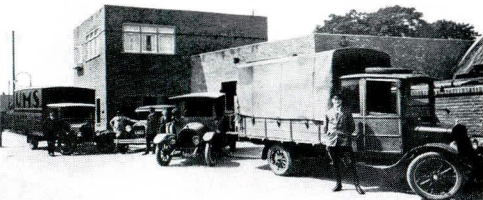
23 Over Grimmon is niet zoveel bekend. Samen met N.P. de Koo nam hij in 1921 deel aan de "Amsterdamsche Tentoonstelling voor Woninginrichting" in het Stedelijk Museum in Amsterdam met ameublementen voor "... gezinnen met een beperkt vast inkomen", zie: Arnold H. Jansen, 1925, o.c., (zie noot 9); p. 17. Petra Clarijs, *Een eeuw nederlandse woning.*, Amsterdam, Querido, 1941; p. 186 en: tent. cat. *80 Jaar wonen in het Stedelijk.* Amsterdam, Stedelijk Museum, 1981; p. 9 vermelden abusievelijk "E. Grimmon". Voor de inrichting van een flat in Amsterdam, zie: Paul Bromberg, *Het witte huis.* In: *De vrouw en haar huis* 25 (1930/1931) 12, 686-692. In an., V.A.N.K. Kringen. In: *Binnenhuis* 14 (1932) 4, 27 is sprake van een bezoek dat de Amsterdamse VANK-leden brachten aan "... woningen ingericht door architect Grimmon". *Binnenhuis* 15 (1934), 131 en 166. *Binnenhuis* 16 (1934), 177-180. In: W. Retera Wzn., *Het moderne interieur.* Amsterdam [1937] staat op p. 65 afgebeeld een interieur van een door Grimmon verbouwde villa. Verdere gegevens over Grimmon ontleend aan mondelinge mededelingen van Cees Braakman, Utrecht; 30 maart 1982 en 27 april 1983.

24 Zie: Paul Bromberg, 1932, o.c. (noot 16).

25 Idem.

26 Zie: Peter Scheen, *Lexicon Nederlandse Beeldende Kunstenaars 1750-1950*, 's-Gravenhage 1970; dl. 2 p. 3 en: Giovanni Fanelli, *Moderne architectuur in Nederland 1900-1940*, 's-Gravenhage 1978; p. 294-295. In het archief van het NDB in Amsterdam bevinden zich ontwerptekeningen van Mertens.

27 De L.O.V. ('Labor Omnia Vincit') was in 1910 opgericht door de architect G. Pelt. Van 1911 tot 1913 was Mertens er technisch leider en ontwerper — vergelijk de positie van Braakman bij de UMS — terwijl hij van 1913 tot 1915 mededirecteur was. Daarna werkte Mertens tot 1932 toen de produktie definitief tot stilstand kwam op free-lance basis voor de L.O.V. Zijn vroegste ontwerpen voor de fabriek passen in de traditie van de Wiener Werkstätte; later ontwikkelde hij een nog soberder stijl, zie: Arnold H. Jansen, 1925, o.c., (zie noot 9); p. 30, afb. 22 en 23. In het depot van het Centraal Museum in Utrecht zijn enkele L.O.V.-meubelen van Mertens



steeds nauwkeurig pasklaar arriveerden, kon de assemblage snel en efficiënt geschieden. Er bleef zo genoeg tijd over voor het 'op-schonen': het wegwerken van kleine onvolkomenheden als moetjes in het hout, veroorzaakt door de schaafbeitels, en het afschuren van al te scherpe randen.

"Dit opzuiveren of opwerken van het materiaal behoort, naast het zuiver passen der diverse deelen, wel tot het essentiële van het vak; aan dezen arbeid herkent men den

werkelijken meubelmaker. Want van deze werkzaamheden hangt het af, of het hout na het opbrengen van was of politoer, glans en gloed krijgt, of het edele van het materiaal te voorschijn komt" (39).

Eventueel verdwenen de meubelen in deze staat dan weer in een magazijn, maar meestal waren er genoeg bestellingen van de afnemers c.q. winkeliers en werden ze meteen afgewerkt op de door de klant gewenste manier. In de spijterij werden de meubelen gebeitst of gelakt, de stoelrompen werden in de stoffeerderij (40) van 'binnenwerk' (springveren, kapok o.i.d.) en van de gewenste bekledingsstof voorzien. Vóór het transport naar de klant volgde dan nog de finishing touch: inzetten van glasruiten waar nodig, afhangen van deurtjes, aanbrengen van hangen sluitwerk, een laatste kwaliteitscontrole en verpakking in karton.

In totaal waren 100 machines in gebruik, die elektrisch werden aangedreven en niet, zoals vroeger in grote fabrieken gebruikelijk

Bergmeubelen uit 1932, serie 'K'. Alle kasten hebben dezelfde opzet (bladmaat 125 x 40 cm), maar werden tot verschillende modellen uitgewerkt. *Catalogus 1932*, p. 14 nr 1 en p. 15 nrs 3 en 4.

aanwezig. Naast meubelen ontwierp hij voor de L.O.V. ook arbeiderswoningen en waarschijnlijk ook het fabrieksgebouw zelf. Gegevens verstrekt door Karin Gaillard. Zij heeft een onderzoek gedaan naar de geschiedenis van de L.O.V.: *N.V. Oosterbeeksche Meubelfabriek 'Labor Omnia Vincit'* (ongepubliceerde doctoraalscriptie), Kunsthistorisch Instituut der Rijksuniversiteit te Utrecht, 1981.

28 Mondelinge mededeling Frits Ullmann, Utrecht; 9 november 1982.
29 Simon Krieks was in 1921 met "... een inzending" vertegenwoordigd geweest op de "Amsterdamsche Tentoonstelling voor Woninginrichting" in het Stedelijk Museum in Amsterdam, zie: Arnold H. Jansen, 1925, o.c., (zie noot 9); p. 17; hierin wordt Krieks op p. 58 en 65 vermeld als "artistiek leider" van de Kunsthandel Preciosa, die "wooninrichting en toegepaste kunst" verkocht. Deze firma was gevestigd aan het Frederiksplein 10 in Amsterdam; op nummer 12 was vanaf januari 1933 een toonzaal van de UMS gevestigd.

30 Zie: Paul Bromberg, Woninginrichting op de 25e ned. jaarbeurs. In: *Binnenhuis* 13 (1931) 20, 165-168; p. 166.

31 Zie: Paul Bromberg, 1932, o.c., (zie noot 16).

32 Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 27 april 1983.

33 [D.L. Braakman], 1929, o.c., (zie noot 2).

34 Voor de geschiedenis van dit gebied zie: J.H.E. Reeskamp, Utrechtse 'spookbuurt' Helling en Rotsoord gaat verdwijnen. Waar eens de galg stond raast nu modern verkeer. Oudtijds internationale nederzetting van Utrecht. In: *Nieuw Utrechts Dagblad* 24 april 1956. En: C.C.S. Wilmer, *Buitens binnen Utrecht. Voormalige buitenplaatsen in de gemeente Utrecht*. Vianen, 1982; p. 36-38.

35 Mondelinge mededeling D. Blom, Utrecht; 3 mei 1982. Overigens trad als eigenlijke architect Piet van der Wart (1901) op, die in die tijd als tekenaar op het bureau van Kool werzaam was. Van der Wart ontwierp in dezelfde Amsterdamse School-achtige stijl ook het gebouw op de hoek Vondellaan/Jutfaseweg, waarin vroeger de firma Tholen gevestigd was. Na de oorlog voerde hij voor UMS-Pastoe diverse nieuwbouw- en verbouwoptdrachten uit.

36 Zie: [D.L. Braakman], 1929, o.c., (zie noot 2); p. 7.

37 Telling van een personeelsfoto uit 1938, genomen ter gelegenheid van het 25-jarig bestaan van het bedrijf. De foto is in het bezit van Cees Braakman, Utrecht.

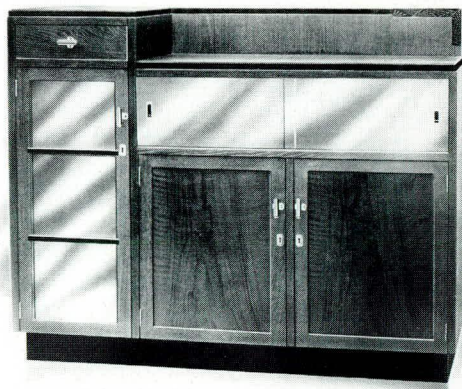
38 Vergelijk hoofdstuk p.

39 Arnold H. Jansen, 1925, o.c., (zie noot 9); p. 37.

40 Zoals eerder vermeld had de UMS vroeger geen eigen stoffeerderij gehad. In de nieuwbouw van 1926 werd er plaats voor ingeruimd op de tweede verdieping.

41 [D.L. Braakman], 1929, o.c., (zie noot 2); p. 14.

42 Arnold H. Jansen, 1925, o.c., (zie noot 21); p. 32 e.v.



was, met behulp van stoommachines. Alleen bij het versnelde 'wateringproces' en bij het warmhouden van de lijmpotten in de meubelmakerij kwam nog stoom te pas; hiertoe liep vanaf een oven, die gestookt werd met afvalhout, een kilometerslang leidingsysteem door de hele fabriek. De diverse machines fungeerden als 'gereedschap' van het personeel, dat in het hele proces de centrale rol bleef spelen: er waren nog geen lopende banden van in lijn opgestelde machines, waarbij de arbeider aan de kant staat.

De techniek maakte niet alleen een snelle, preciese en goedkope bewerking mogelijk; de machines zorgden ook voor een verlichting van de arbeid:

"Ach, ach, wat werd 10, 20 jaar geleden nog gevoerd tegen die machines. Nooit zouden ze het handwerk kunnen vervangen en het vak zou spoedig naar de kelder gaan — De vreugde van den arbeid zou gedood worden en al dergelijke klaagliederen meer.

Nu, over die arbeidsvreugde gesproken. — Er zijn er onder U, die den meubelmaker van vroeger de ruwe planken naar zijn bank zagen slepen, stuk voor stuk de onderdeelen uitlijnen en dan met de handzaag maar zagen, zagen, op en neer, eindeloos; vervolgens met de blokschaaf en reischaaft maar schaven, schaven, dan met de veerploeg aan den gang; een jongen eraan om te trekken, en maar ploegen; alle pennen en gaten netjes met els en kruishout afschrijven, de stijlen naast elkaar op den bank, een tang erop en dan maar gaatjes hakken; eindelijk pennen zagen en dan maar inpassen en nog eens passen; hier wat weg, daar wat weg en nog eens passen. — Veel kracht, veel zweet, veel pijpjes tabak en veel schafftijden waren noodig om dat uit te houden. — Met die veel bezongen arbeidsvreugde was het heusch niet zoo schitterend gesteld" (41).

Doordat de verschillende afdelingen van de fabriek niet steeds tegelijkertijd aan hetzelfde model werkten en de interne magazijnen als 'buffers' konden fungeren hoefde men niet op elkaar te wachten; er kon efficiënt en continu doorgewerkt worden, terwijl men toch flexibel kon reageren op de binnenkomende bestellingen.

De manier van produceren, zoals door Braakman beschreven, komt in hoge mate overeen met de door Arnold H. Jansen gegeven beschrijving (42) van de gang van zaken in een moderne meubelfabriek. Hieruit zou geconcludeerd kunnen worden dat de situatie bij de UMS niet uitzonderlijk was. Waarschijnlijk wél voorbeeldig was de technische uitrusting van de fabriek die "... schitterend geoutilleerd" werd genoemd (43).

Deze manier van werken werd mogelijk gemaakt doordat de UMS-meubelcollecties, die op het eerste gezicht bestonden uit een groot aantal aparte ontwerpen, in feite in hoge mate gerationaliseerd waren. De schijnbare diversiteit werd bereikt door per meubeltype uit te gaan van een vast basisstramien. De onderdelen hiervoor konden in groten getale worden aangemaakt. De aldus verkregen 'skeletten' konden met behulp van uitwisselbare elementen met uniforme maatvoering (zittingen en ruggen van stoelen, diverse soorten deurtjes, laden, opzetkastjes, lijsten en kappen van dressoirs) in de meubelmakerij tot 'verschillende' modellen worden opgebouwd. Ook de 'aankleding' (hang- en sluitwerk, snij-ornamenten, decoratieve opzetstukken) was gestandaardiseerd. De grote verscheidenheid aan modellen stelde dus op het steeds op andere wijze met elkaar combineren van een beperkt scala gestandaardiseerde onderdelen. Door deze methode bereikte men, dat men voor 'nieuwe' modellen niet vastzat aan onoverkomelijk grote oplagen; series van 200 stuks waren normaal (44); ook kon men flexibeler inspelen op bestellingen, terwijl bovendien een lagere kostprijs mogelijk werd. Een aantal van die basisstramiens is, steeds naar de laatste trends aangepast, jarenlang in productie geweest.

Materiaal en techniek

Niet alleen voor wat betreft de vormgeving en het productieproces sloot de UMS goed aan op de door Arnold Jansen geformuleerde eisen (45) met betrekking tot machinale meubelproducten, ook werkte men met moderne

43 Zie: Paul Bromberg, De nieuwste stroomingen in onze binnenhuis-kunst. In: *Binnenhuis* 13 (1931) 25, 213-217; p. 217. Dit artikel werd geschreven naar aanleiding van een bezoek aan Hilversum en Utrecht door leden van de V.A.N.K. In Utrecht bekeek men de verschillende woonhuizen van Rietveld en de UMS-fabriek.

44 Zie: Paul Bromberg, (1931) o.c., (zie noot 30); p. 166. Bromberg vermeldt, dat een andere fabrikant (de firma Matse uit Waddinxveen) "... het aandurfte van één dressoirmodel 1600 stuks tegelijkertijd op stapel te zetten!". In: *Binnenhuis* 13 (1931) 6, 53-58; p. 54.

45 Zie: Arnold H. Jansen, 1925, o.c., (zie noot 8); p. 22-27.

46 Zie: meubelcatalogus *Het geheim der gezelligheid*, Utrecht [1938]; p. 15.

47 Thonet had met haar meubelen uit gebogen hout en staal een groot aandeel op de Nederlandse markt; ze werd in Nederland vertegenwoordigd door de N.V. Handel Maatschappij voor Gebogen Meubelen en Houtindustrie in Amsterdam. Bromberg uitte regelmatig zijn enthousiasme over de Thonet-inzendingen op de Jaarbeurs, zowel wat betreft de meubelen zelf als wat betreft de verzorging van de stands.

48 In de rietmeubelindustrie in Noordwolde werd wel gebogen hout gebruikt, m.n. wilgenhout, als frame voor stoelen. De wilgetakken werden echter niet gestoomd of anderszins verwarmd, alleen nat gemaakt en met een buigijzer in de gewenste vorm gebracht. Het geraamte van de stoel werd daarna in elkaar gespijkerd en verder bevestigd met vlechtwerk. Zie: L. Kamminga, *Geschiedenis van Noordwolde en de Rietmeubelindustrie*, Drachten 1964.

49 Zie: an., Het gebruik van buighout in de zitmeubel-industrie. In: *Binnenhuis* 14 (1932) 11, 86-87; idem, deel 2. In: *Binnenhuis* 14 (1932) 12, 93-95.

50 Dit gebeurde onder andere met een set van dergelijke stoelen, die de UMS leverde voor de serre op Paleis Soestdijk. Mondelinge mededeling Ceas Braakman, Utrecht; 17 oktober 1978.

51 Zie hoofdstuk I, noot 38.

52 Zie hoofdstuk I, passim.

53 Advertenties van de UMS verschenen meestal in de aparte catalogus van de meubelbeurs. Verder verschenen advertenties in het blad *Interieur*, een uitgave van de firma Wijers in Amsterdam: 1930 nr. 273, p. 1802; 1931 nr. 279, p. 38; 1931 nr. 280, p. 92 (mededeling Monique Teunissen, Utrecht). In het blad *Het Bouwbedrijf*, een uitgave van Moorman's Periodiek Pers in 's-Gravenhage stonden advertenties voor het stalen meubilair: 9 (1932) 24, p. A4 en 9 (1932) 26, p. A3 (mededeling André Koch, Rotterdam).

54 Op de beurs van het voorjaar van 1927 hadden de firma Modderkolk & Dijs uit Waddinxveen en de Nederlandsche Meubel- en Houtwarenfabriek uit Zaandam ieder 5 monsterkamers; de UMS had er 4; Scholten & Visser uit Almelo 3 en de Gebr. van Rooyen uit IJsselstein 2.

technieken en materialen, zoals triplex en gebogen hout.

Bij de UMS werd triplex voor het eerst aan het eind van de jaren twintig toegepast. Het leverde aanvankelijk nog geen nieuwe vormgeving op: men verving de massief houten panelen door triplex. Triplexpanelen werden ook gehangen tussen de hoekijzers van Braakman's stalen dressoir uit 1932, dat evenwel zoals vermeld een flop werd.

Multiplex en meubelplaat, waarbij de hele raamconstructie overboord gezet kon worden, resulteerden wél in een nieuwe vormgeving: de meubelen konden strakker en gladder worden, wat goed zichtbaar is aan het meubilair van de Haagse School en de daarop geïnspireerde nieuwe UMS-modelenserie van 1930. Ook in stijlmeubelen werden de nieuwe materialen verwerkt, alhoewel daar natuurlijk aan oude vormen werd vastgehouden. Dwars tegen de vooroordelen van het publiek in werd in 1938 van een 'Engelse' schuif tafel op "zwarte flespoot" vermeld, dat de "bladen geheel van meubelplaat" waren gemaakt (46).

Een andere nieuwigheid, die in de UMS-collecties uit de jaren dertig vooral aan de zitmeubelen van het moderne genre werd toegepast, was het "buighout". Alhoewel men in Nederland het massief gebogen (beuken-) hout al wél kende, bijvoorbeeld van de "Weener stoelen" van Thonet (47), werd deze techniek hier nog niet toegepast (48); men beschikte niet over de benodigde machinerie en zag ook op tegen de vermeende hoge prijs ervan. In het begin van de jaren dertig begon men in te zien, dat gebogen hout, vooral in de zitmeubelindustrie, wel degelijk grote voordelen kon bieden (49). De nieuwe methode leverde materiaalbesparing op, doordat men niet meer, zoals vroeger, ronde vormen uit platte planken hoefde te zagen, waarbij altijd veel hout als afval verloren ging; men kon nu rechte latten eenvoudig iedere gewenste vorm geven. Bovendien kon het hout veel minder dik zijn, doordat het met de draad méé gezaagd steviger bleef dan bij de oude methode, waarbij men nogal eens dwars op de nerf moest werken. Ook was er een besparing aan arbeidsloon: de rechte latten konden met de cirkelzaag worden gezaagd, die veel sneller liep dan de lintzaag, die nodig was bij het werken naar sjablonen. Ook de afwerking van het langsgezaagde hout was eenvoudiger dan van het dwarsgezaagde. Daarbij kwamen er voordelen van financiële aard: het hout hoefde voor verwerking niet eerst jarenlang te drogen, zodat opslagkosten en renteverliezen beperkt bleven; om het gemakkelijk te kunnen buigen moest het hout juist nat zijn en met behulp van stoom soepel gemaakt. Tenslotte bleek ook de meerprijs ten gevolge van investeringen in nieuwe apparatuur mee te kunnen vallen, wanneer men in voldoende grote aantallen kon werken; berekend werd, dat de meerkosten aan een fauteuil waarvan voorpoot en armlegger uit één stuk gebogen hout werden geconstrueerd, ongeveer 12 1/2 cent bedroegen, bij een productie van 600 stuks per week.

Gebogen hout komt bij de UMS voor het eerst voor in 1932; het werd vooral gebruikt



in de moderne zitmeubelen. Het nieuwe materiaal had slechts geringe gevolgen voor de vorm; het werd hoofdzakelijk gebruikt om de constructie van de frames te vereenvoudigen; slechts in een paar gevallen kreeg de fauteuil door het gebogen hout een luchtiger uiterlijk, onder andere bij het model "Boston" van 1936, dat misschien onder invloed van de experimenten van Alvar Aalto vrijdragend was. Vanaf 1935 gebruikte men de buigtechniek ook om bij een aantal dressoirs de zijwanden rond de hoek óm te laten lopen.

Ook in het algemeen bleef deze techniek een vrij ondergeschikte rol spelen. Het hout moest na het eigenlijke buigen vrij lang in de mallen blijven om af te koelen en te drogen; ook kwam het nogal eens voor, dat de houtvezels in de 'buitenbocht' braken of dat het hout de neiging vertoonde, na verloop van tijd, zijn natuurlijke stand weer aan te nemen (50). Bovendien waren de series die nodig waren om de kosten rendabel te maken groter, dan de meeste Nederlandse fabrieken konden afzetten. Pas na de Tweede Wereldoorlog, toen men in plaats van massief hout multiplex leerde buigen en de beschikking kreeg over elektrische persen nam het gebogen hout een grote vlucht.

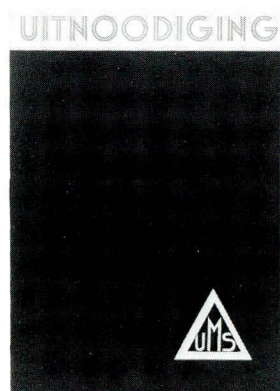
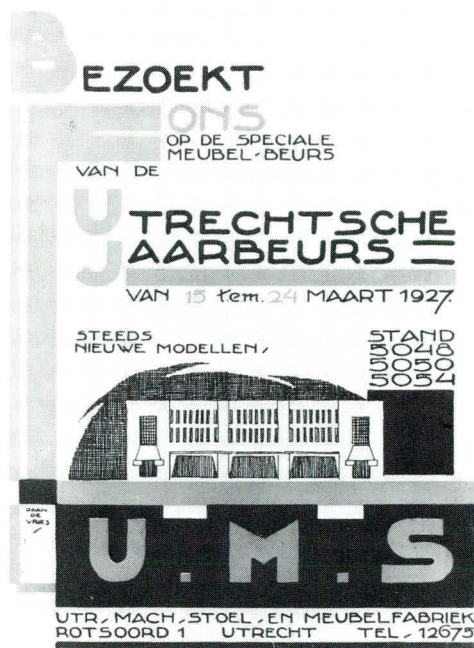
Waardering

Evenals Arnold Jansen had ook *Binnenhuis*-redacteur Paul Bromberg grote waardering voor de durf tot experimenteren en de zorg voor de technische kwaliteit bij de UMS; regelmatig noemde hij het bedrijf bij zijn selectie groepje "jaarbeurs-vrienden" (51). Dat ook de UMS pogingen deed samen te werken met professionele ontwerpers bleef bij Bromberg niet onopgemerkt; over de moderne modellen, die door Braakman en zijn medewerkers zelf werden ontwikkeld, toonde hij zich tevreden. Over de stijlmeubelen van de UMS repte Bromberg echter met geen woord: hij zal ze waarschijnlijk verfoeilijk gevonden hebben. De indruk ontstaat, dat de door hem bewonderde fabrieken alleen eigentijds meubilair maakten; van de UMS althans wéten we, dat dat niet waar was. Voor zover bekend, was *Binnenhuis* het enige blad, dat regelmatig aandacht aan de UMS besteedde. In de grote stroom van literatuur over bouwkunst en woninginrichting, die in die dagen verscheen, wordt in het algemeen nauwelijks of geen aandacht besteed aan de prestaties van de Nederlandse meubelindustrie.

Advertentie van de UMS op de achteromslag van de aparte catalogus van de Groep Meubelen op de voorjaarsbeurs van 1927. De typografie werd verzorgd door de graficus Daan de Vries (1895-1959). Archief Koninklijke Nederlandse Jaarbeurs, Utrecht.

54-55

Uitnodiging tot het bezoeken van de UMS-stand op de najaarsbeurs van 1934, gericht aan de detaillisten. Ontwerp: Daan de Vries. Archief UMS-Pastoe, Utrecht.



55 Zie: an. 37e Nederlandsche Jaarbeurs te Utrecht. In: *Binnenhuis en Buitenwereld* 19 (1937) 9, 102-105, p. 103.

56 Achtereenvolgens verschenen: *UMS 1928. Stoelen/dressoirs/buffetten/tafels*. [Utrecht, 1928]. Deze bestond uit losse bladen, die met behulp van splitpenen in een kartonnen omslag bijeengehouden werden; op deze manier konden steeds nieuwe pagina's worden ingevoegd. Het enig overgebleven exemplaar bevat dan ook achtereenvolgens p. 1-28 en 1-6. *Meubelalbum UMS*. Utrecht [te dateren vóór: 1933]; *UMS Meubelalbum Utrecht* [november 1933]; *UMS Meubelalbum*. Utrecht [1934 of 1935]; *UMS Meubelen 1936/1937*. Utrecht [1936]; *UMS Meubelen. Het geheim der gezelligheid...* Utrecht [1938]; *UMS Meubelen 1939...* *De sfeer die huiswaarts lokt!* Utrecht 1939; *Interieurkunst* [Utrecht, juni 1940]). Deze laatste catalogus werd besproken in een ongetiteld artikelje in het *Utrechtsch Dagblad*, 26 juni 1940. Alle genoemde catalogi, behalve die uit 1928, bevinden zich in het archief van UMS-Pastoe in Utrecht.

57 Ook andere firma's maakten gebruik van catalogi voor de tussenhandel; in een advertentie in de catalogus van de meubelbeurs van voorjaar 1927 maakte de firma Modderkolk & Dijs uit Waddinxveen de beursbezoeker attent op haar "nieuwe albums in luxe uitvoering". In: an., z.t. in: *Binnenhuis* 13 (1931) 10, 91 werd de nieuwe catalogus besproken van de firma Leguit in Krommenie.

Promotie-activiteiten

Alhoewel fabrikanten van massameubilair als de UMS het voor wat betreft een bevredigende omzet natuurlijk uiteindelijk moesten hebben van de belangstelling van het koperspubliek, blijkt dat zij de propaganda voor hun produkten voornamelijk op de tussenhandel richtten, als ze er al aandacht aan besteedden. De meubelhandel speelde namelijk een machtige rol (52).

Ook de UMS richtte haar promotionele activiteiten lange tijd hoofdzakelijk op de winkeliers; pas tegen het eind van de jaren dertig zijn er tekenen van verandering in de reclame-techniek te bespeuren. Om haar produkten aan de man te brengen maakte de UMS gebruik van presentaties op de Jaarbeurs, regelmatig verschijnende 'meubelalbums', vertegenwoordigers en brochures. Daarnaast was de UMS de winkeliers ter wille door het inrichten van een aantal toonkamers. Er werd niet of nauwelijks gewerkt met advertenties, en dan nog hoofdzakelijk in de vakpers (53).

Jaarbeurzen

Vanaf de eerste beurs in 1917 was de UMS verder bij iedere gelegenheid vertegenwoordigd. Zij had hierin een langere traditie dan ieder van de directe concurrenten; het

verschafte de fabriek een grote bekendheid. Aanvankelijk waren de stands van de UMS net als die van de andere fabrieken vrij bescheiden van omvang; in de eerste jaren had men meestal één of twee 'monsterkamers'. Halverwege de jaren twintig kwam de UMS meer geprononceerd voor de dag met vier en soms vijf ruimten; daarmee hoorden haar inzendingen tot de grootste, die op de meubelbeurs te zien waren (54).

Deelname aan de beurs was van levensbelang omdat het praktisch de enige gelegenheid was voor handelaren het meubilair met eigen ogen te monstren vóór zij tot bestellingen overgingen. De fabrikanten laadden hun stands vaak overvol, omdat zij op de beperkte ruimte toch zoveel mogelijk wilden laten zien. Alhoewel er geen foto's van bestaan, zal dit bij de UMS ook het geval zijn geweest. In het begin van de jaren dertig echter realiseerde men zich blijkbaar dat men zichzelf met een afgeladen stand geen dienst bewees: de vele belangstellenden hadden niet de kans ongestoord te kijken. Daarom ontstond bij enkele exposanten, waaronder de UMS, de gewoonte de inrichting van hun stand toe te vertrouwen aan de zorg van een (binnenhuis)architect. De UMS liet dat in 1932 doen door architect Grimmon en verdiende zo een pluim van Binnenhuis-redacteur Bromberg. Ook later experimenteerde de UMS met de aankleding; zo meldde Bromberg in het najaar van 1937 dat de UMS "... heel handig de betonvloer in de was had gezet als 'vloerbekleding'..." (55).

Ook op andere terreinen was de UMS een van de aanvoerders van de beurs. Zo hoorde de UMS bij de fabrieken, die in het voorjaar van 1933 niet op de beurs waren als voorzet voor de discussie over de vraag of er een dan wel twee meubelbeurzen per jaar moesten worden gehouden. Haar directeur Loeb was lid van de Commissie van Advies voor de 'meubelbeurs' en jarenlang lid van het Algemeen Bestuur van de Jaarbeurs.

Catalogi

Voor zover bekend gaf de UMS in de periode 1918 tot 1944 acht catalogi uit (56), waarvan de eerste verscheen in 1928 en de laatste in 1940.

Aanvankelijk waren ze alleen bedoeld voor verspreiding onder de winkeliers. Ze waren dan ook heel zakelijk van opzet: de verschillende modellen stonden zoveel mogelijk soort bij soort los naast elkaar over de pagina verdeeld. De informatie in de bijschriften was uiterst summier; vaak niet meer dan het type-nummer of de eventuele naam van het model en de uitvoeringen, die geleverd konden worden. Prijzen werden niet vermeld, waarschijnlijk omdat die, vooral in de recessieperiode van de jaren dertig, veelvuldig veranderden. De catalogi verschenen pas na afloop van de meubelbeurs en bevatten dus alleen die modellen, waarvoor op de beurs voldoende belangstelling was gebleken of die wegens durend succes uit vorige collecties werden geprolongerd. De catalogi waren in deze periode hoofdzakelijk bedoeld als geheugensteuntje voor de winkeliers bij tussentijdse bestellingen (57).

56
Omslag van de UMS-catalogus van
omstreeks 1932; 38 x 26 cm. Archief
UMS-Pastoe, Utrecht.

57
Omslag van de UMS-catalogus 1933;
39 x 36,5 cm. Archief UMS-Pastoe,
Utrecht.

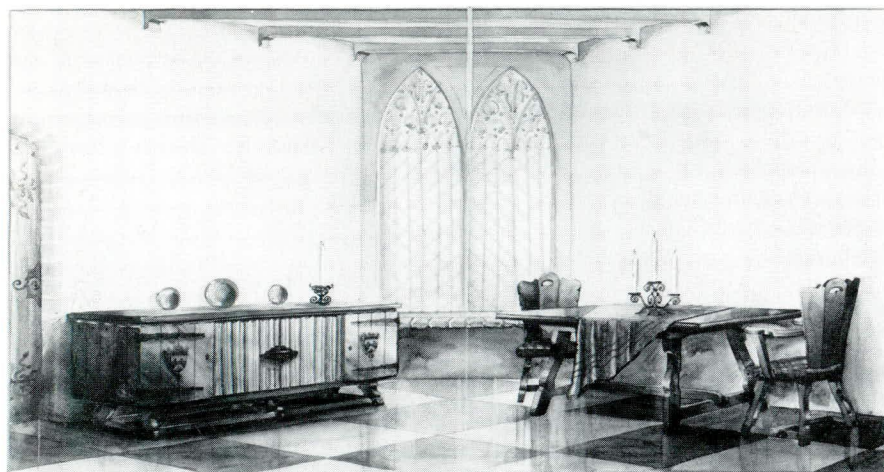
58.
Omslag van de UMS-catalogus 1938;
32 x 24 cm. Archief UMS-Pastoe,
Utrecht.

59
Omslag van de UMS-catalogus 1939;
31 x 23 cm. Archief UMS-Pastoe,
Utrecht.

60
De UMS-eetkamer "Loevestijn" werd
de winkel in een wel héél overdadige
omgeving voorgesteld.
Ongesigneerde en ongedateerde
aquarel, 43,5 x 24,5 cm. Eigendom
Cees Braakman, Utrecht.

58 Deze aquarellen werden gemaakt
door onder andere Cees Braakman;
een andere expert op dat gebied was
de ontwerper Van Kleef, die zijn nieu-
we modellen in Spaanse Renaissance-
stijl altijd kwam presenteren met
behulp van aquarellen. Moedelijke
mededeling Cees Braakman, Utrecht;
27 april 1983.

59 [D.L. Braakman], 1929, o.c., (zie
noot 2).



Vanaf 1936 werden de catalogi wat minder
sober uitgevoerd: er werden kleurafdrukken
opgenomen van geaquarelleerde interieur-
schetsen; ook in de foto's werden de meube-
len in ameublementen bij elkaar gezet, zij het
nog steeds ieder afzonderlijk gefotograf-
eerd. Na 1938 werden de catalogi duidelijk
op het koperspubliek gericht. Ze kregen toen
motto's mee als 'Het geheim der gezellig-
heid...' (1938), 'De sfeer die huiswaarts
lokt' (1939) en 'Interieurkunst' (1940). Tekst
en afbeeldingen dienden niet meer alleen op
zakelijke wijze informatie over te brengen; ze
moesten een sfeer oproepen en aldus appel-
leren aan de emoties van de potentiële klant.
Deze catalogi waren dus duidelijk bestemd
voor verspreiding onder de consumenten.
Het album van 1940 was daarin het meest uit-
gesproken. In plaats van losse meubelen
stonden compleet aangeklede eet- en woon-
kamers in de diverse stijlen afgebeeld, waar-
bij wervende teksten als bijschrift fungeer-
den. De lezer werd direct toegesproken in
termen, die hem raakten: 'gezelligheid', 'de-
gelijkheid' en 'lage prijs'.
Het merk UMS werd geprononceerd onder
de aandacht gebracht. De naam van de win-
kelier kwam pas ter sprake op de achterzijde
van het omslag; daar was onder de woorden
"koopt uw UMS-meubelen door tusschen-
komst van" ruimte voor zijn firmastempel.
Deze nieuwe aanpak werd na de oorlog door
de UMS consequent doorgezet.

Vertegenwoordigers

De vertegenwoordigers onderhielden, tus-
sen de jaarbeurzen door, het contact met de
winkeliers. Zij konden bijvoorbeeld klachten
behandelen over gebreken, die aan het gele-
verde meubilair optraden. Ook moesten zij
tussentijdse bestellingen opnemen en de
collectie nog eens persoonlijk onder de aan-
dacht brengen. Hiervoor hadden zij, naast de
catalogi, ook de beschikking over fraai ge-
aquarelleerde afbeeldingen van de model-
len; deze werden op de tekenkamer van de
fabriek gemaakt (58). Blijkbaar hadden deze
stukjes handwerk meer overtuigingskracht
dan fotografische afbeeldingen.

Brochures en ander drukwerk

Rond 1929 (59) gaf de UMS een brochure uit
die blijkens de tekst op de eerste plaats be-
stond was voor verspreiding onder de winke-
liers. Het boekje was niet zozeer bedoeld als
propaganda voor bepaalde modellen uit de
collectie; veel meer was de opzet een blik te
verschaffen achter de schermen van de fa-
briek en zodoende indirect te wijzen op de
kwaliteit van het produkt. In de tekst, ge-
schreven door bedrijfsleider Braakman, en
de bijbehorende foto's werd de lezer meege-
nomen op een wandeling langs de verschil-
lende afdelingen van de fabriek. En passant
werd informatie verstrekt over de verwerkte
materialen en de toegepaste technieken,
waarbij ook gewezen werd op de door de ma-
chinale produktie mogelijk gemaakte kwal-
teit en op het moderne, eigentijdse karakter
van de fabriek en haar produkt.
Aan het eind van de rondgang volgde een

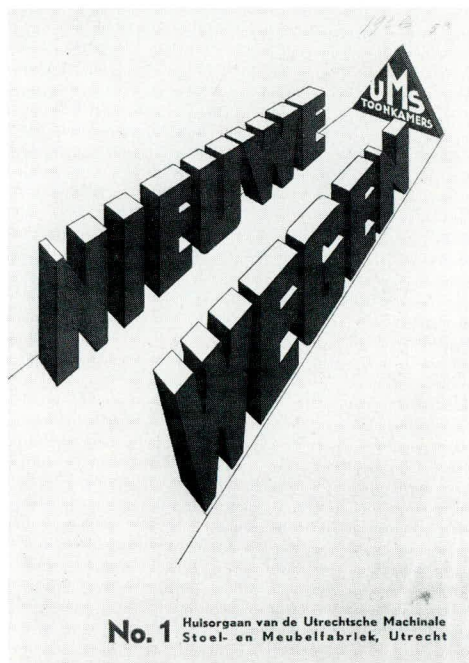


61
Omslag van de brochure uit 1929.
Ongesignde linoleumsnede naar
een aquarel van D.L. Braakman (vgl.
afb. 1).

62
Omslag van het eerste nummer van
Nieuwe Wegen, maart 1936;
16,5 x 24 cm. Archief UMS-Pastoe,
Utrecht.

63
De eerste toonkamer van de UMS,
Catharijnesingel 34/hoek Stations-
straat, Utrecht. Foto omstreeks 1932.
Catalogus 1932, p. 1 linksboven.

60 De tekst van deze brochure ligt
duidelijk ten grondslag aan een artikel
in het *Utrechtsch Dagblad* (zie noot 4).
61 In het archief van UMS-Pastoe in
Utrecht bevinden zich naast het eer-
ste nummer verder nog nr. 2 (april
1936) en nr. 5 (mei 1937); wanneer de
uitgave gestaakt werd is niet bekend.
62 Zie: Redactie, *Nieuwe Wegen*. In:
Nieuwe Wegen 1 (1936) 1, 1-12; p. 2.
Wie in de redactie zaten wordt niet
vermeld; gezien de inhoud van het
blad waren dat waarschijnlijk Braak-
man, voor de meubeltechnische onder-
werpen en een van de vertegen-
woordigers voor de meer bedrijfs-
economische stukjes.
63 Voor de tentoonstellingen, die op
dit gebied werden georganiseerd in
het Stedelijk Museum zie: tent. cat. *80
Jaar wonen in het Stedelijk*, Amster-
dam, Stedelijk Museum, 1981; pas-
sim.



aansporing aan de winkelier om toch vooral
UMS-modellen te kopen; wie dat niet zou
doen

"... benadeelt zich zelf, daar hij dan in zijn
voorraad het prima middengereelte mist, waar-
voor juist de meeste koopers te vinden zijn,
terwijl ook nog voor de meest bescheiden
beurs uit de UMS collectie een aardig en de-
gelijk geheel is samen te stellen." Tenslotte
wordt nog gewezen op het "groote sociale
belang" van een meubelfabriek als de UMS:
"De ver doorgevoerde machinale bewerking
toch maakt het mogelijk, naast duurdere
meubelen ook de meer eenvoudige soorten
te maken. Een fabriek als de UMS is er niet al-
leen om brood te verschaffen aan hooger of
lager personeel of het kapitaal te vergrooten.
Zij maakt het mogelijk, dat ook het volk in
breede lagen zijn dressoir of buffet heeft;
sterke eiken stoelen met dito tafel, in de
meeste gevallen nog wel een paar crapeaude
in het voorkamertje.

Deze eenvoudige, sterke en praktische
meubelen nemen de plaats in van de Weener
of Mechelsche biezenstoelen, van de rood
gekleurde beukentafel, met een leertje over-

trokken, van de rood gebeitste linnenkast.
Zorgden de architecten voor betere moder-
ne arbeiderswoningen, onze Hollandsche
meubelindustrie zorgde voor goede en
goedkope meubelen, waarvan 20 à 25 jaar
geleden, toen hier nog geen massa-industrie
van beteekenis was, geen sprake kon zijn."
Overigens wilde men met deze brochure de
goede naam van de UMS ook in wat bredere
kring propageren; zij was ook een stukje pu-
blic relations-werk (60).

Voorlichting geven aan de winkeliers stond
ook centraal in de periodiek *Nieuwe Wegen*,
"Huisorgaan van de Utrechtsche Machinale
Stoel- en Meubelfabriek", waarvan het eer-
ste nummer verscheen in maart 1936 (61).
Naast beschrijvingen van nieuwe modellen
stonden in dit blad ook artikelen van techni-
sche (bijvoorbeeld over de eigenschappen
van de diverse houtsoorten) en meer alge-
mene aard (tips voor interieurverzorging).
Daarnaast werd ook aandacht besteed aan
de zakelijke belangen van de winkeliers: er
werden aanwijzingen gegeven over etalage-
inrichting, verkooptactieken en reclamestra-
tegie. *Nieuwe Wegen* begon te verschijnen
in een periode, waarin de meubelhandel voor
grote omzetproblemen stond; de UMS stak
haar klantenkring een hart onder de riem:
"Moge Nieuwe Wegen bewijzen niet alleen
'veilige wegen' te bewandelen, maar dat ze U
ook zullen voeren naar Uw einddoel van den
tocht, n.l. Meer Omzet, Meer Succes" (62).
Hoofddoel van het tijdschrift was evenwel
nieuwe wegen te wijzen naar de toonkamers,
die de UMS inmiddels bij wijze van service
voor haar afnemers had ingericht.

Toonkamers

Het publiek was voor het bekijken van het
aanbod aan meubelen hoofdzakelijk aange-
wezen op de winkelier: de jaarbeurzen wa-
ren immers voor het gewone publiek niet
toegankelijk en op de tentoonstellingen van
moderne meubilering, die door de musea
werden georganiseerd (63), was uit estheti-
sche overwegingen geen plaats voor het
massameubilair. De meeste winkeliers wa-
ren niet kapitaalkrachtig genoeg om te inves-
teren in uitgebreide winkelvoorraden; bij hen
kon men hoogstens de meest gangbare mo-
dellen bekijken. Aangezien bij de aanschaf
van duurzame goederen als meubelen 'kij-
ken' een belangrijk onderdeel uitmaakt van
het 'kopen', ging de UMS ertoe over toonka-
mers in te richten, waar alle meubelen uit de
collectie te zien waren. De toonkamers wer-
den gepropageerd als 'verlengstuk' van de
etalage van de winkelier.

De eerste werd rond 1929 gevestigd in het
fabriekscamp aan het Rotsoord; een me-
dewerkster van de administratie, mw. Sophie
(Westbroek)-van Senus werd er gastvrouw;
zij 'bemande' ook de UMS-stands op de
Jaarbeurs. Begin 1931 verhuisde de toonka-
mer naar een meer centraal in de stad gele-
gen punt: Catharijnesingel 34, hoek Sta-
tionsstraat. Vanaf januari 1933 was er ook
een toonkamer in Amsterdam, die aanvanke-
lijk gevestigd was aan het Frederiksplein 10;
rond 1937 verhuisde die naar de Keizers-
gracht 808. 's-Gravenhage volgde in 1936:



Een gezellig hoekje van onze nieuwe toonkamers op de Keizersgracht te Amsterdam.

de UMS betrok toen het pand Laan van Meerdervoort 110. Dergelijke initiatieven zijn slechts van een paar andere fabrikanten van massameubilair bekend (64).

Ongetwijfeld zijn dit voor de fabriek grote en dure investeringen geweest: niet alleen zaten de toonzalen in grote panden in de betere delen van de diverse steden, ook moest er speciaal personeel voor worden aangetrokken. Een en ander was in de economisch moeilijke omstandigheden des te opmerkelijker, omdat de toonkamers slechts indirect enig rendement voor het bedrijf opleverden: alle bestellingen, die in de toonkamers geplaatst werden, werden doorgeschoven naar de betrokken winkelier. Hij had dus het meeste profijt van de toonkamers: zonder zelf risico te lopen kon hij toch zijn verkoopkansen verbeteren. Overigens kregen winkeliers, die wél investeerden in eigen winkelvoorraden en dus minder afhankelijk waren van de toonkamers, korting op de inkoopsprijs; deze korting gold niet voor collega's, die dat niet wilden of konden (65).

Het was niet zo, dat het publiek de toonkamers vrijelijk kon binnenlopen; meestal reisde men er samen met de winkelier naar toe of kwam men met een door hem verstrekte introductiekaart. Desalniettemin was het er altijd druk. Een verder nadeel voor het publiek was, dat men er alleen meubelen van de UMS kon zien; zodoende was vergelijking met andere merken niet mogelijk. Ook miste men er andere inrichtingsmaterialen als gordijnstoffen, tapijten, matrassen enz. Aangezien er echter van verdere, op de consument gerichte voorlichting nog weinig sprake was, zullen ze toch een belangrijke functie vervuld hebben.

Omzet, marktaandeel, klantenkring

Uit de informatie, die ter beschikking staat, komt als beeld naar voren, dat de UMS een vrij belangrijke en grote fabriek is geweest; dit slaat dan voornamelijk op het aanzien, dat het bedrijf in vakkringen genoot. De UMS hoorde tot het kleine groepje aanvoerders van de markt. Haar directeur was lid van het bestuur van de Algemeene Bond van Meubelfabrikanten in Nederland, van de Commissie van Advies van de 'meubelbeurs' en van het Algemeen Bestuur van de Jaarbeurs; haar beursstands waren over het algemeen vrij omvangrijk en werden door de kritiek gunstig besproken. In hoeverre deze grote reputatie ook samenhang met een groot marktaandeel is onduidelijk. Niet alleen ontbreken cijfers over het totaal van de meubelproductie en -verkoop in Nederland, ook voor de UMS zijn ze moeilijk te achterhalen, omdat tijdens de Tweede Wereldoorlog het bedrijfsarchief grotendeels is verdwenen. Daardoor is het moeilijk concrete bewijzen te vinden voor de veronderstelling, dat de UMS een toonaangevende fabriek is geweest. Informatie over de groei van het bedrijf is alleen uit indirecte bronnen af te leiden, bijvoorbeeld de uitbreiding van de fabrieksruimten en de ontwikkelingen in het personeelsbestand (66).

