

PKN

Stichting voor
onderzoek
historische
tabakspijpen

Jaarboek 2020

Redactie:
Ewout Korpershoek
Bert van der Lingen



JAARBOEK 2020

PKN

Stichting voor onderzoek historische tabakspijpen
Jaarboek 2020

Redactie: Ewout Korpershoek en Bert van der Lingen

<i>Uitgave:</i>	Stichting PKN, Leiden www.tabakspijp.nl info@tabakspijp.nl
<i>Redactie:</i>	Bert van der Lingen
<i>English summaries:</i>	Bert van der Lingen en Kath Adams (correcties)
<i>Lay-out:</i>	Ewout Korpershoek
<i>Druk:</i>	DPN Weurt
<i>Voorzijde omslag:</i>	Een klein formaat kleipijp met bijbehorend blikken foedraal. Particuliere collectie, foto Bert van der Lingen.
<i>Achterzijde omslag:</i>	Stand van P. van der Want Gz. en van Hollandia op de aardewerk-tentoonstelling van 1911 met plafondhoog gestapelde pijpen-kisten van P. van der Want Gz. Daarnaast op een groot wandpaneel de doorrooker-presentatie van Hollandia.
<i>ISBN</i>	978-90-830114-1-7

ISBN: 978-90-830114-1-7

© PKN. Overname van artikelen of illustraties is alleen toegestaan na schriftelijke toestemming van de redactie. Auteurs zijn verantwoordelijk voor hun bijdragen.

Inhoud	Voorwoord	7
	Een klein formaat kleipijp met bijbehorend blikken foedraal Bert van der Lingen	9
	De oorsprong van de gekroonde letter N als ketelversiering op goedkope kleipijpen Ewout Korpershoek	15
	Kleipijpen met pijpenmakers en pijpenmaaksters Bert van der Lingen en Freek Mayenburg	23
	Tabakspijpen van kasteel Heemstede te Houten Bert van der Lingen en Ria van Heerden	33
	Verkoop en verspreiding van Franse kleipijpen van de fabriek tot consument Arthur van Esveld	49
	Verheven koppen. Franse staatsmannen, actrices en de koning van het Zoeloerijk Bert van der Lingen	59
	De ontwikkeling van de Goudse pijpenindustrie in de 20e eeuw, in economisch perspectief Ruud Stam	69

Voorwoord

Het jaar 2020 stond vooral in het teken van de coronapandemie en de daaropvolgende recessie. Bijna iedereen heeft er, privé of werk gerelateerd, mee te maken gehad. Ook de PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen had te maken met de maatregelen die getroffen werden om het coronavirus onder controle te houden. In lijn met de RIVM-richtlijnen hebben wij, voor het eerst in onze geschiedenis, de jaarlijkse PKN-dag geannuleerd en ook de jaarlijkse determinatie- en ruildag is dit jaar niet doorgegaan. Bijkomstig voordeel was dat de redactie meer tijd heeft gehad om het nieuwe jaarboek voor te bereiden. De afgelopen jaren viel het jaarboek met een aantal maanden vertraging op de deurmat. Dit jaar is het gelukt om ons nieuwe full colour jaarboek 2020 op tijd te verzenden.

Het jaarboek begint met een viertal artikelen over vondsten uit Nederlandse bodem. Het eerste gaat over een klein formaat kleipijp met een bijbehorend blikken foedraal uit de periode 1690-1715, die bijna vijftig jaar geleden in een beerput werd aangetroffen. Het tweede artikel is geschreven naar aanleiding van een uitgebreid archiefonderzoek dat veel nieuwe informatie over de Schoonhovense pijpenmakers naar boven heeft gebracht. De pijpenmakers in dit stadje blijken toonaangevender geweest te zijn dan tot op heden werd aangenomen. Het derde artikel kwam tot stand na de vondst van een kleipijp met de afbeeldingen van een pijpenmaker en een pijpenmaakster. De persvorm van deze pijp blijkt door drie leden van de familie Van der Kleijn te zijn gebruikt. Een dergelijke decoratie is later in nog twee uitvoeringen gemaakt. Als laatste artikel over Nederlandse bodemvondsten worden de tabakspijpen van kasteel Heemstede gepresenteerd, die in de periode 1999-2001 door de Archeologische Werkgroep 'Leen de Keijzer' zijn gevonden op het kasteelterrein in Houten.

Franse kleipijpen zijn door twee artikelen vertegenwoordigd. De eerste bijdrage gaat over 'Verkoop en verspreiding van Franse kleipijpen van de fabriek tot consument'. Dit laat zien hoe pijpenfabrikanten in Frankrijk reclame maakten voor hun producten, en hoe die hun weg vonden naar de consument, waarbij vooral verkoopcatalogi en reclamekaarten een belangrijke rol speelden. In 'Verheven koppen, Franse staatsmannen, actrices en de koning van het Zoeloerijk', worden de figurale kleipijpen van de firma Gambier besproken, die in een krantenartikel uit 1879 werden getoond en waarin de populariteit van de afgebeelde personen werd afgemeten aan de hand van het aantal verkochte pijpen.

Van Frankrijk gaan we terug naar Nederland voor een uitgebreid artikel over 'De ontwikkeling van de Goudse pijpenindustrie in de 20e eeuw, in economisch perspectief'. Hierin komen onder meer de ontwikkelingen aan bod die de neergang van de Goudse kleipijpenindustrie hebben bewerkstelligd. Naast de veranderende rookgewoonten waren er veel andere ontwikkelingen die van invloed waren op deze teruggang. In een aantal jaren was er zelfs groei van de pijpenindustrie en aan het begin van de 20e eeuw waren productie en verkoop redelijk stabiel. De Eerste Wereldoorlog zorgde voor een enorme promotie van de sigaret en, was problematisch voor de export van pijpen en de import van onderdelen en materialen. Direct na de oorlog liep de inflatie enorm op en de index van de lonen en prijzen van de pijpenindustrie kon deze inflatie niet bijhouden. Aan het eind van de jaren dertig ging het met de verkoop iets beter, maar door de Tweede Wereldoorlog veranderde de situatie. Na de oorlog werd de pijp vooral een export- en souvenirartikel.

Wij wensen u weer veel lees- en kijkplezier in het Jaarboek 2020 van de PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen.

Ewout Korpershoek

Bert van der Lingen

De ontwikkeling van de Goudse pijpenindustrie in de 20e eeuw, in economisch perspectief

Ruud Stam

The development of the Gouda pipe industry in the 20th century, from an economic perspective

It is often stated that changing smoking customs was the main reason for the decline of the clay pipe industry in Gouda during the 20th century. This article makes clear that there were many other developments that influenced this decline and in a number of years even growth of the pipe industry was observed. This was due to capable leadership in the large combined pipe and earthenware factories. At the start of the century production and sales were reasonably stable. The First World War caused, not only massive cigarette promotion, but brought problems of export and the import of parts and raw materials as well. Directly after the war inflation rose tremendously and the increasing costs and sale prices of the pipe industry could not keep pace with this inflation. This was due to the impossibility of improving the efficiency of the pipe makers. There was a suggestion that the development of the plaster moulded pipe was the solution to this problem but this proved not to be the case. The longest strike in Dutch history and the Wall Street crash of 1929 caused severe difficulties for the pipe and earthenware industry. When, at the end of the thirties, sales improved, World War II changed the situation again. After the war the pipe became mainly an export and souvenir article. In the eighties the last big factories ceased production. For a number of years it is clear that pipe production was more profitable than the production of earthenware and indeed the pipe saved manufacturers in the difficult times. Capable leadership; concentration on sales and accepted designs in the Goedewaagen factory; the focus on design and quality and innovation in the Zenith factory made sure these factories survived such a long time in the turbulent 20th century.

1. Inleiding

Een veel gehoorde opvatting is dat vooral de veranderende rookgewoonten in de twintigste eeuw ervoor gezorgd hebben dat de afzet aan kleipijpen gestaag verminderde, totdat aan het eind van die eeuw de kleipijp nauwelijks meer gemaakt werd en velen vergaten wat kleipijpen waren. In dit artikel wordt aangetoond dat de veranderende rookgewoonten weliswaar een belangrijke verklaring was, maar niet de enige verklaring voor de achteruitgang van de kleipijpenindustrie in de turbulente 20e eeuw en dat ook een aantal economische veranderingen bijgedragen hebben aan een soms schoksgewijze achteruitgang. Ook trad een aantal keren enig herstel op door veranderende omstandigheden en door goed ondernemerschap. Het plaatje is dus veel complexer dan dat de achteruitgang door slechts één factor te verklaren zou zijn.

In de volgende paragrafen wordt dieper ingegaan op (aspecten van) de ontwikkeling van de pijpenindustrie in de twintigste eeuw.¹ De belangrijkste bronnen voor dit onderzoek zijn de bedrijfsarchieven van Goedewaagen (Sahm 309) en van de Zenith na 1920 (Sahm 310) in het Streekarchief Midden-Holland en speciale collecties bij het Rijksarchief en het IISG (Internationaal Instituut voor Sociale Geschiedenis, Amsterdam). Andere bedrijfsarchieven van de pijpenindustrie zijn helaas niet bewaard gebleven. Na 1915 zijn er nauwelijks statistische

gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek voorhanden over de kleipijpenindustrie. De gegevens hierover worden dan opgenomen in de aardewerkproductie en zijn niet meer afzonderlijk te onderscheiden.

Dit artikel is geen bedrijfsgeschiedenis, maar een artikel dat de verschillende economische omstandigheden in kaart brengt. De illustraties zijn zo representatief mogelijk gekozen, maar geven slechts een indruk van de ontwikkelingen. De foto's zijn, tenzij anders vermeld, gemaakt door Bert van der Lingen, waarvoor veel dank. Ook veel dank aan Friggo Visser van het Goedewaagenmuseum voor enige illustraties en gegevens.

2. Het begin van de 20e eeuw

Na de periode van grote moeilijkheden voor de pijpennijverheid, na het vertrek van de Franse troepen uit ons land, werd de situatie voor de pijpenmakers in de tweede helft van de 19e eeuw langzamerhand beter. De export trok aan en er kwamen grote orders voor bijvoorbeeld Amerika via handelshuizen binnen. Langzamerhand ontstonden er, ten koste van de kleinere bedrijven, grotere ondernemingen. De tweede helft van de 19e eeuw was een periode van herstel en ook al kwamen de oude tijden niet terug, rond de eeuwwisseling was er een tevreden gevoel van stabiliteit.

In de laatste jaren van de 19e eeuw en het begin van

de twintigste eeuw gingen Goedewaagen en de Van der Want bedrijven zich naast de productie van gekaste pijpen ook toeleggen op de productie van gegoten pijpen en later van plateel en andere soorten aardewerk.²

In 1900 waren er nog 12 bedrijven die pijpen maakten. In 1908/09 nog 9 bedrijven. In 1914 was dit afgenomen tot 7 bedrijven. De grote bedrijven: P. Goedewaagen & Zoon, P. van der Want Gz. (later Ivora), P.J. van der Want Azn. (later ook Neerlandia en de commanditaire Vennootschap Fa. P. J. van der Want Azn. als voorlopers van de Zenith) en Van der Want en Barras (later Hollandia). Daarnaast ook kleinere bedrijven: de Erven B.W. Wagenaar (stopt in 1914), M.N. van Duyn (afb. 1 en 2) en N. van Duyn-van Velzen.³ De ontwikkeling, die al vanaf het midden van de 19e eeuw waarneembaar

was, waarbij steeds meer kleine bedrijven verdwenen zette zich ook in deze periode voort. Slechts de grote bedrijven floreerden. De fabriek van Sparnaaij stopte in 1903.

2.1. Investeringsen

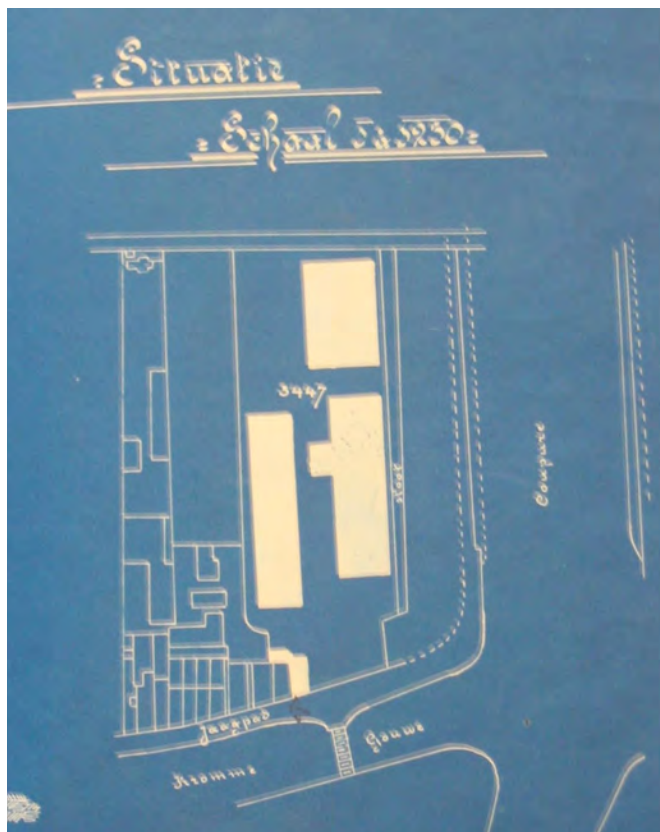
De periode voor en gedurende de Eerste Wereldoorlog werd gekenmerkt door een groot aantal investeringen in de pijpenindustrie. In 1909 opende Goedewaagen een nieuwe fabriek aan het Jaagpad in Gouda (afb. 3 en 4). Tussen 1909 en 1916 werd de door de nieuwbouw ontstane schuld al voor de helft afbetaald.⁴ Daardoor had Goedewaagen in die periode te maken met hoge vaste lasten. Toch bleef het bedrijf de gehele oorlog door flink winstgevend.⁵ Er was dan ook ruimte voor andere investeringen zoals de bouw van een kleiloods in 1918



Afb. 1. Het voltallige personeel van Martinus N. van Duyn gefotografeerd voor het bedrijf aan de Peperstraat.



Afb. 2. Het bord boven de winkel van M. N. van Duyn. Museum Gouda, foto Bert van der Ling.



Afb. 3. Bouwaanvraag voor het fabriekscomplex uit 1909 van Goedewaagen met rechts het hoofdgedeelte van de fabriek (hoofdbouw, pijpenfabricage, oven en de pottendraaierij) en links een langwerpige loods die als pakhuis diende en achteraan de turfloods. De baaswoning stond bij de brug. SAHM BWT 1909/34.

en de overname van een machine van de pijpenfabriek van Scouflaire (pijpenfabriek te Onnaing, Frankrijk) in 1917 voor het kasten van pijpen.⁶

Ook bij andere bedrijven werden grote investeringen gedaan, zoals bij de drie Van der Want bedrijven. Zo bouwde Ivon van der Want in 1914 nog een nieuwe pijpenoven en breidde hij de fabriek uit.⁸

Kennelijk is, gelet op deze investeringen, de neergang van de pijpennijverheid aan het einde van de Eerste Wereldoorlog en de jaren daarna niet te voorzien geweest. Hierbij moet wel worden aangetekend dat al deze bedrijven grote tot middelgrote bedrijven waren, die niet alleen pijpen produceerden, zodat de investeringen veelal ook voor de andere productie (zoals aardewerk) gebruikt konden worden. De kleinere bedrijven investeerden niet tot nauwelijks, met uitzondering van nieuwkomers op de markt, zoals bijvoorbeeld Erka.⁹

2.2. De Vereniging de Pijpenneering Binnen Gouda

Toen het aantal bedrijven steeds verder slonk besloten de commissarissen van de 'Vereniging van Pijpenfabrikanten' in 1911 dat er geen toekomst meer was voor een gildeachtige vereniging. De gildestukken werden aan het Stedelijk Museum in Gouda in bruikleen afgestaan en het archief kwam in beheer bij de Gemeentelijke Ar-



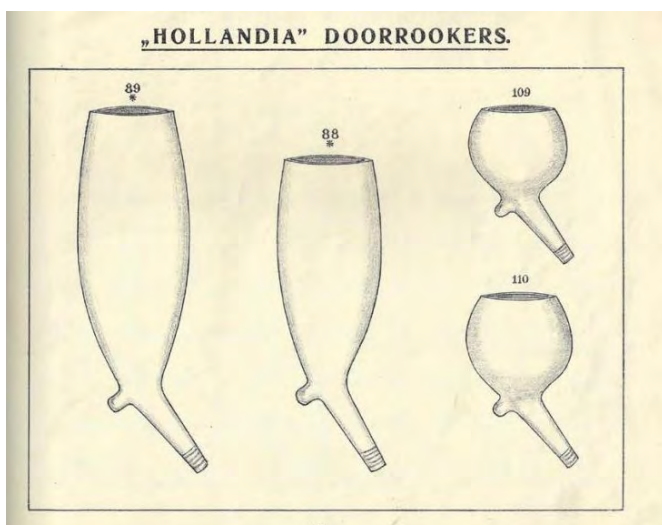
Afb. 4. Luchtfoto Goedewaagen's fabriekspand (circa 1927) aan het Jaagpad en de Nieuwe Gouwe, met tegenover de brug de baaswoning, voor de chef of bedrijfsleider. Ook de panden daarnaast (Jaagpad 11-13) waren later bij Goedewaagen in gebruik voor respectievelijk het laboratorium voor onder andere glazuurexperimenten en kleiopslag.⁷ In 1927 was het fabriekscomplex al aanzienlijk groter dan in 1909. Bron: KLM-Aerocarto, circa 1927.



chiefdienst. Wel werd er een nieuwe vereniging, 'De Vereniging de Pijpenneering Binnen Gouda', opgericht die enkel diende als een contactpunt tussen de fabrikanten.¹⁰ Van echte samenwerking, bijvoorbeeld ten aanzien van producten en markten, was dan ook nauwelijks meer sprake, tenzij deze gericht was tegen de "boze" buitenwereld. Dit werd heel fraai geïllustreerd in een brief van de secretaris van de 'Pijpenneering' naar aanleiding van een verzoek van de 'Nederlandsche Vereniging van Glas en Aardewerkers' in 1913 om op feestdagen de stukloonwerkers door te betalen. De secretaris schreef dat de bond zich tot de individuele bedrijven moest wenden omdat: *'De pijpenfabrikanten te Gouda, hoewel een vereeniging hebbende, werken nimmer samen, onverschillig ook op welk gebied.'*¹¹ In 1925 werd de vereniging opgeheven.

2.3. Het begin van de productie van gietpijpen

Hoewel Goedewaagen de eerste fabriek was die in Nederland begon met de vervaardiging van gietpijpen (circa 1895), duurde het lang voordat deze fabriek een geglazuurde gietpijp op de markt wist te zetten.¹² Vermoedelijk werd dit veroorzaakt doordat Goedewaagen in die periode te druk was met het opzetten van de nieuwe fabriek. Van der Want en Barras (Hollandia, 'De Eerste Nederlandsche Fabrik van Geëmailleerde Doorrookers') produceerde zeker al vanaf 1900 geglazuurde gietpijpen. Daarvoor en ook in de periode tot aan de Eerste Wereldoorlog importeerde Van der Want en Barras (Hollandia) ook gegoten pijpen van Bordollo.¹³ In de eerste catalogus die Van der Want en Barras uitgaf staan veel van deze pijpen (afb. 5 en 6).¹⁴ Ivora en Neerlandia (een voorloper van de Zenith) startte vanaf 1914 met de productie van gegoten pijpen.¹⁵ In het begin gebruikte de firma P. van der Want Gz. de naam Ivora nog niet. Op gegoten pijpen stond toen 'Ivoor pijpen.'¹⁶



Afb. 5a-c. Enkele pagina's uit de catalogus van de firma Van der Want en Barras van voor 1914 met tal van Bordollo pijpen. (Voor de complete catalogus zie: <https://www.tabakspijp.nl/archief/archief-catalogi-fabrikanten/>)

Het glazuren van de gietpijpen leverde in het begin bij Goedewaagen problemen op door spanning tussen de scherf en het glazuur, waardoor haarscheuren en schilfers het product ontsierden.¹⁷ Als oplossing hiervoor heeft Goedewaagen in die periode gelakte gietpijpen op de markt gebracht (afb. 8). Ook de bekende Koningin Wilhelmina pijpjes, die ongeglazuurd waren, kwamen al in 1898 op de markt en waren eigenlijk een halffabricaat (in biscuit). Hollandia daarentegen wist wel al in 1898 met een geglazuurde Koningin Wilhelmina pijp op de markt te komen (afb. 5b).¹⁸

Pas in 1910 lukte het om een tevredenstellend resultaat te bereiken. Naast witte pijpen kwamen toen ook de eerste gietpijpen met een lichtbeeld op de markt. Pas in 1912 kwam de eerste 32 modellen tellende catalogus met gietpijpen van Goedewaagen uit.¹⁹ De gietpijpen waren relatief duur en de winstmarge was beter dan op de gekaste pijpen.²⁰ Ook startte toen de experimenten met beschildering van de pijpen (afb. 9). In 1914 werd



Afb. 6a-b. Naampijp van Bordollo voor de Nederlandse markt met de tekst: 'Herinnering aan mijn diensttijd. M. S. Leedijk. Bij de Regt. Vestingart. 5e comp. Den Haag 1903, 25 Mei.' Hoogte 5 cm.



Afb. 7a-b. Gekaste pijp met een gekleurde Jugendstil transfer van P. J. van der Want Azn uit de periode voor het gebruik van de naam Zenith in 1917. Datering 1915-1917. Hoogte 4,2 cm.

bij Goedewaagen de eerste plateelpijp gemaakt. Deze heeft een afbeelding die herinnert aan de mobilisatie (afb. 10).²¹ Omdat Goedewaagen geen plaatel produceerde aan het begin van de Eerste Wereldoorlog en de eerste vastgelegde zakelijke contacten die Goedewaagen had met de fijn aardewerkfabriek de Distel pas van 1916 dateerden is het niet duidelijk of Goedewaagen de plateelschilders die deze pijpen beschilderd hebben apart inhuurde, of dit bij een ander bedrijf liet doen.²²

2.4 De dalende omzet in het begin van de 20e eeuw en de ontwikkeling van het assortiment²³

Tot aan de Eerste Wereldoorlog daalde de productie steeds verder.²⁴ In 1897 werden in Gouda nog circa 13 miljoen pijpen gemaakt, waarvan zo'n 40% door Goedewaagen. Kort voor de Eerste Wereldoorlog (1913) lag de Goudse jaarproductie van gekaste pijpen op 60.400 gros (8,7 miljoen stuks). Het aandeel van Goedewaagen in de productie van kleipijpen was toen gestegen naar ongeveer 2/3 deel.²⁵ Welk deel de productie van gegoten

pijpen hiervan uitgemaakt heeft is moeilijk te schatten, maar zal maximaal in de orde van grootte van 5 tot 6 duizend gros gelegen hebben. Er werd in 1913 ongeveer 46.000 gros gekaste en gegoten pijpen uitgevoerd.²⁷ Dat



Afb. 8. Een begin 20e eeuwse gelakte gietpijp van Goedewaagen. Hoogte 4,5 cm.



Afb. 9. Proeven bij Goedewaagen met beschildering en glazuur. Hoogte 5,3 en 4,6 cm.



Afb. 10. Mobilisatiepijpen Goedewaagen 1914/15, sommige met l'art deco versieringen. Hoogte 5,3 cm.

betekent dat binnenslands nog slechts ruim twee miljoen pijpen werden afgezet. Dit zo berekende getal voor de omzet in Nederland lijkt, omdat het gebruik van kerftabak langzamer daalde, aan de te lage kant te zijn. Wel mag worden aangenomen dat er een forse daling van het binnenlands verbruik ten opzichte van 1897 opgetreden was, toen nog circa tien miljoen stuks voor de binnenlandse markt werden geproduceerd.²⁸ In de jaren voor de Eerste Wereldoorlog werden minder nieuwe modellen ontwikkeld dan aan het eind van de 19e eeuw.

Uitzonderingen zijn bijvoorbeeld gelegenheidspijpen die door P. van der Want Gzn. zijn uitgebracht: de herinneringspijp voor de herdenking van de landing van Koning Willem I en de pijp voor de opening van het Vredespaleis. Beide uit 1913.²⁹ Ook bracht dezelfde firma een sigarenpijpje uit ter gelegenheid van de landbouwtentoonstelling in Gouda in 1909 (afb. 11).

Ook Goedewaagen bracht in de periode voor de Eerste Wereldoorlog slechts een beperkt aantal nieuwe modellen op de markt (afb 12 en 13), dit in tegenstelling met de periode van sterke assortimentsvernieuwing in de periode 1880-1890.³⁰ Andere firma's brachten eveneens weinig vernieuwing.

Het waren vooral de sigaar en de sigaret die toen aan de daling van het pijproken debet zijn geweest. Natuurlijk was ook de opkomst van de bruyère pijp van grote invloed op het rookgedrag, maar niets heeft het roken van de kleipijp in heel Europa in de 20e eeuw zo verminderd als de sigaret.³¹ Aanvankelijk was de sigaret nog van weinig invloed, maar vooral na 1900 leidde de opkomst van de sigaret tot een drastische verandering van het rookgedrag.³² De loopgravenoorlog in de Eerste Wereldoorlog heeft de opkomst van de sigaret enorm gestimuleerd. De eerste sigarettenfabriek in ons land werd door



Afb. 11. Pijp uitgebracht naar aanleiding van de landbouwtentoonstelling in Gouda in 1909 door P. van der Want Gzn. Hoogte 2,3 cm.



Afb. 12. Twee pijpen uit de periode 1900-1906 van Goedewaagen, opgenomen in de catalogus van 1906. Van bovenaf: de Jan Steen shag (lengte 13 cm) en de Zeekapitein (lengte 14 cm).



Afb. 13. Pijp van Goedewaagen met een eekhoorn en een wortel uit de periode 1900-1915. Lengte 13 cm.



Afb. 14. De stand van Goedewaagen op de aardewerktenoonstelling van 1911. Opvallend is dat het in 1910 verkregen predicaat Koninklijk niet te zien is.

J. van Kerckhof in 1885 gesticht.³³

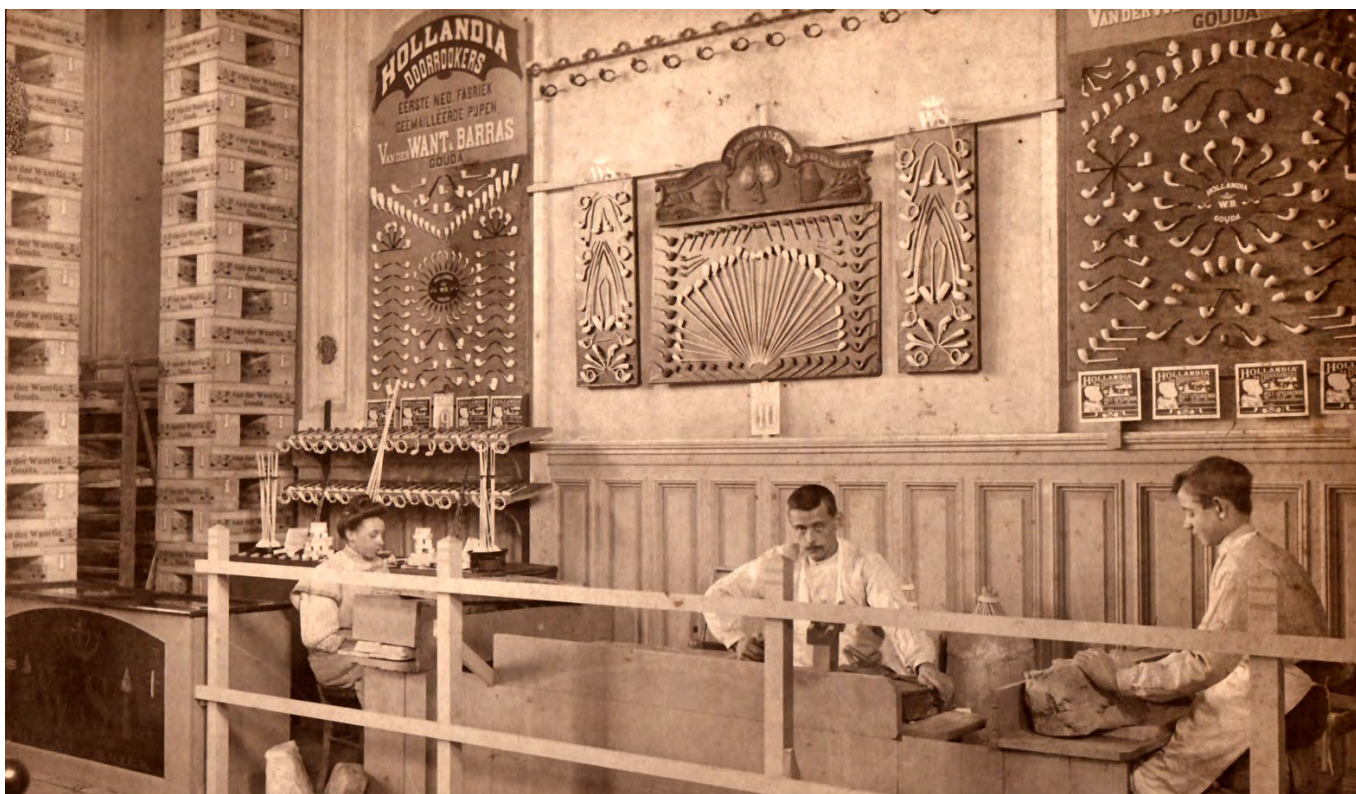
De export bleef ondanks het verminderd gebruik van kleipijpen in Europa toch op het niveau van de jaren negentig van de 19e eeuw. De binnenlandse vraag nam wel af.

Van de Goudse bedrijven nam alleen Goedewaagen nog deel aan de Middenstandstentoonstelling in 1909 in Arnhem.³⁴ Ook was er in 1911 nog een aardewerktenoonstelling in Gouda, waar ook pijpen werden getoond en waar Goedewaagen, Hollandia en P. van der Want aan deelnamen (afb 14, 15 en 15a).³⁵ Aan internationale of wereldtentoonstellingen werd door de Goudse bedrijven niet meer deelgenomen. Gelet op de afgenomen bulk-export via grote handelshuizen, zoals die uit de tweede helft van de 19e eeuw bekend is, was dit ook niet meer

zo nodig. De export werd bijvoorbeeld door Goedewaagen anders georganiseerd (zie paragraaf 2.5.).

2.5. Goedewaagen als grootste bedrijf en als uitzondering

Bij Goedewaagen is in de periode 1890-1900 de productie sterk gestegen, in tegenstelling tot de totale productie van Gouda. In de periode 1900-1910 was bij Goedewaagen de jaarproductie gestabiliseerd op gemiddeld zo'n zes miljoen stuks.³⁶ De jaaromzet aan pijpen bedroeg bij Goedewaagen tot 1910 gemiddeld ongeveer 50.000 gulden. Alleen in 1907 en 1908 werd voor ongeveer 60.000 gulden omgezet. Vanaf ongeveer 1910 was ook bij Goedewaagen de productie van gekaste pijpen over haar hoogtepunt heen. Toch bleef het bedrijf zeer winstgevend en kon de schuld die ontstaan was door de bouw van de nieuwe fabriek snel worden afgelost.³⁸



Afb. 15. Stand van P. van der Want Gz. en van Hollandia op de aardewerktenoonstelling van 1911. Van links naar rechts twee plafondhoge stapelingen van pijpenkisten van P. van der Want Gz. Daarnaast voor stand 9 op een groot, mooi opgemaakt wandpaneel de doorrooker-presentatie van Hollandia. In het midden de wandpresentatie met gekaste pijpen van stand 10 onder een bedrijfsschild van P. van der Want Gz. en rechts een wandpaneel met doorrookers van Hollandia. Zo te zien verzorgde het bedrijf van Ivon van der Want achter het houten hekwerk een demonstratie van het rollen (rechts) en (midden) van het kasten. Niet goed te zien is wat de jonge vrouw links doet. Aannemelijk is dat zij de pijpen afwerkte.

Dat Goedewaagen zijn marktaandeel aan het eind van de 19e en het begin van de 20e eeuw zo sterk heeft kunnen uitbreiden is opmerkelijk. Er zijn een aantal factoren te noemen die daar vermoedelijk aan bijgedragen hebben:

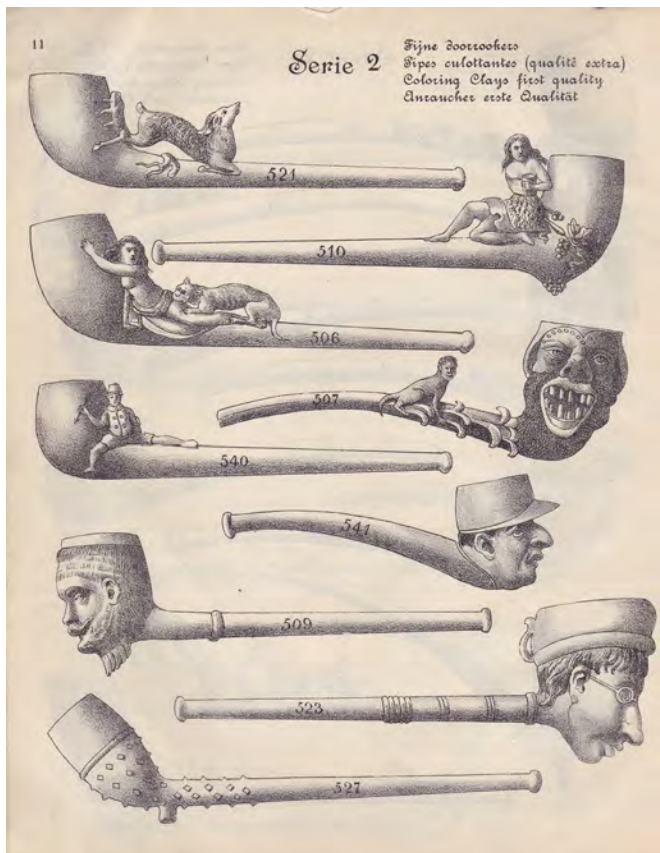
-De uitgangssituatie rond 1890 was voor Goedewaagen goed. Het bedrijf was in de periode 1874-1882 door Aart Goedewaagen meer internationaal geworden met veel van oorsprong Franse modellen. Het bedrijf had bovendien een zo rationeel mogelijke productiegang.³⁹ De vele korte pijpen met een veelvoud aan modellen en versieringen waren op de internationale markt goed af te zetten. Ook adverteerde het bedrijf en bracht diverse ca-

talogi uit. In 1891 kwam de eerste, 41 pagina's tellende, gedrukte catalogus uit, met 353 afbeeldingen en in 1908 kwam catalogus A uit (afb 16).⁴⁰ Veel van deze pijpen werden in verschillende uitvoeringen geleverd.

P. van der Want kwam pas in 1910 met een eerste catalogus (afb. 17a-b).⁴¹ Een fraaie gekleurde catalogus waaruit blijkt dat dit bedrijf veel minder modellen in productie had waarvan de mallen afkomstig waren uit Frankrijk en België. Dit correspondeert ermee dat in 1910 Goedewaagen twee keer zoveel verschillende vormen in bezit had als dit één na grootste bedrijf, P. van der Want.



Afb. 15a. Het wandbord van P. van der Want op de foto in afb. 15. Museum Gouda. Foto Bert van der Lingen.

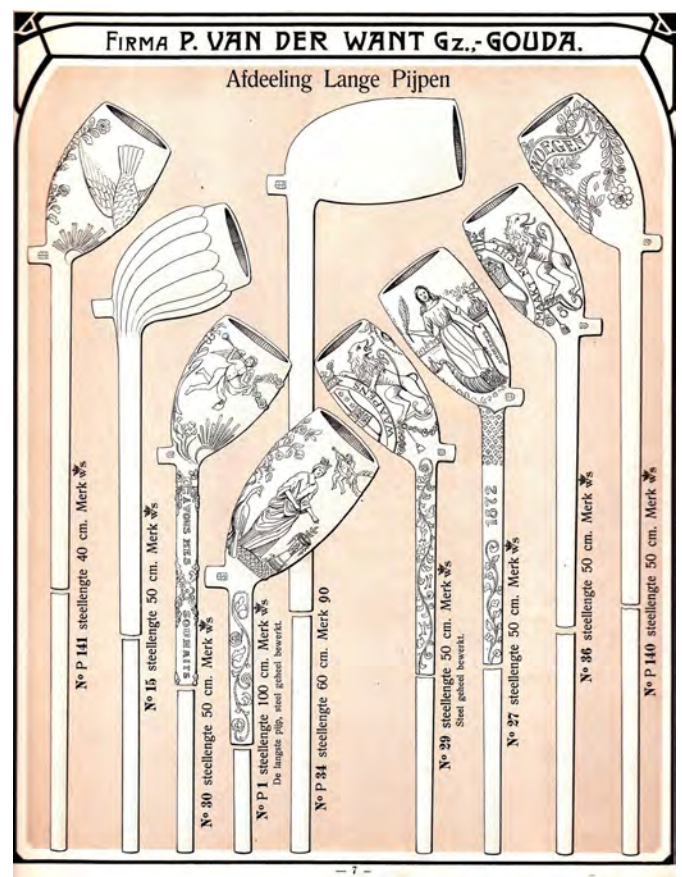


Afb. 16. Een pagina uit de catalogus van 1908 van Goedewaagen. (Voor de complete catalogus zie: <https://www.tabakspijp.nl/archief/archief-catalogi-fabrikanten/>)

-Het bedrijf was winstgevend. In de periode 1870-1880 bedroeg de zuivere winst van het bedrijf jaarlijks gemiddeld 3.300 gulden.⁴² In de periode 1894-1900 was dit gemiddeld 9.200 gulden per jaar.⁴³

-In 1853 kocht Goedewaagen de volksaardewerkfabriek De Star op die was gevestigd op een driehoekig terrein tussen Raam, Vest en de Houtensteeg. Tussen 1853 en 1909 breidde Goedewaagen steeds meer uit op dit terrein (afb. 18).⁴⁴ In 1886 bouwde Goedewaagen daar een pakhuis en in 1889 een nieuwe pijpenfabriek achter de pottenbakkerij De Star (afb. 19). Dit gebouw had een betere indeling waardoor de routing van het werk logischer was dan in de oude situatie op de Keizerstraat en de pijpenpotten niet meer zo ver naar de oven gedragen hoefden te worden.⁴⁵

In de pijpenmakerij werkten in 1889: 34 mannen, 16 vrouwen, 6 jongens en 8 meisjes.⁴⁶ Het gebouw bleek al spoedig te klein. De uitbreidingen van 1898 en 1899 waren onvoldoende om efficiënt te kunnen werken. Al in 1905 werden door Aart Goedewaagen, die de fabriek in 1904 van zijn vader gekocht had, plannen gemaakt voor een nieuwe fabriek.⁴⁷ In 1909 werd de nieuwe fabriek van Goedewaagen, op een nieuw terrein buiten de stad, aan het Jaagpad in Gouda in gebruik genomen. Het is de eerste geheel nieuw gebouwde fabriek uit de geschiedenis van de pijpennijverheid. Goedewaagen was daarmee



Afb. 17a-b. Voorblad en pagina uit de catalogus van 1910 van P. van der Want Gz. (Voor de complete catalogus zie: <https://www.tabakspijp.nl/archief/archief-catalogi-fabrikanten/>)

letterlijk en figuurlijk een 'first mover' en kon daarmee profiteren van een aantal voordelen zoals ligging aan de Gouwe, rationalisatie door een goede indeling van de gebouwen en ruimte voor meer werknemers en extra ovencapaciteit.⁴⁸ Bovendien kon in latere jaren de fabriek op het zelfde terrein nog verder worden uitgebreid. Niet alleen voor de productie van doorrokers maar ook voor de nieuwe tak: het plateel en de serviezen.

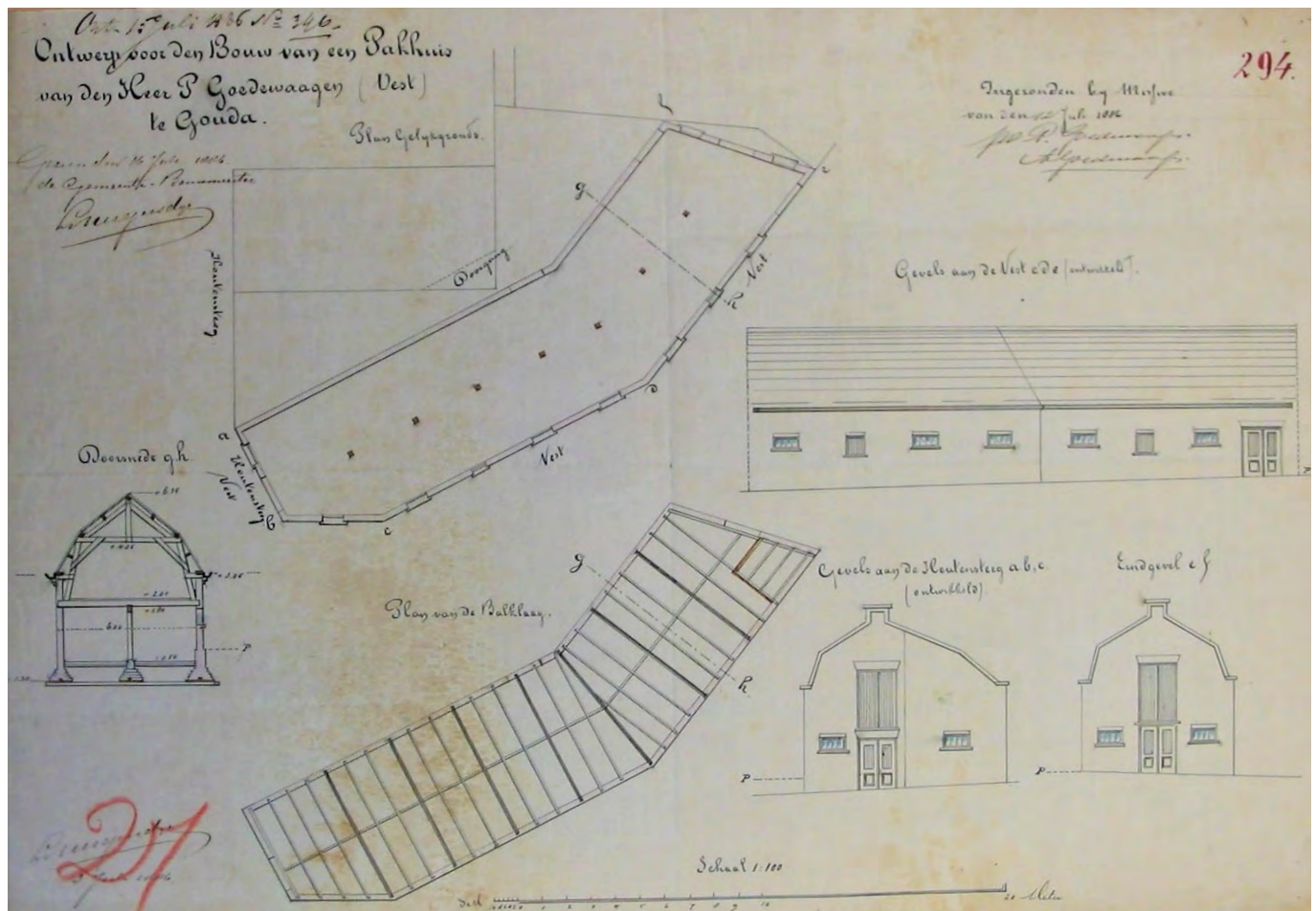
-In 1899 kwam de machinale fabriek tot stand. Hier werden zes zogenaamde kastermachines geïnstalleerd die met een gasmotor werden aangedreven. Hierdoor was het werk veel minder zwaar en kon het kasten door vrouwen worden gedaan.⁴⁹ In 1909 werkten hier al 19 personen, waarvan 6 jongeren.⁵⁰ De producten uit de machinale fabriek waren eenvoudige modellen van een mindere kwaliteit dan de hand gekaste pijpen, maar door hun lage prijs zeer geschikt voor de export naar Afrika. Veel van deze pijpen waren modellen die speciaal voor de export werden vervaardigd.⁵¹ Vaak werden deze pijpen van een bruine gebrande lak voorzien, de zogenaamde 'torrified clays' (afb. 20). Ook zwarte pijpen werden veel geëxporteerd. Goedewaagen heeft hiermee een product in de markt gezet dat concurrerend was met pijpen uit de buitenlandse centra. De export naar Afrika, die vanuit Nederland bijna geheel door Goedewaagen verzorgd werd, steeg dan ook tot 1914 fors.⁵²

-Prince & Cie sloot in 1897, waardoor Goedewaagen een aantal exportorders voor met name handelshuizen verkreeg.⁵³ Doordat de leiding van Prince niets van Goedewaagen wilde weten verkreeg Goedewaagen de merken, vormen en gereedschappen niet.

-De leiding van het bedrijf, aanvankelijk geleid door Pieter Goedewaagen en vanaf 1894 door Aart Goedewaagen.



Afb. 19. Gedeelte van de locatie van De Star, de grofaardewerk fabriek die in 1853 door Goedewaagen overgenomen was, gelegen op de hoek van de Vest en de Houtenstraat. Foto Dolf Broekhuizen, 2007.



Afb. 18. Aanvraag voor een bouwvergunning voor de bouw van een pakhuis aan de Vest in 1886 van P. Goedewaagen. Salm, BWT 2202.B.39.

gen, was zeer professioneel.⁵⁴ Als grootste bedrijf kreeg Goedewaagen in 1910 het predicaat Koninklijk. Hoezeer Goedewaagen bij nieuwe ontwikkelingen voorop wilde lopen blijkt ondermeer ook uit het feit dat de fabriek van Goedewaagen in oktober 1910 als eerste elektriciteit afnam. De straatverlichting in Gouda werd pas anderhalve maand later aangesloten.⁵⁵

-Ook was er in het bedrijf veel technische kennis. Pieter Goedewaagen bezocht al in de jaren zestig van de 19e eeuw het pijpenmakercentrum in Luik, waar hij leerde om vormen te maken. Hierdoor kon hij niet alleen de vormen in een goede conditie houden, wat veel scheelde bij de afwerking van de pijpen, maar kon hij ook vormen aanpassen aan de wensen van zijn klanten.⁵⁶ Ook later bleef deze zo noodzakelijke kennis in het bedrijf. Ook de zorgvuldigheid en wetenschappelijke precisie waarmee de glazuurproeven voor de Eerste Wereldoorlog werden uitgevoerd en werden vastgelegd, getuigen van de inzet van kennis in dit bedrijf.⁵⁷ Goedewaagen liep duidelijk voorop in het benutten en uitbouwen van kennis.

-Goedewaagen had een breed spectrum aan afzetkanalen en oriënteerde zich goed op de markt via zijn afnemers, maar ook bijvoorbeeld via het 'Nederlandsche Bureau voor Handelsinlichtingen' in Amsterdam.⁵⁸

Goedewaagen werkte met agenten in Nederland, (zoals V.d. Leeuwen en Zoonen in Amsterdam) en België (zoals De Terwanghe en Frans Baeten in Antwerpen, Taelmans in Tirlemont en J.B. Velge in Brussel). Ook had Goedewaagen een depothouder in Parijs (L. Boulanger). Een brief aan Frans Baeten laat zien hoe met de agenten gewerkt werd: *'Inliggend zenden wij U de adressen van 33 kistjes pijpen, verzonden als gewoonlijk naar Uw adres per boot Eiffe & Co, wal restante. De kistjes voor Houseron en Tirlemont moeten per spoor worden*

*verder gezonden ongefrankeerd.'*⁵⁹ Aan een nieuwe agent schreef Goedewaagen: *'Het is onze gewoonte dat onze afnemers 5% korting krijgen, terwijl de overige 5% de provisie betekent voor onze agenten.'*⁶⁰ Naast de afzet via agenten die een bepaalde regio bedienden, leverde Goedewaagen ook rechtstreeks aan klanten in binnen- en buitenland.