Vergelijking met andere meubelfabrieken is moeilijk, deels omdat niet bekend is of die concurrenten op een met UMS vergelijkbare manier — veel machines — werkten, deels ook omdat zulke cijfers grotendeels ontbreken. Bij een opgave, gehouden voor de Utrechtse Bond van Meubelfabrikanten in Nederland, waarbij gekeken werd naar de totale loonkosten over 1918 bleek, dat de UMS met ruim f 34.000,— op dat moment tot de kleinere van de aangesloten bedrijven behoorde; de grootste was toen de firma Bruins uit Zaandam met f 104.000,— (67). In 1937 werd van de firma Knigge in Stadskanaal (jaarproductie 60.000 stoelen) 80 man personeel gemeld, van de Gebr. Van Rooyen uit IJsselstein (een stoel- en meubelfabriek met een jaarproductie van 24.000 stoelen) 250 man. Binnen de over het algemeen tamelijk kleinschalige Nederlandse meubelindustrie heeft de UMS, die op dat moment ongeveer 145 mensen in dienst had, geen gek figuur geslagen.

Een en ander zegt natuurlijk nog niets over de feitelijke productie- en omzetcijfers. De daling in het personeelsbestand in de jaren dertig duidt op een afnemende activiteit. Het lijkt echter, alsof dit niet alleen veroorzaakt werd door de algemene crisissituatie, maar

64 Sinds 1919 hadden de Gebr. Van Rooyen uit IJsselstein een toonkamer aan het Moreelsepark in Utrecht; later ook in Groningen en 's-Gravenhage. Ook de firma Van Oudenbroek uit Vlaardingen had er daar een. Zie an., De Toonkamers van de Utrechtsche Machinale Stoel- en Meubelfabriek "U.M.S." In: *Bouw- en Interieurkunst*, 26 februari 1917, p. 5 (in archief RKD in 's-Gravenhage, map 'atelier/fabrieken: diversen').

65 Mondelinge mededeling W.J. Pennings, Sint-Michielsgestel; 15 april 1983; de heer Pennings was vanaf 1933 eigenaar van een woninginrichtingszaak en als zodanig verkoper van onder andere UMS-meubelen.

66 Zie p. 30.

67 Zie hoofdstuk I, noot 20.

Rekening van UMS aan W.J. Pennings "in meubelen" dd. 31 december 1935. De hier vermelde bedragen zijn inkooprijzen.

65 en 66

Prijscurant uit 1939. Archief UMS-Pastoe, Utrecht.

501

UTRECHT. 31 December. 1935.
Maand 1 en 19

REKENING VOOR:

De firma W.J. Pennings,
In meubelen,
St. Michiels-Gestel.

Factuur No. 3440,
Typ. gb

van de Utrechtsche Machinale Stool- en Meubelfabriek
eigen auto.

Voor Uwe rekening en risico verzonden per betaalbaar op 30. dagen naom

ORDER			
1068.	T.A.	1 eng. boekenkast 2.	47.50
		1 ronde tafel eng. 70 dia.	17.00
		1 tafel eng. 25 met 110-70 2/2 ind. vast blad.	30.00
		2 stoelen eng. 25 bekl. m/prima groen 3237 S.	24.50
		2 eng. bureau-fauteuils idem bekleed.	24.00
		1 fauteuil eng. 20 l.r. m/gladde poot id. bekl.	24.00
		1 spieg. oork.	10.00
		1 spieg. 213x200. Onzicht.	24.00
1018.	T.A.	6 stoelen eng. 19 bekl. m/ind. leer.	166.00
		3 fauteuils eng. 19 id. bekl.	82.25
		1 schuiftafel eng. 19	413.25
		2 stoelen no. 100 idem bekleed.	16.75
		4% omzetbelasting	16.75
		vrucht	16.75
			442.28

Reclamekosten 8 dagen. — Alle goederen reizen voor risico van de ontvanger; voor breuk wordt niet gegarandeerd.
Bij fractie insending van factuurbedragen binnen 125. — binnen 8 dagen, kan 17%, te maandag worden gebracht.
Dagpenningen 125. — worden verhoogd met 1.25 insendingen.

UTRECHTSCHES MACHINALE STOEL- EN MEUBELFABRIEK UMS

PRUSCOURANT
Alleen voor handelaars
JANUARI 1939

UTRECHTSCHES MACHINALE
STOEL- EN MEUBELFABRIEK UMS

TOONKAMERS UTRECHT
CATHARINESINGEL 34
HOEK STATIONSPLEIN
TELEFOON No. 16193

TOONKAMERS AMSTERDAM
KLEISSGRACHT 408
TELEFOON No. 33549

TOONKAMERS DEN HAAG
LAAN VAN HERDEVOORT 110
TELEFOON No. 33346

Geschied als werkstuk van 9-6
van Oek Landberg.

Fabriek: UTRECHT, Rijksweg 1-13
Telefoon 15875-14954

CONDITIES: ZIE BLAD 6

COMPLETE HUISKAMERS.

MODERNE KAMERS			
Kamer Stockholm dressoir 180 cM 75— schuiftafel R berken 22— garnituur 300 berken 30— kamer als romp 133— bekleed Serie A 163— Serie B 169—, C 179— Serie D 181— Album, pag. 2	Kamer M 4 dressoir 180 cM * 48.50— schuiftafel R 44— garnituur M 4 44— kamer als romp 114.50— Serie A 144.50, B 150.50 Serie C 156.50, D 162.50 Album, pag. 8	Kamer M 5 dressoir 180 cM * 85— schuiftafel R mah. 22— garnituur M 4 44— kamer als romp 151— Serie A 181—, B 187— Serie C 193—, D 199— Album, pag. 8	Kam. Holl. of Zeeland dressoir 180 cM 48— schuiftafel R 10.50 garnituur 300 30— kamer als romp 103.50 bekleed als Serie A 133.50, B 139.50 Serie C 145.50, D 151.50 voor blok gekakt 5/8, meer Album, pag. 6
Kamer Riet dressoir 180 cM 75— schuiftafel R 19.50 garnituur 100 39.50 kamer als romp 134— Serie A 147—, B 150— Serie C 154—, D 158— Album, pag. 7	Kamer No. 145 A dressoir 145 cM 41.50— schuiftafel R 19.50 garnituur 105 23.50 kamer als romp 84.50 Serie A 96.50, B 99.50 Serie C 102.50, D 105.50 voor blok gekakt 5/8, meer Album, pag. 5	Kamer No. 146 dressoir 145 cM 36— schuiftafel R 19.50 garnituur 100 28— kamer als romp 83.50 Serie A 95.50, B 98.50 Serie C 101.50, D 104.50 voor blok gekakt 5/8, meer Album, pag. 4	Kamer D 17 of D 18 dressoir 140 cM 27.50 schuiftafel R 19.50 garnituur 102 23.50 kamer als romp 70.50 Serie A 82.50 m/gar. 100 Serie A 87— voor blok gekakt 5/8, meer Album, pag. 3 en 4
ENGELSE KAMERS			
Kamer Eng. 39 dressoir 140 cM 36— Trektafel 110x85 29— garnituur 40— kamer als romp 105— bekl. met Serie A 134.50 Serie B 140—, C 149.50 Serie D 153—, E 161— Album, pag. 13	Kamer Eng. 37 dressoir 145 cM 43.50— schuiftafel 110x85 33— garnituur 43— kamer als romp 119.50 bekl. met Serie A 149— Serie B 154.50, C 161— Serie D 167.50, E 175.50 Album, pag. 14	Kamer Eng. 32 dressoir 180 cM 75— schuiftafel 110x85 35— garnituur 48— kamer als romp 138— bekl. met Serie A 187.50 Serie B 193—, C 199.50 Serie D 206—, E 214— theesnel E 32 20— Album, pag. 15	Kamer Eng. 29 dressoir 180 cM 75— schuiftafel 110x85 35— garnituur 48— kamer als romp 138— bekl. met Serie A 187.50 Serie B 193—, C 199.50 Serie D 206—, E 214— theesnel Eng. D 29— Album, pag. 16
Kamer Toledo dressoir 185 cM 105— schuiftafel 120x90 46— garnituur 40— kamer als romp 230— bekl. met Serie A 280— Serie B 287.50, C 295— Serie D 302.50, E 310— bekleed met echt rundesel ** 325— Album, pag. 11	Kamer Espagnole dressoir 210 cM 115— schuiftafel 120x90 46— garnituur 67— kamer als romp 228— bekl. met Serie A 280— Serie B 286—, C 294— Serie D 312—, E 320— bekleed met echt rundesel ** 330— Album, pag. 12	Kamer Leonora dressoir 185 cM 95— schuiftafel E 40 42.50 garnituur E 40 67— kamer als romp 204.50 bekl. met Serie A 258.50 Serie B 266.50, C 274.50 Serie D 282.50, E 290.50 Album, pag. 17	Kamer Verona dressoir 180 cM 82.50 schuiftafel Venetie 38— garnituur Venetie 60— kamer als romp 180.50 bekl. met Serie A 228.50 Serie B 235.50, C 242.50 Serie D 249.50, E 256.50 Album, pag. 18

De met * gemerkte artikelen worden belast met 10% omzetbelasting

Van de met ** gemerkte artikelen worden de garnituren met 10% omzetbelasting belast.



Blad 3

ook omdat men zich op een wat ander publiek ging richten. Tot 1929 ontbreken alle gegevens hierover. In dat jaar werd echter gemeld, dat de UMS meubelen maakte in het "prima middengenerie [. . .] waarvoor juist de meeste koopers te vinden zijn, terwijl ook nog voor de meest bescheiden beurs uit de UMS collectie een aardig en degelijk geheel is samen te stellen" (68). Dat men terdege rekening hield met de markt-met-debscheiden-beurs blijkt ook uit het noodgedwongen blijven toepassen van goedkope wasbeits. In dezelfde tijd was de UMS ook overtuigd van het "grootte sociale belang" van haar werk (69). In 1931 nog presenteerde de UMS zitmeubelen op de beurs, die speciaal bedoeld waren voor "weinig kapitaalcrachtig publiek" en een goedkoop bureau:

"Veel wordt door deze firma (na eindeloos geëxperimenteer) Amerikaansch kastanje verwerkt als onderhout, in een enkel geval (bureau) gebeitst zonder dat een finer is aangebracht. Het bureau kon gespijkerd [in plaats van zoals gebruikelijk met houtverbindingen en lijm] worden en werd daardoor een van de billijkste meubelen op de beurs" (70). In hoeverre het streven ook de 'kleine man' te bedienen méér is geweest dan wishfull thinking is niet duidelijk; er zullen grote groepen mensen zijn geweest, die wegens geld- en ruimtegebrek überhaupt niet aan de aanschaf van nieuw meubilair toekwamen. In een latere periode heeft men blijkbaar dit streven overboord gezet. De UMS meldde in 1936 "... zoowel een ameublement van f 300,— als een eenvoudig eetkamer-tje van f 60,— te maken (71). Deze inkooprijzen staken schril af tegen de f 37,95, die woning-inrichter Pennings in Sint-Michielsgestel vroeg voor een complete eetkamer — tafel, vier stoelen, twee armstoelen en een dressoir-tje; blijkbaar leverde hij een ander fabrikaat (72). Dat niet alleen de bevolking op het platteland zich geen UMS-meubelen kon veroorloven blijkt, als we de lonen van de arbeiders in de meubelindustrie vergelijken met de prijzen, die voor "hun" produkten gevraagd werden. In de laatste jaren voor de oorlog bedroeg het loon van een meubelmaker f 27,— tot f 39,— in de week, afhankelijk van de gemeente, waar hij werkte. In de UMS-prijscurant van 1939, de enige die uit de vooroorlogse periode over is, kostte de goedkoopste complete eetkamer in moderne uitvoering f 70,50 en in 'Engelsche' f 105,—; de duurste waren respectievelijk f 134,— en f 230,—. Genoemde prijzen golden voor de verkoop aan de detailhandel; ze werden nog verhoogd met vrachtkosten en omzetbelasting — 4% voor meubelen uit normale, 10% voor meubelen uit luxe materialen — zodat de uiteindelijke publieksprijzen het dubbele zullen hebben bedragen.

De UMS heeft, zoals trouwens regelmatig in de jaarbeursbesprekingen in *Binnenhuis* gemeld werd, niet meegedaan aan de pogingen van veel fabrikanten om met meubelen van steeds geringere kwaliteit en prijs een groot marktaandeel te behouden. De UMS lijkt te hebben gemikt op een kleinere sector van de markt, op het publiek dat ook in die tijd nog wat meer te besteden had. Dit beeld wordt

68 Zie: [D.L. Braakman], 1929, o.c., (zie noot 2); p. 27.

69 Zie p. 37.

70 Zie: Paul Bromberg, 1931, o.c., (zie noot 30) p. 166.

71 Zie: *Nieuwe Wegen. Huisorgaan van de Utrechtsche Machinale Stool- en Meubelfabriek* 1 (1936) 1, 16.

72 Mondelinge mededeling W.J. Pennings, Sint-Michielsgestel; 15 april 1983.



67 en 68

Voor- en achterzijde van de UMS-catalogus 1940; 19,5 x 26,5 cm. Archief UMS-Pastoe, Utrecht.

73 Bij haar huwelijk in 1943 kwam de dochter van Braakman in het bezit van een serie nieuw-Gotische eet- en slaapkamermeubelen van de UMS. Mondelinge mededeling mevrouw Brands-Braakman, Scheveningen; 6 april 1983.

74 Uit een door de UMS afgegeven 'Erklärung', bedoeld om een van haar werknemers vrij te houden uit de 'Arbeitseinsatz'.

75 Mondelinge mededeling C. Frankhuysen, Utrecht; 21 februari 1983.

Portret van Frits Loeb door Sierk Schröder, 19
Olie op doek, 109 x 86 cm. In bezit van de heer en mevrouw Eiser-Loeb, Amstelveen.

Noten Frits Loeb

1 Gegevens ontleend aan mondelinge mededelingen van de heer en mevrouw Eiser-Loeb in Amstelveen, 6 april 1983; Cees Braakman in Utrecht, 17 oktober 1978; Arie Braakman in Rotterdam, 28 maart 1983; Frits Ullmann in Utrecht, 25 oktober 1982 en 9 november 1982. Verder aan: an., Frits Loeb: meubelfabrikant. Nieuwe vormen noodzakelijk [in de serie Stichtse Portretten] in: *Nieuw Utrechts Dagblad* 10 februari 1956, p. 5; (F. Loeb). De geschiedenis van de Centrale Bond van Meubelfabrikanten tussen de twee wereldoorlogen. In: *Vakblad voor de meubelindustrie* 33 (1952) 18, 6-8; an., Frits Loeb (directeur Pastoe) op 69-jarige leeftijd overleden. In: *Utrechts Nieuwsblad* 23 juni 1959; an., F. Loeb (69), oprichter U.M.S., overleden. In: *Nieuw Utrechts Dagblad* 23 juni 1959; *De Houtworm* [personeelsorgaan UMS-Pastoe], juli 1959, Herdenkingsnummer in verband met het overlijden van onze directeur de heer F. Loeb.

2 Een dergelijke landelijke reclame-campagne zou erop kunnen wijzen, dat er ook buiten Utrecht vestigingen van de firma Loeb waren. Deze veronderstelling wordt ondersteund door een advertentie, die verscheen in de *Amsterdamsche Gemeentelijke Woningcourant*, 7 juli 1917 (opgenomen in: Egbert Ottens, *Ik moet naar een kleinere woning omzien, want mijn gezin wordt te groot*. 125 Jaar sociale

bevestigd door het taalgebruik in de catalogi uit die jaren.

De periode 1940 tot 1944

De bezetting trof de UMS ernstiger dan de andere Nederlandse meubelfabrieken: als Joods eigendom werd het vrijwel meteen onder controle van het Duitse gezag gebracht en ernstig gekortwiekt. Joodse werknemers werden ontslagen; Frits Loeb moest zich uit de zaak terugtrekken en dook tenslotte in 1942 met zijn familie onder. Zijn plaats werd ingenomen door Herr Engelmann, een al wat oudere Duitser, die als 'Verwalter' optrad. Bedrijfsleider Braakman fungeerde in die tijd de facto als directeur.

De indruk ontstaat, dat de Duitsers van plan waren het contact tussen de fabriek enerzijds en de detailhandel en publiek anderzijds zo snel mogelijk te verbreken. De toonkamers werden één voor één gesloten, het pand aan de Catharijnesingel in Utrecht gevorderd. Ook kwam in juni 1940 een eind aan de reeks

catalogi, die in de periode direct voor de oorlog jaarlijks waren verschenen; in het album *Interieurkunst* werd de consument — aangesproken als "goed Nederlander" — een sterk uitgedunde collectie gepresenteerd. Ook was de UMS niet aanwezig op de laatste twee meubelbeurzen in oorlogstijd, in het najaar van 1940 en 1941. Het stilleggen van de jaarbeurzen in het voorjaar van 1942 duidde er trouwens al op, dat het normale handelsverkeer, en daarmee ook de meubelmarkt, grotendeels lamgelegd werden. In verband met het groeiende tekort aan grondstoffen werden productiequota ingesteld, terwijl ook de afzetmogelijkheden aan allerlei regels onderworpen werden. Zo goed en zo kwaad als dat ging heeft de UMS blijkbaar minstens tot in 1943 meubelen gemaakt (73). Men heeft, naar het schijnt, nooit direct aan opdrachten voor Duitsland gewerkt, hoewel er wél streng toezicht was:

"Unser Betrieb ist ein rein Deutsches Unternehmen und wird betreut von der Deutsche Arbeitsfront Utrecht. Wir arbeiten nur für Aufträge Reichsführer SS. und Reichspostministerium" heette het in april 1944 (74). Op het laatst kwam de meubelproductie helemaal stil te liggen een schakelde men over op het vervaardigen van houten fietsbanden, die bekleed waren met oude stukken buitenband.

In september 1944 viel het doek definitief. De Duitsers waren van plan de fabriek in zijn geheel, inclusief het personeel, over te brengen naar Joachimstal bij Berlijn. Het personeel weigerde tewerkstelling in Duitsland en trachtte het machinepark zoveel mogelijk in veiligheid te brengen. Desalniettemin werd het bedrijf door de Duitsers totaal ontmanteld en leeggeplunderd; het grootste deel van de machines werd op transport gesteld, de oostgrens over (75). Toen ging ook het archief ging grotendeels verloren.

Frits Loeb (1889-1959) (1)

Frits Loeb stamde uit een oorspronkelijk uit Duitsland afkomstige Joodse koopmansfamilie; zijn vader had een warenhuis-achtige winkel aan de Ganzenmarkt in Utrecht. Hier kon men op afbetaling kopen, iets wat in die tijd niet gebruikelijk was. De naam 'Loeb' was door heel Nederland bekend door reclameslogans op de stations: "Spreek met Loeb en het komt in orde" (2). Hoewel de vierde van vijf kinderen was Frits voorbestemd om zijn vader in de zaak op te volgen: van zijn twee oudere broers was de een arts, de ander had zich als koopman in Parijs gevestigd en zijn zusje kwam als meisje 'uiteraard' niet in aanmerking.

Na het doorlopen van de driejarige cursus van de Rijks-HBS aan de Laan van Puntenburg, waar hij in 1905 het eindexamen behaalde, was Frits Loeb van 1906 tot 1908 in de leer bij het warenhuis Cohn & Epstein in Duisburg. Dit was voor die tijd vrij gebruikelijk (3). Toen zijn vader in 1908 jong overleed moest Frits zijn stage voortijdig afbreken om de zaak aan de Ganzenmarkt te gaan beheren.

Loeb sprak de drie vreemde talen, reisde graag en veel, was lid van de Utrechtsche Motoren Sociëteit en later, in de jaren dertig ook van de Rotary in Utrecht. Hij was een man van de



woningbouw in Amsterdam. Amsterdam, Gemeentelijke Dienst Volkshuisvesting, 1975; p. 41-44). Daarin is sprake van de Gebr. Loeb, gevestigd aan de Prinsengracht 51, "meubilleering, stoffering, sleidingmagazijnen". Ook hier kon men kopen met "termijnbetaling van af 50 cents p. week zonder vooruitbetaling".

3 Zie bijvoorbeeld Elias Canetti, *Die Gerettete Zunge*. München/Wien, 1977; passim. Canetti, eveneens stammend uit een Joodse familie vertelt hoe zijn neven in de over Europa verspreide bedrijven van zijn ooms in de leer gedaan werden.

4 F. Ullmann, In memoriam. In: *De Houtworm*, 1959, o.c., (zie noot 1); p. [4-5].

5 C. Herber, In Memoriam. In: *De Houtworm* 1959, o.c., (zie noot 1); p. [16-17].

Bedrijfsleider Braakman aan het werk. Foto omstreeks 1936. Foto in Nieuwe Wegen 1 (1936) 3, 30.

Noten D.L. Braakman

1 Gegevens ontleend aan mondelinge mededelingen Cees Braakman in Utrecht, 27 april 1983; Arie Braakman, de oudste zoon van Dirk Lubertus in Rotterdam, 28 maart 1983. Verder aan: Paul Bromberg, De zes-entwintigste Nederl. Jaarbeurs. In: *Binnenhuis* 14 (1932) 6, 41-44, p. 2; [Paul] Br[omberg], De 27e Jaarbeurs. In: *Binnenhuis* 14 (1932) 18, 137-138, p. 138; an., Meubelarchitect: het nieuwe ontmoet altijd verzet. Speurtocht na veertig jaar niet geëindigd. Jubileum van D.L. Braakman. In: *Trouw*, 19 maart 1955; an., Receptie D.L. Braakman. In: krantenknipsel 1955; archief UMS-Pastoe Utrecht; an., Luisterrijke receptie D. Braakman, 40 jaar in dienst van U.M.S. Een stroom van geschenken. In: krantenknipsel, 1955; Archief UMS-Pastoe, Utrecht; Hannie Pruys-van der Geest, PAS-TOE-meubelen hebben een internationale markt gevonden. In: *Parool*, 30 mei 1964; J[an] J[ufermans], Fleurige tekeningen van D.L. Braakman. In: *Kunsthandel Arti*. In: *Utrechtsch Nieuwsblad*, 2 juni 1966; an., D.L. Braakman overleden. In: krantenknipsel 19 juni 1966; in bezit van Cees Braakman, Utrecht; P.A. Scheen, *Lexicon Nederlandse beeldende kunstenaars 1750-1950*, 's-Gravenhage, 1959-1969, deel I, p. 151. Bibliografische notitie: [D.L. Braakman], *Utrechtsche Mach. Stoel- en Meubelfabriek* [Utrecht 1929]; Braakman Sr., Van handwerker tot machinemens. In: *Ons Huis* 12 (1954) 3, 291-296 (dit is het begin van een serie in maandelijkse afleveringen; de laatste in *Ons Huis* 21 (1963) 6, 878-880); Braakman Sr., Moderne meubelvormen. In: *Hoofd en hand* (populair maandblad gewijd aan techniek en wetenschap) 8(1956) 7 juli, z.p.; D. Braakman Sr., Anno 1913. In: *De Houtworm* [personeelsorgaan UMS Pastoe], juli 1959, Herdenkingsnummer in verband met het overlijden van onze directeur de heer F. Loeb; A.R. (bedoeld: D.L.) Braakman sr., Herinneringen bij een jubileum. In: *De Houtworm* [personeelsorgaan UMS Pastoe], april 1963, 5-6.

2 Zie: Max Dendermonde, Is uw buurman een dictator? Over wonen en levensstijl. In: *Parool* 31 augustus 1957.

3 Braakman Sr., *Hoofd en hand* o.c., (zie noot 1).

4 J[an] J[ufermans] in: *Utrechtsch Nieuwsblad* o.c., (zie noot 1).

wereld met de air van een 'grand seigneur', een toonbeeld van de ontwikkelde zakenman. Daarnaast was hij actief in diverse Joodse charitatieve instellingen in Utrecht.

Na verloop van tijd gaf hij het beheer van het familiebedrijf uit handen; hij richtte in 1913 met eigen kapitaal de "Utrechtsche Machinale Stoel- en Meubelfabriek" op. Welke precies zijn overwegingen daarbij zijn geweest blijft onduidelijk, wellicht bood de industrie een grotere uitdaging, misschien ook dacht hij als fabrikant meer te kunnen verdienen. Zeker is, dat hij er zich met hart en ziel op heeft gestort. In de wereld van meubelindustrie en -handel ontwikkelde hij zich tot een belangrijke persoonlijkheid. Van 1919 tot 1923 en van 1936 tot 1940 was hij bestuurslid van de Algemeene Bond van Meubelfabrikanten, tussen 1926 en 1938 — sinds 1929 als voorzitter — maakte hij deel uit van de Commissie van Advies van de Groep Meubelen van de Jaarbeurs. Van 1931 tot 1940 en van 1946 tot aan zijn overlijden had hij bovendien zitting in het Algemeen Bestuur van de Jaarbeurs. Ondertussen was hij de motor achter de uitbouw van het eigen bedrijf:

"Durf, visie, koopmanschap, zelfkritiek en een kritische kijk op mensen, een open oog voor moderne ontwikkelingen, gepaard met een enorme

werklust en werkrachten en een gezonde dosis humor hebben aan die snelle groei een groot aandeel gehad.

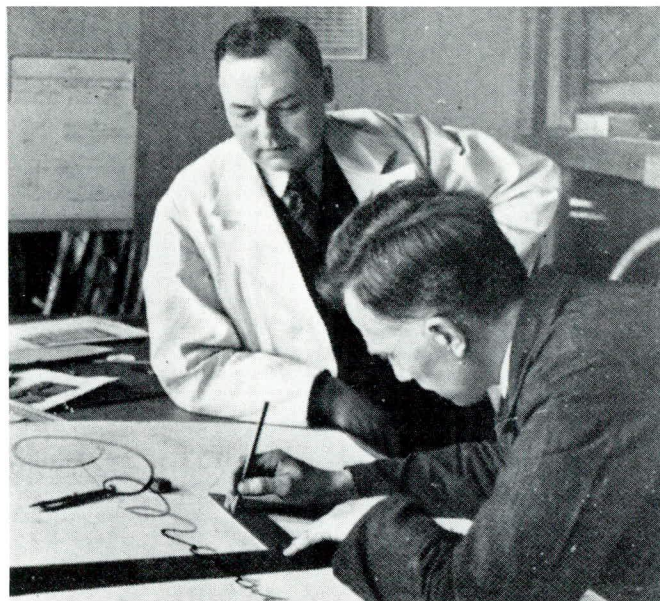
Frits Loeb is altijd een man met "vaart" geweest, iemand die niet stil kon zitten en die zichzelf en anderen steeds prikkelde tot inspanning en prestaties. Iemand, die niet gauw tevreden was met het heden en het verleden, niet met zijn eigen werk en ook niet met dat van zijn medewerkers en die daardoor wel eens een ander tempo in denken en werken had dan diegenen, die zelf tevredener met het bereikte waren dan hij. Hij dacht aan de toekomst en had op dat ogenblik het bereikte al vergeten. Met voldoening blijven stilstaan en beschouwen lag niet in zijn natuur" (4).

Tijdens de Tweede Wereldoorlog moest hij zich terugtrekken uit het openbare leven en tenslotte ook uit zijn eigen bedrijf; de UMS werd 'geariseerd' en onder beheer gesteld van een Duitse 'Verwalter'. Tussen 1942 en 1945 zat Loeb met vrouw en dochter 1000 dagen ondergedoken op een kamertje aan de F.C. Dondersstraat in Utrecht.

Na de bevrijding nam hij zijn plaats in het bedrijf weer in. Ook was hij weer actief in het openbare leven. Hij was lid van het Bestuur van de kunstacademie Artibus en op 19 maart 1956 werd hij wegens zijn verdiensten voor de meubelindustrie en de Jaarbeurs

benoemd tot Ridder in de Orde van Oranje-Nassau. Toen hij op 21 juni 1959 op 69-jarige leeftijd, nog steeds actief in zijn bedrijf, overleed, treurde het hele personeel:

"... nu zullen wij deze markante figuur in ons bedrijf moeten missen. Ik kan het me nog niet voorstellen; elke dag was hij aanwezig en zag op zijn wandeling door de fabriek iedere kleinigheid. Hij kon geen rommel velen, hoe vaak heeft hij mij niet gewezen op een vuile lamp of rommel onder de banken. Hij kon je wijzen op een open verstek, wat jezelf nog niet had gezien. De heer Loeb was niet gemakkelijk, maar hoe kon dat anders, bij een bedrijf dat voor de oorlog ook reeds 200 man in dienst had. U moet maar denken: "Zachte heelmeeesters maken stinkende wonden". Maar bij al zijn strengheid in het bedrijf was de heer Loeb een goed mens. De belangen van zijn personeel gingen hem zeer ter harte en je kon voor je particuliere moeilijkheden ook altijd bij hem terecht. Bij ziekte kon je van zijn bezook verzekerd zijn en hij kwam nooit met lege handen. Wat heeft hij niet gedaan voor onze personeelsvereniging. Hijzelf was een der oprichters en leidde de oprichtingsvergadering van het bestuur in 1936. Bij het 25-jarig bestaan werd hij ere-voorzitter. Hij leefde met onze vereniging mee" (5).



Dirk Lubertus Braakman (1887-1966) (1)

Dirk Lubertus Braakman werd geboren in Waddinxveen, vanouds een dorp met veel meubelindustrie; zijn vader had er een kleine meubel- en speelgoedfabriek. Afgezien van de lagere school kreeg Braakman weinig formele opleiding. Als 'jongen' leerde hij het meubelvak in de praktijk bij de firma Modderkolk & Dijs; ook las hij veel. Kans om los te komen uit het dorp kreeg hij in 1909, toen hij werd aangesteld als bedrijfsleider bij een meubelfabriek in Sloten bij Amsterdam; hij verdiende daar het vorstelijke salaris van f 1000,— per jaar. Een van zijn taken was het ontwerpen van meubelen "... in vele van de stijlen, die de cultuur van een groot aantal Westerse eeuwen had voortgebracht" (2).

In maart 1915 kwam Braakman naar Utrecht om als bedrijfsleider te gaan

werken bij de UMS. Naast het regelen van de dagelijkse gang van zaken reisde hij regelmatig naar het buitenland, onder andere om hout in te kopen en vakbeurzen te bezoeken. Verder trad hij op als inspirator voor de nieuwe modellen van de UMS. Opgegroeid in de praktijk ging hij daarbij niet zozeer uit van bepaalde esthetische idealen:

"Vanzelfsprekend is de ontwerper gebonden aan verschillende factoren. Daar is ten eerste het materiaal, ten tweede de mogelijkheid van industriële vervaardiging, ten derde zuivere maatverhoudingen en ten vierde de dienende functie. Al deze factoren moeten, met behulp van een verfijnde afwerking, leiden tot een eigen schoonheid" (3).

Braakman voelde zich dan ook geenszins een 'kunstenaar'; hij ging niet om met meubelmakers als Rietveld of andere leden van de smaakmakende elite in Utrecht. Zijn sociale contacten la-

gen meer in een burgerlijk milieu. Van nieuwe ontwikkelingen hield hij zich op de hoogte door het bestuderen van vakliteratuur. Hij schijnt een voorvechter geweest te zijn van wat destijds voor 'modern' doorving. Toch was hij het ook, die na een reis naar Engeland de 'old-finish'-afwerkingsmethode bij de UMS introduceerde, die hoofdzakelijk op de stijlmeubelen werd toegepast. Braakman speelde dus een cruciale rol. Als onafscheidelijk duo vormden 'Meneer Loeb' en 'Braakman' de spil, waar het bedrijf om draaide, waarbij Braakman vooral de technische en artistieke, en Loeb de economische aspecten voor zijn rekening nam: uiteindelijk was Loeb als eigenaar de "baas". Toen deze tijdens de Tweede Wereldoorlog moest onderduiken nam Braakman de facto diens positie over; hij was verplicht samen te werken met de 'Verwalter', die door de Duitsers was aangesteld. Na de oorlog nam Braakman's zoon Cees de ontwerptaken over. Na zijn 40-jarig bedrijfsjubileum in 1955 trok Braakman sr. zich geleidelijk aan helemaal terug. Hij verzorgde toen onder andere nog een serie maandelijkse artikelen in het blad *Ons Huis*. Onder de titel 'Van handwerker tot machinemens' beschreef hij zijn ervaringen in de meubelindustrie; de eerste aflevering verscheen in maart 1954, de laatste in juni 1963. Ook was hij actief als schilder en tekenaar, iets wat al veel langer zijn hobby was geweest. Voor de oorlog was hij betrokken geweest bij de oprichting van de Vrije Academie voor Beeldende Kunsten Artibus; tot 1958, toen Artibus een HBO-status kreeg, zat Braakman in het bestuur. Voor het laatst exposeerde Braakman enkele weken voor zijn dood bij Kunsthandel Arti aan de Nobelstraat in Utrecht:

"Afgezien van enkele (voornamelijk decoratieve) bloemstillevens toont deze expositie een duidelijke voorkeur voor landschappen en stads- respectievelijk dorpsgezichten, met 'n bijkans naïeve nauwkeurigheid getekend', aldus de recensent (4).

IV De Nederlandse meubelindustrie na 1945

Zoals blijkt uit de schets van de Nederlandse meubelnijverheid voor de oorlog, vertoonde die over het algemeen weinig echt industriële kenmerken. Op een paar uitzonderingen na, zoals de UMS, waren de bedrijven kleinschalig, met gemiddeld 10 à 20 mensen in dienst. Ze waren ambachtelijk ingesteld, productie-gericht en niet geneigd tot experimenten. Een vrij voorzichtige, conservatieve houding, die gedeeltelijk voortkwam uit het feit, dat het familiebedrijfjes waren, waar men werkte met eigen kapitaal. Investeren daarmee was een moeizame aangelegenheid, men durfde niet veel risico te lopen.

Na de Tweede Wereldoorlog is het iets gemakkelijker om zicht te krijgen op de ontwikkelingen in de meubelindustrie. In tegenstelling tot de jaren twintig en dertig was 90% van de fabrikanten met tien of meer arbeiders lid van de Centrale Bond voor Meubelfabrikanten (CBM), zoals de Algemeene Bond van Meubelfabrikanten vanaf 1946 was gaan heten. Uit de jaarverslagen van deze bond en uit andere publicaties die de meubelindustrie tot onderwerp hebben, is een redelijk beeld van de ontwikkeling te schetsen.

Toen in 1945 de rookwolken van de Wereldoorlog een beetje waren opgetrokken, werd duidelijk, dat de situatie vergeleken met die van voor de oorlog, fundamenteel gewijzigd was. Met name op economisch gebied: de industrie zou weer van de grond af moeten worden opgebouwd. Fabrieksgebouwen lagen in puin, machines waren weggehaald of vernietigd, evenals de voorraden. Een onmiddellijke hervatting van de productie was niet mogelijk. De regering besloot tot een grootschalige aanpak van de problemen: daar het particulier initiatief niet geschikt werd geacht in dit stadium de economie weer van de grond te krijgen, besloot men tot een deels geleide economie. Voor de meubelindustrie betekende dit, dat er distributiemaatregelen gehandhaafd bleven, zowel van grondstoffen als van gereede produkten. Hiertoe werd de verplichte verenigingsvorm van de door de Duitsers ingestelde Vakgroep Meubelindustrie voortgezet.

Deze vakgroep regelde de distributie. Net als in Groot-Brittannië werden beperkingen opgelegd aan de modellen die geproduceerd mochten worden. Het was verboden om bankstellen, clubfauteuils, kleinmeubelen enz. te maken. Door de schaarste aan grondstoffen mochten alleen 'utility'-produkten gemaakt worden (1). Voor deze meubelen bestonden normen voor de maximale hoeveelheid hout die gebruikt mocht worden. Per stoel mocht bijv. slechts 0.0120 m³ hout

worden gebruikt. Sobere, onversierde vormen waren hiervan het resultaat. Deze maatregelen waren slechts van korte duur.

Alleen inlandse houtsoorten mochten gebruikt worden: voornamelijk eiken en beuken. Omdat Suriname ook nog tot het binnenland behoorde, mocht daar ook hout vandaan worden gehaald, zo lang het maar geen buitenlandse deviezen kostte. Dit duurde tot 1949. Een dergelijk verbod op het gebruik van staal in meubelen werd in 1952 pas opgeheven.

Een andere verandering ten opzichte van de vooroorlogse situatie was de gegroeide saamhorigheid van de Nederlandse bevolking. Deze was onmisbaar bij de wederopbouw, vandaar dat steeds de nadruk werd gelegd op de gemeenschappelijkheid van de problemen. Klasse-tegenstellingen werden even opgeborgen onder het motto: "Samen met de schouders eronder!" (2).

De 'opbouw-periode'

De periode 1945-1950 staat in de literatuur bekend als de 'opbouw-periode' (3). Een goede steun in de rug was de Amerikaanse Marshall-hulp, die Europa zo snel mogelijk weer op de been moest helpen, opdat het niet "ten prooi zou vallen aan het communisme". Door deze financiële steun en door de grote inzet van de bevolking kon er al weer redelijk snel worden geproduceerd. Doordat de koopkracht van de mensen nog niet erg groot was, kon het grootste deel van bijv. de meubelen niet hier worden afgezet. De veelgevraagde buitenlandse deviezen konden door export van deze goederen binnen komen.

Ook wilde men exporteren omdat men de illusie koesterde Duitsland als exporteur te kunnen gaan vervangen. Net als na de Eerste Wereldoorlog hoopte men te kunnen profiteren van de afwezigheid van de traditionele concurrent. Een aantal factoren werkten de Nederlandse ambities tegen. West-Duitsland werd door de VS net zo snel weer op poten gezet als de rest van West-Europa. Bovendien was het de grootste afnemer van Nederlandse produkten, dus niet alleen concurrent. Het Duitse uitvoerpakket was bovendien heel anders samengesteld dan het Nederlandse (4).

Als laatste factor gold de voorsprong die de andere landen in Europa op Nederland hadden, doordat de oorlog daar eerder afgelopen was en doordat de verwoestingen dienengevolge minder groot waren. De enige die echt profiteerden van de tijdelijke uitval van de Duitse industriële activiteiten waren de

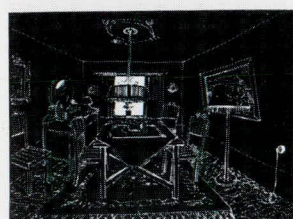
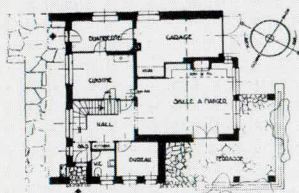
1 Utility-produkten waren een Engelse vondst. Toen in de Tweede Wereldoorlog de grondstoffen zo schaars werden, dat ze slechts met mondjesmaat gedistribueerd konden worden, werden aan de te vervaardigen produkten eisen gesteld. In Nederland is dat maar heel kort het geval geweest: tot 1946, in Engeland tot 1951. Aan de Engelse modellen werden veel strengere beperkingen opgelegd dan aan de hier te vervaardigen meubelen. Lit.: *Utility furniture and fashion 1941-1951*. Cat. London, Geffryes Museum 1974.

Lijsten met de toegestane hoeveelheid hout per meubel in: *Wegwijzer voor de meubelmakerij, behangerij, stoffeerderij, detailhandel in meubelen, detailhandel in platen en lijsten, detailhandel in antiekstukken*, no. 8, 10 november 1945.

2 Zie voor een beschrijving van deze situatie ook *Goed Wonen, Een Nederlandse Wooncultuur 1946-1968*. Cat. Haarlem/Groningen, Frans Halsmuseum, Groninger Museum 1979. Hoofdstuk Goed Wonen en haar idealen, p. 3.

3 Indeling overgenomen uit: H.Th. Vreede, Centrale Kamer van Handelsbevordering, *Commerciële kenmerken van de Nederlandse Industrie van Houten Meubelen*. 's-Gravenhage, 1968, p. 21.

4 Zie: De Ontwikkeling van de Nederlandse Uitvoer na de Oorlog. In: *CBS Statistische en Econometrische Onderzoekingen* maart 1948, p. 25-27. Duitsland voerde bijvoorbeeld veel staal, kolen en produkten van zware industrie uit.



82

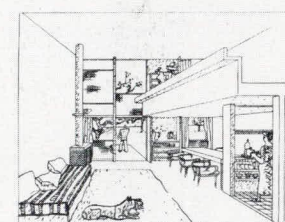
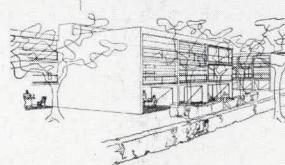
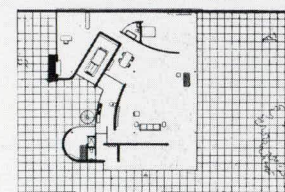
Een andere levenshouding - een ander huis - een ander merk

symbool voor de gesloten levenshouding
binnen is vriend - buiten is vijand

een gesloten plattegrond

een gesloten gevel
wand met kijkgaatjes

een „gesloten” interieur
een centrale, diktende opstelling



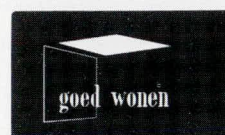
83

symbool voor de open levensinstelling
mens in gemeenschap

een open plattegrond

geen „gevel”

een levend interieur
een interieur, dat leef-vrijheid biedt



3 De 'gesloten' versus de 'open' levenshouding. Een volgens *Goed Wonen* verkeerde instelling, lees levensangst, bepaalde de voorkeur voor beslotenheid en old finish-meubelen. Zo simpel lag dat. Moderne mensen stonden open voor de nieuwe tijd en hielden daarom van moderne vormen. Uit: *Goed Wonen 2* (1949) 82-83.

5 Idem p. 26.

6 In 1951 werd voor ruim 8,6 miljoen uitgevoerd, het jaar erna was dat bijna het dubbele: 15 miljoen. Dan pas is de uitvoer hoger dan in 1939.

7 Zie: *Goed Wonen, een Nederlandse Wooncultuur 1946-1968*, o.c.; (zie noot 2) passim.

8 Deze 'verkeerde' (gesloten) levenshouding is fraai afgebeeld in *Goed Wonen 2* (1949) 6, 82 met als contrast daartegenover de 'open levenshouding' die wel goed was. Zie ook noot 2, p. 25.

9 *Goed Wonen, een Nederlandse Wooncultuur, 1946-1968* (zie noot 2) p. 9-12.

10 Zie "waarom modern?" p. 52-55. Rotan meubelen waren net als rieten meubelen voor de oorlog niet gebruikelijk in de woonkamer. Voor *Goed Wonen* voldeden ze echter aan alle eisen die aan een modern meubel te stellen waren: licht, doorzichtig, van eerlijk materiaal, goedkoop. Ook het feit dat regelmatig vormgevers bij de ontwikkeling van de produkten betrokken waren droegen bij tot haar enthousiasme.

gen waren te klein voor dit soort massieve bakbeesten. Lichte, doorzichtige meubelen, die goed schoon te houden waren, verplaatsbaar en functioneel, dat waren de enige die volgens *Goed Wonen* geschikt waren (7). Wie in 'old-finish' wilde wonen vertoonde op zijn minst een hang naar schijnrijkdom, en alle schijn was verkeerd. Bovendien toonde zo iemand angst voor de moderne maatschappij en daarmee een verkeerde levenshouding (8).

Aanhangers van *Goed Wonen* waren te vinden in kleine kring, progressieve mensen, vaak met een academische opleiding, architecten, interieurarchitecten, maar ook bij leden van vrouwenorganisaties als Vrouwen Advies Commissies en Plattelandsvrouwen (9).

Een groep die kleiner was dan de 'old-finish'-woners, maar veel groter dan de *Goed Wonen*-kring, was die van jonge, modebewuste mensen, die kozen voor de moderne vormgeving. Palet-tafeltjes, vrolijke kleuren, sprietige lampjes, elegante meubeltjes en 'Picassogordijnen' vormden een levendig decor voor de modieuze jeugd. Dit modeelement, overgewaaid uit Amerika, werd een belangrijke factor in het succes van de meubelfabrikanten. Ook dit geheel kon de goedkeuring van *Goed Wonen* niet wegdragen: dit gewilde en "modernistische" had niets met het werkelijk moderne te maken. Meubelen die dat wel hadden waren bijvoorbeeld de produkten van de UMS en van diverse meubelfabrieken uit Noordwolde, die sinds de jaren twintig rotan gebruikten in plaats van wilgehout. De grote omzet van hun produkten is voor een belangrijk deel te danken geweest aan de reclame die *Goed Wonen* voor hen maakte (10).

De 'export-periode'

1960 tot 1965 wordt de 'export-periode' genoemd. Nadat in 1948 al de Benelux tot stand was gekomen, waarbinnen vrije in- en uitvoer mogelijk was, werd in 1957 de E.E.G. tot stand gebracht. De zes landen, die daar toen toe behoorden, spraken af, de tariefmuren die voor de import golden, geleidelijk af te breken. In 1968 moesten ze van 18% tot 0 zijn teruggebracht (11). De afzetmarkt kon hiermee aardig worden uitgebreid. De export groeide dan ook gestaag in die periode, maar de import steeg nog sneller. De redenen van die snellere groei zullen later aan de orde komen. De Centrale Bond van Meubelfabrikanten zag de snel stijgende import als een bedreiging van de eigen meubelindustrie. De CBM was na de oorlog een andere rol gaan spelen dan de Algemeene Bond daarvoor had gedaan. Men was zich, in plaats van alleen met CAO's, veel meer met andere facetten van belangenbehartiging gaan bezighouden. Er waren diverse commissies geïnstalleerd, er werd documentatie bijgehouden die voor de leden van belang kon zijn, enz. Door haar centrale positie en door het feit, dat diverse gespecialiseerde functionarissen, die niet direct uit de meubelbranche afkomstig waren er posten bekleedden, zag de CBM eerder dan de individuele leden dat een paar zaken fundamenteel fout zaten. Omdat in jaarverslagen vervatte waarschuwingen geen effect hadden, werd een "objectieve commissie" gevraagd de structuur van de Nederlandse meubelindustrie door te lichten. In 1968 publiceerde het Nederlands Economisch Instituut (NEI) in Rotterdam het gevraagde rapport (12).

Door een nog verder gaande mechanisatie van het productieproces kon het werktempo worden bepaald door de machine. Het leggen van velletjes finer op stukken spaanplaat heeft weinig meer te maken met het oude meubelmakervak, zelfs niet veel meer met het machinale houtbewerken van voor de oorlog.

Foto: Pastoe-archief, Utrecht.

11 Zie: *Documentatie Meubelindustrie 1968*, tevens *jaarverslag van de Centrale Bond van Meubelfabrikanten* p. 47. Tegelijk met het bereiken van de volledige afbraak van de tolmuren werd wel per land de B.T.W. ingevoerd. Dat had tot gevolg dat de prijzen van alle bestaande meubelen werden verhoogd. Veel goedlopende modellen werden daardoor vervroegd uit productie genomen en vervangen door andere, waarvan men de prijs opnieuw kon vaststellen.

12 De structuurcommissie van de Stichting het Nederlands Economisch Instituut te Rotterdam, die het onderzoek leidde, bestond uit verschillende functionarissen uit de meubelindustrie, werkgevers en werknemers, van diverse ministeries, de Sociaal Economische Raad en de meubeletailhandel.

Zij werden geadviseerd door een groot aantal anderen, genoemd op p. 9 van het rapport deel I: Oordeel en Aanbevelingen van de Structuurcommissie.

Binnen de afd. Bedrijfs-economisch Onderzoek van het NEI werd het rapport opgesteld door drs. B.K. Tjoe, drs. J.W. Meyer, A.A.M. Verdonk.

13 Deel I van het *Structuuronderzoek Nederlandse Meubelindustrie* bevatte het samenvattend rapport, met oordeel en aanbevelingen van de commissie. Deel II bestond uit een aantal deelrapporten:

1. de financiële structuur van de Nederlandse meubelindustrie; 2. een raming van de toekomstige omvang van de binnenlandse vraag naar meubelen; 3. afzetkanalen, handelsmarges en levertijden; 4. enkele aspecten van de meubelhandel; 5. de export van meubelen; 6. samenwerkingsvormen in de meubelindustrie; 7. een vergelijkende studie van de overheidssteunmaatregelen aan de industrie (België, West-Duitsland, Nederland).

Deel III bestond uit de volgende deelrapporten:

1. de bedrijfsorganisatie; 2. een onderzoek naar de invloed van de seriegrootte op de kostprijs; 3. een onderzoek naar het investeringsniveau, de technologische ontwikkeling en de bezettingsgraad van het productieapparaat; 4. een onderzoek naar de wegen die kunnen leiden naar grotere produktierationalisatie; 5. aanvullend rapport in verband met de speciale problematiek van het betimmeringsbedrijf; 6. de mogelijkheden op het gebied van samenwerking bij de automatisering van administratieve gegevensverwerking in de meubelindustrie; 7. een onderzoek naar de invloed van het sociale klimaat in de meubelindustrie op de kostprijs.

14 Zie *Jaarverslag 1957 van de Centrale Bond van Meubelfabrikanten* p. 17; *Documentatie Meubelindustrie 1968* o.c., (zie noot 1); p. 73.

15 Zie: *Structuuronderzoek Nederlandse Meubelindustrie* o.c. (zie noot 13) deel I, p. 15-16.

Structuuronderzoek Nederlandse Meubelindustrie

Het uit drie delen bestaande rapport van de structuurcommissie (13) was zeer uitgebreid en diepgaand. Het getuigde van een vooruitziende blik, dat men in 1968, toen de hoogconjunctuur nog volop heerste en de rentabiliteit van praktisch alle onderzochte bedrijven nog goed was, toch al waarschuwde dat het mis moest gaan.

In 1973 overschreed de invoer de grens van 50% van het nationale gebruik, de eerste jaren daarna zou dat nog toenemen. In 1968 was het nog wel niet zover, al waren de tekenen dat het die kant op zou gaan, aanwezig. In dat jaar eindigde de overgangperiode waarin de onderlinge tariefmuren binnen de EEG werden afgebroken. In die tijd was de import al fors toegenomen, van 11% tot 32,2% (14). De oorzaken waren complex maar kwamen in feite echter hierop neer: structureel gezien was er weinig verschil tussen de meubelindustrie anno 1938 en de meubelindustrie anno 1968!

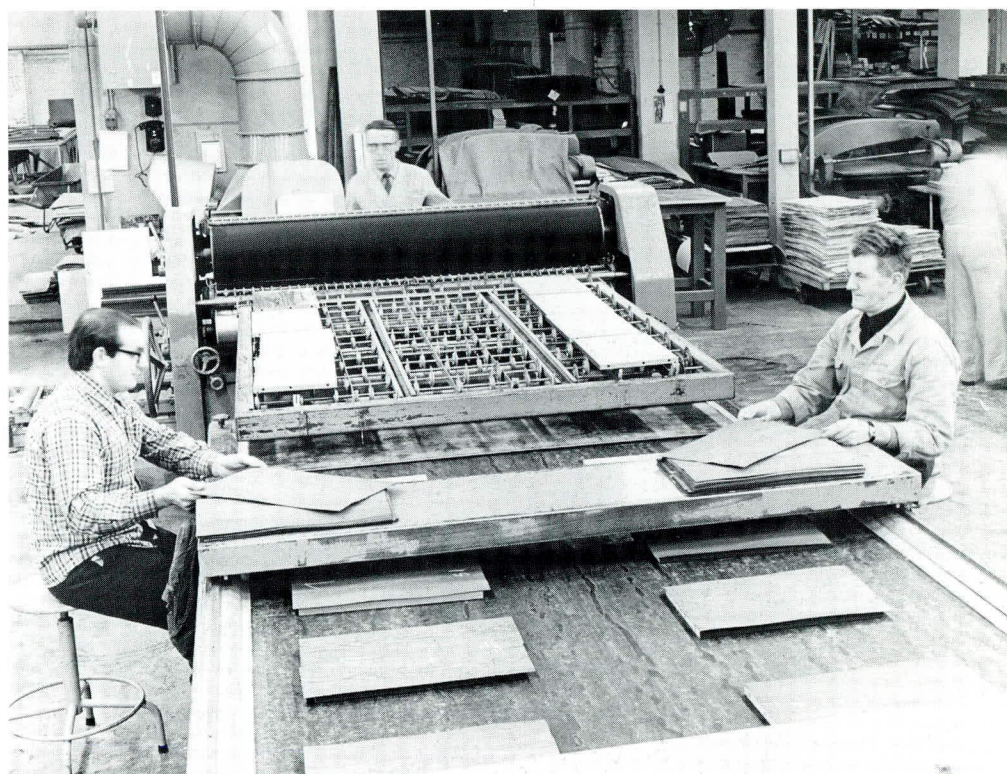
"Het aantal kleine en middelgrote bedrijven is relatief groot [...]. Het overgrote deel van de bedrijven heeft een ambachtelijk karakter [...]. De hoogte van de winstmarge vertoont een duidelijk positief verband met de bedrijfsgrootte [...]. De positie van het merendeel der bedrijven op de inkoop- en verkoopmarkt is relatief zwak. Dit hangt in hoge mate samen met de geringe gemiddelde grootte van de bedrijven en de sterke geneigdheid van vele meubelfabrikanten tot individueel optreden [...]. De Nederlandse meubelindustrie bestaat praktisch geheel uit familiebedrijven met een besloten karakter [...]. De leiding van de bedrijven is veelal in handen van de eigenaars [...]. Het 'management' vertoont veelal de volgende tekortkomingen: a het beleid is te weinig industrieel; de noodzakelijke dynamiek ontbreekt, het-

geen leidt tot onvoldoende aanpassing aan de veelvuldig op technisch en economisch gebied optredende wijzigingen. b bij het beleid wordt het zwaartepunt teveel op de vaktechnische aspecten van het bedrijf gelegd, waarnaast het 'marketing'-aspect te weinig aandacht krijgt [...]. De kwaliteit van de administratie is in vele gevallen onvoldoende om er een verantwoord beleid op te kunnen baseren" (15).

Uit deze beschrijving van de meubelindustrie van 1968 was uit niets op te maken dat men jaren van hoogconjunctuur achter de rug had, waarin de expansie- en exportmogelijkheden voor het oprapen lagen. Het lijkt alsof de gemiddelde fabrikant was blijven hangen in de euforie van de grote hoeveelheid orders die achter elkaar op hem afkwamen. Zolang dat goed ging, hoefde men zich nergens zorgen over te maken. Het gebrek aan werkelijk inzicht in de veranderende markt, in wat management eigenlijk inhield, maakte hem blind voor wat er komen ging. Dit ondanks de waarschuwingen van de CBM en haar cursussen over management, die de fabrikant waarschijnlijk als belachelijk overkwamen: het ging toch goed? Hij was toch een prima bedrijfsleider?

De conclusies van het NEI leken voornamelijk betrekking te hebben op de fabrieken die stijlmeubelen maakten. De populariteit van deze soort had veel bedrijven ertoe verleid, te blijven produceren op de vertrouwde, semi-ambachtelijke manier. Die was overzichtelijk en vereiste voor de fabrikant geen bijkomende deskundigheid. De productiecapaciteit nam niet in grote mate toe, de levertijden werden alleen wat langer. Deze fabrieken bleven zich ook voornamelijk op de Nederlandse markt concentreren.

De grotere bedrijven beperkten zich niet tot één stijl of brachten voor een groot deel meubelen in moderne stijlen. De moderne vorm-



geving leende zich goed voor machinale ver-
vaardiging. Bovendien was het risico dat de
grotere concurrentie meebracht alleen door
hen te dragen. Mode was immers een inter-
nationaal verschijnsel en naarmate de in-
voertarieven binnen de EEG lager werden
kwamen er meer variaties van trendgevoeli-
ge modellen op de Nederlandse markt.
Goedkopere, machinale produktie was dus
noodzakelijk om mee te blijven doen. Dit
bracht met zich mee, dat een professioneler
management vereist werd in de grootschali-
ger en sneller wisselende markt. Het waren
ook voornamelijk de grotere bedrijven, die
meer winst maakten, die zich op alle niveau's
goed opgeleid personeel konden veroorlo-
ven. Daarmee konden zij beter het hoofd bo-
ven water houden dan de bedrijven waar al-
leen binnen de familiekring werd gezocht
naar boekhouders, administrateurs enz. Dit
gebeurde echter nog op zeer kleine schaal.
Eén van de aanbevelingen van het NEI was
dan ook:

"Men zal de toekomstige managers niet uit-
sluitend in de eigen familiekring moeten be-
hoeven te zoeken. Een dergelijke verande-
ring zal de continuïteit van het bedrijf in be-
langrijke mate ten goede kunnen komen met
name ook omdat mag worden verwacht, dat
op deze wijze tevens het nogal besloten ka-
rakter van de kring van vermogensverschaf-
fers zal kunnen worden doorbroken" (16).

Er waren echter meer dingen nodig om op in-
ternationaal niveau mee te blijven doen in de
meubelindustrie. Een van de punten, die het
NEI noemde was aandacht voor een goede
vormgeving. De vooroorlogse praktijk van
het kopiëren van succesvolle modellen van
de concurrentie bleek nog steeds populair te
zijn, hoewel dat door de snellere wisseling
van de mode zeer gevaarlijk was. Tegen de
tijd dat de machines en het hele produktie-
apparaat waren afgesteld op de nieuwe
trend, kon die alweer voorbij zijn, zodat de
hele investering voor niets was geweest. Bo-
vendien was een kopie weliswaar goedko-
per, maar zelden mooier of beter dan een
oorspronkelijk ontwerp.

Maar men vond het werken met vormgevers
kennelijk nog steeds niet bij een fabriek pas-
sen. Vandaar dat het NEI wel met nadruk stel-
de dat het moest gaan om goed verkoopbare
modellen, die eventueel ook in samenwer-
king met free-lance-ontwerpers konden
worden ontwikkeld. Men constateerde dat in
het buitenland daar, met succes, veel aan
werd gedaan.

In Nederland waren maar enkele bedrijven,
als de UMS, het Spectrum en Artifort, in staat
om met echte vernieuwingen te komen.
Daarmee wisten ze zelfs hun aandeel in de
markt uit te breiden. Het waren dan ook deze
bedrijven die Europa niet als een bedreiging
voor de eigen markt zagen, maar als een mo-
gelijk afzetgebied.

Zij durfden het aan vrij gespecialiseerde ma-
chines te kopen, in plaats van de algemene
die gebruikelijk waren in de meubelindustrie.
Door deze apparatuur was het mogelijk snel-
ler, beter en goedkoper te produceren. Er
werd efficiënt gebruik van gemaakt. Ironisch
genoeg werd in hetzelfde jaar, 1968, de sub-
sidie aan het Instituut voor Industriële Vorm-

geving stopgezet. Het IIV had zich, als opvol-
ger van de BKL, beijverd om ontwerpers en
bedrijven met elkaar in contact te brengen.
De laatste activiteit van het IIV was het organi-
seren van een tentoonstelling over Pastoe en
Cees Braakman, naar aanleiding van de BKL-
prijs, die zij in dat jaar ontvingen. Ofschoon
geleidelijk duidelijk werd, dat economisch
gezien grotere bedrijven meer kansen had-
den op de markt, waren er maar weinig fabri-
kanten, die de stap naar de groei durfden te
zetten. Het aantal kleine en zeer kleine be-
drijfjes bleef constant en groot, het aantal
middelgrote en grote fabrieken groeide zeer
traag.

De lange levertijden, als gevolg van perso-
neelstekort en kleinschaligheid, veroorzaak-
ten een steeds moeilijker concurrentieposi-
tie. De handel koos liever meubelen die snel
geleverd konden worden. Buitenlandse pro-
dukten bleken steeds meer voordelen te
hebben, zodat de import met sprongen toenam.
De export groeide ook wel, maar lang
niet zo snel (17).

Desondanks benadrukte het NEI dat Neder-
land zeker geen ongunstig land was voor de
vestiging van meubelindustrieën, vergele-
ken met de omringende landen.

"Uit een oogpunt van consumptie moeten de
vestigingsvoorwaarden in Nederland zelfs bij
uitstek gunstig worden geacht, aangezien de
Nederlandse meubelindustrie gesitueerd is
te midden van grote bevolkingsconcentra-
ties" (18).

Wijzend op grote bedrijven in het buitenland,
die meer dan 500 arbeiders hadden en "in
belangrijke mate" bijdroegen aan nieuwe
technologische ontwikkelingen (19), vestig-
de het NEI ook hier de hoop op grotere bedrij-
ven. Voor de kleinere en middelgrote fa-
briekjes bleef er ook nog wel een, zij het klei-
ne, markt bestaan, maar grootschaligheid, te
bereiken door fusies, was volgens haar voor
veel problemen dé oplossing. Echter: "Men-
taliteit en instelling van de gemiddelde meu-
belfabrikant staan dergelijke fusies in be-
langrijke mate in de weg. Onder deze om-
standigheden zal men zich veelal moeten be-
perken tot partiële vormen van samen-
werking" (20). Hiermee werden bedoeld ge-
zamenlijke in- en verkoop, merkvoering of
marketing. De parallel met de adviezen aan
de Bond van Meubelfabrikanten in Neder-
land, gegeven in 1913 en 1914 (21) dringt
zich op. En ook nu gingen deze adviezen van
het NEI (weer buitenstaanders) de fabrika-
nten te ver. Zeer weinigen lieten zich iets aan
de waarschuwingen gelegen liggen.

Naast schaalvergroting (typisch voor de ja-
ren zestig) pleitte het NEI ook voor speciali-
satie en standaardisatie. Veel bedrijven had-
den de neiging een zeer breed assortiment
te brengen, om een zo groot mogelijk deel
van de markt te kunnen bestrijken. Met het al
genoemde niet-specialistische machinepark
kon men door de lange insteltijden slechts
kleine series maken. Dit was duur werken,
waarbij de feitelijke kosten hoger waren dan
de ingeschatte risico's. Specialisatie bete-
kende grotere series, efficiënter gebruik van
de machines en daarmee een goedkoper
produkt. Standaardisatie had vergelijkbare
voordelen. Onderdelen van verschillende

16 Zie: *Structuuronderzoek* ... o.c.
(zie noot 13) p. 34.

17 Zie: *Structuuronderzoek* ... o.c.,
(zie noot 13) p. 27.

uitvoer en invoer houten meubelen (x
f 1.000,—)

	uitvoer	invoer
1953	14.268	2.671
1960	30.275	28.764
1968	57.452	236.344

uit: *Documentatie Meubelindustrie
1968* o.c. (zie noot 11), p. 74.

18 Zie: *Structuuronderzoek* ... o.c.
(zie noot 13) p. 5.

19 Zie noot 18.

20 Zie: *Structuuronderzoek* ... o.c.
(zie noot 13) p. 33.

21 Zie 'De geschiedenis van de Ne-
derlandse Meubelindustrie tot 1945',
noot 17 en 18.

meubelen waren dan op elkaar afgestemd en konden door een machine worden gemaakt. Ook dit was goedkoper werken (22).

Om toch nog meer te kunnen bieden dan de eigen gespecialiseerde modellen waren er diverse fabrieken die uit het buitenland meubelen betrokken. Dat waren meestal halffabrikaten, zoals gebogen triplex zittingen en rugleuningen, die hier dan op een houten of stalen frame werden gemonteerd (23). Andere produkten kwamen kant-en-klaar, maar in gedemonteerde toestand binnen. Ze hoefden alleen maar in elkaar gezet en van een laklaag voorzien te worden. Een voorbeeld hiervan waren de spijltjesstoelen, die de UMS uit Zweden importeerde. Het voordeel van deze halffabrikaten was dat een fabriek een redelijk breed assortiment kon voeren zonder dat daarvoor kostbare extra produktiemiddelen aangeschaft hoefden te worden. De series van de normale produkten konden even groot blijven.

Met specialisatie was het risico iets groter, doordat men zich maar op een deel van de markt oriënteerde. Binnen dat deel moest je dan wel met iets goeds komen en niet met een kopie van een leuk model van een ander. Dit vergde een groter inzicht in het marktgebeuren dan de gemiddelde fabrikant, nog steeds voornamelijk ingesteld op het produceren, niet op het verkopen, kon opbrengen. Marktonderzoek, in wezen onmisbaar, viel buiten zijn blikveld.

Een specialisatie waar men zich vanwege die organisatie meer in thuis voelde, was die van de klassieke stijlen; die waren arbeidsintensief, duur, goed te maken in kleine overzichtelijke bedrijfjes, niet onderhevig aan wezenlijke veranderingen in de markt en niet of nauwelijks modegevoelig. Kortom ideaal voor wie niets moest hebben van trends en de daaraan verbonden risico's. Het NEI zag echter ook voor dit soort bedrijven gevaar: als de mode om zou slaan ten gunste van de moderne meubelen, was het voor deze fabriekjes moeilijk over te schakelen op een ander produkt. Bovendien zouden grotere bedrijven zich kunnen gaan specialiseren in de klassieke stijlen. Door een meer gemechaniseerde produktiemethode zouden zij veel goedkoper kunnen werken en de kleine werkplaatsjes uit de markt prijzen (24). Hoewel deze bedrijfjes voornamelijk voor de Nederlandse markt werkten, bestond een niet onaanzienlijk deel van de export uit het klassieke meubel.

Wat zich aftekende in de periode 1950-1965 was de overgang van de 'verkopersmarkt' met prioriteit voor de produktieproblemen, naar de 'kopersmarkt', met prioriteit voor de commerciële problematiek. Anders gezegd, van "sell what you can make" naar "make what you can sell" (25). De Nederlandse meubelindustrie is zich hiervan onvoldoende bewust geweest. Dit was één van de factoren, die hebben gezorgd voor de zwakke concurrentiepositie op de nationale en internationale markt.

Import en export; de rol van de meubelhandel

Het mag vreemd genoemd worden, dat fabri-

kanten van een produkt dat zowel modegevoelig is als in veel gevallen een duurzame aanschaf, zo weinig moeite deden om inzicht te krijgen in de opbouw van de vraag naar meubelen. Ook was in dit verband de geringe neiging om merkbekendheid te kweken verbazingwekkend. Maar het feit ligt er.

Nog steeds probeerde men individueel, per fabriekje, de produkten kwijt te raken aan de distributeanten. Die hadden en hebben een stevige machtspositie. Ze zijn voor een groot deel georganiseerd in inkoopcombinaties en staan sterk tegenover de individuele bedrijfjes. Fabrieken hebben over het algemeen geen contact met de consument, terwijl de handel ernaar streeft het meubel anoniem te doen blijven, teneinde voor zichzelf een zo groot mogelijke vrijheid in de assortiments-samenstelling te houden (26).

De meubelen in de winkels hebben een label met daarop de naam van de winkelier of inkoopcombinatie, maar slechts zelden de herkomst van de produkten. Het aanbod van buitenlandse bedrijven viel om verschillende redenen steeds beter in de smaak van de winkeliers. In 1974 was 56% van de in Nederland verkochte meubelen uit andere landen afkomstig, in 1982 was dat 60% (27). De machtspositie van de distributeanten werd hierdoor manifest. Uit een in 1976 gehouden onderzoek (28) bleek de voorkeur van de woninginrichters voor buitenlandse waar voort te komen uit verschillende factoren. Deze meubelen waren goedkoper, vooral in grotere kwantiteiten, ze waren beter afgestemd op de smaakontwikkeling van de markt, ze hadden technisch en commercieel meer te bieden en het was gemakkelijker om exclusiviteit te bedingen. Dat laatste hield in dat een fabriek een bepaalde serie alleen leverde aan winkels van een inkoopcombinatie, maar dat tegenover deze grote afname stond dat er een lagere prijs bedongen werd. De bezwaren van de woninginrichters tegen de Nederlandse fabrieken logen er ook niet om. Men klaagde over: gebrekkige samenwerking bij de produktontwikkeling en weinig marktgericht denken van de fabrikanten; gezamenlijke promotiecampagnes kwamen moeizaam op gang, de documentatie was gebrekkig, er waren weinig mogelijkheden voor exclusiviteitsafspraken, service en verpakking waren slecht verzorgd (29). Geen woord over slechte kwaliteit van de produkten of te hoge prijs. Kennelijk behoorden dat soort tekortkomingen tot het verleden.

In elk geval namen de winkeliers aan het eind van de jaren zestig nog steeds een centrale plaats in bij de afzet van meubelen. Tegen die tijd was het budget van de gemiddelde Nederlander vrij ruim. Zo'n twee à drie procent daarvan werd aan meubilair besteed. De klant werd ook kieskeuriger en wilde zoveel mogelijk keus hebben. Een aantal groothandels kon het zich permitteren om een zeer breed assortiment te bieden: de 'woonpaleizen langs de snelweg' ontstonden. Duizenden vierkante meters, gevuld met allerlei soorten, maten, stijlen en kleuren meubelen voor alle kamers van het huis en in alle prijsklassen. De consument kon hier een redelijk overzicht krijgen van wat er in Nederland aan meubilair te koop was. Veel kleine meubel-

22 Zie: *Structuuronderzoek* . . . o.c., (zie noot 13) p. 20-21.

23 Deze halffabrikaten werden voornamelijk uit Duitsland ingevoerd. In 1960 bijvoorbeeld werd er voor 1.8 miljoen gulden ingevoerd, de export van hetzelfde artikel bedroeg slechts f 150.000,—. Zie: *Jaarverslag 1960 van de Centrale Bond van Meubelfabrikanten*; Haarlem 1961, p. 21.

24 Zie: *Structuuronderzoek* . . . o.c., (zie noot 13) p. 21.

25 Zie: *Commerciële kenmerken* . . . o.c. (zie noot 3) p. 23.

26 Zie: Stichting Sectorbeleid Meubelindustrie, *Beleidsplan voor de Nederlandse Meubelindustrie*. Haarlem, 1981; p. 4.

27 Zie: *Structuuronderzoek Nederlandse Meubelindustrie* deel III, p. 57. Nog steeds heeft 80% van de meubelen geen fabrieksmerk — Mondelinge mededeling G.M. Foet, Utrecht, 2 juni 1983.

28 Zie: *Beleidsplan* . . . o.c., (zie noot 26) p. 4.

29 Zie: *Beleidsplan* . . . o.c., (zie noot 26) p. 7.



5
Een meubelbeurs in de Margriethal, 1965. Handelaren en publiek worden hier beter in staat gesteld een overzicht te krijgen van het aanbod, dan in de oude gebouwen mogelijk was geweest.
Uit: *Royal Netherlands Industries Fair*; [Utrecht, 1965].

zaakjes konden tegen deze schaalvergroting niet op.

De Jaarbeurs

De inkopers van meubelen waren zich, om de eerder genoemde redenen, steeds meer op het buitenland gaan oriënteren. Dat gebeurde meestal op grote buitenlandse meubelbeurzen, zoals in Keulen, Milaan, maar ook op de Nederlandse meubelbeurs. In Nederland was het fenomeen Jaarbeurs in 1946 weer in ere hersteld. Door de enorme groei van de industrie kwam snel behoefte aan gespecialiseerde beurzen, waarin beter informatie kon worden overgedragen. Er werden nieuwe Jaarbeursgebouwen neergezet aan de Croeselaan (30). De eerste gespecialiseerde beurs was de Vakbeurs voor Meubelen en Woningtextiel gehouden in februari 1952. Met deze beurs vierde de Centrale Bond van Meubelfabrikanten haar 40-jarig jubileum. Men besloot tot een jaarlijks terugkerende meubelbeurs en richtte daartoe de Vereniging Vakbeurs Meubelen en Woningtextiel op. Deze VVM ging fungeren als een sluis, die continuïteit moest garanderen: de inkopers op de beurs moesten erop kunnen vertrouwen dat hun eventuele leveranciers ook op een volgende beurs nog zouden bestaan. Voor deelname werd lidmaatschap van de VVM verplicht gesteld en daaraan waren voorwaarden verbonden als een minimum omzet en een minstens drie-jarig bestaan (31). Geleidelijk groeide het aantal exposanten met het totale oppervlak dat de beurs besloeg (32). De buitenlandse inzendingen groeiden na 1963 explosief: tot die tijd schommelde dat aantal rond de 40, maar in 1965 waren het er al 175 en in 1969 259. Deze groei loopt parallel met de sterk stijgende import.

Ondanks fel verzet van de handelaren werd in 1955 de beurs één dag lang opengesteld voor publiek. Ze waren bang voor verlies van hun monopoliepositie, wanneer de consument zelf een overzicht kreeg van het totale aanbod.

Stalen meubelen

De afhankelijkheid van winkeliers was niet voor alle soorten meubilair van toepassing. Veel fabrikanten van kantoor-, school- en andere projectmeubelen leverden direct aan de opdrachtgevers. Voor deze bedrijven golden veel nadelen van de Nederlandse meubelindustrie niet: zij waren wel gespecialiseerd, verregaand gemechaniseerd en goed op de hoogte van ontwikkelingen in de markt. In de naoorlogse periode profiteerden zij volop mee van de ontwikkeling van de economie en de groei van de bevolking. De inrichting van kantoren, scholen, ziekenhuizen, bejaardenhuizen en andere nuttige instellingen zorgde voor handenvol werk. Doordat zij het wel aandurften om specialistische machines te kopen en de productie op een bij de tijdse manier aan te pakken, in tegenstelling tot de fabrieken van woning-meubilair, konden zij makkelijk aan de vraag voldoen.

In deze branche werd dan ook lang niet zoveel geïmporteerd, er werd zelfs een actief exportbeleid gevoerd (33). Er werd ook veel vaker gewerkt met professionele vormgevers, wat ook heeft bijgedragen tot de gunstige positie op de internationale markt.

Situatie na 1968

De conclusies van het Nederlands Economisch Instituut waren duidelijk. Structureel was de meubelindustrie zwak en versnipperd, de kwetsbare positie op de binnen- en buitenlandse markt had men voornamelijk aan zichzelf te danken.

De aanbevelingen die het NEI als remedie formuleerde, waren typerend voor het streven naar grootschaligheid in de jaren zestig. Op drie fronten moesten, primair door het bedrijfsleven zelf, verbeteringen worden doorgevoerd, te weten:

- a. de structuur van de bedrijfstak moest worden versterkt, door fusies en andere vormen van samenwerking, door een beter gebruik van het productie-apparaat en door een verbetering van de opleiding

30 In 1953 werd de Bernardhal gebouwd, in 1954 de Margriethal, in 1958 de Julianahal, in 1961 de Marijkehal, in 1964 de Irenehal. In tegenstelling tot de gebouwen aan het Vredenburg waren dit geen hokkerige ruimten, maar grote open hallen. Het totale nuttige oppervlak was 155.000 m².

31 Momenteel heeft de VVM 300 leden: 175 meubelfabrikanten, 90 importeurs en groothandels en 35 fabrikanten van woningtextiel en matrassen.

32 In 1957 besloegen de exposanten zo'n 14.499 m², in 1965 zo'n 30.000 m²; in 1983 zo'n 43.000 m²

33 Metalen meubelen (x f 1.000,—)

	uitvoer	invoer
1958	12.933	3.577
1965	41.288	34.914
1968	62.744	56.626

van zowel de ondernemer, het midden en lager kader, als van de werknemers voor gekwalificeerde technische functies.

- b. het produkt moest worden verbeterd, door technisch research, door betere vormgeving en door betere kwaliteit van materiaal en afwerking van de produkten.
- c. ook moesten maatregelen worden genomen ter vergroting van de afzet, door een opleiding tot marktonderzoek en stimulering van een modern marketingbeleid en door exploitatie van een permanente expositieruimte, waar de klanten vrij in en uit konden lopen en zich oriënteren op wat er in Nederland gemaakt werd (34). Merkvoering was in dit verband belangrijk.

Dit rapport, dat evenals de rede van Fiedeldij Dop in 1913, aan alle leden van de CBM werd toegezonden, had niet de golf van verontrusting tot gevolg, die te verwachten was geweest. Men vond waarschijnlijk dat het zo'n vaart niet zou lopen of dat de beschreven situatie niet op het eigen bedrijf van toepassing was. In elk geval is er slechts in enkele gevallen iets met dit rapport gedaan, de grote meerderheid ging gewoon op het oude paadje voort.

De gevolgen bleven niet uit: de meubel-industrie verloor, zoals voorspeld, een steeds groter deel van de binnenlandse markt. Daar stond maar een kleine groei van de export tegenover. Die was voornamelijk te danken aan de activiteiten van de Dufex (Dutch Furniture Export Organisation), een organisatie van de CBM waarin verschillende bedrijven hun exportactiviteiten konden bundelen. Dit drukte de kosten en verhoogde de resultaten (35). In 1980, toen 60% van het binnenlands verbruik aan meubelen werd geïmporteerd, bedroeg de uitvoer ca. 30% van de produktie (36).

Door de crisis van de jaren zeventig werd de consument voorzichtiger met zijn uitgaven, zeker waar het dure en duurzame goederen zoals meubelen betrof. Die werden niet meer als consumptie-artikelen beschouwd: modieus en snel te vervangen.

Tussen de bedrijven werd de concurrentie harder. De verminderde afzet bracht grote en kleine bedrijven in moeilijkheden. Werkten er in 1970 nog gemiddeld zo'n 43 mensen bij een meubelfabriek, in 1980 was dat teruggelopen tot 35 (37). De grote bedrijven legden net zo snel het loodje als de wat flexibeler kleinere. Wat dit betreft is door de voorspellingen van het NEL, die in grootschaligheid de enige oplossing zag, een streep gezet. De situatie in de ca. 1300 werkplaatsen, waar nog geen tien man aan het werk waren, is onduidelijk. Een aantal heeft er waarschijnlijk moeten sluiten, maar zoiets baart minder opzien dan de sluiting van een grote fabriek. Heel wat houtbewerkers en meubelmakers zijn in de afgelopen tien jaar werkloos geworden. Op dit moment stijgt de import nauwelijks meer. Het lijkt erop, dat voor enkele bedrijven het herstel begonnen is, maar het is de vraag of er werkelijk iets aan de structuur van de meubelindustrie als geheel is veranderd. De vraag naar meubelen zal voorlopig wel net zo gevarieerd blijven qua prijsklasse, stijl en mode als voor 1968. Hooguit accentverschuivingen zijn te verwachten. Er zal dus al-

tijd ruimte bestaan voor de kleine en ambachtelijk werkende bedrijfjes naast de moderne en geautomatiseerde, grootschalige fabriek.

34 Zie: *Structuuronderzoek* . . . o.c. (zie noot 13) p. 7.

35 DUFEX is de voortzetting van de CBM-exportkamer, die de uitvoeractiviteiten van de leden coördineerde en stimuleerde. Door een gezamenlijke presentatie was het mogelijk de kosten te drukken en tegelijkertijd meer op te vallen.

36 Zie: *Beleidsplan* . . . o.c., (zie noot 26) p. 6. Zowel de in- als de uitvoercontacten waren voornamelijk met landen uit de EEG.

37 Zie: *Beleidsplan* . . . o.c., (zie noot 26) p. 4.

Het begin

"Toen in mei 1945 de oorlog ten einde was, was de UMS een ruïne. Lege gebouwen, zonder machines, zonder elektrische leidingen, zonder hout of grondstoffen. Alles was geplunderd, verkocht, weggevoerd. Het was een troosteloos beeld van vernieling.

De heer Loeb, die 1000 dagen in een kamer opgesloten had gezeten, en ik, die na jaren van gevangenis, kampen en onderduiken weer vrij kon ademen, liepen door deze kale gebouwen en vroegen ons af 'wat nu'?

Mijn oom vroeg mij of ik bereid was met hem de wederopbouw te beginnen en samen de schouders er onder te zetten. Hij was toen 56 jaar en wilde niet meer alleen de last op zich nemen.

Wij hebben dit gedaan en het was een lange en moeilijke weg. De oude medewerkers kwamen terug na jaren van ontbering. Braakman, Goené, Bosch, Geerts, Tholen, Abbenhuis en vele anderen, die nu met trots hun speldjes en medailles voor 40, 30 of 25 jaar dienstverband bij UMS-Pastoe dragen." Zo herinnerde Frits Ullman zich in 1963 de eerste dagen na de bevrijding (1).

Na de oorlog moest de UMS weer van voren af aan worden opgebouwd. De 'voorsprong' die men voor de oorlog had gehad was geheel verdwenen. Men begon met een achterstand op de concurrenten die, zij het gemulcorfd, tijdens de oorlogsjaren nog enigszins hadden kunnen doorwerken en bij de bevrijding tenminste nog hun productie-apparaat min of meer intact zagen. Gelukkig kreeg de UMS haar oude machines voor het grootste deel weer terug; de ene helft was tijdens transport naar Duitsland blijven steken in de haven van Delfzijl, een ander gedeelte werd teruggevonden op spoorwegwagons in de buurt van het IJzeren Gordijn. Na het verkrijgen van een krediet van de overheid trok Frits Loeb langs de deur bij zijn vroegere werknemers: "We gaan er weer tegenaan".

De situatie op de markt voor meubelen was vrij gunstig, omdat er een grote vraag naar woninginrichtingsartikelen bestond. Daartegenover stond dat de produktiemogelijkheden van de meubelindustrie beperkt bleven: de regering besteedde haar schaarse deviezen liever aan de aankoop van materialen die voor de wederopbouw van groter belang werden geacht (2).

In deze omstandigheden trachtte de UMS haar productie weer op poten te krijgen. Men begon aanvankelijk met het uitvoeren van opdrachten voor derden. Zo maakte men onder andere een serie van 24 dressoirs voor V & D. Hierbij moest geschipperd worden

met de kleine hoeveelheid hout die, door de Duitsers blijkbaar over het hoofd gezien, nog aanwezig was: over het bovenblad liep een dwarsprofiel om te maskeren, dat het in feite uit twee stukken eikenfineer was gemaakt, de juiste breedte was niet voorradig (3).

Ook produceerde de UMS een deel van de 'eigen meubelcollectie', die door de Stichting Goed Wonen — opgericht in 1946 (4) — op de markt werd gebracht (5). Het betrof een aantal zit- en bergmeubelen naar ontwerpen van Mart Stam. De zitmeubelen (zie afb. 1) waren traditioneel van vorm in vergelijking met Stam's vooroorlogse stalen stoelen; nu moest hij werken met materialen als eikenhout en biezen, die hun eigen vorm dicteerden. De constructie was echter niet erg stabiel, vooral de voorpoten 'hingen er maar zo'n beetje bij', ze zaten slechts met één enkele pen vast (6). De bergmeubelen (zie afb. 2) waren wél eigentijds van vorm; ze waren ontworpen in een moduulsysteem met verschillende standaardbreedte- en hoogtematen (zie afb. 3). Net als de stoelen werden ze uitgevoerd in blank eiken. Al deze meubelen werden door Goed Wonen onder eigen naam op de markt gebracht; ze bleven een aantal jaren in productie.

Verder maakte de UMS in opdracht van De Bijenkorf een serie eet- en slaapkamermeubelen naar ontwerp van A.A. Patijn (7) (zie afb. 4 en 5). De vormgeving was vrij strak, met verwijzingen naar de Franse meubelkunst. Ook hier werd gewerkt met blank eiken. Bijzonder waren de deuren van het dressoir en de slaapkamerkast: die waren door middel van pianoscharnieren twee-aantwee gekoppeld. Een tweede belangrijke nieuwigheid zat in de laden van het dressoir: de 'bakjes' daarvan waren gebogen uit één velletje triplex. De UMS experimenteerde hier voor het eerst met een nieuwe buigtechniek, het 'hoogfrequent persen'. Hierbij werd niet meer, zoals voor de oorlog, gewerkt met massief hout, maar met triplex en multiplex; de samenstellende velletjes fineer werden met lijm bestreken en daarna in de mal gelegd, waarna lijm en hout door middel van hoogfrequente elektrische stroom verhit en in de gewenste vorm geperst werden. Op deze manier waren de risico's van breuk van de houtnerf en het 'teruglopen' minimaal; bovendien kon men veel sneller werken. Deze techniek was bij de UMS geïntroduceerd door ir. Jan Kalf, de ontwerper van Philips. Daar gebruikte men deze techniek bij de vervaardiging van radiokasten (8). De serie meubelen van Patijn werd aanvankelijk door De Bijenkorf op de markt gebracht; het dres-

1 Zie: F. Ullmann, 1945-1963. Een periode van wederopbouw groei en bloei. In: *De Houtworm* [personeelsblad van UMS-Pastoe], april 1963, p. 3.

2 Zie hoofdstuk IV, p. 42.

3 Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 30 maart 1982.

4 Zie: *Goed Wonen. Een Nederlandse wooncultuur 1946-1968*. Tent. cat. Haarlem, Frans Halsmuseum/Groningen, Groninger Museum, 1979 (ook verschenen in *Wonen-TA/BK* 1979-4/5).

5 Idem, p. 6-7.

6 Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 30 maart 1982.

7 Mondelinge mededeling A.A. Patijn, Amsterdam; 23 maart 1983. Patijn (1923) volgde de opleiding interieurarchitectuur aan de Academie van Beeldende Kunsten en Technische Wetenschappen in Rotterdam. Na zijn studie werkte hij zes jaar voor de firma Pander, waarna hij zich in 1948 vestigde als zelfstandig interieurarchitect. Hij kwam via de Stichting Goed Wonen met De Bijenkorf in contact.

8 Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 30 maart 1982.

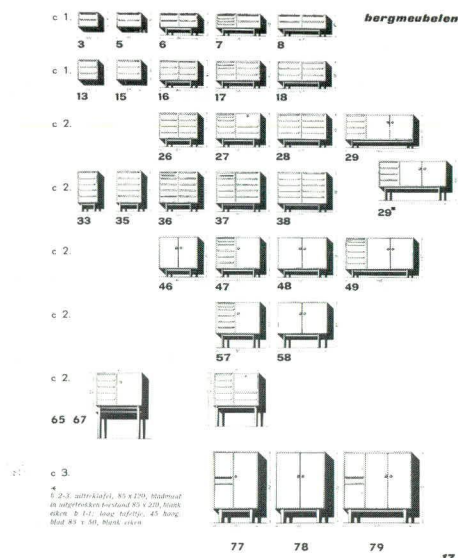
1
Goed Wonen gebruikte de zitmeubelen van Mart Stam in de eerste modelwoning, die zij in 1948 in Hengelo inrichtte naar ontwerpen van de binnenhuisarchitecte Cora Nicolai-Chaillet. Foto Hans Wolf.

2
De UMS presenteerde zich aan de lezers van Goed Wonen als de fabrikant van de Goed Wonen dressoirtjes van Mart Stam. Uit Goed Wonen 2 (1949)6.

3
Het moduulsysteem van Stam's bergmeubelen; het dressoirtje, waarmee de UMS adverteerde is C 2-29". Uit Goed Wonen 1 (1948) 1, 17.

4
Slaapkamermeubilair voor De Bijenkorf naar ontwerp van A.A. Patijn. Deze meubelen hebben, zowel in hoofdlijnen als in onderdelen grote invloed uitgeoefend op de vormen van de latere eiken-serie van de UMS. Foto H. Spies.

5
Dressoir voor De Bijenkorf naar ontwerp van A.A. Patijn. Foto H. Spies.

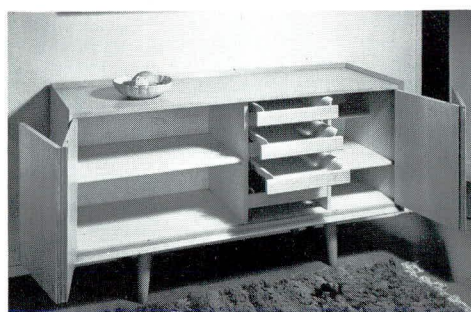


ontwerp Mart Stam voor de Stichting Goed Wonen

Uitvoering:

UTRECHTSCHЕ MACHINALE STOEL- EN MEUBELFABRIEK, ROTSOORD 3, UTRECHT

goede meubelen voor de moderne woning sedert 1913



9 De meubelen waren in 1950 te zien op de tentoonstelling 'Ons Huis Ons Thuis' in de Bijenkorf in Amsterdam. Het dressoir staat als 'DE-07' opgenomen in de UMS-catalogus van 1952.

soir heeft rond 1952 nog deel uitgemaakt van de Pastoe-collectie (9). Ondertussen werkte de UMS aan de voorbereiding van een eigen meubelcollectie. De ontwerpen hiervoor werden geleverd door Cees Braakman, die na de oorlog alle ontwerptaken van zijn vader overnam. Aanvankelijk zag het er naar uit, dat in de nieuwe collectie de vooroorlogse draad weer zou worden opgepakt; er werden zowel 'moderne' als 'stijl'-meubelen op stapel gezet (zie afb. 6 en 7). De stijlmeubelen waren geba-

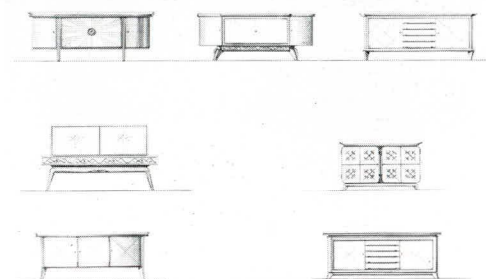
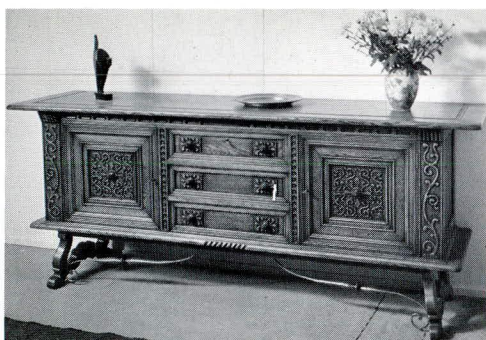
6
Old-finish dressoir, door de UMS gemaakt naar ontwerpen van de vooroorlogse tekenaar Van Kleef; de smeedijzeren siersteunen aan de onderzijde werden vervaardigd door de plaatselijke smid. Omstreeks 1947. Foto H. Spies.

7
Blad met schetsen van dressoirs in moderne stijlen, omstreeks 1947; 50 x 35 cm. In bezit van Cees Braakman, Utrecht.

8
Dressoir van de eetkamer Lux; omstreeks 1948. Foto H. Spies.

9
De stoelen van de eetkamer Lux tonen Franse invloed in de ronde rugleuningen. Foto H. Spies.

10
De slaapkamer 'Pas-Toe', zoals geëxposeerd op de Jaarbeurs van 1948; vergelijk afb. 4. Foto H. Spies.



seerd op schetsen van de vroegere ontwerper Van Kleef, terwijl het modernere genre voortbouwde op de Franse meubelkunst, die ook in de late jaren dertig al invloed had uitgeoefend op de UMS-collectie. Dit wordt vooral duidelijk in de rondlopende voorkant van het dressoir en de kuipachtige stoeltjes

van de eetkamer 'Lux' (zie afb. 8 en 9).