Hoe sterk Goedewaagen op de Belgische markt vertegenwoordigd was toont een vondstcomplex uit het vierde kwart van de 19e eeuw uit de Citadel van Antwerpen aan. Hier waren alle uit Gouda afkomstige pijpen, pijpen van Goedewaagen.⁶¹ Een aantal vaste handelshuizen in Engeland en Amerika namen met regelmaat grote partijen pijpen af. In Engeland waren dit Van Geelkerken & Co in Londen en Cullabine in York. De band met deze handelshuizen was sterk en uit de diverse brieven blijkt een wederzijds vertrouwen. Van Geelkerken & Co richtte zich met name op de internationale markt. Dit handelshuis bestelde uiteenlopende typen en kwaliteiten voor verschillende afzetgebieden. De afzet van de zogenaamde torrified clays naar Afrikaanse bestemmingen en de afzet naar de Engelse koloniën, zoals Lagos, Buruntu, Iddo, Danoe, Lome en Sierra Leone, verliep vrijwel geheel via Van Geelkerken & Co.⁶² Via Van Geelkerken probeerde Goedewaagen ook zijn afzet naar Afrika te vergroten. Om bij een handelshuis (in dit geval The African Association in Liverpool) binnen te komen bood Goedewaagen zelfs Van Geelkerken aan, om een partij beneden de prijs aan het op Afrika gespecialiseerde handelshuis te mogen aanbieden.⁶³ Van Geelkerken was een zeer vertrouwde handelspartner voor Goedewaagen. Dit blijkt ondermeer uit het feit dat Goedewaagen proefdrukken van de exportcatalogus eerst aan Van Geelkerken & Co voorlegde.⁶⁴ Cullabine importeerde met name voor de afzet in Engeland. Goedewaagen drukte zelfs een catalogus speciaal voor Cul-



Afb. 20. Een van de 'torrified clays' van Goedewaagen. Lengte 12,5 cm. (zie Goedewaagen Catalogus 8, nr. 628 op de website <https://www.tabakspijp.nl/archief/archief-catalogi-fabrikanten/>).

Afb. 21. Rolder aan het werk bij Goedewaagen in 1933. Foto Goedewaagen Museum.



labine.⁶⁵ In Amerika waren voor Goedewaagen in deze periode de belangrijkste handelshuizen George Zorn in Philadelphia, Franck A. Weber in New York en W. Demuth & Co in New York.⁶⁶

-Aart Goedewaagen stond midden in zijn wereld. Dat blijkt niet alleen uit de vele bestuursfuncties die hij bekleedde maar ook uit de contacten die hij onderhield en uit de verbreding van het bedrijf. Zo verbreedde Goedewaagen zijn assortiment met tal van rokersartikelen en andersoortige pijpen, zoals pijpen uit hout en caoutchouc waardoor het bedrijf ook meer een handelsfunctie kreeg.⁶⁷ Ook andere bedrijven zoals de Zenith en Ivora gingen daar later toe over. Voor veel afnemers was het immers plezierig om bij een bedrijf een breder assortiment af te kunnen nemen. Ook leverde het bedrijf voorbewerkte klei voor andere bedrijven. Goedewaagen onderhield, weliswaar niet zeer frequent, tal van contacten met buitenlandse pijpenfirma's. Zo leverde Goedewaagen af en toe gietpijpen aan Müllenbach & Thewald in het Westerwald.⁶⁸ Van Croisy in Marseille betrok Goedewaagen regelmatig een speciaal model (de 'lièges, nr. 2') en verschillende soorten stelen.⁶⁹ Met Fiolet in St-Omer, Scouflaire in Onnaing en met Heurter in Andenne waren vriendschappelijke contacten.

-Het bedrijf van Goedewaagen was in die periode de grootste pijpenfabriek van ons land. Door de omvang van de fabriek konden grote orders voor handelshuizen worden afgewerkt en kon door een goede organisatie van het werk relatief goedkoop worden geproduceerd.

In 1905 had Goedewaagen 140 personen in dienst.⁷⁰ In 1912 had Goedewaagen in totaal in de gecombineerde potten en pijpenfabriek 50 mannen ouder dan 17 jaar, 52 vrouwen ouder dan 17 jaar, 5 jongens en 23 meisjes in dienst en 3 stokers in continudienst.⁷¹ Deze opgave

laat niet zien hoeveel werknemers in de pijpenfabriecage werkten en hoeveel aardewerk produceerden. Ter vergelijking uit een opgave van 1909 blijkt dat er toen 9 mensen in de aardewerkfabriek werkten. In de 'pijpenfabriek met krachtwerktuigen' werkten toen 19 personen.⁷²

Dat Goedewaagen er belang bij had om aan zijn klanten te laten blijken een grote fabriek te zijn blijkt uit een propagandageschrift uit 1909. Goedewaagen gaf daarin aan bijna 200 werknemers te hebben en 150.000 pijpen per week te produceren variërend van 85 cent tot 36 gulden per gros (dit zou neerkomen op een productie van ongeveer 7,5 miljoen stuks per jaar terwijl in werkelijkheid de productie maximaal op ongeveer 6 miljoen stuks lag), 60% te exporteren naar alle delen van de wereld en 1.000 verschillende soorten te produceren.⁷³ Het is duidelijk dat deze getallen te hoog zijn opgegeven.

Het tweede bedrijf in Gouda was het bedrijf van P. van der Want Gzn. in de Kuiperstraat. Dit bedrijf was aanzienlijk kleiner, maar had een goede marktpositie door het bezit van het populaire merk WS. In 1906 werkten hier 70 personen.⁷⁴ Ook dit bedrijf profiteerde van de sluiting van de firma Prince door de overname van productiematerialen.⁷⁵ Onder leiding van Ivon van der Want breidde het bedrijf in 1906 en 1914 uit.⁷⁶ Het bedrijf startte in het begin van de 20e eeuw met de vervaardiging van gietpijpen en plateel. In april 1914 werd de naam veranderd in Plateelbakkerij Ivora, Firma P. van der Want Gzn.⁷⁷

Uit een prijscourant van P. van der Want van 1 december 1919 blijkt dat deze firma in Antwerpen (Borgerhout) een bijkantoor had. Kennelijk was de export naar België toen ook voor dit bedrijf van groot belang.⁷⁸

De merken de Melkmeid en BS gekroond van de firma Jan Prince & Cie werden na de beëindiging van dit bedrijf verkocht aan P. J. van der Want voor 10 gulden. Het handelshuis van Gerardus J. Prince nam daarna nog jaren pijpen met deze merken af omdat daar goede orders voor binnenkwamen. De merken Staande leeuw, de Both, de gekroonde D en de gekroonde 51 werden overgedragen aan Fa. J. Prince.⁷⁹ Deze laatste had geen pijpenmakerij en deze merken werden daarna niet meer gebruikt. Mogelijk is dit gebeurd om het Goedewaagen onmogelijk te maken deze merken te gebruiken, omdat de familie Prince zich zwaar geschoffeerd voelde door Goedewaagen. Goedewaagen liet in 1900 het merk TD registreren, dat eerder wel van Prince was.⁸⁰

2.6. De lonen, productiekosten en concurrentie

In de periode 1900-1914 deden zich op twee momenten loonstijgingen voor. Per 1 juli 1908 werden de lonen verhoogd en stegen de prijzen van de pijpen evenredig.⁸¹ In 1913 en 1914 was er een reeks loonsverhogingen. Deze hadden te maken met het tekort aan werknemers in de pijpenindustrie. De werkgelegenheid in andere sectoren in Gouda was inmiddels goed en het slecht betaalde beroep van pijpenmaker was weinig aantrekkelijk. Een vergelijking van de loonstijging over de periode 1820-1913, voor zover de cijfers voor de pijpenijverheid dit mogelijk maken, met het indexcijfer voor de levensstandaard voor deze periode leert dat de loonontwikkeling in de pijpenijverheid in de 19e eeuw en het begin van de 20e eeuw fors achter gebleven was ten opzichte van andere sectoren.⁸² Over de personeelssituatie schreef P. van der Want op 6 januari 1914 aan de Kamer van Koophandel: *'De totaalproductie van Gouda pijpen was iets kleiner dan in 1912, 't welk alleen een gevolg is van het gebrek aan arbeidskrachten. Wanneer hierin geen verandering komt, dan is de toekomst voor de Goudsche pijpenindustrie zéér donker. Het aantal pijpmakers wordt geregeld kleiner en er komt er zoo goed als geen enkele voor in de plaats.'* Een andere prijsverhogende kostenpost was dat de prijs van klei verdubbelde in de periode 1906-1913.⁸³ Ook de stijgende houtprijzen, die doorwerkten in de emballage, zorgden ervoor dat de prijs van de pijpen steeg.⁸⁴ De prijsstijging bleef in deze periode echter nog beperkt. Zo kostte een gros doetels in 1895: fl. 0,95; in 1904 fl. 1,10 en was dit in 1913 gestegen naar fl. 1,32.

Het was in 1914 zo moeilijk om aan goed personeel te komen, dat Goedewaagen aan Geelkerken in Londen schreef, dat hij looneisen zonder overgangstermijn heeft moeten accepteren en dat ondanks de verhoging van de lonen geen volledige bezetting door de schaarste aan werkvolk kon worden gerealiseerd.⁸⁵ Ondanks al deze kostenverhogende factoren bleef de prijsstijging in de periode tot aan de eerste Wereldoorlog achter bij de stijging van de index van de groothandelsprijzen.⁸⁶ Ten opzichte van de buitenlandse concurrentie lijkt de stij-

ging van de lonen en prijzen in Gouda redelijk in de pas te hebben gelopen. Wel moet worden opgemerkt dat lonen en prijzen in bijvoorbeeld het Westerwald aanzienlijk lager waren. Vanaf 1910 steeg de export enigszins. Wel waren de klachten over de goedkope pijpen uit Duitsland en Schotland, net als in de tweede helft van de 19e eeuw, nog steeds te beluisteren. In het bericht aan de Afdeling Handel van het Departement van Landbouw, Nijverheid en Handel meldde Goedewaagen dat in 1911: *'De afzet overzee had te kampen met grooten slapte, veroorzaakt door de lage prijzen voor welke het buitenland (voornamelijk de Duitse huisindustrie, zoals reeds het vorige jaar opgemerkt) levert.'*⁸⁷ Opgemerkt moet worden dat de uit de Statistiek voor de Handel en Scheepvaart deze slapte van de overzeese handel niet blijkt. Ook in de rapportage over 1912 gaf Goedewaagen hetzelfde beeld.⁸⁸ Maar ook een klant in Toronto klaagde in 1912 dat de prijzen van Goedewaagen hoger waren dan voor de pijpen uit Schotland.⁸⁹

Duidelijk is dat de prijsconcurrentie met het buitenland hevig was en dat alleen een zeer goed georganiseerd bedrijf als Goedewaagen nog in staat was om alleen in het goedkopere segment van de gekaste pijpen de concurrentie op de exportmarkt het hoofd te bieden.

2.7. De export

De export was in deze periode aanvankelijk vrij stabiel maar steeg vanaf 1910 tot aan het begin van de Eerste Wereldoorlog (zie Tabel 1). Aan de langzamerhand verbeterende exportpositie ontleenden de grotere Goudse bedrijven de hoop en verwachting dat, weliswaar de oude tijden niet zouden herleven, maar dat de afzet van de kleipijp een gezonde toekomst tegemoet zou gaan. Er werd in deze periode dan ook veel geïnvesteerd in een betere huisvesting van een aantal fabrieken. Goedewaagen bracht in januari 1913 een speciale exportcatalogus uit.⁹⁰ Deze catalogus liet een aantal eenvoudige en daardoor goedkopere modellen zien voor de bulk-export overzee via handelshuizen.

De export naar België bleef in deze periode, net als in de 19e eeuw, nog steeds één van de belangrijkste kurken waarop de Goudse pijpenijverheid dreef. Hiernaartoe werden betere soorten geëxporteerd. In 1912/13 was de invoer in België uit Frankrijk groter dan die uit Nederland.⁹¹ De Goudse pijp kon tegen lagere prijzen in België worden afgezet dan waarvoor de Waalse en Vlaamse bedrijven konden leveren. Ook de gietpijpen vonden al snel aftrek bij onze Zuiderburen. De export naar Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk, met uitzondering van de export via Cullabine, bleef van relatief weinig belang, wat opmerkelijk is omdat daar de prijzen hoger lagen. Mogelijk was een verschil in smaak daar de oorzaak van. Wel werden grotere partijen via het handelshuis Van Geelkerken & Co in Londen naar alle

delen van de wereld afgezet. Andere bestemmingen in Europa waren eveneens van minder belang. De export naar de Scandinavische landen liep verder terug, terwijl de export naar diverse bestemmingen in Duitsland juist groeide. Vermoedelijk zijn naar Duitsland naast de gekaste pijpen (zie de winkelkaart afb. 22) ook veel gietpijpen uitgevoerd.

In het begin van de twintigste eeuw was de export naar Amerika nog steeds van belang. Uit de correspondentie van Goedewaagen blijkt dit belang niet alleen uit de brieven aan de handelshuizen die pijpen bij Goedewaagen bestelden, maar ook uit een protestbrief aan 'The Netherlands Chamber of Commerce in America' te New York tegen de nieuwe invoertarieven en uit een brief over een monsterzending aan een nieuwe klant in de Verenigde Staten.⁹² In laatstgenoemde brief legde Goedewaagen uit dat het verstandig is pijpen te bestellen die minder dan fl. 1,- per gros kosten omdat zo geprofiteerd kon worden van het lage tarief voor goedkope pijpen.⁹³ Bovendien bestond het overgrote deel van de uitvoer van Europese pijpen naar Amerika uit de goedkopere soorten. De concurrentie op de Amerikaanse markt was groot, vooral van de andere Europese centra die tegen lagere kosten konden produceren door de lagere lonen dan in Gouda. Het waren met name firma's uit het Westerwald en uit Schotland die de Goudse pijpenmakers zware concurrentie aandeden.⁹⁴ Hoe scherp de concurrentie met het Westerwald was, blijkt uit een brief van Goedewaagen uit 1912 aan de Holland-Amerika Lijn in Rotterdam.⁹⁵ Goedewaagen schreef: 'Mogen wij U beleefd verzoeken ons Uwe uiterste vrachtnoteering te willen doen toegaan

voor pijpen in kisten naar Philadelphia, New York en Boston. We hopen dat U ons Uwe uiterste vrachtnoteering kunt opgeven, opdat wij, als Hollandsche fabriek, in de gelegenheid zullen zijn met Deutsche fabrieken te concurreren welke concurrentie dermate scherp is, dat kleine prijsverschillen in vracht reeds zouden maken, dat orders niet door ons kunnen worden verkregen.'

De concurrentie van Amerikaanse bedrijven werd eveneens steeds belangrijker. Door deze bedrijven werden niet alleen meer traditionele Amerikaanse pijpen, zoals de pijpen uit Pamplin (stub-stemmed pipes), op de markt gezet, maar er ontstond ook een productie van Europese internationale modellen.⁹⁶ American Clay Pipe Works, dat in 1905 in New York werd opgericht, was de belangrijkste fabriek die Europees geïnspireerde modellen produceerde.⁹⁷

De export naar Afrikaanse bestemmingen steeg in deze periode snel. Vooral Goedewaagen was in dit marktsegment actief. In Afrika was er veel vraag naar de torrified clays (gebruineerde pijpen). Goedewaagen kon deze eenvoudige en minder goed afgewerkte pijpen goedkoop produceren in de mechanische pijpenfabriek. Goedewaagen berekende bovendien een geringere winstmarge op deze pijpen dan op pijpen voor Europese bestemmingen.⁹⁹ Het overgrote deel van deze pijpen ging naar bestemmingen in West-Afrika. De uitvoer naar de Nederlandse koloniën bleef op het niveau van voor de eeuwwisseling.

De invloed van de handelshuizen, die wisselend in



Afb. 22. Metalen winkelkaart voor Duitse winkels. Voor de Eerste Wereldoorlog.

Jaar	Totaal	Verenigd Koninkrijk	Verenigde Staten	België	Rest Europa	Afrika	Nederlandse Koloniën
1901	28	1	3	13	5	2	1
1902	25	1	3	14	2	2	2
1903	26	1	4	13	2	3	1
1904	23	<0,5	3	12	2	3	2
1905	26	<0,5	<0,5	14	2	7	2
1906	25	<0,5	2	10	2	8	1
1907	31	4	2	13	1	9	2
1908	35	3	2	19	1	6	2
1909	30	1	3	14	2	9	1
1910	29	1	1	14	2	9	1
1911	36	1	3	13	4	12	1
1912	32	1	3	18	1	8	1
1913	38	6	3	16	1	10	2
1914	21	1	2	6	1	10	1

Tabel 1. De export van kleipijpen in het begin van de 20e eeuw.⁹⁸ (Waarde in guldens (x1000)).

verschillende pijpenmakercentra partijen kochten, is duidelijk af te lezen uit deze statistiek. Voorbeelden zijn zendingen naar China, Rio de la Plata en Australië in verschillende jaren.¹⁰⁰

3. De situatie tot het eind van de Eerste Wereldoorlog

3.1. De economische ontwikkeling

Op 28 juli 1914 verklaarde Oostenrijk de oorlog aan Servië. Op 30 juli 1914 werd in Nederland de algehele mobilisatie afgekondigd per 1 augustus. Op 1 augustus volgde de oorlogsverklaring van Duitsland aan Rusland, gevolgd door een hele reeks andere oorlogsverklaringen en brak de oorlog spoedig werkelijk uit.

Begin 1914 leek de wereld nog intact. Weinigen voorzien dat een wereldbrand op handen was. Zeker was niet te voorspellen dat de gevolgen en veranderingen zo ingrijpend zouden zijn, zowel wat betreft de internationale verhoudingen en de economie als wat betreft de sociale verhoudingen en het gedrag van mensen.

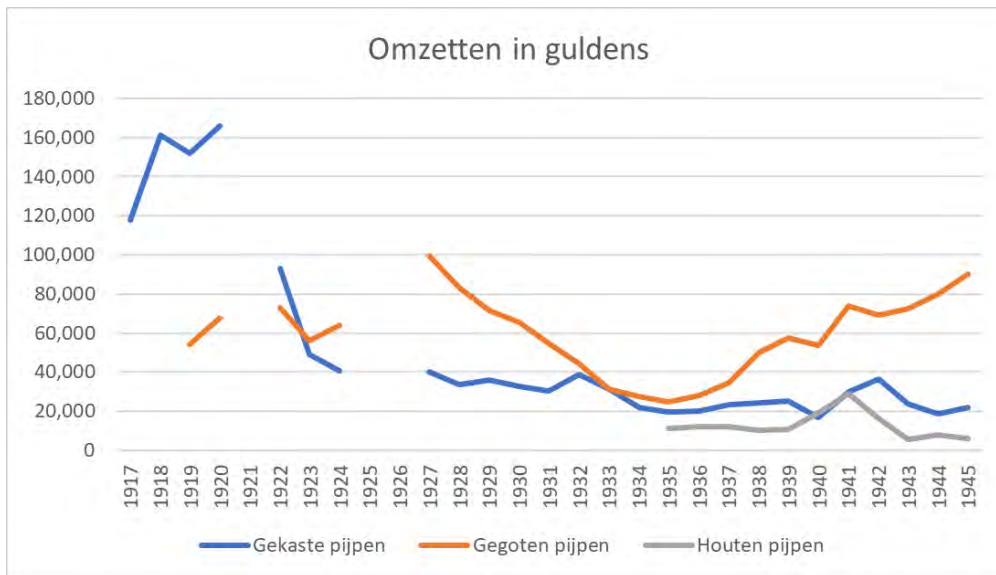
Noch de regering, noch de burger, noch het bedrijfsleven waren voorbereid op het uitbreken van deze oorlog. Weliswaar ging de daadwerkelijke oorlog grotendeels aan Nederland voorbij, maar de gevolgen waren zeer voelbaar. De spanning aan het begin van de oorlog uitte zich in mobilisatie, de sluiting van de beurs op 28 juli, het oppotten van zilvergeld en het hamsteren van goederen. De regering Cort van der Linden reageerde met ongeëvenaarde snelheid en reeds op 3 augustus werd de Levensmiddelenwet in het Staatsblad gepubliceerd. Deze wet ging prijsopdrijving en hamsteren tegen. Ook kwamen er snel de eerste strategische uitvoerverboden

van voor Nederland onontbeerlijke goederen. De uitgave van zilverbons, per wet op 6 augustus geregeld, voorkwam een tekort aan kleingeld. Het vertrouwen dat de overheid de situatie de baas kon groeide snel. Toch raakte de oorlog de economie aanvankelijk hard. De mobilisatie, waardoor voor bedrijven belangrijke werknemers en leidinggevendenden onder de wapenen werden geroepen, het wegvallen van exportmarkten en handelsstromen, tekorten aan grondstoffen en de ontregeling van de financiële markten zorgden voor een inzinking.

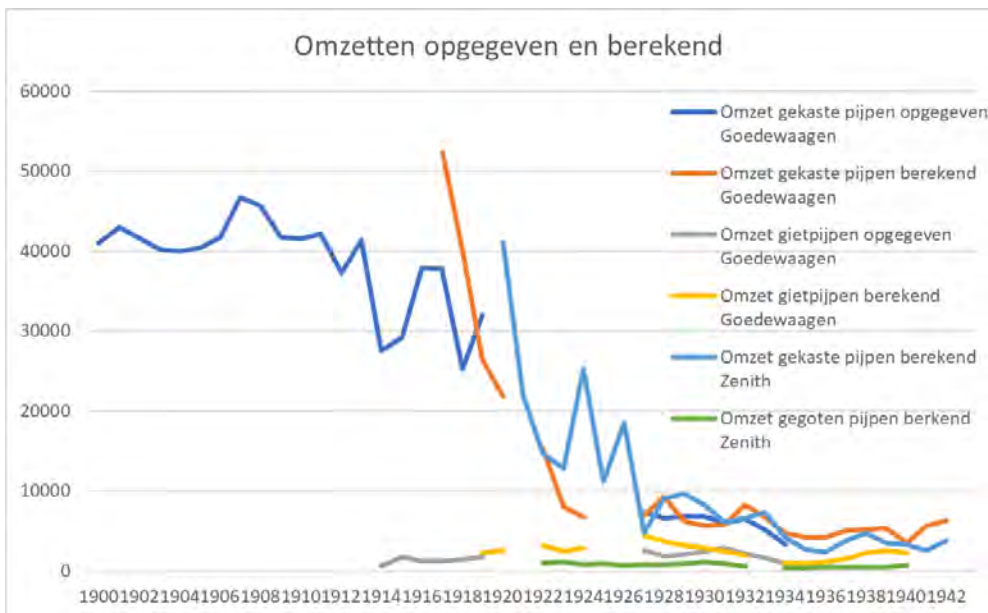
Vanaf 1915 trad enig herstel op. Over de gehele oorlogsperiode daalde het BBP (Bruto Binnenlands Product is een maat voor de economische groei) licht in vergelijking met veel andere neutrale landen. De werkloosheid kwam door het oppotten van arbeid niet boven de 6% uit en de inflatie bleef beperkt.¹⁰¹ Grote delen van de industrie profiteerden van de neutrale status van Nederland. De handel met het buitenland nam sterk af en kwam aan het einde van de wereldoorlog in een nog moeilijker positie terecht door de duikbootoorlog.¹⁰² De sterkste daling van de Nederlandse industriële productie trad op in de laatste twee oorlogsjaren.¹⁰³

De Nederlandse Overzeese Trustmaatschappij (N.O.T.), bestuurd door het particuliere bedrijfsleven, regelde de invoervergunningen en onderhandelde met de Britten en Duitsers over gevoelige goederen in het kader van de oorlogsvoering. Zo kon toch een aanzienlijke handel in stand blijven.

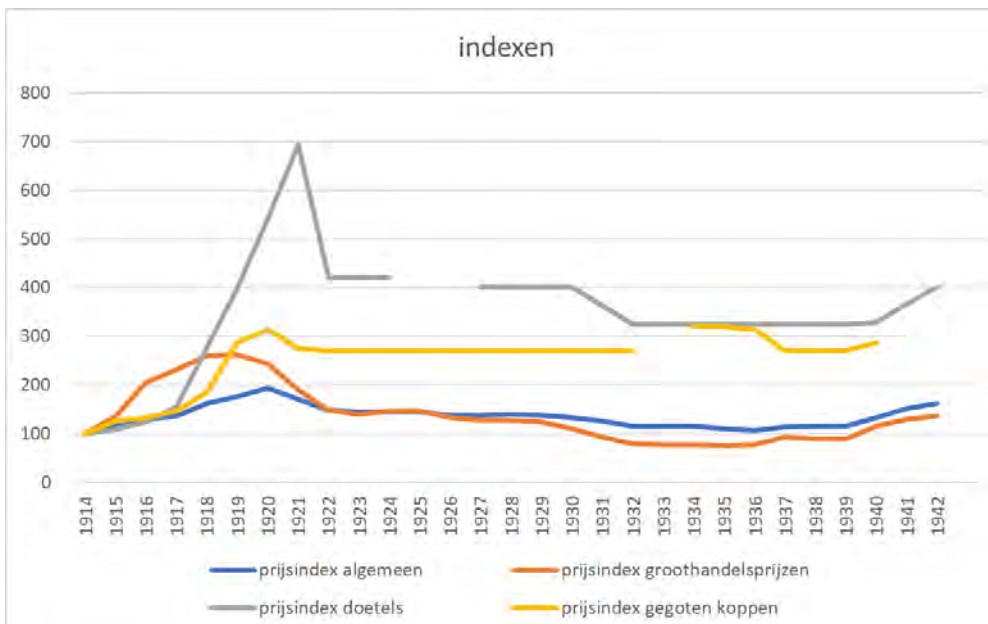
De wereld van de pijpenmakers leek voor de oorlog, zoals eerder aangegeven, stabiel. Omzetten bewogen zich op een vrij constant peil. Grote investeringen leken ge-



Grafiek 1: Omzetten in guldens. Goedewaagen. Deze grafiek is niet gecorrigeerd voor de inflatie. Zou dit wel gedaan zijn dan was de daling van de omzet in de grafiek groter. In de periode 1914-1945 steeg de prijsindex van 100 naar 187. Vergelijking met Grafiek 2 leert dat de omzetsdaling inderdaad veel groter was.



Grafiek 2: Omzet in aantallen (gros) gekaste en gegoten pijpen van Goedewaagen en van de Zenith, opgegeven en berekend. De opgegeven aantallen grossen zijn opgegeven van Goedewaagen en van de Zenith zelf. De berekende grossen zijn gebaseerd op de omzet in guldens, gecorrigeerd op basis van de prijsindex van doetels bij de gekaste pijpen en de prijs per gros voor losse koppen van de gegoten pijpen (1900 is 100). Deze berekeningen zijn indicatief, maar geven wel een beeld van de ontwikkeling.



Grafiek 3: Deze grafiek toont dat de prijsindexen van pijpen tussen 1917 en 1922 veel harder stegen dan de prijsindexen voor andere producten (1914 is 100).¹⁰⁸

rechtvaardigd in het vertrouwen op een zekere toekomst. Dat wil niet zeggen dat er geen veranderingen waren, zoals in het vorige hoofdstuk geschetst. Niets wees echter op de dramatische omzetsdaling van de gekaste pijpen, die zou leiden tot een omzetverlies (in aantallen) van zo'n 80% in de periode 1916-1923 (Grafiek 1 en 2).¹⁰⁴ Weliswaar compenseerde de opkomst van de gietpijpen, met de veel hogere winsten die daarop werden gemaakt, het omzetverlies op de gekaste pijpen enigszins, maar kon deze lang niet goedmaken (Grafiek 1 en 2). De omzetten gerekend in geld en in aantallen namen dus sterk af. Pas na 1924 waren de omzetten van de gietpijpen in guldens hoger dan die van de gekaste pijpen, ondanks dat er toen nog steeds meer gekaste dan gegoten pijpen werden verkocht (Grafiek 1).¹⁰⁵ De omzetten van voor de oorlog werden op geen stukken na meer gehaald.

Tijdens de Eerste Wereldoorlog stegen de lonen en vooral de prijzen van grondstoffen, onderdelen, brandstoffen, verpakkingen en transport fors. De prijzen van de pijpen stegen aanvankelijk minder snel dan de index van de groothandelsprijzen.¹⁰⁶ Vanaf 1917 echter lagen de prijzen van de gekaste pijpen hoger dan te verwachten viel op basis van de stijging van de index van de groot-handelsprijzen (Grafiek 3).¹⁰⁷ In 1920 was de prijs van een doetel 7 keer zo hoog als in 1914. In de jaren daarna trad een daling op, maar tot 1935 bleef het zo dat de prijzen van de gekaste pijpen ongeveer drie keer hoger lagen dan de groothandelsprijzen, ook in de jaren van economische teruggang. De prijzen van de gegoten pijpen stegen tot 1920 ook sterk, daarna trad een lichte daling op, maar bleef relatief hoog. De gegoten pijp was een product dat gedurende de gehele oorlog goed verkocht. De relatief steeds hoger wordende prijs van de keramische pijp heeft waarschijnlijk bijgedragen aan de verminderde verkoop na de Eerste Wereldoorlog. In de volgende paragraaf wordt hierop teruggekomen.

3.2. De toestand van de pijpenindustrie tijdens de Eerste Wereldoorlog

Aan het begin van de Eerste Wereldoorlog waren er in Gouda nog vier grote fabrieken, Goedewaagen en de drie Van der Want bedrijven en drie kleinere producenten (zie begin van paragraaf 2).¹⁰⁹ P.C. Ouwehand en O.A. van der Want (de vader van Aart van der Want, de eigenaar van P. J. van der Want Az) begonnen in december 1915 het bedrijf 'Neerlandia' dat reeds in februari 1917 door gebrek aan succes opgeheven werd.¹¹⁰ Ook was er in 1917/18 nog het bedrijf van Erka in Gouda, geleid door Ivon van der Want.¹¹¹ Het bedrijf van Wagenaar werd in 1914 opgeheven.¹¹² Van der Want en Barras maakte alleen gegoten pijpen; Van Rijst en Van Duyn alleen gekaste pijpen.

Zenith startte als laatste de productie van gietpijpen. In begin 1917 werd de naam Zenith voor het eerst op pijpen gezet, terwijl de firma toen nog P. J. van der Want Azn. heette (afb. 23a-b). Waarschijnlijk pas op 1 juni 1918 werd de naam Zenith voor het eerst officieel gebruikt.¹¹³

Ivora kondigde op 28 mei 1914 aan te stoppen met de productie van alle pijpen en het betreffende personeel te ontslaan, vanwege de moeilijkheden om aan goede pijpenmakers te komen. Kennelijk is dit voornemen niet uitgevoerd. Onderstaand zijn meerdere pijpen afgebeeld die laten zien dat er ook na 1914 nog productie was (afb. 35, 38, 39 en 57). Op 2 juni 1914 stond in de Goudsche Courant dat het bedrijf na een confrontatie met het bestuur van De Nederlandsche Bond van Glas- en Aardewerkers heeft besloten de lonen te verhogen en de vrije zaterdagmiddag in te voeren in de hoop zo goed personeel aan te kunnen trekken.

De vier grote bedrijven vervaardigden ook aardewerk.¹¹⁴ Aan het einde van de oorlog waren in Gouda de vier grote bedrijven en de bedrijven van M.N. van Duyn en Van Rijst in sterk afgeslankte vorm nog in bedrijf.¹¹⁵ Het



Afb. 23a-b. Een Zenith pijp uit het eind van de Eerste Wereldoorlog of kort daarna, met de naam Zenith op de steel. Hoogte 3,9 cm.



Afb. 24a-b. Pijp van Goedewaagen met een 'Gumbo' steel uit het eind van de Eerste Wereldoorlog. Handbeschilderd. Stadhuis Gouda. Hoogte 5,5 cm.

is duidelijk dat het met name de kleine bedrijven waren die het moeilijk hadden.

Kort voor de oorlog lag de Nederlandse jaarproductie van gekaste pijpen naar schatting rond de 63.000 gros (ruim 9 miljoen stuks). Goedewaagen produceerde daarvan ongeveer 2/3 deel.¹¹⁶ Er werd ongeveer 46.000 gros gekaste en gegoten pijpen uitgevoerd.¹¹⁷ Over de productie van gietpijpen is geen goede schatting mogelijk, maar dit zal maximaal in de orde van grootte van 5 tot 6 duizend gros gelegen hebben.¹¹⁸ In 1918 was de productie van de gekaste pijp gedaald tot ongeveer 35.000 gros. Het marktaandeel van Goedewaagen daarin is verder gestegen, maar in absolute zin was ook bij Goedewaagen de omzet gedaald. De omzet van gegoten pijpen verdubbelde in de oorlog tot circa 10.000 gros.

Voor het uitbreken van de oorlog was er in 1914 veel werk in de pijpenfabrieken. In een brief aan de secretaris van de Kamer van Koophandel noemde Goedewaagen de binnenlandse afzet over 1913 bevredigend, maar de export slap door de lage buitenlandse prijzen.¹¹⁹

Voor de vraag naar gegoten pijpen veroorzaakte dat er overgewerkt moet worden.¹²⁰ Na het uitbreken van de oorlog ontstond slappe, behalve bij de gegoten pijpen.¹²¹ De eerste moeilijkheden door de oorlog, naast de verslappende vraag, deden zich al in de eerste maanden voor. Verkorting van de arbeidsduur, gebrek aan personeel door de mobilisatie, waaronder leidinggevend en reizigers bij Goedewaagen en P.J. van der Want, maar ook problemen met de aanvoer van onderdelen en grondstoffen.¹²² De aanvoer van Duitse klei raakte gestremd en er moest meer van Belgische klei gebruik gemaakt worden (later komt de aanvoer van Duitse klei weer op gang). Ook het gebrek aan schepen op de normale routes, het niet meer accepteren van buitenlandse

postwissels en cheques door de banken, onzekerheden over wisselkoersen en de stijging van uitvoerrechten speelden de bedrijven parten.¹²³ Nieuwe kansen deden zich ook voor, door leveringen aan het gemobiliseerde Nederlandse leger en aan gevangenen. In 1914 daalde de omzet van gekaste pijpen aanmerkelijk (zie Grafiek 2).

In de eerste drie kwartalen van 1915 was de vraag nog slap, behalve die naar gietpijpen. Pas in het vierde kwartaal trok de vraag aan. De prijzen stegen fors. De moeilijkheden die direct na het begin van de oorlog begonnen, waren nog aanwezig, maar de pijpenmakerijen leerden hoe hier mee om te gaan. Rubber voor de stelen was niet meer te verkrijgen. De pijpenfabrieken maakten nu roeren van geperste klei. Goedewaagen produceerde deze stelen machinaal. Deze zwart geschilderde stelen werden Gumbo stelen genoemd en aangeprijsd als 'zo zacht als steen' (afb. 24).¹²⁴ Ook stukken steel van gekaste pijpen werden als roer gebruikt (afb. 32).

Een andere mogelijkheid, die bij sommige bedrijven al voor de oorlog bekend was, was de zogenaamde 'ideaal doorrooker' die uit één stuk werd gegoten. Na de oorlog werd deze nog geruime tijd geproduceerd (afb. 25).¹²⁵ Zenith begon waarschijnlijk in 1917 met de productie van dit soort pijpen.

Uiteindelijk werden in 1915 iets meer gekaste pijpen verkocht dan in het jaar daarvoor. Ook de verkoop van gietpijpen nam toe. Ondanks de oorlog zond Goedewaagen nog een beperkt aantal pijpen (50 stuks) en enige catalogi in voor de Internationale Tentoonstelling in San Francisco.¹²⁶ Voor deze tentoonstelling maakte Goedewaagen zelfs een speciale doorrooker met een afbeelding van het tentoonstellingsgebouw, die via Becker in Detroit werd geleverd.¹²⁷

In de eerste helft van 1916 was er veel werk, vooral bij de gietpijpen. De vraag naar gekaste pijpen nam eveneens fors toe en bereikte bijna het vooroorlogse niveau. Er werd overgewerkt en de vraag en het aanbod van werk-

lieden was gelijk. Er was geen werkloosheid meer.¹²⁸

Bij de export moesten de fabrieken aangeven waarvan daan alle onderdelen en grondstoffen afkomstig waren. Er ontstond door rantsoenering een gebrek aan turf voor de ovens. De Pottenbakkersvereniging Gouda schreef aan de Directeur Generaal van de Arbeid een brief waarin voorgesteld werd om de turf in de veenkoloniën te doen onteigenen.¹³⁰ De Goudse aardewerkindustrie wilde meepraten over de distributie van turf. Goedewaagen werd hiervoor gevraagd en berichtte in oktober aan de Minister van Landbouw, Nijverheid en Handel dat hij zijn benoeming als lid van de distributiecommissie van turf aanvaardde.¹³¹ De forse prijsstijgingen van de pijpen zouden de hele verdere oorlog voortduren. De aanvoer van grondstoffen, zoals vernis uit Engeland, werd getroffen door uitvoerverboden in de landen van herkomst, hetgeen ernstige gevolgen had voor de export van bijvoorbeeld pijpen voor Afrika.¹³²

In 1917 was het aanvankelijk nog druk. Daarna verslapte de export door de moeilijkheden bij de verzending. De totale omzet bleef desondanks nog op het niveau van 1916.¹³³ Vanaf 12 februari tot 5 maart was er een arbeidsduurverkortung vanwege het niet meer ontsteken van de avondlichten in de werkplaatsen.¹³⁴ Toen in februari de totale duikbootoorlog uitbrak en er dus geen 'veilige' scheepvaartroutes meer waren en bovendien de V.S. op 6 april Duitsland de oorlog verklaarde was overzeese export nagenoeg onmogelijk geworden. Een nieuwe moeilijkheid was de rantsoenering van petroleum, die vermengd met lijnolie, nodig was voor het smeren van de vormen.¹³⁵ Ook de kolendistributie (kolen waren, behalve voor sommige ovens, nodig voor het stoken van de droogkamers) was een probleem en leidde tot stagnatie van de productie.¹³⁶ Hierbij ging het niet alleen om een veel te geringe toewijzing, maar ook om een lokaal verbod op het vervoer van brandstoffen.¹³⁷ Ook de

distributie van turf voor de ovens liep eind 1917 slecht. Het gebrek aan turf dreigde de gehele aardewerk-, plaat- en pijpenindustrie te verlammen.¹³⁸ De verkoop van gegoten pijpen bleef op peil.

In 1918 daalde de verkoop van gekaste pijpen sterk. De verkoop van doorrokers daarentegen steeg licht.¹³⁹ Er werd veel op voorraad geproduceerd waardoor er geen werkloosheid was. Bij Goedewaagen werd de werktijd verkort naar eenenvijftig en een half uur en de kasters en rollers werden aan een maximaal aantal grossen per week gebonden.¹⁴⁰ Op 10 juli 1918 werden er aan de verkoop van turf (voor het stoken van de pijpenovens) maximum prijzen gesteld.¹⁴¹

Een nieuwe slag voor de pijpenindustrie was de regeringsmaatregel van augustus 1918 om de aanwezige tabak vrijwel alleen beschikbaar te stellen voor de vervaardiging van sigaren.¹⁴² De pijpenfabrikanten verzetten zich en zonden een verzoek aan de minister van Landbouw, Handel en Nijverheid om meer kerftabak ter beschikking te stellen. Bij deze regeringsmaatregel heeft de Commissie van Toezicht op het Rijksbureau voor Tabak een dubieuze rol gespeeld. Deze commissie was samengesteld uit werkgevers en vertegenwoordigers van arbeidsorganisaties in de sigarenindustrie. Kennelijk was in het advies aan de regering het eigenbelang mede bepalend.¹⁴³

In mei 1918 werd Goedewaagen aangeslagen voor oorlogswinstbelasting. Goedewaagen verzette zich, met het argument van de productie voor de voorraad en de magere winst, tegen deze aanslag van 8% over de winst van de afgelopen jaren.¹⁴⁴

Na het beëindigen van de oorlog trad in 1919 een lichte verbetering op van de omzetten. In de jaren daarna zou de productie van de gekaste pijp, als gevolg van export-



Afb. 25. Boven een 'ideaal doorroker' van Goedewaagen (hoogte 4,5 cm.) en een vergelijkbare pijp van P. J. van der Want Azn / Zenith (hoogte 4 cm). Op de Goedewaagen pijp staat op de ketel: Valkenburg en op de steel van de v.d. Want pijp staat Jockey. Op het etiket van de Goedewaagen pijp staat het merk ES gekroond en de aanduiding 'Ecume de Terre'. Een knipoog naar de meerschuimpijpen (Ecume de Mer).

Afb. 26. Blad uit een catalogus van Hollandia met handbeschilderde pijpen en transfers uit de periode 1915-1920. (Voor de complete catalogus zie: <https://www.tabakspijp.nl/archief/archief-catalogi-fabrikanten/>)



moeilijkheden, de veranderende rookgewoonten en de gestegen prijzen, in enkele jaren verder dalen tot een historisch laag niveau. Hierop wordt later nader teruggekomen.

De gehele periode van de Eerste Wereldoorlog overziend valt op dat behalve de bovengenoemde moeilijkheden de bedrijven duidelijk last hadden van de toenemende bureaucratie. De onoverzichtelijkheid daarvan, de vele instanties met overlappende taakvelden en matige onderlinge coördinatie maakten het voor de ondernemer niet eenvoudig om adequaat te handelen. Voor zover dit uit de brievenboeken van Goedewaagen op te maken is werd de N.O.T. vooral ingeschakeld bij moeilijke kwesties de uitvoer betreffend en bij de invoer voor de lak van de 'torrified pipes.'

De bureaucratie in combinatie, zoals bij Goedewaagen, met het gebrek aan kantoorpersoneel door de mobilisatie, leidde bij herhaling tot achterstand bij de beantwoording van brieven en dus omzetverlies. Toch bleef bij Goedewaagen de schade beperkt. Goed management en inventiviteit hield het bedrijf overeind. Van de Van der Want bedrijven zijn helaas nauwelijks gegevens beschikbaar. Vermoedelijk hebben de kleinere bedrijven nog veel meer hinder ondervonden van de administratieve lastendruk.¹⁴⁵ Voor hen, met weinig relaties in Haagse bestuurlijke kringen, was de chaos nog moeilijker te overzien en bleven deze bedrijven meer verstoken van de benodigde goederen voor de productie. Dit, in combinatie met de omzetsdaling, het verstopt raken van afzetkanalen, de voortdurende stijging van de kosten, de

moordende concurrentie en gebrek aan goed opgeleid personeel, zal bijgedragen hebben aan de teruggang van de kleinere bedrijven.¹⁴⁶ De verbreding met aardewerk in de grote Goudse bedrijven is tevens een factor van belang bij de instandhouding van deze bedrijven geweest.

3.3. De lonen en de loonontwikkeling

Voor de periode 1914-1919 zijn in het Goedewaagen-archief een voldoende aantal gegevens beschikbaar om de ontwikkeling van de lonen te relateren aan de prijsontwikkeling van de pijpen. De verschillende bedrijven in Gouda waren goed van elkaars prijs- en loonontwikkeling op de hoogte.¹⁴⁷ Waar nodig informeerden zij bij elkaar en ook in de vergaderingen van de 'Vereeniging de Pijpenneering' werden prijzen en lonen afgestemd.¹⁴⁸ Hierdoor kan aangenomen worden dat de prijs en loonontwikkeling nagenoeg gelijk opliep in de verschillende Goudse bedrijven.¹⁴⁹ Buiten Gouda wisten pijpenmakerijen door de daar geldende loonverhoudingen de lonen lager te houden.¹⁵⁰ Zo lagen de lonen in Weert beduidend lager dan in Gouda.¹⁵¹ Voor het kasten bedroeg dit circa 10 cent per gros. Hierdoor waren deze bedrijven in dit opzicht in een betere positie.

Gegevens over lonen voor verschillende soorten werkzaamheden zijn in het Goedewaagen-archief spaarszaam voorhanden. Zo verdienden kasters eind 1916 gemiddeld fl. 11,- per week als zij ongehuwd waren en gehuwd fl. 12,- per week. In augustus 1917 39 cent per gros en was het gemiddelde uurloon in juni 1920 opgelopen naar 54,5 cent, dat bij de toen verkorte werkweek van 50 uur overeenkwam met fl. 27,25 per week.¹⁵²

Jaar	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	
Kasten	27	30	30,6	35,5	37,8	45,8	65	87	Goedewaagen
Rollen	7,5	10	10,2	11,3	12	14,8	20,8	27,5	Goedewaagen
Kasten				25		35		80	Trumm-Bergmans
Rollen				10		10			Trumm-Bergmans

Tabel 2. Kosten van kasten en rollen van doetels per gros in centen van Goedewaagen en Trumm-Bergmans.

Vergelijking met de gemiddelde lonen in de aardewerkindustrie leert dat de kasters van de betere soorten pijpen iets boven dat gemiddelde werden betaald.¹⁵³ Bovendien lag het loon van een kaster boven het gewogen gemiddelde van de lonen in de industrie.¹⁵⁴ Het verschil tussen de boven aangehaalde weeklonen valt te verklaren uit een sterke loonstijging in 1920 en een toeslag voor de verkorte werkweek.

Ook zijn er prijsberekeningen van gekaste pijpen over de gehele periode 1914-1919 beschikbaar.¹⁵⁵ Daaruit is een gewogen gemiddelde per jaar voor het kasten en voor het rollen van een gros doetels berekend (Tabel 2).¹⁵⁶ Op basis hiervan verdiende een kaster van doetels in 1916: fl. 12,42 per week bij een productie van 35 gros.¹⁵⁷ Dit komt goed overeen met het bovengenoemde weekloon.

In Grafiek 5 zijn deze gegevens weergegeven als kostenindex gebaseerd op het jaar 1914, waarbij het indexcijfer voor dat jaar op 100 is gesteld. De stijging van de kosten van het kasten nam bij Goedewaagen gemiddeld in de periode 1914-1919 met een factor 2,17 toe. Omdat het kasten en rollen alleen loonkosten betroffen zijn deze cijfers een maat voor de loonontwikkeling van de kasters en rolders in de bedrijven. De stijging van de index voor de kosten van het rollen bleef marginaal achter bij die van het kasten. Een rolder verdiende globaal een derde deel van het loon van een kaster. Vergelijking met de prijsindex voor de nominale lonen en salarissen in industrie en handel (Schrage) leert dat deze index over dezelfde periode met een factor 2,38 steeg (Grafiek 4).¹⁵⁹

De index van de gewogen gemiddelde lonen in alleen

de industrie (De Jong) nam in die periode toe met een factor 1,9.¹⁶⁰ De index van de nominale lonen in de pijpenindustrie lag over de gehele periode dus wat lager dan de index van de gemiddelde loonontwikkeling in industrie en handel en steeg pas in 1919 aanmerkelijk sneller dan de prijsindex voor de kosten voor levensonderhoud (Grafiek 5).¹⁶¹ Dit betekent dat de reële lonen in de oorlogsjaren daalden. In de pijpenindustrie dus nog iets sterker dan het gemiddelde in de handel en industrie. Dit gold ook, zij het in mindere mate, voor de gehele aardewerkindustrie, waar de lonen sterk achterbleven bij de algemene loonontwikkeling (Grafiek 4).

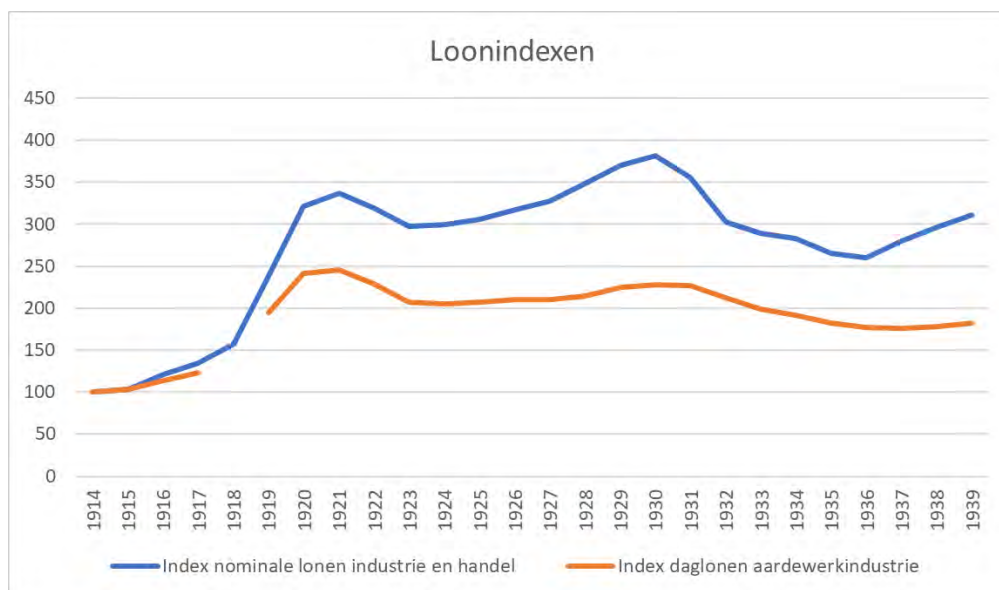
De jeugdlonen lagen lager dan die voor 'volslagen mannen.' Gedurende de oorlogsjaren en vlak daarna verslechterden de jeugdlonen relatief ten opzichte van de lonen voor volwassenen doordat de volwassen leeftijd geleidelijk werd opgetrokken.¹⁶² De lonen van vrouwen lagen veel lager, mede doordat zij veelal ander werk verrichten. Hierover zijn geen bruikbare kwantitatieve gegevens beschikbaar.