Ook probeerde men nieuwe bronnen aan te boren; men zocht hiervoor voornamelijk in Scandinavië en de Verenigde Staten, landen die in ontwerperskringen op dat moment als het Mekka van de moderne vormgeving golden. Frits Ullmann had onder andere contact met de Zweedse ontwerper en fabrikant Yngve Ekström. Loeb zelf reisde in 1947 naar Amerika; na zijn terugkomst stuurde hij Cees Braakman daarheen voor een studiereis van drie maanden. Deze bezocht daar twaalf grote meubelfabrieken. Hij werd getroffen door allerlei technische vernieuwingen, die grotendeels het gevolg waren van ontwikkelingen in de oorlogsindustrie: nieuwe lijmsorten, nieuwe machines, geperfectioneerde mogelijkheden van het hoogfrequente persen enz. Het meest belangwekkend was dat de grote Amerikaanse meubelfabrikanten werkten met machines, die door lopende banden aan elkaar gekoppeld waren tot 'straten', waar, uit verregaand gestandaardiseerde onderdelen, meubelen werden gebouwd. Een en ander maakte een zeer efficiënte productiewijze mogelijk.

Eenmaal terug in Utrecht realiseerde Braakman zich, dat de nieuwe technieken pas optimaal zouden kunnen worden uitgebuit door het hanteren van een bijpassende vormen-taal. Hij wist zijn directie ervan te overtuigen dat het 'stijlmeubel' daarbij verder uit den boze zou zijn: de eerste na-oorlogse eigen collectie van de UMS kreeg doelbewust een modern gezicht. De UMS presenteerde op de meubelbeurs in het najaar van 1948 als eerste resultaat van de nieuwe weg een slaapkamer (zie afb. 10); hiermee maakte het 'Pas-Toe'-meubel zijn debuut op de Nederlandse markt.

Waarom modern?

In het voorwoord van de catalogus *De woninginrichting in nieuwe banen!* (1950) werd aan het publiek uitgelegd dat de Pastoemeubelen zich onderscheidden van de rest door hun bewust moderne vorm en de moderne gebruiksmogelijkheden:

"In de eerste plaats: onze ontwerpen zijn doelbewust *modern*. Zij doen geen concessies aan historische vormen, versieringen of nabootsing van echte of geïmiteerde stijlen. Zij willen slechts voldoen aan de eisen, die de moderne samenleving en de moderne woning stelt, zowel wat de afmetingen, als wat het nut en het onderhoud aangaat." Verder wees men op de voordelen van het feit dat de meubelen niet meer, zoals vroeger meestal gebeurde, als complete ameublementen verkocht werden (10); mede met het oog op de woningnood en de geringe koopkracht waren alle modellen afzonderlijk verkrijgbaar: "De moderne woninginrichting moet 'flexibel' zijn, ze moet kunnen meegroeien met huis en gezin, zodat men onder alle omstandigheden een passend, doeltreffend en harmonisch geheel houdt." Bovendien konden alle modellen door een uniforme vormgeving gemakkelijk met elkaar gecombineerd worden: "Verschillende bergmeubelen zijn zowel in de huiskamer, zitkamer en slaapkamer te gebruiken en zelfs de

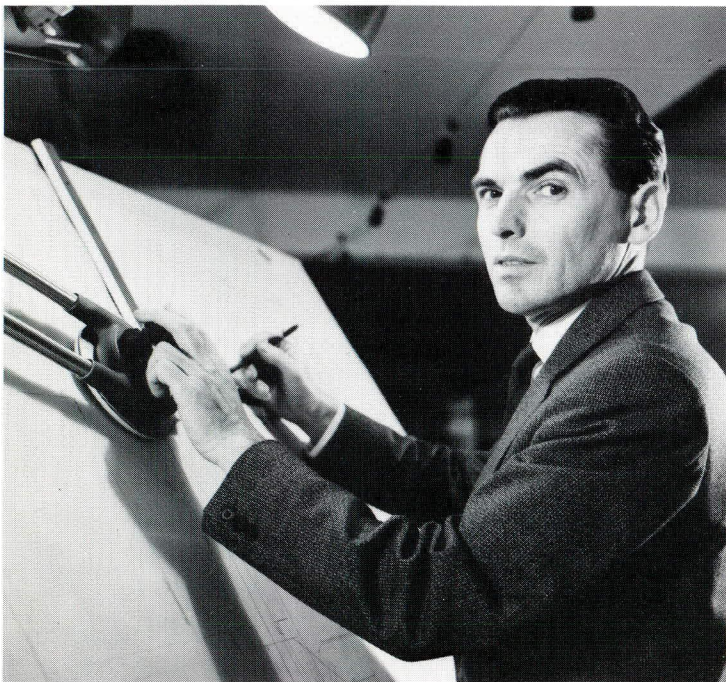
10 Reeds voor de oorlog was al gewezen op de nadelen van dit systeem, waardoor men gedwongen werd, bepaalde standaard-'garnituren' te kopen. Zo bestond een 'eetkamer' in de regel uit een tafel, vier stoelen, twee armstoelen en een dressoir. Paul Bromberg voerde vanaf 1927 in de kolommen van *Binnenhuis* campagne tegen het "ameublement"; zie: Paul Bromberg, *De zes-en-twintigste Nederl. Jaarbeurs*. In: *Binnenhuis* 14 (1932) 6, 41-44; p. 41 en: T. Landré, *Vragen van vakbelang III. Het "ameublement"*. In: *Binnenhuis* 14 (1932) 22, 173-174.

11 Zie: *De woninginrichting in nieuwe banen!* Utrecht, 1950; p. 0-1.

12 Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 17 oktober 1978.

13 Dit rapport werd gepubliceerd in: *Gronden en achtergronden van woning en wijk. Een bijdrage tot het "herstel" van de "vernieuwing" op het gebied van het wonen*. Uitgegeven voor de Kerngroep van de Studiegroep Woning-architectuur van de Maatschappij tot Bevordering der Bouwkunst, Bond van Nederlandsche Architecten, B.N.A. Amsterdam, Van Saane, 1955; p. 53-87.

14 Zie: *Goed Wonen. Een nederlandse wooncultuur 1946-1968*, o.c., (zie noot 4); hoofdstuk 'Goed Wonen en haar idealen'.



Cees Braakman (17)

Cees Braakman werd geboren op 28 oktober 1917, letterlijk boven de bedrijfsruimten van de UMS aan de Oosterkade in Utrecht. Na zijn HBS-opleiding kwam hij in 1934 als manusje-van-alles terecht op de tekenkamer van de fabriek; daar maakte hij onder andere technische tekeningen van constructiedetails en geaquarelleerde afbeeldingen van UMS-meubilair voor de vertegenwoordigers. Langzamerhand begon hij ook schetsen van zijn vader uit te werken tot ontwerpen voor nieuwe modellen. Door contacten met architect Grimmon, die toen een nieuwe woning voor de familie Braakman modern inrichtte (zie afb.15), en door zelfstudie ontwikkelde hij zijn belangstelling voor eigentijds meubilair. Het ontwerpen leerde hij dus in de praktijk: "Vader en ik komen uit de techniek" (18).

In 1945 nam hij de ontwerptaken van zijn vader over. Hij begon na te denken over een eigen UMS-meubelcollectie. Uit ontwerpen uit die tijd blijkt dat hij daarbij zowel in eigentijdse, op Frankrijk geïnspireerde vormen dacht als ook in de diverse neo-stijlen. Een studiereis van drie maanden langs een aantal grote Amerikaanse meubelfabrieken in 1948 was aanleiding tot een radicale ommekeer. Braakman zag in Amerika nieuwe materialen (lijm- en laksoorten), nieuwe technieken (hoogfrequent buigen van multiplex) en nieuwe machines; vooral raakte hij onder de indruk van de efficiënte manier van werken, waarbij de diverse machines door middel van lopende banden aan elkaar gekoppeld werden tot 'productiestraten'. Deze methode — op Braakman's initiatief aan het eind van de jaren veertig ook bij de UMS ingevoerd — leidde tot een consequente keuze voor modern meubilair. Aanvankelijk was zijn voormentaal dan ook geïnspireerd door Amerikaanse voorbeelden, terwijl ook sterke impulsen uit Scandinavië merkbaar werden.

In 1955, toen zijn vader zich ook als bedrijfsleider terugtrok, nam Cees Braakman ook dat gedeelte van diens takenpakket over. Hij werd zo onder andere verantwoordelijk voor de aanschaf van nieuwe machines en de selectie van geschikte houtsoorten. Hij



14
Cees Braakman achter de tekentafel, omstreeks 1959. Foto Waldo van Suchtelen.

16
Interieur van de tentoonstelling in het Centrum voor Industriële Vormgeving in Amsterdam, ter gelegenheid van de BKI-prijs voor Cees Braakman en Pastoe in 1968. Foto Cor van Weele.

15
De kamer van Cees Braakman in zijn ouderlijk huis, omstreeks 1932. Ook hier was de invloed van architect Grimmon zichtbaar; het prototype van een serie kasten, die hij voor de UMS ontwierp is uiterst links vóór het raam nog net te zien. Verder staan er ook stalen stoelen van de UMS. Foto eigendom Cees Braakman, Utrecht.



hield zich op de hoogte van meubeltrends door bezoeken aan andere meubelfabrieken in binnen- en buitenland en het lezen van vakliteratuur. Achteraf ziet Braakman zichzelf niet als een ongebonden avant-gardist, die als solist achter de tekentafel nieuwe modellen bedacht. Hij liet zich bij zijn ontwerpen leiden door zakelijke overwegingen — onverkoopte modellen, hoe spectaculair mooi ook, waren niet gewenst — en vooral door technische mogelijkheden. Moderne machines moesten resulteren in een moderne stijl, iets wat voor andere ontwerpers lang niet altijd gold:

"Hoewel ik eerlijk moet zeggen dat ik het goede Deense meubel wel waardeer om zijn fantastische vakmanschap, afwerking en kwaliteit, maar dat ik het uit een oogpunt van moderne stijlontwikkeling beslist geen stap vooruit kan vinden. Behalve enkele uitzonderingen als bijv. het genie Arne Jacobsen (19). Het Deense meubel is ambachtelijk knap, maar niet fabriekmatig gericht en het wordt dan ook meestal niet in grote series gemaakt. Bijdrage tot een goede Europese stijl is een modern, vooruitstrevend meubel, dat goed fabrieksmatig gemaakt kan worden, binnen redelijke prijzen en in goede kwaliteit. Ik meen, dat we in dat opzicht in ons land wel een beetje trots mogen zijn op onze bijdrage aan het moderne Europese meubel" (20).

Dergelijke praktische uitgangspunten leidden tot opmerkelijke resultaten. Zo ontstond ook de Pastoe-berkense-

rie. Braakman bedacht dat het berken-triplex, tot dan toe alleen gebruikt voor achterwanden, zodanig van kwaliteit was, dat het best in het zicht kon komen; de maat waarin de platen geleverd werden, koos Braakman als uitgangspunt voor de maatvoering van de serie. Een jaar later pikte hij een handig verbindingssysteem, de 'hoeklijst', op en ontwikkelde er de revolutionaire aanbouwvanden omheen. Berken en teak waren houtsoorten die medeop zijn initiatief op de Nederlandse markt geïntroduceerd werden. Op zoek naar een nieuwe lichte houtsoort kwam Braakman in 1961 op een scheepstimmerwerf een stam Oregon Pine tegen; hij liet er fi-neervansnijden en startte er een nieuwe trend mee.

Braakman benadrukt dat ontwerpen voor hem een kwestie van teamwork was. Hij praatte de ideeën en mogelijkheden, die hij her en der opdeed uitvoerig door met de overige mensen op de tekenkamer, de directie en de verkoopleiding; pas daarna werden ze eventueel uitgewerkt. De ontwerper had daarbij een coördinerende functie.

Opvallend in Braakman's oeuvre is het denken in series. In tegenstelling tot artistiek geschoolde, maar 'vrij' opererende collega's ontwierp hij geen individuele meubelstukken, maar complete collecties. Een tweede kenmerk is de consequente uitwerking van het idee 'kastenwand'; hij had hiervoor zowel produktietechnische als functionele overwegingen:

17 Gegevens ontleend aan mondelinge mededelingen van Cees Braakman, Utrecht op 17 oktober 1978, 30 maart 1982 en 27 april 1983. Verder aan: C. Braakman jr., In Memoriam (F. Loeb). In: *De Houtworm* [personeelsblad UMS-Pastoe] an. [= R.A. Kuin?], C. Braakman jr. [interview]. In: *Interieur* 74 (1961) 10, 13-15; an., Bouwen met een enorme blokkendoos... De totaal-wand van kasten lost ruimte-problemen op. In: *Nieuwe Apeldoornse Courant*, 3 augustus 1963; Hannie Pruys-van der Geest, Pastoe-meubelen hebben een internationale markt gevonden. In: *Parool*, 30 mei 1964; [A.A.] Patijn, Praten met Braakman. Teamwork bij Pastoe. In: *Mobilia* (knipsel aanwezig in archief UMS-Pastoe); an., Ontwerper Cees Braakman: bergwanden zijn fantastisch. In: *De Volkskrant*, 31 oktober 1968; Nico van Hees, Cees Braakman van Pastoe: Los meubel hoeft niet meer, geef mij maar kastwanden. In: *Het Vrije Volk*, 23 november 1968; J.G., BKI prijs 1968. In: *Ons Bonds Contact*, 18 december 1968.

18 Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 27 april 1983.

19 Een van Jacobsen's stoelen werd dan ook door Braakman geselecteerd voor de Pastoe-collectie; zie afb.71.

20 Zie: an., [= R.A. Kuin?], o.c., (zie noot 17); p. 14.

"We moeten af van die malle, slecht gemaakte, los geplaatste hoekkasten [gedoeld wordt op de Bruynzeelkasten, waarmee woningwetwoningen werden en worden afgeleverd — GV]. Mijn ideaal is vlakke ingebouwde kastwanden. Ik hoef geen meubel meer. Voor mij mag de bergruimte één grote muurwand zijn, waar alles inzit. Het alermooiste zou zijn, dat je een bepaalde zone in een flat naar believen dicht kunt maken. Hoe mooi voorgedrukte meubels ook kunnen zijn, ideaal is het nooit" (21).

Het ontwerpen van kasten is dan ook duidelijk Braakman's sterke kant geweest; stoelen gingen hem veel minder goed af: "Het ontwerpen van een stoel is beeldhouwen met lucht" (22). Zitmeubilair van zijn hand is dan ook bijna steeds vrij lineair en vanuit het platte vlak gedacht; deze benadering lag hem als kastenman veel meer dan het meer plastisch vormgeven:

"Ik hou niet zo erg van opgevuld stoffeerwerk. Hoewel deze opgeblazen

dingen misschien wel goed zitten, vind ik ze toch eigenlijk geen stijl en geen vorm meer hebben. Ik vind het veel knapper om met dunnere stofferingen, maar met een goede vorm, goede zitmeubelen te maken" (23). In 1968 werden Braakman en de UMS onderscheiden met de BKI-prijs (zie afb. 16); men toonde vooral waardering voor de hechte manier van samenwerken tussen ontwerper en fabrikant:

"Dat het de moedige directie van UMS en de jonge Braakman gelukt is een stijgende omzet, een steeds geraffineerdere fabricage en een vormgeving die geen concessies doet aan de wansmaak, te verenigen, is een zeer grote verdienste waarvoor wij respect hebben en waarvoor wij hen de BKI-prijs gaarne toekennen" (24).

Tot dan toe had Braakman praktisch in zijn eentje het gezicht van Pastoe bepaald (25). In de jaren zeventig werd rond Braakman het 'Pastoe-team' geformeerd. Het was enerzijds bedoeld

om hem te ontlasten, maar ook om nieuw bloed in de zaak te brengen. In deze periode ging de commerciële positie van de fabriek steeds verder achteruit, waardoor directie en verkoopleiding steeds minder geneigd waren enig risico te lopen. Door dit alles werden de mogelijkheden voor Braakman om als centrale figuur nieuwe ideeën te ontwikkelen steeds kleiner. In 1978 trok hij zich terug uit de fabriek.

Naast zijn werk voor Pastoe was Braakman van 1968 tot 1971 lid van de sectie meubeltekken van het Nederlands Normalisatie Instituut, en in 1971 lid van de Voorlopige Stuurgroep Design Contact Meubelen, een poging tot samenwerking tussen 'progressieve' meubelfabrieken. Verder was hij betrokken bij de oprichting van de Kring Industriële Ontwerpers (KIO).

Bergmeubelen en 'bijwerk'

Vanaf het begin tot ver in de jaren zeventig omvatten de Pastoe-collecties steeds meubelen voor zowel de eetkamer (stoelen, tafels, servieskasten), de zitkamer (fauteuils, banken, lage tafeltjes, schrijftafels en boekenkasten) als de slaapkamer (bedden, linnenkasten en kaptafels). Ondanks deze grote verscheidenheid blijkt uit de verschillende catalogi een grote nadruk op de bergmeubelen. Dit is, gezien Braakman's interesse voor dit probleem, ook niet zo verwonderlijk. Het overige meubilair is min of meer te beschouwen als 'bijwerk'; lang niet alle modellen uit dit gedeelte van de collectie werden daadwerkelijk door Braakman ontworpen en door de UMS zelf geproduceerd. Dit gold met name voor het zitmeubilair. Om efficiënt en rendabel te kunnen werken was het gewenst dat men zich toelegde op een beperkt aantal modellen, die dan in grote oplagen geproduceerd konden worden (26). Op die manier vermeed men dat de machines steeds opnieuw afgesteld moesten worden, kon er met een grotere routine gewerkt worden en bleven de aanmaakkosten tot een minimum beperkt. Dit is ook de reden, dat Braakman er steeds naar streefde te werken met onderdelen, die voor verschillende meubelen tegelijkertijd bruikbaar waren. De UMS maakte daarom maar een klein gedeelte van het assortiment zitmeubelen zelf. Om toch de consument een ruime keuze te kunnen bieden werd de Pastoe-collectie aangevuld met modellen van gespecialiseerde stoelenfabrieken, die meest uit het buitenland werden geïmporteerd. Zo werkte men vanaf het begin samen met de Nässjö Stofabrik uit Zweden, die de bekende Zweedse spijltjesstoelen aan Pastoe leverde; de onderdelen kwamen kant-en-klaar aan en hoefden bij de UMS alleen nog geassembleerd en van een laklaag voorzien te worden. Later ontstond een langdurig contact met Zwedese Möbler AB, de fabriek van de Zweedse ontwerper Yngve Ekström. Overigens werd in de catalogi de buitenlandse herkomst van deze meubelen niet onder stoelen of banken gestoken; de namen van de ontwerpers werden steeds vermeld.

De UMS zelf is vooral te zien als fabrikant van bergmeubelen. Braakman heeft er voortdurend naar gestreefd af te komen van losstaand meubilair; de kastenwand was zijn ideaal. Hiertoe hanteerde hij in de loop der jaren afwisselend één van de volgende twee technieken. De ene ging uit van kasten die zó gemaakt waren, dat ze gemakkelijk naast en desnoods bovenop elkaar gezet konden worden (eiken-serie, 1948²¹; berken-serie, 1951; kubus-serie, 1967; CK- en LZ-serie, 1971; K 369-serie, 1974). De andere was gebaseerd op losse onderdelen die als een bouw pakket door de consument tot de gewenste combinatie konden worden opgebouwd (teak-serie, 1955 + diverse afgeleiden; paneelwandserie, 1958; 125 M-serie, 1966; S 100-serie, 1970; Paspak-serie, 1977; Combex serie, 1977).

Met het denken in 'combinatie-meubelen' staat Braakman in een traditie, die begonnen is in de tweede helft van de jaren twintig. Tot dat moment werden (berg-)meubelen als individuele elementen ontworpen, die qua maat en gebruiks mogelijkheden afgestemd waren op de omstandigheden in de woningen van de gegoede burgerij. Toen rond 1920 de sociale woningbouw goed op gang kwam, bleek dat geschikt meubilair voor die veel kleinere en goedkoper uitgevoerde woningen eigenlijk ontbrak. 'Massa-meubilair' was steeds een qua maat, constructie en prijs inferieure afgeleide geweest van de meubelen van de burgerij (27). Ook esthetisch stelde het niet veel voor; vandaar dat er herhaaldelijk pogingen werden ondernomen, bijvoorbeeld door architectengroeperingen en sociaal-geëngageerde instellingen, om, door middel van prijsvragen en tentoonstellingen, te komen tot nieuwe concepten (28). Lange tijd resulteerden deze alleen in de toepassing van andere materialen en/of constructietechnieken; van revolutionaire vormveranderingen was nauwelijks sprake. Rond 1925 kwamen twee Duitse architecten, Franz Schuster (1892-1976) (29) en Ferdinand Kramer (1898) (30) met een geheel nieuw concept, op het moment dat ze betrokken waren bij de bouw van grootscheepse complexen arbeiderswoningen in Frankfurt a/Main. Wellicht geïnspireerd door de poging-

21 Zie: Nico van Hees; o.c., (zie noot 17).

22 Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 27 april 1983.

23 Zie: an. [= R.A. Kuin?], o.c., (zie noot 1); p. 14-15.

24 Zie: *Rede bij de uitreiking van de BKI-prijs 1968 door de voorzitter van het bestuur van de Stichting BKI-prijs, Ir. L.C. Kalf, op 29 november 1968 in het Centrum voor Industriële Vormgeving te Amsterdam*; stencil in archief UMS-Pastoe.

25 Slechts af en toe produceerde UMS ook ontwerpen van anderen. Zo waren er in 1953 een theemeubel van B. Asveld en een set minitafeltjes uit één stuk triplex van P.J. Muntendam (zie: *catalogus Pastoe '53*. [Utrecht, 1953]; p. 11). Van Dirk van Sliedregt was er tussen 1954 en 1957 een zit/slaapbank (zie: *catalogus Pastoe '54*. [Utrecht, 1954]; resp. p. 14 en 57). In 1968 ontwikkelde Pierre Mennen, die bij Pastoe de inrichting van beursstands verzorgde een versie in PVC van een oorspronkelijk houten stoel van de hand van Braakman. Daarnaast waren langdurig kant en klaar geïmporteerde stoelen van een aantal Scandinavische ontwerpers opgenomen in de Pastoe-collectie.

26 Zie: an., Dr. F. Ullmann van UMS/Pastoe: Dwingende eis: kleine collecties, grote series. Toelevering redding voor kleine bedrijven. In: *Mobilian* nummer 56, juni 1964, p. 20-22.

27 Zie hoofdstuk I, p. 9

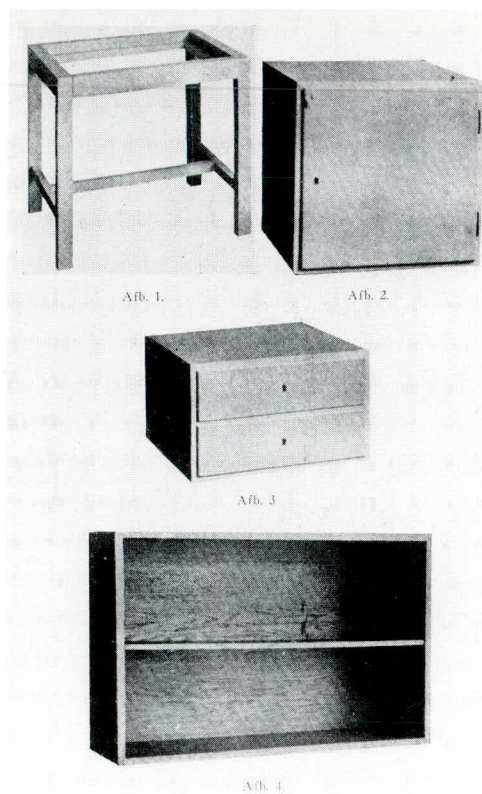
28 In 1905 was er in het Stedelijk Museum in Amsterdam de 'Tentoonstelling door de Commissie voor Architectuur en Nijverheidskunst van Kunst aan het Volk' en in 1921 de 'Amsterdamsche tentoonstelling van Woninginrichting'; zie: *80 Jaar wonen in het Stedelijk*. Tent. cat. Amsterdam, Stedelijk Museum, 1981 en: Mark Adang, 'Breng me in uw huis, laat me uw woonkamer zien en ik zag zeggen wie gij zijt!'. Het denken over kitsch en smaakopvoeding in Nederland. In: *Nederlands Kunsthistorisch Jaarboek* 28 (1977), 209-259.

29 Voor een biografie van Schuster zie: H.M. Wingler (hrsg.), *Kunstschulreform 1900-1933*. Berlin, Bauhaus-Archiv, 1977; p. 176. Voor Schuster's bemoeienissen met het 'Typenmöbel' zie: Karl Mang, *Geschichte des modernen Möbels. Von der Handwerkslichten Fertigung zur Industriellen Produktion*, Stuttgart, Gerd Hatje, (1978); p. 114 e.v.

30 Zie: *Ferdinand Kramer. Architektur und Design*. Tent. cat. Berlin, Bauhaus-Archiv, 1982; passim.

De basis-elementen van de 'Typenmöbel' van Franz Schuster, zoals afgebeeld in *Binnenhuis* 11 (1929) 20, 236-237.

Combinatiemeubelen van Willem Penaat voor Metz & Co. in Amsterdam, 1929. Afbeelding uit Paul Bromberg, *Het Hollandsche interieur*. Amsterdam [1931]; p. 78.



en 'glad'. Doordat de diverse elementen desgewenst ook op hun kant gezet konden worden, was een groot aantal combinaties mogelijk. De voordelen van dit idee zijn duidelijk: alle elementen bestaan uit dezelfde, gestandaardiseerde onderdelen, waardoor de kostprijs laag kan blijven; het meubel is door zijn vorm niet langer statussymbool, maar een gebruiksvoorwerp, dat gemakkelijk kan worden aangepast aan functionele behoeften en financiële draagkracht; er kan op een beperkt vloeroppervlak een maximum aan bergruimte worden gerealiseerd, doordat ook in de hoogte uitgebreid kan worden. Aanvankelijk liet Schuster zijn 'Aufbaumöbel' vervaardigen in een gemeentelijke meubelmakerij, later werd de productie overgenomen door de firma Behr in Württemberg. Dit nieuwe concept waaide — zij het via een omweg — al snel naar Nederland over. In 1929 besprak Paul Bromberg in het tijdschrift *Binnenhuis* 'samenvoegbare meubelen' van Paul Hahn, geproduceerd door de firma Walter Knoll in Feuerbach bij Stuttgart (32). Hahn had het aanbouwprincipe overgeplant van arbeidersmeubelen naar een interieur voor een veel koopkrachtiger groep. Vandaar dan ook dat Bromberg het samenvoegbare meubilair op de eerste plaats waardeerde als mogelijkheid voor mensen met een "... modern-

gen de 'Wohnungen für das Existenzminimum' goedkoop te houden door middel van verregaand gestandaardiseerde plattegronden en bouwelementen, ontwikkelden ze ieder een systeem van 'Typenmöbel' (31): een klein assortiment basismeubelen dat tot grotere gehelen kon worden samengevoegd. Schuster kende vier basiselementen (zie afb. 17) een onderstel op vier poten, een kastje met een deur, een open kastje met één plank, en een ladenblokje. Hij ging uit van de grondmoduul 45 x 45 x 45 cm, waarbij er ook varianten waren die 90 of 135 cm lang waren. De vormgeving was eenvoudig

ne, jonge, ik zou willen zeggen, sportieve geest" om los te komen van traditionele inrichtingsnormen en een persoonlijk accent te leggen in hun interieur. In hetzelfde jaar besprak Bromberg Schuster's boekje *Ein Möbelbuch. Ein Beitrag zum Problem des Zeitgemässen Möbels* (1928) (33); naar aanleiding daarvan kreeg hij ook oog voor de sociale implicaties van het nieuwe meubilair. Willem Penaat was de eerste die in Nederland met het idee experimenteerde; in opdracht van de firma Metz & Co. ontwikkelde hij al in 1929 een serie 'combinatiemeubelen' (zie afb. 18). In 1930 vergeleek Jan

31 Zie: Ferdinand Kramer, *Individuelle oder typisierte Möbel?* In: *Das neue Frankfurt*, (1928) 1. Herdrukt in: Ferdinand Kramer, *Architektur und Design*, o.c., (zie noot 30); p. 96.

32 Zie: P[aul] Br[omberg], De betekenis van samenvoegbare meubelen. In: *Binnenhuis* 11 (1929) 7, 75-78.

33 Zie: P[aul] Br[omberg], Nieuwe uitgaven. In: *Binnenhuis* 11 (1929) 20, 236-237.

Combinatiemeubelen van P.E.L. Izeren voor de Gennep Molen uit Gennep, omstreeks 1931, zoals afgebeeld in *Binnenhuis* 14 (1932) 6, 42.

Tweezitsbank van de UMS uit de catalogus van 1932.

Overzicht van de onderdelen en de combinatiemogelijkheden van de Tritsmeubelen; ontwerp A. Bueno de Mesquita, D. Kikkert en M. Kikkert-Verheus. Afgebeeld in: *Goed Wonen* 3 (1959) 2/3, 42.

34 Zie: Jan Lauweriks, *Moderne woninginrichting*. Rotterdam, 1930; p. 53-54 en 54-62.

35 Zie: Paul Bromberg, *Het hollandsch interieur*. Amsterdam, Kosmos, z.j. [1931]; p. 16.

36 Zie: Paul Bromberg, Jaarbeurs-indrukken. In: *Binnenhuis* 12 (1930) 7, 73-77; p. 74.

Helaas geeft Bromberg geen afbeelding van het bedoelde dressoir.

37 Zie: Paul Bromberg, De zes-entwintigste Nederl. Jaarbeurs. In: *Binnenhuis* 14 (1932) 6, 41-44; p. 41.

38 Bromberg maakte verder in 1935 melding van "... opbouwmeubelen, pretentieloos, goed gemaakt" van Mak & Van Engers in Rotterdam; zie: P[aul] Br[omberg], De 32e Utrechtse jaarbeurs. In: *Binnenhuis* 17 (1935) 6, 45-48; p. 45. In 1936 waren opbouwmeubelen van Kempkes in Waddinxveen te zien op de tentoonstelling 'Machinaal vervaardigde gebruiksvoorwerpen ("Wonen")' in het Stedelijk Museum in Amsterdam; zie: Paul Bromberg, Tentoonstelling "Wonen". In: *Binnenhuis en Buitenwereld* 18 (1936) 2, 13-15.

39 Zie: Petra Clarijs, *Een eeuw nederlandse woning*. Amsterdam, Querido, 1941; p. 205-206.

Voor een afbeelding van de Reens schakelmeubelen zie: Miep van Rooy-Berlage, *De nieuwe geest in onze woningen*. Amsterdam, Kosmos, z.j. [1938]; p. 87.

40 Zie: *Goed Wonen*. Een Nederlandse wooncultuur 1946-1968, o.c., (zie noot 4); p. 5.

41 Deze serie was weliswaar niet op de eerste plaats bedoeld als combinatie-meubel, maar sloot er door zijn strakke vormgeving en maatvoering goed aan op het idee.

42 Zie: Ep Simons, Opbouwmeubelen voor deze tijd. In: *Ons Huis* 6 (1948) 10, 25-29; en: Ep Simons, De toepassing van schakelmeubelen. In: *Ons Huis* 11 (1953) 8, 919-925.

43 De String-wand werd later gecopieerd door een groot aantal andere fabrikanten, waarvan Tomado en Pilaastro in Nederland de bekendste waren.

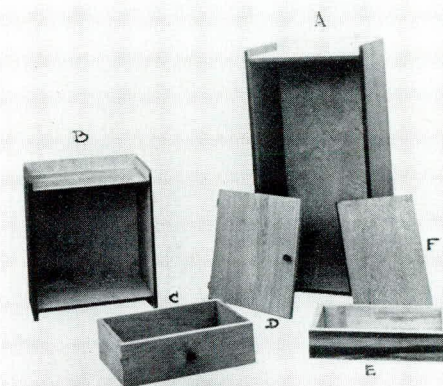
44 Ferdinand Kramer ontwierp in 1942 tijdens zijn ballingschap in de Verenigde Staten een serie demontabele meubelen, het "K.D. [= knock down]-Furniture"; dit was een nadere uitwerking van zijn eerdere 'Typen-möbel', waarbij de verschillende kastjes na montage weer op en naast elkaar geplaatst konden worden. Zie: *Ferdinand Kramer. Architektur und Design*. o.c., (zie noot 30); p. 60 en 127.

45 In de jaren zestig bracht Kempkes in Waddinxveen een vergelijkbaar systeem, de 'Formule Meubelen Maat'-serie, die gebaseerd was op een hoeklijstachtig element. Zie: H. Evers, Beursnieuws. In: *Ons Huis* 20 (1962) 6, 919-921.

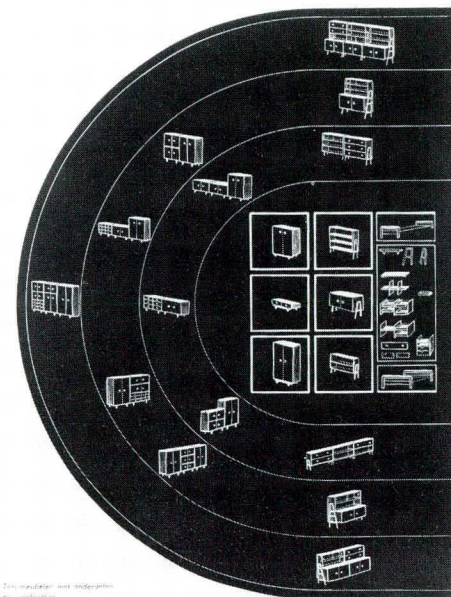
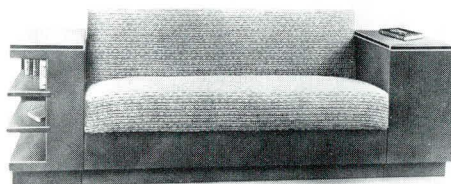
Kast, Ontwerp P. E. L. Izeren. Gennep Molen.



Combinatiemeubel, Ontwerp P. E. L. Izeren. Gennep Molen.



Deelen van combinatiemeubelen, Ontwerp P. E. L. Izeren. Gennep Molen.



Deze meubelen zijn bedoeld voor gebruik in combinatie.

Lauweriks de samenvoegbare meubelen van Schuster met die van Penaat (34). Lauweriks betreunde het, dat het meubilair van Schuster in Nederland niet te koop was en merkte op, dat de versie van Penaat duurder was; hij constateerde verder, dat Penaat iets nieuws had toegevoegd, namelijk de mogelijkheid

om de meubelen ook dwars op de muur en desnoods vrij in de ruimte te plaatsen, zodat ze als scheidingswanden zouden kunnen fungeren. Het meubilair van Penaat was dus niet bedoeld voor de bescheiden afmetingen van het arbeidersinterieur. Bromberg schreef in 1931 (35):

"De combinatie-meubels zijn nog te kostbaar en door het ontbreken van typen, die het eet- en slaapkamerameublement kunnen vervangen, te onvolledig. De drijfveer is aanwezig, om het huis van den "massa" mensch te verbeteren, maar het naast-, tegen- en op elkaar te zetten meubelement kan daar voorlopig niet geheel in slagen, omdat door het ontbreken van een voldoende afzetgebied er geen mogelijkheid bestaat de hervormende ideeën grootscheeps te verwezenlijken. Als eenmaal de massa de liefde voor het "ameublement" loslaat, zal de ontwikkeling in de goede richting kunnen gaan; mooie voorbeelden van doelmatig en ook in esthetisch opzicht goed meubilair zal die liefde wellicht eens weten af te leiden."

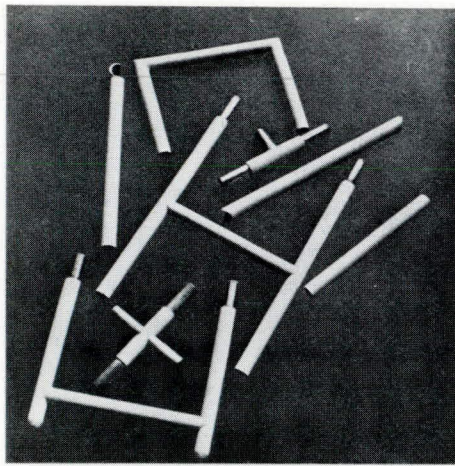
Toch blijken er na die tijd een aantal grote meubelfabrikanten te komen die wel brood zagen in het nieuwe idee. Naar het schijnt had de UMS al op de voorjaarsbeurs van 1930 een "praktisch samenvoegbaar dressoirmeubel" laten zien (36); gezien het feit dat het meubel niet in de catalogi uit de periode terug te vinden is, was de tijd er blijkbaar nog niet rijp voor. In 1932 was de situatie blijkbaar veranderd; Bromberg meldde toen dat verschillende firma's het "combinatiemeubel" brachten (37). Een daarvan was De Gennep Molen, die kastjes toonde naar ontwerp van architect P.E.L. Izeren (zie afb. 19), die sterk overeenkwamen met die van Schuster. Het is aannemelijk, dat ook de aanbouwsystemen van andere fabrieken (38) werkten met het stapelen van losse kastjes. De "schakelmeubelen" waarmee de dure meubelwinkel Reens in Amsterdam groot succes boekte, waren in zoverre anders, dat de elementen door middel van metalen banden aan elkaar konden worden vastgekoppeld (39). In hoeverre de combinatiemeubelen in de jaren dertig ingeburgerd raakten, is vooralsnog niet duidelijk; de UMS — één van de grote fabrieken — heeft ze niet meer gebracht, afgezien van een op Penaat geïnspireerde bank die geflankeerd werd door boekenkastjes (zie afb. 20).

Na de oorlog namen de combinatiemeubelen een grote vlucht, niet in het minst door de propaganda, die de Stichting Goed Wonen voerde. Een van de grondleggers van Goed Wonen, de Amsterdamse meubelverkoper A. Bueno de Mesquita (1908), had al tijdens de oorlog in zijn nota *De sociale functie van den binnenhuisarchitect na den oorlog* (40) betoogd dat het combinatiemeubel een belangrijke rol zou kunnen spelen bij de bestrijding van de ongemakken van de woningnood; waar mensen met weinig woonruimte genoeg moesten nemen, was een efficiënt gebruik van het vloeroppervlak een eerste vereiste. Vandaar dat combinatiemeubelen een belangrijk onderdeel waren van de 'eigen collectie', die Goed Wonen vlak na de oorlog op de markt bracht: van Mart Stam een serie in een moduulsysteem

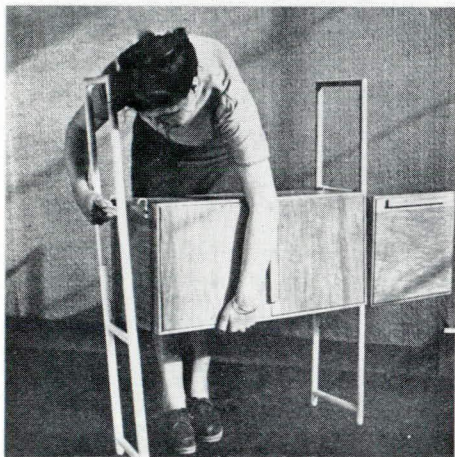
Bouwen met PIRU-meubelen; ontwerp A. Bueno de Mesquita. Afgebeeld in: *Goed Wonen* 1 (1948) 2, 29.

23 a + b

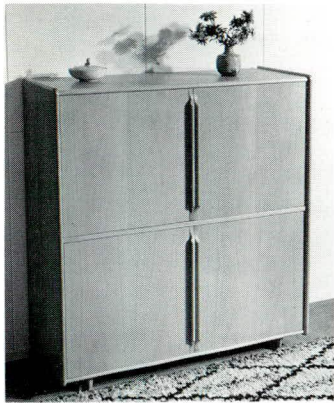
Bergmeubelen uit de eikenserie van Pastoe: commode CE 01 en boekenkastjes BE 01; omstreeks 1949. Foto's H. Spies.



met een handvol buisjes



en kastjes



46 In het tijdschrift *Goed Wonen* werden deze afdeklijsten bekritiseerd. In een artikel, waarin het productieproces bij de UMS werd beschreven en waarin gesproken werd over de 'belofte' van een nieuwe, op de machine afgestemde meubelesthetiek heette het: "Het in zeer slappe vorm afgezaagde ladegreepje is een voorbeeld van de camouflage, die men verlangt om de 'belofte' niet te horen en niet te zien". Zie: Henny Cahn, Over het maken van meubelen. Toch een belofte? In: *Goed Wonen* 2 (1949) 9, 138-141; p. 139. Deze kritiek is typerend voor een uiterst rechtzinnige groep binnen *Goed Wonen*, die onder aanvoering stond van 'interieurdominee' Wim den Boon; later, toen deze groep *Goed Wonen* verlaten had, werd het bezwaar tegen de afdeklijsten niet meer herhaald.



passende dressoirs (zie afb. 3) (41) en van Bueno de Mesquita de 'Trits'-kasten (zie afb. 21) en het PIRU (= Praktisch in Iedere RUimte)-systeem (zie afb. 22), waarbij houten kubuskastjes in metalen rekwerken gehangen konden worden. Naast de modellen van *Goed Wonen* verschenen na verloop van tijd ook combinatie-series van de diverse meubelfabrieken op de markt, onder andere Pastoe met de eiken- en berkenseries, Kempkes in Waddinxveen met de 'Formule'-meubelen en Everest in Rotterdam met de 'Edelhart Ahorn'-serie (42). Al deze systemen werkten met losse kastjes, die naast en op elkaar gezet konden worden. Daarnaast waren er ook de 'String'-wanden uit Zweden; hierbij werden planken en kastjes bevestigd tussen 'ladders' uit draadstaal, die aan de wand hingen (43).

Vergeleken met de stapelsystemen betekenden de 'Pastoe meubelen naar maat' uit 1955 een belangrijke verbetering. Basiseenheden waren niet meer kastjes, maar de onderdelen daarvoor (wandjes, planken, deuren en kleppen); die met behulp van een zogenoemde 'hoeklijst' aan elkaar bevestigd konden worden (44). Op die manier werd het aantal combinatiemogelijkheden onbeperkt, waardoor het meubel, desnoods van vloer tot plafond precies op individuele behoeften kon worden afgestemd. Doordat de UMS erin slaagde dit systeem te patenteren, had men een grote voorsprong op andere fabrikanten (45). De UMS heeft jarenlang met het systeem gewerkt en het 'aanbouwmeubel' in Nederland populair gemaakt.

De eiken-serie (1948)

De slaapkamer die de UMS op de najaarsbeurs van 1948 onder de naam 'Pas-toe' presenteerde (zie afb. 10) was het begin van de zogenoemde eiken-serie; al spoedig kwamen er ook eet- en woonkamermeubelen. Al dit meubilair is opgebouwd uit eenvoudige vormen (zie afb. 23a en b). Het duidelijkst wordt dit zichtbaar bij de verschillende bergmeubelen uit deze serie. Ze hebben allemaal vrij streng-kubische grondvormen, mogelijk gemaakt door het gebruik van meubelplaat; dit kon immers 'vrijdragend', dat wil zeggen zonder hulpconstructies, verwerkt worden. Er is gekozen voor eenvoudige verhoudingen; slechts de boekenkastjes met hun naar boven toe versmallende zijanten wijken enigszins van dit patroon af. De vormgeving van de diverse kasten werkt — in tegenstelling tot die van een dressoir als 'Lux' (1947) — weinig monumentaal: dáár dwongen de symmetrische opbouw en met name het horizontaal uitspringende bovenblad tot vrije plaatsing en was 'schakeling' niet mogelijk. Bij de eiken-serie zijn de zijwanden volkomen vlak; ze krijgen juist een accent, doordat zij aan de boven-, onder- en voorzijde enigszins uitsteken; dit wordt veroorzaakt door het gebruik van halfronde massieve lijsten, die de kopse kanten van het meubelplaat afdekken. Hierdoor lijkt de rest van de constructie 'opgehangen' tussen de zijwanden, waardoor tevens de zwaarte van de strenge grondvorm doorbroken wordt. Een dergelijke rol spelen ook de afdeklijstjes van deuren en laden: ook deze steken buiten de vlakken en doen over de volle hoogte resp. breedte tevens dienst als handgrepen (46). Verder staan de kasten niet op een massieve plint, maar op gedrongen pootjes met een parabolische doorsnede; hierdoor worden de op zichzelf vrij zware volumes visueel van de grond getild. Afgezien van deze zorgvuldige detaillering blijft decoratie geheel achterwege (47).

De maatvoering is, met het oog op de beperkte ruimte waarover men in deze jaren van woningnood de beschikking had, bescheiden gehouden. Door het toepassen van een beperkt aantal standaardmaten werd het mogelijk uit meer eenheden een groter geheel op te bouwen; de meubelen konden immers strak naast elkaar worden gezet. De bergmeubelen waren opgebouwd uit

24

Fauteuil FB 15 'Anne-Marie'; omstreeks 1949. Foto H. Spies.

25 a + b

Woonkamermeubilair 'Irene'; omstreeks 1949. Foto's H. Spies.

26

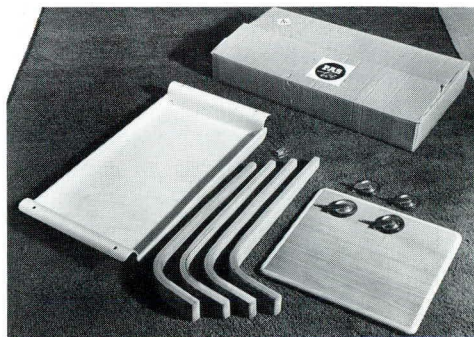
Slaapkamerstoel SE 07 uit gebogen multiplex; omstreeks 1949. Foto H. Spies.

27

Theewagen PE 03 'Rolo'; omstreeks 1949. Later was de Rolo ook in berken leverbaar. Foto H. Spies.

28

De Rolo was geheel demontabel en daarom volgens de UMS zeer geschikt voor emigranten. Foto H. Spies.



47 In de catalogus van 1950 staat het dressoir 'Irene' afgebeeld met rond tegeltje met bloemmotiefje op het deurtje geplakt; het is dan echter "ook zonder tegel leverbaar". In latere catalogi is dit ornament geheel achterwege gelaten.

48 Zie: catalogus 'De woninginrichting in nieuwe banen!' (1950), p. 7.

49 Wat hiervoor de redenen zijn geweest is niet duidelijk; misschien was het model uit constructief oogpunt niet optimaal. Overigens vertoont het model gelijkenis met het latere stoeltje van Arne Jacobsen, dat Pastoe in de tweede helft van de jaren vijftig in de collectie voerde (zie afb. 71).

meubelplaat met aan beide zijden een laag dwarsblindfineer ('sperrfineer'); haaks hierover kwam aan de buitenzijde een laag eiken- en aan de binnenzijde een laag limbafineer. Door verlijming met behulp van kunstharslijmen was dit materiaal goed bestand tegen schommelingen in temperatuur en vochtigheidsgraad; het risico van scheuren of kromtrekken werd tot een minimum beperkt. Voor de frames van stoelen en tafels werd massief hout gebruikt, tafelbladen en stoelzittingen en -leuningen waren uit meubelplaat of gelaagd hout. Deze meubelen zijn gedeeltelijk nog vrij conventioneel van vorm, terwijl andere, nieuwere modellen duidelijk invloed vertonen van functionalistische vormopvattingen. Zo lijken de eetkamer 'Lux' en het fauteuiltje 'Anne-Marie' (zie afb. 24) nog terug te gaan op vooroorlogse Franse vormen, terwijl het meubilair met de naam 'Irene' (zie afb. 25a en b) — aangekondigd als 'de huiskamer voor de kleine woning' (48) — veel soberder en stoerder is: er werd gekozen voor een lichte vormgeving, die bovendien zit- en draagconstructie duidelijk onderscheiden laat zien.

In de eiken-serie werd verder geëxperimenteerd met de mogelijkheden van de hoogfrequente buigtechniek, zij het dat dit nog niet leidde tot in het oog springende vormen; over het algemeen bleef het effect ervan beperkt tot onderdelen. Een uitzondering was een slaapkamerstoel uit 1948 (zie afb. 26), die bestond uit slechts drie onderdelen uit multiplex (twee U-vormige stroken die ieder een voor- en een achterpoot vormden en een gecombineerde zitting/rugleuning); hierdoor ontstonden soepele, vloeiende lijnen. Blijkbaar was men niet tevreden over dit experiment, de stoel komt niet meer voor in de catalogus uit 1950 (49). Een opvallend meubel was verder de theewagen 'Rolo' (zie afb. 27 en 28), met stijlen van stroken gebogen multiplex en een afneembaar bovenblad van gebogen triplex. Ook de poten van het 'schrijfbureau Pas-toe' (zie afb. 30) zijn van multiplex. Verder werd gebruik gemaakt van uit triplex gebogen ladenbakjes (zie afb. 29), zoals ook al voorkwamen aan de voor De Bijenkorf geproduceerde dressoirs naar ontwerp van A.A. Patijn. Tenslotte werd de hoogfrequente buigtechniek toegepast bij het vervaardigen van zittingen en rugleuningen van stoelen.

Alle meubelen uit de eiken-serie werden afgewerkt met blanke celluloselak, en niet meer, zoals voor de oorlog, met donkerbruine wasbeits. Dit lichte uiterlijk ondersteunde de pogingen van de ontwerper de massiviteit van de grondvorm tegen te gaan. Tevens sloot de eiken-serie daarmee aan op de lichte vormgeving uit Scandinavië, die op dat moment bij Nederlandse ontwerpers als toonaangevend gold. Voor de bekleding van stoelen en fauteuils werden stoffen gekozen met eenvoudige streep- of ruitjessdessins.

De eiken-serie werd een groot succes en bleef lang in productie. Sommige modellen, zoals de afgeschuinde boekenkastjes, bleven hun hele loopbaan onveranderd; andere, zoals de theewagen 'Rolo' en de eetkamerstoel 'Irene' werden regelmatig aangepast aan ontwikkelingen in de rest van de col-

29
Bijzetkastje NE 02 met laadjes uit gebogen triplex. Duidelijk zichtbaar zijn de lijstjes, die de kopse kanten van het meubelplaat afdekken en die tevens dienst doen als handgrepen. Omstreeks 1949. Foto H. Spies.

30
Schrijfbureau EE 08, Pastoe met stoel 'Irene'; omstreeks 1949. Foto H. Spies.

31
Slaapkamer uit de berken-serie; omstreeks 1950. Vergelijk afb. 4 en 10. Foto H. Spies.

32
Eetkamer uit de berken-serie: dressoir DB 02 (vergelijk afb. 5), stoelen SB 02 en uitschuiftafel TB 05; omstreeks 1950. Gefotografeerd in de toonzaal in Utrecht. Foto Jan Versnel.

33
Servieskast CB 15; omstreeks 1950. Foto Jan Versnel.

34
Ladenkast CB 05; omstreeks 1950. Foto H. Spies.

35
Boekenstelling CB 06; omstreeks 1950. Foto H. Spies.



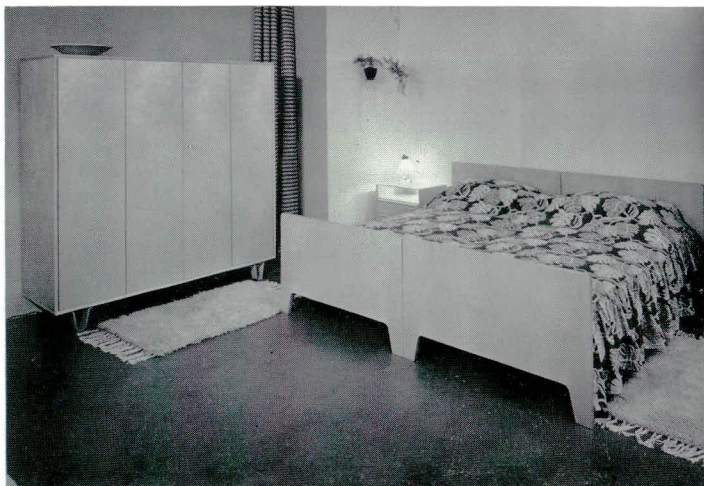
lectie (latere uitvoeringen in berken- en teakhout). De laatste restjes van de eiken-serie verdwenen pas in 1959 uit het assortiment.

De berken-serie (1950)

De berken-serie die de UMS in 1950 op de markt bracht (50) werd het tweede grote Pastoe-succesnummer. De serie is te beschouwen als een voortzetting, resp. verdere uitwerking van de idee achter de eiken-serie. In de berken meubelen is de kubische vormgeving echter consequenter doorgevoerd. Zo steken de hier gebruikte afdeklijsten niet meer buiten de vlakken: de hoekverbindingen blijven volkomen glad, waardoor de meubelen 'dunner' lijken en eleganter overkomen dan die uit de eiken-serie. De lijsten hebben verder aan de zijde waar ze in contact komen met andere vlakken een kleine inge-



fraisde groef; deze was bedoeld om eventuele kleine afwijkingen, zoals uit het lood hangende deurtjes, te verdoezelen. Tevens dragen ze door een subtiële schaduwwerking bij aan de verfijnde belijning van het meubel. Door de vlakke afwerking aan alle kanten was het niet alleen mogelijk de verschillende modellen naast elkaar te zetten, ze konden ook gemakkelijk gestapeld worden. Alle berg-





36
Fauteuil in gebogen multiplex van Charles en Ray Eames voor de Herman Miller Furniture Company; omstreeks 1946. Afgebeeld in: Ralph Caplan, *The Design of Herman Miller*. New York, 1976; p. 52.

37
Stoel SB 04, de beklede versie van de SB 02; omstreeks 1950. Foto H. Spies.

38
Stoel SB 15, de 'Åkerblom-stoel'. Foto H. Spies.

50 De berken-serie werd geïntroduceerd tijdens de Najaarsbeurs van 1950; in 1951 verscheen de catalogus 'UMS-Pastoe berkenmeubelen', waarin het publiek kon kennis maken met de nieuwe serie.

51 Aan het eind van de jaren dertig waren Charles Eames en zijn vrouw Ray bezig geweest met het ontwerpen van een stoel uit één stuk gelaagd hout. Dit was een destijds populair ontwerp-probleem; Marcel Breuer experimenteerde ermee rond 1936 in opdracht van de firma Isokon in Engeland, zie: Christopher Wilk, *Marcel Breuer. Furniture and Interiors*. London, The Architectural Press, [1981]; p. 134-136, afb. 131-135.

De pogingen van Charles en Ray Eames resulteerden in hun inzending voor de tentoonstelling 'Organic Design in Home Furnishings', die het Museum of Modern Art in New York in 1940 organiseerde naar aanleiding van een door haar uitgeschreven prijsvraag. De Eames-stoel had een zitkuipje uit één stuk, maar verder vier losse poten. Tijdens de Tweede Wereldoorlog hielden Charles en Ray Eames zich in opdracht van de Amerikaanse Marine bezig met de mogelijkheden van 'molded plywood', gebogen multiplex; ze hadden daarbij de beschikking over hoog-frequente buigmachines, die ontwikkeld waren in Engeland voor de productie van de Mosquito-bommenwerper. Resultaten van hun experimenten waren on-



meubelen van de serie staan op uniforme 'luspoten': hoogfrequent in U-vorm gebogen strookjes multiplex.

De meubelen werden gebouwd uit meubelplaat, en later ook uit spaanplaat. Hieroverheen kwam, in tegenstelling tot de fineerlagen in de eiken-serie, een afdeklaag van triplex. Bij de UMS werd dit berkentriplex al eerder gebruikt voor achterwanden en ladenbakjes; het was afkomstig uit Finland en werd geleverd door de firma RET in Utrecht. Omdat het zo'n constant hoge kwaliteit had kwam ontwerper Braakman op het idee het ook voor de buitenzijde van meubelen te gebruiken. Weliswaar waren de materiaalkosten hoger dan wanneer op conventionele manier gewerkt werd met twee lagen fineer, maar het was sneller te verwerken. Het triplex speelde ook verder nog een rol bij het ontwerp van de serie: de afmetingen van de platen waarin het geleverd werd ('voetmatten', veelvouden van 30 cm) waren bepalend voor de maatvoering van de kasten. Op deze manier werd de hoeveelheid afvalmateriaal tot een minimum beperkt, hetgeen óók kostenbesparend werkte. Zo ontstond als vanzelf een serie van qua maat op elkaar afgestemde kasten. Dit had voor de productie het bijkomend voordeel dat de diverse onderdelen in verschillende meubeltypen tegelijk pasten. De onderdelen werden dan ook *en masse* aangemaakt: 10.000 luspoten, 5 kilometer afdeklijst enz.

Bij de berken-serie wilde de UMS ook passend zitmeubilair aanbieden. Hierbij kwam men voor een dilemma te staan: commercieel gezien was het wenselijk snel een uitgebreid assortiment te hebben, bedrijfseconomisch vormde een te grote diversiteit juist een gevaar: de series zouden dan te klein worden om nog rendabel te kunnen zijn. Te meer omdat er niet voldoende tijd was om nieuwe stoelen te ontwerpen — de ontwikkeling van de bergmeubelen eiste veel aandacht op — besloot men tot een aantal noodgrepen: zo werden bestaande modellen uit de eiken-serie in berken uitgevoerd, o.a. de stoel 'Irene' (zie afb. 25b). Verder wilde men een aantal modellen van gespecialiseerde stoelenfabrikanten, die men in het buitenland had gezien, importeren voor de Pastoe-collectie.

Zo had Cees Braakman op zijn reis door de Verenigde Staten in 1948 bij de Herman Miller Furniture Company in Zeeland (Michigan) een stoel naar ontwerp van Charles Eames gezien die hem wel geschikt leek (zie afb. 36); bij nader inzien bleek dit model evenwel te duur te zijn voor import. Daarom ontwikkelde Braakman voor Pastoe een eigen versie, de 'stoel 152' (zie afb. 37). De Eames-stoel die als voorbeeld diende was geheel gemaakt uit hoogfrequent gebogen multiplex en dateerde van rond 1946 (51); hij heeft in hoofdzaak slechts vijf onderdelen: één omgekeerde U-vorm voor de voorpoten, één voor de achterpoten, een zitting en een rugleuning die gemonteerd zijn op een beugel die voor- en achterpoten verbindt (52). Dit model werd zowel in een hoge als in een lage fauteuil-versie geproduceerd. Hoewel Braakman uitging van dezelfde constructieve en esthetische principes als Eames is het



39
Zweedse spijltjesstoelen SZ 01 in de kantine van de firma Jongeneel (voorheen RET) te Utrecht. Foto J.J. Swart.

40
Stoel SB 09, de 'boerenstoel'; omstreeks 1952. Foto Jan Versnel.

41
Zitmeubilair Arjan: de hoge, lage en de tweezits-versie; omstreeks 1950. Foto Waldo van Suchtelen.

der andere een spalk voor gebroken benen en een brancard van triplex. Deze activiteiten leidden ook tot een nieuwe stap in het stoel-uit-één-stuk-probleem. Het bleek vooralsnog niet mogelijk een esthetisch en constructief bevredigende oplossing te vinden voor de verbinding tussen zitkuip en poten. Vandaar dat gezocht werd naar een compromis in de vorm van een stoel uit zo weinig mogelijk onderdelen. Het resultaat (zie afb. 36) waste zien op de tentoonstelling 'New Furniture Designed by Charles [sic!] Eames' (New York, Museum of Modern Art, 1946). Zie: *Connections: The Work of Charles and Ray Eames*. Tent. cat. Los Angeles, Frederick S. Wight Art Gallery, University of California, 1976; Ralph Caplan, *The Design of Herman Miller*. New York, Whitney Library of Design, 1976.

52 Kort nadien werd van deze stoel een versie ontwikkeld, waarbij het frame werd uitgevoerd in verchroomde ronde buis; deze werd populairder dan het oorspronkelijke model.



resultaat echter geenszins een imitatie: er zijn grote verschillen aanwijsbaar. De 'stoel 152' is stoerder van vorm en bescheidener van afmetingen en mist, doordat hij 'hoger op de poten' staat, de elegantie die zo typerend is voor het Eames-ontwerp (53). Wél wordt op gelijke wijze gebruik gemaakt van de verende eigenschappen van het gebogen hout. Deze worden vooral uitgebuit in de rugleuning, die gemonteerd zit op een vrijdragende steun; in de Pastoe-versie was die in eerste instantie nog verticaal ingezaagd, waardoor ook een zekere draaiende beweging mogelijk werd. Een verschil met het voorbeeld is nog dat zitting en leuning niet met behulp van verende rubbers waren bevestigd, maar star op de draagconstructie waren vastgeschroefd. Achteraf betreurt Braakman de hele gang van zaken: hij beschouwt het als een noodgreep en het resultaat ervan een "armelijk aftreksel van het origineel" (54). Desalniettemin werd de stoel een commercieel succes: in allerlei uitvoeringen bleef hij tot 1962 in productie. Populair werden ook de diverse berken spijltjesstoelen die de UMS vanuit Zweden importeerde. Het waren merendeels vrij traditionele, ambachtelijk aandoende modellen. Opvallend door zijn geknikte armleuning was de 'Åkerblom-stoel', waarvan de vormgeving gebaseerd was op de bevindingen van de Zweedse orthopeed Bengt Åkerblom (55). De Zweedse stoelen waren, mede door hun degelijke constructie en lage prijs, zeer in trek.

De UMS zelf ontwikkelde een zitmeubel voor de berken-serie, de fauteuil 'Arjan' (zie afb. 41), waarbij weer gebruik werd gemaakt van

gebogen multiplex voor de draagconstructie. De losse kussens lagen op trekveren. In eerste instantie werden twee versies uitgebracht; één met hoge en één met lage rug; in 1953 volgde nog een twee-zits-bankje, terwijl vanaf 1957 de losse kussens werden vervangen door een vaste bekleding. Het model bleef gehandhaafd tot 1959.

Al het meubilair uit de berken-serie werd afgewerkt met blanke cellulose-lak. Hoewel het berkentriplex de ontwerper en de fabrikant grote voordelen bood en het door zijn lichte kleur uitstekend paste in het modebeeld, leverde het in het gebruik ook problemen op: berkenhout vertoont namelijk de neiging na verloop van tijd sterk te vergelen. De consument, die geheel volgens de Pastoe-filosofie regelmatig aanvullingen op zijn inrichting kocht, merkte dat de eerste aankopen veel donkerder waren geworden. Hoewel de UMS in samenwerking met haar lakkenleverancier Sikkens probeerde laksoorten te ontwikkelen, die dit proces zouden kunnen afremmen, werd het probleem nooit geheel opgelost. Een ander nadeel was ook dat het meubilair snel vuil werd. Dit werd veroorzaakt door haarscheurtjes in het fineer, waaruit het triplex werd samengesteld; ze ontstonden, doordat berkenhout bij de verwerking tot fineer niet als andere houtsoorten gestoomd mag worden en dus stugger blijft. In eerste instantie gaf de laklaag wel een bescherming, maar uiteindelijk scheurde die ook, waardoor zich vuil kon ophopen. Hiertegen kon de fabrikant niets beginnen.

Desalniettemin werd de berken-serie een groot succes. Vrij snel na de introductie op de najaarsbeurs in 1950 werd ze bekroond met het keurmerk van de Stichting Goed Wonen (56). Men waardeerde de berken-serie als "... een product [...] dat met een zekere trots voor zijn machinale afkomst en de tijd van zijn ontstaan uitkomt" (57). Ook de vakpers was enthousiast:

"Het 'UMS'-fabrikaat propageert zichzelf! Sinds de 'UMS' twee jaar geleden [...] inzette, [...] is er door fabrikanten en ontwerpers 'meubelgeschiedenis' gemaakt. — Sindsdien, en dit moet gezegd, spant ze in doorzettingsvermogen, kwaliteitsopvoering en esthetische vormgeving vrijwel de kroon [...]. Inzonderheid nog bekijken en prijzen we in deze geslaagde 'Pas-toe-vormgeving', het vakkundig materiaalgebruik. Het is mede de verwerking van het naturel berkenhout, wat het 'UMS-product' bovendien zo aantrekkelijk maakt" (58).

Gaandeweg werd de UMS-Pastoe collectie, waarin de eiken- en berken-series de hoofdmoet bleven vormen, aangevuld met nieuwe modellen. In 1952 kwamen de 'Combex' meubelen op de markt (zie afb. 43). De fauteuils zijn interessant (zie afb. 44): het frame bestaat uit twee platen gezaagd multiplex; de vorm hiervan is zodanig gekozen dat bij het uitzagen zo min mogelijk materiaal verloren ging. Hierop zijn als zitting en rugleuning twee identieke 'kussens' bevestigd: houten 'dozen', aan de onder- resp. achterzijde opengelaten, bekleed met 'sponsrubber'. De fauteuils konden voorzien worden van losse armleggers of tot banken worden sa-

Een onderscheiding

voor meubelen

die zich onderscheiden

U heeft gewacht op

PAS toe meubelen !

Alle Pas-toe berken meubelen zullen vanaf nu als eerste seriemeubelen het keurmerk dragen van de Stichting „Goed Wonen”. Gedurende de maand Juni zullen deze meubelen worden tentoongesteld in de toonzalen en etalages van de Stichting „Goed Wonen”, Rokin 56, te Amsterdam, terwijl de verkoop van Pas-toe meubelen kan geschieden door alle distributeurs van de Stichting „Goed Wonen”

U.M.S. Rotsoord 3, Utrecht

42
Advertentie van UMS-Pastoe met het Goed Wonen-keurmerk. Goed Wonen 4 (1951) 6; omslag achterzijde.

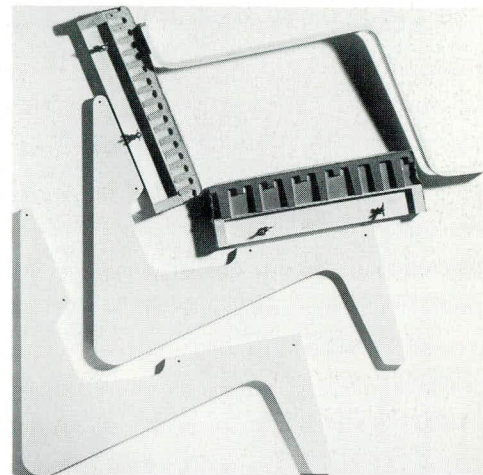
43
De Combex zithoek: fauteuils FB 03 en tafels TB 14; omstreeks 1952. Fotograaf onbekend.

44
De onderdelen van de Combex fauteuil FB 03. Foto H. Spies.

45
Een zithoek, gefotografeerd in de toonzaal in Brussel, met: een Combex-stellingwand, het berken bureau EB 02, stoel SB 02 en fauteuil Arjan, hoog model FB 05. Foto Ch. Demanet, Brussel.

46
Het 'boemerang-tafeltje' TM 06; omstreeks 1954. Foto Jan Versnel.

47
De stoel SM 01; omstreeks 1954. Foto Jan Versnel.



mengevoegd (59). De Combex-stellingwanden (afb. 45) hadden staanders van gezaagd multiplex, waartussen kastjes en planken konden worden gehangen; eventueel waren zij vrijstaand en van twee kanten bruikbaar, maar ondanks de bijzondere mogelijkheden zijn ze niet lang in productie geweest. Het bij de serie behorende tweedelige salontafeltje week door zijn enigszins gewilde vorm af van de normale, rechtlijnige Pastoe-vormgeving. Dit geldt ook voor een aantal tafeltjes die in

1953 aan de collectie werden toegevoegd (zie afb. 41). Zij zijn te beschouwen als een concessie aan de elegantie, die andere fabrikanten trachtten te verkrijgen in hun 'nier-' en 'palettafeltjes'. Dit streven naar verfijning en elegantie komt duidelijk naar voren in een aantal stalen meubelen uit 1954 (60). Zo was er een eetkamertafel met onregelmatig vierhoekig blad en een bijzettafeltje in de vorm van een boemerang (zie afb. 46), beide het ontwerp van de Belg Willy Vandermeeren. De zitgedeelten van stoelen en fauteuils hadden afgeronde vormen en werden bekleed met stoffen in kleurige, speelse dessins ('Picasso-motief'), (zie afb. 47). Staal werd gebruikt voor de dragende delen. Er werd ge-

48
Interieur met daarin: tafel TM 07, stoel FM 04, fauteuil FB 03 met ingebouwde krantenbak, Combex tafeltjes TB 14, stoel SB 06, kastje CB 09. Foto Jan Versnel.

49
Berken kastje op stalen poten CB 09; omstreeks 1954. Foto Jan Versnel.

50
Stalen Combex fauteuil FM 04; omstreeks 1954. Foto Jan Versnel.

51
De essentiële onderdelen van de 'hoeklijst'. Foto Jan Versnel.

53 Hierbij kan Braakman overigens geïnspireerd zijn door stoelen van de Amerikaanse firma Artek-Pascoe, die afgebeeld werden in *Goed Wonen* 1 (1948) 1, 9; ze verschillen in zoverre van het voorbeeld van Eames, dat de poten diagonaal onder de stoel staan en het totaal-silhouet even hoekig is als de versie van Braakman. In Nederland kwamen in 1948 de ontwerpers Cor Alons en J.C. Jansen met 'h.f. gelamelleerde meubelen', waaronder een stoel die erg lijkt op die van Artek-Pascoe; zie: Peter Fuhning en Rudolphine Eggink, *Binnenhuisarchitectuur in Nederland 1900-1981. Een geschiedenis van de interieurarchitectuur* (Utrecht: 's-Gravenhage, Ulysses, 1981; p. 74, afb. 88).

54 Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 27 april 1983.

55 Zie: Bengt Åkerblom, *Standing and sitting posture with special reference to the construction of chairs*. Stockholm, Nordiska Bokhandeln [1948].

56 De Stichting Goed Wonen had aanvankelijk zelf een collectie 'verantwoord' meubilair laten vervaardigen. De noodzaak hiertoe verviel, toen enkele fabrikanten hiertoe op eigen initiatief overgingen. Met haar keurmerk gaf de stichting aan, welke produkten uit dit aanbod aan haar hoge eisen — "aesthetische kwaliteiten, [...] doelmatigheid, degelijkheid en prijs" — voldeden; zie: *Goed wonen. Een Nederlandse wooncultuur 1946-1968*, o.c., (zie noot 4); p. 43.

57 Zie: Redactie, Bij de meubelen van de U.M.S. die het keurmerk verkregen. In: *Goed Wonen* 4 (1951) 6, 85.

58 Zie: Cor Mus, Indrukken van de 55ste Koninklijke Nederlandse Jaarbeurs, Internationaal te Utrecht, 5-14 September 1950. In: *Ons Huis* 8 (1950) 10, 610-619; Mus maakt hier tevens melding van het feit dat de 'h.f.'-stoel van Alons en Jansen op de markt werd gebracht door de firma C. den Boer uit Gouda.

59 Marcel Breuer had al in de tweede helft van de jaren dertig geëxperimenteerd met het verwerken van platen gezaagd multiplex in stoelen en fauteuils. Hij kwam daarbij op modellen met vloeiende lijnen en een merkwaardig contrast tussen de 2-dimensionale vlakken en opengelaten holle vormen; zie: Christopher Wilk, o.c., (zie noot 51); p. 144, afb. 148; p. 153, afb. 158; p. 158, afb. 165.

60 In de eerste jaren na de oorlog was het gebruik van staal in de meubelindustrie verboden geweest; men besteedde dit materiaal, dat met dure deviezen in het buitenland gekocht moest worden liever aan projecten met een hogere prioriteit in de wederopbouw (woningbouw). Rond 1952 kwam aan dit verbod een einde. Op de



werkt met ronde buis die, zwart gemoffeld ('automaatstaal') het meubel een luchtig aanzien gaf. Een aantal bestaande modellen werd aangepast aan de nieuwe trend. Zo was er een buffet-achtig meubel in de vormgeving van de berken-serie op een onderstel van dunne stalen poten (zie afb. 49); de 'kus-sens' van de Combex-fauteuil werden gemonteerd op een buizenframe dat min of meer de omtreklijnen van de vroegere multiplex-platen volgde (zie afb. 50).

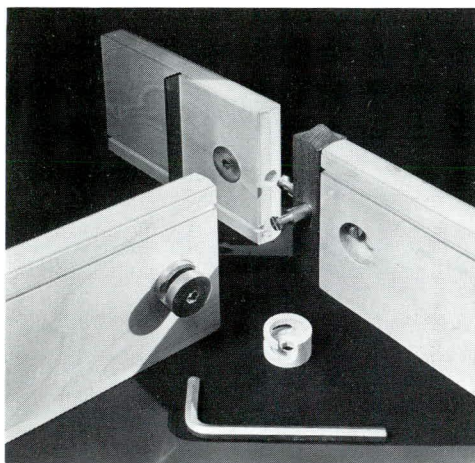
Overigens bleven deze stalen meubelen slechts kort in productie; wellicht omdat men voelde dat ze niet erg pasten bij het image dat men voor 'Pastoe' had opgebouwd (61).

Pastoe 'meubelen naar maat' (1955)

Met de Pastoe 'meubelen naar maat' die werden gepresenteerd op de meubelbeurs van het voorjaar van 1955 introduceerde de UMS de vervolmaking van het Pastoe-idee. Tot dan toe had men de mogelijkheid geboden losse kastjes samen te voegen tot een groter geheel; uiteraard werd daarbij het aantal van de combinaties beperkt door het geringe assortiment basiselementen. Bovendien was, gezien het karakter van deze elementen

plaatsing naast elkaar de meest aangewezen weg; stapeling in de hoogte was minder goed mogelijk.

In plaats van losse kastjes was het 'meubelen naar maat'-systeem gebaseerd op gestandaardiseerde onderdelen, waarmee de consument zelf de gewenste kastcombinatie kon samenstellen. Het essentiële onderdeel was de zogenaamde 'hoeklijst' (zie afb. 51), die zorgde voor een trekvast verbinding tussen



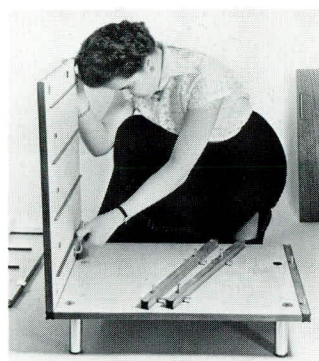
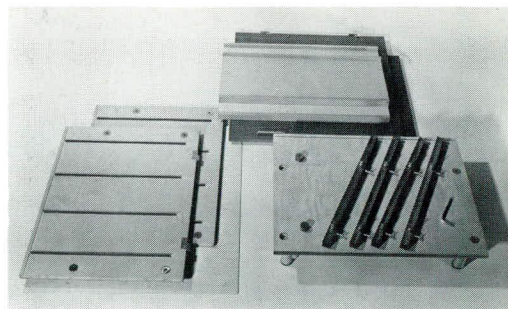
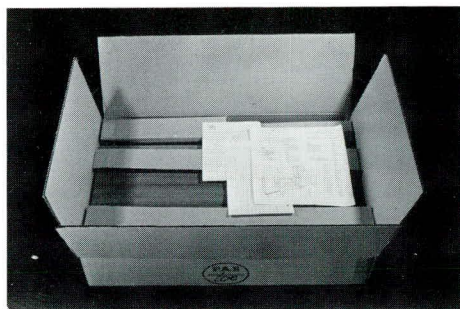
52
De montage van de kastjes. Foto's Jan Versnel.

53
De kastjes konden naar behoefte en mogelijkheden van de consument worden uitgebreid. Foto Ed van der Elsen.

54
Eetkamermeubel in teak (1955). De uitgesproken tekening van de nerven drukte een duidelijk stempel op het uiterlijk. Foto Jan Versnel.

55
Wandmeubel en schrijfbureau uit de teakserie. De donkere kopse kanten van de hoeklijst laten zien, hoe het meubilair is 'opgebouwd'. Foto Jan Versnel.

56
De kastjes uit de berkenserie konden ook met fronten in teakfineer geleverd worden, zodat ze goed aansloten bij de meubelen uit de teakserie. Foto Jan Versnel.



meubelbeurs van 1953 waren de eerste resultaten te zien. Zo toonde de firma Jonkers uit Noordwolde, fabrikant van rieten meubelen, een fauteuil naar ontwerp van Dirk van Slidrecht: een sierlijke zitkuip van pitriet-vechtwerk in een frame van zwartgemoefelde stalen buis; dit betekende een verbetering van het oorspronkelijke model, waarbij het frame uit hout bestond en dientengevolge veel zwaarder oogde. Zie: Cor Mus, Beurs voor meubelen en woningtextiel [...]. In: *Ons Huis* 11 (1953) 3, 287-319. Hierin is opgenomen een lijst van "... meer of minder geavanceerd" geachte fabrikanten, waarop de UMS bovenaan staat.

61 De vakpers was niet onverdeeld enthousiast over het stalen Pastoe meubilair:

"Wat wij bij UMS zagen waren de eerste modellen. We vonden ze niet allemaal geslaagd. De ingewikkelde constructie van het stoeltje bijvoorbeeld, doet veel van het sierlijke, wat men met dergelijke dunne buizen kan bereiken, verloren gaan. Ook de toepassing met houten kastjes was niet overal geslaagd. Maar zoals geschreven, het zijn de eerste modellen van dit nieuwe materiaal en gezien de successen die Italiaanse en Amerikaanse ontwerpers met dit materiaal reeds bereikt hebben, houdt deze primeur voor Nederland grote beloften in". Zie: an., Nieuwtjes van de meubelbeurs. Plastic en nylon winnen terrein; stoelen van automaatstaal. Knipsel uit een Nederlands dagblad van zaterdag 14 februari 1953, in archief UMS-Pastoe. De kritiek, die de redactie van het tijdschrift *Goed Wonen* uitte naar aanleiding van de UMS-Pastoe catalogus van 1954 (zie: an., Hoe het Groeit. In: *Goed Wonen* 7 (1954) 6, 96) schijnt vooral op de daarin opgenomen stalen meubelen gericht te zijn. Deze bespreking zorgde voor ontstemming bij de fabrieksdirectie. *Goed Wonen* sprak in haar verdediging over "... modieuze vormen". Men noemde het voorbeeld van Eames, die uit staal en plastic meubels ontwikkelde, "die op een nieuwe manier pretentieloze voorwerpen willen zijn". Weliswaar was *Goed Wonen* over het algemeen tevreden over de produkten van



de diverse onderdelen. De koperen pennen ervan pasten in gaten in de kopse kant van de panelen; door een 'excenter-bus' in de zijkant daarvan om de kop van de pen aan te draaien kwam de verbinding tot stand. Hammer of schroevendraaier kwam er niet aan te pas: het enige benodigde gereedschap was een door de fabriek meegeleverd zeskantig sleuteltje (zie afb.32). De hoeklijst was in oorsprong een vinding van Johan Bus (62) en bedoeld voor gebruik aan metalen keukenmeubilair. De UMS raakte erin geïnteresseerd en nam contact op met Bus. Hij en Braakman werkten het idee ver-

der uit voor gebruik aan houten meubilair. Als belangrijkste verbetering gold een V-vormig profiel in de lijst en de kopse kanten van de panelen; zodoende centreerden de panelen zich bij het aandraaien van de excenter-bus precies boven de hoeklijst (63). De UMS slaagde erin deze verbeterde hoeklijst in Nederland en een aantal andere landen te patenteren (64). Braakman ontwikkelde verder een maatsys-

de UMS, maar nu miste men een visie; men zei te verlangen naar "...nog meer aandacht voor wat vorm met inhoud wordt genoemd, een vorm die in deze tijd toch herhaaldelijk werd bereikt die wij missen bij een deel van de Pas Toe collectie. Mogelijkheden dit gemis op te heffen zijn er voldoende. Goed Wonen zal deze ontwikkeling met vreugde signaleren". Zie: Redactie, De UMS en Goed Wonen n.a.v. de bespreking van de catalogus in ons Juni nummer. In: *Goed Wonen* 7 (1954) 12, 175-176.

62 Johan Bus (1922) studeerde aan de Technische School in Hilversum en daarna aan het Instituut voor Kunstnijverheidsonderwijs (IVKNO) in Amsterdam (binnenhuisarchitectuur en bouwkunde). Vóór, tijdens en vlak na de Tweede Wereldoorlog werkte hij in de vliegtuigindustrie in respectievelijk Amsterdam, Duitsland en Zwitserland. Hij legde zich daarna toe op de uitwerking van constructie-technische details van meubelen. Momenteel woont en werkt hij in Zwitserland. Zie: an., *Moderne Klassiker. Möbel die Geschichte machen* (Ein Schöner Wohnen Buch). Hamburg, Gruner + Jahr [1982]; p. 148-149.

63 Bus heeft op free-lance basis ook later voor de UMS gewerkt. Hij ontwikkelde hang- en sluitwerk, dat paste in ronde in plaats van in vierkante uitsparingen; deze konden zo geboord in plaats van uitgefreesd worden, hetgeen arbeidsbesparing opleverde. Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 27 april 1983.

64 Nederlands octrooinummer 91.769; verder gold het patent in België, Canada, Duitsland, Engeland, Frankrijk, Oostenrijk, de Verenigde Staten, Zweden en Zwitserland. Zie: *Pastoe catalogus 1957/1958*. Utrecht, UMS-Pastoe, 1957; p. IV.

65 Hierbij speelden onder andere de ontwerpen van Hans Wegener voor de firma Fritz Hansen een grote rol. Het verwerken van teakhout was van oudsher een Deense specialiteit: doordat men eeuwenlang een handelsmonopolie had gehad in Thailand, dat veel teakhout leverde, had men er veel ervaring mee. Al in de negentiende eeuw exporteerde Denemarken meubilair in teak.

66 Zie: an., *Moderne meubelen*. "Blank eiken? Dat wordt zo lelijk". Het kind niet weggooien met het badwater. Een pleidooi voor beitsen. In: *Noord Hollands Dagblad*, 4 maart 1954 — in archief UMS-Pastoe.

67 Bijvoorbeeld de Everest Meubelfabrieken in Rotterdam met 'Edelhert Combinatiemeubelen' en de firma Kempkes in Waddinxveen met 'Formulemeubelen'; dit waren meubelen van hetzelfde principe en met dezelfde mogelijkheden als de eiken- en berkenseries van Pastoe.

68 Zie respectievelijk: Schubad, *Overzicht 4de Beurs voor Meubelen en Woningtextiel* (1). In: *Vakblad voor de Meubelindustrie* (1955) 21, 12; en; Elka Schrijver, *Speurtocht naar het schone interieur*. Er is al veel om dankbaar voor te zijn. In: *Algemeen Handelsblad*, 17 maart 1955.

69 Zie: Bibeb, *Het goede meubel*. Steeds meer fabrikanten zwaaien om. In: *Vrij Nederland*, 19 februari 1955.

70 Deze prijs werd uitgereikt door de 'Société' pour Promouvoir la Qualité dans la Création Industrielle. Zie: an., *Gouden Vakmanschap*. In: *Tijdschrift van de Vereniging Nederlands Fabrikaat*, september 1957, 17.

teem voor de samenstellende onderdelen dat, evenals bij de berken-serie, was gebaseerd op 'voetmaten'. Als basismaten voor de breedte koos hij 60 en 90 cm, voor de diepte 45 en 29 cm (eventueel boven elkaar te gebruiken) en voor de hoogte 60 cm en later ook 45 cm, exclusief 13 cm voor de pootjes. Speciaal voor losstaande kastjes was nog een hoogtemaat van 108 cm leverbaar. Aangezien de consument zelf de uiteindelijke vorm van het meubel bepaalde, bleven de esthetische ingrepen van de vormgever beperkt tot algemene uitgangspunten. In vergelijking met de berken-serie trad een verdere versobering op. Hoeken en vlakken bleven volkomen strak, afgezien van de nauwelijks zichtbare V-groeven van de hoeklijsten aan de buitenzijden. Deuren, laden en kleppen vielen geheel binnen het vlak en sloten glad aan; hang- en sluitwerk was miniem van vorm en uitgevoerd in verchromd staal. Dit gold ook de cilindrische pootjes; deze waren door middel van een ingebouwde schroefdraad verstelbaar, zodat het meubel op elke ondergrond zuiver waterpas en stabiel kon worden neergezet.

In tegenstelling tot het lichtere, blankgelakte eiken- en berkenhout uit de vroegere series werden de aanbouwmeubelen uitgevoerd in een donkerder houtsoort, namelijk teak-fineer. Enerzijds haakte men in op de groeiende belangstelling voor meubilair uit Denemarken, waar vanouds veel teakhout verwerkt werd (65). Ook wilde men tegemoetkomen aan de klachten vanuit het publiek over het hinderlijke verkleuren van het moderne meubilair. Dit probleem vormde een ernstige handicap voor de verbreiding van eigentijdse meubilering, die immers steeds bewust in lichte houtsoorten werd uitgevoerd onder invloed van Zweedse en Finse voorbeelden. Sommigen bepleitten daarom zelfs herinvoering van de ouderwetse donkere beits (66). De UMS koos met teak voor een andere oplossing: het verkleurd niet of nauwelijks, de tekening van de nerven werd na verloop van tijd alleen maar levendiger. Bovendien was de afwerking tijdens de productie al even makkelijk als het latere onderhoud; teak behoefde slechts licht te worden opgeschuurd en daarna ingewreven met teakolie. Als contrast met de roodbruine kleur en de uitgesproken nervatuur van het hout werden ook wit of zwart gespoten deuren en kleppen geleverd. In combinatie met de gekozen esthetische uitgangspunten leverde dit meubilair op, dat ietwat koel en afstandelijk aandoet. Het aanbouwstelsel bood zowel de fabrikant als de consument grote voordelen. De fabrikant kon de diverse onderdelen in zeer grote oplagen aanmaken, hetgeen de rentabiliteit van de productie verhoogde. Bovendien kon er op materiaal bespaard worden, omdat verdubbeling van de tussenwanden, die ontstaat bij gebruik van losse kastjes naast en op elkaar, achterwege bleef. Tenslotte vielen arbeidsloon en transportkosten voordeliger uit, doordat de meubelen als bouw pakket werden afgeleverd en niet in de fabriek in elkaar gezet hoefden te worden. De consument kon zelf de gewenste indeling bepalen en desnoods hele wanden opbouwen; dit maakte een efficiëntere benutting

van het vloeroppervlak mogelijk, een belangrijk argument gezien de geringe afmetingen van de Nederlandse doorsneewoning. Bovendien bleef het meubel geheel demontabel en kon het steeds worden her-ingedeeld of uitgebreid. Dit alles bezorgde de UMS een geweldige voorsprong op modellen van concurrerende fabrieken (67).

De reactie van pers en publiek was over het algemeen gunstig: alom werden de nieuwe mogelijkheden gewaardeerd. Over de gekozen houtsoort liepen de meningen echter uiteen: sommigen spraken over de 'voornameteint' en 'het mooie warme Mulmein-teak' (68), anderen vonden het teak juist 'zo donkerbruin' (69). Het tijdschrift *Goed Wonen* besteedde vreemd genoeg zelden expliciet aandacht aan de serie, hoewel ze wél regelmatig werd afgebeeld. Het meubilair werd alleen maar sporadisch getoond in de modelwoningen die *Goed Wonen* inrichtte; wellicht speelde de prijs ervan, die vergeleken met de concurrentie aan de hoge kant lag, hierin een rol. Ook in het buitenland had men grote waardering. In 1957 werd de teak-serie in België onderscheiden met 'Le Signe d'Or Industriel' (70); ook verwierf de UMS een zilveren medaille op de 11de Triennale in Milaan. Ook commercieel was de serie een enorm succes; ze bleef in verschillende versies tot het midden van de jaren zestig in productie. Al snel werd het gepatenteerde hoeklijststelsel ook door een aantal buitenlandse fabrieken in licentie geproduceerd. In Duitsland bracht de firma Behr het als 'BMZ' (Behr Möbel Zerlegbar) op de markt (71); in Groot-Brittannië opereerde de firma Meredew Ltd met 'Extend Furniture' (72). In 1964 werd met hulp van de UMS een fabriek opgezet in de kibboets Hazorea in Israël (73). Zelfs was er sprake van een Russische versie (74).

In de loop der jaren verschenen naast het teakhout ook uitvoeringen in andere houtsoorten op de markt; het systeem werd daarbij in hoofdlijnen gehandhaafd, slechts op detailpunten traden kleine wijzigingen op. Op de beurs van 1961 werden speciale slaapkamerkasten geïntroduceerd in licht grenen-hout, de 'Oregon Pine'-serie (75) (zie afb. 57). Daarbij had de hoeklijst geen V-vormige groeven meer, terwijl de kasten stonden op houten plinten haaks op de voorzijde. *Goed Wonen* redacteur Edo Spier prees opbouw en detaillering van de serie uitbundig:

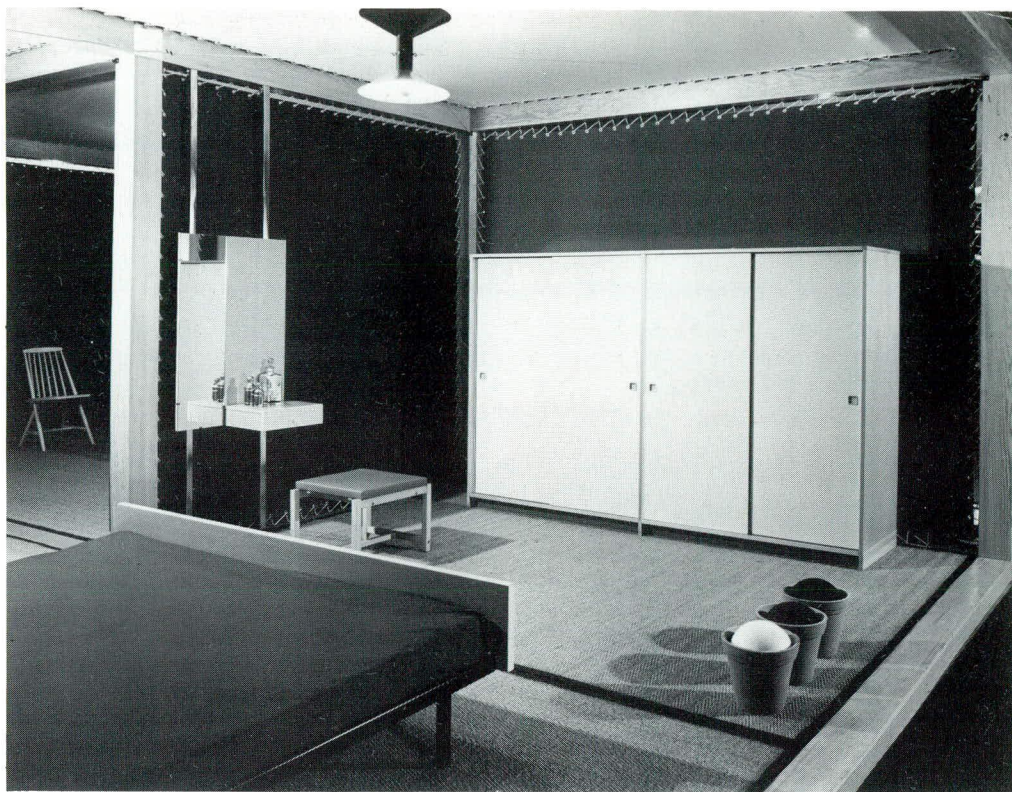
"... wat Braakman en allen die met hem werken voor UMS heeft gebracht, mag gezien worden, niet alleen in Nederland, maar ook ver buiten onze grenzen, en tot voorbeeld dienen aan honderden fabrikanten" (76).