Op 1 mei 1919 werd bij de Zenith als eerste pijpen- en plateelfabriek het Ondersteuningsfonds bij Ziekte opgericht. Dit fonds garandeerde 70% loondoorbetaling bij ziekte.¹⁶³

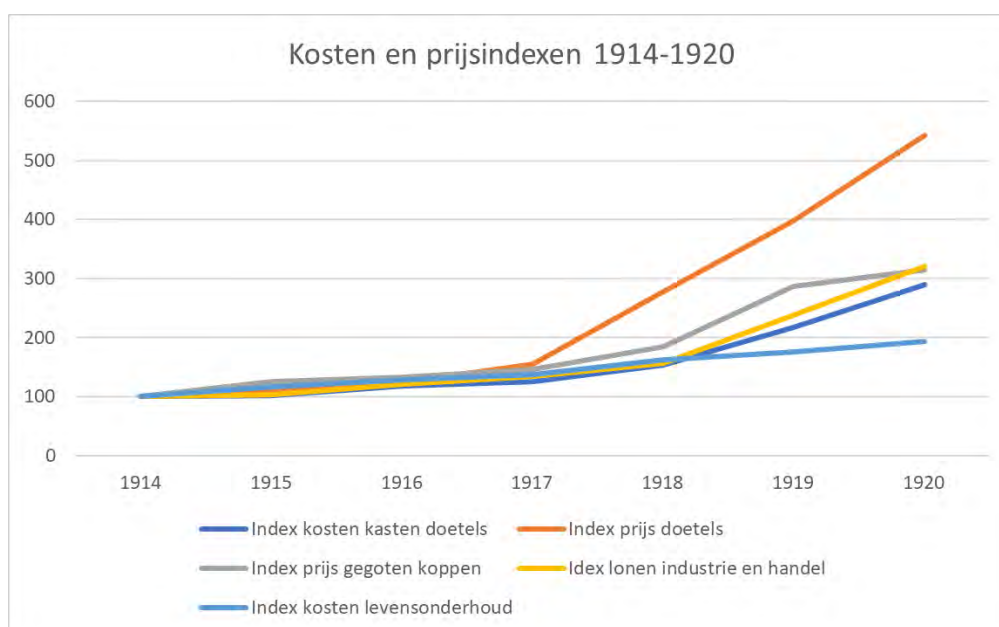
De rol van de bonden in de aardewerkindustrie, in tegenstelling tot veel andere takken van industrie, was in deze periode nog beperkt. Er waren geen stakingen of dreiging met dit middel en de bedrijven kregen hoofdzakelijk verzoeken en geen looneisen. Ook werknemers verzochten de bedrijfsleiding soms om loonsverhogin-



Afb. 27. Een Doetel. De Jong. Lengte 15 cm.



Grafiek 4: Indexen die laten zien dat de lonen in de aardewerkindustrie achterbleven. 1914 is 100.



Grafiek 5: Kosten en prijsindexen 1914-1920 (1914 is 100). Deze laat zien dat de reële lonen van de pijpenmakers in de oorlogsperiode achterbleven bij de kosten van levensonderhoud en pas vanaf 1919 verbeterde.

gen of om duurtetoeslagen. In april 1914 sloot Ivon van der Want (Ivora) een eerste contract af met de Vereniging van Glas- en Aardewerkers.¹⁶⁴ De overige fabrieken waren dit niet van zins en het heeft tot 1919 geduurd voordat het eerste collectieve contract tot stand kwam.¹⁶⁵

Het contract dat Ivon van der Want afsloot leidde tot spanningen binnen de vereniging 'De Pijpenneering binnen Gouda.' Aanvankelijk had Van der Want zich verzet tegen het doorvoeren van een aantal verbeteringen voor de werknemers. Vlak voor de vergadering waar de besluiten zouden worden genomen deelde hij echter mee het contract met de bonden toch gesloten te hebben en het niet nodig te vinden nog op de vergadering te komen.¹⁶⁶ Dit voorval is illustratief voor het impulsieve, maar vaak ook sociaal voelende, optreden van Ivon van der Want.¹⁶⁷ Zo deelde hij in hetzelfde jaar mee te stoppen met de productie van gekaste pijpen, vanwege een gebrek aan kasters en de inzakkende exporten naar België. Uit een prijscatalogus van het bedrijf is echter

bekend dat deze productie zeker tot 1919 doorliep en vermoedelijk nog tot een eind in de jaren twintig.¹⁶⁸ Mogelijk hebben de hogere lonen bij Ivora bijgedragen aan een zwakkere concurrentiepositie van het bedrijf en heeft dit een rol gespeeld in het voornemen om te stoppen met de productie van gekaste pijpen.

In de verdere oorlogsjaren verzochten de bonden herhaaldelijk een collectief contract af te sluiten of dezelfde voorwaarden toe te passen als in het bedrijf van Ivon van der Want.¹⁶⁹ Verder werden door de bonden verschillende 'beleefde' verzoeken gedaan voor duurtetoeslagen.¹⁷⁰ Ook verzochten zij in 1917 om, 'indien dit nog niet gebeurt, werknemers te voorzien van oliën voor het bedrijf nodig.'¹⁷¹ Kennelijk was het in sommige bedrijven nog niet zo geregeld dat de werknemers de lampolie en vetten voor het kasten verstrekt kregen en moesten zij deze dus nog uit eigen zak bekostigen. De arbeidstijd bedroeg gedurende de oorlog, met uitzondering van perioden met arbeidstijdverkortung, 58 uur per week.¹⁷²

De zaterdagmiddag en de zondag waren vrij. Op Koninginnedag en op Christelijke feestdagen hoefde niet te worden gewerkt. Er waren geen vakantiedagen.

3.4. De prijsontwikkeling van de pijpen

In het Goedewaagenarchief is een groot aantal prijslijsten bewaard gebleven. Hieruit kan voor de periode

1908-1942 een doorgaande reeks van gewogen gemiddelde prijzen per jaar van gekaste pijpen worden berekend. Omdat het model doetel (modelnr. 312 van Goedewaagen) het meest populair en het meest in productie was, is er hier voor gekozen om de prijzen van deze pijp te gebruiken als maat voor de prijsontwikkeling van de gekaste pijp (afb. 27).¹⁷³ Dit model pijp is rond

Gevraagde loonsverhoging (Sahm PA 52)

Op 19 maart 1914 schreef de secretaris van De Nederlandse Vereeniging van glas- en aardewerkers, afdeling Gouda, Jac. Baars, een brief aan De vereniging van Pijpenfabrikanten en Pijpenhandelaren over verhoging van de lonen, zoals besloten op de vergadering van 8 maart 1914. Zij verzochten daarin, gelet op de betrekkelijk lage lonen in de pijpenindustrie en de steeds stijgende levensstandaard, de lonen in guldens per gros, te verhogen, het buigen niet inbegrepen, tot:

Soort	Rollen	Uitzondering	Kasten	Uitzondering
Langsters	0,65		1,75	
Negers	0,50		1,15	
Cabalen	0,35		0,80	
Maat	0,25	Gelen 0,29		
Stijlkoppen			0,70	
Grootkoppen			0,65	Krullen 1,60
Middelkoppen			0,65	
Dunnen Maat			0,65	Krullen 1,60
Engelschen			0,65	
Middeleinden	0,16	Gelen 0,19	0,43	Krullen 0,90
Halve langen	0,13	Gelen 0,145	0,37	
Stompen	0,11	Gelen 0,12	0,31	Gelen 0,33
Kortjes	0,10	Gelen 0,11		
Doetels			0,33	Gelen 0,35
Platpunten			0,32	Gelen 0,34
Isabé's			0,32	Gelen 0,34
Shagg			0,31	Gelen 0,33
Bekers			0,32	Gelen 0,34
Elegant (Noorman)			0,35	Gelen 0,37
Tufpijpen			0,38	Gelen 0,40
Gramaphon			0,38	Gelen 0,40
Auto's			0,35	Gelen 0,37
Sigaartjes			0,36	Gelen 0,38
Sigaretjes			0,31	Gelen 0,33
Duitschers, enz.			0,31	Gelen 0,33

Verder werd verzocht:

Voor niet genoemde soorten overeenkomstig te betalen.

Verstellen van een vorm ook op hetzelfde soort 25 cent verzuimkosten.

Over te gaan tot uitbetaling bij feestdagen.

Uitbetaling van het loon zoals het bij de firma Goedewaagen en Zoon wordt uitgevoerd.

Over te gaan tot het wegnemen van die grieven welke tot schaden leiden van de werknemers zoals: balie, kachel, klei inhalen, enz., enz. voor zover het op de fabrieken nog het geval is.

In de collectieve arbeidsovereenkomst tussen de P. van der Want en De Nederlandse Vereeniging van Glas- en Aardewerkers van april 1914 werden lagere lonen vastgesteld. Zo werd het rollen van maatpijpen op 28 cent, het kasten van Doetels op 34 cent en het kasten van Negers op 95 cent bepaald. De verhoging voor gelen bedroeg slechts één tot een halve cent. Niet alle cijfers zijn te vergelijken omdat sommige handelingen zoals het buigen al in de loonkosten werden meegenomen. Op de Christelijke feestdagen en de verjaardag van de Koningin werd voor het eerst loon doorbetaald en het loon werd op woensdagen uitgekeerd.

1880 ontwikkeld voor de Nederlandse markt en bleef tot ver in de 20e eeuw in gebruik.¹⁷⁴ De prijs van de doetel behoorde tot de prijzen van het lagere segment van de middelste groep pijpen. Er werden veel duurdere en veel goedkopere pijpen vervaardigd. Ook in dit opzicht is de doetel een redelijk bruikbare pijp om de prijsontwikkeling aan te relateren.¹⁷⁵ In de Grafieken 3 en 5 zijn de indexen van de prijsontwikkeling voor de periode 1914-1919 uitgezet (1914 is 100).

Tot 1916 ontwikkelden de prijzen van de pijpen zich iets langzamer dan de kosten voor levensonderhoud (Grafiek 5).¹⁷⁶ Daarna schoten de prijzen omhoog. Was de gemiddelde prijs van een gros doetels in 1914 nog fl. 1,46 in 1919 was de prijs opgelopen tot fl. 5,77, een stijging met bijna een factor 4. Ook in 1920 is er nog een flinke prijsstijging (naar fl. 7,60), waarna de prijzen wat dalen. Van de lakpunten zijn veel minder prijzen bewaard gebleven. Echter deze reeks loopt door tot 1984 en is daarom in Bijlage 1 opgenomen.¹⁷⁷ De lakpunt behoorde tot de duurdere groep pijpen. De prijsontwikkeling van deze pijp was minder extreem dan die van de doetel. In de periode 1914-1919 steeg deze met een factor 2,5.

De prijsstijging kan maar voor een deel verklaard worden uit de stijgende lonen. Ook andere kosten, zoals voor roeren hebben de prijsstijging veroorzaakt. Wel is van belang op te merken dat in de pijpenindustrie, behalve voor de goedkoopste exportpijpen, geen mechanisatie mogelijk was, terwijl dat in andere takken van industrie wel gebeurde. De eerder in dit hoofdstuk genoemde stijging van grondstoffenprijzen, brandstofkosten, verpakking en transport zijn mede de oorzaak van een prijsstijging die ver uitgaat boven de stijging van de kosten van levensonderhoud en de loonkosten. In combinatie met de exorbitante stijging van de tabaksprijzen is het roken van een pijp tijdens de oorlog en kort daarna een dure liefhebberij geworden.¹⁷⁸ Toch blijkt uit de brievenboeken niet dat de prijsstijging de afzet bemoeilijkt heeft. Ook kan de prijsstijging niet in verband worden gebracht met de fluctuaties in de afzet. Dit is te verklaren uit de geringe concurrentie van dat moment en het feit dat de afzet vooral internationaal was. De Duitse nijverheid had zeer te lijden van de oorlog. In Engeland lagen de prijzen en lonen veel hoger.¹⁷⁹ De Franse industrie was op haar retour en zwaar getroffen door de oorlog en leverde voor een deel ook pijpen aan een ander (op luxe gericht) marktsegment. Binnen Gouda werden prijzen en lonen van de verschillende producenten nagenoeg gelijk gehouden en was er dus sprake van een soort kartelvorming. De overige binnenlandse concurrentie was niet noemenswaardig. Er was dus ruimte voor een goede prijsvorming en de kostenstijgingen konden volledig doorberekend worden. Effecten van de prijsstijging waren er dus op de internationale markt, die het grootste deel van de afzet uitmaakte, niet of nauwelijks. Op de binnenlandse markt daarentegen zal deze prijsstijging,

die veel harder verliep dan de inflatie, er mede voor gezorgd hebben dat velen overschakelden van de pijp naar de sigaret. Door de goede prijzen leden de bedrijven niet onder deze ontwikkeling en waren winstgevend.

Voor de gegoten pijpen is op analoge wijze een reeks voor de periode 1912-1940 samen te stellen uit de gegevens uit het Goedewaagenarchief. Hierbij is uitgegaan van ongemonteerde pijpenkoppen (catalogusnummers, 16, 379 en 661). Bedroeg de prijs hiervan per gros in 1914 nog fl. 8,40, in 1919 bedroeg deze fl. 24,00. Een prijsstijging met een factor 2,86 over deze periode. Ook hier steeg de prijs tot 1920 om vervolgens wat te dalen (Grafiek 3). Gemonteerd met een weichselhouten roer is de prijsstijging hoger, namelijk met een factor 3,43. Met een caoutchouc roer lag deze nog iets hoger.¹⁸⁰ Dit laat zien dat de prijsstijging van deze onderdelen hoger lag dan de prijsstijging van de gegoten koppen.

De prijsstijging bij de gegoten pijpen was minder extreem dan bij de doetels en moet eveneens verklaard worden uit een combinatie van stijgende lonen, hogere grondstofprijzen, prijzen van onderdelen, brandstofkosten en verpakkings- en verzendkosten. Ook hier was mechanisatie minder mogelijk dan in andere industrietakken. De prijsindex van de gegoten pijpen bewoog zich hierdoor over de gehele periode boven de index voor de kosten van levensonderhoud (Grafiek 3 en 5). Vooral na 1917 trad er een relatief forse prijsstijging op.

3.5. De opbouw van de productiekosten en winsten

Van december 1913 zijn de productiekosten van doetels bekend (Tabel 3).¹⁸¹ Helaas niet voor andere jaren in deze periode. Deze productiekosten geven inzicht in de opbouw van de kosten.

De enige andere reeks cijfers bij Goedewaagen in deze periode heeft betrekking op de totale productiekosten van alle soorten gekaste pijpen in 1918.¹⁸² Hierin komt het totale arbeidsloon uit op 32,2% van de kosten. Deze cijfers zijn niet geheel vergelijkbaar met die van 1913. Echter voorzichtig kan geconcludeerd worden dat het aandeel van de lonen in de productiekosten gedaald is. Dit stemt overeen met de eerder getrokken conclusie over het aandeel van de lonen in de prijsstijging van de pijpen en die over de overige kosten.

Bij Trumm-Bergmans in Weert kunnen de kosten van drie jaren, 1916, 1918 en 1920, vergeleken worden (Tabel 4).¹⁸³ Deze vergelijking laat zien hoe de kostenontwikkeling in die jaren verliep, iets wat uit de Goudse archieven niet blijkt. Helaas zijn kostenstaatjes zelden geheel vergelijkbaar doordat de producenten verschillende indelingen hanteerden.

Tijdens de oorlog en direct daarna waren het met name de materiaalkosten, vooral door prijsstijgingen in het

Bewerking	Kosten	Bewerking	Kosten	Bewerking	Kosten
Klei	10	Glazen	5,5	Kist	5
Rollen	7,5	Bakken	10	Pakken	1
Kasten	27	Uithalen drogen	1,5	Vracht	5
Tremmen	12,5	Uitschieten	2	Plakken	3
Vollen	1	Vast loon	17	Spijkers	2
Totaal					116

Tabel 3. Kosten van productie van een gros doetels in centen bij Goedewaagen in 1913.

Jaar	1916	1918	1920
Klei	10	25	50
Rollen	10	10	20
Kasten	25	35	80
Tremmen	15	15	30
Bakken	20	35	60
Totaal	80	120	280
Algemene kosten	8	24	56
Verdienste 30%	26	43	100
Netto prijs zonder verpakking	114	187	436

Tabel 4. Kosten van productie van een gros gewone witte pijpen bij Trumm-Bergmans 1916, 1918 en 1920 in centen.

buitenland, die zeer sterk stegen. Het aandeel van de lonen bleef daarbij achter. Ook de transportkosten, vooral die van de export, stegen fors.¹⁸⁴

Uit het Goedewaagenarchief kan opgemaakt worden dat het bedrijf gedurende de oorlogsjaren behoorlijk winstgevend was.¹⁸⁵ Met name in de jaren 1915 tot 1917 werden er aanmerkelijke winsten gemaakt; 1918 was iets minder gunstig. De winsten op de pijpen waren bepalend voor de totale winst van het bedrijf. Hierbij moet wel worden aangetekend dat de wijze van berekening van de winst in verschillende jaren verschillend kan zijn. Daarover is onvoldoende informatie beschikbaar.

3.6. De productie nader bekeken

Tijdens de eerste Wereldoorlog bleef het assortiment Goudse gekaste pijpen vrijwel hetzelfde. Catalogi van 1914 en uit 1919 zijn dan ook nagenoeg identiek. Tot de weinige nieuwigheden behoren de pijpen van Goede-

waagen 'It's a shame to take the money' en 'The whole dam family' (afb. 28). Twee grappige figurale pijpen met los op de steel staande of zittende mensen, gemaakt vanwege de merchandising van Amerikaanse stripfiguren.¹⁸⁶ Deze pijpen werden al eerder in grote aantallen in het Westerwald geproduceerd voor de Amerikaanse en Engelse markt, maar deze konden door de oorlog niet meer vanuit Duitsland geëxporteerd worden.¹⁸⁷

Ook bij de andere firma's was niet of nauwelijks sprake van assortimentsvernieuwing van de gekaste pijpen. Wel werden er reclamepijpen op bestelling gemaakt, bijvoorbeeld voor de tabaksfabriek van V. Balma te Amsterdam (afb. 29). Ook buitenlandse exportfirma's verzochten om elders geproduceerde modellen na te maken.

Voor alle firma's gold dat het aanwezige assortiment aan vormen veel groter was dan het aantal soorten pijpen dat werd afgeleverd. Bij Goedewaagen was dit in extreme



Fig. 28. 'The whole dam family' pijp van Goedewaagen uit het eerste kwart van de 20e eeuw. Lengte 13 cm.



Fig. 29. Reclamepijp voor de Tabaksfabriek V. Balma, P. H. Kade 34, Amsterdam. Goedewaagen, 1900-1915. Lengte 14 cm



Afb. 30a. Pijp met 'M. VAN DUIN' op de steel. Vermoedelijk gemaakt door de firma H. van Rijst. Datering eerste kwart 20e eeuw. Lengte 13,5 cm. Vergelijk ook vorige jaarboek, Stam, 2019, p.57.



Afb. 30b. Pijp met kip. Op de steel 'M. VAN DUIN GOUDA', productie van Fa. H. van Rijst, eerste kwart 20e eeuw. Lengte 14 cm.

mate het geval. In 1917 waren er bij Goedewaagen 118 modellen in productie van de in totaal ruim 600 verschillende modellen. Met 10 modellen werd 60% van de omzet gehaald en met 15 modellen 75%.¹⁸⁸ De grootste productie van een model werd gehaald met model 276.¹⁸⁹ Hiervan werd 4863 gros naar de westkust van Afrika geëxporteerd. Op de binnenlandse markt en in België waren de zogenaamde doetels (model 312 en 170) en de beker of leliekopjes (model 113) populair. Van deze modellen werd in dat jaar in totaal zo'n 5500 gros afgezet. Naast deze algemene modellen is uit de correspondentie van Goedewaagen zichtbaar dat voor iedere regio of land specifiek gevraagde modellen in productie waren.¹⁹⁰

Iedere firma had naast een aantal algemene, bij verschillende firma's geproduceerde modellen, ook specifieke, veelal figurale eigen modellen, waarmee zij zich onder-

scheidden van andere bedrijven. Zo hadden de firma's Van Duyn en Van Rijst nog enige zeer originele modellen in productie die afkomstig waren van hun voorgangers (afb. 30a-b, 31 en 52).¹⁹¹

De directe commerciële waarde van de oudere modellen was in deze periode vaak beperkt, maar deze modellen waren wel van belang om de positie van de firma als toonaangevend bedrijf te onderstrepen en om een compleet assortiment te kunnen leveren. Dit kwam ondermeer in de catalogi tot uitdrukking.

De ontwikkeling van de omzet van gekaste pijpen werd negatief door de oorlog beïnvloed, hetgeen nauwelijks gold voor de beginnende groeiemarkt van de gietpijpen (zie Grafiek 2). De gietpijpen hadden een veel luxueuzer en moderner uiterlijk, soms aansluitend op de nieuwe stijlrichtingen in de kunst, zoals de plateelpijpen met art-



Afb. 31. Pijp genaamd 'De Huzaar'. Merk 65 gekroond. Martinus van Duyn, eerste kwart 20e eeuw. Ketelhoogte 6,5 cm.

deco versieringen (afb. 38 en 39) en jugendstilachtige portretten (afb. 7), en waren daardoor gevraagd. Door de vier grote Goudse fabrieken werd een grote variatie aan modellen en uitvoeringen ontwikkeld, variërend van eenvoudige gietpijpen zonder voorstelling tot doorrokers met lichtbeeld, pijpen met gekleurde plaatjes en handbeschilderde plateelpijpen, waaronder reclamepijpen en naampijpen in art-deco stijl (afb. 39).¹⁹² Uit de oorlogsjaren zijn verschillende herinneringspijpen aan de mobilisatie en de Nederlandse neutraliteit bekend, gedecoreerd met vlaggen of met afbeeldingen van gemobiliseerde soldaten (afb. 33, 37 en 38). Hollandia bracht naar aanleiding van de watersnood van 1916 een hele serie doorrokers op de markt met afbeeldingen van de getroffen gebieden.¹⁹³ Ook de eerste souvenirpijpen kwamen op de markt. De gietpijp leende zich ook voor nieuwe creatieve vormen (afb. 35 en 40). De vroegste gietpijpen waren witte eenvoudige modellen zonder verdere versiering (afb. 32). Dit soort pijpen bleef ook toen luxere pijpen ter beschikking kwamen nog steeds in productie.

Bij Goedewaagen werden in 1914 de eerste met de hand geschilderde plateelpijpen gemaakt. Dit waren mobilisatiepijpen (afb. 10). Al in 1910 kondigde Goedewaagen aan dat er zogenaamde 'gekleurde photopijpen' (pijpen met gekleurde transfers) op de markt kwamen.

Ook de eerste doorrokers, waar het ongekleurde plaatje onder de glazuur pas zichtbaar werd als de scherf door het roken bruin werd, kwamen in deze tijd op de markt (afb. 33).

De fabrieken Hollandia en Ivora waren al veel eerder begonnen een breed assortiment gegoten pijpen te ontwikkelen (afb. 26). Bij de Zenith gebeurde dit pas vanaf 1917. Wel had de voorloper van de Zenith, P. J. van der Want Azn., rond 1915 al gekaste pijpen met transferplaatjes in productie (afb. 7).

Mede door de in de oorlogsjaren stagnerende import van houten pijpen kreeg de verkoop van de gietpijp, die als een meer luxueuze pijp werd beschouwd, een extra impuls. Ook de gekaste zogenaamde 'sportpijpen' (imitatie bruyère) beleefden hierdoor een opleving.¹⁹⁵

3.7. Export en import

In 1913 werd ruim tweederde deel van alle in Nederland geproduceerde pijpen uitgevoerd: 188.021 kg met een waarde van fl. 32.377,00. Aan het begin van de oorlog verminderde de export snel. In 1914 bedroeg deze nog 104.950 kg met een waarde van fl. 20.990,00 en in 1915: 111.244 kg met een waarde van fl. 22.249,00.¹⁹⁶ Waren voor de oorlog in 1913 België (79.989 kg), de westkust van Afrika (49.692 kg), het Verenigd Koninkrijk (31.036



Afb 32. Eenvoudige gietpijpen van P. J. van der Want Azn. uit het eind van de oorlogsperiode. Een van deze pijpen heeft als steel een stuk pijpensteel van een gekaste pijp omdat aan het eind van de Eerste Wereldoorlog geen stelen meer beschikbaar waren. Lengtes respectievelijk 17, 6,5 en 7,7 cm.

kg) en de Verenigde Staten (12.720 kg) de grootste afnemers, tijdens de oorlog veranderde dat beeld. De export naar België verminderde met meer dan de helft door de bezetting van het land. De export naar de Afrikaanse Westkust bleef in 1914 op peil en in 1915 steeg deze met 50%. Dit werd vermoedelijk veroorzaakt door het grotendeels wegvallen van de concurrentie uit het Westerdal, waar belangrijke exporteurs naar Afrika waren gevestigd.¹⁹⁷ De export naar het Verenigd Koninkrijk bleef t.o.v. de periode voor 1914 op peil, het extreem gunstige jaar 1913 niet meegerekend. De export naar het Verenigd Koninkrijk werd voor het grootste deel doorgevoerd naar de Afrikaanse Westkust. Goedewaagen exporteerde deze goedkope pijpen, veelal de 'torrified clays', massaal via het handelshuis Van Geelkerken & Co in Londen.¹⁹⁸ Naar de Verenigde Staten daalde de export dramatisch. In 1915 was daar nog slechts een tiende deel van over. Vermoedelijk had dit te maken met de ontregeling van de scheepvaart op een aantal

trans-Atlantische routes.¹⁹⁹ De export naar andere landen als Pruisen, Frankrijk en de Nederlandse overzeese gebiedsdelen bleef voor een deel overeind. Na 1915 zijn er geen landelijke exportcijfers meer beschikbaar. Goedewaagen exporteerde in 1917 nog slechts 39% van de omzet, vooral naar België en Duitsland. Er waren grote orders uit Engeland en Amerika, maar deze konden vaak niet worden afgezonden.²⁰⁰

Vooral de sterk verminderde uitvoer naar België, al aan het begin van de oorlog, was voelbaar. Het bedrijf van P.J. van der Want, dat veel export naar dit land had, leed hier sterk onder.²⁰¹ Wel waren er nog belangrijke orders uit Zweden. De neergang in de pijpenindustrie was grotendeels toe te schrijven aan de verminderde export.

Ook de import in Nederland uit andere landen liep terug. Werden er voor de oorlog nog pijpen uit Pruisen (Westerdal), het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en België



Afb. 33. Gekleurde transfers en witte transfers voor doorrokers van Hollandia, 1910-1920.





Afb. 34. De seinwachter. Plateelpijp, Ivora, 1910-1920. Hoogte 4,9 cm.



Afb. 35. Pijp in de vorm van een klomp met transfer. Ivora, 1915-1925. Lengte 6,5 cm.



Afb. 36a-b. Gegoten pijp met transfer met het portret van Veldmaarschalk P. von Hindenburg. Hollandia, 1915. Hoogte 5,4 cm.



Afb. 37. Mobilisatiepijp van Hollandia, 1915.¹⁹⁴ Hoogte 4 cm.



Afb. 38a-b. Nederland Neutraal. Ontwaakt. 1914-1915. Handbeschilderde pijp van Ivora. Lengte 13 cm, hoogte 4,9 cm.



Afb. 39. Naampijp van A. Zweep uit Groningen. Handbeschilderd. Ivora, circa 1920. Hoogte 4,4 cm.



Afb. 40. Gegoten pijp in de vorm van een laars. Goedewaagen, 1915-1925. Lengte 13,3 cm, hoogte 4,5 cm.



Afb. 41a-b. Gekaste pijp van de Zenith. Circa 1918. Lengte 11 cm, hoogte 4,2 cm.

ingevoerd, in de eerste oorlogsjaren kwamen er alleen nog pijpen uit het Westerwald. De waarde van de totale import bedroeg in 1913 nog fl. 5.865,00 gulden. In 1916 was dit nog fl. 1.043,00. De invoer uit Pruisen verminderte tot ongeveer de helft.

De export van Goedewaagen naar Amerika verliep hoofdzakelijk via George Zorn in Philadelphia. Zorn was in die tijd een groothandelaar in rokersbenodigdheden.²⁰² Ook aan Frank A. Weber in New York werd geleverd.

Naar Engeland liepen de meeste bestellingen via Van Geelkerken & Co in Londen voor de Afrikaanse markt en via Cullabine in York. Ook werden gietpijpen met en zonder voorstellingen aan bekende pijpenfabrieken geleverd zoals aan Müllenbach & Thewald en Schilz-Müllenbach in Höhr (Westerwald).²⁰³ Hierbij moet bedacht worden dat alleen in Nederland gietpijpen werden vervaardigd. Dit 'monopolie' leidde tot een goede exportpositie van de gietpijp. De poging van Wingender in Höhr-Grenzhausen uit de jaren twintig om Nederlandse gietpijpen na te maken mislukte door gebrek aan technische kennis.²⁰⁴ Daarnaast was er een aantal leveringen van een meer incidenteel karakter. Bij Müllenbach & Thewald werd bijvoorbeeld klei besteld.²⁰⁵ Zoals al eerder opgemerkt was het uitvoerverbod van vernis uit Engeland, in 1916, voor de torrifed clays, een slag voor de export naar Afrika.

Opvallend is dat er ook in de laatste twee oorlogsjaren nog heel wat overzeese orders waren, terwijl toen door de duikbootoorlog nagenoeg geen transport overzee mogelijk was. Hier kan alleen verondersteld worden dat de hoop op een beëindiging van de oorlog de orderportefeuille vulde. Deels werden deze orders ook nog daadwerkelijk verzonden.

Trumm-Bergmans in Weert leverde beperkte aantallen pijpen naar Duitsland en tijdens de Eerste Wereldoorlog (1915) vond smokkel van pijpen plaats over de Zuid-Willemsvaart en werden aan de pijpenfabriek A. Hillen (Knoedgen) in Bree (België) honderden doorrokers met lichtbeelden afkomstig van Van der Want en Barras geleverd (Een voorbeeld is de pijp met Koning Albert, afb. 42).²⁰⁶ Van der Want en Barras exporteerde weinig, voornamelijk naar de pijpenfabriek Hillen (Knoedgen) in Bree.²⁰⁷ Van de andere bedrijven is niets over de export bekend.

Conclusies over de periode van de Eerste Wereldoorlog

Op basis van bovenstaande gegevens kan geconcludeerd worden dat de export van vitaal belang was voor de Nederlandse pijpenindustrie en dat een groot deel van de schommelingen in de totale afzet in deze periode gerelateerd kunnen worden aan de door de oorlogsomstandigheden gegeven mogelijkheden om te exporteren. De grote prijsstijging van de pijpen aan het einde van de



Afb. 42a-b. 'Leve België, Hulde aan Koning Albert 1914-1916, herinnering aan den oorlog'. Pijp met een transfer en handmatige beschildering. Hollandia. Lengte 6,5 cm, hoogte 4,5 cm.²⁰⁸

oorlog had, door de gunstige concurrentieverhoudingen, voor de Goudse bedrijven op de buitenlandse markt, niet of nauwelijks invloed op de afzet. Gezien over de hele periode 1914-1918 daalde de omzet van gekaste pijpen fors, vooral op de binnenlandse markt. Dit was het begin van een verdere omzetsdaling in de jaren daarna. Deze grote neergang was door de bedrijven niet voorzien. Er was nauwelijks sprake van vernieuwing van de vormgeving van de gekaste pijp. De luxere gietpijp kon zich in een toenemende populariteit verheugen, de omzetten verdubbelden, maar konden de daling van de omzet aan gekaste pijpen niet goedmaken.

De lonen in de pijpenindustrie bleven achter bij de lonen in industrie en handel, maar ontwikkelden zich iets sneller dan in de rest van de industrie door personeelsgebrek. De reële lonen daalden tijdens de oorlog. Het aandeel van de lonen in de productiekosten daalde en de prijsstijgingen zijn met name te relateren aan hoge kosten voor productiematerialen, onderdelen, vracht en verzendkosten.

De actieve Nederlandse politiek, het werk van de N.O.T. (Nederlandse Overzeese Trustmaatschappij) en andere handelsbevorderende instellingen en de vele organen voor distributie hebben ervoor gezorgd dat de pijpenindustrie in de oorlogsjaren niet ten onder is gegaan, ondanks de vele moeilijkheden bij de afzet en het verkrijgen van productiematerialen. De keerzijde daarvan was een hoge administratieve lastendruk. Veel kleine bedrijven hielden het hoofd niet boven water.

4. De periode na de Eerste Wereldoorlog tot en met de aardewerkstaking

4.1. De economische ontwikkeling

Direct na de oorlog leefde de economie op. De export nam een grote vlucht. De daarop volgende periode van beperkte recessie van 1921-1923 doorstond de Nederlandse economie met glans, ondanks de grote valutaonrust in de omliggende landen. Alleen de banken hadden ernstig te leiden. Met de nieuwe Reichsmark kwam in 1924 een einde aan de Duitse superinflatie. De Engelse munt (1925) en de Belgische en Franse munt (1926) werden, tegen een lagere koers, weer aan het goud gekoppeld.²⁰⁹ De hausse die daarop volgde zorgde voor spectaculaire groeicijfers. Het BBP per gewerkt manuur gaf een grote stijging te zien die al in de oorlog begonnen was.²¹⁰ Tot 1923 stegen de reële lonen om daarna te stabiliseren. De inkomensongelijkheid nam verder af. De werktijd werd verkort en de sociale kwesties waren voorlopig tot een oplossing gekomen. Ook in de tweede helft van de jaren twintig groeide de economie snel en nam de werkgelegenheid in de nijverheid fors toe.²¹¹

De mensen hadden genoeg van oorlog. De charleston

zorgde voor volle danszalen en de roaring twenties veranderde zelfs het kalme Nederland. Nederland bruiste als nooit tevoren.

Hoe anders was dat in de pijpenindustrie. Na een kleine opleving in 1919 zakte de pijpenindustrie in. Dit is goed te illustreren aan het aantal kasters dat bij Goedewaagen werkzaam was (Tabel 5).²¹²

In 1919 waren in Gouda nog zes pijpenfabrikanten actief: De vier grote Goudse bedrijven, M. N. van Duyn (stopte in 1925) en Van Rijst (zonder werknemers). In 1920 werd het bedrijf van Van Rijst na de verhuizing naar de Nieuwehaven omgedoopt in de firma Nico van Duyn-van Velzen.²¹³ De kleipijpenindustrie werd na 1923 in Nederland alleen nog in Gouda voortgezet. Al in 1920 daalden de omzetten van gekaste pijpen fors (Grafiek 1 en 2). Deze daling zette tot 1923 door en bereikte een niveau van rond de 20% van de vooroorlogse aantallen.

Voor deze daling is een aantal oorzaken te noemen:

-De veranderde rookgewoonten. De Eerste Wereldoorlog had de sigaret wereldwijd populair gemaakt. Soldaten kregen in de loopgraven sigaretten uitgedeeld en waren daaraan gewend. En bij het veranderde levensritme en bij de charleston paste geen bedachtzaam pijproken. Hooguit een sigaret in een fraai sigarettenpijpje. En wie toch nog pijp rookte prefereerde een houten pijp of de modieuze gietpijp. Goedkope houten pijpen werden massaal ingevoerd. In de hogere kringen was de sigaar populair. De gekaste pijp werd meer en meer het domein

1914	1920	Begin 1923	Eind 1923	Eind 1924
20	17	11	8	6

Tabel 5. Aantal kasters bij Goedewaagen.

van de traditionele roker die vasthield aan zijn oude gewoonten.

-De kleipijpenindustrie was zeer arbeidsintensief, waardoor er nagenoeg geen verdere rationalisering van de productie kon plaatsvinden in tegenstelling tot andere industrieën waar door middel van verhoging van de arbeidsproductiviteit de internationale concurrentiepositie beter in stand kon worden gehouden (zie ook paragraaf 3.3. en Grafiek 3).²¹⁴

-De valutaonrust en de zwakke koopkracht in een aantal importerende landen en de lage lonen in concurrerende centra van pijpennijverheid, zoals België, Engeland en Duitsland.²¹⁵ In deze landen was enig herstel van de pijpenindustrie zichtbaar.

-Verhoging van de arbeidskosten (Arbeidswet en sociale



Afb. 43a-b. Gietpijp voor Leidens Ontzet met opschrift '3 oktober 1574-1924'. Goedewaagen. Lengte 14 cm.

zekerheid) en hoge algemene kosten.

Bij de gietpijpen ging het beter. De omzetten klommen tot 1927 rustig omhoog om daarna te dalen. De gietpijpen werden in die tijd hoofdzakelijk op de binnenlandse markt afgezet. Er was enige export. Na 1920 daalden de prijzen van kleipijpen iets. Ook de lonen in de pijpenindustrie daalden beperkt.

De winstgevendheid van de bedrijven steeg in 1919 en 1920 naar een record hoogte. Door inhaalvraag leefde de export op. Daarna smolten de winsten weg. Goedewaagen bijvoorbeeld belandde in 1923, 1925 en 1926 zelfs licht in de rode cijfers. Daarna werd er weer winst gemaakt. Bij de grote bedrijven werd dit vooral bereikt door de aardewerkproductie van serviesgoed, souvenirs en het beroemde Gouds Plateel. De aardewerkstaking van 1928/29, vlak voor de grote recessie, maakte aan de opleving van deze bedrijven een voortijdig einde.

4.2. De toestand van de pijpenindustrie in de jaren twintig

Na de wapenstilstand in november 1918 bleven de distributiemaatregelen nog van kracht. Deze werden geleidelijk, maar in een hoog tempo ongedaan gemaakt. Ook de herkomstverklaringen, die de N.O.T. eiste, bleven de eerste maanden nog van kracht.²¹⁶ In augustus schreef Goedewaagen aan de Minister van Landbouw, Nijverheid en handel een verzoek om vrijgesteld te worden van deze herkomstverklaringen voor pijpen met ijzeren of vernikkelde koperen bandjes, die vanwege het belang van metaal als oorlogsmateriaal nog onder deze verklaring vielen.²¹⁷

Al in de eerste maanden van 1919 herstelde de export naar Amerika en Engeland zich enigszins. Geelkerken in Londen en George Zorn in Philadelphia bleven belangrijke afnemers van Goedewaagen. Nieuwe importeurs waarmee contact opgenomen werd waren 'American Clay pipe Works' en 'Demuth & Co', beide in New York.²¹⁸ Of deze contacten ook tot exportorders leidden valt niet op te maken. In een advertentie van de Holland-

Dutch Pipe co van 1920 stonden wel doorrokers van Goedewaagen afgebeeld.²¹⁹ Van export van grote partijen naar Afrika via Geelkerken in Londen is in de brieven geen sprake meer. Kennelijk viel de verloren markt in Afrika niet meer terug te winnen.²²⁰ In veel landen in Afrika werden na de oorlog sigarettenfabrieken opgericht en de stedelijke bevolking die daarvoor de geïmporteerde pijpen rookte, stapte massaal over op de sigaret.²²¹

Bovendien waren de lonen in de Engelse aardewerkindustrie na de oorlog beduidend lager dan in Nederland. In Engeland konden eenvoudige pijpen verkocht worden voor fl. 2,75 per gros, terwijl de productiekosten in Nederland fl. 3,50 per gros bedroeg.²²² Hierdoor kon Nederland niet meer concurreren op de Afrikaanse markt.

De export naar België leefde, ondanks de territoriale claims van België (ondermeer Zeeuws Vlaanderen zou bij België gevoegd moeten worden), direct na de wapenstilstand op. Verschillende pijpenfabrieken drukten in begin 1919 speciale export prijslijsten voor België. Voor de export naar België was nog steeds een verklaring van herkomst van de materialen, gewaarmerkt door de Belgische ambassade, vereist.²²³ Voor de Nederlandse export was het gunstig dat het Belgische douanetarief voor de Nederlandse pijpen beduidend lager was dan voor de pijpen uit Duitsland.²²⁴ Dit bleef zeker tot 1925 zo.

In totaal leefde de export in 1919 op, maar haalde lang niet meer het vooroorlogse niveau.²²⁵ Vanaf 1920 zakte de export echter weer in. De valutaonrust en gebrek aan koopkracht in de importerende landen werden in het jaarverslag over 1922 van de Kamer van Koophandel als voornaamste oorzaken genoemd. Export vond nog plaats naar Amerika, Zwitserland en Zweden en Denemarken.²²⁶ De export naar België en Frankrijk stagneerde toen omdat de industrie daar veel goedkoper kon produceren.²²⁷ Zelfs zo goedkoop dat de Zenith in de periode 1927-1931 pijpen gemaakt bij De Bevere in Kortrijk importeerd en verkocht.²²⁸ De import uit België was toen een veelvoud van de export naar België, en bedroeg in

1927 zelfs 14.000 kg.²²⁹ De export naar Frankrijk bedroeg in 1920 nog 1700 kg. In 1924 was dit nog 100 kg.²³⁰ In de jaren daarna werden ook steeds de lage lonen in België en Duitsland genoemd als reden waardoor er op de exportmarkt niet viel te concurreren.²³¹

Toen in 1923 de invoerrechten in Amerika werden verhoogd viel ook daarheen de export grotendeels weg.²³²

In de periode 1924 tot 1934 bleven de omzetten van de gekaste pijpen op een nagenoeg gelijk niveau. De stijging van de reële lonen in de periode 1922-1931 wakkerde dus de binnenlandse vraag naar pijpen ook niet aan.²³³ Vanaf 1931 zette opnieuw een verdere daling in.

De import uit Duitsland en de export van het Westerwald naar andere landen viel na de oorlog weg door de algemene slechte toestand van het land, waardoor velen een baan buiten de pijpenijverheid prefereerden.²³⁴ Alleen de grote fabrieken bleven in het Westerwald in stand, maar konden nauwelijks aan de binnenlandse vraag voldoen.²³⁵ Pas vanaf 1922 werd er door de Goudse bedrijven weer concurrentie uit Duitsland ondervonden. In een toelichting door Goedewaagen aan Minister Aalberse (Arbeid) schreef deze: *‘Grote hoeveelheden stenen pijpen worden uit Duitsland aangevoerd en treedt deze concurrentie zelfs zoo driest op, dat zij deze pijpen voorziet van een etiket “Pipe de Gouda” of zooiets, waardoor het publiek nog in den waan wordt gebracht, dat deze goedkoopere waar van Hollandsche oorsprong is.’*

Ook de export naar Afrika was door de concurrentie uit het Westerwald en Engeland nagenoeg onmogelijk. Verder was er veel concurrentie van goedkopere houten pijpen.²³⁶ Als binnenlandse oorzaken voor de slechte concurrentiepositie werden genoemd: plaatselijke heffingen, de invaliditeitswet met het omslachtige zegeltjes plakken, de kosten veroorzaakt door het handelsregister, wijziging van de Stoomwet en de Arbeidswet en de hoge tarieven van post, telegraaf, spoor, telefoon, gas en elektriciteit. Een poging van de regering om de in moeilijkheden verkerende aardewerkindustrie in 1928 te steunen met het ‘aardewerkwetje’ dat protectionis-

tische maatregelen behelsde, werd door de Kamer verworpen.²³⁷

De concurrentie op de binnenlandse markt was hevig. In 1920 diende Goedewaagen bij de commissaris van politie in Gouda een klacht in dat reizigers van Zenith zich uitgaven voor vertegenwoordigers van Goedewaagen en vaak deden voorkomen alsof het één firma was.²³⁸

In de jaren twintig werd bij Goedewaagen de reiziger voor de afzet van pijpen vervangen door reizigers die alle producten van het bedrijf promootten.²³⁹ Of dit bij andere fabrieken ook speelde is onbekend.

De verkoop van gietpijpen steeg tot 1927 en verminderde daarna geleidelijk. Bij Zenith begon in 1922 en bij Goedewaagen in 1923 de omzet (waarde) aan gietpijpen die van de gekaste pijpen te overtreffen.²⁴⁰ De gietpijp en vooral de Baronite pijp (dubbelwandige gietpijp, zie hoofdstuk 4.4.) bleek geschikt voor de export (afb. 44, 45 en 46).

In 1927 werd bij Goedewaagen het assortiment Baronite pijpen uitgebreid vanwege het succes daarvan.²⁴¹ Er waren ondermeer leveringen naar Franse, Amerikaanse en Duitse pijpenfabrieken zoals Bonneaud en Izouard in Marseille, Zorn in Philadelphia, Klauer, Wingender, Schilz-Müllénbach²⁴², Gerharz, Müllénbach & Thewald en Spang in het Westerwald door Goedewaagen en aan Schilz-Müllénbach en Müllénbach & Thewald door Zenith.²⁴³

In maart 1925 werd het laatste relict van het pijpenmakersgilde: de bijna slapende ‘Vereeniging De Pijpenneering binnen Gouda’ opgeheven. Aan ieder lid werd bij de opheffing ruim duizend gulden uitbetaald.²⁴⁴ Overleg vond daarna voornamelijk plaats in de ‘Nederlandsche Vereeniging van Aardewerkfabrikanten.’

4.3. Arbeidsduur en lonen

Als gevolg van de Arbeidswet 1919 werden per 28 april 1919 de werktijden bij Goedewaagen ingekort tot 50 uur per week. Bovendien kregen de werknemers twee en een halve vakantiedag en werd het loon in de vakantie en op



Afb. 44. Demonstratiemodel. Doorsnee van een dubbelwandige Baronite pijp van Goedewaagen. Lengte 14 cm.



Afb. 45. Kartonnen reclameschildje met Baronite pijp, circa 1930-1940. Collectie Goedewaagen Museum.

de vrije christelijke feestdagen doorbetaald. In de nieuwe arbeidsregeling werd opgemerkt: *‘Er wordt door ons op gerekend dat ieder zal meewerken opdat de productie ondanks deze inkrimping niet zal achteruitgaan, zodat de proefneming met succes kan worden bekroond.’*

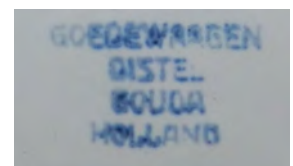
Per 1 december van het zelfde jaar werd de vakantie uitgebreid naar een volle werkweek.²⁴⁵ De lonen werden aangepast aan de nieuwe werktijden, zodat er voor de werknemers geen nadeel ontstond. Door de arbeidsduurverkortung stegen de prijzen van de gekaste pijpen. De prijs van de gietpijpen werden niet verhoogd.²⁴⁶

Tegen een verdere vermindering van de arbeidsuren in 1920 tot 45 uur per week werd door B&W van Gouda een verzoekschrift van de gezamenlijke Goudse aardewerkindustrie doorgezonden aan de Minister van Arbeid. Als argumentatie werd aangevoerd dat de grondstoffenprijzen in Duitsland hoog waren, door de valutaverschuivingen export nog slechts naar enkele landen mogelijk was en dat de lonen in de Engelse aardewerkindustrie zo laag waren dat daar niet tegen te concurreren viel. In afwachting van de behandeling van het verzoekschrift bleef de arbeidsduur 50 uur per week.

Per brief protesteerde de Nederlandsche R.K. Bond van Glas en Aardewerkers, ‘God en ons Recht’ tegen het illegaal niet toepassen van de 45-urige werkweek. Het verzoek van de aardewerkindustrie werd op 3 december toegewezen, voorlopig tot 11 juni 1921. In 1921 werd



Afb. 46. Reclame asbak voor Baronite pijpen met het stempel ‘Goedewaagen Distel’. 1925-1928. Diameter 13,5 cm.



opnieuw een werktijdverlenging aangevraagd. De eerder genoemde bond deelde per brief aan de Minister mee dat zij op basis van een conferentie met de werkgevers akkoord konden gaan met een beperkte verlenging van de arbeidsduur voor de periode tot 1 december 1921 tot 48 uur.²⁴⁷ Ook in 1922 werd de arbeidsduur verlengd tot aan de wetwijziging van dat jaar die de arbeidsduur terugbracht naar 48 uur. Voor de periode daarna ontbreken de gegevens. Kennelijk werd de arbeidsduur toch telkens verlengd tot meer dan 48 uur, want in 1928 werd de werkweek pas officieel verlaagd naar 49,5 uur, toen de overwerkvergunning afliep.²⁴⁸ Hierbij werd door de bonden een loonsverhoging van 4% bedongen.²⁴⁹

Lonen

Over de loonontwikkeling in de Goudse aardewerk- en pijpenindustrie is in de archieven van Goedewaagen en Zenith onvoldoende materiaal terug te vinden om deze hier goed te kunnen documenteren. In 1919 is de eerste collectieve arbeidsovereenkomst in de Goudse pijpenindustrie afgesloten.²⁵⁰ In het algemeen daalden de nominale lonen in de periode 1921-1925 met globaal 5-15%.²⁵¹ In paragraaf 3.3. is al aangegeven dat het loon van een kaster in 1920 opgelopen was tot 54,2 cent per uur, overeenkomend met fl. 27,10 per week. In de collectieve arbeidsovereenkomst 1926-1927 was een loon van 51,5 cent per uur opgenomen, overeenkomend met fl. 25,75 per week.²⁵² Dit stemt overeen met een algemene verlaging zoals genoemd. De lonen in de glas- en aardewerkindustrie lagen ten opzichte van an-



Afb. 47. Winkelkaart van Goedewaagen. Ontwerp Willem H. van Norden, na 1922. Lengte 22 cm.

dere takken van nijverheid relatief laag (Grafiek 4).²⁵³ Het gemiddelde weekloon in de aardewerkindustrie was in 1920 fl. 26,50 en in 1923 fl. 23,62.²⁵⁴ Een kaster werd dus bovengemiddeld betaald. In de arbeidsovereenkomst 1926-1927 werd een gegarandeerd ziektegeld opgenomen van 70% gedurende 13 weken.

4.4. Productiekosten

Over de productiekosten van de pijpen is veel materiaal voorhanden uit de bewaard gebleven accountantsverklaringen van Goedewaagen.²⁵⁵

Uit Tabel 6 blijkt dat bij de gekaste pijpen de looncomponent tot 1923 fors toenam en daarna daalde in overeenstemming met de loonontwikkeling zoals hierboven besproken.²⁵⁶ Het aandeel van de grondstoffen, onderdelen en brandstoffen daalde direct na de oorlog. Voor de onderdelen zal dit vooral bepaald zijn door de geringere kosten van de veelal geïmporteerde onderdelen. Ook de kosten van emballage namen af door het geringere aandeel van verzendingen overzee. Het aandeel van de afschrijvingen fluctueerde met de winstgevendheid van het bedrijf.

Een goed beeld van de totale kosten en de winstmarge geeft een berekening uit september 1921 voor de doetel (Tabel 7).²⁵⁷ De Tabel geeft de kosten van de productie tot en met het bakken van de pijpen. Deze maken 40 % van de prijs uit; 16 % is nodig voor verpakking en verzending; de winst bedraagt 30% en de rest 14% gaat op aan overige kosten, waaronder het afwerken van de pijpen en een grote post administratiekosten.

Uit dezelfde aantekeningen over de kosten van het vervaardigen van pijpen is een staat beschikbaar over het

verschil in handkasten en semi-automatisch kasten met een hefboom kastapparaat. Dit was minder zwaar en werd voor de eenvoudiger pijpen benut. Hiermee konden ook jongens kasten. Voor model 616 zijn de verschillen voor oktober 1929 in Tabel 8 weergegeven. Hier is duidelijk zichtbaar dat de voornaamste kostenbesparing gerealiseerd kon worden door volwassen werknemers te vervangen door jongens voor het kasten.

Bij de gietpijpen was de stijging van de kosten voor onderdelen opvallend. Dit werd veroorzaakt door het weer beschikbaar komen van dure montering na 1919.²⁵⁸

De arbeidskosten van de gietpijpen lagen beduidend lager dan die van de gekaste pijpen. Samen met de relatief hoge afzetprijzen waren de lage arbeidskosten voor de gegoten pijpen een belangrijke oorzaak voor de gerealiseerde winstmarges op de gietpijpen.²⁵⁹

4.5. Prijsontwikkeling

Uit de aanwezige gevens in de Goedewaagen en Zenith archieven is voor de meeste jaren een gewogen gemiddelde jaarlijkse prijs te berekenen voor doetels van 1914 tot 1942 (zie Bijlage 1, Tabel 3 en afb. 27 voor een doetel). In Grafiek 3 is de index van de prijsontwikkeling uitgezet (1914 = 100). De prijzen van de gekaste pijpen stegen tot 1920 sterk (Grafiek 3).

Daarna trad er tot 1922 een lichte daling op. Vanaf 1922 bleef tot aan het begin van de crisisjaren het prijspeil stabiel. Het blijkt dat vanaf 1918 de prijsindex van pijpen aanzienlijk sneller steeg dan die van de groothandelsprijzen. Vanaf 1917 was de prijsstijging van de pijpen al sneller dan de stijging van de index van de algemene prijsontwikkeling.

	Gekaste pijpen						Gegoten pijpen				
	1918	1919	1920	1922	1923	1924	1919	1920	1922	1923	1924
Grondstoffen	7,8	2,6	3,8	4,6	1,6	4,4	0,7	6,5	3,1	1,3	1,5
Onderdelen	9	4	0,3	0,5	0,4	0,6	17,7	31,4	34,8	34,9	34
Arbeidsloon	32,2	42,5	51,7	51,3	58	47,5	28,3	24,3	27,7	23,7	23,4
Bakloon	6,9	6,3	8,9	4,8	5,3	5,9	6	7,3	5,2	4,8	5,1
Bedrijfsonkosten	4,6	2,6	2,9	3,4	4,2	5,6	2,4	4,5	4	2,5	3,1
Brandstoffen	1,7	1,1	1	0,6	0,8	0,7	1,1	0,8	-	0,2	0,5
Emballage	9,6	7,1	8,2	8,4	6,9	7,8	5,8	4,6	3,7	5,5	4,2
Algemene kosten en salarissen	25	28,3	20,1	24,9	22,4	25,4	21,6	17,7	19,9	26,7	25,7
Afschrijving	3,2	5,7	3,1	1,5	0,3	2,2	6,3	2,9	0,3	0,3	2,4

Tabel 6. Gemiddelde kosten ontwikkeling pijpen in percentage van de kostprijs.

klei	24	uithalen	1	vuur en licht	5
rollen	30	uitschieten	3,5	kist en krullen	34
kasten	96	plakken	7,5	vracht	40
tremmen	37	dopen	1	spijkeren, afwerken	10
glazen	16	sjouwen glaashuis	4	afscheepkosten	20
vollen	2,5	oppakken	2,5	totaal	484
bakken	22,5	Toezicht glaashuis	6	winst (30%)	145
baas- en vormloon	15	administratiekosten	88	prijs	630
gereedschap	6	Huur, inrichting	5		

Tabel 7. Kosten productie doetel per gros in centen.

	Handkasten	Hefboomkasten volwassenen	Hefboomkasten jongens
rollen	12	11	11
kasten	55	55	30
tremmen	10	7	7

Tabel 8 Verschillen in kosten handkasten en hefboomkasten in centen.

Voor losse koppen van de gietpijpen is een doorgaande reeks cijfers beschikbaar die het mogelijk maakt een index te berekenen van 1914-1940, die uitgezet is in Grafiek 3 (1914 = 100).

Tot 1920 ging de, tijdens de 1e Wereldoorlog ingezette, prijsstijging door. Daarna daalden de prijzen licht. De prijzen van de gietpijpen bleven na 1921 stabiel op een hoog niveau. Aangezien alleen Nederland gietpijpen op de markt bracht was de prijs minder bepalend voor de afzet dan het geval was bij de gekaste pijp. Ook hier kwam de index van de prijs van gietpijpen vanaf 1919 uit boven die van de groothandelsprijzen.

De prijzen van de baronite pijpen lagen hoog. Globaal lag de prijs van een dozijn baronite pijpen even hoog als twee gros doetels. De winstmarge was dan ook groot, zeker omdat de productie hiervan minder arbeidsintensief was dan van gekaste pijpen.

Kleipijpen waren dus relatief duur geworden. Dit kan verklaard worden uit de stijging van de lonen in de

jaren rond het einde van de Eerste Wereldoorlog, die niet gecompenseerd konden worden door een grotere arbeidsproductiviteit. Ook de hogere prijzen van onderdelen speelden daarin mee. De prijzen van de Nederlandse gekaste pijpen lagen ook internationaal hoog. Dit kan worden geïllustreerd aan de prijzen van pijpen van Scoufflaire in 1921. De korte pijp van Scoufflaire, die enigszins vergelijkbaar is met een doetel, werd in België in de groothandel aangeboden voor circa fl. 5,- per gros, terwijl de prijs van de Nederlandse doetel circa fl. 6,85 per gros bedroeg.²⁶⁰ Zoals boven aangetoond is de looncomponent hierin zeer bepalend geweest. De internationaal hoge lonen in de Nederlandse pijpenindustrie, welke hoger lagen dan in Duitsland, België, Frankrijk en Engeland, remden de export dan ook aanzienlijk.

Het voordeel dat de Nederlandse Pijpenindustrie had ten opzichte van de Duitse door de geringere afstand tot de Rotterdamse haven voor de export overzee was in deze periode onvoldoende om het prijsverschil tussen de Duitse en Nederlandse gekaste pijpen te compenseren.²⁶¹



Fig. 48. Reclamepijp voor Henkes Stork Brand Geneva. Goedewaagen, 1920-1925. Lengte 15,5 cm.

4.6. Kenmerken van de productie in de jaren twintig

In het assortiment gekaste pijpen kwam, als gevolg van de inzakkende markt voor gekaste pijpen, nauwelijks enige verandering. Slechts een enkel nieuw model werd op de markt gebracht. Het betrof meestal pijpen voor reclamedoeleinden (afb. 48).²⁶²

Slechts een klein deel van alle modellen was daadwerkelijk in productie. Bij de sigarettenpijpjes was er enige vernieuwing sinds de aankoop van een machine voor het machinaal kassen van sigarettenpijpjes bij Goedewaagen (afb. 51).²⁶³

Nieuw zijn de bellenblaas- en de veelsoortige souvenirpijpen. Het gebruik van de krulpijp en de lakpunt voor het toerschaatsen komt in zwang, die opgespeld op de jas of op de pet ongebroken de finish moest halen.²⁶⁵ De souvenir- en ijspijpen waren vaak bont beschilderde

bestaande modellen. De ijspijp was een product van geringe omvang, maar had een grote attentiewaarde (afb. 50 en 52).

Ook werden nog incidenteel pijpen gemaakt naar aanleiding van evenementen of de sport, zoals door Goedewaagen een pijp met de tekst 'goal' voor liefhebbers van het voetbal (afb. 53).

Om de verkoop op gang te houden werd er meer met reizigers gewerkt die de vele tabakswinkels afgingen. Ook het reclamedrukwerk werd fors uitgebreid, onder andere door Goedewaagen met winkelkaarten naar het ontwerp van Piet van der Hem en Hans van Norden (afb. 47 en 49).²⁶⁶

In de pijpenmakerijen was altijd veel uitschot. Pijpen die te kort waren werden of gebruikt als schiettentpijpen



Afb. 49. Reclame voor lange pijpen van Goedewaagen uit 1929.



Afb. 50. Ijspijpje ontworpen door F. de Jong in 1922 toen hij nog bij Goedewaagen werkzaam was.²⁶⁴ Lengte 10 cm.



Fig. 51. Sigarettenpijpjes van Goedewaagen. Lengte van 7 tot 9 cm.

Fig. 52. Krulpijp van de firma Van Duyn. Hoogte van de kop 5,5 cm.



Fig. 53. Pijp van Goedewaagen met de tekst 'goal'. Lengte 10 cm.



Afb. 54. Enige gekaste pijpen van de Zenith uit de jaren twintig en dertig. Lengte 8 tot 14,5 cm.

of als deze nog bruikbaar waren werden ze verkocht met een flinke korting, de zogenaamde baardbranders. Er was veel vraag naar, onder andere in Twente en ook werden ze geëxporteerd naar Amerika.²⁶⁷

In 1921 liet Goedewaagen nog wel de inschrijving van een aantal merken verlengen bij het Bureau voor Industriële Eigendom, ondanks dat de traditionele merken nog nauwelijks meer enige commerciële waarde vertegenwoordigden en werd in 1923 door Goedewaagen de naam Kroonpijpen voor alle soorten pijpen geïntroduceerd.²⁶⁸ Ook Van der Want en Barras liet in 1919 het merk de kruispijp gekroond registreren.²⁶⁹

Bij de gegoten pijpen was er wel een flinke ontwikkeling. Het aantal modellen nam fors toe. De plateelpijp nam in belang af en het waren voornamelijk nog de pijpen zonder een afbeelding en de pijpen met gekleurde afbeeldingen (transfers) en doorrokers (ongekleurde transfers) die op de markt werden gebracht (afb. 55-63 en 65).

Onder de nieuwe gietpijpen was veel souvenirgoed

(afb. 68) en doorrokers met voorstellingen die refereren aan contemporaine gebeurtenissen, zoals het 25-jarig rege-ringsjubileum van koningin Wilhelmina (afb. 57), 350 jaar Leidens Ontzet (afb. 43),²⁷¹ stadsgezichten, beroepen, landschappen, etc. (afb. 58-61).²⁷² Aan het eind van de dertiger jaren kwam er bijvoorbeeld ook een pijp op de markt van Hollandia met een gekleurd transfer met een afbeelding van het passagiersschip De Statendam (afb. 62). Door Goedewaagen is ook een doorroker met deze voorstelling gemaakt (afb. 63).²⁷³ Deze pijpen zijn onder meer in opdracht van de Holland-Amerikaalijn gemaakt en waren bedoeld als souvenir voor de opvarenden. Veel belangrijker was de ontwikkeling van de dubbelwandige gietpijp.²⁷⁴

Zowel Goedewaagen als Ivora (de Blacko pijp) brachten deze pijp in 1920 op de markt (afb. 64 en 66). Bij Hollandia kwam de ontwikkeling van de dubbelwandige pijp nauwelijks van de grond. Zenith startte wat later met de dubbelwandige pijp, de Wanta pijp (afb. 65 en 67). Goedewaagen vroeg in november 1920 octrooi aan op deze pijp die bij hen de Baronite pijp werd genoemd.²⁷⁶ De dubbelwandige pijp bij Goedewaagen



Afb. 55a-b. Pijp met gekleurd transfer met een voorstelling uit een sprookje. Goedewaagen, jaren twintig. Lengte 13,5 cm.



Afb. 56a-b. Pijp met een gekleurd transfer van Ivora, rond 1920. Hoogte ketel 4,8 cm.



Afb. 57a-c. Een pijp van Ivora voor het 25-jarig regeringsjubileum van koningin Wilhelmina.²⁷⁰ Hoogte 4,2 cm.



Afb. 58a-b. Doorrooker met een ploegende boer. Goedewaagen, 1920-1930. Hoogte 4,1 cm.

zou afgeleid zijn van een Tsjechisch product.²⁷⁷ Door de strijd om het octrooi met Ivora werd het patent pas na een rechtszaak in 1924 verleend. Al in 1909 hadden Rathbone en Chambers (Surrey, Engeland) een patent verworven voor dubbelwandige gietpijpen. Echter omdat Goedewaagen voordeed alsof zij een andere werkwijze gebruikten, waarbij de losse kern van de mal van buitenaf toegankelijk was, werd het patent toch verleend.²⁷⁸ Door het verzet in deze rechtszaak van de Zenith tegen dit octrooi en de daarbij geconstateerde onduidelijkheden in het octrooi, was het resultaat dat Goedewaagen wel haar patent verwierf, maar dat Goedewaagen niet kon verhinderen dat de Zenith en Ivora ook dubbelwandige pijpen op de markt zetten.²⁷⁹ Ook in het buitenland (Duitsland 1921; Engeland 1922;

Afb. 59a-b. Gietpijp met transfer. Agrarisch landschap. Goedewaagen, 1920-1925. Hoogte 3,5 cm.



Afb. 60a-b. Ovaalvormige pijp van Hollandia met transfer. Datering jaren twintig. Hoogte 3,7 cm. Dit zelfde model is ook door Goedewaagen uitgebracht.



Tsjecho-Slowakije 1931) werd de vinding door Goedewaagen gepatenteerd.²⁸⁰

Een ketel die los staat van de buitenwand maakte het mogelijk om meer variatie aan te brengen in de vormgeving van de gietpijpen. Zo werden in de jaren twintig en dertig onder andere pijpen in de vorm van het hoofd van de presidenten Washington, Lincoln en Franklin en voor de Franse markt een pijp in de vorm van het hoofd van Clemenceau uitgebracht. Ook een fraai paardenhoofd en een weinig geslaagde kop van een Indiaan behoorden tot deze reeks (afb. 64 en 83). Toch werd van deze mogelijkheid maar beperkt gebruik gemaakt. Dit had te maken met de relatief snelle slijtage van de vormen. Het grote voordeel van de luxe dubbelwandige pijp was het rookgenot doordat de tabakssappen in de pijp bleven en hiermee het ongemak van de enkelwandige pijp met zijn dunne scherf, die weinig tabakssappen opnam, werd verholpen.

De prijzen van de dubbelwandige pijpen lagen aanzienlijk hoger dan die van de enkelwandige gietpijpen. Aanvankelijk was de productie van de dubbelwandige pijpen nog zeer beperkt, maar nam in de loop van de jaren twintig fors toe.²⁸²

Zowel Goedewaagen als Zenith verbreedden hun assortiment met houten pijpen.²⁸³ Zenith kocht bovendien in de periode 1927-1931 hele partijen gekaste pijpen van De Bevere (België) vanwege de verschillen in productiekosten.²⁸⁴

4.7. De omzet

Zoals reeds gezegd daalde vanaf 1920 de omzet van gekaste pijpen fors. In Bijlage 1, Tabel 1 en 2 is een overzicht gegeven van de omzet en de prijzen van Goedewaagen en Zenith en in Grafieken 1 en 2 is deze ontwikkeling uitgezet.²⁸⁵ Omdat over de gehele periode slechts een beperkt aantal cijfers over de afzet in groten beschikbaar is, is daarnaast een berekening gemaakt



Afb. 61a-b. Een ovaalvormige handbeschilderde naampijp van Ivora voor G. Timmerman schip Zuiderzee. Datering jaren twintig. Hoogte 3,7 cm.



Afb. 62a-b. De Statendam op een pijp van Hollandia. Na 1929. Lengte 12,5 cm.



Afb. 63a-b. De Statendam op een pijp van Goedewaagen. Na 1929. Hoogte 3,8 cm.



Afb. 64a-b. Twee Baronite pijpen van Goedewaagen. Pijp met modelnr. 765 uit de eerste catalogus van Baronite pijpen uit 1922 en het paard met het Baronite merk en patentnummer 12201 uit de dertiger jaren.²⁸¹ Hoogte respectievelijk 5,6 en 6,5 cm.

op basis van omzet in guldens gedeeld door de prijs van doetels (de berekende omzet in Grafiek 2). De zo gegeneerde reeks cijfers is van betrekkelijke waarde. De doetel behoort immers tot de goedkopere middengroep van de pijpen. Assortimentsverschuivingen blijven bij zo'n berekening buiten beeld en aan de grafiek is zichtbaar dat vooral rond het einde van de eerste Wereldoorlog zo geen goed beeld van de omvang van de productie kon worden verkregen. Desalniettemin geeft deze manier van berekenen, bij gebrek aan ander cijfermateriaal, een relatief bevredigend beeld van de achteruitgang van de afzet. Omdat de prijzen van doetels voor de Zenith en voor Goedewaagen nagenoeg gelijk zijn is ook met behulp van de prijzen van Goedewaagen een berekening voor de omzet in grossen voor Zenith gemaakt.

De omzet van de gekaste pijpen daalde bij Goedewaagen tot 1924 dramatisch tot circa 20 % van de vooroorlogse hoeveelheid. Daarna bleven de omzetten tot 1930 op een zelfde peil. Bij Zenith, dat reeds aan het begin van de Eerste Wereldoorlog zwaar getroffen was door de mobilisatie en de zoektocht naar de juiste vorm voor het bedrijf, stegen de omzetten tot 1920 en daalden daarna tot 1922 scherp.²⁸⁶ Daarna daalden de gemiddeld jaarlijks afgezette aantallen licht. Bij de gietpijpen was er Goedewaagen een stijging tot 1928, waarna de aantallen begonnen te dalen. Bij Zenith bleven de aantallen nagenoeg gelijk en bewogen zich rond de 700 tot 800 gros per jaar, een derde van de omzet van Goedewaagen (zie Bijlage, Tabel 1 en 2). De daling bij de gekaste pijpen kan voor het overgrote deel toegeschreven worden aan de nagenoeg wegvallende export. Het invoerrecht van 8% dat in 1924 werd ingesteld was volstrekt onvoldoende om de concurrentie uit het buitenland tegen te houden en belastte anderzijds de vaderlandse pijpenindustrie doordat onderdelen duurder werden.²⁸⁷ Het jaar 1929 was een goed jaar. De omzetten stegen met 10% en in Gouda werden ongeveer een miljoen gekaste pijpen gebakken en 700.000 gietpijpen. De opleving was vooral

te danken aan het minder scherp worden van de concurrentie uit Duitsland door de gewijzigde economische omstandigheden. De Belgische pijp was nagenoeg van de markt verdwenen.²⁸⁸

Bij Goedewaagen vormden in 1918 de gekaste pijpen nog de hoofdmoot van de productie. Rond 1925 was het beeld totaal veranderd. Het aardewerk en vooral het serviesgoed vormde nu de hoofdmoot.²⁸⁹ Ook de gietpijpen namen een prominente plaats in. Bij Zenith was een analoge omslag te zien. Deze fabriek begon in 1918 met de vervaardiging van gedecoreerd sieraardewerk.²⁹⁰

In 1922 overtrof de omzet van het aardewerk bij de Zenith voor het eerst de omzet van alle pijpen en in 1930 maakten de pijpen nog slechts 28% van de totale omzet uit.²⁹¹ Zenith ging niet over tot de vervaardiging van serviezen zoals Goedewaagen in grote hoeveelheden deed. Daar was de specialisatie vooral hoogwaardige kwaliteit van het sieraardewerk. Bij de twee andere Van der Want bedrijven (Regina / Hollandia en Ivora) was een zelfde ontwikkeling zichtbaar.

Bij Goedewaagen stonden de bedrijfswinsten sterk onder druk. Vanaf 1921 smolten de winsten weg en in de jaren 1923, 1925 en 1926 werd zelfs een klein verlies geleden ondanks de winsten op de gegoten pijpen.²⁹² In 1927 tot 1929 ging het weer beter en werden er nettowinsten geboekt. Bij Zenith ging het beter. De winsten bleven hier de gehele periode in stand. Tot 1921 waren de winsten op de gekaste pijpen nog zeer bepalend voor het resultaat. Daarna waren het vooral het aardewerk (plateel) en de gietpijpen waar de winst op werd behaald.²⁹³

4.8. De aardewerkstaking

Op 28 augustus 1928 brak bij de N.V. Koninklijke Platteelfabriek Zuid-Holland (Plazuid) de langste staking in de Nederlandse geschiedenis uit.²⁹⁴ In 1928 moest de collectieve arbeidsovereenkomst in de aardewerkindus-



Afb. 65a-b. Twee Wanta pijpen van de Zenith. Op de linker pijp staat op het busje 'Real Wanta'. Lengte beide pijpen 15 cm.



Afb. 66. Advertentie van I. van der Want voor de Blacko-pijpen.

trie worden vernieuwd.²⁹⁵ De aardewerkers en vooral de plateelschilders waren ontevreden over de arbeidsomstandigheden en hun loon. Stoflonden, loodvergiftiging en de slechte betaling van de Plateelschilders, die zichzelf ware kunstenaars voelden, waren de voornaamste klachten. Vooral in tijden met minder opdrachten werden de plateelschilders, die op stukloon werkten, minder dan het contractloon (gemiddeld loon) betaald.

Vanaf half september lag het werk bij de Plazuid vrijwel stil. De arbeiders vroegen om een minimumloon. Geleidelijk scherpten de bonden hun eisen aan.²⁹⁶ Zo werd ook de instelling van een fabriekscommissie, uitbetaling van overuren, invoering van een loonregeling voor leerlingen en een vakantietoeslag geëist. Toen begin oktober de orders voor de Plazuid over de andere plateelfabrieken werden verdeeld brak ook daar de staking uit. Alleen Ivora wist zich aan de staking te onttrekken.²⁹⁷ Ivon van der Want schreef op 1 oktober een brief aan zijn collega aardewerkfabrikanten dat hij uit de Algemeene Werkgeversvereniging stapte en het aan zijn arbeiders overliet of zij besmet werk wilden verrichten, waardoor de staking in dit bedrijf werd afgewend.²⁹⁸ Bemiddeling door de Rijksbemiddelaar mislukte. De staking duurde tot begin maart 1929 (28 februari werd overeenstemming bereikt) en werd pas na bemiddeling van Wethouder J. A. Donker beëindigd. De staking ontwrichtte de Goudse samenleving. Relletjes, voedseluitdeling aan de stakers, en bedreiging van werkwilligen waren daarvan de symptomen. Op het hoogtepunt van de staking waren er circa 400 stakers geregistreerd.²⁹⁹

Hoewel de pijpenmakers buiten het collectieve contract vielen waren er bij Goedewaagen 34 pijpenmakers die meestaakten. Goedewaagen behoorde tot de minst inschikkelijke werkgevers. Bij Goedewaagen en de Zenith waren relatief weinig stakers. Bij de Plazuid veel meer.



De Plazuid had net een nieuwe tunneloven aangeschaft. Dit verhevigde de concurrentie met Goedewaagen aanzienlijk. Goedewaagen had dus een belang bij een langere staking. De staking bracht de Plazuid op de rand van de afgrond.³⁰⁰

Geconstateerd kan worden dat de resultaten van de onderhandelingen mager waren. Er kwam een minimumloon, de fabriekscommissie werd niet verplicht, er kwam een magere betaling van overuren en toeslagen en er kwam geen regeling voor jeugdige werknemers. Als de bonden niet zo halsstarrig waren geweest was veel eerder een



Afb. 67. Een bijsluiter voor de Wantapijp van de Zenith.



Afb. 68. Handbeschilderde souvenirpijp van de Zenith uit de twintiger jaren voor de aardewerkstaking. Klederdracht uit Marken. Lengte 13,5 cm.

resultaat bereikt. De Goudse Courant van 6 maart 1929 merkte dan ook op *'Aan de betrokken Goudse bedrijven is een belangrijke financiële schade toegebracht direct en indirect, voor nu en ook voor den komende tijd, terwijl eveneens den werknemers dier fabrieken aanzienlijk financieel nadeel is berokkend.'*

Het snorkende zelfgenoegzame verhaal van de stakingsleider K. de Jonge in Het Volk van 6 maart lijkt dan ook, geoordeeld naar de concrete resultaten, misplaatst. Misschien was het voornaamste resultaat van de staking wel een inperking van het autocratisch gedrag van de werkgevers in de Goudse aardewerkindustrie en de bereidheid van de werkgevers de bonden meer invloed toe te staan.³⁰¹ Zo kwam er in 1930 een kernreglement bij Goedewaagen en Zenith voor alle zaken die buiten de cao vielen en werd ondermeer bij de Plazuid alsnog een fabriekscommissie ingesteld.³⁰²

Voorts moet achteraf geconstateerd worden dat de staking voor alle betrokkenen op het verkeerde moment kwam. Zo kort voor de recessie in een periode waarin er geen export was en de prijzen slecht waren was de staking voor vooral de Plazuid ingrijpend. Ook voor de bonden was het achteraf gezien het foute moment. Door de stakingsmoeheid na afloop en de korte duur van het nieuwe contract konden deze tijdens de recessie geen vuist maken tegen de toen door de werkgevers opgelegde verlaging van de lonen. Met de hand beschilderen van plateel werd duur en in de jaren dertig zijn er dan ook relatief minder handbeschilderde plateelpijpen, zoals afgebeeld op afbeelding 68, gemaakt.

Opvallend is dat zowel bij Goedewaagen als bij Zenith uit de jaarrekeningen niet blijkt dat de staking heeft geleid tot een fors omzetverlies en dat ook de winsten grotendeels in stand zijn gebleven.³⁰³ Echter in brieven aan de Algemene Werkgevers Vereniging meldden de bedrijven forse schades.³⁰⁴ Uit het Steunfonds van deze vereniging werden bedragen van duizenden guldens aan de getroffen bedrijven, die hiervan lid waren, uit-

betaald.³⁰⁵ Daarnaast kregen de bedrijven extra geld van een aantal leden van de AWV die anoniem wilden blijven. Uit het kostenoverzicht en de afrekening met de Algemene Werkgevers Vereniging blijkt bij Zenith dat slecht 284 gulden aan schade voor het bedrijf zelf overbleef.³⁰⁶ De schade was dus kennelijk nagenoeg volledig door de werkgeversvereniging gedekt, zodat in de jaarrekening de schade niet zichtbaar was.

4.9. Conclusies periode 1919-1928

Kort na de Eerste Wereldoorlog zakten de exporten van gekaste pijpen in door de kosten van de Nederlandse arbeid, de onmogelijkheid te rationaliseren, de valutaoonrust en het protectionisme van het omringende buitenland.³⁰⁷ Ook de opkomst van de sigaret en de houten pijp drukten de omzet van de kleipijp. Als gevolg was export nagenoeg onmogelijk en vielen de omzetten van de gekaste pijpen terug naar circa 20 % van het vooroorlogse niveau. Alleen de gietpijp beleefde een opmars tot 1927, waarna een lichte daling inzette.

Aan het einde van de jaren twintig krabbelde de pijpenindustrie voorzichtig op. Aan deze opleving werd door de aardewerkstaking een voortijdig einde gemaakt. De pijpen- en aardewerkindustrie waren daardoor in een relatief slechte uitgangspositie bij het uitbreken van de economische crisis.

5. De periode tot het einde van de Tweede Wereldoorlog

5.1. De economische ontwikkeling

De beurskrach van oktober 1929 was de voorbode van een verdere neergang van de pijpenindustrie, geheel veroorzaakt door de slechte economische situatie, de onmogelijkheid te exporteren en het overheidsbeleid dat in de noden van het bedrijfsleven, zeker van de aardewerkindustrie, zo weinig tegemoet kwam, waardoor ondermeer grote hoeveelheden goedkope houten pijpen konden worden ingevoerd.

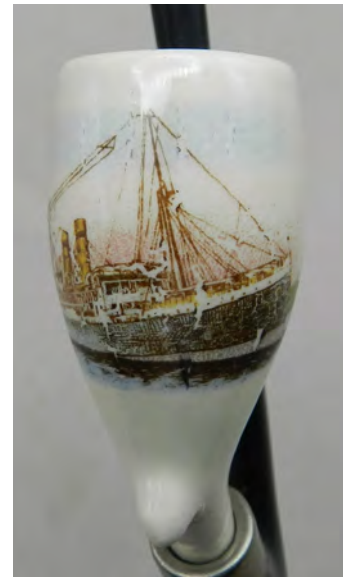


Afb. 69a-d. Twee pijpen van Goedewaagen met gekleurde transfers met daarop een schip en de andere met 'Amsterdam Damrak en Beurs'. Na 1930. Lengte 18,5 en 15 cm.

De overwaardering van de Nederlandse munt in de periode 1931-1936, de lage prijzen op de wereldmarkt, de protectionistische maatregelen van de andere landen en het falen van de Nederlandse regering om via verdragen handelsovereenkomsten binnen te halen en het internationale protectionisme tegen te gaan, zorgden voor een slecht gevulde exportportefeuille.³⁰⁸ Ook het "Sonderkonto" waarop de handel tussen Duitsland en Nederland werd gesaldeerd en dat een fors Duits tekort liet zien, zorgde bij de export naar Duitsland, evenals de hoge koers van de Reichsmark voor extra problemen. Vooral de industrie had hier veel van te lijden toen de regering in 1934 er de voorkeur aan gaf om de export van landbouwproducten voorrang te geven en ten koste van de industrie de tekorten in te vorderen.³⁰⁹ De Duitse markt werd voor Nederland steeds minder belangrijk terwijl de Engelse markt de belangrijkste markt voor Nederlandse exportproducten werd.³¹⁰

Pas toen eind september 1936 de gouden standaard werd losgelaten en de Nederlandse munt devalueerde herstelde de economie zich. De daarop volgende internationale depressie trof de economie vanaf 1938 hard.³¹¹

De Engelse blokkade tegen Duitsland vanaf september



1939 belemmerde de export. Veel producten kwamen op de lijst van contrabanden en de administratieve lasten namen door de verklaringen die voor de export nodig waren toe. Op 28 augustus 1939 begon de algemene mobilisatie van het Nederlandse leger (afb. 70 en 71).

Op 10 mei 1940 vielen de Duitse troepen Nederland binnen. Na het bombardement van Rotterdam capituleerde het Nederlandse leger op 15 mei, niet opgewassen als het was tegen het Duitse geweld. De Nederlandse economie was goed voorbereid op de oorlog, ook al is lang gedacht en vooral gehoopt dat Nederland wederom buiten de daadwerkelijke oorlog zou blijven. Bovendien



Afb. 70a-b. Doorrooker van Goedewaagen met een naar de in de verte naderende vijand kijkende soldaat. Mobilisatie 1939. Lengte 15 cm.



Afb. 71a-b. Mobilisatiepijp 1939 van Goedewaagen met een transfer in blauw en geel. Hoogte 3,6 cm.

veronderstelde de legerleiding en daarmee de regering dat de Nederlandse troepen langere tijd achter de (water) linies stand zouden houden en dat er dan wel hulp van andere landen beschikbaar zou zijn. Niets bleek minder waar.

Vanaf 1936 startten de eerste voorbereidingen voor de komende oorlogssituatie.³¹² Wetten en organisatorische maatregelen moesten er voor zorgen dat de economie zo goed mogelijk bleef functioneren en de voorziening van de bevolking van noodzakelijke producten in stand kon blijven. Dit betrof ondermeer de Prijsopdrivings- en hamsterwet en de instelling van Rijksbureaus voor alle belangrijke industriële sectoren. Gedurende de oorlog en de neutraliteitsperiode zagen deze bureaus toe op de distributie van grondstoffen, de productie en de verdeling van eindproducten.³¹³ In de neutraliteitsperiode moesten voor de export certificaten van herkomst worden ingevuld. Zo moest Goedewaagen voor export van aardewerk naar Zuid-Afrika zo'n certificaat afgeven.³¹⁴

Belangrijke voorraden aan grondstoffen werden op instigatie van de Rijksbureaus door het bedrijfsleven aangelegd. De keramische industrie is pas tijdens de oorlog binnen de distributie komen te vallen. Op 5 augustus 1940, toen het Rijksbureau voor Verwerkende Industrie werd opgericht werd dit voor deze sector geregeld. Het Rijksbureau bestond aanvankelijk uit twee secties.³¹⁵ Een daarvan was de Sectie Keramische Industrie. Vanaf augustus 1943 viel de keramische industrie onder het Rijksbureau voor Glas, Keramiek en Houtproducten. Vanaf augustus 1945 werd dit het Rijksbureau voor Keramische Producten. De taken van het Rijksbureau waren: verplichte inschrijving van bedrijven, enquêtering, vergunningverlening aan bedrijven, inning consentgelden, prijsvorming, vorderen van voorraden, bemoeienis met in- en uitvoer en controle op de bedrijven. Het Rijksbureau had kontakten met de Rüstungskommission en de Referent, later Bevollmächtigte voor Steine und Erde, Keramik, Holzverarbeitung³¹⁶ en met de centrale Dienst In- en Uitvoer.³¹⁷ Alle exportopdrachten werden door het Rijksbureau via de Bevollmächtigte

verzonden. Door de instelling van de Rijksbureaus was de greep van het Nationaal Socialisme op de bedrijven, zeker in de eerste jaren van de oorlog, minder stringent dan die in Duitsland en kon de productie langer in stand blijven.³¹⁸

Naast de Rijksbureaus werden er 'zelfstandige organisaties ter ontwikkeling van het bedrijfsleven' opgericht.³¹⁹ Deze kregen als taak: advies aan de leden; ondersteuning van uitvoering overheidsmaatregelen; overname van zoveel mogelijk taken Rijksbureaus en verordenende bevoegdheden. Voor de aardewerk- en pijpenindustrie was dit de Vakgroep Huishoudelijk Aardewerk- en Porseleinindustrie (opgericht 1 november 1942), ressorterende onder de Bedrijfsgroep Steen-, Cement-, Glas- en Fijnkeramische Industrie (opgericht bij beschikking van 24 juli 1941). Op de oprichtingsbijeenkomst werden J.F.E. Regout en A. Goedewaagen Sr. gekozen als voorzitter en vice-voorzitter van de vakgroep. Beide bezaten grote bestuurlijke ervaring en hadden veel bijgedragen om deze tak van industrie zo goed mogelijk door de oorlogsjaren heen te helpen. Uit de notulen van de vergadering van de vakgroep blijkt dat genoemde taken voor deze organisaties maar gedeeltelijk werden opgepakt: *'de samenwerking met het Bureau [Rijksbureau] is zeer bevredigend, aangezien de Vakgroep thans graag nog verschillende questies ter regeling aan buitenstaanders overlaat. Stillegging van bedrijven, distributie van brandstoffen en grondstoffen zijn materies die de Vakgroep niet graag zelf ter hand zou nemen. Het Rijksbureau raadpleegt de Vakgroep over alle belangrijke questies.'*³²⁰ Ook aan diverse adviezen van de Vakgroep is merkbaar dat weliswaar werd meegewerkt, maar dat dit niet van ganser harte gebeurde en steeds werd geprobeerd om het beste te maken van de gegeven situatie.³²¹ De Vakgroepen namen deels de plaats in van de bestaande werkgeversorganisaties.

In november 1940 werden de regionaal opererende Rijksbemiddelaars in het landelijk College van Rijksbemiddelaars (CvR) opgenomen. Het College kreeg opdracht landelijke loonregelingen op te stellen. De Al-

gemene Werkgeversvereniging (AWV) werd door het CvR opgeroepen om mee te werken aan bedrijfsgewijze regeling van de arbeidsvoorwaarden. Toen de bezetters het NVV hadden overgenomen en de confessionele bonden zich, toen overname dreigde, ophieven, vonden de werkgevers dat niet langer sprake was van een representatieve vertegenwoordiging van de werknemers. In 1941 trokken zij zich terug uit het Centrale Overleg. Om te voorkomen dat de AWV op zou gaan in het Nationaal Arbeidsfront werd zij in 1942 als economische organisatie geliquideerd.³²² Zo schreef het Algemeen Werkgeversverbond in juli 1942 aan Goedewaagen *‘dat de band moet worden verbroken.’*³²³ De AWV bleef daarna gedurende de oorlogsjaren de werkgevers alleen nog adviseren over met name die zaken waar problemen waren met de bezetter. De AWV functioneerde toen als ondergrondse organisatie.

In de eerste maanden van de oorlog was de economische situatie slecht. Overzeese export was niet meer mogelijk. De werkloosheid nam enorme vormen aan, maar spoedig kwam hier verbetering in door de vele Duitse opdrachten die binnenkwamen via de ‘Zentralstelle für öffentliche Aufträge.’ Deze bedroegen in 1940 al 14% van het BBP.³²⁴ Ook de Rijksbureaus werkten hieraan mee. In september 1941 werd de Zentralauftragsstelle onder het Reichswirtschaftsministerium geplaatst. In de eerste jaren van de oorlog behaalde de industrie goede resultaten en werd de orderportefeuille goed gevoed door de verplicht opgedragen productie door de bezetter.³²⁵ De industriële productie bereikte in 1941 een top die hoger lag dan ooit tevoren.³²⁶

De winter van begin 1942 was bijzonder streng, waardoor er tekorten aan brandstoffen ontstonden en bedrijven moesten sluiten of hun productie moesten inkrimpen. In 1942 liep voor het eerst de welvaart van de bevolking fors terug en werden mannen tussen 18

en 40 jaar gedwongen tot tewerkstelling in Duitsland. Ondanks de tekorten aan grondstoffen draaide de productie tot september 1944 op een hoog niveau door, waarbij in 1944 de productie slechts met een derde deel was gedaald ten opzichte van 1938.³²⁷ Dit was mede te danken aan de ‘zwarte’ productie die gerealiseerd werd door zuinigheid met grondstoffen. In 1943 ging 47% van de productie naar Duitsland. De industrie in het westen van ons land kwam pas na september 1944 nagenoeg tot stilstand. De bevolking verpauperde en leed honger. Per saldo werd in de oorlogsjaren het gezinsinkomen veel harder door de economische moeilijkheden getroffen dan de industrie.

5.2. De toestand van de pijpenindustrie in de crisisjaren en tijdens de Tweede Wereldoorlog

Enkele maanden na de aardewerkstaking brak de economische crisis uit. De aardewerkindustrie werd hier zwaar door getroffen. Zoals boven reeds gesteld was het ook voor de pijpenindustrie een moeilijke tijd. In 1929 waren in ieder geval nog vier pijpenfabrieken in Gouda actief: Goedewaagen, Zenith, Hollandia en Nico van Duyn-van Velzen. Dit laatste bedrijf leed als eenmansbedrijf een kommervol bestaan en werd aan het einde van de Tweede Wereldoorlog gesloten (afb. 72).³²⁸

In 1934 vestigde zich een nieuw bedrijf van een oud werknemer van Goedewaagen: De Jong’s pijpenfabriek.³²⁹ Dit bedrijf legde zich vooral toe op eenvoudige pijpen, zoals bekers, doetels, ovale modellen en kromkoppen en op souvenirgoed, dus het goedkopere marktsegment (afb. 73).³³⁰ Dit was in deze periode een handig gekozen strategie voor de armere rokers en voor toeristen. Ook zijn bij de Jong vanaf 1950 gietpijpen vervaardigd.³³¹ In 1959 werden bij De Jong de laatste pijpen gekast.³³² Of bij Ivora nog van een noemenswaardige pijpenproductie sprake was is de vraag.³³³ In de Goudse Courant van 4-12-1930 liet Ivon van der Want weten



Afb. 72. De 78 jarige pijpenfabrikant M. N. van Duyn (firma Nico van Duyn-van Velzen) in 1933. Foto Wereldkroniek.



Afb. 73a-b. Beker en een pijp met de Nederlandse vlag, gemaakt door de firma De Jong in de periode rond de Tweede Wereldoorlog. Lengte 14 en 11 cm.



Afb. 74a-b. Een Cleanbore pijp uit de jaren vijftig van Goedewaagen. Collectie en foto Bart Beekhuizen.

geen enkele toekomst meer te zien in de gekaste pijp. Uiteraard tot grote woede van zijn medefabrikanten. Tijdens de aardewerkstaking had hij zijn metalen vormen reeds laten verschroten, zo deelde hij mee. Of de productie van gietpijpen daarna nog lang door is gegaan is niet na te gaan. De enige aanduiding hiervan is terug te vinden in het Hageman archief: in 1960 waren op de stand van Ivora op de Jaarbeurs nog pijpen aanwezig.³³⁴ Of dit duidt op een nog voortgaande productie van gietpijpen is onduidelijk en lijkt onwaarschijnlijk.³³⁵ In het Adresboek Gouda van 1950 wordt P. van der Want niet meer als pijpenfabriek genoemd. In 1942 noemde het bedrijf zich nog wel een pijpenfabriek.

Het belang van de pijpen als deel van de productie nam snel af. Bij Goedewaagen maakten de pijpen in 1935 nog 38% en in 1940 nog 32% van de omzet uit. Was bij Zenith het percentage van de omzet in 1930 nog 28%, in 1935 was dit 19% en in 1940 21%. Zenith begon in 1935 met de vervaardiging van Delfts Blauw.³³⁶ Vermoedelijk zijn toen ook Delftblauwe pijpen bij de Zenith gemaakt.

5.3. Ontbrekende bescherming en de invoer van houten pijpen

Gedurende de gehele jaren dertig was de binnenlandse markt de voornaamste afzetmarkt voor kleipijpen.³³⁷

In de jaren dertig kon de aardewerkindustrie, waaronder de pijpenindustrie, nauwelijks exporteren. Doordat de gulden zo lang niet devalueerde waren de exportmogelijkheden uiterst beperkt. Bovendien werden er hoge invoerrechten door tal van landen geheven.³³⁸ De nog geringe export ging voornamelijk naar Duitsland. On-

dermeer werden gietpijpen aan een aantal pijpenfabrieken in het Westerwald geleverd.³³⁹ Door de problemen met het 'Sonderkonto' konden de goederen door de Duitse fabrieken pas laat of niet worden betaald of er werd als gevolg daarvan geheel van export afgezien.³⁴⁰ In enkele gevallen werden vorderingen zelfs afgeschreven.³⁴¹

De regering liet na om de pijpenindustrie te steunen met protectionistische maatregelen. Daardoor konden grote hoeveelheden goedkope houten pijpen worden ingevoerd en waren onderdelen en halffabrikaten duur voor de Goudse pijpenmakerijen. De omzet daalde naar ongeveer de helft van voor de aardewerkstaking. Opvallend is wel dat Goedewaagen zo hard protesteerde terwijl dit bedrijf al in 1916 begonnen was met de invoer en verkoop van houten pijpen, deels met de naam van Goedewaagen daarop aangebracht.³⁴² Kennelijk ging het bij dit protest om bezwaar tegen een veel goedkopere soort. De houten pijpen van Goedewaagen maakten slechts een klein deel uit van de verkoop aan pijpen door dit bedrijf. Ook in de jaren vijftig (1958) liet Goedewaagen nog pijpen produceren met de naam Goedewaagen daarop (afb. 74).³⁴³ Ook konden omliggende buitenlandse centra gemakkelijk hun kleipijpen naar ons land exporteren. Aarden tabakspijpen vielen buiten de contingentering van de Crisisinvoerwet.³⁴⁴ Door de pijpenindustrie werd in de periode 1934-1938 bij de regering en het parlement hard gelobbyd om enerzijds bescherming te verkrijgen tegen de invoer van de goedkope houten pijpen – de pijpenindustrie stelde een tarief van f 4,80 per gros voor – en anderzijds de invoer van onderdelen minder te belasten.³⁴⁵ Alleen aan de belas-

Jaar	Bedrag invoer houten pijpen	Bedrag omzet pijpen Goedewaagen	Jaar	Bedrag invoer houten pijpen	Bedrag omzet pijpen Goedewaagen	Jaar	Bedrag invoer houten pijpen	Bedrag omzet pijpen Goedewaagen
1934 (8 maanden)	339.759	ca. 27.700	1936	430.401	47.892	1938	362.772	74.167
1935	339.939	44.104	1937	494.629	57.919	1939	256.506	82.361

Tabel 9. Invoer houten pijpen en omzet pijpen totaal Goedewaagen.³⁵²



Afb. 75. Advertentie van Goedewaagen om Nederlandse pijpen te kopen. 1934-1935.

ting op de roeren werd in 1934 tegemoetgekomen.³⁴⁶ In 1934 werd het invoertarief op pijpen op 12% gesteld en niet minder dan f 3,60 per 100 kg.³⁴⁷ Dit was volstrekt onvoldoende om de stroom buitenlandse pijpen in te dammen. De pijpenindustrie voerde de lobby gezamenlijk en ook de Kamer van Koophandel, de Nederlandse vereniging van Aardewerkfabrikanten en de Gemeente Gouda steunden de pijpenfabrieken actief. Goedewaagen, maar ook Bergmans (Weert), die toen houten pijpen produceerden, voerden regelmatig het woord.³⁴⁸ De firma Peters en Gans (houten pijpen) uit Aalten sloot zich in 1935 bij de acties aan. Niet alleen de Ministers van Economische zaken en Financiën werden met vele brieven bewerkt maar ook bij ambtenaren, de Tweede Kamer, waaronder de Kamerleden Lovink, Boon, Keteelaar en Kortenhorst werd gepleit voor de goede zaak.

De Ministers weigerden een aanpassing van de Tariefwet. Bij de herziening van 1934 werd de pijpenindustrie niet voldoende tegemoetgekomen. In het licht van het overheidsbeleid om de nijverheid te beschermen tegen abnormaal goedkope of omvangrijke invoer, en zo het aandeel van de Nederlandse nijverheid op de binnenlandse markt te vergroten, was het voor de fabrikanten onbegrijpelijk dat de Goudse aardewerk- en pijpenindustrie op zo weinig steun van de regering mocht rekenen.³⁴⁹ De omzet van pijpen van de Goudse bedrijven was in 1934 teruggelopen tot de helft van die van 1927 en de opbrengst tot een derde deel.³⁵⁰ Ook voor het Goudse aardewerk gold dat de goedkope importen een rendabele bedrijfsvoering in de weg stonden. Voor de grote pijpenfabrieken, die immers gemengde pijpen en aardewerkbedrijven waren, maakte dit de situatie nog penibeler. De contingentering en het specifieke invoerrecht, dat in 1932 voor aardewerk werd ingesteld, had

geen effect voor de Goudse productie, omdat deze alleen op goedkoop aardewerk van toepassing was en dus met name de industrie in Maastricht ten goede kwamen.³⁵¹

Uit Tabel 9 is duidelijk te zien hoe groot de import van de goedkope houten pijpen, uit voornamelijk Frankrijk en Italië, was ten opzichte van de totale omzet aan gekaste en gegoten pijpen van Goedewaagen.

De lage prijs van de houten pijpen (f 3,60 per kg.), in combinatie met de Nederlandse invoerrechten die lager waren dan in het buitenland, zorgde ervoor dat dit artikel de omzet van de kleipijpen, zowel de gekaste pijpen als de gietpijpen, op de binnenlandse markt zeer nadelig beïnvloedde.³⁵³ Niet alleen via de weg van het lobbyen, maar ook door gerichte reclame voor de kleipijp, probeerden de fabrikanten het tij te keren (afb. 75).