Vanaf 1963 waren deuren, kleppen en ladefronten ook leverbaar in palissander of witte slijplak; eventueel konden die met elkaar worden gecombineerd. De handgrepen waren van zwarte kunststof. Overigens was er op verzoek van de Distribuanten Vereniging *Goed Wonen* ook een geheel witte versie van de aanbouw wand, die echter beperkt leverbaar was (77).

In 1965 tenslotte kwam er een versie in palissander, waarvan de maatvoering afweek van de oorspronkelijke; het was het begin van de nieuwe serie 125 M, die vanaf 1966 in de

De Oregon Pine-slaapkamerkasten — hier met witgelakte schuifdeuren — op de meubelbeurs van 1961. Standontwerp van Benno Premels. Foto Jan Versnel.

Dressoir in noten uit de U+N-serie (1958); achter de drie frontvlakken gaan twee deurtjes en vier laden schuil. Foto Jan Versnel.



71 Momenteel heeft de firma Behr 'BMZ' nog steeds in haar collectie. Of-schoon Behr natuurlijk licentierechten verschuldigd was, had dit grote succes voor de UMS ook een keerzijde: Behr beheerste de internationale markt zodanig, dat het voor UMS-Pastoe als veel kleiner bedrijf uiterst moeilijk was zelf nog hoeklijst-meubilair te exporteren. In een recent overzicht van modern meubilair wordt het dan ook gepresenteerd met vermelding van de naam Behr; UMS-Pastoe wordt slechts terzijde genoemd. Zie: an., *Moderne Klassiker. Möbel die Geschichte machen*, o.c., (zie noot 62); p. 148.

72 Zie: J.E.B., New units knock down. In: *Design* nr 98, februari 1957, 34-35.

73 Zie: Maurice Jay, Factory without a boss. In: *Furnishing*, oktober 1964.

74 Zoals blijkt uit een krantenknipsel in het archief van UMS-Pastoe.

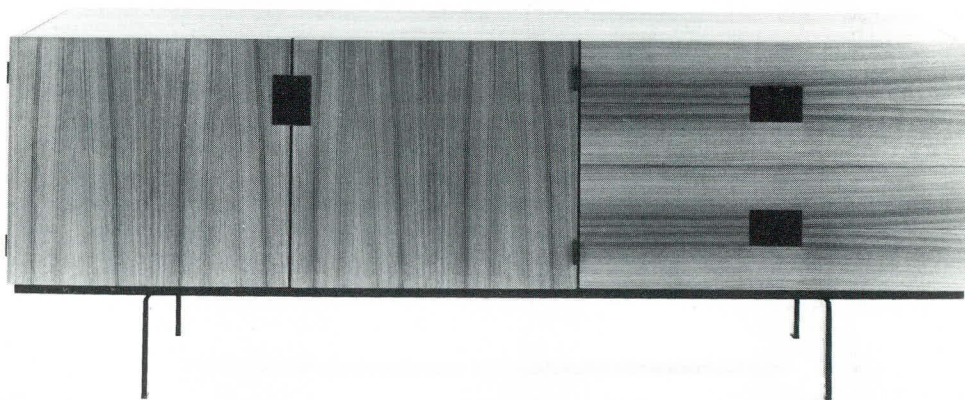
75 De eetkamer in Oregon Pine, die later geïntroduceerd werd, was in tegenstelling tot de slaapkamer geen succes; de lichte kleur van het hout bleek daarvoor te besmettelijk. Mondelinge mededeling Cees Braakman, Utrecht; 27 april 1983.

76 Zie: Edo Spier, Nacht over Utrecht. In: *Goed Wonen* 14 (1961) 12, 372-379; p. 373 en afbeeldingen op p. 374-377.

77 Het initiatief hiertoe werd genomen door Jan Teders en Jan Baxmeijer, die beiden in het bestuur van de Vereniging zaten. Men streefde naar het alleenverkooprecht voor de geheel witte uitvoering, omdat men daarin een nieuwe trend vermoedde. UMS-Pastoe eiste een minimum-afname ter waarde van f 100.000,— om de investeringen in nieuwe apparatuur (onder andere een nieuwe lakstraat) rendabel te maken. Door persoonlijk op de meubelbeurs aanwezig te zijn, hebben Teders en Baxmeijer bij hun leden de serie aan de man gebracht. Later werd de omzet in de 'witte serie' vele malen groter dan de oorspronkelijke f 100.000,—. Mondelinge mededeling Jan Baxmeijer, Amsterdam; 18 oktober 1978.

78 Zie: an. [= R.A. Kuin?], o.c., (zie noot 17); p. 15.

79 Zie: Charles Karsten, Pastoe en de geometrie. Nieuwe collectie van UMS. In: *Goed Wonen* 12 (1959) 4, 115-117.



plaats kwam van de verschillende versies van het oude systeem. De serie ontleende haar naam aan de moduul van 125 mm, die eraan ten grondslag lag. Dat men nu alleen nog dacht aan kastenwanden blijkt uit het feit dat ook opvulstukken geleverd konden worden om de kast goed te laten aansluiten aan muren en plafonds.

Andere series

Niettegenstaande het succes van de 'meubelen naar maat' kwam de UMS in 1958 met een aantal 'gewone' bergmeubelen op de markt, de serie 'U+N'. Men zag in, dat het concept van het combinatie- en aanbouwmeubel waaraan men steeds gewerkt had, niet alleen zaligmakend was; min of meer gedwongen door de vraag vanuit het publiek begon men toch weer met losstaand meubilair. Cees Braakman:

"Verrassender nog was de herleving van het dressoir. Zes jaar geleden begonnen de Denen, eerst in eigen land, maar later ook in Europa en Amerika, met stijgend succes het

dressoir, dat wij allang afgezworen hadden, in Deense vorm terug te brengen. Met gevolg dat de export van onze bergmeubelen terugliep, tot wij ook tegen heug en meug weer dressoirs in de collectie gingen opnemen. Natuurlijk wel in dezelfde moduul als het gewone bergmeubel en uit dezelfde onderdelen, maar ze kwamen er toch weer" (78).

De meubelen uit de 'U+N'-serie waren niet demontabel en waren erg streng van vorm. Deuren, kleppen en laden waren 'voorslaand' uitgevoerd, ze vallen voor het frontvlak in plaats van erin. De voorzijde lijkt zo te bestaan uit één groot vlak, dat slechts door smalle naden wordt onderbroken en enigszins verlevendigd door de vierkante, ingelegde handgreepjes van zwarte kunststof. Zo ontstond een geometrisch en formalistisch uiterlijk, waarvan de werking nog werd versterkt door de spichtige onderstellen van zwart gemoffelde platte buis, waarop de kasten gemonteerd werden (79). De serie was leverbaar in teak-, noten- en berkenhout, eventueel gecombineerd met witte kleppen en deuren. Er waren ook bijpassende eetka-

59

Het streng-geometrische uiterlijk van de U+N-meubelen kwam het best tot zijn recht in combinaties met witgelakte kleppen. Foto Waldo van Suchtelen.

60

De paneelwand (1958). Foto Jan Versnel.

61

Reclamefoto uit de eerste helft van de jaren zestig. Foto Jan Versnel.

62

Advertentie van de Distribuantenvereniging Goed Wonen voor de geheel witte versie van het Pastoe-hoeklijststelsel; omstreeks 1964.

63

De eetkamermeubelen uit de DC-Kollektie (1962), gecombineerd met de stoel SA 10. Foto Jan Versnel.

64

De stoel SB 02 uit de berkenserie met zitting en leuning uit teakfineer (1955); vergelijk afb. 37. Foto Jaarbeurs, Utrecht.

65

Op de meubelbeurs van 1957 toonde de UMS een verder verbeterde versie van de SB 02; door wijzigingen aan het onderstel en de rugleuning kreeg hij een "lichter en eleganter aanzien", waarmee hij dichterbij het voorbeeld van Eames kwam. Foto Jan Versnel.



mermeubelen (zie afb. 59) en zitmeubelen. Naast de 'U+N'-serie bracht de UMS in 1958 ook een 'paneelwandsysteem' (zie afb. 60). Het bestond uit grote panelen in essenhout, die aan de muur bevestigd moesten worden; hieraan konden met behulp van metalen steunen planken en kastjes worden opgehangen. De vormgeving was afgestemd op die van de 'U+N'-meubelen. Tenslotte was er in 1962 een serie eetkamer-



Het Tweede Ik van Pastoe heet Goed Wonen



meubelen, de 'DC Kollektie' (zie afb. 63). Hierbij werd voor de onderstellen van tafels en 'sideboard' (dressoir) weer hoogfrequent gebogen multiplex gebruikt. In tegenstelling tot de 'U+N'-serie en de paneelwanden was de 'DC Kollektie' niet erg succesvol: in 1965 was ze al weer uit de Pastoe-collectie verdwenen.

Zitmeubelen

Zoals gezegd waren zitmeubelen voor de UMS en Braakman minder belangrijk dan bergmeubelen. Hoewel men af en toe zelf nieuwe modellen bedacht, bleef men op dit gebied in hoge mate afhankelijk van de producten van andere fabrikanten, die dan in de Pastoe-collectie werden opgenomen.



66

De fauteuils FB 18 (1955) konden worden gecombineerd tot meerzits-bankjes. Foto Jan Versnel.

67

Uit Denemarken geïmporteerde fauteuils naar ontwerp van Kofod Larsen op de meubelbeurs van 1956. Accessoires getekend door Will Ledel. Foto Waldo van Suchtelen.

68

Eetkamerstoelen SM 07 en 3-zits-bank MM 07 (1958), passend bij de bergmeubelen uit de U+N-serie. Fotografie onbekend.

69

De SM 05 (1958), door Braakman (UMS-Pastoe) en Dekker (Tomado). Uitgevoerd in draadstaal. Later waren ook lagere, fauteuilachtige versies met of zonder armleuningen leverbaar. Foto Jan Versnel.

70

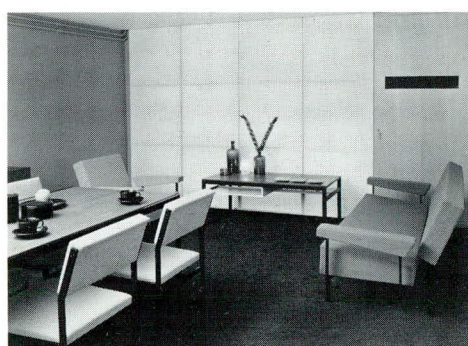
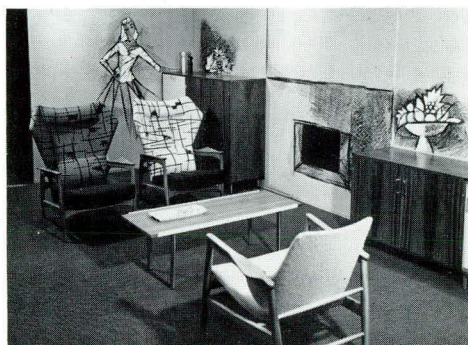
Draadstoel van Charles Eames (1952); ook de Amerikaanse beeldhouwer/ontwerper Harry Bertoia ontwikkelde in dat jaar een draadstoel. Hun voorbeeld werd in Nederland niet alleen nagevolgd door Pastoe, ook de firma Artimet had een dergelijk model.

71

De stoel SM 20 naar ontwerp van Arne Jacobsen, voor de Pastoe-collectie uit Denemarken geïmporteerde. Foto Strüwing, Kopenhagen.

72

De fauteuil FM 04 (1959), later ook leverbaar op draaibare voet. Foto Waldo van Suchtelen.



80 Voor een biografie van Ekström zie: an., *Moderne Klassiker. Möbel die Geschichte machen*, o.c., (zie noot 62); p. 71.

81 In een persbericht bij de introductie van deze stoel op de meubelbeurs van 1957.



De zitmeubelen, die de UMS in 1955 aanbood bij de teak-serie, waren in eerste instantie voornamelijk aangepaste versies van bestaande moellen; zo werden de stoel 'SB 02' ('Eames-stoel') (zie afb. 64 en 65) en de fauteuil 'Arjan' uit de berkenserie voortaan ook geleverd met een afdeklaag in teakfineer. Nieuw was de fauteuil 'FB 18' (zie afb. 66) van de ontwerper Grunsvén; de simpele hoekige vormen ervan pasten uitstekend in de lijnen van de eigen Pastoe-collectie. Geheel in tegenstelling daarmee waren drie uit Denemarken geïmporteerde fauteuils naar ontwerp van Kofod Larsen (zie afb. 67). Ze hebben een frame uit teakhout, dat, zoals veel Deense modellen uit die periode in ambachtelijk aandoende, soepel afgeronde lijnen is gemodelleerd: in 1957 kwamen er soortgelijke modellen van Yngve Ekström (80).

Zelf ontwikkelde de UMS in 1958 twee metalen eetkamerstoelen. De stoel 'SM 07' (zie afb. 68) was bedoeld bij de 'U+N'-serie. Hij had een rechthoekig frame van zwartgemoefelde platte buis; de afgeschuinde bekleding van de zitting en een knik in de achterstijl zorgden voor een comfortabele zit. Hetzelfde model was ook in afroteak leverbaar. Samen met de firma Tomado bracht UMS verder de stoel 'SM 05' (zie afb. 69), geheel uit draadstaal. In feite is dit een copie — men sprak zelf liever van een 'verbeterde versie' (81) — van de draadstoel van Charles Eames uit 1951 (zie afb. 70); slechts het onderstel wijkt duidelijk van het origineel af. Verder was het draadstaal niet verchromd, maar zwart of wit gemoffeld.

In 1959 was er de stoel 'SA 10' in afroteak (zie afb. 63). De opzet was gelijk aan die van de 'SM 07', maar de vormen waren veel soepeler. Ook ontstond de fauteuil 'FM 04' (zie afb. 72), waarvan de zitkuip was samengesteld uit twee identieke delen. Hiermee is dit model binnen de eigen zitmeubelontwerpen vrij uitzonderlijk. De Pastoe-meubelen zijn alle lineair en vanuit het platte vlak gedacht; drie-dimensionale, plastische vormen spelen nauwelijks een rol.

In de rest van de collectie Pastoe-zitmeubelen bleef het stempel van de Zweed Yngve Ekström duidelijk aanwezig; tot ver in de jaren zeventig voerde de UMS zijn ontwerpen. Waar de eerste modellen (zie afb. 73) nog vrij dicht stonden bij de elegante vormgeving uit Denemarken, ontwikkelde Ekström in de jaren zestig series zitmeubilair die veel meer 2-dimensionaal van concept en strak van lijn waren. Al deze meubelen (zie afb. 74) had-



73
Zitmeubilair naar ontwerp van Yngve Ekström, catalogus 1959-1960.

74
Zitmeubilair naar ontwerp van Yngve Ekström (1962). Foto Jan Versnel.

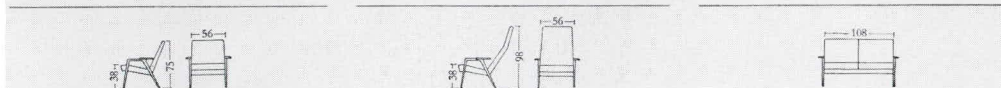
75
Zithoek-meubilair naar ontwerp van Yngve Ekström (1962). Foto Jan Versnel.

76
Fauteuils FM 31 (hoge rug) en FM 40 (lage rug) naar ontwerp van Karl Ekselius (1965). Foto Jan Versnel.

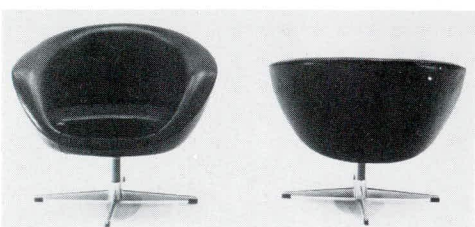
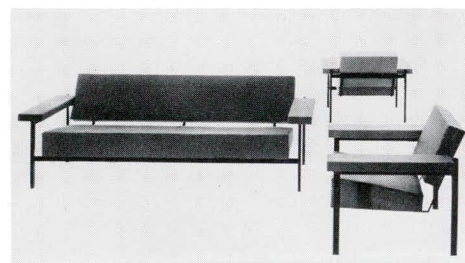
77
Fauteuil FM 29 naar ontwerp van S.M. Wincrantz (1965). Foto Jan Versnel.

78
Strak zitmeubilair naar ontwerp van Cees Braakman (1965). Foto Jan Versnel.

79
Het totale assortiment Zweedse stoelen uit de Pastoe-collectie op de meubelbeurs van 1956. Tekeningen op de wand door Will Ledel. Foto Jan Versnel.



FT07 / des. YNGVE EKSTRÖM / fauteuil in afroteak, laag model / fauteuil en afroteck, modèle bas / easy chair in afroteak, with low back / Sessel in Afroteak, niedriges Modell
FT08 / des. YNGVE EKSTRÖM / fauteuil in afroteak, met hoge rug / fauteuil en afroteck, à dossier haut / easy chair in afroteak, with high back / Sessel in Afroteak, Hochlehner
MT07 / des. YNGVE EKSTRÖM / zitbank voor 2 personen, in afroteak / canapé pour 2 personnes, en afroteck / settee for 2 persons, in afroteak / Sofa für 2 Personen, in Afroteak



den een frame van afroteak of notenhout en platbektele zittingen en rugleuningen. In 1962 kwam er een serie fauteuils met bijpassende lage tafeltjes (zie afb. 75), die nieuwe mogelijkheden in het gebruik boden: ze konden worden geschakeld tot zithoeken. Nieuwe kuipachtige fauteuils naar ontwerp van Karl Ekselius (zie afb. 76) en S.M. Wincrantz (zie afb. 77) verschenen in 1965 op de markt. Braakman zelf kwam toen met een serie zitmeubelen in de strenge Pastoe-stijl: frames uit zwartgemoffeld metaal en uiterst strakke bekleding (zie afb. 78). Overigens bleven de Zweedse spijltjesstoelen en enkele succesvolle eigen modellen, waaronder de 'boerenstoel' 'SE 08' (zie afb. 40), tijdens deze hele periode in de collectie gehandhaafd.

De Pastoe-collectie in de jaren zeventig

Tot op dit moment waren de Pastoe-collecties steeds gestructureerd geweest rond de achtereenvolgende bergmeubelseries ('ei-

80

Cees Braakman presenteert de Pastoe-kubus. Foto 't Sticht, Utrecht.

81

Reclamefolder voor "Het kleinste Hollandse stijlmeubel" (1969).

82

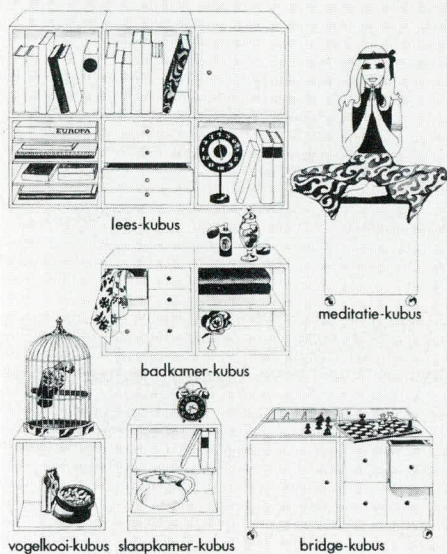
De 'vouwtechniek' werd ook gebruikt in de bergwand-serie K 369. Uit een reclamefolder van mei 1974.

83

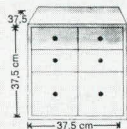
De kastenserie S 100 naar ontwerp van Cees Braakman en Jan des Bouvrie (1970). Reclamefolder oktober 1971.



De kubus van Pastoe: gecultiveerde nakomer van de sinaasappelkast.



Dit is de kubus van Pastoe.



Volgens een nieuw procédé naadloos overtrokken met een afwasbare witte kunststof. Overdagelijke dezerijde constructie. Vanaf f 46,-.

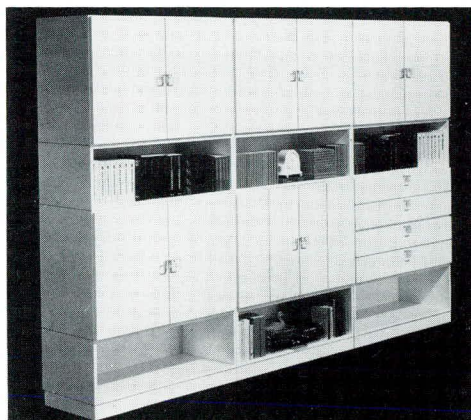
Het kleinste Hollandse stijlmeubel.

ken', 'berken', 'teak' met bijbehorende afgeleiden, en 'U+N'). Aan het einde van de jaren zestig begon deze heldere opbouw geleidelijk aan te vervagen: de collectie verbreedde zich en werd, zowel in de toegepaste technieken en materialen als wat betreft de 'styling' en prijsklasse, heel divers. Een en ander hield verband met pogingen van de directie van de fabriek een groter gedeelte van de

markt te bedienen (82). Met de 'Pastoe-kubus' (zie afb. 81), in een reclamefolder "het kleinste Hollandse stijlmeubel" genoemd, keerde Braakman terug naar het principe van het stapelen van losse elementen. De kubus werd gemaakt uit spaanplaat, dat overtrokken was met een witte laag PVC. De vier zijden werden vervaardigd uit één plaat, waarin V-vormige groeven werden gefraisd; hieruit kon dan een kubusvorm gevouwen worden. De kubus kon geleverd worden met een aantal verschillende interieurtjes; met behulp van schroefbusjes was het mogelijk de losse elementen tot een groter geheel te koppelen. De kubus werd geïntroduceerd op de beurs van 1967, maar de productie kwam in verband met aanloopmoeilijkheden met de 'vouwtechniek' pas in 1969 goed op gang. Men dacht bij UMS-Pastoe het ei van Columbus gevonden te hebben en met de kubus goede zaken te kunnen doen. Helaas bleek al snel dat allerlei fabrikanten het idee overnamen — op de kubus als grondvorm kon geen patent genomen worden, op de mooie vouwtechniek wel. De Pastoe-kubus werd door de goedkopere namaak uit de markt geprijsd. Pastoe gebruikte de vouwtechniek nog in de 'K 369'-serie, een 'gewoon' stapelwandsysteem (zie afb. 82).

Rond 1970 verscheen de 'S 100'-serie op de markt (zie afb. 83), door Braakman samen met Jan des Bouvrie ontworpen. Deze kasten waren opgebouwd uit staanders, waartussen plankjes, kastjes en lade-elementen konden worden gemonteerd. Tussen aluminiumlijsten aan de boven- en onderzijde konden schuifpanelen worden gezet, die als deuren fungeerden. Eventueel konden de kasten vrij in de ruimte geplaatst worden — ze waren rondom afgewerkt — en zo als tweezijdig bruikbare 'room-dividers' dienst doen. Eenzelfde principe, maar zonder de schuifdeuren en over de gehele linie eenvoudiger en goedkoper uitgevoerd, lag ten grondslag aan de 'AK'-serie (zie afb. 84). Daarnaast waren er nog twee series bergmeubelen, die waren samengesteld uit onderdelen van de '125 M'-hoeklijstwand: de 'CK'-modellen hadden een ononderbroken boven- en onderblad en konden niet gedomonteerd of uitgebreid worden; de 'LZ'-serie omvatte twaalf verschillende smalle kastdelen, die, naast elkaar gezet, toch een 'full-size' bergwand vormden.

Tenslotte was er sinds 1967 de 'Junior'-serie (zie afb. 85), "bij uitstek geschikt voor de

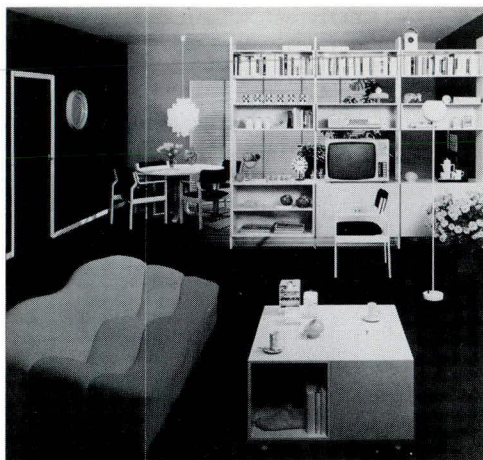


82 Zie: hoofdstuk VI.

84
Woonkamer met bergmeubel AK als 'room-divider'; eetkamerstoelen in witgelakt gebogen hout naar ontwerp van Pierre Mennen en een tweezits-sculptuur van Artifort. Reclamefolder 1970.

85
De Junior-serie. Reclamefolder augustus 1967.

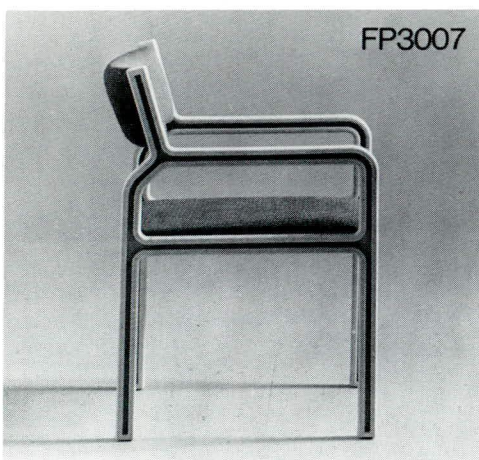
86
Armstoel FP 3007 uit PVC, gebaseerd op een vroeger model in gebogen hout (zie afb. 84).



De serie werd uitgevoerd in eiken, dat blank-gelakt of rood en groen gebeitsd werd.

Alle genoemde series onderscheidten zich op een aantal andere punten van de vroegere. Opvallend is de sterk toegenomen toepassing van afwerking met kleurlak; hierbij werden sprekende tinten niet geschuwd: zo werd de 'S 100'-serie uitgevoerd in een combinatie van wit en helgeel, terwijl er ook knalrode eetkamers waren. Verder werden allerlei onderdelen, zoals deurgreepjes, van kunststof gemonteerd.

Wat betreft het zitmeubilair waren er weinig spectaculaire ontwikkelingen. Oude modellen werden aangepast aan de nieuwe trends. Tekenend voor een situatie, waarin de durf tot experimenteren, die vroeger zo kenmer-



werk-, woon- en slaapkamers van de jongere generatie" (83). 'Junior' omvatte een aantal eenvoudige kastjes, tafels, bureau's en bedden, en een zeer heterogene verzameling stoelen. De vroeger steeds tamelijk ingetogen vormtaal van Pastoe was hier verwisseld voor een 'vlotte' styling: "De meubelen tonen door kleurcontrast en afgeronde vormen een robuust en jeugdig karakter" (84).

kend geweest was voor het beleid, steeds meer afbrokkelde, was de gang van zaken rond de ontwikkeling van een armstoel uit PVC. Van dit nieuwe materiaal werd destijds in vormgeverskringen veel verwacht: het was niet alleen goedkoop en makkelijk in het gebruik, ook zou het een heel andere vormtaal mogelijk maken; materiaal en productiewijzen dicteerden, veel minder dan vroeger, a priori een bepaalde vorm. Desalniettemin toonde Pastoe op de beurs van 1971 een vertaling van een oud model; het ontwerp, berekend op de vroegere uitvoering in gelamineerd hout kwam in de PVC-uitvoering nauwelijks tot zijn recht (zie afb. 84 en 86).

Verder waren in de Pastoe-collectie als vanouds stoelen van Yngve Ekström in groten getale vertegenwoordigd. In deze periode werkte Ekström graag met gelamineerd hout in vloeiende lijnen en veelvuldig gecombineerd met 'natuurlijke' bekledingsmaterialen (zie afb. 87).

Al met al bood de collectie een zeer versnipperd beeld. In een poging met een 'voor elk wat wils'-programma een zo breed mogelijk publiek te bedienen verloor Pastoe het eigen

83 Uit een reclamefolder; archief UMS-Pastoe.

84 Uit een reclamefolder; archief UMS-Pastoe.

87

Fauteuil Lamino naar ontwerp van Yngve Ekström; romp van blank gelamineerd eiken, bekleding met lamsvacht. Uit een reclamefolder van december 1976.



88

"Combex is een jong, speels rekken-systeem, waarbij gewerkt is met hiervoor passende materialen: Amerikaans grenen, jute, draadglas, leren en koperen fournituren. De uitvoeringen zijn blank gelakt, het pure, echte hout, en bruin gebeitst in een warme kleur". Uit een reclamefolder, januari 1977.

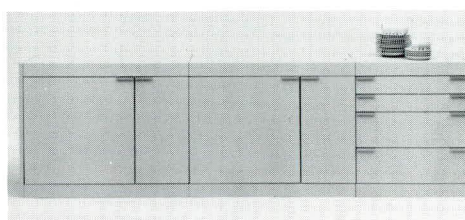


89

Met de Paspak-kasten liet Pastoe haar merk vallen; ze werden aan de handel geleverd tegen netto prijzen, "dus u bent vrij om zelf uw eindprijs vast te stellen". Brochure voor handelaren, 1977.

90

Bergmeubel uit de L 160-serie (197).



gezicht, waarmee men zich vroeger duidelijk van de concurrentie had onderscheiden. Daarmee raakte Pastoe ook haar positie als trendsetter op de Nederlandse markt kwijt. Wél zat men vast aan het oude Pastoe-image 'goed van vorm en kwaliteit': de gang van zaken rond twee series kasten, die bedoeld waren als tegenwicht voor de stellingwandsystemen, waarmee firma's als Lundia en Bruynzeel vooral bij groepen jongere kopers groot succes boekten, is tekenend voor de situatie. Dergelijke meubelen, oorspronkelijk als magazijnstellingen bedoeld, sloten qua prijs en uitvoering — tamelijk Spartaans en met veel onbewerkt 'natuurlijk' vurenhout — goed aan bij de levensstijl en woonwensen van deze groepen. Pastoe wilde ook een graantje meepikken op deze markt.

In het geval van de 'Combex'-serie — hier werd een oude serienaam uit de berkenperiode van stal gehaald — werd gepoogd het magazijnstelling-concept aan te passen aan de Pastoe-traditie (zie afb. 88): er werd bijpassend slaapkamermeubilair ontworpen, allerlei onderdelen werden 'mooi' gemaakt, men koos een wat luxere houtsoort en voerde het afwerkingsniveau op. Door al deze veranderingen steeg echter ook de prijs, waardoor de Pastoe-versie duurder werd dan die van de concurrentie. Qua uitvoering dichter bij het oorspronkelijke concept bleven de 'Paspak meeneemkasten', bedoeld voor verkoop via het doe-het-zelf circuit (zie afb. 89). Blijkbaar voelde men, dat men met de 'Paspak'-serie zijn Pastoe-boekje te buiten ging: in de folders, waarin de kasten werden aangeprezen werd de naam 'Pastoe' niet vermeld.

Een en ander geeft duidelijk aan, voor welk dilemma Pastoe zich geplaatst zag: enerzijds achtte men de markt voor compromisloos modern meubilair te klein om voldoende afzetmogelijkheden te kunnen bieden, anderzijds bleek bij pogingen om nieuwe sectoren van de markt aan te boren het gevestigde Pastoe-image eerder belemmerend dan stimulerend te werken.

De ironie van het lot wil, dat de modellen, waaraan de fabriek te danken heeft dat ze de grote identiteitscrisis überhaupt overleefde, grotendeels door ontwerpers van buiten het bedrijf zijn ontwikkeld; Braakman en het Pastoe-team kwamen er nog slechts zijdelings aan te pas. Jan des Bouvrie ontwierp de serie 'Desq', tafels, die in verschillende afmetingen en hoogten geleverd konden worden en tal van gebruiksmogelijkheden boden: zo konden er bijvoorbeeld bureaukastjes onder gehangen worden. Ook de kastenserie 'L 160' (zie afb. 90) is van zijn hand. De vormgeving van beide series is uiterst ingetogen en neutraal te noemen. Veel meer uitgesproken van vorm zijn de 'Kasbah'-kasten (zie afb. 91) van Peter Heuvelmans. Er zijn hierbij twee basiselementen (het ene 2 moduul breed en 2 hoog, het andere — eventueel ook liggend te gebruiken — 1 moduul breed en 2 hoog), die naast elkaar gezet en gestapeld kunnen worden. Beeldbepalend voor deze serie is de merkwaardige, afgeschuinde kap van de brede elementen.

Dé grote klapper was en is evenwel de 'A'dammer'-serie van Aldo van den Nieuwe-

91

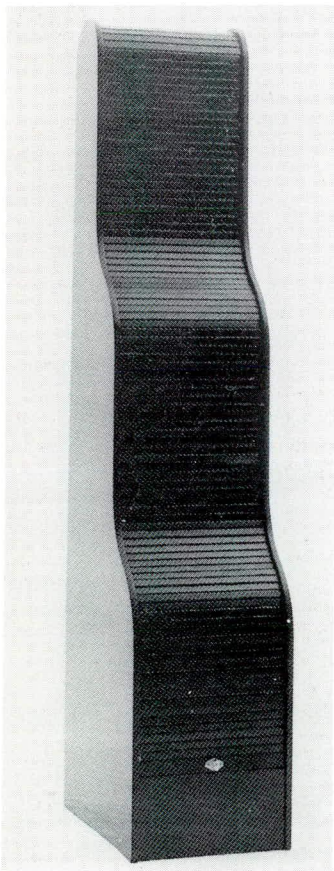
Kasbah-kastelementen naar ontwerp van Peter Heuvelmans (1980).

92

Amsterdammer-kastelementen naar ontwerp van Aldo van den Nieuwelaar (1979). De ribbels van het kunststof rolluik doen dienst als handgreepjes: bukken overbodig!

93

Kast voor de firma Kurt Thut, Zürich, naar ontwerp van Klaus Vogt (1969); het rolluik hiervan is, in tegenstelling tot dat van de Amsterdammer, nog ouderwets uitgevoerd in massieve houten latjes. Zie: an., *Moderne Klassieker. Möbel die Geschichte machen* (Ein Schöner Wohnen Buch). Hamburg [1980]; p. 73-74.



85 Zie: an., *Moderne Klassieker. Möbel die Geschichte machen*, o.c., (zie noot 62); p. 73-74.

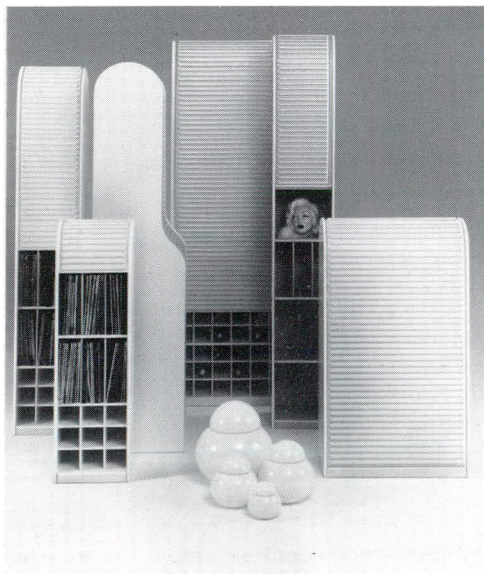
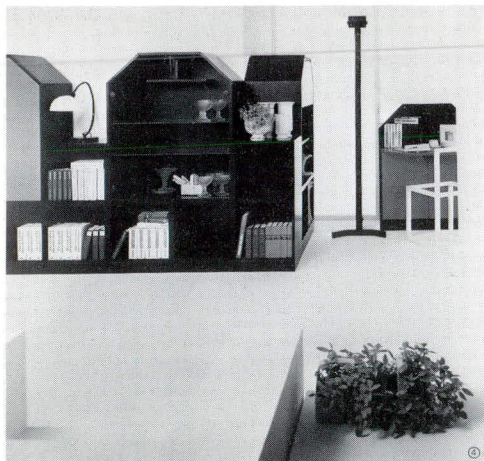
86 Zie: hoofdstuk VII.

87 Zie: Simon Mari Pruys, Pastoege-doe is geenszins pastoeterig. Krantenknipsel uit november 1968 in het archief van UMS-Pastoe.

88 Mondelinge mededeling A.A. Patijn, Amsterdam; 23 maart 1983. Zie ook: Wim den Boon, Wanneer vinden wij iets mooi?; artikelenserie in *Goed Wonen* 2 (1949).

89 Zie p. 52.

90 Een van de weinige uitzonderingen op deze regel vormden de 'boemerang'-tafeltjes en de stoelen met elegante metalen 'spriet'-poten en bekleding in Klee- en Picasso-stoffjes uit de catalogus van 1954, waaraan Goed Wonen zich zo ergerde: liet nu zelfs Pastoe zich verleiden tot modegrillen? Zie noot 61.



laar (zie afb. 92). Met hun smalle, hoge profiel, de halfronde bovenkant en de grote schuifjalouzieën — een vertaling in kunststof van de rolluiken uit ouderwets kantoormeubilair — hebben ze een uiterst opvallend uiterlijk. Hoewel de 'L 160'-serie enerzijds en de 'Kasbah'-en 'Amsterdammer'-kasten qua vorm onderling enorm verschillen, zijn er ook wel overeenkomsten. Gemeenschappelijk is het uitgesproken moderne karakter van de vormgeving, die past in een nieuwe marktstrategie die Pastoe tegenwoordig hanteert (86). Daarnaast wordt in de drie series ook een uniform kleurengamma toegepast — aanvankelijk werden alleen gedekte, tegenwoordig ook meer sprekende kleuren gebracht. Ten slotte kennen de series een hoog niveau van afwerking. Alle elementen kunnen, doordat ze rondom zijn afgewerkt, ook vrijstaand worden gebruikt: Pastoe gaat er blijkbaar van uit, dat aan de achterkant óók mensen wonen.

Kenmerken van de Pastoe-vormgeving

Simon Mari Pruys constateerde in 1968 dat de Pastoe-stijl lange tijd door het grote publiek denigrerend werd omschreven als "een soort armetierige plankerigheid" (87). Dit beeld zal wel ontstaan zijn, doordat het Pastoe-meubilair bewust modern was en dus in vergelijking met de diverse populaire 'krullenstijlen' zeker een kale indruk zal hebben

gemaakt. Inderdaad waren de modellen in de Pastoe-collecties ook onopgesmukt sober van vormgeving. Een zekere tweedimensionaliteit is er óók niet aan te ontszeggen, hoewel dit voornamelijk geldt voor dát deel van de collecties, dat door Braakman zelf ontworpen werd; voor de modellen van derden, die hij op grond van goede vorm en kwaliteit ook voor Pastoe uitzocht, gaat het in veel mindere mate op. Braakmans stijl komt het meest geprononceerd naar voren in de verschillende bergmeubelseries. De stoelen en het overige zitmeubilair van zijn hand zijn veel minder kenmerkend; vaak zijn het interpretaties van ontwerpen van anderen, waarbij echter wél zichtbaar blijft, dat ze het werk zijn van iemand die als 'kastenman' gewend was te denken in platte vlakken.

De bergmeubelen daarentegen zijn wél in hoge mate origineel te noemen. Uitgaande van materiaal en produktietechnieken enerzijds, en functionaliteit — het ideaal van de flexibele kastenwand — anderzijds ontwikkelde Braakman een consequent concept: meubilair dat op de eerste plaats als gebruiksvoorwerp verdienste had, waarbij esthetische overwegingen niet doorslaggevend waren.

De Pastoe-filosofie lijkt daarmee aardig in overeenstemming met de ideeën, die na de oorlog in kringen van Nederlandse ontwerpers golden met betrekking tot het moderne meubel: het moest "stijl-vrij" zijn. Deze generatie wilde afrekenen met het ontwerpen in een "stijl", zoals vroeger gebeurd was, en werken vanuit pragmatische overwegingen (88). Een dergelijke benadering klonk ook door in het voorwoord van een van de eerste Pastoe-catalogi *De woninginrichting in nieuwe banen!* (1950) (89).

Achteraf blijken dergelijke theorieën té optimistisch geweest te zijn. Kenmerkend voor iedere avant-garde, die van nature denkt eindelijk het laatste woord gesproken te hebben, zag men over het hoofd, dat ontwikkelingen dóórgaan, ook op esthetisch gebied. Ook verkeek men zich op de mogelijkheden, deze inzichten algemeen ingang te doen vinden, waardoor tenslotte het 'moderne' toch een apart genre werd, náást de andere. Bovendien had men gerekend buiten de waard van de commercie: die was gediend met regelmatig "wat nieuws" om het produkt begeerenswaardig, en dus verkoopbaar te houden. Zo is ook binnen de Pastoe-stijl op grond van visuele kenmerken een aantal duidelijk onderscheiden perioden af te bakenen, alhoewel men zich over het algemeen vér hield van modieuze trends en redelijk zijn eigen weg bewandelde (90).

De eerste periode omvat de 'eiken'- en 'berken'-series. De vormgeving hiervan was stoer en hoekig, alhoewel de keuze voor lichte houtsoorten onder invloed van voorbeelden uit Scandinavië, en een zorgvuldige detaillering (de U-pootjes onder de 'berken'-serie bijvoorbeeld) zorgden voor een zekere gemoedelijkheid.

Indertijd heeft men de invloed uit Scandinavië wel degelijk herkend. Desalniettemin constateerde de ontwerper Dirk van Slie-dregt (91), dat deze Pastoe-meubelen pasten in de traditie van het Nederlandse inte-

91 Van Sliedregt werkte in die dagen voor de firma Jonkers in Noordwolde, die voornamelijk rotan zitmeubelen maakte. Ook voor Pastoe heeft hij enkele meubelen ontworpen, zie noot 25.

92 Zie: Dirk van Sliedregt, *Moderne Nederlandse seriemeubelen*. In: *Het Nederlandse Binnenhuis*, 1953; als 'Zeitgemäße holländische Serien-Möbel' ook verschenen in: *Architektur und Wohnform* (1953) 3, 92-96.

93 Zie onder andere: Paul Maenz, *Die 50-er Jahren. Formen eines Jahrzehnts*. Stuttgart [1978]; passim.

94 Zie: P[aul] R[eilly], *The catalogues speak. Five ways of presenting modern furniture*. In: *Design* 4 (1952) nr 43, 8-9; p. 9. Het verscheen in licht gewijzigde vorm als 'Five ways to catalogue and one way to bind the leaves' ook in: *The British Printer* (1952), sept./oct. 58-60. Reilly besprak de catalogi en de collecties van vijf toonaangevende meubelfabrikanten: Ernest Race en Scottish Furniture Manufacturers uit Groot-Brittannië, Fritz Hansen uit Denemarken, Knoll Associates uit de Verenigde Staten, en de UMS (!).

95 Namens de UMS schreef Frits Ullmann een ingezonden brief naar *Design*:

"(. . .) Personally I do not think it fair to compare those catalogues without giving some comment on the purposes for which they are printed. We have issued 20,000 copies, intended for our middle class general public in Holland and Belgium, with the purpose of giving an idea of the possibilities of clean shaped, modern furniture for the home, and spreading the idea of useful, reasonably sized and prized furniture among people whose taste is prejudiced by generations of homes furnished with fake antique and stuffy imitations. There certainly is a difference between catalogues addressed to a small group of professional furniture buyers, a small selected class of connoisseur, or a European middle class home market, and intended for the general public. I think in this respect our catalogue must be completely different from that of Knoll's, Hansen and the Scottish Furniture Manufacturers.

In reply to the criticism that our furniture is "rather stiff, angular (and) pale", I would say that as we want to produce machine-made furniture at a reasonable cost price, which fits our housing, I do not believe that our furniture is behind in the interpretation of the contemporary style. We cannot return to refined craftsmanship for the happy few as the Danes can, nor can we afford glamorous settings like the Americans. If the furniture is angular it is practical and space-saving; one piece can be put next to another. If it is light it makes the small houses which are built today look more spacious. If it is stiff individual taste should give a personal note to each home by the accessories, furnishings etc., which are added.

I think your approach to design is too romantic. Furniture should be useful and not playful, made according to practical needs and so priced that people can buy it. The purchasing-power of the people is limited, and a fac-

rieur, dat hij ". . . eenvoudig en terughoudend van karakter en ook [. . .] iets aan de burgerlijke kant" noemde; hij zag in Pastoe een voortzetting van de lijn Berlage-De Bazel-Penaat-Wouda (92). Hiermee had Pastoe een duidelijk eigen positie in het totaal van de vormgeving van de jaren vijftig, die tegenwoordig wel getypeerd wordt met termen als 'elegantie' en 'raffinement' (93). Paul Reilly, destijds directeur van de Britse 'Council of Industrial Design' en redacteur van het blad *Design* zag in de Pastoe-meubelen, die hij "rather stiff, angular, pale" noemde zelfs het bewijs dat ". . . the Dutch are still behind in the interpretation of the contemporary style" (94). Hierop antwoordde UMS-Pastoe, dit een onterecht verwijt te vinden: men moest nu eenmaal rekening houden met de traditionele smaak en de beperkte woonruimte van het grote Nederlandse publiek (95).