Een advertentie uit die periode draagt de tekst:

*'Ja Krelis, mijn tabak ruikt heerlijk, maar dat zit hem in de pijp Het is weer zoo'n echte Goedewaagen's doorroker!! van die goedkope houten pijpen ben ik helemaal af hoor! Daarin stinkt de tabak, want ongemerkt brandt je pijp mee. Rook jij dus ook een Goedewaagen en je zult weer helemaal opknappen ...!!'*³⁵⁴

Een extra moeilijkheid voor de bedrijven was het zogenaamde cadeaustelsel, waardoor de prijs van artikelen bedorven werd. Ook hiertegen werd gelobbyd, samen met het Nationaal Comité tot beteugeling van het Cadeaustelsel.³⁵⁵ De pijpen die werden weggegeven waren vooral de houten pijpen. Dit zorgde voor een nog grotere import van dit product. In 1934 en 1935 verschenen er advertenties voor pijpen van Goedewaagen met de tekst: *'Steunt Nederlandsch fabrikaat'* (afb. 75).³⁵⁶

De slechte omstandigheden van de pijpenindustrie leidden ertoe dat vooral Goedewaagen maar ook de Zenith veel reclame maakten.

In de jaren dertig werden een groot aantal gelegenhedendoorrokers uitgebracht. De ontwikkeling daarvan kostte weinig en het was een goede mogelijkheid om de gegoten pijp onder de aandacht van het publiek te brengen.³⁵⁷ Zeker belangrijk in een tijd dat de verkoop van de Hollandse pijp zo onder druk stond. Het waren vooral de bedrijven van Goedewaagen en de Zenith die deze gelegenhedendoorrokers op de markt brachten. De aantallen die verkocht werden van deze pijpen vielen vaak tegen, maar de publiciteit eromheen was van groot belang. Zo werd bij de verloving van Prinses Juliana en Prins Bernhard door Goedewaagen een pijp uitgebracht met beider portretten (afb. 76) en kwam er een pijp uit met een gekroond monogram van een J en een B met sept 1936 waarvan de producent onbekend is (afb. 77). Ook de Zenith bracht bijvoorbeeld een pijp uit ten behoeve van de rijtoer van de verloofden (afb. 78). Voor het huwelijk



Afb. 76. Een pijp van Goedewaagen ter ere van de verloving van Prinses Juliana met Prins Bernhard. Lengte 13,5 cm.



Afb. 77. Een pijp van een onbekende maker ter ere van de verloving van Prinses Juliana met Prins Bernhard. Hoogte 5,5 cm.



Afb. 78. Een reclame voor doorrokers van de Zenith ter ere van de verloving van Prinses Juliana met Prins Bernhard.

werden eveneens door verschillende firma's pijpen uitgebracht. Bij de geboorte van Prinses Beatrix (1938) werd door Goedewaagen een doorrooker uitgebracht met de tekst 'De Oranjeboom bloeit voort' (afb. 79a-b) en op een andere pijp van Goedewaagen, stond 'welkom koningskind' met een ooievaar en het jaartal 1938 (afb. 79c). Zenith bracht ter ere van de geboorte van Prinses Beatrix een doorrooker uit met de tekst: 'Welkom Koningskind' en een pijp met daarop afgebeeld paleis Soestdijk met een ooievaar (afb. 80).

Ook het veertig-jarig jubileum van Koningin Wilhelmina in 1938 was voor de Zenith en voor Goedewaagen aanleiding om een doorrooker op de markt te brengen.³⁵⁸

Ook andere gebeurtenissen werden op doorrokers uitgebeeld. Zoals de London-Melbourne race in 1933 met de Uiver en de Kerstvlucht van 1934 van Amsterdam naar West-Indië. Beide pijpen werden door Goedewaagen uitgebracht.³⁵⁹ Ter gelegenheid van de vlucht naar Batavia met het vliegtuig 'Fokker Pelikaan' bracht Hol-



Afb. 79a-c. Een reclametekening en twee doorrokers van Goedewaagen ter ere van de geboorte van Prinses Beatrix in 1938.



Afb. 80a-b. Twee reclametekeningen van de Zenith voor doorrokers ter gelegenheid van de geboorte van Prinses Beatrix in 1938.

landia twee doorrokers met de opschriften 'December 1933' en met het opschrift 'Goed gedaan Pelikaan.'³⁶⁰ Ook Goedewaagen bracht een pijp uit voor deze vlucht die 100 uur en 33 minuten duurde (afb. 81).

Ter ere van de wereldtitel van Max Euwe in 1935 is door Goedewaagen een schaakpijp met een afbeelding van de wedstrijd en de tekst 'Match Euwe-Aljechin'³⁶¹ uitgebracht. Ook de bouw van het Feyenoord stadion in 1937



Afb. 81. De Vlucht van de Pelikaan in 1933 op een pijp van Goedewaagen. Lengte 12,4 cm.



Afb. 82a-b. Doorrooker en een tegeltabelau van de Zenith ter gelegenheid van het 100-jarig bestaan van de spoorwegen. Het tegeltabelau hangt in het station van Haarlem en is ontworpen door Aart Stolk (1890-1969), plateelschilder bij Zenith in Gouda. Hoogte van de doorrooker 4,3 cm.

werd door de Zenith op een pijp verbeeld.³⁶² Ter gelegenheid van honderd jaar Nederlands spoor 1839-1939 heeft de Zenith een doorrooker uitgebracht die dit verbeeldde (afb. 82a). De Zenith produceerde ook voor de spoorwegen een groot tegeltableau dat nu op het station in Haarlem hangt (afb. 82b). Daarnaast werd, evenals voor de andere gelegenheden, gelegenheidsaardewerk vervaardigd, als souvenir en herinnering aan deze gebeurtenissen. Zo kon optimaal gebruik worden gemaakt van de publieke belangstelling voor wat zich als bijzondere en verheugende gebeurtenissen afspeelde. In de jaren dertig was ook een verdere verschuiving naar andere segmenten van tabaksgebruik te constateren. Nederland rookte nog veel. Een aardige maat daarvoor is het aantal tabakswinkels. Zo waren er bijvoorbeeld in Amsterdam in 1935 nog 1298 tabakswinkels.³⁶³ Hierbij moet wel aangetekend worden dat in de crisisjaren veel nieuwe sigarenwinkeltjes zijn opgericht door werklozen die zo de kost probeerden te verdienen.

De slechte toestand in de pijpen- en aardewerkindustrie komt ook tot uiting in het afnemend aantal werknemers. In Tabel 10 is de personeelsbezetting van Goedewaagen weergegeven.³⁶⁴

Bij de Zenith (Tabel 11), dat naast pijpen meer gericht was op hoogwaardig sieraardewerk en weinig op serviesgoed, was de vermindering van het aantal werknemers aanzienlijk minder doordat daar de gevolgen van de crisis beter werden opgevangen.³⁶⁵

Na de devaluatie van de Nederlandse munt in 1936 trokken de exporten aan.³⁶⁶ De export naar Duitsland bleef op een relatief laag niveau.³⁶⁷ Er werd vanaf 1938 door bijvoorbeeld de Zenith ook weer naar verdere bestemmingen geëxporteerd, zoals Canada, New York, Sao Paulo en Detroit.³⁶⁸ De Tariefmachtigingswet van maart 1939 beoogde een effectieve bescherming, ondermeer voor de aardewerkindustrie.³⁶⁹ Uit de omzetcijfers van Goedewaagen en Zenith valt echter niet op te maken of deze maatregel voor de Goudse aardewerkbedrijven effect sorteerde. Tot 1940 stegen de omzetten van pijpen wel, maar behaalden niet meer het niveau van voor de

aardewerkstaking (Grafiek 1 en 2). Het aandeel van de pijpen in de productie van Goedewaagen en van de Zenith nam in deze periode af, zoals te zien is in onderstaande grafiek van de omzetten van Goedewaagen (Grafiek 6). Het aandeel verkoop houten pijpen bleef nagenoeg constant. De verkoop van de gekaste pijpen nam flink toe, maar lang niet zoveel als van het aardewerk.

Ondanks de slechte exportsituatie in de jaren dertig bleef Goedewaagen met pijpen deelnemen aan internationale exposities: In 1932 aan de South Florida Fair in Tampa en in 1939 aan de World Fair in New York.³⁷¹ Pijpen voor de Amerikaanse markt waren ondermeer de presidentserie en een Indiaan, beide Baronite pijpen (afb. 83).

5.4. De pijpenfabricage tijdens de Tweede Wereldoorlog

Tijdens de Duitse inval werden veel fabrieken stilgelegd. Zo ook die van Goedewaagen. Op 22 mei werd daar de productie weer hervat.³⁷² Ondanks alle moeilijkheden van de oorlogsjaren trok, vooral in de eerste jaren van de bezetting, de productie fors aan. Dit werd vooral veroorzaakt doordat de import van houten pijpen nagenoeg stopte en veel Nederlandse rokers overschakelden van de sigaar naar de kleipijp (afb. 84). Ook de export naar Duitsland trok in de eerste jaren aan. Zo nam Goedewaagen als enig Gouds bedrijf in maart 1941 deel aan de Leipziger Messe.³⁷³ De kort voor de oorlog aarzelend begonnen uitbreiding van de export naar andere landen viel nagenoeg geheel weg.³⁷⁴ Tabel 12 geeft een overzicht van de aantallen grossen van alle soorten kleipijpen die in Nederland door Goedewaagen geleverd zijn tijdens de oorlogsjaren. De gemonteerde pijpen waren vermoedelijk gietpijpen. In de periode 1943-1945 nam de productie en daarmee de afzet fors af. De vraag was in 1943 groter dan de productie.³⁷⁶ Vergelijking met Bijlage 1 Tabel 1 leert dat bij Goedewaagen de omzetten van de gekaste pijpen in 1941 en 1942 hoger waren dan voor de oorlog. Daarna nam de omzet af om in 1944 ongeveer het niveau van midden jaren dertig te halen.

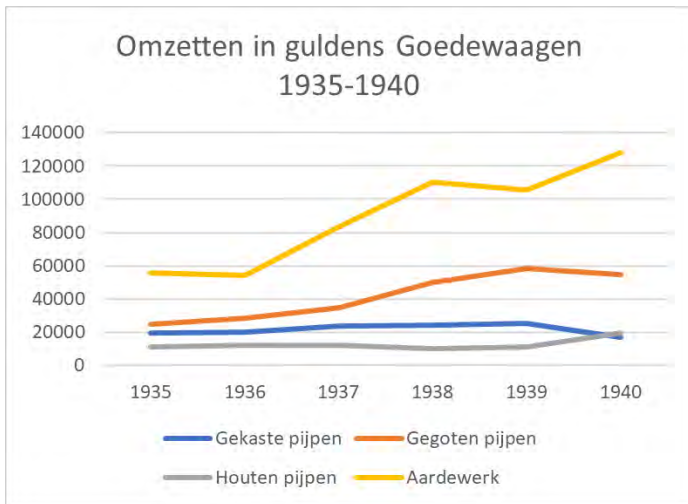
Met de gegoten pijpen werden tot het einde van de oorlog hogere omzetten gehaald dan voor de oorlog.³⁷⁷ Het

Jaar	1927	1933	1934	1935
Pijpenfabriek	50	32	21	20
Aardewerkfabriek	53	40	40	29

Tabel 10. Personeelsbezetting Goedewaagen (1927, 1933-1935).

Jaar	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Aantal Werknemers	50	52	45	35	36	42	42

Tabel 11. Aantallen werknemers bij de Zenith (1929-1935).



Grafiek 6: Omzetten in Guldens van pijpen en aardewerk bij Goedewaagen. Niet gecorrigeerd voor de inflatie.³⁷⁰

percentage pijpen als deel van de omzet daalde bij Goedewaagen gedurende de oorlog licht.

De vrij hoge omzetten van Goedewaagen aan het einde van de oorlog zijn opmerkelijk omdat het verwerkingsquotum van kerftabak gedurende de oorlog sterk daalde, van 535 ton in januari 1942 tot 75 ton in september 1944. De daling van het quotum was sterker dan in de sigarettenindustrie, waardoor een verdringing van pijp-
tabak door de sigaret optrad.³⁷⁸

Bij Zenith was het beeld geheel anders. Hier daalde het percentage pijpen als deel van de omzet fors. De omzetten van de gekaste pijpen waren gedurende de gehele oorlog lager dan daarvoor. De meeste gekaste pijpen werden in 1943 afgezet. Voor de gietpijp waren de jaren 1940 en 1941 gunstig met omzetten die zich boven het vooroorlogse niveau bewogen. Daarna nam de omzet van de gietpijp fors af en bereikte in 1943 en 1944 een zeer laag niveau. De lage omzetten van gegoten pijpen bij Zenith zijn te verklaren uit de tekorten aan monteringen waarmee dit bedrijf te kampen had, maar vooral omdat Zenith van de Duitse bezetter, veel meer dan Goedewaagen, moest omschakelen naar productie van functioneel aardewerk voor de Nederlandse bevolking en export naar Duitsland. Zenith werd in juli 1944 zelfs een zogenaamd 'S Betrieb', wat ondermeer betekende dat het personeel van andere dienstverplichtingen werd vrijgesteld (lees tewerkstelling in Duitsland) vanwege het belang van hun productie voor de bevolking en de bezetter.³⁷⁹ Als percentage van de omzet maakten de kleipijpen in 1940 21% en in 1944 3% van de omzet uit.

Hollandia produceerde tijdens de Tweede Wereldoorlog nog op beperkte schaal pijpen. Toen al in het begin van de oorlog mondstukken en metalen bandjes niet meer leverbaar waren kwam Hollandia met pijpen met een houten mondstuk op de markt: 'De Astra doorrokers.'³⁸⁰

In Tabel 13 zijn de cijfers over 1942 en 1943 van het



Afb. 83a-b. Twee Baronite pijpen voor de Amerikaanse markt. Een Indiaan en President B. Franklin. Na 1930. Hoogte respectievelijk 6,8 en 5,4 cm.

Rijksbureau opgenomen. Opvallend zijn de hoge exporten naar Duitsland in 1942. Vergelijking met de overige cijfers leert dat het door het Rijksbureau opgegeven bedrag te hoog moet zijn. Kennelijk heeft bij deze registratie of de wenselijkheid om te voldoen aan hoge exportcijfers naar Duitsland een rol gespeeld, of zijn de grote aantallen ingevoerde pijpen uit Duitsland, België en Italië deels weer doorgevoerd en meegerekend bij de export. Bovendien is in deze registratie de waarde ten opzichte van de geleverde kilogrammen te hoog. Tijdens de oorlogsjaren werden de aardewerk- en pijpenfabrie-

Jaar	Totaal	Waarvan gemonteerd	Jaar	Totaal	Waarvan gemonteerd
1940	6.944	1.535	1944	3.306	1.583
1941	11.111	1.819	1945	2.708	756
1942	7.639	1.681	1946	5.896	1.285
1943	3.785	1.611			

Tabel 12. Totaal aantal gros in Nederland door Goedewaagen geleverd (gekast en gegoten).³⁷⁵

ken met tal van moeilijkheden geconfronteerd. Het gebrek aan brandstoffen en grondstoffen, tewerkstellingen in Duitsland, contingentering van productie en tijdelijke sluiting van bedrijven hebben verschillende effecten gehad op de diverse Goudse bedrijven:

-Al in juni 1941 moesten gas en elektriciteit verscherpt worden gerantsoeneerd en stagneerde de aanvoer van turf. De winter van 1941-1942 was bovengemiddeld streng. Dit had tot gevolg dat er zogenaamde sper-uren werden ingesteld en de productie daardoor verminderte. Daarna trad pas weer vanaf juni 1944 een brandstoftekort op.

De voorziening van grondstoffen was over het algemeen bevredigend en tekorten waren alleen van tijdelijke aard; dit met uitzondering van de glazuren.³⁸² Bovendien werden de prijzen van de brandstoffen op een laag niveau gehouden.³⁸³ De eis van de bezetter dat de bedrijven vanaf 1943 hoofdzakelijk serviesgoed voor Duitsland moesten produceren gaf de bedrijven tevens een goede positie om de noodzaak van levering van grondstoffen duidelijk te maken.³⁸⁴ De vervaardiging van sieraardewerk werd per 23 april 1943 verboden.³⁸⁵

Pijpen konden toen nog vrij afgeleverd worden. Daarnaast wisten bedrijven illegaal klei over te houden. Uit de berekeningen van Goedewaagen over de periode oktober 1943 tot 12 september 1944 blijkt dat van de verplichte levering van 75 tot 90 % van de productie aan Duitsland daadwerkelijk slechts ruim 42 % naar Duitsland gegaan is. Het illegaal geproduceerde aardewerk werd tegen normale prijzen, illegaal en zonder bonnen aan de Nederlandse klant geleverd. *'Het is ons mogen gelukken op deze wijze zeer veel fijn huishoudelijk aardewerk voor de Nederlandsche klanten te redden uit de handen der moffen'*, schreef Goedewaagen na de oor-



Afb. 84. Krantenbericht uit eind 1940 met als ondertekening: 'De sigaren worden schrikbarend duur en aan sigaretten is haast geen aankomen aan. Daarom gebruiken nu velen een pijp. De Goudsche pijpenindustrie heeft handen vol werk om aan de vraag te voldoen'.

log.³⁸⁶ Of deze werkwijze invloed had op de werkelijke omvang van de kleipijpenproductie is niet duidelijk.

-De pijpen- en aardewerkfabrieken probeerden gedurende de gehele oorlog tewerkstelling van hun werknemers in Duitsland te voorkomen. Verklaringen van onmisbaarheid en alleen ontslag voor mensen die te oud waren om te worden gedwongen om in Duitsland te gaan werken waren enige van de gehanteerde methoden. Uiteindelijk wisten de fabrieken het aantal tewerkgestelden fors te beperken.³⁸⁷ Aan het einde van de oorlog ontstond er vanaf juni 1943 een tekort aan geschoolde werknemers.³⁸⁸ Bij Goedewaagen werd om

	1942	1943		1942	1943
Productie, kg.	52.556	46.542	Import uit Italië x 1.000 kg, bruto	8	-
Omzet waarde fabrikant, fl.	159.559	124.783	Import uit Duitsland, waarde x 1.000 fl.	36	-
En gros leveringen groothandel, fl.	55.671	44.845	Import uit België, waarde x 1.000 fl.	11	1
Inkoop importeurs, fl.	155,6	1.611	Import uit Frankrijk, waarde x 1.000 fl.	-	9
Import uit Duitsland x 1.000 kg, bruto	1	-	Import uit Italië, waarde x 1.000 fl.	53	-
Import uit België x 100 kg, bruto	-	-	Uitvoer naar Duitsland, x 1.000 kg.	13	8
Import uit Frankrijk x 1.000 kg, bruto	-	-	Uitvoer naar Duitsland x 1.000 fl.	123	24

Tabel 13. Productie, omzet, export en import van pijpen gesommeerd voor alle Goudse bedrijven per jaar over de periode 1942-1943.³⁸¹

die reden de productie van pijpen ingekrompen terwijl de vraag bleef stijgen.³⁸⁹ Aart Goedewaagen III werd in 1943, naar aanleiding van de moord op generaal Seifardt, als zijnde een 'plutokratenzoontje', opgepakt en in Duitsland te werk gesteld. Hij wist aan het einde van de oorlog te ontsnappen en kwam als korporaal in het eerste bataljon Jagers bij de bevrijding in Nederland terug.³⁹⁰ Gegevens over de Jodenvervolging zijn in de archieven niet gevonden.

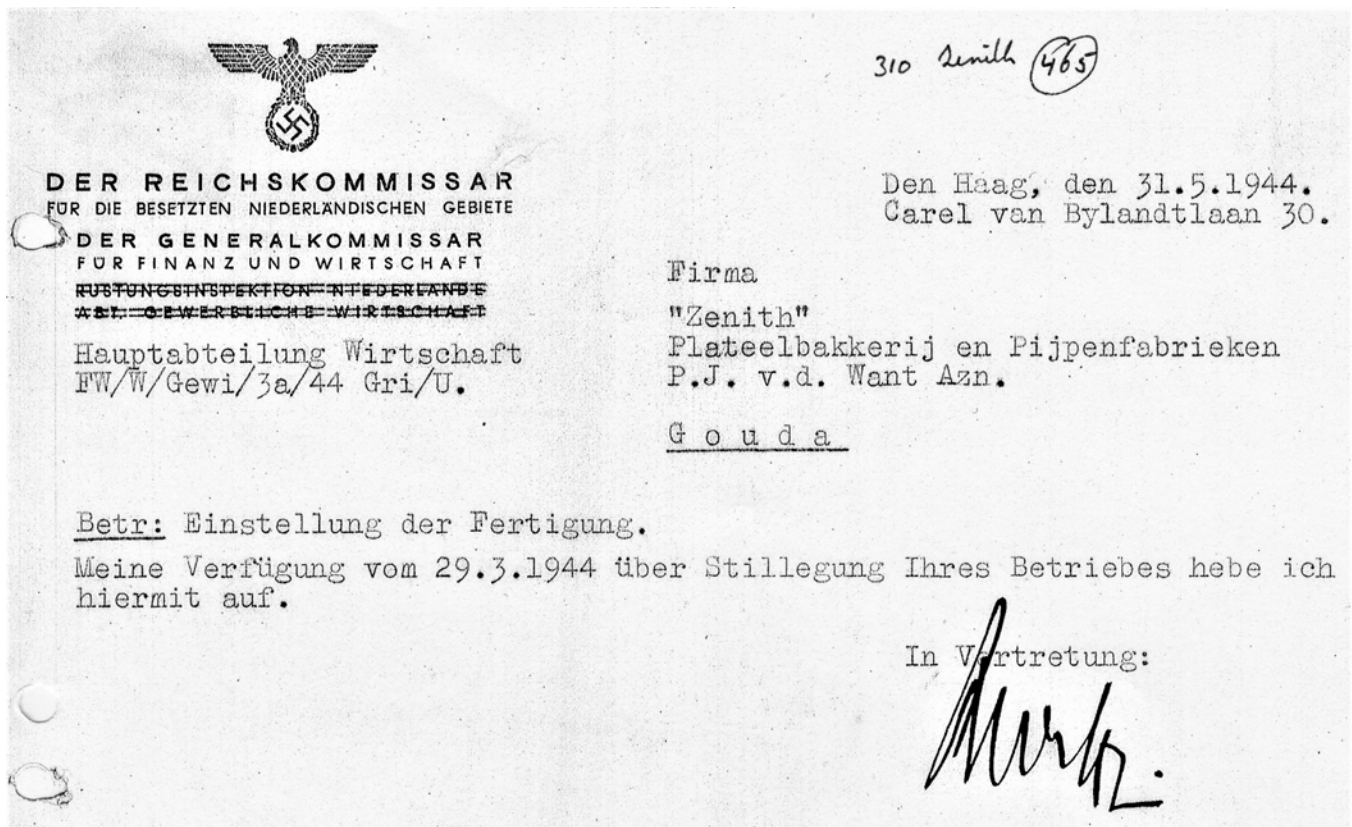
-In tegenstelling tot de aardewerkproductie was er aanvankelijk weinig bemoeienis van overheidszijde met de omvang van de pijpenproductie.³⁹¹ Pas in oktober 1943 werd de bestaande dispensatie van de contingentering van pijpen door het Rijksbureau Glas, Keramiek en Houtproducten ingetrokken.³⁹² Voor die tijd mochten pijpen vrij afgeleverd worden.³⁹³ De productie nam toen met ruim een derde af. Dit viel samen met het stoppen van de uitvoer van pijpen naar Duitsland.³⁹⁴

-Begin 1943 besloot de Rijkscommissaris om per 15 maart 1943 bedrijven die niet van vitaal belang waren voor de oorlogvoering te sluiten.³⁹⁵ In juni leken deze plannen wat concreter te worden met het voornemen om, in het kader van de rationalisering van de productie, per 15 juli twaalf tot zeventien fabrieken van huishoudelijk aardewerk te sluiten. In Gouda zouden dan Goedewaagen en de Plazuid, die het beste dit soort aardewerk konden leveren, open blijven. Verzet vanuit ondermeer het Rijksbureau vertraagde de plannen vermoedelijk, want in september bleek dat 5 fabrieken toch

niet gesloten werden. De aardewerk- en pijpenfabrieken De Jong, Regina en Ivora werden wel door de maatregel getroffen.³⁹⁶ Of deze sluitingen lang geduurd hebben is niet na te gaan. Vooruitlopend op de sluitingen van de andere bedrijven moest Goedewaagen zijn productie opvoeren en mocht daartoe extra grondstoffen, energie en personeel inzetten.³⁹⁷ Bij de Zenith fabriek werd in april en mei 1944 de productie stilgelegd, de verkoop ging echter gewoon door.³⁹⁸ Daarna kwam de Zenith weer in bedrijf (afb. 85).

Half september 1944 kwamen echter alle bedrijven tot stilstand door een verbod om brandstof of stroom te gebruiken en de daarop volgend voorgeschreven 'Arbeitsruhe'.³⁹⁹ In de periode die toen volgde werd door verschillende bedrijven incidenteel geproduceerd. Bij Goedewaagen werd vooral nog in de pijpenfabriek gewerkt.⁴⁰⁰ Vanaf de derde week van september 1944 tot februari 1945 werden er geen gietpijpen geproduceerd. In de periode februari tot april was er weer een zeer beperkte productie.⁴⁰¹ Op 17 maart 1945 schreef Goedewaagen dat door stroom en brandstofgebrek de productie nagenoeg geheel gestopt was en dat alleen nog iets met de hand gewerkt werd.⁴⁰² Het bedrijf zou tot 22 mei 1945 stil liggen.⁴⁰³

Naast deze moeilijkheden waren er ook belemmeringen bij het vervoer die de situatie verzwaarden. Dit had zowel invloed op transport en de niet tijdige levering van grondstoffen en brandstoffen als op het vervoer van de eindproducten. In november 1940 meldde Goedewa-



Afb. 85. De toestemming voor de Zenith om het werk weer te hervatten, 1944. Sahn 310, inv. nr. 465.



Afb. 86a-b. Pijpen met de tekst 'Eigen Teelt' van Goedewaagen. Een gegoten pijp en een gekaste pijp (beker model).

gen dat bezoek door reizigers aan Zeeland zo goed als uitgesloten was.⁴⁰⁴

Al deze ontwikkelingen hebben een negatieve invloed gehad op de productie van pijpen. Aangenomen mag worden dat de meeste invloed gehad heeft de brandstof-schaarste aan het einde van de oorlog en de gedwongen tewerkstellingen. Door het afvoeren van mensen naar Duitsland en het onderduiken van arbeidskrachten ontstond een tekort aan geschoold personeel.

Een bijzondere ontwikkeling mag hier niet onvermeld blijven, namelijk de opkomst van de amateurtabak, vooral na 1942. De tekorten aan tabak leidden ertoe dat in de oorlog burgers zelf tabak gingen verbouwen. Tot één are was dit toegestaan en de gedroogde tabak werd in fabrieken gefermenteerd en verpakt als amateurtabak terug geleverd aan de consument die deze tabak zelf verbouwd had.⁴⁰⁵ Op twee pijpen, een gekaste beker en gegoten pijp, van Goedewaagen uit 1944 zijn de woorden 'Eigen Teelt' en een tabakspiant geschilderd (afb. 86a-b). Een verwijzing naar de eigen tabakken die toen werden geteeld.

Dat het roken niet werd beperkt is opmerkelijk gelet op de tabaksverboden in Duitsland in die periode. Verboden die rechtstreeks afkomstig waren van Hitler, die zijn 'ariërs' gezond wilde houden. Ook Mussert, de NSB-leider, dacht daar hetzelfde over. Mogelijk heeft het niet beperken van het roken ermee te maken dat het door de bezetter verstandig geoordeeld werd om de onderdrukte

bevolking geen onnodige maatregelen op te leggen.

5.5. Productiekosten, prijsontwikkeling en winsten

De lonen

Over de periode 1930-1945 zijn weinig bruikbare loongegevens beschikbaar.⁴⁰⁶ De beschikbare gegevens laten bovendien het gemiddeld hoogste en laagste uitgekeerde loon zien voor de ongespecificeerde categorie van pijpenmakers.⁴⁰⁷ De aardewerkers, inclusief de pijpenmakers, werkten sinds de aardewerkstaking op basis van een basisloon dat met stukloon verhoogd kon worden. De lonen van de pijpenmakers (kasters) behoorden tot de één na hoogste groep in de Goudse aardewerkindustrie.⁴⁰⁸ Over de gehele periode tot aan de Tweede Wereldoorlog bleef de index van de nominale lonen in de aardewerkindustrie achter bij die van industrie, handel en verkeer (zie Grafiek 4). De Goudse uitdrukking 'Aardewerk is paardenwerk' slaat dan ook niet alleen op de vaak ongezonde omstandigheden en de zwaarte van het werk, maar ook op de gemiddeld relatief magere betaling (afb. 21).

Over verlaging van de lonen aan het begin van de crisissen zijn eveneens slechts onvolledige gegevens beschikbaar. De werkgevers hebben op verschillende manieren geprobeerd om de loonkosten naar beneden te brengen. Dit varieerde van algemene en incidentele loonsverlaging of loonsverlaging per product tot geheel ontslag en opnieuw aannemen van de werknemers. Ook arbeidsduurverkorting en het vervangen van vol-

wassen werknemers door jeugdigen kwam algemeen voor.⁴⁰⁹ Veelal koos men methoden waardoor de bestaande cao's en afspraken in stand konden blijven en de bonden dus geen formele grond hadden om fel te protesteren.⁴¹⁰ Bovendien was na de aardewerkstaking de actiebereidheid niet groot. Geschat kan worden dat voor grote groepen werknemers de verlagingen uitkwamen op 15 tot 25 %. Exacte informatie ontbreekt echter doordat verschillende maatregelen naast elkaar werden toegepast. Een verlaging in genoemde orde van grootte correspondeert met de daling van de index van de nominale lonen in de aardewerkindustrie. In deze periode hebben de bonden met wisselend succes geprobeerd de verlagingen van de lonen tegen te houden. Het deel van de Goudse aardewerkindustrie dat niet onder een collectieve cao viel bestond vooral uit de kleine bedrijven die veelal werkten met ongeschoold en slecht betaald personeel. De druk van deze bedrijven was voelbaar, zeker in een tijd van oneerlijk grote buitenlandse concurrentie. Dit versterkte de behoefte om te bezuinigen op arbeid. Binnen de reguliere aardewerk- en pijpenindustrie was er echter ook behoefte aan vakmensen. De werkgevers zagen zich hierdoor gedwongen om zorgvuldig en met de benodigde differentiatie om te gaan met vormen van loonsverlaging.⁴¹¹

Kortom, de structuur van de gehele branche binnen Gouda leidde ertoe dat de toegepaste loonsverlagingen gematigd waren en dat de organisatiegraad en het aantal bedrijven dat onder de cao viel beperkt was. Een oorzakelijke koppeling tussen de organisatiegraad en de verlaging van de lonen, zoals door Van Zanden aangegeven voor tal van bedrijfstakken, lijkt in de Goudse aardewerk- en pijpenindustrie dan ook niet aan de orde.⁴¹² Wel is er een gezamenlijke oorzaak voor beide verschijnselen, gelegen in de aard van deze bedrijfstak in Gouda. Tijdens de Tweede Wereldoorlog stegen de lonen gecontroleerd. Eind 1940 was er een kleine stijging van de lonen. Op 1 oktober 1941 stegen de lonen met 10 tot 11 %.⁴¹³ In 1942 vroeg Goede-

waagen meerdere malen via de algemene Werkgevers Vereniging aan het Rijksbureau om toeslagen te mogen geven.⁴¹⁴ Loonsverhogingen waren voor het Rijksbureau in het algemeen geen reden om toestemming te geven voor prijsverhogingen.

Vanaf april 1942 hadden de bedrijven vergunning nodig om personeel aan te mogen stellen.

Tijdens de oorlog was er relatief veel aandacht voor de sociale kant van het werkgeverschap. Dit uitte zich niet alleen in de pogingen die werden gedaan om werknemers te behoeden voor deportatie en 'Arbeitseinsatz' maar ook door een aantal gerichte sociale maatregelen. Een paar voorbeelden: Zowel bij Goedewaagen als bij de Zenith werd door de directie vanaf 1943 serviesgoed tegen voedsel geruild. Zo ruilde Zenith bijvoorbeeld aardewerk voor spinaziezaad en verstrekten de werknemers hiervan gebakken boterhammen.⁴¹⁵ Na de plaatsing van de tweede klokoven werden door Goedewaagen vanaf februari 1945 de restanten turf aan zieken en voor pas geboren ter beschikking gesteld.⁴¹⁶ Ook werd door Goedewaagen in 1944 een onderling ondersteuningsfonds opgericht dat bijstand verleende in het geval van ziekte, ongevallen en overlijden.⁴¹⁷

De kosten

Er zijn drie staten van de kostenontwikkeling bij Goedewaagen en de Zenith teruggevonden, die hoewel niet volledig vergelijkbaar, een aardig beeld van de ontwikkeling geven. In Tabel 14 zijn de onkosten als percentage van de omzet weergegeven. Goedewaagen draaide van 1931 tot 1935 verlies in tegenstelling tot Zenith die gedurende de gehele jaren dertig een matige winstgevendheid wist te handhaven.⁴¹⁸ Omdat de winsten krap waren begon de Zenith vanaf 1936 ook in zilver te handelen.⁴¹⁹ De in Tabel 14 weergegeven berekeningen zijn door Goedewaagen gemaakt om te zien welke kosten relatief veel bijdroegen aan de geleden verliezen. Om een goede vergelijkingsbasis te hebben is het laatste jaar voor de aardewerkstaking als referentie genomen.

Uit deze Tabel blijkt dat de pijpenfabricage in deze periode niet erg winstgevend was en in 1933 en 1934 verlies



Afb. 87. In de jaren dertig kwam het Delfts Blauw aardewerk weer in de mode. Ook op pijpen werden beschilderingen en transfers aangebracht met een voorstelling in Delfts blauw. Goedewaagen na 1930. Lengte 13,5 cm.

geleden werd op de pijpen. Met name de lonen en salarissen hebben aan het verlies het meest bijgedragen. Ook de prijsverlaging van de gekaste pijp in deze periode zal debet geweest zijn aan het ontstaan van de verliezen (zie Grafiek 3). De onevenredig grote rol van de lonen en salarissen in het ontstaan van het tekort doet vermoeden dat Goedewaagen terughoudend geweest is met ontslagen en loonsverlagingen. Vanaf 1936 herstelde de winstgevendheid bij Goedewaagen. Het eerst herstelde deze zich bij de pijpenfabricage. Over de hele periode 1930-1938 staan op de balans verliezen voor Goedewaagen. Pas vanaf 1938 slaat dit om in winsten.⁴²¹ In de oorlog waren de winsten hoog. De opmerking van Aart Goedewaagen III dat de pijpen de kurk waren waarop het bedrijf in de crisisjaren bleef drijven, slaat dan ook vooral op de jaren na 1935.⁴²²

In Tabel 15 en 16 zijn de kostenontwikkelingen bij Goedewaagen en Zenith gedurende de oorlogsperiode weergegeven voor zowel de gekaste als voor de gegoten pijpen. In 1940 stegen de kosten van Duitse klei ten opzichte van het jaar daarvoor met 30%.⁴²⁴ De maatregelen die door de bezetter in het najaar van 1940 werden genomen om de prijzen van grondstoffen in de hand te houden waren effectief.⁴²⁵ De fluctuaties in het aandeel van de grondstoffeprijzen in de kosten in deze overzichten werd vermoedelijk vooral sterk beïnvloed door

de mate van voorraadvorming.

De post 'kosten van onderdelen' daalde zowel bij de gekaste als bij de gegoten pijpen gedurende de oorlog. Dit kan verklaard worden uit de afnemende beschikbaarheid van deze halffabrikaten, die veelal uit Duitsland werden geïmporteerd. Niet door de prijs hiervan. Een hercalculatie van de kostprijs van doetels en van gegoten pijpen in 1941 door Goedewaagen leerde dat vooral materialen, onderdelen en brandstoffen veel bijdroegen (in de orde van 40 tot 50 % verhoging op deze benodigheden) aan de verhoging van de kostprijs.⁴²⁶

Goedewaagen maakte gedurende de gehele oorlog behoorlijke winsten.⁴²⁷ In 1941 was de winst zelfs zo hoog dat deze de verliezen uit de jaren dertig kon compenseren. Zelfs in het moeilijke jaar 1945 werd enige winst gemaakt.⁴²⁸ De enorme stijging van het aandeel arbeidsloon bij de gekaste pijpen bij de Zenith tijdens de oorlog is niet direct te verklaren. De vraag kan gesteld worden of hier om sociale redenen, het moeten gaan werken in Duitsland, ontslagen zijn vermeden. Een aanwijzing hiervoor zou kunnen zijn dat Van der Want in april 1944 tien arbeiders ontslaat die *'allen ziek of ongeschikt voor Duitsland zijn'*.⁴³⁰

Ook Zenith blijft gedurende de oorlog winstgevend. Al-

	1927	1933	1934	1935
Algemene onkosten en salarissen	16.5	28	28	28
Verkoopkosten	21	18.5	18.5	21.5
Arbeidsloon	20	34	33	28
Overige fabricagekosten	27.5	26	20	20
Afschrijving	1	1	0.25	0.25
Interest	0.25	2	2.5	3
Totaal	86.25	109.5	109.5	100.75

Tabel 14. Onkosten als percentage van de omzet (omzet is 100) van alle soorten kleipijpen bij Goedewaagen.⁴²⁰

	Gekaste pijpen							Gegoten pijpen						
	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Grondstoffen	4.1	7.2	4.2	4.7	3.5	3.1	1.6	3.3	3.3	3.2	3.3	3.3	3.6	2.1
Onderdelen	5.8	7.8	1.4	0.3	-	-	-	37.1	28.3	26	16.4	23.7	14.2	22.7
Arbeidsloon	44.8	45	47.8	46	45.6	49	59.1*	22.2	23.9	25.9	30.3	25.4	25.9	25.9**
Bakloon	5.4	7.9	8.3	6.8	6.8	4.1	-	5.4	6.6	7.9	7.5	7.9	5.4	-
Bedrijfsonkosten	1.2	0.9	1.6	1.6	0.7	0.2	0.4	0.1	0.2	0	0.6	0.5	0.1	0.1
Brandstoffen	0.4	0.9	0.9	0.7	0.9	1.1	-	0.2	0.4	0.5	0.3	0.4	0.4	-
Bakkosten							6.5							6.2
Emballage	1.6	6.1	7.5	5.2	3	1.6	0.3	3.9	3.2	5.4	5.8	1.9	1.7	1.4
Algemene kosten	13.5	12.4	14.6	22.4	24.5	25.8	9.6	10.1	15.2	13.9	23.9	20	27.2	16.6
Kantoor salarissen	13.4	9.7	1	8.9	9.8	9.5	14	14	15.5	13	9.1	13.5	15.4	18.8
Sociale lasten	-	-	-	-	-	-	15.9	-	-	-	-	-	-	8

Tabel 15. Kosten als % van de zuivere fabricagerekening, Goedewaagen, 1939-1945.⁴²³

*Niet afgetrokken 10,1 % wachtgeldsubsidie. ** Niet afgetrokken 4,4 % wachtgeldsubsidie.

	Gekaste pijpen								Gegoten pijpen							
	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1939	1940	1941	1942	1943	1944	1945	1946
Grondstoffen	40	46.2	19.4	19.4	19.9	2.2	0.9	4.7	26.9	33.1	20.2	29.4	37.7	9.9	7.8	15.7
Arbeidsloon	18.5	18.3	39.4	41.9	44.4	54.4	30.5	46.8	19.5	17.3	19.4	13.6	14.2	6.3	7.8	31.9
Sociale lasten	1.3	0.6	4.1	10.7	9.1	11.3	5.1	6.5	1.3	1	1.9	3.4	2.8	1.3	1.3	4.4
Brutowinst	40.2	34.9	37.1	28	26.6	32.1	36.6	58	52.3	48.6	58.5	53.6	45.3	82.4	83.1	52

Tabel 16. Kosten als % van de opbrengst bij Zenith.⁴²⁹

leen in 1945 wordt een licht verlies geboekt.⁴³¹

De prijsontwikkeling

In Bijlage 1, Tabel 1 is een overzicht opgenomen van de prijsontwikkeling van de doetel tot 1942 en van losse koppen van gietpijpen tot 1940. Daarna zijn onvoldoende gegevens voorhanden om een doorgaande reeks op te kunnen stellen.

In de periode 1929-1932 daalden de prijzen van de gekaste pijpen met een kleine 20 %. Genomen over de periode 1927-1936 was de daling van de prijzen van de doetels iets geringer dan die van de algemene prijsindex of die van de groothandelsprijzen (zie Bijlage 1, Tabel 3 en Grafiek 3). De prijzen van de gegoten pijpen daalden niet en lieten zelfs in 1934-1936 een lichte verhoging zien (zie bijlage 1 Tabel 1).

Aan het begin van de oorlog werden een aantal prijsverhogingen toegestaan door het Rijksbureau. Tot 15 december 1940 stegen de verkoopprijzen van pijpen bij Goedewaagen met 12,5 % ten opzichte van het begin van de oorlog.⁴³² In 1942 was dit opgelopen naar 23,5 %.⁴³³ Dit lag onder de stijging van de prijsindex groothandelsprijzen voor glas en aardewerk doordat Goedewaagen niet alle toegestane prijsverhogingen daadwerkelijk toepaste. De toegestane stijgingen waren bij de verschillende bedrijven niet gelijk. Afhankelijk van

goedgekeurde kostencomputaties werden verhogingen toegestaan.⁴³⁴

Verdere prijsverhogingen worden in de archieven niet vermeld. De prijsindex groothandelsprijzen glas en aardewerk bleef gedurende de oorlog verder nagenoeg gelijk. Op grond hiervan mag worden aangenomen dat de prijzen na het midden van 1942 tot het einde van de oorlog niet verder gestegen zijn.

5.6. Assortiment en afzet

De ontwikkeling van het assortiment van de gekaste pijpen was in de periode 1930-1945 beperkt (afb. 89 en 90).⁴³⁵ Ook het assortiment van deze pijpen dat nog steeds in productie was werd kleiner. Slechts weinig nieuwe modellen gekaste pijpen kwamen in productie. Bij de gietpijpen zijn vooral bij de Zenith interessante vernieuwingen waar te nemen. Bij dit bedrijf werkte van 1931 tot 1934 de ontwerper Willem Stuurman. Hij ontwierp ondermeer een aantal pijpen voor de Zenith die iconisch waren en aansloten bij zowel de internationale trends in design als ook bij de wensen van de consument. De eerste pijp, de Polopijp, een ontwerp uit 1933 was helaas niet zo'n verkoopsucces (afb. 91).⁴³⁶ De daaropvolgende streamlinepijpen des te meer (afb. 92-95).

In februari/maart 1935 kwamen de zogenaamde Hol-



Afb. 88a-b. Twee foto's van de productie van gietpijpen bij de Zenith rond 1940. Sahm, ac 310, inv. Nr. 335.



Afb. 89. Pijp van Goedewaagen van gemengde klei (rest klei) die in 1934 in productie gekomen is. Lengte 13,3 cm.



Afb. 90. Pijp van de Zenith, jaren dertig. Hoogte 4,5 cm.

wapippen op de markt, die eveneens ontworpen waren voor de Zenith door Stuurman.⁴³⁷ Deze kwamen pas op de markt toen Stuurman al ontslagen was bij de Zenith. Dit ontslag vond plaats omdat Stuurman ontwerpen ook aan de Plazuid geleverd had.⁴³⁸ Het is opvallend dat Goedewaagen vlak na de Zenith met de zogenaamde BM-pijpen op de markt kwam die vrijwel hetzelfde waren als de Holwapippen.⁴³⁹ Goedewaagen heeft dit ontwerp zelfs gepatenteerd.⁴⁴⁰ Voor de BM-pijp werd door Goedewaagen heel toepasselijk een winkelkaart, ontworpen door Willem van Norden, uitgebracht, waarop de BM-pijpen zijn getransformeerd tot zeilboten.⁴⁴¹ Heeft Stuurman het ontwerp voor de Zenith aan Goedewaagen doorgespeeld? Als tegenzet tegen het patent van Goedewaagen heeft Zenith in mei 1935 een patent aangevraagd, dat op 15 januari 1937 verleend is over een betere verbinding van steel en kop (afb. 80).⁴⁴²

Het zuinige consumentengedrag in de jaren na de crisis zorgde ervoor dat bij Goedewaagen de focus kwam te liggen op producten voor de gemiddelde traditioneel

ingestelde consument. Bij de Zenith daarentegen was er meer aandacht voor innovatie en het op de markt brengen van nieuwe ontwerpen ter vervanging van het mat Gouds plateel, waarvoor de markt ingezakt was. Hiervoor werd de ontwerper Willem Stuurman door de kunstenaar Bert Nienhuis aan de Zenith aanbevolen. Zijn gedurfde vormgeving van het aardewerk leidde tot verkoopsucces en de winstgevendheid van de Zenith in tegenstelling tot Goedewaagen.⁴⁴³ Deze innovatieve houding en impulsen zijn ook de basis geweest voor de hierboven besproken pijpen. Een impuls die bij Goedewaagen veel minder aanwezig was, zoals ook uit het assortiment van Goedewaagen uit die tijd blijkt (zie bijvoorbeeld afb. 69). De innovatieve houding bij de Zenith maakt het begrijpelijk dat daar de aantallen werknemers in de jaren dertig minder afnamen dan bij Goedewaagen, zoals blijkt uit Tabel 10 en 11.⁴⁴⁴

Bij de dubbelwandige gietpijpen werd bij Goedewaagen een aantal nieuwe modellen uitgebracht in de Baronieterie. Dit betrof met name de pijpen met koppen van



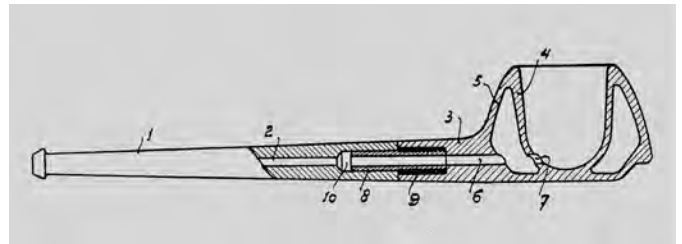
Afb. 91a-b. Polopijp. Ontwerp van Willem Stuurman uit 1933. Zenith. Lengte 16,5.



Afb. 92a-b. Streamlinepijp. Ontwerp van Willem Stuurman uit 1932. Zenith. Hoogte 2,9 cm.



Afb. 93. Advertentie uit de Standaard van 1 maart 1935.



Afb. 95. Tekening bij het patent voor een betere verbinding tussen kop en steel uit 1935/37.



Afb. 94a-b. Holwapijpen van de Zenith uit 1935. Hoogte 2,9 cm.



Amerikaanse presidenten, de Clemenceaupijp, de diamantpijp en het paardenhoofd en enkele gladde modellen (afb. 64, 83 en 96).

De belangstelling van het publiek voor Delfts blauw leidde in de jaren dertig ook voor een stroom pijpen met deze beschildering c.q. met Delftsblauwe transfers (afb. 87). Deze werden bij meerdere bedrijven vervaardigd. De Zenith startte daarmee vanaf 1935. Bij de doorrokers ontstond de al eerder hier besproken rage van de gelegenheddoorrokers.

Over het algemeen is in de jaren dertig door de bedrijven een poging gedaan om door nieuwe producten en een daarop aansluitende reclamecampagne de roker te interesseren voor de kleipijp.

Tijdens de oorlog was van echte vernieuwing nauwelijks sprake. Uit nood geboren, door het ontbreken van de juiste onderdelen, meldde Hollandia in 1942 bij het Rijksbureau de Astra-pijp aan met een houten mondstuk. Hier is echter geen sprake van vernieuwing maar alleen van de noodzaak om voor een anders samengesteld product een prijs te laten vaststellen.⁴⁴⁵

Doordat bij de gietpijpen en in het bijzonder de dubbelwandige pijpen de meeste vernieuwingen voorkwamen en daarmee het meest aan de weg getimmerd werd, kan gemakkelijk de indruk ontstaan dat hiermee ook de grootste omzet werd gehaald. Niets is minder waar.

De omzet van de Baronite pijp maakt in de jaren dertig slechts een tiende deel van de omzet van de gietpijpen uit.⁴⁴⁶ Ook de gelegenheddoorrokers kenden over het algemeen een zeer beperkte omzet en dienden veeleer om de roker attent te maken op de kleipijp. De Baronite pijp verkocht in het algemeen in het buitenland redelijk goed en was het minst gevoelig voor de bovengenoemde exportmoeilijkheden.

Op vele manieren werd geprobeerd de binnenlandse omzet te stimuleren. De pijpenfabriek van Zenith bijvoorbeeld, maar ook andere bedrijven, probeerde de omzet te stimuleren door doorrookwedstrijden te organiseren. Wie de mooiste doorgerookte doorrooker inleverde kon bij zijn tabakswinkelier een prijs verdienen.⁴⁴⁷

In de jaren dertig kwamen weinig andere dan de hierboven besproken octrooien tot stand. Zowel Zenith als Goedewaagen vroegen octrooien voor betere verbindingen tussen kop en roer.⁴⁴⁸ In 1938 liet Goedewaagen het baronite octrooi in de Verenigde Staten voor 20 jaar verlengen.⁴⁴⁹ In de oorlog kon Goedewaagen niet leveren aan de Verenigde Staten. De firma Danco in New York, die voorheen Goedewaagen vertegenwoordigde, kwam in 1943 met een eigen dubbelwandige pijp op de markt. Danco 'beschermd' dit plagiaat van de Baronite pijp zelfs met een niet bestaand patentnummer.⁴⁵⁰ Na de oorlog werd Danco door Goedewaagen hierop aangesproken. Danco was van mening volstrekt gerechtigd te zijn, omdat Goedewaagen niet kon leveren en bood aan de



Afb. 96. De diamantpijp van Goedewaagen. Een Baronite pijp met een hogere steelaanzet vanwege het rookcomfort uit 1933. Lengte 13 cm.

vertegenwoordiging weer op zich te nemen.⁴⁵¹ Vermoedelijk is dit niet gebeurd omdat na de oorlog Wally Frank de grote vertegenwoordiger van Goedewaagen in de Verenigde Staten werd.

Een opvallend product van de Zenith is een hardrubberen pijp met een keramische binnenketel die gevonden is in een stort in Leimuiden, die globaal te dateren is tussen 1930 en 1940. Wanneer de Zenith begonnen is met hardrubberen pijpen, is niet bekend. Gelet op het feit dat pas recent in genoemde stort een exemplaar gevonden is en uit de archieven hierover niets blijkt, mag aangenomen worden dat dit product niet erg succesvol was. Op de gevonden pijp staat voluit de naam Zenith. Vermoedelijk heeft de Zenith deze pijpen elders laten maken. Zie afbeelding 97. In andere landen zijn vele fraai vormgegeven hardrubber pijpen gemaakt, maar uit Nederland zijn deze verder niet bekend.⁴⁵²

5.7. Conclusies periode 1929 - 1945

Tijdens de economische crisis hield Nederland lang vast aan de Gouden standaard, werd de pijpenindustrie onvoldoende beschermd met protectionistische maatregelen, terwijl de omringende landen dat wel deden en was er een moordende concurrentie van de ingevoerde goedkope houten pijpen. De omzetten daalden wederom fors. De situatie was extra moeilijk doordat de grote bedrijven gemengde aardewerk- en pijpenfabrieken waren en ten aanzien van het aardewerk zich een analoge situatie

voordeed.⁴⁵³ In het begin van de jaren dertig werd op de kosten van arbeid bezuinigd. De loonsverlagingen kwamen gedifferentieerd tot stand. De prijzen van de gekaste pijpen werden verlaagd en de winst stond onder druk. Goedewaagen kwam in tegenstelling tot de Zenith zelfs een aantal jaren in de rode cijfers terecht.

Het antwoord van de pijpenindustrie was bezuinigen en de inzet van veel creativiteit bij de verbreding van het assortiment van de gegoten pijp. Daarnaast werd er een in de geschiedenis van de pijpenindustrie nog niet eerder vertoonde jarendurende lobby opgezet in de richting van de Regering en de Tweede Kamer om deze te bewegen een aantal maatregelen te nemen die de kleipijpenindustrie in Gouda en de aardewerkindustrie konden beschermen. De lobby heeft uiteindelijk weinig succes gehad.

Pas nadat de regering de Gouden Standaard losliet trad er enig herstel op van de Goudse pijpen- en aardewerkindustrie.

Na de Duitse inval was er aanvankelijk enige stagnatie. Door de vele Duitse opdrachten en de grote binnenlandse vraag bereikten de omzetten en winsten in de periode 1941 en 1942 een hoogte die ver uitging boven die van de jaren dertig en de verliezen uit die tijd compenseerden.

Gedurende de hele oorlog overtrof de vraag het aanbod. Vooral vanaf 1942 deden zich in toenemende mate problemen voor door gebrek aan brandstoffen en onderdelen, sluitingen van bedrijven en een tekort aan geoefende arbeidskrachten als gevolg van de Arbeitseinsatz. Toch bleven de bedrijven nagenoeg de gehele oorlog winstgevend en kan geconcludeerd worden dat de bedrijven – met uitzondering van de firma Van Duyn – de oorlog goed doorgekomen zijn. Het einde van de oorlog werd dan ook gevierd en natuurlijk ook met een herinneringspijp (afb. 98).

Met het einde van de Tweede Wereldoorlog werd een lange moeizame periode in de geschiedenis van de pijpenindustrie afgesloten. Een periode waar gelijksoortige moeilijkheden optraden bij de afzet van aardewerk.



Afb. 97a-c. Hardrubber pijp van de Zenith met een keramische binnenketel. Privé collectie.

Gesteld kan worden dat de omstandigheden dermate ongunstig waren dat de pijpenindustrie een veel snellere neergang beleefd heeft dan alleen op grond van veranderende rookgewoonten waarschijnlijk was. Zowel de export in de jaren twintig en dertig als de binnenlandse vraag in de jaren dertig hebben ernstig te leiden gehad van de onwil bij de regering om deze tak van nijverheid een evenredige, aan de in het buitenland gangbare, bescherming te geven.

Van Zanden noemt de periode 1929-1949 de periode van de lange stagnatie. Voor de pijpenindustrie kan van een lange stagnatie gesproken worden in de periode 1921-1945. Het eerdere begin heeft te maken met de arbeidsintensiviteit van de sector en het niet verder kunnen rationaliseren van de productie, waardoor de internationale concurrentiepositie slecht was. Het eerdere einde werd veroorzaakt door de inhaalvraag en de op gang komende export na de oorlog.

Dat deze industrie deze moeilijke periode zo goed doorgekomen is, is mede te danken aan de zeer bewaamde leiding van de bedrijven, zoals bijvoorbeeld bij Goedewaagen en Zenith.

6. De opleving en de lange strijd om het voortbestaan van de pijpenindustrie na de Tweede Wereldoorlog

6.1. De economische ontwikkeling

Na de oorlog was het productieapparaat van de Nederlandse industrie nog goeddeels in takt. Alleen het transport was ernstig geschaad. Ook de Goudse aardewerk- en pijpenindustrie had weinig oorlogsschade. Bovendien was er in de industrie in de oorlogsjaren flink geïnvesteerd.⁴⁵⁴ Zo ook bij bijvoorbeeld Goedewaagen die de oude turfovens verving door vier klokovens.⁴⁵⁵ Reeds op 22 mei 1945 werd bij Goedewaagen de productie hervat.⁴⁵⁶ De nieuwe regering legde zich in de eerste plaats toe op het herstel van de economie. De economie werd aanvankelijk nog niet geliberaliseerd omdat dit tot een sterke stijging van prijzen en lonen zou leiden. Zo werd tegen Goedewaagen in 1947 door het Directoraat Generaal voor de prijzen een proces-verbaal met hoge boetes opgemaakt vanwege te hoge prijzen van roeren en aardewerk.⁴⁵⁷ Prijsstijgingen werden vooral veroorzaakt door de import van buitenlandse inflatie. Het rantsoenersapparaat bleef in de eerste jaren na de oorlog gehandhaafd. De weeldebelasting van 15% op sier-voorwerpen van 1947 en de 'Prijzenbeschikking Huis-



Afb. 98a-b. Twee plateelpijpen voor de bevrijding in 1945 van Goedewaagen. Hoogte 4,7 en 3,2 cm.

houdelijk aardewerk' van 1948 zorgden voor lage prijzen in de aardewerkindustrie.⁴⁵⁸ Pas in 1948-49 kwam de liberalisering geleidelijk tot stand en werd de distributie afgeschaft, met uitzondering van die van de industriële brandstoffen waarvan de toewijzing pas in 1954 werd opgeheven.⁴⁵⁹ Dit leidde tot een beperkte stijging van het prijsniveau. Met het systeem van de geleide loonpolitiek werd de ontwikkeling van de lonen tot ver na de oorlog in de hand gehouden. De welvaartsrondes in de jaren vijftig hadden hierop een beperkt effect. Dit was zeer gunstig voor onze concurrentiepositie. Het algemene verschil in prijsniveau met bijvoorbeeld België was in 1950 43% en in 1955 nog 32%. Ook het loonniveau was hiermee in overeenstemming.⁴⁶⁰ De arbeidskosten in de aardewerkindustrie lagen in 1950 laag ten opzichte van 1938 en 1965. Dit kwam ten goede aan de winstmarge.⁴⁶¹

Vooraf in het westen was er aanvankelijk nog een groot tekort aan brandstoffen en grondstoffen mede veroorzaakt door het tekort aan transportmogelijkheden. Dit leidde tot een verminderde arbeidsproductiviteit. De economie groeide spectaculair afgezien van een kleine dip eind 1947. De industriële productie bereikte aan het eind van dat jaar al weer het vooroorlogse niveau en bereikte in 1950 al een niveau van 40% daarboven. Maatregelen om de export te bevorderen, zoals het geven van voorrang bij het verkrijgen van grondstoffen, arbeidskrachten en geblokkeerde gelden voor exporterende bedrijven misten hun uitwerking niet. Ook de devaluaties van de gulden van 1944 door de regering in ballingschap en van 1949 na de devaluatie van het pond leidden tot een vergroting van de uitvoer, vooral in de dollarzone. Voor uitvoer naar landen in de dollarzone was een vergunning vereist van de Nederlandsche Bank.⁴⁶² Met de Marshallhulp werd ondermeer de invoer van grondstoffen gefinancierd, waarvan de toevoer stagneerde door de grote tekorten op de betalingsbalans en de geldende deviezenbeperkingen.⁴⁶³

Vanaf 1949 nam de uitvoer naar Duitsland spectaculair toe door de volledige liberalisering van de handel tussen Nederland en Duitsland.

In de periode 1950-1973 groeide de economie met gemiddeld 5 % en de export met ruim 8 tot 10 % per jaar. De uitvoer van goederen overtrof de invoer.⁴⁶⁴ De index van de industriële productie nam jaar op jaar toe.⁴⁶⁵ De werkloosheid liep fors terug en in de jaren zestig was de arbeidsmarkt zelfs overspannen. Er was een sterk stijgende loon- en prijs-spiraal, die echter achterbleef bij de meeste andere Europese landen. Tussen 1945 en 1962 steeg de prijsindex met 100%. Met name de arbeidsintensieve industrieën kwamen door de prijs-spiraal in een steeds nadeliger positie, vooral na 1965.⁴⁶⁶ De buitenlandse concurrentie was toen voor de aardewerkbedrijven moordend en zij konden alleen overleven door een verdere rationalisering van de productie.⁴⁶⁷ De geleide

loonpolitiek hield de lonen en prijzen ten opzichte van het omringende buitenland relatief beperkt. De internationale handel floreerde dankzij een stabiel stelsel van internationale economische betrekkingen. De revaluatie van de gulden in 1961 had weinig invloed. De export van met name kapitaalintensieve goederen uit de sectoren met een hoge arbeidsproductiviteit bleef groot. Ook de oprichting van de EEG in 1958 kwam de export zeer ten goede. Voor de aardewerkindustrie betekende dit echter, dat door de verlaging van de invoerrechten en de verscherpte concurrentie uit het buitenland een prijsverlaging van 10% moest worden doorgevoerd.⁴⁶⁸

In de jaren zestig begonnen de lonen sterker te stijgen dan de productiviteit. Vanaf 1970 stegen de inflatie en de werkloosheid zeer sterk. Hierbij waren de stijging van de wisselkoersen, de snelle stijging van de loonkosten vanaf het begin van de jaren zestig, de stijging van de energieprijzen en de milieuwetgeving factoren van belang. Vooral de export leed hieronder sterk. De oliecrisis van 1973 en de daaropvolgende inzinking van de internationale economie trof onze kwetsbaar geworden economie behoorlijk.⁴⁶⁹ Aanvankelijk was de groei van de economie nog sterker dan in de andere Europese landen, vooral veroorzaakt door de binnenlandse vraag. Vanaf 1979 tot 1985 bleef de groei echter achter bij de andere Europese landen. Vooral de arbeidsintensieve industrie had veel te leiden.⁴⁷⁰ Het is dan ook niet verwonderlijk dat juist in deze jaren de grote aardewerkbedrijven in moeilijkheden kwamen.

De periode na 1984 is hier niet meer van belang omdat in dat jaar de laatste grote aardewerk- en pijpenfabriek sloot en er alleen nog pijpen voor beperkte nichemarkten werden vervaardigd.

6.2. De pijpenindustrie na de Tweede Wereldoorlog

Na de oorlog waren in Gouda nog vier pijpenproducten actief: Goedewaagen, Zenith, Hollandia en De Jong.⁴⁷¹ Hollandia stopte de productie van gietpijpen in het midden van de jaren vijftig (1954) vanwege geringe vraag.⁴⁷² De Jong stopte in 1977. De productie van gekaste pijpen stopte bij De Jong al in 1959.⁴⁷³ Eind 1963 begon Goedewaagen met de productie in een dependance in Nieuw-Buinen in Drenthe vanwege de problemen om in Gouda aan gekwalificeerd en goedkoop personeel te komen.⁴⁷⁴ Na 1966 werkte de vestiging in Nieuw-Buinen geheel zelfstandig en na 1968 waren bij Goedewaagen in Gouda geen kasters meer aan het werk.⁴⁷⁵ In 1975 was de verhuizing uit Gouda volledig gerealiseerd. In Gouda bleven alleen een kantoor en een showroom achter. Later verhuisde ook het kantoor naar Nieuw-Buinen. Toen in 1982 de conjunctuur terugviel en de aardgasprijs sterk steeg en orders wegvielen veroorzaakte dit dat Goedewaagen grote problemen kreeg.⁴⁷⁶ Op 22 november 1982 werd het faillissement van Goedewaagen uitgesproken en Zenith volgde op 16

oktober 1984.⁴⁷⁷ Hiermee leek een definitief einde gekomen te zijn aan de pijpenproductie in Gouda. Echter, in november 1985 startte Adrianus van der Want (de 8e generatie Van der Want) de firma Gouda Tobacco Pipes (GTP).⁴⁷⁸ Dit bedrijf zou tot eind 2002 blijven bestaan. Het bedrijf produceerde dubbelwandige gegoten pijpen met een vaak zeer innovatieve vormgeving en van uitzonderlijk goede kwaliteit. Helaas lag de interesse van Adriaan meer bij het perfecte product dan bij de commercie. De vraag naar dit type pijp nam van jaar tot jaar af en het bedrijf leidde een moeizaam bestaan. Adriaan liet twee modellen deponeren bij het Benelux Bureau voor Tekeningen en Modellen. Veel werd geëxporteerd, waartoe Adrianus regelmatig zelf reizen ondernam. Export was er ondermeer naar Amerika, Japan, Taiwan, Denemarken, Spanje, Duitsland, Zwitserland, België en Oostenrijk. Samen met de kunstenaar Guido Geelen bracht hij in 1994 in het kader van Gouda cultuurstad een serie van 4 zilverkleurig gemoffelde pijpen uit in de vorm van een stekker en contrastekker, een schroeven-draaier en een lamp (afb. 99).⁴⁷⁹

Daarnaast produceerde sinds 1985 het aardewerkbedrijf van Adrie Moerings tot 2006 pijpen en in dezelfde periode begon ook de parttime pijpenmakerij, De Witte Kees, van Kees Moerings.⁴⁸⁰ Beide bedrijfjes produceerden

gekaste souvenir- en gelegenheidspijpen (afb. 100). Dit laatste parttime bedrijfje is nog steeds een leverancier van deze pijpen. De hoogwaardige souvenirpijpen van de gebroeders Moerings vonden in Gouda gretig aftrek bij toeristen. Deze souvenirpijpen zijn veelal handbeschilderd (afb. 101). Ook lever(d)en zij gelegenheidspijpen. Voor Adrie Moerings was de pijp slechts een bijproduct van zijn aardewerkfabricage. Zijn omzet aan pijpen lag in al die jaren tussen de 150 en 200 gros.⁴⁸¹

Uit het faillissement van de Koninklijke Goedewaagen BV werd in 1983 door Jan Kamer, de vroegere exportmanager van Goedewaagen, de BV Goedewaagen-Gouda (thans Royal Goedewaagen) in Nieuw-Buinen opgericht. Naast aardewerk produceerde dit bedrijf jaarlijks tussen de 6.000 en 8.000 gegoten pijpen van de modellen 275 en 276 (lakpunten) voor de souvenirmarkt.⁴⁸²

Vanaf november 1984 zette de zoon van Otto van der Want, Aart, de productie van pijpen onder de naam Zenith Van der Want in Waddinxveen voort.⁴⁸³ Naast de bestaande modellen bracht hij ook nieuwe pijpen en een gegoten lakpunt op de markt. In 1987 stopte hij om een ander vak te kiezen.⁴⁸⁴ De Porceleyn Fles die in 1962 het aardewerkbedrijf Westraven al had overgenomen werd in 1987 eigenaar van de rechten en van de naam



Afb. 99. Twee GTP-pijpen. De bovenste in de vorm van een stekker was één van de vier pijpen van het kunstproject van de kunstenaar Guido Geelen uit 1994, uitgevoerd bij Gouda Tobacco Pipes. Hoogte respectievelijk 3,2 en 4,6 cm.



Afb. 100. Boven een gekaste en geglazuurde pijp van Adrie Moerings. Beneden een pijp van Kees Moerings speciaal gemaakt voor de lezing over mijn proefschrift 'Vergeten Glorie' voor Die Goude op 4 november 2019. Lengte respectievelijk 10,4 en 19 cm.

Zenith.⁴⁸⁵ De productie werd ondergebracht bij Westraven in Groenekan (nabij Utrecht). Na de verhuizing van Westraven naar de hoofdvestiging van de Porcelayne Fles te Delft in 1994 werd de productie van pijpen daar voortgezet.⁴⁸⁶ Eind jaren 90 werd de productie van het grootste deel van het assortiment gestaakt. Alleen de lakpunten bleven nog in productie tot 2001. Daarna stopte de productie van de Zenithpijp definitief.⁴⁸⁷

6.3. De economische omstandigheden voor de pijpenmakers in Gouda na de oorlog

Na de oorlog herstelden de keramische bedrijven zich geleidelijk. De beperkende bepalingen die de regering de aardewerkindustrie oplegde remden de opleving. De sterke concurrentie van veel kleine aardewerkbedrijven drukte de prijs en door de slechte kwaliteit van een deel van hun producten werd de naam van het Goudse aardewerk in diskrediet gebracht.⁴⁸⁸

De winstgevendheid van Goedewaagen bereikte in de eerste jaren na de oorlog, met uitzondering van 1947, een hoog niveau. Ook Zenith was winstgevend en deze verving in 1950 haar oude turfovans.⁴⁸⁹ Zenith breidde sterk uit en de omzet verdrievoudigde in de periode 1945 – 1950. Ook de omzet van Goedewaagen groeide met een evenredig deel. Tot het begin van de jaren tachtig zette de groei door.⁴⁹⁰ De export van aardewerk en pijpen kwam in de jaren na de oorlog goed op gang en bovendien was er veel binnenlandse inhaalvraag. Zo nam Goedewaagen al in 1947 deel aan de South Florida Fair en in 1949 samen met Theodorus Niemeyer aan de tentoonstelling van de National Association of Tobacco Distributor's in New York.⁴⁹¹ Goedewaagen voerde in 1947 voor f 39.000, in 1948 voor f 90.000 en in 1949 voor f 62.000 aan pijpen over de hele wereld uit.⁴⁹² Vooral de export naar Amerika was belangrijk. De export naar België was zeer gering.⁴⁹³

Ondanks deze grote exporten maakten de kleipijpen in 1950 bij Goedewaagen nog slechts 25% en bij Zenith nog maar 3% van de omzet uit (zie ook Grafiek 8). Dit lage percentage bij de Zenith was even laag als aan het eind van de oorlog (paragraaf 5.4). Vermoedelijk had de Zenith het moeilijker om pijpen te exporteren omdat zij, in tegenstelling tot Goedewaagen, geen vaste vertegenwoordiging hadden in Amerika. Goedewaagen leed van 1948 tot 1952 verlies op de vervaardiging van gekaste pijpen. De gietpijpen waren wel winstgevend.⁴⁹⁴

De binnenlandse inhaalvraag werd geremd door het grotere marktaandeel van de sigaret. Dit werd nog eens extra versterkt door de relatief grote stijging van de accijns op kerftabak. Pijptabak was relatief duur geworden. Kostte een kilo in 1939 gemiddeld nog f 1,83, in 1945 was de prijs opgelopen naar f 10,50. In 1946 zelfs f 13,-. In dezelfde periode werd de prijs van de sigaret

slechts drie maal verhoogd. De pijp was hierdoor niet meer het goedkope rokertje en alleen nog de traditionele rokers kozen voor een keramische pijp.⁴⁹⁵

In de jaren 50 was er dus in Nederland nog maar een beperkte markt voor kleipijpen. De kleipijp was toen voornamelijk een export- en souvenirartikel en een product voor rokers die aan hun oude gewoonten vasthielden en geworden (afb. 101).⁴⁹⁶

Het assortiment dat nog in productie was werd beperkt. Door de weinig koopkrachtige vraag en de stijging van de lonen werd de aardewerkproductie verder gerationaliseerd. De concurrentie uit binnen en buitenland was moordend en de winsten smolten weg.⁴⁹⁷ In het begin van de jaren vijftig werd bij Goedewaagen de afdeling kleipijpen gereorganiseerd. Er bleven nog slechts 15 soorten gekaste pijpen in productie en in 1958 werd dit vastgelegd in een nieuwe catalogus.⁴⁹⁸ De beperking van het aantal soorten hield mede verband met het tekort aan kasters in het bedrijf. Ook de aantallen soorten doorrokers en Baronite pijpen werd teruggebracht.⁴⁹⁹ Verdere rationalisering zoals dat bij het aardewerk wel plaatsvond was voor de productie van kleipijpen niet mogelijk. Grafieken 7 en 8 laten zien dat tussen 1948 en 1954 de omzetten van de verschillende soorten keramische pijpen bij Goedewaagen flink daalden en dat de pijpen ook een kleiner deel van de totale netto omzet van het bedrijf gingen uitmaken. Het verlies van 1954 op aardewerk bij Goedewaagen (problemen met haarscheuren en seizoengebondenheid) leidde tot verlies van het bedrijf, ondanks een forse winst op de pijpen.⁵⁰⁰

In 1955 was nog slechts 10% van de werknemers van Goedewaagen werkzaam op de afdeling pijpen en in 1956 maakten de gegoten pijpen 14,7%, de gekaste pijpen 5,1% en de houten pijpen 2,2% van de netto-omzet uit (zie Grafiek 8).⁵⁰¹ Vanaf 1955 maakte Goedewaagen verlies op aardewerk. De pijpenproductie en -verkoop compenseerde dit enigszins, waardoor het bedrijf, met uitzondering van 1956 toen de loonsverhogingen door



Afb. 101. Souvenirpijp van de Zenith uit de jaren vijftig/zestig (afkomstig uit de brand van de fabriek). Lengte 8 cm. Collectie en foto Ewout Korpershoek.

overheidsingrijpen niet doorberekend mochten worden in de prijzen, niet al te diep in de rode cijfers belandde.⁵⁰² In 1958 werd de laatste turfoven gesloten. Elektrisch stoken was 20% goedkoper en minder omslachtig.⁵⁰³ Eind jaren vijftig raakte Goedewaagen in een impasse. De bedrijfsvoering was toen niet goed en er was een grote behoefte aan krediet. Heralculatie van de gekaste pijpen leerde bijvoorbeeld dat deze veertig tot vijftig procent te laag waren geprijsd.⁵⁰⁴ Bij de gegoten pijpen leidde de hercalculatie tot een geringe aanpassing van de prijs. Ook ontstonden er grote verschillen van inzicht binnen de directie.⁵⁰⁵ In 1959 werd zelfs liquidatie van het bedrijf overwogen en was er grote onenigheid binnen de directie tussen D. A. Goedewaagen en de adjunct-directeur C. Römer.⁵⁰⁶ In 1960 werd er aan een reorganisatie gewerkt en er vielen enkele ontslagen.⁵⁰⁷

De jaren zestig werden gekenmerkt door de smalle financiële basis van de aardewerkindustrie, teruglopende afzet en grote problemen om aan personeel te komen. De problemen om aan personeel te komen leidden tot de verplaatsing van Goedewaagen naar Nieuw-Buinen. Ook werd de mechanisatie van de aardewerkproductie verder opgevoerd en was het personeelsbeleid zuinig. De arbeidsproductiviteit nam vanaf 1960 in de aardewerkindustrie flink toe.⁵⁰⁸ Door de lage lonen klusten veel werknemers in de avonduren bij andere aardewerkbedrijven bij en kwamen moe op hun werk.⁵⁰⁹

Dit had een negatief effect op de productie. In 1965 sloot de Plazuid.⁵¹⁰ In dat jaar sloot ook Ivora. In 1979 volgde



Afb. 102. Bone China pijpen in vier kleuren. Vanaf 1962. Hoogte 4,5 cm.

Regina (Hollandia).⁵¹¹ In 1960 startte Goedewaagen met de productie van serviezen in het prestigieuze Bone China.⁵¹² Ook werd 1 model pijp in vier pasteltinten in dit materiaal uitgevoerd (afb. 102). Door de hardheid van de scherf was dit een slecht rookbaar product. Al spoedig na de val van het Britse pond in 1967 stopte de productie van Bone China door de concurrentie uit Engeland.⁵¹³ In het begin van de jaren 60 maakte de kleipijp bij Goedewaagen nog 16 tot 22% van de productie uit.⁵¹⁴ Bij de Zenith was dit veel minder: 3% voor de gekaste pijpen en 1% voor de gietpijpen.⁵¹⁵ Vanaf 1968 werden de lakpunten in Nieuw-Buinen gegoten door gebrek aan kasters en vanwege kostenbesparing (afb. 126).⁵¹⁶

Met het aantreden van Otto en Dirk van der Want als directeuren van Zenith in 1966 nam de belangstelling voor de productie van de pijp weer toe. Dit was hard nodig omdat de winstgevendheid van het bedrijf eind jaren zestig onvoldoende was. Er kwam een nieuwe serie gegoten dubbelwandige pijpen op de markt, ontworpen door Niels Keus. De pijpenproductie werd gerationaliseerd en de marketing in binnen en buitenland werd actief ter hand genomen.⁵¹⁷ Dit resulteerde in een toename van de omzet aan pijpen. Vooral de omzet van de gegoten pijp nam flink toe. In 1970 was het aandeel van de pijpen in de omzet opgelopen naar 13% en in 1973 en 1974 naar 21%. In 1975, een jaar met een uitzonderlijk hoge omzet aan aardewerk, was dit 18%, in 1980 10% en in 1982 19%.⁵¹⁸ Export vond plaats over de gehele wereld.⁵¹⁹

In de jaren zeventig trad er in de aardewerkindustrie een verschuiving op van serviesgoed naar siergoed. Er werd minder duur huishoudelijk aardewerk gekocht. Dit trof vooral Goedewaagen. Aziatische landen leverden goedkoop aardewerk dat ver onder de kostprijs van de Goudse fabrieken werd aangeboden. De teruggang in de afzet werd mede veroorzaakt door het wegvallen van het middensegment bij de detaillisten voor aardewerk. Serviezen werden vooral door de goedkope bedrijven, zoals Blokker, geleverd en de gespecialiseerde serviezenwinkel verdween grotendeels van de markt. De drang naar goede vormgeving was verdwenen. De oliecrisis in 1973, de invoering van de omzetbelasting en het inflatieverlies zetten de smalle winstmarges nog verder onder druk. De verhoging van de lonen met 22% in 1974 werd bij Goedewaagen grotendeels door rationalisatie opgevangen. De invoering van direct marketing voerde de winstmarges op.⁵²⁰ Nieuwe ontwerpen voor series pijpen (Muziekserie en de Panache pijpen, afb. 123) verhoogden de winstgevendheid aanzienlijk.

Toen aan het einde van de zeventiger jaren bij Goedewaagen grote orders voor aardewerk begonnen weg te vallen, de aardgasprijs steeg en de conjunctuur inzakte, begonnen de financiële problemen. De verkoop via de detailhandel was niet langer winstgevend. Toen in 1982

ook de direct marketing inkomsten fors terugliepen was een reorganisatie en afslanking van het bedrijf onvermijdelijk. De bonden stemden niet in met een afslanking van 110 naar 60 man personeel. Het faillissement van de Koninklijke Goedewaagen was daardoor niet meer te voorkomen.⁵²¹

Vanaf 1977 draaide de Zenith met verlies. Op 17 augustus 1980 brak er brand uit in de fabriek. Deze brand legde een deel van de fabriek in de as.⁵²² Begin jaren tachtig namen de verliezen snel toe door de stagnerende afzet.⁵²³ De pijpenproductie was nog wel winstgevend. De negatieve spiraal, veroorzaakt door externe factoren, kon niet worden doorbroken en in 1984 was het faillissement niet meer te voorkomen. Met de omzetting van het bedrijf naar de besloten vennootschap, Zenith Beheer Maatschappij, in 1978 werd vroegtijdig ingespeeld op een eventueel faillissement en diende ertoe om in zo'n situatie sterker te staan t.o.v. schuldeisers.⁵²⁴ Dat was hard nodig omdat de bonden ten opzichte van de Zenith nogal dreigend en respectloos waren. Zo kon voorkomen worden dat het gehele bedrijf leeggehaald werd. Uit het faillissement konden nu wel alle schulden en een afvloeiingsregeling worden betaald. Met het wegvallen van de Zenith was er een einde gekomen aan de industriële productie van pijpen in Gouda.⁵²⁵ Daarna waren het alleen nog de hierboven genoemde eenmansbedrijven die de herinnering aan de glorie dagen van de Goudse pijp levend hielden.

6.4. Lonen en prijzen

Tussen 1945 en 1950 was de prijsstijging van de pijpen evenredig met de stijging van de prijsindex voor de gezinsconsumptie. In de periode 1950 – 1984 stegen de prijzen van de pijpen echter aanzienlijk sneller. Zo steeg de prijs van de gekaste pijp met ongeveer een factor 34, terwijl de index voor de gezinsconsumptie steeg met een factor 4,9 (zie Bijlage 1, Tabel 3). Ook was de prijsstijging veel groter dan de prijsstijging van de lonen. Helemaal exact is de stijging van de prijsindex van de gekaste pijpen niet te berekenen op basis van de beschikbare prijslijsten. In hoofdstuk 5.1.3. is de doel tel als maat genomen voor de prijsontwikkeling. Omdat, met name in de tweede helft van de 20e eeuw, onvoldoende prijsgegevens van de doel tel beschikbaar zijn en deze fragmentarisch wel van de lakpunten beschikbaar zijn, is ook een berekening van de prijsindex op basis van de prijzen van lakpunten uitgevoerd. Hierbij is, teneinde vergelijking mogelijk te maken een correctie aangebracht omdat de prijzen van lakpunten, voor zover te overzien, met gemiddeld een factor 1,15 minder stegen dan de prijs van de doel telen (zie Bijlage 1, Tabel 1).⁵²⁶ Voor de gegoten pijpen valt bij gebrek aan gegevens de index niet te berekenen.

De omzet had van de enorme prijsstijgingen weinig te leiden. Veel concurrentie uit het buitenland was er niet meer en er werd vooral voor de export en voor de niche-

markt van de Hollandse souvenirs en die van de traditionele pijprokers geproduceerd.

Om een indruk te krijgen van de oorzaken van deze enorme prijsstijgingen zijn in Tabel 15 de productiekosten bij Goedewaagen voor zowel de gekaste als de gegoten pijpen opgenomen als percentage van de zuivere fabricagerekening voor de periode 1946-1964.⁵²⁷

Verwacht mocht worden dat de sterk stijgende loonkosten een stevig aandeel zouden hebben in de stijging van de kosten van de vervaardiging van de pijpen. Dit blijkt echter niet uit de bovenstaande Tabel. Ook de fluctuaties in de andere (procentuele) kostenposten laten geen duidelijke trend zien die de zeer grote stijging van de verkoopprijzen kunnen verklaren. Alle kostenposten dragen dus in evenredige mate bij aan de prijsstijging van de pijpen. Dit is opmerkelijk omdat het daarbij ondermeer gaat om zeer verschillende kostenposten zoals grondstoffen, onderdelen, brandstoffen, arbeidsloon en verpakingskosten. De enorme stijging van de prijzen kan dus alleen verklaard worden uit het feit dat bij de productie en afzet van kleipijpen, in alle stappen, verdere rationalisatie en mechanisatie niet mogelijk was.

In Tabel 17 zijn alleen de zuivere fabricagekosten opgenomen. Van andere kosten is het niet goed mogelijk om daarvan een goed beeld te krijgen. Een grote post, die niet in bovenstaande staat is opgenomen, werd gevormd door de verkoopkosten. In 1960 bedroeg deze post 40,5 % van de omzet. Leveringen vonden plaats aan grossiers en winkeliers en via bestellingen per post en door reizigers.⁵²⁹ De verkoopkosten waren hoog door de extra moeite die gedaan moest worden om dit product nog te kunnen afzetten. De verkoopkosten hebben zeker bijgedragen aan de stijging van de prijzen.⁵³⁰

Lonen

De lonen in de aardewerkindustrie lagen na de oorlog relatief hoger dan in de periode voor de Tweede Wereldoorlog maar behoorden tot de lagere tot gemiddelde lonen in de industrie.⁵³¹ Bij Goedewaagen werden de lonen van de kasters vanaf 1949, bij de invoering van de arbeidsclassificatie, vanwege het gebrek aan kasters, opgetrokken naar een relatief hoog niveau.⁵³² Zij werden ingedeeld in groep 3 of 4, het een na hoogste of hoogste loonniveau. Zij verdienden 79 tot 83 cent per uur.⁵³³ In 1944 was dit nog groep 2 en verdienden zij 49,5 cent per uur. De overige werknemers in de pijpenproductie verdienden minder. Echter de loonverschillen waren veel geringer dan in de jaren twintig. Zo waren de rolders ingedeeld in groep 2 en verdienden in 1949 75 cent per uur.⁵³⁴ Per 1 juli 1950 werden de procentuele jeugdlonen verlaagd.

In 1949 werd bij Goedewaagen en bij Regina het Bedaux-systeem van arbeidsclassificatie ingevoerd. Dit

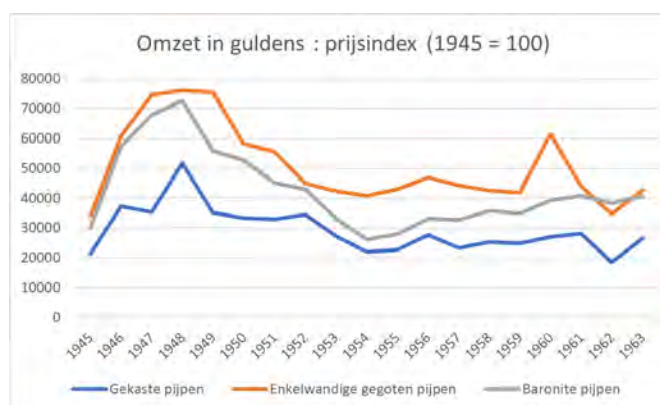
	Gekaste pijpen							Gegoten pijpen						
	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952
Grondstoffen	2,1	1,9	1,6	4,7	5,1	3,3	2,9	3	2,3	3	2,6	2,6	4,2	4,2
Onderdelen	-	-	2,9	0,9	-	-	-	37,5	43,3	42,9	33,8	33,4	25,3	29,4
Arbeidsloon	52,9	56,3	49,9	52,7	53,2	49,1	50	20,5	18	19,5	24,4	28	29,4	27,2
Bakkosten	7	8,1	8,1	8,4	9	8,2	9,1	7,4	5,8	5,6	6,4	6	7,1	6,4
Bedrijf-sonkosten	0,8	0,3	1,3	5,1	1,6	0,8	1,7	0,1	0,1	0	2,9	0,6	0,4	0,8
Emballage	4,1	4,9	8	4,8	6,1	15,3	9,4	3,3	2,8	1,9	2	3,5	4,6	3,4
Algemene kosten	8,7	8,1	8,5	5,7	5,4	6,8	7,5	11,2	12,2	11,2	12,2	8,9	11,2	10,8
Kantoor-salarissen	9,9	5,4	5,4	4,0	4,8	4,8	5,8	10,5	6	6,5	6,6	6,2	6,4	6,7
Afschrijving	0,9	0,8	0,7	1	1,4	10,6	12,1	1,3	1,5	1,5	2,1	3,3	4,3	3,4
Sociale lasten	13,5	13,5	13,7	12,9	13	1	1,3	5,2	6	6,5	7,1	7,6	7,1	7,9
	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
Grondstoffen	5,9	5,2	4,4	4,4	4,7	3,5	-0,2	5,7	4,5	2,7	1,4	0,9	1,3	2,3
Onderdelen	-	-	-	-	-	-	-	27,3	27,4	33,7	31,1	33,9	33,5	32
Arbeidsloon	49,5	47,2	48,1	47,8	49,9	50,3	51,5	28	26,9	23,7	24,2	26,9	25,4	24,5
Bakkosten	11	6,8	7,3	7,3	10,7	8	9,8	6,1	4,2	5,3	5	4,4	4,2	4,4
Bedrijf-sonkosten	1,2	2,3	2	2	2,2	4,1	3	0,6	1,1	1,2	1,5	1,4	1,4	3,7
Emballage	4,8	6,3	8,5	8,6	6,7	7,1	6,5	2,1	4,2	5	6,6	6,1	6	4
Algemene kosten	7,9	10	9,2	9,2	7,5	7,5	8,2	10,1	10,4	8,9	10,7	8,3	9,4	9
Kantoor-salarissen	6,5	8,4	7,5	7,6	7,1	7,2	7,6	7,7	8,5	8,7	8,5	8,7	8,8	8,4
Afschrijving	1,1	1,8	1	1	0,9	0,8	0,8	3,6	4,4	3,7	3,4	2,5	2,4	3,7
Sociale lasten	12,2	12,1	12,1	12,2	10,2	11,2	12,8	8,9	8,3	7,1	7,6	7	7,5	8
	1960	1961	1962	1963	1964			1960	1961	1962	1963	1964		
Grondstoffen	2,4	3,1	2,9	1,6	1,9			1,2	1,8	1,7	2,6	1,7		
Onderdelen	-	-	-	-	-			33,1	33,4	29,5	37,1	39,7		
Arbeidsloon	52,6	49	52,1	53,4	50,9			22,1	24,9	25,1	23,5	19,9		
Bakkosten	7,9	7,7	7,2	5,5	5,9			4,5	4,9	4,1	3,8	3		
Bedrijf-sonkosten	3,4	6,8	6	3,2	2,9			4,5	5,5	5	1,5	2,7		
Emballage	3,5	7	6,1	6,1	7,4			5	3,1	6,8	3,3	4,2		
Algemene kosten	9,6	8,2	8	8,8	11,2			9,8	8,8	9,7	8,7	11,7		
Kantoor-salarissen	8,2	7	5,1	6,5	7			9,7	8,1	7,1	6,8	7,1		
Afschrijving	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8			3,2	2,4	3,4	3,4	2,8		
Sociale lasten	11,5	10,5	11,6	15,2	12,1			6,9	7	7,7	9,2	7,1		

Tabel 17. Kosten als % van de zuivere fabricagerekening, Goedewaagen, 1946-1964.⁵²⁸

systeem werkte de arbeidsproductiviteit in de hand in tegenstelling tot de vaste uurlonen die daarvoor golden. Het systeem van Ir. Bedaux werkte via meting van arbeidstijd van iedere handeling in het productieproces. Via een puntensysteem werd dit omgerekend in een loon per uur. Zestig punten was een vol loon. Extra prestaties werden uitbetaald. Hiermee werd in feite het oude stukloon weer ingevoerd maar met een vast basisuurloon.⁵³⁵

In 1958 werden in de Goudse aardewerkindustrie de jeugdlonen verhoogd omdat er te weinig jongeren waren die in deze tak van industrie wilden werken. Ook werden de vrouwenlonen verhoogd om deze geleidelijk aan te passen aan het niveau van de mannelijke werknemers.⁵³⁶ In 1960 ging de arbeidsduur terug naar 47 uur per week en werd de vrije zaterdag ingevoerd.⁵³⁷ Per 1 januari 1965 kwam de Stichting bedrijfspensioenfonds voor de porselein- en aardewerkindustrie van de bij de cao aangesloten Goudse bedrijven tot stand.⁵³⁸ Al eerder hadden individuele bedrijven pensioenfonds. Zo stelde Zenith eind 1948 een pensioenfonds in en de Plazuid zelfs al in 1941.⁵³⁹

De beschikbare gegevens laten geen verdere vergelijking van de lonen van pijpenmakers en de lonen betaald in andere sectoren toe. Over het algemeen lagen de lonen in de aardewerkindustrie relatief laag en werd er in deze tak van industrie, waar de winstmarges smal waren en de concurrentie hevig was, een zuinig personeelsbeleid gevoerd. Daarbij kwam dat werken in de aardewerkindustrie zwaar en belastend was en de sluitingen van bedrijven in de jaren zestig en zeventig eveneens niet bijdroegen aan een klimaat dat wervend was om in de aardewerkindustrie in Gouda te gaan werken. Vanaf de jaren zestig trad er dan ook een tekort aan personeel op. Vooral bij de jeugdigen en vakmensen.⁵⁴⁰ Dit oefende een opwaartse druk uit op de lonen, vooral op de jeugdlonen.⁵⁴¹ De verhuizing van Goedewaagen naar Nieuw-Buinen was met deze personeelsproblemen in lijn.



Grafiek 7: Omzet in guldens gedeeld door de prijsindex (1945 = 100) voor verschillende soorten pijpen van Goedewaagen.

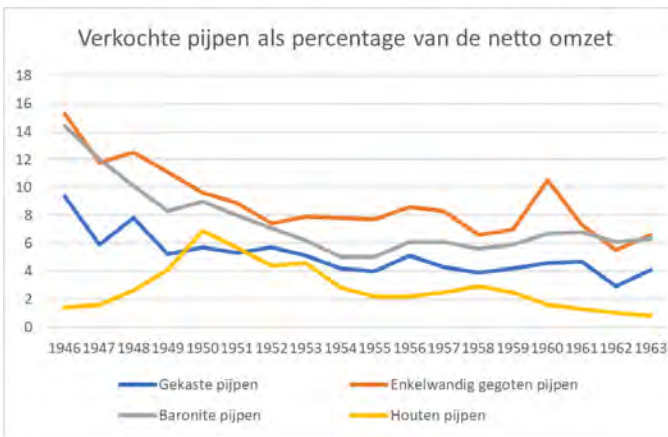
6.5. Omzet en export

In hoofdstuk 6.2. is al gesteld dat de roker van kleipijpen in het begin van de jaren vijftig in Nederland vrijwel verdwenen was. De kleipijp was toen voornamelijk een souvenir en exportartikel geworden. Om een behoorlijke omzet te kunnen halen was het voor de bedrijven van belang om veel werk te maken van de export. Uit Grafiek 7 is het hiervoor al geschetste beeld over de ontwikkelingen van de omzetten bij Goedewaagen tot 1963 af te lezen.⁵⁴² Doordat in deze grafiek de omzetten in guldens gedeeld zijn door de prijsindex, geeft deze grafiek in feite een beeld van hoe de omzet in aantallen pijpen per soort verlopen moet zijn. De naoorlogse inhaalvraag bereikte in 1948 haar hoogtepunt, waarna tot 1954 een daling inzette. De periode daarna, van 1955-1963 laat zien dat in deze periode de omzetten nagenoeg gelijk bleven.

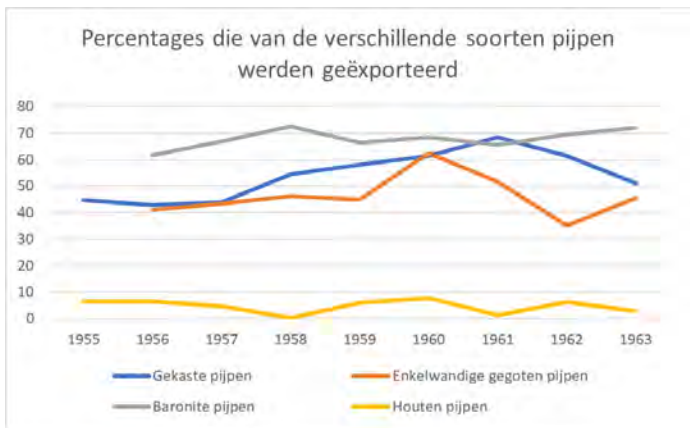
Opvallend is dat de drie curves in hoge mate parallel lopen, net als bij de Zenith in die periode (Grafiek 10). Er is dus in deze periode geen verschuiving geweest in de voorkeuren van de consumenten voor bepaalde type pijpen. De hele periode zijn de enkelwandige gietpijpen het best verkocht. De duurdere dubbelwandige pijpen waren dus veel minder in trek. Ook de gekaste pijp werden nog veel verkocht.

In Grafiek 8 komt eenzelfde soort beeld naar voren. Het is duidelijk dat de pijpen een steeds kleiner aandeel hadden in de omzet bij Goedewaagen. Het is opvallend dat er tot 1950 een toename was in de verkoop van houten pijpen. Daarna werd de houten pijp in het assortiment van Goedewaagen steeds minder belangrijk, terwijl het percentage in de omzet van de andere pijpen min of meer constant bleef. De Clean Bore pijp moest hier verandering in brengen, maar uit de cijfers blijkt dat dit niet echt is gelukt.

Export van alle soorten pijpen vond in deze periode plaats over de gehele wereld.⁵⁴⁴ In Grafiek 9 zijn de percentages aangegeven van de pijpen die bij Goedewaagen werden geëxporteerd. Opvallend is dat van de gekaste pijpen en de Baronite pijpen meer dan de helft werd geëxporteerd. De enkelwandige gietpijp deed het wat dat betreft wat minder goed. Bij de houten pijpen was er nauwelijks export. De voornaamste drie exportgebieden voor Goedewaagen in de periode 1947-1949 waren: de Verenigde Staten, Engeland en de Westkust van Afrika. In de periode 1951 en 1952 waren dit achtereenvolgens de Verenigde Staten, Engeland en België.⁵⁴⁵ Na de oorlog was Wally Frank in Amerika de belangrijkste afnemer van Goedewaagen. Al vanaf 1938 bracht deze een catalogus uit met daarin ondermeer de Baronite pijpen van Goedewaagen. Deze firma had in 1948 alleen al in New York vier winkels en in 1951 zes.⁵⁴⁶ In januari 1948 stelde Wally Frank, met behulp van een luxueuze promotiemap, Goedewaagen voor de Verenigde Staten



Grafiek 8: Verkochte pijpen als percentage van de netto omzet bij Goedewaagen 1944-1963.⁵⁴³

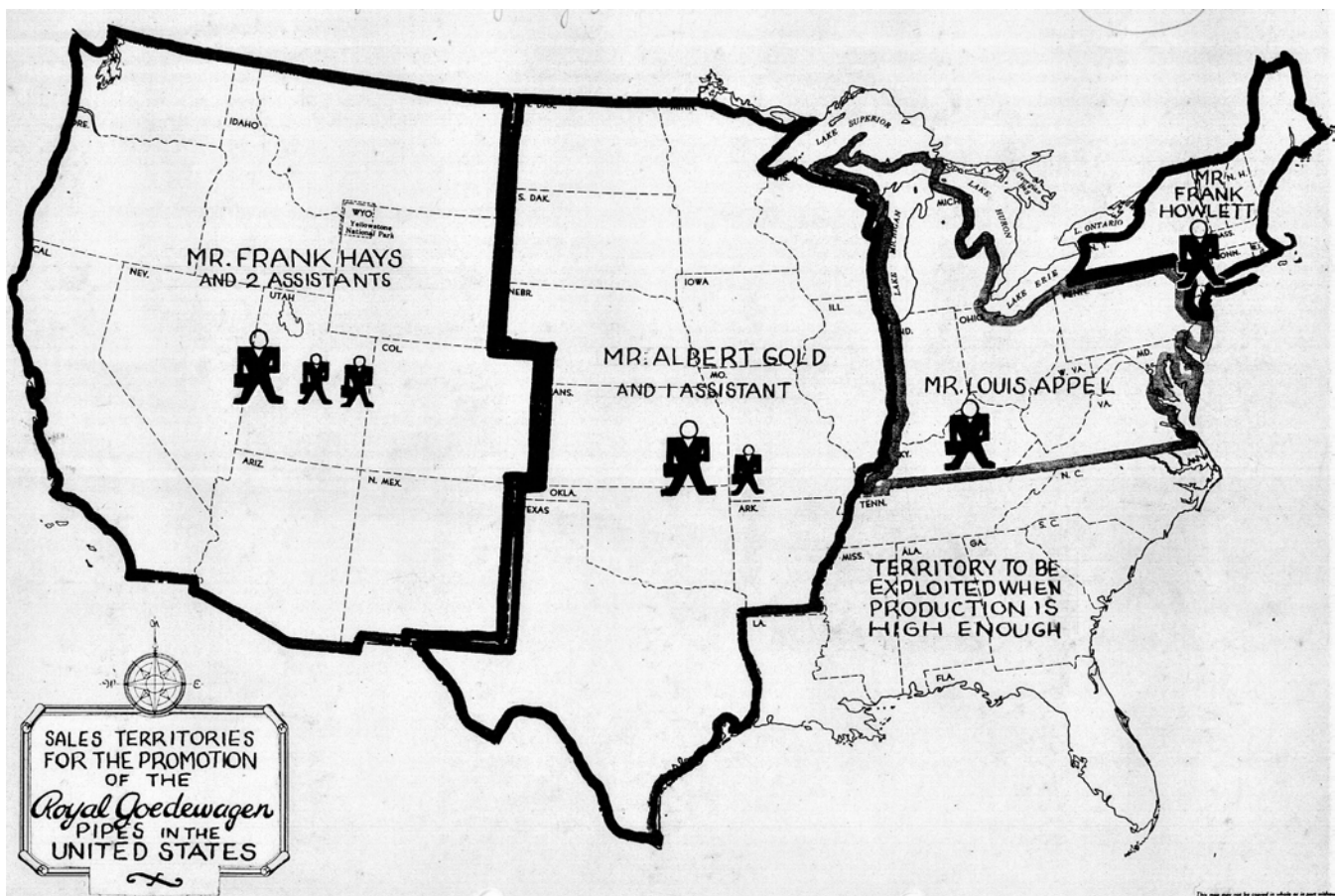


Grafiek 9: Percentages die van de verschillende soorten pijpen door Goedewaagen werden geëxporteerd.