Pastoe-meubelen waren ook toen al niet de goedkoopste op de markt (96). Weliswaar waren de ontwerpen afgestemd op een efficiënte, en dus goedkope productie in grote oplagen, maar door het hoge afwerkingsniveau en de ongewoon hoge overheadkosten (toonzaalen, catalogi enz.) kwamen de verkoopprijzen in het beste geval gelijk met, maar meestal boven die van de concurrentie te liggen. In deze eerste periode was dat niet zo'n groot bezwaar, omdat Pastoe toen op de markt voor het moderne meubel vrijwel een monopoliepositie innam. Mensen die — veelal uit 'ideologische' motieven — voor een modern interieur kozen, konden slechts bij een handjevol fabrieken terecht en namen de iets hogere prijs van het Pastoe-meubilair voor lief; per slot van rekening was de grote degelijkheid een belangrijk voordeel. Deze Pastoe-klanten waren voor een groot gedeelte mensen uit de lezerskring van *Goed Wonen*. In hoofdzaak waren zij afkomstig uit drie categorieën (97): zij, die in de vooroorlogse arbeidersbeweging gewonnen waren voor een sobere en functionele woninginrichting — het 'A.J.C.-interieur'; zij, die door functie of beroep met moderne vormgeving en techniek in aanraking kwamen — hierbij zijn ook te rekenen organisaties als Vrouwen Advies Commissies; en tenslotte jongeren met veelal een academische opleiding, die zich wilden afzetten tegen wat ze bij hun ouders gewend waren geweest. Zij vormden de eerste doelgroep, die als 'voortrekkers' zouden moeten fungeren; Pastoe mikte uiteindelijk op veel bredere lagen van de bevolking.

Met de serie 'U+N' (1958) brak definitief een nieuwe vormtaal door, die al enigszins zichtbaar was in de 'teak'-serie (1955). Het tamelijk goedmoedige en 'natuurlijke' uiterlijk uit de eerdere periode werd vervangen door een strenge en koel aandoende vormgeving. De geometrisch-formele vlakverdeling van de bergmeubelen en de toepassing van zwartgemoffelde vierkante buis waren in niet geringe mate gezichtsbepalend. Een dergelijke nuchtere zakelijkheid werd later ook doorgevoerd in de achtereenvolgende versies van de hoeklijst-bergwanden; opvallend was het gebruik van afro-teak en palissander, houtsoorten, die met hun donkere kleur en nadrukkelijke 'tekening' tamelijk

hard ogen. In het zitmeubilair, dat Braakman in deze periode ontwierp, was hij veel meer zichzelf dan in dat uit de voorafgaande periode: het is typerend voor zijn lineaire manier van werken. Een meer vloeiende vormgeving bleef in de collectie vertegenwoordigd door de modellen van derden, die Pastoe importeerde.

Al met al is deze nieuwe vormtaal, vergeleken met de vriendelijke robuustheid uit de jaren vijftig, wat kil en bloedeloos: het is allemaal erg 'netjes' en 'cerebraal'. Een parallel trekken met de ontwikkelingen in de beeldende kunst is erg verleidelijk: daar maakte het exuberante van Cobra plaats voor het minimale van de Zero-beweging. Ook de nieuwe Pastoe-stijl was minder 'typisch Nederlands' dan voorheen; ze sloot aan bij een zich ontwikkelende internationale stijl, waarin voor Europa vooral West-Duitsland de toon aangaf (98). Pastoe wilde blijkbaar niet meer appelleren aan de smaak van brede lagen van het Nederlandse koperspubliek. Langzamerhand waren meerdere meubelfabrieken modieuze-modern meubilair gaan maken, dat evenwel nogal eens minder van kwaliteit was, en daarmee goedkoper. 'Degelijkheid' werd in de zich ontwikkelende consumptie-maatschappij steeds minder belangrijk als verkoopargument. Voor grote groepen was een meubel niet meer een "aanschaf voor het leven", maar een wegwerpartikel met een beperkte modieuze en technische levensduur; deze mensen kochten, zo ze al voor meer eigentijdse meubilering kozen, liever goedkope fabriekaat. Vandaar dat fabrieken als Pastoe, die pretendeerden een produkt te brengen dat aan hoge technische en esthetische normen voldeed, zich afwendden van het publiek-in-het-algemeen en als vanzelf terecht kwamen bij kopersgroepen, van wie men waardering voor 'echt' design verwachtte: degenen met een hogere opleiding en/of een bovenmodaal inkomen. Het 'echte' moderne werd tot een "exclusieve" stijl (99).

"Meesterlijk, maar niet voor de massa" oordeelde in 1965 een criticus over het Pastoe-meubilair. Hij constateerde spijtig, dat Pastoe, met alle goede bedoelingen van grote oplage, en technische en esthetische kwaliteit, meubelen maakten die:

"a. niet door allen gekocht kunnen worden (doorgaans zelfs uitsluitend door een bijzonder kleine minderheid) en, b. in hun voorkomen de levenssfeer van een happy few oproepen en daarmee de koper in een psychische toestand brengen waarin de behoefte niet meer in haar essentie wordt onderkend" (100).

Met het vervagen van de helderheid in de opbouw van de collectie aan het eind van de jaren zestig werd ook de stijl van het meubilair steeds minder makkelijk onder een gelijke noemer te vangen. Grof gezegd waren er twee lijnen. De ene, bestemd voor de 'exclusieve' markt, was een voortzetting van de strenge, zakelijke vormgeving; de meubelen werden, onder andere door de perfectionering van de kleurlaktechniek, steeds 'gelikter' en haast klassiek van eenvoud wat de basisvormen betreft. De andere, afgestemd op wat men zag als de wensen van jongere ko-

tory which wants to make furniture for a middle class public cannot produce delicate works of art. We are definitely approaching a machine age and an age of austerity: (in Holland we start with furniture!) If you look at the trend in the United States you will also find that the new development of Miller and Knoll in furniture has an angular trend"; zie: F. Ullmann, A catalogue reply. In: *Design* 4 (1952), knipsel in archief UMS-Pastoe. Al eerder had Ullmann de lezers van *Design* gewezen op een en ander; zie: an., Dutch furniture for 'plain conservative middle class' trade. In: *Design* 2 (1950) nr 13, 11-12.

96 Dit blijkt onder andere in het tijdschrift *Goed Wonen*, waarin regelmatig het aanbod van verschillende fabrikanten qua prijs en kwaliteit met elkaar vergeleken worden: "Zitten onder de f50,—", "Wandkasten" enz.

97 Zie: *Goed Wonen. Een Nederlandse wooncultuur 1946-1968*, o.c., (zie noot 4); p. 9-13.

98 Deze internationale meubelstijl is goed gedocumenteerd in een serie overzichten die Gerd Hatje Verlag in Stuttgart onder de titel *Neue Möbel* publiceerde; regelmatig werden daarin ook modellen van Pastoe afgebeeld.

99 Sommige fabrikanten speelden bewust in op de door deze groepen gewenste exclusiviteit door hun producten hoog in prijs te houden. De Stichting Goed Wonen onderkende het gevaar van de koppeling tussen 'modern', en 'exclusief' geprijsd; onder andere door middel van het propagere van de doe-het-zelf aanpak probeerde men het "verantwoorde interieur" ook voor mensen met een beperkte beurs bereikbaar te houden.

100 Zie: K.N. Elnö, Meesterlijk maar niet voor de massa. Overpeinzing bij een catalogus [nl. 'Pastoe '65']. In: *Parool*, 23 januari 1965, bijlage PS.

101 Zie hoofdstuk IV, p. 47

102 Zie hoofdstuk III, p. 36

103 Zie: an., Nieuwe wegen in de meubelbranche. In: *De Houthandel*, 11 januari 1951; an., Romantiek of zakelijkheid? In: *De Telegraaf*, 13 februari 1954; an., Meubelbeurs geopend. Steeds meer lichte meubels maar ook donker teakhout. In: *De Telegraaf*, 8 februari 1955.

104 Bij de meubels, die werden aangeprezen in de advertentiepagina's van het tijdschrift *Goed Wonen* werd steeds de naam van de fabrikant genoemd, al dan niet in combinatie met een merknaam.

105 De kreten 'pastoegedoe' en 'pastoeterig' zijn afkomstig van resp. Jan Blokker en Rinus Ferdinandusse. "Wanneer cursiefjesschrijvers aan een dergelijk woord voldoende hebben om de atmosfeer van een bepaald interieur te omschrijven, bewijst dat niet alleen dat het merk Pastoe een ruime bekendheid geniet, maar vooral dat de meubelen die onder dat merk verkocht worden karakteristieke eigenschappen bezitten. De woorden 'pastoegedoe' en 'pastoeterig' slaan zeker niet alleen op de meubelen van Pastoe, maar op de gehele stijl van wonen. Bezie men echter de meubelen die Pastoe de laatste jaren op de markt brengt dan blijkt de hierboven genoemde omschrijving daarop niet toepasbaar. Wanneer met 'pastoeterig' een soort armetierige plankerigheid wordt bedoeld dan kan het niet anders of de auteur zweeft nog steeds de image van de jaren vijftig voor ogen, een image die inderdaad voornamelijk door Pastoe zelf is gecreëerd maar die al vrij spoedig werd omgebogen". Uit: S.M. Pruys, o.c., (zie noot 87).

persgroepen, week af van de hoogstaande design-criteria, die men steeds gehanteerd had, en werd gedeeltelijk afgeleid van populaire produkten van de concurrentie; hierbij werden bijvoorbeeld afgeronde vormen en felle kleuren toegepast. Deze vormtaal bleek voor Pastoe onhaalbaar: via het eigen dealernet was ze grotendeels onverkoopt, want te weinig passend bij het exclusief moderne image; andere, meer geëigende verkoopkanalen wist men onvoldoende aan te boren. Het bedrijf kiest momenteel voor voortzetting van de lijn van het exclusieve design.

Promotie-activiteiten

In tegenstelling tot het merendeel van de Nederlandse meubelfabrieken, die zich alléén bezighielden met de productie van meubelen (101), heeft UMS-Pastoe zich óók voortdurend veel moeite getroost om haar collectie onder de aandacht van het publiek te brengen; bevredigende verkoop-resultaten waren per slot van rekening een eerste vereiste. Bij deze activiteiten speelde de merknaam 'Pastoe' een belangrijke rol. Met het consequent benadrukken van deze naam, ingevoerd in 1948 bij de introductie van de eiken-serie, zette men de eerste pogingen tot merkvoering uit het eind van de jaren dertig (102) voort. Ook ná de oorlog bestond er vanuit de detailhandel groot verzet tegen het fenomeen merkvoering (103); de winkelier zag het als bedreiging voor zijn traditionele machtspositie als tussenpersoon tussen fabrikant en consument. Door het voeren van een merk kon de fabrikant uit de anonimiteit treden en zich over de hoofden van de winkeliers heen direct tot het publiek richten; zodoende was hij voor zijn omzet niet langer geheel afhankelijk van de door de winkelier gehanteerde reclametechnieken en prijzen, maar kon hij zelf de markt 'bespelen'. Niet de goede naam van de winkelier, maar die van het merk werd de garantie voor kwaliteit. In plaats van te moeten afwachten welke winkeliers zijn produkten zouden afnemen kon de fabrikant zelf de in zijn ogen geschikte 'dealers' aanwijzen. Door dit alles kreeg hij nagenoeg alle factoren, die van invloed zijn op de aantrekkelijkheid van zijn produkt voor het publiek, in eigen hand.

De UMS was een van de eerste fabrieken van massa-meubilair, die voor een dergelijke aanpak kozen; opvallend is, dat soortgelijke pogingen hoofdzakelijk werden ondernomen door fabrikanten van het moderne meubel (104), die net als de UMS pretendeerden een kwaliteitsprodukt te brengen. De UMS slaagde erin haar merk Pastoe algemeen gangbaar te maken. Net als de merknaam 'Aspirine' door het publiek gehanteerd wordt als verzamelbegrip voor 'pijnstillers', werd 'Pastoe' indertijd synoniem voor 'modern meubilair', ook waren mild spottend bedoelde afgeleiden als 'pastoegedoe' en 'pastoeterig' in omloop (105). Er waren ook fabrikanten die probeerden een graantje mee te pikken van het succesvolle Pastoe-image door met merknamen te werken die sterk op 'Pastoe' leken: in 1952 waren er 'Zet bij'-meube-

len op de markt (106), terwijl in 1954 in het tijdschrift *Goed Wonen* geadverteerd werd voor 'Pas-aan'-serviesgoed (107). Enkele jaren later voerde de UMS een proces tegen een fabrikant, die aanbouwmeubilair verkocht onder de naam 'Pas klaar'; aanvankelijk verloor de UMS, maar in tweede instantie werd haar klacht ontvankelijk verklaard (108). In 1957 werd het woord Pastoe opgenomen in de naam van de fabriek: 'NV Utrechtse Machinele Stool- en Meubelfabriek UMS-Pas-Toe' (109).

Naast het verzet vanuit de detailhandel tegen merkvoering zag de UMS zich rond 1948 ook gesteld voor de opgave bij het grote publiek de weerstand te overwinnen, die bestond tegen de moderne vormgeving, waarvan het merk 'Pastoe' het symbool werd. Hoewel men kon opereren in de luwte van de propaganda, die de Stichting Goed Wonen voerde voor de moderne woninginrichting, besloot men ook zelf tot een weloverwogen reclame-tactiek (110). De campagnes waren er niet zozeer op gericht, de directe verkoop te stimuleren, maar om het publiek voor te bereiden op de aanschaf van modern meubilair; in de advertenties werd uitgelegd welke voordelen een eigentijdse inrichting in de gebruikelijke woningen te bieden had, waarbij de Pastoe-modellen als voorbeeld dienden. Nadruk werd gelegd op de visuele en feitelijke lichtheid van het meubilair, het makkelijke onderhoud, de vele nieuwe gebruiksmogelijkheden en het bij-de-tijdse karakter ervan. Deze boodschap-in-de-diepte werd ondersteund door een esthetisch zeer verzorgde vormgeving van alle reclame-activiteiten. Hiervoor werden steeds professionals ingeschakeld. Aanvankelijk mikte men op groepen, van wie verwacht kon worden, dat zij op ideologische gronden voor het moderne zouden openstaan; zij zouden de voorhoede vormen, waarbij het grote publiek, waar men uiteindelijk naar toe wilde, als vanzelf zou volgen. Hier volgde men de theorie die heerste in de kring van Goed Wonen. Toen in de jaren zestig duidelijk werd, dat het moderne niet al het andere zou verdringen en algemeen ingang zou vinden, werd ook de reclame-techniek daaraan aangepast; voortaan richtte men zich hoofdzakelijk op de progressief geachte groepen, die men vooral dacht te vinden bij de mensen met een hogere opleiding en/of een bovenmodaal inkomen.

Doordat in de eerste jaren het budget voor reclame beperkt was — de fabriek verkeerde nog in een opbouwfase, waardoor er geïnvesteerd moest worden in nieuwe machines — concentreerde men zich aanvankelijk op spoorwegreclame; toen er later meer geld beschikbaar was, werd gewerkt met advertentiecampagnes, catalogi, toonzalen en deelname aan tentoonstellingen van derden. Met uitzondering van de meubelbeurs waren al deze activiteiten rechtstreeks op de consument gericht.

Advertentiecampagnes

In de jaren vijftig werd de reclame voor Pastoe verzorgd door het Amsterdamse bureau Vorstelman. De diverse campagnes hadden steeds een centraal thema: 'U heeft gewacht

Een van de advertenties uit de reclame-campagne van 1957, die als motto had 'Met Pastoe meubelen kunt U alle kanten uit!'. De fabriek plaatste de advertenties regelmatig in een aantal landelijke en regionale bladen; de dealers konden tegen een geringe vergoeding hun naam laten vermelden in de voor hen interessante kranten.

'Drie van deze tijd'; reclameposter omstreeks 1970.

Catalogus uit 1952; 24 x 18 cm, 48 p. Archief UMS-Pastoe.

Catalogus uit 1956; 22 x 20 cm, 66 p. plus uitklapbare reproductie van een litho van Jan van Keulen. Archief UMS-Pastoe.

106 Ook werd een op dat van Pastoe gelijkend beeldmerk gehanteerd. Zie: [ongetitelde mededeling]. In: *Zakenwereld*, 19 april 1952.

107 De advertenties verschenen tussen februari en november 1954; overigens werd de naam van de fabrikant daarin niet vermeld.

108 Zie oa. an., Als Pas klaar te veel naar Pas toe kijkt. In: *Algemeen Handelsblad*, 22 oktober 1957; an., Proces om naamsverwarring. Pas-toe (Utrecht) contra Pas-klaar (Rotterdam). UMS eist bij overtreding dwangsom van f1.000,—. In: *Utrechtsch Nieuwsblad*, 22 oktober 1957; an., Kort geding meubelbedrijven. Hoewel Pas Pas is is Toe geen Klaar. In: *Algemeen Dagblad*, 29 oktober 1957; an., Hof wil ligt eis in van 'Pas-Toe'. naam 'Pas-Klaar' moet verdwijnen. Krantenknipsel uit 1958 in het archief van UMS-Pastoe.

109 Momenteel brengt de firma Zaalberg serviesgoed op de markt onder de naam 'tast toe'.

110 Zie: an., Case history 'Pastoe'. In: *Revue der reclame*, december 1954; F. van der Molen, Jubilerend bedrijf dankt positie aan opvallende vormgeving. In: *Revue der reclame*, 15 mei 1963, 389-390.

111 Uit een reclamefolder van 1971.

112 Op diens initiatief manifesteerden de drie zich in november 1969 als 'Three of a kind' in het gerenommeerde woonwarenhuis Heal's in London, waar al eerder produkten van Pastoe en de Ploeg te zien waren geweest. Kho wilde er wat moois van maken: voor de presentatie dankt hij kunstwerken uitgezocht bij een aantal avant-gardegaleriën in Amsterdam (Seraal, Swart en Art & Project); helaas ging dit niet door omdat de directies bezwaar maakten tegen de hoge kosten daarvan. Mondelinge mededeling Pierre Mennen, Ameide; Utrecht, 4 mei 1983.

113 Achtereenvolgens verschenen: *Ja! Jullie hebt gelijk Ja leuk zeg! Prachtig die oplossing!!* [Utrecht 1948/1949]; *De woninginrichting in nieuwe banen!*. [Utrecht 1950]; *Pastoe berkenmeubelen*. [Utrecht 1951]; *UMS catalogus/catalogue. Meubelen/meubles Pas-toe*. [Utrecht 1952]; *Pastoe '53*. [Utrecht 1953]; *Pastoe '54*. [Utrecht februari 1954]; *Pastoe 1956*. [Utrecht oktober 1955]; *Pastoe. Catalogus 1957/1958*. [Utrecht april 1957]; *Pastoe catalogus/catalogue/catalogue/Katalog 1959-60*. Utrecht oktober 1961; *Pastoe '65*. [Utrecht, oktober 1964].



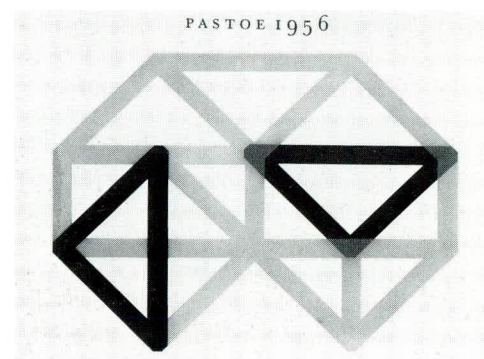
op Pastoe Meubelen' (1951/1952); 'Bouw uw eigen sfeer met Pastoe meubelen' (1953); 'Met Pastoe meubelen ruimer wonen in uw woonruimte' (1955); 'U hoeft slechts de maat te nemen' (1956). Ieder van deze thema's werd steeds wisselend uitgewerkt. In de loop der jaren veranderde ook de layout: in het begin werd gewerkt met abstracte, typografische middelen, later werd ook gebruik gemaakt van foto's van het meubilair, soms in situaties, die het eigentijdse karakter ervan benadrukten.

In de eerste helft van de jaren zestig werd ge-adverteerd onder de noemer 'Pastoe Progressief'; hierbij trad langzamerhand een accentverschuiving op, waarbij de praktische voordelen van het meubilair minder werden benadrukt en meer een link werd gelegd met de progressieve levenshouding van de gebruiker. Aan het eind van de jaren zestig en het begin van de jaren zeventig adverteerde

Pastoe samen met Wagemans & Van Tuynen (Artifort beklede zitmeubelen) en Weverij De Ploeg (tapijten, meubelen- en gordijnstoffen). Onder het motto 'Pastoe Artifort Ploeg. Drie van deze tijd' voerde men gezamenlijk reclame. Hierbij werd onder andere betoogd, dat de collecties van deze drie elkaar perfect aanvulden: 'We hebben dezelfde mentaliteit. Die is jong en hedendaags. Gericht op comfortabel wonen met stijl maar zonder franje. Pastoe, Artifort en Ploeg zijn 3 van deze tijd. Wat ons onderscheidt van anderen is onze overeenkomst' (111). De drijvende kracht achter deze samenwerking was de ontwerper Kho Liang Ie (1927-1974), die bij Wagemans & Van Tuynen als esthetisch adviseur optrad (112).

Catalogi

In de loop der jaren heeft de UMS regelmatig catalogi uitgegeven, die een overzicht boden van de complete Pastoe-collectie (113). Omdat de catalogi vaak langere tijd dienst deden werden de (consumenten!-)prijzen vermeld op losse inlegvellen. Daarnaast werd ook gewerkt met losse folders en brochures, bijvoorbeeld bij de tussentijdse introductie van nieuwe modellen. Aanvankelijk waren de catalogi sober en eenvoudig van opzet, maar later groeiden ze uit tot ware boekwerken, die in oplagen van 30.000 à 40.000 stuks werden verspreid. Ze waren niet gratis verkrijgbaar, maar men moest er een klein bedrag voor betalen; dit drukte de kosten aanzienlijk en tegelijkertijd wilde men de indruk wekken, dat de catalogus een begerenswaardig bezit was in plaats van het zoveelste reclamedrukwerk. De Pastoe-catalogi werden typografisch verzorgd door Harry Sierman GKf. Ze waren rijk geïllustreerd: de foto's — de meubelen afzonderlijk of in een interieur gegroepeerd — werden gemaakt door gespecialiseerde fotografen, zoals



98
Catalogus uit 1965; 18,5 x 27 cm., 112 p. Archief UMS-Pastoe.

99
Illustratie uit de catalogus van 1965; fotoregie Benno Premsele. Foto Jan Versnel.

100
Interieur van de toonzal in Utrecht, omstreeks 1952. Fotograaf onbekend.

114 Spies en Versnel fungeerden als 'huisfotograaf'. In mindere mate werd ook gewerkt met foto's van Jaap d'Oliveira (1954/1956), Waldo van Suchtelen (1954/1956/1957/1959), Ed. van der Elsen (1956), Cas Oorthuys (1956), Carel Blazer (1962/1965), Gerrit Schilp jr. (1965) en Hans Dukkers (1965). Benno Premsele verzorgde een aantal malen de fotoregie. 115 In 1959 de *PasToe catalogus/catalogue/catalogue/Katalog 1959-60*; zie an., [zonder titel]. In: *De Groene Amsterdammer*, 24 september 1960. In 1964 de catalogus *Pastoe '65* (uitg. oktober 1964).

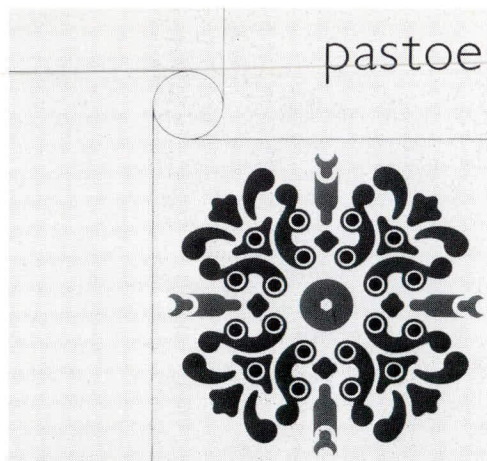
116 Architect P. van der Wart, die al in de jaren twintig betrokken was geweest bij de bouw van het nieuwe fabriekspand aan het Rotsoord en zijn associé D. Blom begeleidden in 1959 een verbouwing, waarbij de toonzal aan de straatzijde etalages kreeg; het interieur werd heringericht door Benno Premsele. Zie: an., Toepasselijke snufjes. In: *De Volkskrant*, 28 mei 1959; an., Fraaie meubels in vernieuwde showroom. In: *Het Centrum*, 12 juni 1959.

117 In Rotterdam vonden verbouwingen plaats in 1957 en 1964; bij de laatste gelegenheid werd de ruimte uitgebreid met een entresol-verdieping. Zie: an., UMS heeft haar toonzal in Rotterdam uitgebreid. In: *Vakblad voor de meubelindustrie*, 17 juli 1964.

118 In het eerste pand werd de inrichting verzorgd door Benno Premsele, in het tweede door Pierre Menen.

119 Het exterieur van het pand werd gewijzigd naar plannen van Van der Wart en Blom, het interieur werd ontworpen door Benno Premsele.

120 Zie: L'Ameublement en formes nouvelles 'PasToe'. 85, Avenue Louise Bruxelles. In: *Contact*, 10 oktober 1952; an., Hoe men de Belgische markt veroverd. Twee Nederlandse firma's geven goed voorbeeld. In: *Algemeen Handelsblad*, 8 juli 1953; L.-L.S., Le studio modele "Pas-Toe". Le confort d'aujourd'hui. In: *Les beaux arts*, 31 december 1954.



Hans Spies en Jan Versnel (114). In binnen- en buitenland bestond grote waardering voor de grote aandacht, die aan de vormgeving van de catalogi werd besteed; tweemaal werden ze door de Commissie tot Propaganda van het Nederlandse Boek gekozen bij de '50 Best verzorgde boeken van het jaar' (115). Naast de catalogi verscheen in 1962 ook nog de *PasToe fotopocket. Een boekje over meubelen*. Het bevatte korte teksten van Goed Wonen redacteur Edo Spier, Mies Bouwman en Bibeb en verder veel informatie over de verschillende typen meubelen uit de Pastoe-collectie. Hoewel het eruit zag als een van de vele voorlichtingsboekjes op het gebied van



de woninginrichting was het in feite een versimpelde en 'leesbare' versie van de normale catalogus.

Na 1965 zijn geen overzichtscatalogi meer uitgegeven. Men werkte voortaan met losse brochures, die eventueel in een ringband verzameld konden worden. Men ging op dit systeem over omdat de kosten te hoog opliepen en de collecties vaker wisselden.

Toonzalen

De toonzalen, die de UMS ook na de oorlog weer exploiteerde, waren in tegenstelling tot vroeger, toen men door zijn winkelier geïntroduceerd moest worden, vrij voor het publiek toegankelijk. De toonzalen dienden weer als verlengstuk van de etalage van de winkelier; er werd niet verkocht, opdrachten werden aan de dealers doorgespeeld. Als eerste werd in 1952 het pand aan de Catharijnesingel in Utrecht, dat men op last van de Duitsers had moeten ontruimen weer als toonzal in gebruik genomen (zie afb. 100). Het bleef als zodanig functioneren tot 1971, toen het gesloopt moest worden ten behoeve van de bouw van Hoog Catharijne (116); de toonzal verhuisde toen naar het 'Maliehuys' aan de Maliesingel.

Op 1 april 1954 volgde Rotterdam, waar men een ruimte betrok in het Groothandelsgebouw (117). Vanaf 2 december 1957 was er ook een toonzal in Amsterdam, aanvankelijk Prinsengracht 679, en vanaf 1965 Prinsengracht 445 (118); tenslotte betrok men in 1960 een pand aan de Herengracht 20a in 's-Gravenhage (119).

Ondertussen had de UMS sinds 23 mei 1952 ook een toonzal op het adres 85 Avenue Louise in Brussel (120) (zie afb. 101). Men wilde zich namelijk ook op de Belgische markt presenteren, die voor de UMS extra aantrekkelijk was als exportgebied, omdat in het kader van de Benelux geen invoerrechten verschuldigd waren. Een en ander had als gevolg, dat de catalogi sindsdien tweetaalig werden uitgegeven. De UMS exploiteerde



101
De toonzaal van Pastoe en De Ploeg in Brussel, omstreeks 1952. Fotograaf onbekend.

102
De tweedelige Combextafeltjes op de hoes van een 'swing'-EP van Philips, omstreeks 1955. Archief UMS-Pastoe.

103
De UMS-stand op de Jaarbeurs van 1949. Foto Hans Spies.

121 Op 28 april opende De Ploeg een eigen toonzaal aan de Treurenberg 26 in Brussel; mededeling Helen Bottenbrood in Utrecht, die momenteel werkt aan een onderzoek over de Ploeg.

122 Begin 1960 werd de Brusselse toonzaal verbouwd. Zie: Le Nouveau show-room des meubles Pas Toe. Aménagé par Eric Lemestre et Fernand Vanhemelrijck. Architecte-collaborateur: Rene Bravaeys. In: *La Maison. Revue mensuelle d'architecture de décoration et d'art ménager*, maart 1960, 97-99; an., Pastoe a redessiné et agrandi son showroom de l'Avenue Louise à Bruxelles. In: *Votre/Uw Home*, 4 (1961) 15, 16-17.

123 Zie: an., 'Pastoe' opent nieuwe toonzaal te Antwerpen. In: *Gazet van Antwerpen*, 2 mei 1959; an., Op bezoek bij 'Pas Toe' Antwerpen. In: *Ons Huis* 16 (1959) 10, 1601-1602; an., Ausstellungsraum Pastoe in Antwerpen. In: *Möbel + Dekoration*, februari 1960, 68-69.

124 Mondelinge mededeling Pierre Mennen, Ameide; Utrecht, 4 mei 1983.

het pand in Brussel tot 1958 samen met Weverij De Ploeg (121); naast elkaar waren Pastoe-meubelen en Ploegstoffen te zien, in combinatie met ceramiek van Potterij Zaalberg, glaswerk van de Glasfabriek Leerdam en bestek van de firma Begeer. Het pand aan de Avenue Louise bleef in gebruik tot 1971 (122); toen verhuisde men naar de Borrestraat 21 in Zaventem. In 1959 kwam er ook een toonzaal aan de Lange Gasthuisstraat te Antwerpen (123). Vanaf 1965 tenslotte was Pastoe-meubilair ook te zien in Parijs, aan de 32 Rue Charles Beaudelaire.

In haar Nederlandse toonzalen werkte de UMS in de jaren zestig samen met Artifort; beide firma's presenteerden zich in elkaars vestigingen. Rond 1968, toen de UMS de Pastoe-kubus introduceerde, kwam Kho Liang Ie met het idee voor een 'shop-in-the-shop': analoog aan de gewoonte van bijvoorbeeld cosmeticafirma's in grootwinkelbedrijven te werken met eigen stands, richtten de UMS en Artifort — De Ploeg werd in eerste instantie ook benaderd, maar zag er vanwege de kosten vanaf — in de winkels van hun belangrijkste dealers kleine, driemaal per jaar wisselende tentoonstellinkjes in; ook in de toonzaal van de Distributanten Vereniging Goed Wonen in Soesterberg, een destijds populair meubel-kijk-centrum werd een Artifort/Pastoe-shop ingericht (124).

In de eerste helft van de jaren zeventig werden alle Pastoe-toonzalen successievelijk gesloten, uitgezonderd die in Utrecht. Lange tijd waren ze commerciële verantwoord geweest, nu werden ze langzamerhand een dure vorm van overbodige luxe: door de verbeterde economische omstandigheden had de detailhandel zelf de beschikking gekregen over grotere verkoopruimten, zodat het belangrijkste argument voor het exploiteren van toonzalen door de fabriek kwam te vervallen. Verder was ook de belangstelling voor het moderne meubel tanende. Toen rond 1979 het bedrijf verlies leed en de productie ingrijpend moest worden ingekrompen, werd ook de vestiging aan de Maliesingel in Utrecht verlaten; net zoals in 1930 werd de toonzaal gevestigd in de fabriek, in een leegstaande productiehale.

Tentoonstellingen

Pastoe-meubilair was, al dan niet op initiatief van de UMS, zelf ook regelmatig te zien op tentoonstellingen en manifestaties, die door anderen werden georganiseerd. Zo stond de UMS regelmatig modellen af voor gebruik bij televisieopnamen, in de jaren vijftig dé moderne verworvenheid bij uitstek. Daarentegen was Pastoe-meubilair slechts incidenteel te zien in de modelwoningen van Goed Wonen, waarschijnlijk omdat de prijs ervan niet paste bij het uitgangspunt 'goed én zo goedkoop mogelijk'. Wél was Pastoe vertegenwoordigd op de tentoonstellingen 'Wonen in een eigen huis' (1956) en 'Het huis van de bruid' (1957), die door het Bouwfonds Nederlandse Gemeenten werden georganiseerd; ook was de 'Woning 1975', die het Bouwcentrum in Rotterdam in 1964 inrichtte, als ideaalbeeld voor de toekomst voorzien van Pastoe-modellen. Tenslotte was Pastoe-meubilair te zien op tentoonstellingen als 'Vormgeving '61' in het Gemeentemuseum in Arnhem (1961) en 'Woonkoers 1964' in het Centrum voor Industriële Vormgeving in Amsterdam (1964).

Daarnaast bleef deelname aan de meubelbeurs van levensbelang; hoezeer men zich voor de promotie direct op de consument richtte, de verkoop bleef via de detailhandel





104
De UMS-stand op de meubelbeurs van 1955. Standontwerp Benno Premsele. De introductie van de Pastoe 'meubelen-naar-maat' werd opgeluisterd met 'fineerplastieken', platte reliefs in teakfineer van de beeldhouwer Carel Visser (rechts op de foto). Foto Jan Versnel.

105
Het fabriekscomplex na de uitbreiding van 1952; vergelijk met afb. 39. Foto KLM-Aerocarto.

106
Het fabriekscomplex na de uitbreiding van 1957, waarbij onder het schelpdak de afdeling machinale houtbewerking en onder het platte dak links de meubelmakerij en de verzendafdeling nieuwe huisvesting kregen. Inmiddels was in de weilanden achter de fabriek ook de nieuwbouwwijk Hoograven verzezen; daarmee werd ook de infrastructuur van het gebied verbeterd. Foto KLM-Aerocarto.

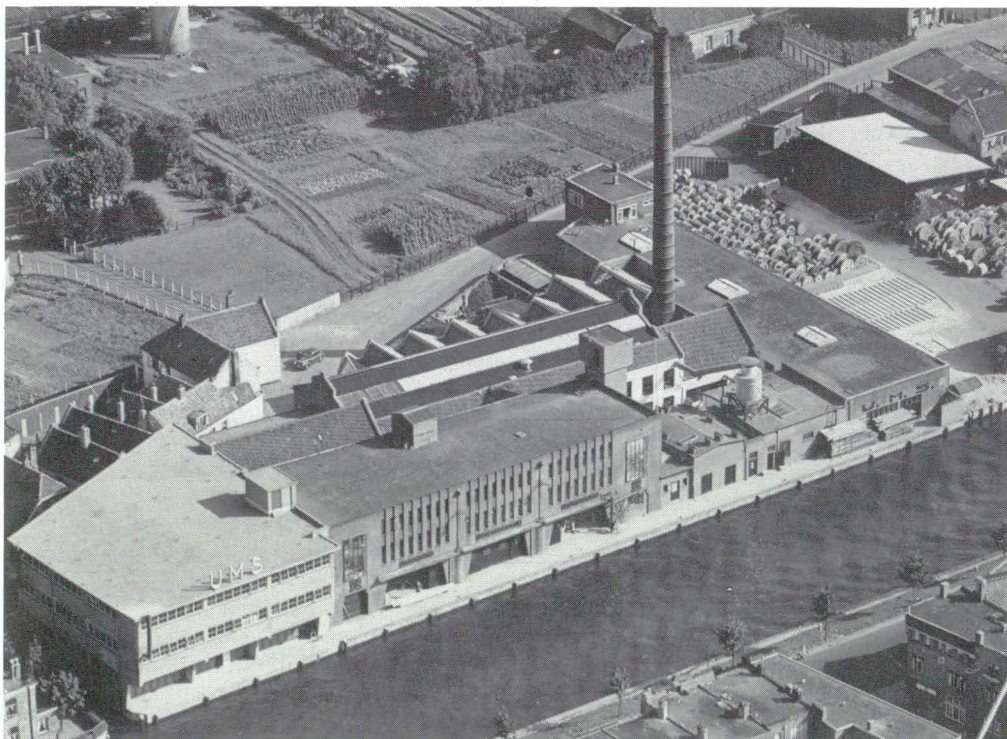
125 Zie: an., Staalkaart van Nederlandse meubelindustrie in Utrecht. Kleine lichte meubelen aangepast aan onze tijd en kleine woningen. In: *Het Parool*, 8 februari 1955.

126 Zie: Henny Cahn, Over het maken van meubelen. Toch een belofte? In: *Goed Wonen*, 2 (1949), 138-141; an., UMS, Utrecht, bevordert de kwaliteit. In: *Maandblad van de Vereniging Nederlands Fabrikaat*, december 1951; en: Cor Jongeling, In razend machinegeweld ontstaat het meubel. In: *Utrechts Katholiek Dagblad*, 3 februari 1952.

lopen. Vandaar dat de UMS ook op de beurs haar beste beentje voorzette; veel aandacht werd besteed aan het uiterlijk van de stands. Zo werd de presentatie in 1955, toen de meubelen-naar-maat in teak werden geïntroduceerd opgeluisterd met 'fineerplastieken' van de beeldhouwer Carel Visser (zie afb. 104); deze tweedimensionale collages oogstten in de pers veel lof (125). Regelmatig verzorgde Benno Premsele de vormgeving van de stands; later was UMS-medewerker Pierre Mennen hiervoor verantwoordelijk.

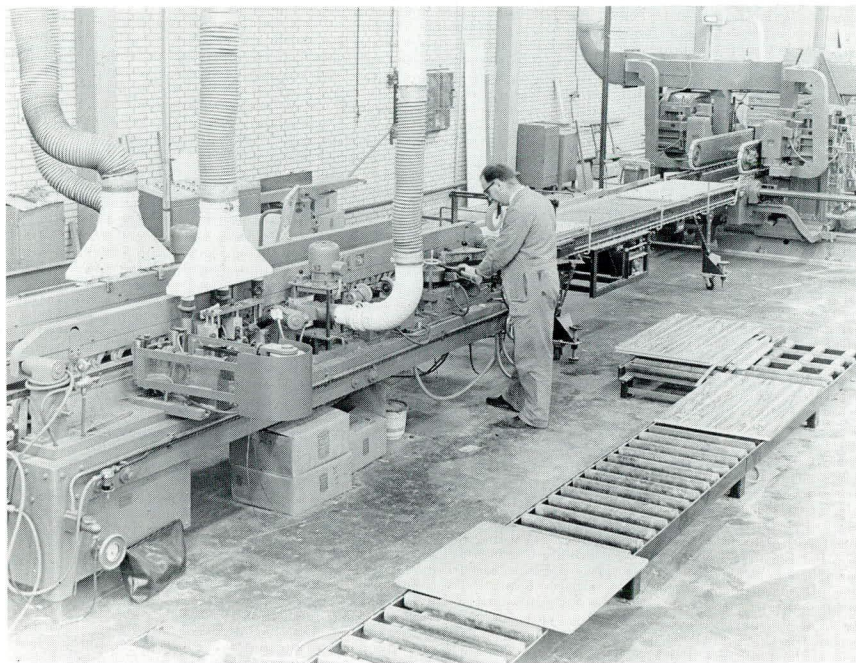
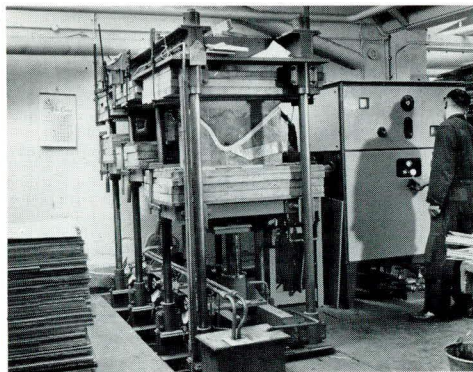
Interne bedrijfsvoering

Doordat de UMS met haar Pastoe-collectie ook commercieel gezien al snel veel succes boekte, werden de fabrieksgebouwen regel-



De ultramoderne hoogfrequente buigmachine, die aan het eind van de jaren veertig in gebruik werd genomen. Zichtbaar tussen de houten malen de verbindingsbeugel van de stoel SB 02 (vooraan) en een triplex ladebakje (achteraan). Foto Fototechnische Dienst Philips, Eindhoven.

Gedeelte van een 'machinestraat' in de eerste helft van de jaren zestig. Fotograaf onbekend.



127 Ten noorden van het pand, dat in de jaren twintig was gebouwd, verrees in twee fasen een gebouw van drie verdiepingen, terwijl in 1957 ook een machinehal parallel aan het Rotsoord werd gerealiseerd; een en ander naar ontwerpen van het architectenbureau Van der Wart & Blom uit Utrecht. Tegelijkertijd werd de toegankelijkheid sterk verbeterd door een nieuwe infrastructuur in het achterliggende gebied, waar in die tijd de nieuwbouwwijk Hoograven gebouwd werd. Zie: J.H.E. Reeskamp, Utrechts 'spookbuurt' Helling en Rotsoord gaat verdwijnen. Waar eens de galg stond raast nu modern verkeer. Oudtijds internationale nederzetting van Utrecht. In: *Nieuw Utrechts Dagblad*, 24 april 1956; en: an., Grote uitbreiding van de UMS. Fabricage van moderne meubel neemt snel toe. In: *Het Centrum*, 1 juni 1956. Zie: F. van der Molen, Jubilerend bedrijf dankt positie aan opvallende vormgeving. In: *Revue der Reclame*, 15 mei 1963.

128 Zie: an., Parlementsleden bezoeken Utrechtse bedrijven. Vele problemen van-de-dag kenbaar gemaakt. In: *Nieuw Utrechts Dagblad*, 12 september 1959.

129 Deze structuur was typerend voor een groot gedeelte van de Nederlandse meubelindustrie; zie: hoofdstuk I en IV passim.

matig uitgebreid, terwijl ook het personeelsbestand gestaag groeide. Rond 1950 werd het machinepark vernieuwd en uitgebreid, waarmee de fabriek volledig up-to-date werd: de productie verliep in hoge mate gemechaniseerd en daardoor uiterst efficiënt (126). Intussen waren er weer 120 mensen in dienst. In 1952 en 1957 vonden uitbreidingen van de bedrijfsruimten plaats (127), waarmee het totale oppervlak kwam op 11.000 m² (zie afb. 105 en 106); in de jaren zestig schommelde het personeelsbestand rond de 350. Al met al gold de UMS binnen de over het algemeen kleinschalige Nederlandse meubelindustrie als een groot en modern geoutilleerd bedrijf (zie afb. 107 en 108); regelmatig kwamen er gasten uit binnen- en buitenland over de vloer (128).

Afgezien van de gedurfde initiatieven, die genomen werden, en de groei, die daarvan het gevolg was, heeft de UMS lange tijd het karakter behouden van een familiebedrijf (129). Dit blijkt niet alleen uit de structuur van de onderneming, maar vooral ook uit de sfeer, die er heerste. Vóór de oorlog hadden eigenaar/directeur Frits Loeb en ontwerper/bedrijfsleider Dirk Lubertus Braakman als duo het bedrijf gerund; deze structuur werd na 1945, zij het in iets andere vorm voortgezet. Aangezien Loeb geen zoons had die hem in de zaak konden opvolgen, breidde hij het directieteam uit met zijn neef Frits Ullman en zijn schoonzoon Hans Eiser; de plaats van

Braakman werd haast vanzelfsprekend overgenomen door zijn zoon Cees.

Frits Ullman (1909) (130) raakte direct na de bevrijding bij het bedrijf betrokken. Hij fungeerde lange tijd als 'reizend ambassadeur' in binnen- en buitenland; hij onderhield persoonlijke contacten met de belangrijkste meubelfabrieken in Europa en de Verenigde Staten en bekleedde door het lidmaatschap van verschillende besturen en commissies ook een belangrijke positie in de Nederlandse meubelindustrie (131). Mede door zijn toedoen raakte de UMS niet zoals zoveel familiebedrijven in de versukkeling. Hans Eiser (1909) (132) bleef wat meer op de achtergrond; hij was verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken. Nadat Ullmann en Eiser in 1955 officieel tot mededirecteuren waren benoemd, namen zij na het overlijden van Frits Loeb in 1959 de leiding over. Beiden bleven in functie tot zij zich in 1974 wegens het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd uit de UMS terugtrokken.

Ook in het verdere personeelsbestand was de continuïteit hoog. Velen kwamen als 'jongen' op de fabriek en bleven een leven lang bij de UMS. Het was lange tijd gewoonte afdelingchefs en overig kaderpersoneel uit eigen gelederen te recruter; mensen in dergelijke functies waren meestal onderaan de ladder begonnen en hadden zich in de loop der jaren omhooggewerkt. Het bedrijf stond centraal in de levens van allen, die erbij betrokken waren, veel meer dan tegenwoordig het geval is. Er heerste een sfeer van 'samen er tegenaan'; per slot van rekening hadden nog velen persoonlijk de vooroorlogse bloeien de naoorlogse wederopbouwperiode meegemaakt. Tekenend voor de verhoudingen was het optreden van Frits Loeb: enerzijds was hij streng en 'de baas', anderzijds een sociaalvoelende 'vaderfiguur' voor zijn personeel (133).