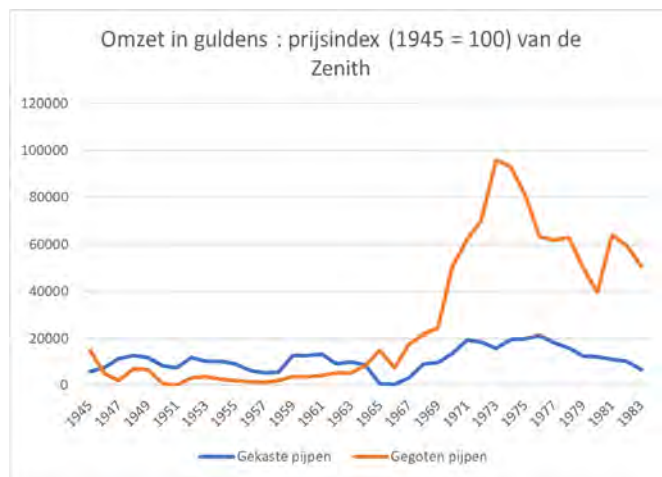
te verdelen in vier districten (zie Kaart 1) met ieder een eigen vertegenwoordiger.⁵⁴⁷ Ook werd de in de jaren vijftig ontwikkelde Clean Bore pijp van Goedewaagen via Wally Frank in Amerika verkocht. Dit waren houten pijpen, gemaakt bij Trumm Bergmans, met een stukje kleipijpen steel in de steel van de houten pijp als een soort filter.⁵⁴⁸ Na 1948 zette een daling van de omzet van de gietpijpen in. In 1954 en 1956 leed Goedewaagen als geheel verlies, maar maakte op de pijpen winst.⁵⁴⁹

Hoe profitabel de pijpen waren blijkt ook uit een staatje uit 1950 waar met 10% van de werknemers van Goede-

waagen 24% van de omzet (alle soorten pijpen) werd gerealiseerd.⁵⁵⁰ Vanaf 1955 kwamen er nieuwe pijpen op de markt, maar dit zorgde niet, enkele schommelingen in de afzet daargelaten, voor een toename van de omzet van pijpen.⁵⁵¹ Het percentage geëxporteerde pijpen van Goedewaagen steeg, maar door afnemende binnenlandse vraag zorgde dit niet voor hogere omzetten. De voornaamste landen waarheen de export plaats vond waren: de Verenigde Staten, Zuid-Afrika en Rhodesië, Engeland, Canada en Australië.⁵⁵² De doorrokers vertoonden een iets grotere omzet dan de Baronite pijpen. In de periode 1972-1976 werd de Panache-serie voor-



Kaart 1. De vier districten volgens het voorstel van Wally Frank, 1948.



Grafiek 10: Omzet in guldens gedeeld door de prijsindex (1945 = 100) van de Zenith.

namelijk geëxporteerd naar Wally Frank, de vertegenwoordiger in Amerika.⁵⁵³

Aart Goedewaagen, de nieuwe directeur die in 1971 aantrad, was niet bijzonder geïnteresseerd in de kleipijpen. Bovendien was hij nauwelijks geïnteresseerd in design en de artistieke kwaliteit van de pijpen, wat ook blijkt uit de latere ontwerpen, zoals de Panache-pijpen (afb. 123).⁵⁵⁴ Hierdoor daalden de omzetten van pijpen in de jaren zeventig en tachtig bij Goedewaagen meer dan bij Zenith en streefde Zenith Goedewaagen voorbij in de productie van kleipijpen.⁵⁵⁵

Bij de Zenith was een andere ontwikkeling van de omzet waar te nemen dan bij Goedewaagen. Goedewaagen had stabiele afzetkanalen en produceerde pijpen die voor velen aantrekkelijk waren, maar vernieuwde haar assortiment na de oorlog maar zeer beperkt met echt revolutionaire ontwerpen. Nieuwe ontwerpen borduurden veelal voort op bestaande modellen. De Zenith was veel meer gericht op en afhankelijk van trendsettende ontwerpen. Toen zij daar in de eind zestiger jaren in slaagden namen de omzetten fors toe. Vanaf 1949 daalde de omzet van gegoten pijpen bij de Zenith geleidelijk, en bleef tot circa 1965 op een laag niveau. Tot 1964 werden er meer gekaste pijpen dan gietpijpen verkocht. Bij de gekaste pijpen was er tussen 1965 en 1967 een forse vermindering zichtbaar. Waardoor deze grote terugval veroorzaakt werd, is niet bekend. Nadat Otto en Dirk van der Want in 1966 de leiding van het bedrijf overgenomen hadden, stegen de omzetten van de gegoten en de gekaste pijpen.⁵⁵⁶ Vooral de omzetten van de gegoten pijpen bereikten grote hoogte. Het aandeel export nam verder toe. In het bijzonder vanaf 1970 stegen de omzetten fors. Vanaf 1963 schoten de percentages geëxporteerde gietpijpen omhoog om in 1970 zelfs 92,5 % van de omzet aan pijpen te behalen. Zenith exporteerde naar 24 landen over de gehele wereld.⁵⁵⁷ Van alles werd geprobeerd om een stukje markt te veroveren. Zoals bijvoorbeeld de introductie van de 'Hickory Hill' pijp (afb. 114).⁵⁵⁸ Jaar-

lijks kwam er een nieuw model uit. Na 1976 namen de omzetten echter weer af als gevolg van de internationaal steeds verder inkrimpende markt voor pijpen. Tegen deze trend, waar de antirooklobby mede debet aan was, hielp geen goed verkoopbeleid meer.

In 1979 werd door Boer en Croon, nadat vanaf 1977 het bedrijf in de verliescijfers kwam, een marktverkenning uitgevoerd. Dit onderzoek leerde dat voor de kleipijpen een grotere afzet te halen was, vooral via souvenirwinkels en de groothandel en mogelijk ook via importeurs en detailspeciaalzaken.⁵⁵⁹ In 1980 draaide het bedrijf weer met winst, om daarna definitief in de rode cijfers te belanden.⁵⁶⁰ De fabrieksbrand van 1980 vernietigde negentig procent van de productielijn van de pijpen. Met name de montageafdeling werd getroffen. Zenith kwam terug met een geheel nieuwe serie pijpen (paragraaf 6.6.). In 1984 ging het bedrijf failliet.

De overname door Aart van der Want en de voortzetting van het bedrijf in Waddinxveen is in paragraaf 6.1. en 6.2 reeds besproken. Zo ook het bedrijf van Adriaan van der Want en de pijpenmakerijen van de gebroeders Moerings.

Uit bovenstaande wordt duidelijk dat de afzet van de pijpen na de oorlog veel inspanning vergde. Alleen door in te zetten op export en nichemarkten, zoals de souvenirbranche, kon de omzet op peil worden gehouden of soms, zoals bij de Zenith, spectaculair worden verhoogd. Daarnaast was het publiek kennelijk snel uitgekeken op bestaande modellen en was het van groot belang steeds met nieuwe producten te komen, die aangepast waren aan de smaak van dat moment.

6.6. Het assortiment

Na de oorlog was de ceramische pijp veelal een souvenirproduct, werden oude ontwerpen, vaak in een geringe oplage, weer uitgebracht en was er aanvankelijk weinig echte vernieuwing van het assortiment. De gekaste pijpen, die nog werden geproduceerd, waren reeds bestaande modellen. Vooral enige lange pijpen, waaronder lakpunten, en enige soorten korte pijpen, waaronder weinig figurale pijpen.⁵⁶¹ Soms werden ook oude modellen opnieuw, soms in een beperkte oplage, uitgebracht (afb. 103). Ook de bellenblaaspijpjes werden in grotere getalen gemaakt.⁵⁶²

De nieuwe ontwerpen van gegoten pijpen in de jaren vijftig en zestig waren meestal weinig revolutionair, vaak ontwerpen die voortborduurden op vroegere pijpen uit de jaren voor de oorlog (afb. 104). Veel waren vooral geschikt voor de buitenlandse markt. Luxe verpakkingen, met meerdere koppen of pijpen, waren één van de artikelen die geëxporteerd werden (afb. 105). Slechts enkele modellen waren echt nieuw. Nieuwe modellen waren ondermeer van Goedewaagen de Sherlock

Holmes pijp uit circa 1945 (afb. 106), de pijp die een Duitse porseleinen pijp imiteerde uit de periode 1945-1975 (afb. 108) en de wijnpijp uit 1953. Pijpen met een rode band om de ketel uit de periode 1950-1965 waren slechts een variatie op bekende Baronite pijpen (afb. 109a), zoals dat ook gold voor souvenirpijpen (afb. 109b).

Nieuwe modellen waren ondermeer van Goedewaagen de Sherlock Holmes pijp uit circa 1945 (afb. 106), de pijp die een Duitse porseleinen pijp imiteerde uit de periode 1945-1975 (afb. 108) en de wijnpijp uit 1953. Pijpen met een rode band om de ketel uit de periode 1950-1965 waren slechts een variatie op bekende Baronite pijpen (afb. 109a), zoals dat ook gold voor souvenirpijpen (afb. 109b). Naast de gewone pijpen brachten Goedewaagen (vanaf 1958) een waterpijp en de Zenith (vanaf 1971) de whiskypijp op de markt.⁵⁶⁵ De Zenith whiskypijp was bij de introductie op de Jaarbeurs in 1971 een eyecatcher (afb. 107).⁵⁶⁶

De Jong richtte zich geheel op het souvenirgoed, waaronder de schaatspijpen, krullen en andere pijpen die niet



Afb. 103. Twee opnieuw uitgebrachte pijpen van de Zenith: Het aapje en het hondje met hoge hoed. Het aapje was door de Zenith in 1953 overgenomen van Van Duyn en is in kleine oplage gemaakt als relatiegeschenk.⁵⁶³ Het hondje, met een afgeplat mondstuk is vanaf 1950 in productie gekomen.⁵⁶⁴ Hoogte van de ketel respectievelijk 6,7 en 5 cm.

geschikt waren voor het roken (afb. 110). Pas aan het eind van de jaren zestig kwamen er echt andere modellen op de markt. Het eerst bij de Zenith toen in 1966 Otto en Dirk van der Want de nieuwe directeurs van



Afb. 104. Gegoten steelpijp van de Zenith, 1950-1955. Lengte 15 cm, productie gekomen. Hoogte van de ketel respectievelijk 6,7 en 5 cm.



Afb. 105. Luxe verpakking met een doorzichtige plastic deksel met pijpen uit de Colory-serie van Goedewaagen voor de export naar Amerika, 1955-1965.



Afb. 106. De Sherlock Holmes Baronite pijp van Goedewaagen uit de periode 1945-1955. Hoogte 7,1 cm.

de Zenith werden. Onder hun leiding kwamen er series pijpen op de markt, waarvan de ontwerpen vernieuwend waren. Ook hier is weer zichtbaar dat dit bedrijf veel innovatiever was dan Goedewaagen. Omdat beide nieuwe directeuren meer belangstelling voor de pijp hadden dan hun voorgangers, kwamen zij met nieuwe ontwerpen die pasten in de tijd. Dirk van der Want vernieuwde de marketing en presenteerde deze ontwerpen op de Frankfurter Messe. Hierdoor steeg het aandeel van de pijpen in de verkoop van Zenith, als aangegeven in paragraaf 6.2, fors.⁵⁶⁷ Directeur Otto van der Want blies de dubbelwandige pijpen nieuw leven in. Dit begon met de Manhattan uit 1969, ontworpen door Niels Keus (afb. 111). Ook de Amsterdam uit 1971 is hier een voorbeeld van: een stoere pijp met een nieuwe vormgeving (afb. 112). Vormgeving, verpakking, bijgesloten folders en montage van het mondstuk aan de pijpenkop werden verbeterd en gemoderniseerd.⁵⁶⁸

De ontwerpen van pijpen vanaf het eind van de jaren zestig vertoonden vaak een vormgeving, die paste bij het levensgevoel van die tijd. Een mooi voorbeeld is de Hickory Hill pijp van de Zenith uit de Goudse periode,

die genoemd is naar de Hickory Hill Bluegrass muziektraditie uit Texas, die sinds 1969 furore maakte (afb. 114). Deze werd met bijbehorende tabak aangeboden op ondermeer de Amerikaanse markt (afb. 113).⁵⁶⁹ Ook pijpen met andere aansprekende namen kwamen toen op de markt, zoals de Twinn-bowl, de Old Mokum, de Liberty, de Sherlock en de Sultan (afb. 96).

In de verdere zeventiger jaren nam het aantal modellen bij de Zenith explosief toe. De Manhattan, de Black Magic serie (afb. 116), damespijpen (afb. 117) en de nieuwe serie gegoten dubbelwandige pijpen, ontworpen door Niels Keus, die ondermeer in 1979 op freelance basis bij de Zenith werkte, deden wonderen voor de verkoop (afb. 115).⁵⁷⁰

Ook maakte de Zenith, toen de laatste pijpenmaker Steef van Loon nog in dienst was, nog een aantal gekaste pijpen uit de oude vormen, waaronder de pijp voor de Pacificatie van Gent en een kopie van een 17e eeuwse pijp voor het 225-jarig bestaan van de firma Van der Want, met het opschrift 1749 Zenith Gouda 1974.⁵⁷²



Afb. 107. Whiskypijp van de Zenith, 1971. Totale hoogte 12 cm.



Afb. 108a-b. De Imitatie Duitse pijp en de wijnpijp van Goedewaagen met de verpakking. Totale lengte 24,2 cm en 28,7 cm.



Afb. 109a-b. Pijp met een geschilderde rode band om de ketel. Goedewaagen, 1950-1965. Lengte 14 cm. En een souvenirpijp, circa 1960. Lengte 14 cm.



Afb. 110. Drie pijpen van De Jong uit de periode 1950-1959. Een Mercurius sigarenpijpje, een kleine sigarettenkrul en een sigarettenpijpje. Lengte respectievelijk 18, 7 en 7 cm.



Afb. 111. De Manhattan pijp van de Zenith uit 1969. Hoogte 4,7 cm.



Afb. 113. De Sultanpijp van de Zenith, 1969. Hoogte 6,2 cm.



Afb. 112. De Amsterdam uit 1971. Ontwerp Niels Keus. Hoogte 6,0 cm.



Afb. 114. Hickory Hill pijp met bijbehorende tabak voor de Amerikaanse markt van de Zenith uit 1969. Hoogte 4,2 cm.



Afb. 115. Ontwerptekening voor pijpen van Niels Keus, 4 maart 1970.⁵⁷¹

Na de fabrieksbrand van 1980 kwam Zenith terug met een geheel nieuwe serie pijpen zoals de “Duke, Kabul, Heraldiek, Octo, Gouda Classics en Zenith Lights” (afb. 119).

In de periode rond de fabrieksbrand is ook de serie pijpen met middeleeuwse ridderorden ontwikkeld voor een Amerikaanse keten van luxe tabaksdetailisten ‘Tinder-Box.’⁵⁷³ Ook een Tattoo pijp werd door Zenith op de markt gebracht, aansluitend op de rage van de Tattoo pijpen die in 1979 begon (afb. 118).⁵⁷⁴

De pijpen van de Zenith, die onderstaand zijn afgebeeld (afb. 120 en 121), stammen uit de periode toen de Zenith geleid werd door Aart van der Want, die na het faillissement van de Zenith in 1984, in Waddinxveen de productie van met name pijpen van 1984 tot 1987 heeft voortgezet en verder ontwikkeld.⁵⁷⁵ Er is in die tijd productie geweest in Gouda op de oude Zenith locatie en in Waddinxveen. Aart van der Want had één vaste medewerkster die werd aangevuld met thuiswerkers en tijdelijke krachten. Immers les één na een faillissement



Afb. 116a (boven) -b (onder). Pijpen uit de periode rond 1980. De Black Magic serie is in 1977 op de markt gebracht. Hoogtes respectievelijk 4,4 cm, 3,8 cm en 3,9 cm. De hieronder afgebeelde pijp is vermoedelijk in 1980 op de markt gekomen. Hoogte 8,6 cm.



Afb. 118. Tattoo pijp van de Zenith, 1980. Lengte 8 cm.



Afb. 117. Damespijp van de Zenith, eind jaren zeventig. Hoogte 5,3 cm.



Afb. 119a-b. Twee pijpen van na de brand bij de Zenith. Links de Kabul, een dubbelwandige doorrooker. Hoogte respectievelijk 5,7 en 5,2 cm.

is dat teveel vaste loonkosten ongewenst zijn. Door Aart van der Want zijn veel nieuwe pijpen uitgebracht. De productie was vooral gebaseerd op bestaande modellen met nieuwe decoraties. De innovatieve instelling die al eerder bij de Zenith zichtbaar was, was er ook in deze periode. In december 1987 is de Zenith verkocht aan de Porceleyne Fles.

Toen na de overname van de 'Zenith P. J. van der Want' van Aart van der Want de productie bij Westraven werd voortgezet was er weinig product vernieuwing. Het innovatieve klimaat ontbrak hier. De bestaande modellen gegoten pijpen bleven in productie. Verder leverde het

bedrijf een serie gekaste pijpen van de Tonwarenfabrik Simonis in Hilgert (Duitsland).⁵⁷⁶ Na de overgang naar de Porceleyne Fles bleef naast een deel van de gietpijpen alleen de lakpunt over die geleverd werd als gietpijp, veelal in Delfts Blauw uitgevoerd.⁵⁷⁷ Wel werd bij Westraven jaarlijks nog een nieuwe kerstpijp uitgebracht als voortzetting van de jaarpijp die bij Zenith ontwikkeld was (afb. 122). Hiervoor werden de bestaande modellen dubbelwandige pijpen gebruikt. Ook bij de BV Koninklijke Goedewaagen werden in de periode 1972-1976 nieuwe series, zoals de 'Panache-serie' en de 'Music-serie', ontwikkeld (afb. 123).⁵⁷⁸ De Panache-serie werd door de beeldhouwer Peter Tredgett in 1972 ontwikkeld.



Afb. 120a-c. Pijp uit de vissenserie en een pijp met de tekst: *The man who smokes thinks like a sage and acts like a Samaritan*. Bulwer Lytton. 1984-1987. Zenith Van der Want. Hoogte 6,8 cm.



Afb. 121a-b. Pijp van Zenith Van der Want met opschrift: *Prijswinnaar projectwedstrijd Willem van Oranje 1984*. Lengte 14,5 cm.



Afb. 122a-b. Kerstpijp gemaakt bij Westraven uit 1991. Hoogte 8,6 cm.

Hij ontwikkelde vier geometrisch gevormde modellen, waarvan er drie in productie genomen werden. Deze pijpen werden veel in Amerika via Wally Frank afgezet. De Music-serie werd in 1972 ontwikkeld en werd vooral in Frankrijk verkocht.⁵⁷⁹ Goedewaagen was later dan de Zenith begonnen met het ontwikkelen van nieuwe pijpen en ontwikkelde veel minder verschillende modellen dan de Zenith. Mogelijk hebben in die tijd alle reorganisaties en verhuizingen en het ontbreken van belangstelling bij Aart Goedewaagen in de pijpen en in design, daarvoor gezorgd. De ontwerpen waren wel nieuw, maar minder sprankelend dan die van de Zenith in die tijd.

Opvallend is dat de pijpen uit het eind van de jaren zeventig en de jaren tachtig veelal van een groter formaat zijn dan pijpen uit eerdere perioden.

Bij Goedewaagen in Nieuw-Buinen werd de productie van een beperkt aantal modellen van gegoten pijpen voortgezet en werden er gegoten lakpunten gemaakt (afb. 126 rechts). Bijzonder is de serie van drie Nederlandse vorsten: Koningin Juliana, Koningin Beatrix en Koning Willem Alexander uit 2015 (afb. 124). In de periode van de kruisraketten zette de B.V. Goedewaagen-Gouda in

Nieuw-Buinen een pijp op de markt bestaande uit een afgesneden lakpunt, gemonteerd met een busje en een kunststof steel met op de ketel de tekst 'Vrede' (afb. 125). Ook de pijp voor 400 jaar Royal Goedewaagen is op dezelfde manier vervaardigd.



Afb. 123a-b. Goedewaagenpijpen uit de Music-serie en de Panache-serie. Na 1972. Hoogte ketel respectievelijk 4,2 en 5,7 cm.



Afb. 124. De 'Koningin Beatrix' pijp uit Nieuw-Buinen uit 2015. Lengte 14 cm.

6.7. Conclusies

De pijpenproductie na de oorlog was sterk afhankelijk van het wel en wee van de aardewerkproductie. Bij de aardewerkproductie trad een steeds verdere verschuiving op naar sier- en souvenirgoed. De concurrentie was moordend en de hoge lonen in vergelijking met het buitenland, het tekort aan goed opgeleide werknemers vanaf de jaren zestig en de beperkte mogelijkheden tot rationalisatie maakten dat het overleefde houden van de pijpenindustrie veel werk en inventiviteit vergde.

Bij de pijpen is een verschuiving te zien naar een groter aandeel geëxporteerde pijpen en een groter belang van de productie voor de souvenirmarkt. Door deze verschuiving werd de productie slechts in beperkte mate geschaad door de enorme prijsstijgingen van de klei-pijp. De kostenontwikkeling liet zien dat de hoge prijzen werden veroorzaakt door alle stappen van het produc-



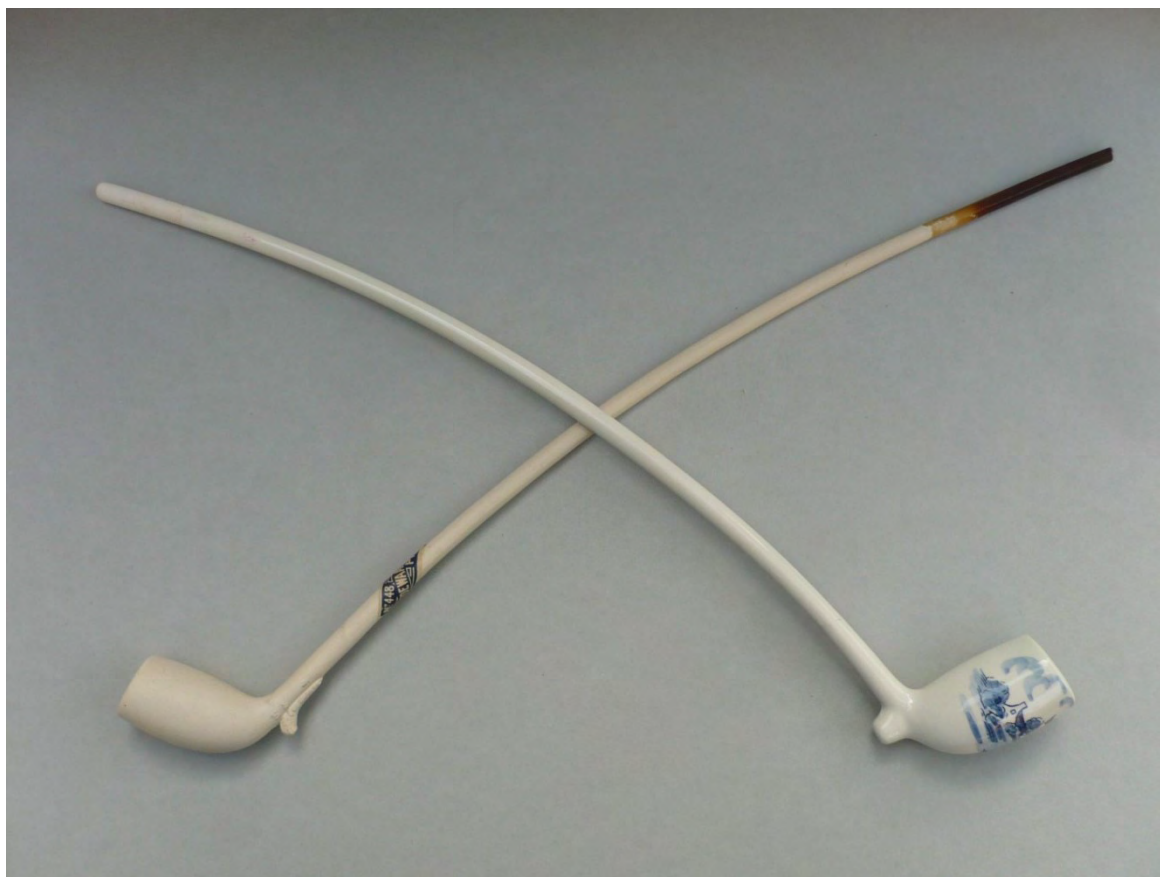
Afb. 125a-c. De 'Vrede' pijp uit de tijd van de protesten tegen de kruisraketten, en daarboven een pijp voor 400 jaar Royal Goedewaagen met de tekst: 'Tomorrow's design since 1610'.⁵⁸⁰ Hoogte 7,0 cm.

tieproces, inclusief grondstoffen en onderdelen en geheel in lijn waren met de hoge inflatie in deze periode. De verkoopkosten lagen hoog. De omzetten daalden vanaf 1947-1948 toen de inhaalvraag van na de oorlog was bevredigd en de roker bij de dalende tabaksprijzen veelal overging naar andere mogelijkheden om de behoefte te bevredigen. De omzetten van de gekaste pijpen daalden sneller dan die van de gegoten pijp. Zenith slaagde er aan het eind van de jaren zestig in de omzetten van pijpen weer fors te verhogen door verhoogde aandacht voor dit product. In het begin van de jaren tachtig faillieerden Goedewaagen en Zenith door de dalende omzetten en verliesgevendheid van de aardewerkproductie. De pijpenproductie was nog wel winstgevend. Beide bedrijven werden overgenomen en de productie van pijpen werd voortgezet. Daarnaast ontstonden midden jaren tachtig de bedrijfjes van Adrianus van der Want en van Kees Moerings. Adrie Moerings breidde zijn aardewerkbedrijf uit met de productie van gekaste

pijpen. Vanaf 2006 was in Gouda alleen zijn bedrijf nog over. Deze bedrijven waren met de productie van pijpen begonnen omdat er nog wel een markt voor pijpen was en de pijpenproductie nog winstgevend was. Ook in Nieuw-Buinen worden bij Goedewaagen nog steeds pijpen geproduceerd.

De hele 20e eeuw overziend is duidelijk dat het niet alleen de overschakeling geweest is op andere vormen van roken die de productie van pijpen heeft verminderd, maar dat de wisselende economische en politieke omstandigheden daaraan veel hebben bijgedragen. Anderzijds is de veerkracht en het aanpassingsvermogen van de bedrijven opmerkelijk geweest.

De glorie van de Nederlandse kleipijp is, na een lange strijd, helaas vergaan en bij velen vergeten. Het is nu nog slechts een souvenirproduct van geringe omvang.



Afb. 126. Een gekaste lakpunt gemaakt in Gouda (links) en een gegoten lakpunt, gemaakt in Nieuw-Buinen, beide van Goedewaagen. Lengte 39,5 cm.

Bijlage 1. Tabel 1: Prijzen en omzetten van gekaste en gegoten pijpen van Goedewaagen

(Voor het jaar 1951 is de omzet berekend op basis van de prijs van lakpunten)

	Gekaste pijpen							Gegoten pijpen						Alle kleipij- pen
jaar	Gros opgegeven	Omzet guldens/ gros opgegeven	Prijs per gros Doetels	Prijs per gros lakpunten	Omzet guldens	Gros berekend Doetels	% export	Gros opgegeven	Omzet guldens/ gros opgegeven	Prijs per gros losse koppen	Omzet guldens	Gros berekend	% export	% van de omzet
1900	41.014													
1901	43.021													
1902	41.661													
1903	40.175		1,10											
1904	39.987		1,10											
1905	40.351													
1906	41.730													
1907	46.697													
1908	45.635		1,27											
1909	41.729		1,27											
1910	41.534		1,27											
1911	42.166		1,27											
1912	37.259		1,27							8,40				
1913	41.354		1,32							8,40				
1914	27.548		1,45	4,25				610		8,40				
1915	29.230		1,56					1.656		10,54				
1916	37.893		1,80					1.190		11,19				
1917	37.767	3,12	2,25		117.716	52.318	38,7	1.175	4,76	12,30	5.600	455		
1918	25.279	6,37	4,02		161.094	40.123		1.423		15,54				
1919	31.942	4,76	5,77	10,75	152.089	26.381		1.695	32,04	24,00	54.310	2.263		
1920			7,60		165.885	21.816				26,40	67.945	2.574		
1921			6,93							23,10				
1922			6,10		93.028	15.250				22,80	72.685	3.188		
1923			6,10		48.838	8.006				22,80	56.066	2.459		
1924			6,10		40.714	6.674				22,80	64.030	2.808		
1925										22,80				
1926										22,80				
1927	7.278	5,53	5,80		40.246	6.938		2.583	38,54	22,80	99.542	4.366		
1928	6.541	5,13	5,80		33.533	9.229		1.785	46,54	22,80	83.082	3.644		
1929	6.755	5,33	5,80		35.955	6.206		1.979	36,11	22,80	71.456	3.134		
1930	6.797	4,80	5,80		32.657	5.631		2.463	26,46	22,80	65.169	2.858		
1931	5.935	5,10	5,25		30.252	5.762		2.857	19,17	22,80	54.779	2.403		
1932	6.448	6,01	4,70		38.754	8.245		2.134	20,82	22,80	44.437	1.949		
1933	5.158	6,11	4,70		31.500	6.702		1.614	19,41		31.331			
1934	3.246	6,75	4,70		21.917	4.663		841	32,69	26,80	27.493	1.026		
1935			4,70		19.495	4.148				26,80	24.609	918		37,6
1936			4,70		19.816	4.216				26,40	28.076	1.063		33,4
1937			4,70		23.416	4.982				22,80	34.773	1.525		36,2
1938			4,70	11,10	24.270	5.164				22,80	49.897	2.188		36,1
1939			4,70		25.108	5.342				22,80	57.253	2.511		41,5
1940			4,75	13,80	16.916	3.516				24,00	53.518	2.230		32,5
1941			5,30		29.762	5.615					73.760			27,9
1942			5,80	15,30	36.607	6.312					69.080			28,5
1943					24.011						72.473			29,2

	Gekaste pijpen							Gegoten pijpen						Alle kleipij- pen
jaar	Gros opge- geven	Omzet guldens/ gros opgegeven	Prijs per gros Doetels	Prijs per gros lak-punten	Omzet guldens	Gros berekend Doetels	% export	Gros opgege- ven	Omzet gul- dens/ gros opge- geven	Prijs per gros losse koppen	Omzet guldens	Gros berekend	% export	% van de omzet
1944					18.535						79.672			31,3
1945					21.989						90.204			41,3
1946					43.870						136.342			38,4
1947					42.081		18,8*				167.821			36,5
1948					63.370		36,6*				183.593			30,1
1949					47.074		42,5*				99.680			25,3
1950			9,60		49.086	5.113					85.033			24,6
1951				39,00	51.935	3.435					87.724			21,4
1952					54.496						70.932			20,2
1953					42.793						66.913			19,1
1954					36.448						66.434			16,9
1955					38.098		44,4				120.448		46,8	16,7
1956					47.091		42,8				136.169		49,6	19,7
1957					42.645		43,3				138.979		53,3	19,6
1958			20,40	54,00	46.040	2.257	54,5				144.013		58,3	17,1
1959					46.158		58,1				142.541		54,7	16,5
1960					52.633		61,4				195.979		64,7	21,8
1961					55.264		68,4				166.125		61,3	18,7
1962					36.953		61,7				147.107		52,9	14,7
1963					55.000		51,2				172.166		58,4	16,9
1964					69.000						221.000			21,1



Afb. 127. Mobilisatiepijp van Ivora uit 1914. Collectie auteur, foto Ewout Korpershoek.

Bijlage 1. Tabel 2: Omzetten van Zenith.

(omzetten berekend op basis van de prijzen van lakpunten zijn *schuin vet* gedrukt)

	Gekaste pijpen	Gegoten pijpen	Alle pijpen				
jaar	Omzet gul- dens	Omzet gros berekend	% export	Omzet gul- dens	Omzet gros berekend	% export	kleipijpen als % van de omzet
1920	41.095	5.407		14.065	533		79,2
1921	21.963	3.206		17.382			55,7
1922	14.684	2.407		21.506	943		38,7
1923	12.821	2.102		24.296	1.066		43,5
1924	25.203	4.132		18.005	792		41,3
1925	11.155	1.859		19.638	861		29,2
1926	18.501	3.136		14.208	623		26,6
1927	4.705	811		17.288	758		23,5
1928	9.049	1.560		18.175	797		29,7
1929	9.635	1.661		20.807	913		28,4
1930	8.264	1.421		25.017	1.097		26,6
1931	6.015	1.146		20.195	886		26,7
1932	6.628	1.410		14.012	615		24,9
1933	7.333	1.560		15.305			29,6
1934	4.150	883		10.593	395		21,2
1935	2.689	572		10.380	387		18,7
1936	2.290	487		11.829	448		31,9
1937	3.741	796		11.002	483		19,3
1938	4.662	992		9.412	413		19,5
1939	3.417	727		11.536	506		16,9
1940	3.257	686		15.408	642		20,9
1941	2.536	478		15.117			13,8
1942	3.810	657		12.035			9,1
1943	5.014			2.984			4,5
1944	2.441			2.389			3,3
1945	5.870			14.960			16,3
1946	8.785		17,7	5.916		5,3	6,3
1947	13.441		2,6	2.284		13,1	7,9
1948	15.828		2,3	8.652		14,4	6,9
1949	15.582		6,2	8.314		4,5	5,8
1950	12.005		20,7	898		10,4	3,1
1951	11.901	<i>787</i>	19,5	69		53,6	2,7
1952	18.971		32,2	4.958		42,0	5,0
1953	15.980		52,1	5.758		40,4	4,3
1954	16.749		35,4	4.063		45,3	4,2
1955	15.522		41,2	3.539		57,7	3,8
1956	10.715		29,6	2.398		28,7	2,6
1957	9.699		33,8	1.969		24,7	2,1
1958	10.519	<i>503</i>	52,7	3.529		29,7	2,6
1959	21.594		42,5	7.029		15,4	4,5
1960	24.693		47,2	7.258		28,5	5,4
1961	26.318		49,6	8.417		54,0	5,3
1962	18.391		66,8	10.690		73,7	4,2
1963	20.499		61,6	11.212		62,9	4,3
1964	18.858		67,2	18.228		71,4	4,3
1965	1.717		24,4	33.738		66,3	3,7

	Gekaste pijpen	Gegoten pijpen	Alle pijpen				
jaar	Omzet gul- dens	Omzet gros berekend	% export	Omzet gul- dens	Omzet gros berekend	% export	kleipijpen als % van de omzet
1965	1.717		24,4	33.738		66,3	3,7
1966	938		1,7	18.026		72,0	1,8
1967	7.705		30,4	43.797		69,5	4,5
1968	23.183		64,8	56.342		80,9	6,8
1969	27.044	344	71,5	68.188		90,0	7,7
1970	38.995		53,6	145.455		92,5	13,4
1971	59.874		54,0	193.119		87,9	15,9
1972	61.843		64,7	235.671		89,3	17,4
1973	57.286	427	57,7	347.006		89,0	21,1
1974	78.319		41,8	370.541		89,6	21,4
1975	87.108	446	55,4	355.302		82,0	18,3
1976	101.000		45,8	301.000		74,3	17,4
1977	92.806		48,2	312.716		79,1	14,9
1978	85.114		37,7	331.130		76,0	14,8
1979	74.367	293	33,8	274.813		72,4	12,5
1980	71.758		33,9	231.643		69,4	10,5
1981	69.112		44,1	400.643		82,0	17,6
1982	68.717		27,5	393.810		64,2	19,0
1983	45.536	133	36,7	344.026		74,0	17,8

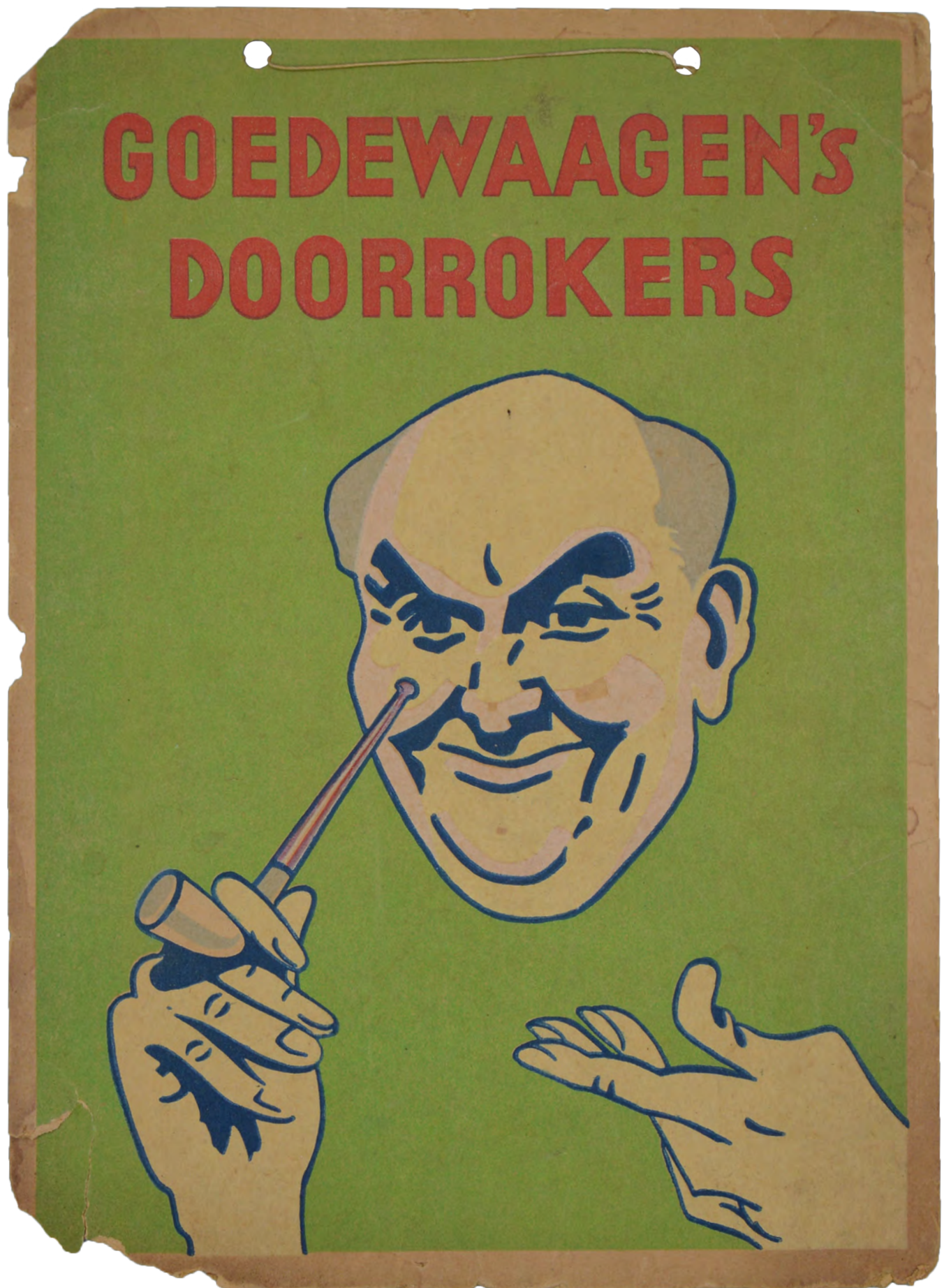


Afb. 128. Winkelkaart van de firma Goedewaagen. Ontwerp Piet van der Hem rond 1929. Collectie auteur, foto Ewout Korpershoek.

Bijlage 1. Tabel 3: Indexen prijsontwikkelingen en lonen

jaar	Index prijzen algemeen	Index groot- handels- prijzen	Index groot- handels- prijzen glas en aardewerk	Index prijs doetel	Index prijs lak- punten	Index prijs gegoten koppen	Index Reële lonen aardewerk- industrie	Index nomi- nale lonen industrie, handel, verkeer	Index nominale lonen (de Jong)	Index daglonen aardewerk Industrie nominaal
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1915	116	134		108		125	93	103	103	103
1916	129	205		124		133	102	121	114	114
1917	137	232		155		146	92	134	121	123
1918	162	261		277		185	-	157	142	-
1919	176	263		398	250	286	103	238	190	195
1920	194	244		542		314	112	321	235	241
1921	170	190		478	337	275	125	337	247	246
1922	149	149		421		271	130	319	239	229
1923	144	139		421		271	122	297	227	207
1924	144	146		421		271	119	299	220	205
1925	144	146		-		271	119	306	219	207
1926	138	132		-		271	128	317	220	210
1927	138	127		400		271	128	327	225	210
1928	140	127		400		271	130	348	227	214
1929	138	124		400		271	138	370	231	225
1930	133	110		400		271	146	381	233	228
1931	125	93		362		271	155	355	232	227
1932	116	80		324		271	155	303	226	212
1933	116	78		324		-	147	289	215	199
1934	116	78		324		319	140	283	207	191
1935	111	76	69	324		319	138	265	200	182
1936	106	78	71	324		314	138	260	193	177
1937	113	93	76	324		271	131	280	193	176
1938	115	89	87	324	258	271	132	296	196	178
1939	116	90	92	324		271	133	311	199	182
1940	132	115	95	328	321	286			208	
1941	151	129	124	366					230	
1942	162	137	132	400	356				246	
1943	167	139	132						272	
1944	171	141	134						-	
1945	187	156	158						-	
1946	216	217	215						361	
1947	224	234	232						409	
1948	232	244	244						431	
1949	246	254	254						445	
1950	270	279	255	662					472	
1951	295	349	305		907				534	
1952	295	341	319						557	
1953	295	327	364						568	
1954	304	332	378						628	
1955	313	334	385						690	
1956	317	341	395						768	
1957	338	351	409						844	
1958	344	344	412	1406	1255				891	
1959	348	346	414						910	

jaar	Index prijzen algemeen	Index groot- handels- prijzen	Index groot- handels- prijzen glas en aardewerk	Index prijs doetel	Index prijs lak- punten	Index prijs gegoten koppen	Index Reële lonen aardewerk- industrie	Index nomi- nale lonen industrie, handel, verkeer	Index nominale lonen (de Jong)	Index daglonen aardewerk Industrie nominaal
1960	365	339	452						990	
1961	367	337	430						1074	
1962	376	339	446						1145	
1963	388	346	453						1211	
1964	411	368	478						1371	
1965	427	380	492						1559	
1966	451	400	498							
1967	467	400	500							
1968	484	402	504							
1969	522				4720					
1970	540									
1971	581									
1972	625									
1973	676				8037					
1974	740									
1975	816				11720					
1976	889									
1977	946									
1978	984									
1979	1026				15237					
1980	1093									
1981	1168									
1982	1236									
1983	1273				20595					
1984	1316				22620					



Afb. 129. Winkelkaart van de firma Goedewaagen. Ontwerp Piet van der Hem rond 1929. Collectie auteur, foto Ewout Korpershoek.