Buiten bedrijfsuren organiseerde de in 1936 op initiatief van Loeb opgerichte personeelsvereniging een groot aantal activiteiten: zo waren er een wandel- en een voetbalclub, een (mannen!)-koor en jaarlijkse personeelsreisjes; verder was er een eigen personeelsblad, aanvankelijk 'De Houtworm', later 'Paspartoe' geheten. De fabriek had een bedrijfsschool, die zorgde voor een hoge graad van vakmanschap onder de personeelsleden. In 1953 stelde Loeb een door het bedrijf gefinancierd fonds in, waaruit oud-werknemers een premievrij pensioen ter hoogte van 1/3 van hun loon ontvingen (134). Ook met haar ondernemingsraad, die al in april 1957 werd ingesteld, bewees de UMS niet alleen in haar meubelcollectie vooruitstrevend te zijn.

Gaandeweg kwam deze sfeer van collegialiteit en onderling vertrouwen sterk onder druk te staan; de uitbouw van het bedrijf had een grote 'bureaucratisering' tot gevolg, waarbij afdelingen ontstonden, die een eigen leven gingen leiden. Dit gold met name voor de afdeling Verkoop, die in de loop der jaren een zodanige invloed kreeg op de gang van zaken, dat de centrale rol van Cees Braakman geheel werd ondermijnd. Vroeger waren vernieuwingen in de collectie in hoge mate bepaald geweest door nieuwe mogelijkheden



130 Ullmann's moeder was de zus van Frits Loeb. Ullmann werd in Duitsland geboren en voltooide daar zijn rechtenstudie. Rond 1933 kwam hij naar Nederland, waar hij door zijn oom bij de UMS betrokken werd. Naar eigen zeggen ondernam hij in die tijd reizen naar onder andere Zuid Afrika om exportmogelijkheden te onderzoeken. Tijdens de Tweede Wereldoorlog zat Ullmann geruime tijd ondergedoken. Mondelinge mededelingen Frits Ullmann, Utrecht; 25 oktober en 9 november 1982.

131 Ullmann was onder andere lid van het Dagelijks Bestuur van de Centrale Bond van Meubelfabrikanten (1949-1974; 1966 voorzitter, 1968-1974 vice-voorzitter); de Vakraad voor de Meubelindustrie en Meubelbedrijven (1962-1975; 1972-1974 voorzitter); Centraal Sociaal Werkgeversverbond, na 1967 VNO (1962-1974 algemeen bestuur; 1968 en 1972-1974 sociale raad); Houtinstituut TNO (1962-1974); Union Européenne de l'Ameublement (1959-1975; 1967-1967 Président). Vanaf 1974 lid van de Commissie Modellenbescherming in de Meubelindustrie en vanaf 1977 ook van de Commissie Arbiters Algemene Verkoopvoorwaarden.

132 Ook Hans Eiser kwam oorspronkelijk uit Duitsland en vluchtte evenals Ullmann in 1933 naar Nederland. Na zijn huwelijk met Loeb's enige dochter runde hij tot 1955 het oude familiebedrijf aan de Ganzenmarkt in Utrecht. Mondelinge mededelingen van de heer en mevr. Eiser-Loeb, Amstelveen; 6 april 1983.

133 Mondelinge mededeling van de heer en mevr. Eiser-Loeb, Amstelveen; 6 april 1983. Zie verder biografie Frits Loeb, p. 40

134 Mondelinge mededeling van de heer en mevr. Eiser-Loeb, Amstelveen; 6 april 1983.

van het productieapparaat of de gebruikte materialen. Op deze manier had de Pastoe-collectie steeds een duidelijk eigen gezicht gehad, dat gekenmerkt werd door een consistente lijn in de vormgeving en een hoog afwerkingsniveau. Toen in de tweede helft van de jaren zestig de belangstelling van het publiek voor het moderne meubel begon af te nemen, waarbij ook Pastoe in de problemen dreigde te komen, achtten directie en verkoopleiding de consequente lijn van Braakman niet langer een verdienste, maar eerder een hinderpaal voor verder succes; men dacht de problemen de baas te kunnen blijven door het assortiment te verbreden om zodoende nieuwe groepen kopers te interesseren. De inzichten van de verkoopafdeling, die luisterde naar de ervaringen van de afnemers/winkeliers, werden bepalend voor het modellenbeleid; zodoende holde de Pastoe-collectie steeds meer aan achter trends waarmee concurrerende fabrikanten op dat moment succes boekten en dreigde het specifieke gezicht van Pastoe, waarmee men vroeger een duidelijk alternatief in het totale aanbod op de markt had gehad, in toenemende mate te vervagen. In deze situatie werd rond 1970 het 'Pastoe-team' geformeerd (Stef Kerkhof, Karel Boonzaayer, Pierre Mazairac, Adriaan van der Wouden): hiermee beoogde men het monopolie van de verstarde geachte visie van Braakman te doorbreken en vers bloed en dus nieuwe ideeën binnen te halen.

Rond 1974 vonden nog meer veranderingen plaats. Ullmann en Eiser gingen met pensioen en stootten hun belangen in het bedrijf af. Er werden twee nieuwe directeuren aangehouden, die echter meer manager waren dan dat ze liefde voor, en specifieke kennis van het meubelvak hadden: de een was afkomstig van een fabriek voor huishoudelijke apparaten, de ander van een koffiebranderij. Al met al verdween de traditionele structuur van het familiebedrijf geleidelijk helemaal en trad een zekere professionalisering op, die gepaard ging met een 'vervreemding': welis-

waar werden "verstarrende tendensen" doorbroken, maar daarmee werd ook een groot stuk ervaring overboord gezet.

De nieuwe directie achtte het haar primaire taak de fabriek, die inmiddels in de rode cijfers was beland, opnieuw winstgevend te maken. Pogingen daartoe, via het afstemmen van de modellen op de wensen van de markt en het verbreden van het assortiment in de hoop de omzet te verhogen, waren echter niet succesvol; om de hoge overheadkosten enigszins in te dammen ging men over tot sluiting van de toonzalen en van de bedrijfsschool. Gaandeweg moest ook de productie worden ingekrompen en tengevolge daarvan ook personeel ontslagen — rond 1975 waren er nog 115 man in dienst.

In 1976 was de positie van het bedrijf dermate verzwakt, dat het werd overgenomen door de firma Wyers in Amsterdam; dit was van oorsprong een groothandel in woningtextiel, die in de loop van de jaren zeventig haar belangen naar andere sectoren uitbreidde van Wyers. De angst voor commerciële risico's ten gevolge van experimenten met nieuwe 'eigen' modellen was zo groot, dat Braakman zich geheel buiten spel gezet voelde en zich in 1978 terugtrok. Ook het Pastoe-team werd ontbonden; de collectie dreef nog op een paar modellen. De eigenlijke productie lag bijna geheel stil; de onderdelen voor het meubilair werden elders gemaakt en bij Pastoe alleen nog geassembleerd en afgelakt. Op deze manier poogde men althans het niveau van de afwerking zo goed mogelijk op peil te houden. Rond 1980 was er nog ongeveer 50 man personeel en stonden grote delen van het fabriekscomplex leeg.

VI Pastoe Anno 1983

Over de huidige gang van zaken bij Pastoe hebben de samenstellers van catalogus en tentoonstelling, Hadewych Martens en Guus Vreeburg, gepraat met Harm Scheltens, commercieel directeur van het bedrijf. Eveneens aanwezig bij dit gesprek, dat plaatsvond op 25 juli 1983, waren Maarten van Daalen van het reclame- en marketingbedrijf Equipe, dat de publiciteit voor Pastoe verzorgt en Ida van Zijl, conservatrice Toegepaste Kunst van het Centraal Museum in Utrecht. In dit gesprek kwamen onder andere aan de orde een vergelijking tussen het tegenwoordige marketingbeleid en dat van de voorafgaande periode, de invloed van de historische ontwikkelingen op Pastoe anno 1983 en de rol, die design en ontwerper op dit moment spelen.

V. Wie is nu eigenlijk Harm Scheltens?

A. Ik ben een geboren Utrechter, die in 1962 naar Enschede getogen is, naar de Hogere Textielschool, met belangstelling voor textiel, mode, maar ook voor marketing en de commerciële aspecten van de industrie.

Ik kom van Wyers en ik kan daarom zeggen, dat de interieurmarkt mij niet onbekend is. Ik ben daar jaren betrokken geweest bij het assortimentsbeleid zachte vloerbedekking. Je houdt je dan bezig met consumentendoelgroepen, met kleuren, met trends, met een stukje woonmode, massief [w.b. hoeveelheid], maar vooral ook creatief. Wyers bracht bijvoorbeeld als eerste, en lange tijd als enige, tapijt voor de jongere consument.

V. Je werkte dus voor Wyers; werd je min of meer gedelegeerd naar Pastoe om die zaak weer op poten te zetten?

A. Op een bepaald ogenblik had ik zin om wat anders te gaan doen en Wyers zat met het probleem: hoe moeten we nu verder met Pastoe. In de gesprekken die toen volgden, hebben wij elkaar gevonden. Pastoe met zijn reputatie had voor mij als Utrechter wel enige betekenis. Ik zag mogelijkheden en zie het als een uitdaging.

V. Wyers nam over op het moment dat Pastoe de weg kwijt was. Met het 'Pastoe-progressief'-image ging het niet meer zo goed. Men probeerde het publiek te bereiken door middel van een uitbreiding van de collectie in de breedte.

A. Ik denk dat je kunt zeggen dat in het streven te komen tot omzetvergroting, producten en collecties aan het assortiment zijn toegevoegd ten koste van een zorgvuldige assortimentssamenstelling. Met

als gevolg een voor de eigenlijke Pastoe-afnemers onduidelijk gezicht. Een dergelijke aanpak vind je wel meer bij bedrijven als het moeilijk gaat.

V. Kwam dat dan niet van de verkopers, dat streven naar een zo breed mogelijk aanbod? Zou het niet het gevolg kunnen zijn geweest van een verkeerde interpretatie van het rapport 'Structuuronderzoek Nederlandse Meubelindustrie' uit 1968, waarin werd gezegd, dat de fabrikanten te veel produktgericht bezig waren en zich meer zouden moeten oriënteren op de verkoopbaarheid, op de markt?

A. Ik weet niet precies hoe dat gegaan is, dat speelde vóór mijn tijd. Ik denk echter niet, dat het een goede aanpak is.

De 'markt' is natuurlijk iets anders dan de 'verkoop', daar zit een elementair verschil. De markt, dat is de consument, de betreffende doelgroep.

V. We spraken dan ook van een verkeerde interpretatie . . .

A. Exact, volledig verkeerd. De consument, die eerst het ene wil hebben en later het andere, dat soort evoluties, die zijn belangrijk. Dat is natuurlijk iets heel anders dan het op de voet volgen van de verkoper, die het meest verkochte produkt van vandaag wil hebben en wat is dat? Dat is meestal het produkt van je concurrent, dat zo hard loopt, daar heeft de eigen verkoopafdeling het meeste last van. Nou, als je iets niet moet doen is het dat produkt van je concurrent pakken, dan ben je nergens, want dat is er al.

Je moet de verkoper wel vanaf het begin betrekken bij je producten, ook omdat hij dan, wanneer je uit de startblokken gaat, volledig geïnformeerd en gemotiveerd is.

V. Om op jou terug te komen, jij was degene, die gezegd heeft: deze aanpak is voor Pastoe verkeerd, er moet iets anders gebeuren?

A. Ja, ik ben met het plan gekomen om te kiezen voor concentratie in plaats van verbreding van het assortiment. Maar op het moment, dat we daadwerkelijk aan de slag zouden gaan, waren de middelen om de opbouw te financieren niet toereikend. Uiteindelijk hebben we een constructie gevonden, waarbij Wyers participeert voor 35%, de inkoopcombinatie Beco voor 35%, en de beide directeurs, Simon Tiekens en ikzelf, voor 30%.

V. Kun je wat zeggen over het nieuwe collectie-beleid? Als ik het goed begrijp, willen jullie je niet meer richten op wat de concurrentie doet; integendeel, jullie zoeken een stukje van de markt, wat nog

niemand doet, of nog niemand op die manier zo goed.

- A. Ja, wij kiezen voor een bepaalde doelgroep, en trachten die optimaal te volgen en te stimuleren. Die keuze is gemaakt op basis van de sterkte/zwakte-analyse van de eigen organisatie en die van de concurrentie. Prof. dr. C.M. Storm en drs. A.L.J.N. Luyten, beiden verbonden aan de vakgroep Marketing en Marketing-Research van de Katholieke Hogeschool Tilburg komen op basis van een onderzoek tot zes marktsegmenten van voldoende omvang. Pastoe richt zich op twee daarvan, op een deel van het 'modern-jeugdige', en op het 'modern-gestyleerde' segment, die samen ruim 10% van de markt vertegenwoordigen. Beide segmenten vertonen veel overeenkomsten. Daarop richten we ons heel consequent.

- V. Hebben Storm en Luyten ook uitgevonden, waar die 10% zit? Gaat die door alle lagen van de bevolking heen? In de Goed Wonen tijd was de belangstelling voor het moderne interieur bijvoorbeeld gebaseerd op opleidingsniveau of op functie of beroep; of is dat tegenwoordig meer een kwestie van inkomen?

- A. Het heeft óók te maken met inkomen. Dat is niet onbelangrijk, want onze meubelen zijn niet goedkoop. Pastoe richt zich op het redelijk koopkrachtige deel van de markt. Wat wij op zich interessanter vinden, is de stijl van wonen. We hebben flexibele meubelen, waarmee je kunt bouwen. Je kunt uitgaan van de neutrale basis, bijvoorbeeld kasten in grijs en de aankleding daarvan met accentkleuren; later kun je dan de aankleding vervangen, dat betekent, dat die neutrale basis een goede investering is.

Ik denk, dat het een doelgroep is die zich ontzettend kritisch bezighoudt met het inrichten van zijn interieur. Het is een enorme uitgave, dus de consument heeft zich zeer uitgebreid georiënteerd. Wie is dan die consument? Nou, dat is niet per sé degene met een bepaalde opleiding. Het is een mentaliteitskwestie. Wij richten ons op mensen, die modern willen wonen, veelal in de leeftijdsgroep van 25 tot 45 jaar. De consumenten, die de markt voor Pastoe vormen, zijn erg bewust bezig met hun inrichting. Een doelgroep, die op zoek is naar de mogelijkheid, zijn interieur uitdrukking te laten zijn van zijn persoonlijkheid. Gedurfde combinaties spreken aan, herkenbare stileringsbeelden zijn belangrijk. Meubels moeten een ontwerp-stempel hebben, en men wil zorgvuldig combinaties maken van meubel, verlichting en woningtextiel. Ik denk daarom dat je in het woon-/modegebeuren ook intuïtie nodig hebt, een stukje gevoel voor wat er gaande is. Belangstelling hebben voor mode, voor woningtextiel, die eigenlijk weer in sterke mate voorlopen op het meubelgebeuren. Creativiteit is de basis en daarvoor is planmatige produktontwikkeling nodig. Er zit echter ook altijd een soort 'Fingerspitzengefühl' bij. Het is modieuzer geworden. Mode is verander-

ring, elke trend roept een tegentrend op, ook daarop moet je anticiperen.

- V. Net als in het begin van de Pastoe-periode kiezen jullie dus bewust voor modern meubilair. Toen had dat moderne niets te maken met een 'nieuw jasje', het had een hele ideologische inhoud. Nu is 'design' gewoon een stijl van wonen geworden, met connotaties als 'chic' en 'representatief'; alleen de vorm, zonder de vroegere inhoud. Zie jij dat ook zo?

- A. Ik denk, dat het nog steeds een heel duidelijk concept vertegenwoordigt. Wij kiezen bijvoorbeeld voor het flexibele bergmeubel, waar menselijk geleidelijk dingen mee kunnen doen. Het blijkt, dat heel veel consumenten uit de doelgroepen, waar wij ons op richten, zich heel geleidelijk inrichten, dat ook heel kritisch doen, en dan zul je met redelijk tijdloze meubelen moeten komen. Wij pretenderen, die te brengen. Bovendien zorgen wij voor de noodzakelijke keuze door een keur van ontwerpen te brengen, denk aan de 'A'dammers', 'Kasbah', 'L 160', de 'Kubus'- en 'Harmony'-programma's, met bijpassende tafels en stoelen. Maar naast deze verschillen in ontwerp is er sprake van harmonie in kleur, dwars door de hele collectie heen, waardoor onze kritische consument de produkten optimaal op elkaar kan afstemmen.

De markt evolueert, zoals ik al eerder zei. Waar het ons om gaat, is dat je een concept brengt dat actueel is, al is het mogelijk anders en moeilijker dan toen. De huidige consument is minder voorspelbaar. Lange tijd zijn de inkomens alleen maar gegroeid, nu worden ze zelfs kleiner.

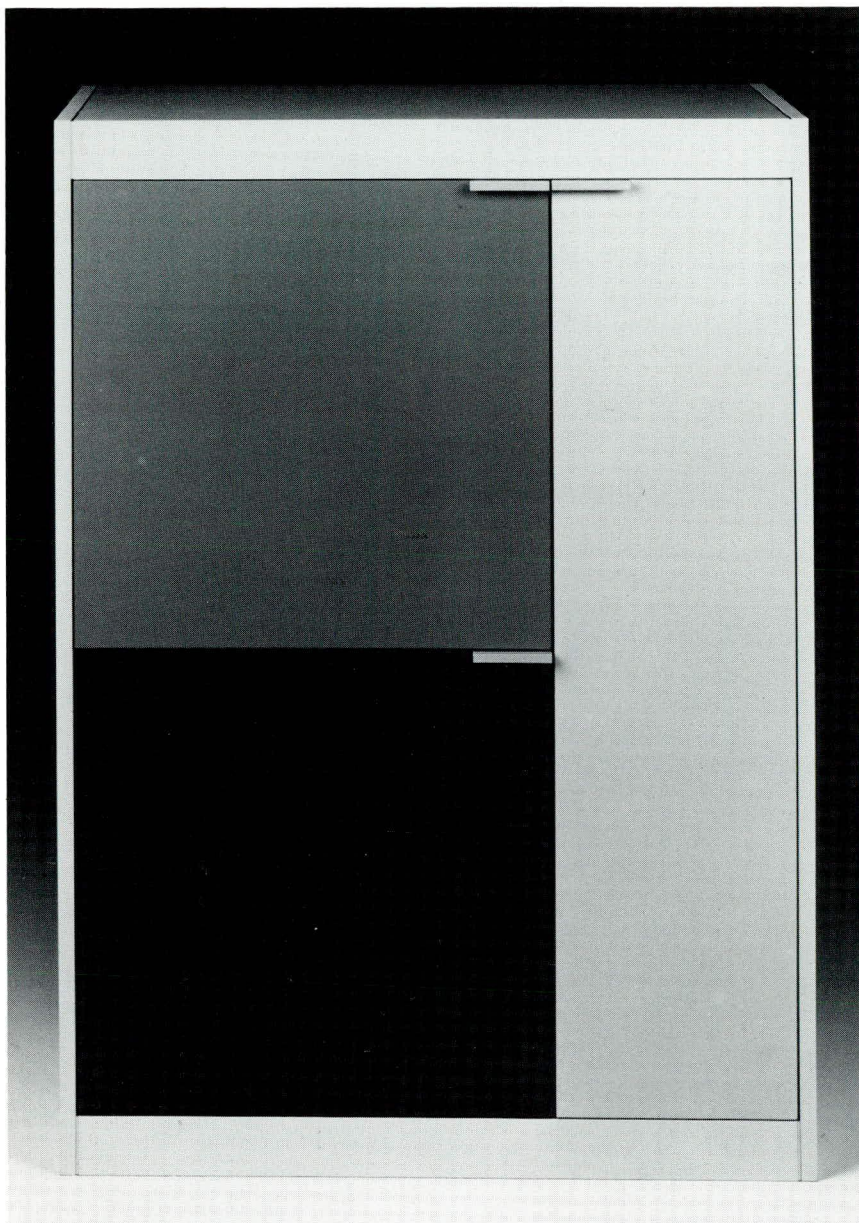
De huizen worden kleiner, de huishoudens ook. Die flexibele meubelen, het geleidelijk dingen kunnen doen, het conceptmatige, dat staat centraal in ons basisconcept. Het is niet idealistisch, maar marktgericht.

- V. Waarom is Pastoe niet in het gat van de markt gedoken, dat nu gevuld wordt door IKEA? Dat is toch ook 'modern-jeugdig'?

- A. Historisch gezien is Pastoe het moderne design-meubel. Dan is er überhaupt geen sprake van een IKEA-meubel. Dan zou je net zo goed kunnen zeggen: waarom geen Oisterwijk-meubel. Dat kan gewoon niet, daar heb je een heel ander bedrijf voor nodig, andere produktietechnieken, produkten, service, promotie, image, mentaliteit en, niet te vergeten, ook heel andere afzetkanalen. Wij hebben dat indertijd wél geprobeerd, bijvoorbeeld met Paspak en Fritho, maar onze afnemer heeft ons dat niet in dank afgenomen. Zij hebben zich gericht tot buitenlandse leveranciers. Wij richten ons nu weer heel consequent op onze eigenlijke afnemer, de meubelzaak waar de consument het 'design'-meubel zoekt. Zoals gezegd, dat is slechts 10% van de binnenlandse markt; dat is niet veel, daarom is export voor ons van levensbelang.

- V. Lukt dat weer een beetje?

- A. Ja. Wij zullen dit jaar van onze totale omzet meer dan 50% in het buitenland af-



zetten.

- V. Je presenteert je daar op beurzen? Is er sprake van een Nederlands gezicht?
- A. Er is wel sprake van een Nederlands gezicht, maar dat is 'bruin'. Op beurzen zet men namelijk steeds de nationaliteiten bij elkaar, maar tussen het eikehout kan men ons niet goed vinden. Het moderne Nederlandse gezicht was dus onbekend. Wij hebben het initiatief genomen tot een samenwerkingsverband van zeven moderne Nederlandse bedrijven: Arco, Castelijns, I-form, Metaform, Montis, Rohé Design en Pastoe. We presenteren ons gezamenlijk, niet alleen naar de Nederlandse markt met een showroom van 1500 m², maar vooral naar buiten als 'Dutch Design'. Zowel op de internationale meubelbeurs in Milaan, september vorig jaar, als januari jl. in Keulen, hebben wij ons gepresenteerd op 500 m². En dat is opgevallen. Nu eerst is er ook sprake van een modern Nederlands gezicht.
- V. In de jaren vijftig zei men van Pastoe-meubelen, dat ze op Scandinavisch ontwerpen leken. Dirk van Sliedregt zei echter: dit zijn Hollandse meubelen, kijk

maar, rechthoek-rechtaan, Berlage, geen tierlantijnen enz. Waar zit de Pastoe-collectie nu? Hoe Nederlands is het 'Dutch Design', of is er sprake van beïnvloeding door buitenlandse tendenzen. Pastoe maakt, om maar iets te noemen, geen meubelen met scheve pootjes en planken, of panter-dessinnetjes à la Memphis.

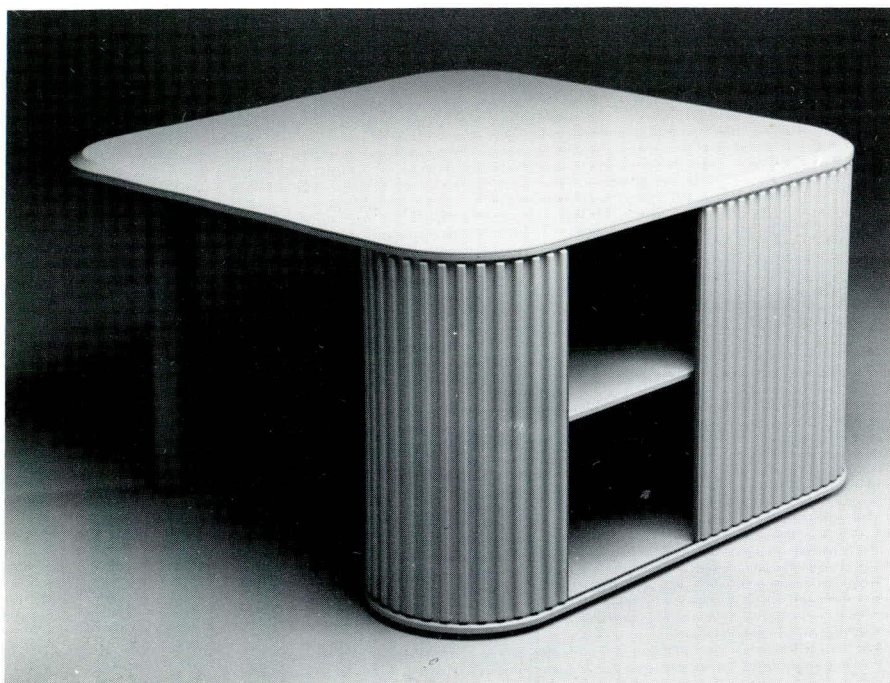
- A. Dat zouden we niet kunnen verkopen, denk ik. Memphis is te beschouwen als de mode voor de avant-garde, dat is niet meer dan 1% van de markt, waarschijnlijk nog veel minder. Daar kunnen we ons bedrijf niet op richten, wij kijken er wel naar.
- V. In hoeverre laten jullie Memphis invloed uitoefenen op Pastoe, en in hoeverre denk je, dat Pastoe zelf trendsetter zou kunnen zijn op de nationale en internationale markt?
- A. Wij willen op ons terrein toonaangevend zijn; of dat zal lukken is natuurlijk altijd de vraag. Toch, we hebben in de Verenigde Staten een design-prijs gekregen voor onze 'A'dammer'. In Milaan zelf hebben we er veel succes mee in de mooiste meubelzaak, De Padova. Ik denk, dat we daarmee bewijzen, dat we goed bezig zijn. Het is onze taak aan de weg te timmeren met vernieuwingen. Dat kan met ontwerp, maar ook met kleur. Dat bewijzen we met het nieuwe Pastoe-concept. We hebben nu een zeer gevarieerde collectie, alleen in onze kleuren waren we wat beperkt. Het ene model was in wit, omdat dat het hardste liep, het andere in wit en zwart etc. Zodra je je concentreert op het massieve uit dat segment, ben je niet meer actueel genoeg bezig, en zeker niet voor de woonbladen als Domus, Habitat, etc. Woonbladen laten vaak nieuwe ontwikkelingen zien op het moment, dat er al meerdere consumenten geïnteresseerd zijn. De invloed van de bladen is groot, men kijkt er veel naar, en dan heb je natuurlijk de categorie ontwerpers: wat pikken die eruit op en waar komen die mee aan.
- V. Vroeger was er bij Pastoe een eigen ontwerper, daarna een Pastoe-team. Nu is er alleen iemand die ontwerpen bekijkt, die van deze en gene binnenkomen en ze selecteert. Is dat niet een van jouw taken?
- A. Ja, maar dat doe ik niet alleen. Wij hebben een design-commissie, waarvan ook deel uitmaken Simon Tiekens en Stef Kerkhof en verder de architect Jos de Bruin en de ontwerper Pierre Mazairac. De commissie komt eenmaal per maand bijeen om lopende zaken en nieuwe ontwikkelingen te bespreken, ontwikkelingen van de markt, de beurzen, het bedrijf en de ontwerpers, veelal uit Nederland.
- V. Die keuze voor het werken met Nederlanders, is dat een principe-kwestie?
- A. Redelijk principieel. Als een buitenlander me iets fantastisch aan zou bieden, zou ik geen nee zeggen, denk ik, dat zou niet flexibel genoeg zijn. Maar wij zeggen: in Nederland zit ontzettend veel goeds en daaruit kunnen we in principe genoeg selecteren.



- V. Nu wordt vaak gezegd: die ontwerpers zitten wel leuk achter de tekentafel prachtige dingen te tekenen, maar de ontwerpen zijn vaak niet afgestemd op vervaardiging en verkoop door de industrie.
- A. Dat is ook soms zo, maar in eerste instantie kijken wij naar het ontwerp, of het past in het concept; als het goed is, kijken we ook of het te produceren valt. Voorop staat dus het ontwerp, maar de ontwerper moet ook flexibel genoeg zijn om het in overleg produceerbaar te maken, zo nodig met wijzigingen.
- V. Is het niet zo, dat jullie met een klein clubje ontwerpers regelmatig samenwerken?
- A. Ja, dat zijn voornamelijk mensen, waarvan we al produkten in ons assortiment hebben, waarmee we succes hebben. Met hen hebben we regelmatig contact,

ook over nieuwe ontwikkelingen. Een van onze belangrijkste mensen is Aldo van den Nieuwelaar. In september 1983 zullen we een nieuw element, een tafel-/ bureau-programma aan zijn 'A'dammer' serie toevoegen. Het A'dammer-ontwerp was niet alleen zijn tijd ver vooruit, ik ben ervan overtuigd, dat het nog jaren een fantastisch meubelconcept zal blijken te zijn, een concept dat optimaal past in het nieuwe Pastoe-denken. Verder werken wij samen met Radboud van Beekum, Jan des Bouvrie, Karel Boonzaaijer, Peter Heuvelmans, Pierre Mazai-rac en Arnold Merckx.

- V. Je zegt dus: iedereen is welkom.
- A. Ja, iets dat goed is, is goed, ook al is het dan niet één van de ontwerpers waarmee wij samenwerken. Radboud van Beekum is het voorbeeld van een jongen, die met een fantastisch ontwerp ineens is doorgebroken.
- V. Voor jullie staat het design dus op de eerste plaats, de vorm komt niet meer, zoals vroeger, direct uit de produktiemogelijkheden voort. Dat is tegenwoordig ook veel minder belangrijk, omdat jullie veel werken met toeleveringsbedrijven; alleen het assembleren en aflakken gebeurt nog in eigen huis.
- A. Als planken ergens anders beter gezaagd kunnen worden, laten wij ze ergens anders zagen. Dat is ondergeschikt. Het ontwerp staat centraal, je kan niet zelf al die dingen invullen, tenzij je een grote onderneming hebt en dan nog is het de vraag, of het beter is. Wij zullen bepaalde dingen uitbesteden aan anderen, die dat efficiënter kunnen. Maar de verantwoordelijkheid berust altijd bij ons.
- V. Jullie ambitie is waarschijnlijk dus niet om straks weer een bedrijf te hebben met 350 mensen in dienst en rokende schoorstenen . . . ?
- A. Dat zeg ik niet, onze ambitie is om te groeien, de vraag is of wij tot 350 man wil-





len groeien. Wij willen de beste zijn op ons gebied, in ieder geval in Nederland, en ook internationaal meetellen.

- V. Naar aanleiding van de tentoonstelling "Nederlandse Meubelen 1980-1983" in het Bouwcentrum te Rotterdam, werd de inzenders verweten, dat zij in hun ontwerpen te weinig rekening hielden met de technische mogelijkheden van de industrie. In Italië is het kennelijk wel mogelijk dat een ontwerper komt met een luipaardvelletje op een kast, want daar is een fabriekje, dat kan draaien op een select, maar buitengewoon kapitaalcrachtig koperspubliek. Daar is de aanschaf van een luipaardvelletjesmachine lonend. En hier kan dat niet.
- A. Nee, dat is een luxe die wij ons bij Pastoe niet kunnen veroorloven.
- V. De ontwerpen uit de postmoderne hoek, zoals bij Memphis te zien zijn, zijn dan wel extreem van vorm, maar wat zij willen aangeven is, denk ik, dat er méér aspecten belangrijk zijn aan een meubel dan makkelijk te produceren, te hanteren, functioneel zijn en zo. Ze werken ook met psychologische factoren die mede beeldbepalend worden. Ik denk dan bijvoorbeeld aan dat tweepersoonsbed, dat eruit ziet als een boksring, wat het waarschijnlijk in de praktijk ook vaak is. Zoiets mis ik bij Pastoe. Jullie stoelen bijvoorbeeld zijn nog steeds alléén rationeel bedachte zitmachines.
- A. Ik heb al gezegd, wij pretenderen sterk te

zijn in kasten, daarnaast willen wij de zaak nog verder integreren door tafels en stoelen te brengen. De fabrikant, die dat bed van jou op de markt brengt, heeft waarschijnlijk ook een hele serie 'normale' meubelen; daar eet hij van. Met het bed toont hij, dat hij bezig is. Dat doen wij ook, met bijvoorbeeld een 'Mondriaan'-kastje, de Radboudstoel, en onze kleurencombinaties. Wat je bij Pastoe heel duidelijk kunt zien is, dat er van een 'all-over' concept sprake is. De zaken passen bij elkaar qua ontwerp en door de kleuren. We praten niet over een enkel kastje, het is een compleet verhaal, waarmee de consument kan bouwen. Wij brengen niet een leuk produkt voor een lekker prijsje, maar een concept, een concept met toekomst en dat is het enige waar het om gaat. Dan moet je heel consequent bezig zijn, compromisloos.

- V. Ter afsluiting van dit gesprek: het bedrijf, waaruit Pastoe is voortgekomen, bestaat al 70 jaar. Heeft kennis van de eigen geschiedenis, afgezien van het feit, dat het natuurlijk altijd leuk is, er iets van te weten, ook nog enig praktisch nut voor de bedrijfsvoering?
- A. Je hoort altijd zeggen, dat bedrijven een duidelijk eigen karakter kunnen hebben, waarmee je wel degelijk rekening moet houden, dat je niet zomaar kunt negeren. Dat heeft Pastoe in het verleden door schade en schande gemerkt. Door jullie onderzoek weten we nu, waar dat speci-

fieke karakter vandaan komt. Pastoe heeft, historisch gezien, een voortrekkersfunctie vervuld en is medebepalend geweest voor het eigentijdse meubel, zeker voor wat Nederland betreft. Voeg daarbij, dat onze grote kracht altijd gelegen heeft in de bergmeubelen; daar ligt ook nu nog ons zwaartepunt. Tenslotte is daar nog de grote aandacht, die men besteed heeft aan de promotie van het produkt; er werden werkelijk fantastische catalogi uitgegeven. Weliswaar moeten wij het voorlopig nog op een iets beperktere schaal doen, maar we zijn er wel aan bezig. We hebben net allerlei nieuw materiaal klaar, catalogi voor de detaillist en folders voor de consument. Ook proberen we weer het publiek te bereiken via deelname aan beurzen en onze showroom. We zijn nog aan het bouwen, en kunnen al bogen op enig succes, nationaal maar ook internationaal. We zien de toekomst van Pastoe met vertrouwen tegemoet.

VII De ontwerper in de meubelindustrie

De meubelen van vader en zoon Braakman hebben in hun tijd bij het publiek zeker voor een groot gedeelte het beeld van het 'moderne' meubel bepaald. Toch zijn ze niet in de musea of de kunsthistorische literatuur terecht gekomen. Wat daar als 'industriële ontwerp' te zien is, kan vaak niet zozeer 'industriële' genoemd worden, als wel 'kunstnijverheid' van de avant-garde: vormexperimenten, die eruit zien alsof ze machinaal gemaakt zijn, en die voor een deel ook wel met die bedoeling ontworpen zijn, maar die bij nader inzien niet aan de eisen van de industrie beantwoorden.

De mensen, die in de meubelindustrie voor de 'vormgeving' van de produkten moesten zorgen, zoals Braakman sr, ondervonden weinig waardering voor hun werk bij de kunstenaars, en later, bij de kunsthistorici. Hun meubelen werden gezien als inferieure imitaties van de goede vormen, die de kunstnijveren voortbrachten. Die afwijzing hing echter ook samen met het *dédaïn* van de Kunstenaar voor de massa, die geen gevoel had voor het werkelijke schone, en voor de fabrikant, die alleen maar op winst belust was. Schoonheid was het vakgebied van de Kunstenaar, de rest van de wereld moest daar vanaf blijven. De industrie was extra gevaarlijk, doordat zij niet alleen van Schoonheid slechts een slap aftreksel bood, maar dat ook nog eens in grote series verspreidde.

Vanuit deze veroordeling op artistieke gronden is weinig begrip te verwachten voor de specifieke mogelijkheden van de meubelfabriek. De 'ontwerpers', die daar werkzaam waren, hadden een opleiding die vooral gericht was op produktie-technische zaken. Ze waren min of meer opgegroeid tussen de machines en de houtstapels en vaak afkomstig van de ambachtsschool. Dat sloot evenwel goed aan bij wat in de fabriek gebruikelijk was. Zowel in de vroegere werkplaats als in de stoelenfabrieken van de vorige eeuw was het ontwerp nauwelijks van belang. Men werkte veelal met traditionele vormen; eventuele veranderingen daarin ontstonden vanzelf, in de praktijk van het werk. Toen door de opkomst van een grotere meubelmarkt de vorm-kant belangrijker werd, deed men, vanuit deze achtergrond, niet moeilijk: men speelde leentjebuurt bij wie maar mooie meubelen maakte. Dat kon een concurrent zijn, een historische stijl of, als het zo uitkwam, een kunstenaar. Op deze manier werkte ook Braakman sr.; hij moest immers voor elke beurs weer met "iets nieuws" komen.

Dit plagiaat was voor de kunstenaars onverteerbaar, des te meer omdat hun prachtige creaties in een zeer verwaterde versie op de

markt verschenen. Esthetisch stelde het niet veel meer voor. Zij hadden geen boodschap aan het feit, dat deze 'verwatering' nodig was om de meubelen produceerbaar, betaalbaar en verkoopbaar te maken. Fabrieksontwerpers beschouwden hun werk dan ook niet als slechte imitaties, maar als vertalingen van de oorspronkelijke vormen.

Om aan deze pat-stelling een einde te maken en om de mogelijkheden van de industrie op een betere manier te gebruiken, probeerde een aantal kunstenaars en architecten de produkten te verbeteren door met fabrieken samen te werken. In Duitsland was dat al geprobeerd binnen de Deutsche Werkbund; dat een en ander succes had bleek uit een sterke toename van de export van Duitse produkten. In Nederland beijverde de meubelontwerper Willem Penaat zich de samenwerking te structureren binnen een "Driebond"; uit dit initiatief ontstond in 1924 de Bond voor Kunst in Industrie.

In de meubelindustrie bleken de twee partijen elkaar echter moeilijk te kunnen vinden. Wat de kunstenaars voor ogen stond, was over het algemeen niet gemakkelijk te produceren en dreigde te duur te worden.

Verder bleek het niet aan te sluiten bij de smaak van een groot publiek en daarmee moeilijk verkoopbaar. Als het al kwam tot samenwerking met 'fabrieken' bleken dat meestal bedrijven te zijn van het 'Bond Pander'-type. Deze gang van zaken was niet verwonderlijk, gezien het feit dat, architecten, die zoals Berlage aan het begin van de eeuw, soms ook het interieur van hun gebouwen tot in de kleinste details ontwierpen, hun meubels lieten uitvoeren door dergelijke gespecialiseerde fabrieken: daar konden ze eisen stellen en met hun neus boven op de fabricage staan; samenwerken met de 'industrie' was dit niet te noemen. Van serieproduktie was in beperkte mate sprake bij tussenvormen, zoals het ontwerpen voor fabrieken verbonden aan winkels als Pander en Metz. Toch behandelde Arnold Jansen, een voorvechter van samenwerking tussen kunst en industrie, in de tweede druk van zijn boek *Het Industriële Uitgevoerde Meubel* (1931) een aantal gevallen van geslaagde samenwerking. De ontwerpers blijken vrij onbekend te zijn en kennelijk meer gematigd dan de Kunstenaars die geen enkele concessie aan de vorm wilden doen. Naast stalen buis-modellen van o.a. de kunstenaar/fabrikant W.H. Gispen blijken deze meubelen vooral verwant te zijn aan de Haagse School. Deze sobere en ongedecoreerde stijl, met onderdelen van eenvoudig, recht gezaagd eikehout, was bij uitstek geschikt voor serieproduktie

en waarschijnlijk dáárom zo populair bij ontwerpers die met de industrie wilden samenwerken. Dit is ook het geval bij de UMS, een van de bedrijven die Jansen noemde: haar 'modern' bestond in die tijd uit Haagse School-achtige modellen.

Uit de beschrijving van Jansen is op te maken, dat het in de meeste gevallen om een soort free-lance-samenwerking gaat. Bij de UMS was dat het geval bij bijvoorbeeld Grimmon en Mertens. Vast dienstverband voor full-time ontwerpers kwam in de meubelindustrie niet voor. De positie van bedrijfsleider Braakman, die het 'erbij' deed, was de meest gebruikelijke.

De opleiding aan de kunstacademies van voor de oorlog was ook niet direct gericht op samenwerking met een fabriek. Na de oorlog werd dat anders. De industrie werd positiever benaderd door de meeste mensen, ook door de ontwerpers. Het Amsterdams Instituut voor Kunstnijverheidsonderwijs (IVKNO) deed pionierswerk; docenten als Mart Stam en Johan Niegeman, die voor de oorlog in aanraking waren gekomen met de ideeën van het Bauhaus over ontwerpen voor de industrie, leerden de studenten van de afdeling Binnenhuisarchitectuur uit te gaan van functionele en technische, in plaats van louter esthetische overwegingen. Later werd Industriële Vormgeving een apart vak en kwamen er academies, die zich daar uitsluitend op toelagden, zoals de Academie voor Industriële Vormgeving in Eindhoven. De ontwerpers van de na-oorlogse periode waren wat meer geneigd te letten op aspecten als produceerbaarheid en verkoopbaarheid en waren ook niet meer zo huiverig voor een vaste baan bij een fabriek. Toch lijkt nog steeds de vorm vaak voorop te staan.

Cees Braakman was, net als zijn vader, 'opgegroeid' in de fabriek en had dus geen specifieke opleiding tot ontwerper. Hij had leren denken vanuit de mogelijkheden van de machines en het materiaal. De vorm als uitgangspunt stond bij hem ver op de achtergrond, hij zag er evenmin als zijn vader een probleem in stoelen te ontwerpen op basis van wat anderen gemaakt hadden: een 'vertaling' van goede meubelen, die voor gewone stervelingen te duur waren. In het ontwerpen van kasten of kast-systemen daarentegen was hij oorspronkelijk en vernieuwend. Vanuit materiaal en machines gezien lagen daar voor hem de meeste mogelijkheden. Anders dan zijn vader, koos Braakman jr. wel bewust voor de moderne vormgeving. Ook dat kwam voort uit de mogelijkheden van de produktiemiddelen.

'Industrieel ontwerpen' heeft in onze tijd de inhoud gekregen die erbij hoort. Hoewel niet in alle fabrieken het ontwerpen ook als 'produkt vernieuwen' wordt gezien, maar vaker als 'styling' — het aanpassen van het uiterlijk van het produkt aan nieuwe modetrends —, is het een taak geworden van speciaal opgeleide mensen.

Produceerbaarheid is nog steeds een belangrijk criterium, maar de mogelijkheden van de machines en materialen zijn de laatste tijd zó ver ontwikkeld, dat het vaak alleen een kwestie van inventiviteit is geworden, een ontwerp technisch te vertalen.

Door deze ontwikkeling is er een discussie ontstaan tussen twee groepen ontwerpers. De aanleiding was de tentoonstelling 'Design in the Netherlands/Design in den Niederlanden', samengesteld door Gijs Bakker. Deze ontwerper gaat, in tegenstelling tot de na-oorlogse groep die, zoals Cees Braakman, de mogelijkheden van de fabriek tot uitgangspunt nam, weer uit van de mooie vorm. Hij ontwerpt iets moois en gaat daarmee langs fabrieken om te kijken of, en zo ja hoe, het te produceren is. Goedkoop produceren is in dit geval niet meer van belang, het is meer een vorm van kunstnijverheid, maar industrieel vervaardigd.

Deze discussie doet denken aan de tegenstelling in de jaren twintig tussen ontwerpers à la Braakman sr. werkend voor en in de fabriek en de kunstnijveren, voor wie de schoonheid van de vorm het belangrijkste was. De golfbeweging is nu weer in de andere richting gegaan: na jaren van 'industriële denken' wordt de machine nu als een instrument gezien, dat maar moet kunnen maken wat een mens heeft bedacht.

Na twee generaties Braakman werkt Pastoe nu volgens de 'formule Bakker'. Ontwerpers komen met ontwerpen en de fabriek kijkt of ze binnen het esthetische en commerciële concept passen, en pas daarna hoe ze te produceren zijn. De oude formule was voor het nieuw opgezette bedrijf niet meer bruikbaar, de nieuwe lijkt meer succesvol. Het enige dat de fabriek bindt aan het verleden is de naam 'Pastoe' en daarmee de bewuste keus voor het moderne meubel. Haar modellen lijken in binnen- en buitenland redelijk representatief gevonden te worden voor 'het moderne meubel'. Het blijft alleen de vraag, wat er over enige tientallen jaren geboekstaafd zal staan als 'typerend voor de jaren tachtig': Pastoe of de avant-garde van deze tijd, zoals bijvoorbeeld het Italiaanse neo-design.

Colophon

Uitgave : Centraal Museum Utrecht
1983
Tekst : Guus Vreeburg en
Hadewych Martens ©
Foto's : (tenzij anders vermeld in het
bijschrift) Centraal Museum,
Gemeentelijke Fotodienst
Utrecht
Vormgeving : Daan Out
Druk : Drukkerij Elinkwijk, Utrecht