Noten:

1. Stam, 2005, p. 1695-1698. Dit artikel geeft een eerste overzicht van deze ontwikkelingen.
2. Stam, 2015, p. 77-80. Van der Lingen, 2018, p. 101-102. Tasman, 2007, hoofdstuk 37-39 en 41. Tymstra, 1996, p. 835-846; 1999, p. 1086-1095.
3. Neerlandia heeft van mei 1914 tot februari 1917 bestaan, maar slechts tot in 1915 gefunctioneerd. Samen met de firma P.J. van der Want Azn, die op 8 december 1915 door Otto van der Want werd opgericht, is Neerlandia een voorloper geweest van de latere Zenith. Zie voor een overzicht van de ontstaansgeschiedenis: van der Lingen, 2018, p. 130-193.
4. Duco, 1999, p. 67.
5. Sahm 309, nr. 438. Bie, 1965, p. 158. Deze wijst op toename van de bedrijfswinsten in de industrie.
6. Duco, 1999, p. 76.
7. Broekhuizen, 2007.
8. Verslagen Kamer van Koophandel en Fabrieken te Gouda.
9. Van der Lingen, 2018, p. 130-193.
10. Duco, 2003, p. 75.
11. Duco, 2000.
12. In dit artikel is bewust de aanduiding gietpijpen gebruikt voor alle pijpen die in een gipsen mal gevormd zijn. Het woord doorrooker is gereserveerd voor die gietpijpen waarop een wit plaatje onder de glazuur was aangebracht, dat pas zichtbaar werd zodra de scherf van de pijp door de tabakssappen bruin kleurde. In de pijpenindustrie en ook in de literatuur is het woord doorrooker ook voor andere soorten gietpijpen en zelfs voor sommige gekaste pijpen gebruikt. Voor de duidelijkheid is in dit artikel gekozen voor het beperkte gebruik van het woord doorrooker.
13. Na het begin van de Eerste Wereldoorlog stoppen de importen van Bordollo pijpen. Zie Stam, 2015, p.90.; Oostveen en Stam, 2019, p. 93.
14. Tjymstra, 1986, p. 13-23. Stam, 2015, p. 89-101. Oostveen en Stam, 2019, p. 93-99.
15. Van der Lingen, 2018, p. 130-131.
16. Walraven, 2015, p. 75-77.
17. Duco, 1999, p. 71.
18. Het is de vraag of deze pijp bij Hollandia of bij Bordollo gemaakt is.
19. Sahm, 309, nr. 206.
20. Sahm, 209, nr. 141. Model 669 zonder beschildering of plaatje kostte in 1914: fl. 1,90 per dozijn. Ter vergelijking: 12 doetels kostten toen ongeveer 12 cent.
21. Stam, 2008, p. 1958-1959.
22. Sahm, 309, brievenboek 213, p. 412-413. Stam, 2015, p. 79.
23. Het begrip omzet is in dit artikel steeds gebruikt als netto-omzet.
24. Zie ook Van Duuren, 1996 voor de ontwikkeling van jaar tot jaar.
25. Duco, Goedewaagen. Hoofdstuk 12 noot 29. Goedewaagen produceert in 1913: 38.137 gros. Uit de jaarcijfers van Goedewaagen blijkt dat dit getal te laag was. Daar werd aangegeven: 41.354 gros. Lukkien, 2014: P. van der Want produceerde naar eigen zeggen nog 28.000 gros per jaar. Dit getal lijkt eerder door de wens van de fabrikant dan door de realiteit ingegeven. P. van der Want was de één na grootste pijpenfabrikant. Volgens het Hageman kaartenbak (bibliotheek Stedelijke musea Gouda) had P. van der Want in 1906 70 man personeel en produceerde ca 75.000 stuks per week. Ook deze opgave die van de fabrikant zelf afkomstig is, is eveneens te hoog. Dit zou neerkomen op ca. 26.000 gros per jaar.
26. Anoniem, 1913.
27. Statistiek van de handel en scheepvaart 1913. Berekening: 188.000 kg x 35 pijpen per kg. : 144 pijpen per gros. Hierbij is uitgegaan van 35 pijpen per kg.
28. Het is de vraag of de bovengenoemde getallen absoluut genomen mogen worden. Dat er een forse daling van het binnenslands verbruik van pijpen was, is onomstreden en blijkt ook uit het vanaf het begin van de 20e eeuw fors dalend gebruik van kerftabak.
29. Stam, 2016, p. 125-127.
30. Duco, 2000. Naast een aantal onversierde modellen waren in de catalogus uit 1906 nieuw opgenomen de modellen: Boertjesshag (26), Visscherplatpunt (116), Moderne gebogen shag (172), Zeekaptein (369), Heb je je hoed op shag (384), Jan Steen shag (511), Hondjessigaar (567), Paarbebekerkop (557).
31. In 1857 is de bruyère wortel ontdekt als grondstof voor houten pijpen.
32. Duco, 2004, p. 157.
33. Jansen, 1992, p. 93.
34. Sahm, 309, nr. 204. Brief van 1 juli 1909 over diefstal op de tentoonstelling.
35. Duco, 1999, p. 60.
36. Duco, 1999, p. 53. 1900: 42.256 gros; 1901: 43083 gros; 1905: 39.329 gros; 1907: ca. 40.000 gros; 1910: 42.957 gros.
37. Sahm, 309, nr. 763. Hier wordt de omzet van 1889 tot 1913 gegeven.
38. Sahm, 309, nr. 449.
39. Duco, 1999, p. 9.
40. Duco, 1999, p. 11.
41. Duco, 2004, p. 177.
42. Sahm, 309, nr. 72, 88, 434, 447.
43. Sahm, 309, nr. 438.
44. Anoniem, 2009, p. 11-14. Gebaseerd op het onderzoek van Dolf Broekhuizen, bouwhistoricus, uit 2007.
45. Duco, 1999, p. 48.
46. Goudsche Courant, 20-2-1889, p. 1.
47. Sahm, 309, nr. 682.
48. Van Zanden, 1997, blz. 49.
49. Duco, 1999, p. 51.
50. Sahm, 309, nr. 204, brief 8 juni 1909 aan de president van de Raad van Beroep in Dordrecht.
51. Zie exportcatalogus B van Goedewaagen uit 1904.
52. Stam, 2015, p. 122-124.
53. Sahm, 309, nr. 203, brief 10-12-1903 en 22-3-1904.
54. Pas in 1904 koopt Aart Goedewaagen het bedrijf van zijn vader.
55. Duco, 1999, p. 63.
56. Duco, 1986, p. 89. Duco schrijft in dit artikel het succes van Goedewaagen hoofdzakelijk toe aan de kennis bij Pieter Goedewaagen van het vorm maken. Deze verklaring is te beperkt. Zie bijvoorbeeld Sahm 309, nr. 747.
57. Sahm, 309, brievenboeken, voor zover behouden, over de periode 19 augustus 1903 tot 21 juli 1914. Nrs. 203-209.
58. Sahm, 309, nr. 207, brief van 1-2-1913.
59. Sahm, 309, nr. 207, brief van 5-2-1913 aan J. Janssens Kreydt te Antwerpen. Vermoedelijk was de relatie met Frans Baeten verbroken omdat deze een rekening niet voldeed.
60. Duco, 2007.
61. Duco, 1986, p. 91.
62. Sahm, 309, nr. 207, brief van 25 januari 1913 aan Van Geelkerken.
63. Sahm, 309, nr. 207, brief van 25 januari 1913 aan Van Geelkerken.
64. Sahm, 309, nr. 207. Brief van 13 februari 1913 aan Cullabine.
65. Sahm, 309: brievenboeken en 644. Zie ook Sudbury, 1983, p. 72. Hier is in de Demuth catalogus van 1875 een pijp van Goedewaagen afgebeeld.
66. Sahm, 309, zie bijvoorbeeld: nr. 205 brief van 11-1-1912 (etuis); nr. 205, brief van 6-1-1912 (houten pijpen); nr. 207, brief van 25 januari 1913 aan E. de Mey (caoutchouc pijpen).
67. Sahm, 309. Zie ondermeer nr. 209, brief van 31 maart 1914 aan Müllenbach & Thewald.
68. Sahm, 309. Zie ondermeer nr. 205, brief van 25-4-1912 aan Eugène Croisy.
69. Rijksarchief 2.06.001. Inventaris van het archief van de directie Handel en Nijverheid van het Departement van Landbouw, Handel en Nijverheid, 1905-1943. Inventarisnummer 5239: Lijsten van de Arbeidsinspectie in diverse plaatsen. Gouda: Rijkstoezicht Fabrieken en Werkplaatsen, 1905.
70. Sahm, 309, nr. 602, brief nr. 45 aan de Inspecteur van de Arbeid der 1e klasse, Hoofd van het 4e district de Arbeidsinspectie Utrecht.
71. Sahm, 309, nr. 204. Brief aan de President van de Raad van

- Beroep in Dordrecht van 26-5-1909. De opgave voor de 'pijpenfabriek zonder krachtwerktuigen' is niet leesbaar.
73. Sahm, 309, nr. 204, 23-6-1909.
 74. Kompier, 1980, p. 11.
 75. Duco, 1978, p. 34.
 76. Wit, 2004, p. 331.
 77. Van der Lingen, 2018, p. 139.
 78. Tijmstra 1999, p. 1095.
 79. Sahm Ac105; Archief G. Prince 1806-1919: inv. nr. 4.
 80. Duco, 2003, p.75.
 81. Sahm, 309, nr. 206. Brief van 12-7-1912 waarin Goedewaagen aan H. C. Vruijt in Heukelum schrijft dat de prijzen per 1 juli 1908 verhoogd zijn.
 82. Horlings, 2000, p. 216.
 83. Sahm, 309, nr. 729.
 84. Sahm, 309, nr. 208. Brief van 11-7-1913 aan Biggelaar in Breda.
 85. Sahm, 309, nr. 208. Brief van 12-9-1913.
 86. Anoniem, 1970, p. 145.
 87. Sahm, 309, nr. 205. Brief van 29-1-1912.
 88. Sahm, 309, nr. 207. Brief van 28-1-1912.
 89. Sahm, 309, nr. 206. Brief van 21-8-1912 aan Henri de Leeuw in Toronto.
 90. Sahm, 309, nr. 207. Brief van 1-2-1913 aan Van Geelkerken. Goedewaagen schreef dat catalogus nr. 8 over een week uitkomt.
 91. Stam, 2014, p. 82.
 92. Sahm, 309, nr. 204. Brief van 30 maart 1909.
 93. Sahm, 309, nr. 205. Brief van 10-4-1912 aan Boele. Pijpen onder de 40 dollarcent per gros werden met 15 dollarcent per gros belast. Daarboven werden de pijpen belast met 50 cent per gros + 25% ad valorem. Dit tarief was geldig vanaf 1902. Zie Goedewaagen Archief 786. Brief van Consular service USA. Rotterdam, 24 juli 1902.
 94. Een voorbeeld van de grote export van een Schots bedrijf naar Amerika, McDougall, is te vinden in: Pastron en Prichett, 1981, p.28.
 95. Sahm, 309, nr. 206, nr. 7, brief van 10 september 1912, nr. 441.
 96. Dickerson, 1983, p. 1-34.
 97. Jung, 1989, p. 1-20.
 98. Anoniem, Statistiek van de Handel en Scheepvaart.
 99. Sahm, 309, nr. 729.
 100. Anoniem, Statistiek van de Handel en Scheepvaart.
 101. Van Zanden, 1997, hoofdstuk 6.2.
 102. Vries, 1978, p. 75.
 103. Van Zanden, 1997, p. 132.
 104. Duco, D. H.. 1999, p. 75. Duco stelt dat de opkomst van de gietpijp de productieafname van de gekaste pijp tijdens de Eerste Wereldoorlog ruimschoots compenseert. Dit is onjuist, zeker als daarbij de stijging van de prijzen van de pijpen in beschouwing wordt genomen. Pas na 1923 wordt de omzet van de gegoten pijpen groter dan die van de gekaste, maar het verlies aan winsten en de omzetten van de gekaste pijp in de jaren daarvoor wordt niet goedgemaakt. Ook voor de periode na WO I (p. 77) wordt door Duco geen analyse gemaakt van de dramatische ontwikkeling in de pijpenindustrie. Er treedt een forse daling op van zowel aantallen als van de winsten op de gekaste pijpen.
 105. Sahm, 309, nr. 536. Zo werden in 1927 voor f 33.533 aan gekaste pijpen verkocht en voor f 99.542 aan gegoten pijpen.
 106. In Grafiek 2 en 3 zijn indexen gebruikt. Indexen zijn berekeningen die vaak op basis van verschillende reeksen gegevens worden samengesteld en die daardoor niet alleen niet geheel te vergelijken zijn, maar die, zeker als deze over een langere periode worden gebruikt een vertekend beeld kunnen geven.
 107. Anoniem, 1970. De groothandelsprizen omvatten ook de importen en bevatten niet de geëxporteerde producten. Er is dus enige voorzichtigheid geboden om met deze cijfers vergelijkingen te trekken.
 108. Zie ook de paragraaf over de prijsontwikkeling van de pijpen. Daar wordt toegelicht waarom voor de prijzen van doetels
 - gekozen is.
 109. Opgave voor Gouda uit Adresboek Gouda en Verslag van de toestand van de Gemeente Gouda. Opgemerkt moet worden dat de registratie in deze opgaven gebreken vertoont. Mogelijk zijn sommige kleinere bedrijven al eerder gestopt. De bedrijven F. S. Sparnaay en C. de Rijk en Zoonen die in het adresboek zijn opgenomen stopten volgens Duco al eerder. Zie: Duco, 2003 en Van der Lingen 2019.
 110. Sahm 310, ongenummerd en bijlage brief O.A van der Want, 3 juli 2004. Ouwehand kocht veel pijpen van het bedrijf P. J. van der Want in de periode oktober 1914 tot maart 1916. Waarschijnlijk is de productie van gietpijpen pas daarna begonnen. De naam van het bedrijf was: Geëmailleerde Pijpenfabriek 'Neerlandia', Ouwehand en van der Want. Door de benaming trad verwarring op met Hollandia. Zie ook van der Lingen 2019.
 111. Van der Lingen, 2018, p. 156.
 112. Laansma, 1971, p. 170.
 113. Willems, 1985, p. 1. Van der Lingen, 2019, p. 138. Sahm 310. Ongenummerd. Briefhoofd van 17 maart 1917 met de naam Zenith Fa. P. J. van der Want Azn.
 114. Van der Want en Barras vanaf 1898, I. van der Want ca. 1914, Zenith, 1918, Goedewaagen produceerde al lang grof aardewerk maar startte in 1916 aarzeland met het eerste fijn aardewerk (Duco, 1999, p. 79).
 115. Van het bedrijf van C. de Rijk en Zoonen is alleen een vermelding uit 1917 bekend. Hoe het dit bedrijf verder vergaan is, is niet bekend. Het bedrijf Pijpen en plateelfabriek Erka dat in 1917 gestart was, is vermoedelijk direct na de beëindiging van WO I gestopt (van der Lingen 2019, p. 139-142).
 116. Lukken, A., 1914. P. van der Want produceerde naar eigen zeggen nog 28.000 gros per jaar. Dit getal lijkt eerder door de wens van de fabrikant dan door de realiteit ingegeven. P. van der Want was de één na grootste pijpenfabrikant.
 117. Statistiek van de handel en scheepvaart van het Koninkrijk der Nederlanden, over de jaren 1913-1915. Na 1915 werden pijpen opgenomen onder aardewerk en zijn er geen cijfers meer beschikbaar.
Berekening: 188.000 kg x 35 pijpen per kg. : 144 pijpen per gros. Hiervoor is aangenomen dat er 35 pijpen in een kilo aanwezig waren.
 118. Statistiek van de voortbrenging en verbruik der Nederlandse nijverheid in 1913 en 1916. Bijdrage tot de statistiek van Nederland. Nieuwe volgrees 292, CBS 1920. Deze statistiek geeft de volgende cijfers (gros), aangevuld met (productie) cijfers uit Engelen), 1989, p. 150.

Jaar	1913	1916
Gekaste pijpen Gouda	60.393	58.328
Gietpijpen + pijpen Trumm-Bergmans	8.217	10.100
Productie pijpen Trumm-Bergmans	(ca) 3.000	897

De productie van gietpijpen verdubbelde in deze periode. De productie van de gekaste pijp was in 1916 na de inzinking van 1914 en 1915 bijna terug op het vooroorlogse niveau.

119. Brief van Goedewaagen aan de secretaris van de Kamer van Koophandel van 19 januari 1914.
120. Duuren, 1996, p. 787-788. Gebaseerd op Maandschrift CBS. Verder voornamelijk gebaseerd op archiefgegevens Goedewaagen, Sahm 309. Alleen het Goedewaagen archief gaat terug tot voor 1914. Bovendien bevat dit voor de periode 1903-1919 een groot aantal brievenboeken. Bij de Zenith is dit grotendeels verloren gegaan.
121. Sahm 309, nr. 836 en 837. De slapte wordt aardig geïllustreerd aan het aantal kasters dat bij Goedewaagen in dienst was. Voor de oorlog waren dat er 20. Aan het einde van 1914 nog 16. Sahm 309, nr. 833: De productie van gekaste pijpen na 1 augustus 1914 was minder dan de helft van de productie van voor 1 augustus. Bij de machinaal gekaste pijpen, veelal bestemd voor uitvoer naar Afrika, was de productie na 1 augustus zelfs slechts een zesde deel van de productie voor 1 augustus. Bij de gietpijpen was geen teruggang.

122. In een later intern opgestelde ongepubliceerde bedrijfsgeschiedenis: 'De geschiedenis van de Plateelbakkerij en pijpenfabrieken Zenith, van 1749-1774' werd aangegeven dat het bedrijf in 1914 25 personeelsleden had, maar dat de mobilisatie Aart van der Want aan het bedrijf onttrok en het personeelsbestand inkromp tot 4 man. In 1915 kreeg Aart zakenverlof en het personeelsbestand groeide weer tot twaalf werknemers. De omzet trok aan. (Sahm 310, nrs. Z44 en Z45). Ook de winsten kwamen vanaf 1917 weer op peil. (Sahm 310 nr. Z39).
123. Sahm 309, nr. 210, brieven van 17-8-1914, 21-8-1914, 8-9-1914, 13-10-1914, 4-11-1914 en 10-11-1914. Zie ook Jonker en Sluyterman, 2000, p. 221.
124. Sahm 309, nr. 212, augustus 1915 en 217, mei 1918.
125. Duco, 1999, p. 68.
126. Sahm 309, nr. 211, 19 januari 1915.
127. Sahm 309, nr. 761.
128. Sahm 309, nr. 210: Goedewaagen ondersteunde in 1914 nog twee werkloze pijpenmakers met f 2,- per week.
129. Sahm 309, nr. 213. diverse brieven uit 1916 gericht aan de Inspecteur der directe belastingen over herkomst, bestemming en verzendroutes. Jonker en Sluyterman, 2000, p. 222. de herkomstverklaringen waren voor veel goederen vanaf 1915 na de aanscherping van de maatregelen van de Britse regering verplicht. In de brievenboeken van Goedewaagen zijn deze echter pas vanaf 1916 terug te vinden. Pijpen werden pas laat als gevoelige goederen aangemerkt.
130. Sahm 309, nr. 213. Brief van 6 september 1916.
131. Sahm 309, nr. 213. 7-10-1916.
132. Sahm 309, nr. 213. Brief van 7-10-1916. Brief aan de Britse Zaakgelastigde in Den Haag, 10-11-1916. Brief aan de Nijverheidscommissie van 16-12-1916. Het Engelse verbod betreft vernis voor de zogenaamde Torrifed Clays. Deze pijpen werden in massale partijen uitgevoerd via Geelkerken in Londen naar de Franse en Engelse Koloniën in West-Afrika. Ook de NOT werd ingeschakeld. Pas in november 1917 kwam er formeel schot in de zaak. Echter de partij werd niet afgezonnen. Sahm 309, nr. 216, 22-11-1917.
133. Sahm 309, nr. 215, 16 juni 1917. Dit komt ondermeer doordat sommige partijen voor Engeland, partijen via Engeland voor Afrika en naar de V.S. als verkocht werden geboekt, terwijl de verzending niet mogelijk was. Pro forma facturen.
134. Sahm 309, nr. 342. de werkdag eindigde tijdelijk om 17.30 uur.
135. Duco, 1999, p. 68.
136. Sahm 309, nr. 215, 21-8-1917 en nr. 216, 9-10-1917.
137. Sahm, 309, nr. 216, 16-11-1917.
138. Sahm 309, nr. 216, 27-11-1917.
139. Cammel, 1994, p. 11. de opmerking dat tijdens de Eerste Wereldoorlog de markt voor doorrokers inzakte is dan ook onjuist. Wel was de productie bij van der Want en Barras (Hollandia) teruggelopen, vermoedelijk door de oriëntatie op plateel vanaf 1917. Vanaf 1911 vonden daarmee de eerste experimenten plaats (p. 10).
140. Sahm 309, nr. 342. Zo mocht een kaster niet meer dan 35 gros doetels per week maken. De normale werkweek had 58 uur.
141. Krachtens art. 3 van de distributiewet 1916, 10 juli 1918, nr. 39501.
142. Sahm 309, nr. 672.
143. Lijst van namen, werkzaamheden, telefoonnummers, enz. der verschillende Rijks- en andere Bureaux en commissiën, ingesteld gedurende de crisistijd, tweede druk, 1917.
144. Sahm 309, nr. 217. Mei 1918. De afhandeling is onbekend.
145. Helaas zijn daarover geen gegevens beschikbaar.
146. Van Zanden, 1997, p. 138. Deze ontwikkeling is in overeenstemming met de algemene relatieve afname van werkgelegenheid in kleine ondernemingen in de periode 1913-1920.
147. Sahm, nr. 215. Brief van P. van der Want van 17-8-1917 aan Goedewaagen over de rolderslonen.
148. Sahm 309, nr. 704: Aantekeningen betreffende uit te voeren orders naar aanleiding van vergadering van 'Gilde', 1921. Sahm 309, nr. 849: kennisgeving van de gezamenlijke pijpenfabrikanten te Gouda van prijsverhoging.
149. Voor zover prijsgegevens van andere fabrieken voorhanden zijn blijkt daaruit dat voor vergelijkbare pijpen in de prijscou-
- ranten nagenoeg gelijke prijzen werden gehanteerd. Er traden bij sommige pijpen echter kleine verschillen op. Zo waren de lakpunten van Zenith iets duurder dan van Goedewaagen.
150. Veroorzaakt door loonsverschillen in verschillende delen van Nederland en een lage organisatiegraad van de arbeiders.
151. Engelen, J., p. 454-456. De opgave geldt voor de kosten voor gewone witte pijpen. Dit geldt ook voor de doetels.
152. Sahm 309, nrs. 21 en 216.
153. Schrage, P., Nijhof, E., Wielsma, P., 1989 en p. 10. In de periode 1914-1920 stegen de gemiddelde lonen in de aardewerkindustrie met een factor 1,91.
154. Jong, 1999, p. 462.
155. Sahm 309, nr. 627.
156. Duco, 1978, p. 35. Voorstel Vereeniging Glas en Aardewerkers over loonsverhoging 1914. De loonregeling specificeerde 8 soorten rollers en 23 soorten kasters. De doel was een der meest en meest constant geproduceerde pijpen.
157. 35 gros was een normale weekproductie.
158. De gegevens van Trumm Bergmans: Engelen, 1992, p. 454-456. Gegevens over 1920 (Weert en Gouda) zijn uit het archief van Bergmans door J. Engelen vriendelijk ter beschikking gesteld.
159. Schrage, 1989.
160. Jong, 1999, p. 462. Het verschil met de opgave van Schrage is te verklaren uit de verschillen in samenstelling van de twee loonreeksen.
161. Van Zanden, loonindexen, www.neha.nl.
162. Sahm 309, nr. 627. Lonen van kasters per gros.

leeftijd	1-11-15 / 1-6-16	5-7-17 / 8-7-18	1-7-18 / 28-4-1919	Vanaf 28- 4-19
21	Vol loon	Vol loon	Vol loon	Vol loon
20	Vol loon	Vol loon	Vol loon	- 1,5 ct.
19	Vol loon	Vol loon	- 1,5 ct.	- 3,0 ct.
18	Vol loon	Vol loon	- 3,0 ct.	- 4,5 ct.
17	- 1,0 ct.	- 1,5 ct.	- 4,5 ct.	- 6,0 ct.
16	- 2,0 ct.	- 3,0 ct.	- 6,0 ct.	- 7,5 ct.
15	- 3,0 ct.	- 4,5 ct.	- 7,5 ct.	- 9,0 ct.
14	- 4,0 ct.	- 6,0 ct.	- 9,0 ct.	- 10,5 ct.

De lonen van de minderjarige rolders werden evenredig verlaagd, in overeenstemming met het lagere loon voor volwassen rolders.

163. Sahm 310, nr. 1.
164. Sahm 309, nr. 383. Aantekeningen van Goedewaagen over de totstandkoming van dit contract.
165. Duco, 1999, p. 77.
166. Sahm 77, nr. 52, archief pijpenmakersgilde. Bij brief van 14 juli 1914 verweerde Ivon van der Want zich tegen de aantijging dat hij de collectieve arbeidsovereenkomst had afgesloten zonder daarvan kennis te geven aan de Vereeniging Pijpenneering binnen Gouda. Hij wraakte daarin het rapport van de 'Raad van eer' over de gang van zaken.
167. Sahm 77, nr. 52. De overeengekomen lonen lagen hoger dan in de rest van de Goudse pijpenfabrieken.
168. Tymstra, F., 1999, p. 1086-1095.
169. Sahm 309, nr. 383. brieven van de Nederlandse Vereeniging van Glas- en Aardewerkers van 6-6-1914 en 5-5-1916.
170. Sahm 309, nr. 627 en 519 van de Nederlandsche Rooms-Katholieke Bond van Glas- en Aardewerkers 'God en ons Recht'.
171. Sahm 309, nr. 383, brief van 14 mei 1917.
172. Werktijden van april tot november: dagelijks van 6.30 uur tot 18.30 uur met een kwartier koffiepauze en anderhalf uur lunchtijd. Van november tot april werd een half uur later begonnen en een half uur langer doorgewerkt. Zaterdags werd tot 13.30 uur gewerkt.
173. Duco, 1999, p. 76. Ook de veel verkochte leliekopjes hadden bijvoorbeeld dezelfde prijs.
174. Duco, 2000, p. 18.
175. Het rekenen met een soort pijp betekent dat geen rekening ge-

- houden kan worden met verschuivingen in het assortiment en met verschillen in prijsstijging van pijpen onderling.
176. Zanden, J.L. van, Index kosten levensonderhoud. www.neha.nl. Bie, 1995.
177. Hoewel er kleine prijsverschillen aanwezig zijn is er hier, ten einde een reeks op te kunnen stellen, voor gekozen de prijzen van Goedewaagen en Zenith door elkaar te gebruiken. In 1914 is de gros prijs van een lakpunt bij Zenith in mei f 4,45 en bij Goedewaagen f 4,15 (zie ook bijlage 1 Tabel 1 en 3).
178. Maandschriften CBS, 1914-1919.
179. Zanden, 1997, p. 37.
180. Deze reeks is onvolledig doordat deze roeren vanaf 1915/1916 niet meer verkrijgbaar waren en vervangen werden door gumbo roeren.
181. Sahn 309, nr. 729.
182. Sahn 309, nr. 650. Zie Tabel 5.
183. Engelen, 1992, p. 455.
184. Brugmans, 1961, p. 454.
185. Sahn 309, nrs. 449 en 76.
186. De Haan, 2013, p. 93-105.
187. Duco, 1999, p. 77.
188. Duco, 1999, p. 75 en 76.
189. Dit model werd een 'Duitser' genoemd. Dit verwees naar de enorme exporten vanuit het Westerwald naar Afrika aan het einde van de 19e en het begin van de 20ste eeuw.
190. Sahn 309, nrs. 209-217.
191. Duco, 1984, 17. Stam en Mayenburg, 1990. p. 226-232.
192. Van der Lingen, 2014, p. 76-79.
193. Tijmstra, 1985, p. 68-72.
194. Zie ook Stam, 2008, p. 1958-1959. Kleijweg, 2011, p. 2337-239; 2011, p. 2417-2418; 2014, p. 45-47. Smiesing, 2014, p. 20-26.
195. Duco, 2000, p. 23.
196. Statistiek van de Handel en Scheepvaart van het Koninkrijk der Nederlanden, 1910-1915.
197. Kügler, 1995, p. 200. De export naar Afrika liep al in 1913 sterk terug.
198. Sahn 309, brievenboeken, 209-217.
199. Sahn 309, bijvoorbeeld nr. 209, brief aan George Zorn, 20-11-1914.
200. Sahn 309, nr. 449.
201. Besselaar, 1974, p. 377. Dit verklaart volgens Besselaar deels de grote teruggang van het bedrijf in de eerste oorlogsjaren.
202. Jung, 1989. Met een inleiding over het bedrijf.
203. Sahn 309, nrs. 209-217, diverse brieven.
204. Stam, 2015, p. 87.
205. Sahn 309, nrs. 209-217 diverse brieven.
206. Engelen, 1989, p. 153.
207. Tymstra, 1997, p. 870.
208. Tijmstra, 1997, p. 867, 870. Brief van Trumm-Bergmans over een bestelling voor A. Hillen, Firma Knoedgen in Bree over de bestelling van 3 gros nr. 49 met lichtbeeld Belgisch koningspaar, 3 gros nr. 64 met lichtbeeld Belgisch Koningspaar, voorts monsters van nr. 204 en 205 met gekleurd Koning Albert en idem met Hindenburg.
209. Klemann, 2002, p. 36-37.
210. Van Zanden, 1997, 128-129.
211. Brugmans, 1961, p. 472.
212. Sahn 309, nr. 836 – 839. In de Statistiek van Nederland no. 380, Uitkomsten der Beroepstelling 31 december 1920, worden voor Gouda 100 werknemers in de pijpenindustrie vermeld, waarvan 53 mannen en 47 vrouwen. Trumm-Bergmans (Weert) had toen nog 2 mannelijke werknemers. Merkwaardig genoeg werden in Rotterdam 1 man en 1 vrouw als pijpenmakers genoemd.
213. Duco, 1984, p. 19.
214. Van Zanden, 1997, p. 145.
215. Verslagen en Mededelingen van de Afdeling Handel en Nijverheid van het Departement van Arbeid, Handel en Nijverheid, jaargang 1929, nr. 3. Loonen en loonverhoudingen in Nederland, p. 51 en 52. De hier gebruikte goederenlonen zeggen zowel iets over de koopkracht als over de hoogte van de lonen in de kleipijpenindustrie ten opzichte van de andere Nederlandse lonen. Hieruit blijkt dat in de periode 1920-1927 de goederenlonen in Duitsland, Engeland en Frankrijk beduidend lager waren dan in Nederland. De bezwaren tegen het gebruik van goederenlonen worden op p. 45 uitvoerig belicht. In combinatie met onderstaand aangehaalde andere bronnen en literatuur is er voldoende evidentie voor een verzwakte concurrentiepositie door de loonontwikkeling voor bedrijven die niet verder konden rationaliseren.
216. Sahn, 309, nr. 218, brieven april 1919.
217. Sahn, 309, nr. 401, brief van 19-8-1919.
218. Sahn, 401. Diverse brieven. Het eerste contact met Demuth werd gelegd op 22 juli 1919. Zie voor achtergrondinformatie: Jung, P., 1988 en Sudbury, B and Pfeiffer, 1983, p. 72, 73. Demuth was dus nog, in tegenstelling tot de opgave van Sudbury, een importeur in het begin van de 20ste eeuw.
219. Sahn 309, nr. 398.
220. Sahn 309, nr. 833. In 1919 nam de productie van machinaal gekaste pijpen sterk af. Voor een groot deel waren deze pijpen bestemd voor de export naar Afrika.
221. Bollig, Heinemann, 2000, p. 109.
222. Sahn 309, nr. 383. Brief van B&W van Gouda aan de Minister van Arbeid.
223. Sahn 309, nr. 326. 13 december 1919.
224. Sahn 309, nr. 522. Voor ongeglazuurde Nederlandse pijpen uit een stuk was dit frs 7,50, voor Duitse pijpen frs. 25,50 per 100 kg. Voor geglazuurde pijpen uit een stuk respectievelijk frs 18,- en frs 54,-. Pijpen met een mondstuk (hoofdzakelijk uit Duitsland en Frankrijk afkomstig) werden belast met 15% van de waarde.
225. Over de export zijn zeer weinig gegevens beschikbaar. Er zijn geen statistieken meer en in de archieven van Goedewaagen en van de Zenith is weinig bewaard gebleven.
226. Sahn 309, nr. 383. Brief B&W Gouda aan Minister van Arbeid, 1920. En Sahn 309, nr. 522.
227. Statistique de la Belgique, Tableau General du Commerce avec les Pays Étrangers, 1919. Union Économique Belgo-Luxembourgeoise, Tableau Annuel du Commerce avec les Pays Étrangers. Export naar België was in 1913 nog 61.000 kg. ; in 1925 nog 3000 kg. en in 1926 nog slechts 100 kg.
228. Sahn 310, nrs. 88-92.
229. Union Économique Belgo-Luxembourgeoise. Tableau Annuel du Commerce avec les Pays Étrangers.
230. Tableau Général du Commerce de la France.
231. Verslagen Kamer van Koophandel en Fabrieken Gouda.
232. Sahn 309, nr. 383.
233. Van der Veen en van Zanden, 1989. p. 212, 213.
234. Kügler, 1995, p. 200, 201.
235. Kügler, 1987, p. 19.
236. Sahn 309, nr. 383. Toelichting Goedewaagen 1922. Met een importeur van Duitse pijpen, Swaderlapp in Amsterdam, werd begin 1923 door Goedewaagen en door de Nederlandse Vereniging van Aardewerkfabrikanten gecorrespondeerd over de etiketten op de Duitse pijpen. Swaderlapp beloofde de betiteling 'Pipes de Gouda' niet meer te gebruiken. Zie Sahn 309, nr. 451. Zie voorts: Tijmstra, 2004, p. 1578 en 1579.
237. Kleyntjens en Gescher, 1933, p. 263.
238. Sahn, 309, nr. 679. O.A. van der Want (mondelinge mededelingen 2004) gaf aan dat een dergelijke handelwijze niet in overeenstemming was met het karakter van zijn vader Aart van der Want.
239. Duco, 1999, p. 96.
240. Sahn 309, nr. 650 en Sahn 310, nr. 145.
241. Sahn, 309, nr. 849.
242. In de catalogus van Schiltz-Müllensbach uit 1939 staan enige gietspijpen van Goedewaagen met Delfts blauwe transfers.
243. Sahn 309, nr. 164 en 522 en Sahn 310, nrs. 88-91.
244. Duco, 1999, p. 77.
245. Sahn 309, nr. 673.
246. Sahn 309, nr. 849.
247. Sahn 309, nr. 383.
248. Sahn 309, nr. 342.
249. IISG, archief Algemene Werkgevers Vereniging, nr. 561.
250. Duco, 1999, p. 77.

251. Sahm 309, nr. 749. loonvergelijking van de rolder A. v. d. Kleyn.
252. IISG, archief Algemene Werkgevers Vereniging, nr. 550.
253. Cramer, 1956.
254. Verslagen en mededelingen van de Afdeling Handel en Nijverheid van het Departement van Arbeid, Handel en Nijverheid. Jaargang 29(3). Loonen en Loonsverhoudingen in Nederland. 1929, p. 10.
255. Sahm 309, nr. 650.
256. Over de salarissen van het hogere personeel valt niets te zeggen omdat deze samengenomen zijn met de algemene kosten.
257. Sahm 309, nr. 843. Tabel 6 en 7 zijn niet rechtstreeks vergelijkbaar door ondermeer het opnemen van winst in Tabel 6 en het feit dat Tabel 7 slechts één soort pijpen betreft in tegenstelling tot Tabel 6.
258. Sahm 309, nr. 849. In 1920 deelde Goedewaagen aan zijn klanten mee dat de rubber monteringen weer verkrijgbaar waren.
259. Sahm 309, nr. 650.
260. Sahm 309, nr. 843.
261. Over de kosten van het transport over de Rijn zijn geen gegevens beschikbaar. De kosten in 1924 voor het zeetransport naar Kopenhagen bedroegen ca 5 ct. per gros en voor Stockholm was dit ca 7 ct. De transportkosten waren dus waarschijnlijk marginaal t.o.v. het prijsverschil tussen Duitse en Hollandse pijpen. Sahm 309, nr. 522.
262. Duco, 1999, p. 77.
263. Sahm 309, nr. 680. Goedewaagen kocht in april 1921 een automatische machine voor sigarettenpijpjes bij de Maatschappij voor Scheeps- en werktuigbouw Feyenoord.
264. Duco, 1995, p. 5.
265. Voor beide modellen geldt dat deze al veel langer in productie waren. Zie afbeelding 12. Ook in Wit, 2004, p. 334, foto stand Goedewaagen op Goudse aardewerkexpositie, ca 1911.
266. Duco, 1999, p. 77.
267. Stam, 2003, p. 1507-1508.
268. Sahm 309, nr. 745 en 571 Het betreft de merken: ES gekroond, 38 gekroond, DW, IWI en TD. Dit is slechts een deel van de merken waarop Goedewaagen historisch aanspraak kon maken. Het merk kroonpijpen is weinig gebruikt en is beperkt tot een korte periode vanaf 1923.
269. Sahm 309, nr. 573.
270. Walraven, 2014, p. 74-75.
271. Stam, 2015, p. 40-41.
272. Stam, 2016, p. 31-38.
273. Haan, 2011, p. 2426-2430.
274. Tijmstra, 1992, p. 374 – 383.
275. Tijmstra, 1996, p. 870.
276. Stam, Jung, 2011, p. 113-118.
277. Mondelinge mededeling Otto van der Want, 2004.
278. Stam, Jung, 2011, p. 113-118.
279. Voor een meer uitgebreide beschrijving van deze zaak zie: Stam, 2011, p. 113-115.
280. Sahm 309, nrs. 455-458.
281. Duco, 1999, p.120 noemt hier zowel 1922 als ook 1923 als publicatiedatum van de eerste catalogus van Baronite pijpen.
282. Sahm, 309, nr. 834. In 1923 werd door Goedewaagen nog slechts 58 gros geëxporteerd en werd in Nederland 95 gros afgezet.
283. Duco, 1999, p. 125.
284. Sahm, 310, nr. 88 – 92.
285. Sahm 309, nrs. 209,449,530,536,588,650,651,652,653,666, 667, 720, 734, 735, 738, 763, 833, 834, 849. Goedewaagen archief Nieuw- Buinen: Grootboek en archief auteur. Sahm 310, nrs. 1-16, 76-108, 137-166, 180-232, 385, 412, 468.
286. De cijfers van Zenith zijn pas vanaf 1920 beschikbaar. Wel zijn er totale omzetcijfers over 1916: f 11.508,- en 1917: f 23.447. (Sahm 310 nrs. Z44 en Z45). Het overgrote deel van deze omzet zijn de pijpen. Tevens moet bedacht worden dat de Zenith een veel kleiner aandeel export had dan Goedewaagen.
287. Tariefwet van 20 december 1924. Staatsblad 568.
288. Algemeen Handelsblad 3-12-1930.
289. Duco, 1999, hoofdstuk 15.
290. Gaillard, 1997, p. 36.
291. De totale omzet lag iets hoger.
292. Sahm 309, nr. 76.
293. Sahm 310, nr. 145.
294. Spijker, 2001, p. 408. De naam Plazuid voor de Plateelbakkerij Zuid Holland werd vanaf 1928 gebruikt.
295. Kompagnie, 1995, p. 66, e.v.
296. Nederlandse Vereniging van fabrieksarbeiders, Nederlandse R.K. Fabrieksarbeidersbond 'St. Willibrordus', Nederlandsche Bond van Fabrieks- en Transportarbeiders.
297. Duco, 1999, p. 98 vermeldt ten onrechte dat ook bij Ivora de staking uitgelopen was.
298. Sahm, 309, nr. 377.
299. Zie hiervoor Kompagnie, 1995, p. 67-70.
300. Mondelinge mededeling O. A. van der Want, 2004.
301. Zie ook: Van Zanden, 1997, p. 115.
302. IISG, archief Algemene Werkgevers Vereniging, nr. 559.
303. Sahm 309, nr. 76 en 536; Sahm 310 nr. 138.
304. IISG, archief Algemene Werkgevers Vereniging, nrs. 552, 553 en 557.
305. Sahm 310 nr. 328. Vereniging steunfonds der Algemeene Werkgeversvereniging. Bij ministeriele missive van 29-4-1925 erkend als wederkerige waarborgmaatschappij bedoeld in art. 14 der wet van 24-4-1855, staatsblad nr. 32.
306. Sahm 310, nr. 14.
307. Ook in sommige andere industrieën deed zich een soortgelijk probleem voor, zoals bijvoorbeeld bij de verenigde glasfabrieken. Daar was de mechanisatie van de flessenproductie onvoldoende ver ontwikkeld t.o.v. de buitenlandse concurrenten, waardoor het bedrijf in een tijd van valutaonrust en protectionisme, onvoldoende kon concurreren. Zie: Dankers, 2001, p. 32 en 36.
308. Van Zanden, 1997, p. 158, 159.
309. Klemann, 1990, p. 153 e.v.
310. Klemann, 2002, p. 36.
311. Van Zanden, 1997, p. 162.
312. Goeje, N. de, 1993. Rijksarchief: 2.06.076.01. p. 9. Op 31 december 1935 besloot de Ministerraad op voorstel van de Minister van landbouw tot instelling van de Commissie voor de economische verdedigingsvoorbereiding.
313. Klemann, 2002, p. 45.
314. Sahm 309, nr. 488, 22-2-1940.
315. Later werden dit vier secties. Zie: De organisatie van het Departement van Handel Nijverheid en Scheepvaart. Bijlage Weekblad voor Economische Voorlichting, 17 juli 1942.
316. Sahm 310, nr. 462. Later de 'Aussenstelle der Wirtschaftsgruppe Keramische Industrie für die besetzten Westgebiete, Abteilung Holland I.A.
317. Goeje, 1993, p. 21 tm. 24.
318. Vergelijk Stam, 1994, p. 577-588, Stam, 1994.
319. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 43. Staatscourant 92 E. N. nr. 13, 14-5-1941.
320. Sahm 310, nr. 462.
321. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 233.
322. Buitelaar, van den Toren, 1999, p. 35 en 36.
323. IISG Archief Algemeene Werkgeversvereniging, nr. 556. Brief van 18 juli 1942.
324. Klemann, 2002, p. 65 en 74.
325. Klemann, 2002, p. 233.
326. Klemann, 2002, p. 295.
327. Klemann, 2002, p. 299.
328. Duco, 1984, p. 20.
329. Tijmstra, F., 1977. Duco, 1995, p.1. Tot 1965 zijn door dit bedrijf pijpen vervaardigd. Er werden gekaste en gegoten pijpen vervaardigd. De officiële naam was: Firma De Jong & Co.
330. Jong, 1979, p. 8. In dit artikel wordt ook de firma P. B. van der Broek op het Raam genoemd. Hierover zijn geen nadere gegevens bekend. Was van den Broek iemand die voor de Jong werkte? Ook geeft de auteur niet duidelijk aan of dit bedrijf pijpen produceerde. Die firma stopte omstreeks 1938. Duco, 1995, p. 9.
331. Duco, 1995, p. 65.
332. Duco, 1995, p. 98.
333. Het Hageman archief, Goudse Musea, bevat de aantekening

van een naamswijziging op de catalogus van 1926 waarbij de pijpen niet meer worden genoemd.

334. Hageman archief, Goudse Musea.

335. Visser, 2003. De auteur neemt op grond van het aanwezig zijn van pijpen op de stand van Ivora in 1960 aan dat de productie toen nog doorgang vond. De vraag is of Ivora daar nieuwe pijpen van eigen fabricaat presenteerde of pijpen uit oude voorraad.

336. Gaillard, 1997, p. 36.

337. Sahn 309, nr. 172. In Nederland werd nog volop gerookt. Zo bedroegen de aantallen sigarenwinkeliers rond 1935 in:

Am-ster-dam	Rotter-dam	Den Haag	Utrecht	Haar-lem	Gro-ningen	Am-hem
1298	920	317	288	225	176	120

338. Sahn, 309, nr. 165, 166, 522. Ondermeer door Duitsland, België, Frankrijk, Zwitserland en de Verenigde Staten. Zie ook: Raphaël, 2003. p. 157-165.

339. Sahn 309, nr. 164 en Sahn 310, nr. 91 – 101. Dit betrof: Wilhelm Klauer (Baumbach), Julius Wingender (Höhr), Schiltz-Müllenbach (Höhr), Gerhards (Höhr), Müllenbach & Thewald (Höhr) en J. Spang (Ransbach).

340. Sahn 309, nr. 397. Brief aan A. Athen in Elberfeld: 'Es ist wohl unglücklich dass die Verhältnisse noch immer ein regelmässiges Geschäft in Wege stehen und die Pfeiffen nicht geliefert werden können.'

341. Sahn 310, nr. 96-100.

342. Duco, 1999, p. 125.

343. Duco, 1999, p. 153.

344. 1931, Staatsblad 535.

345. Bergmans, Engelen, 2001, p. 1284, 1285.

346. Sahn 309, nr. 536.

347. Sahn 57, secretariael archief gemeente Gouda 1921-1945, periode '31-'40 rubriek 29-13/4. Dit tarief is veel lager dan de tarieven die door de omringende landen werden geheven op Nederlandse pijpen.

348. Bij Trumm-Bergmans werden toen houten pijpen gemaakt.

349. Brugmans, 1961, p. 522-523.

350. Sahn 57, secretariael archief 1921-1945, periode '31-'40, rubriek 29-13/4.

351. Sahn 309, nr. 536. Brief C.B. Hoyng (Plazuid) van 20-2-1936 en maandschrift CBS, 1939 (1).

352. Sahn 309, nr. 536. Gegevens invoer houten pijpen: CBS.

353. Zanden, 1997, p. 160. De consumptieve bestedingen daalden in de crisisjaren niet onder het niveau van 1929. Verdringing van de kleipijp door de goedkope houten pijp is dus een belangrijke verklaring voor het omzetverlies op de Nederlandse markt.

354. Afbeelding in Duco, 1999, p. 124.

355. Sahn 309, nr. 536.

356. Sahn 309, nr. 398.

357. Duco, 1999, p. 124.

358. Sahn 310, nr. Y.

359. Tijnstra, 1987, p. 85-87 en 2.

360. Nobel, 2012, p. 48.

361. Sahn 309, nr. 849 en Stam, 2000.

362. Korpershoek, 2017, p. 51-57.

363. Sahn 309, nr. 172.

364. Sahn 309, nr. 536.

365. Tasman, 2007, p. 582.

366. Sahn, 309, nr. 98. De export bij Goedewaagen liep op tot 25 tot 30% van de omzet van de pijpen. Exacte percentages zijn niet te geven omdat de cijfers uit dit archiefstuk afwijken van de cijfers uit het grootboek en de accountantsverklaringen.

367. Sahn 309, nr. 165. De leveringen aan de Duitse pijpenfabrieken verdubbelde ook maar bleef toch op een laag niveau.

368. Sahn 310, nr. 99-101.

369. Brugmans, 1961, p. 540.

370. Archief Goedewaagenmuseum. Grootboek van Goedewaagen.

371. Sahn 309, nr. 584 en 886.

372. Duco, 1999, p. 126.

373. Haagsche Courant, 5-3-1941.

374. Sahn 310, nr. 102 – 104. Zenith heeft in 1941 tot 1943 nog kleine partijen naar New York geëxporteerd.

375. Sahn 309, nr. 530

376. Sahn 309, nr. 849. December 1943: 'Vraag is enorm. We moeten rantsoeneren'.

377. De schijnbare tegenstrijdigheden tussen beide Tabellen zijn deels te verklaren uit de veel hogere stuksprijs van de gegoten pijp en door de exporten naar Duitsland in de eerste oorlogsjaren. Tevens blijkt uit deze vergelijking dat de aantallen grossen berekend voor 1940 in bijlage 1 Tabel 1 te laag zijn.

378. Anoniem, 1946, p. 17.

379. Sahn 310, nr. Z49.

380. Nobel, 2012, p. 55.

381. Nationaal archief, 2.06.076.01, nr. 58. Sectie Keramische Industrie van het Rijksbureau. De betrouwbaarheid van de gegevens is zeer relatief. Voor een aantal opeenvolgende maanden werd vaak hetzelfde cijfer gegeven en importen en exporten voor dezelfde maand in Kg. en in fl. komen niet overeen. Daar waar over januari 1942 geen cijfers waren is het getal bij de sommatie gelijk genomen met dat van februari.

382. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 43, 45, 46 en Klemann, 2002, p. 79.

383. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 43: Een voorbeeld van prijsbeheersing is de prijzenbeschikking voor turf van 29-11-1940.

384. Sahn 310, nr. 462.

385. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 43.

386. Sahn 309, nr. 634.

387. Ondermeer Sahn 310, nr. 462.

388. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 46. April 1944.

389. Sahn, 309, nr. 849.

390. Visser, 1994, p. 3, 4. Interview met Aart Goedewaagen: Herinneringen van 'mijnheer Aart'. 1994 door Friggo Visser. Archief Keramisch Museum Goedewaagen, blz. 3 en 4.

391. Hierbij moet bedacht worden dat voor de productie van pijpen slechts een klein percentage van de klei en brandstoffen die beschikbaar waren voor de aardewerkindustrie nodig was.

392. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 43.

393. Sahn 310, nr. 464.

394. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 58.

395. Nationaal archief 2.06.076.01, nrs. 43 en 45

396. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 235.

397. Nationaal Archief 2.06.076.01, nr. 233.

398. Sahn 310, nr. 465.

399. Nationaal Archief 2.06.076.01, nr. 159.

400. Sahn 309, nr. 76 en 684. Er worden verschillende data genoemd waarop de productie werd hervat. Hier is uitgegaan van de vroegste datum.

401. Sahn 309, nr. 835.

402. Sahn 309, nr. 849.

403. Sahn 309, nr. 76.

404. Sahn 309, nr. 849.

405. Tijnstra, 2003, p. 19-24.

406. Loonstaten zijn niet direct aan functies te koppelen. Boven-dien zijn het aantal gewerkte uren niet vermeld. Ook de cao's geven onvoldoende inzicht in wat bijvoorbeeld een kaster of een rolder verdiende.

407. IISG, archief Algemeene Werkgeversvereniging, nr. 555 en 560. Voor 1932 wordt daarin een loon voor een pijpenmaker van 32,5 tot 57,5 cent aangegeven en voor 1933 van 41,9 tot 60 cent per uur. In 1939 verdiende een volwassen pijpenmaker bij Zenith 71,5 cent per uur.

408. Dit blijft zo tot na de oorlog. Duco, 1999, p. 128 stelt dat de kasters en rolders het laagst gesalarieerd waren. Dit is op basis van de indeling in groepen arbeiders in de cao's onjuist. De pijpenmakers behoorden tot de één na best betaalde categorie. Zie Sahn 309, nr. 383.

409. IISG, archief Algemeene Werkgeversvereniging, nrs. 554, 557, 559, 560, 563.

410. IISG, archief Algemeene Werkgeversvereniging, nr. 559. Zie als voorbeeld de brief van 10-7-1933 waarin Zenith aan de A.W.V. naar aanleiding van de brief van de Nederlandsche Vereeniging van fabrieksarbeiders opmerkte: 'Er is slechts een volwassen arbeider bij betrokken, diens loon wordt van fl.

- 23,75 gebracht op fl. 21,40, aldus een verlaging van 10 %. Alle overige volwassen krachten hebben wij reeds eenige weken geleden ontslagen door gebrek aan werk'.
411. IISG, archief Algemeene Werkgeversvereniging, nr. 555, Brief Goedewaagen aan A.W.V. van 12 juni 1936.
 412. Van Zanden, 1997, p. 110 en 111.
 413. Nationaal archief 2.06.076.01, nr. 43.
 414. IISG, archief Algemeene Werkgeversvereniging, nr. 556.
 415. Duco, 1999, p. 127 en Sahm 310, nr. 462 en mondelinge mededelingen van O. van der Want, 2004.
 416. Sahm, 309, nr. 321.
 417. Duco, 1999, p. 127.
 418. Sahm 309, nr. 76 en Sahm 310, nr. 145.
 419. Willems, 1985. En Sahm 310, nr. 145. Dit ging bijvoorbeeld om zilveren souvenirpeltjes ter begeleiding van de verkoop van de verkoop van aardewerk souvenirgoed.
 420. Sahm 309, nr. 536.
 421. Grootboek Goedewaagen. Archief Goedewaagen Museum.
 422. Visser, 1994, p. 1.
 423. Sahm 309, nr. 651: Accountantsverklaringen.
 424. Sahm 309, nr. 530.
 425. Sahm, 309, nr. 530: Prijzenbeschikking invoergoederen nr. 1 van 29-10-1940.
 426. Sahm 309, nr. 530.
 427. Vanaf 1942 daalden de winsten. Dit werd voor een deel veroorzaakt door de zeer forse verhoging van belastingen en sociale lasten. Deze zijn onder algemene kosten opgenomen. Zie ook: Klemann, 2002, p. 296.
 428. Sahm 309, nr. 76.
 429. Sahm 310, nr. 181 e.v.
 430. Sahm 310, nr. 462.
 431. Sahm 310, nr. 145.
 432. Toestemming Departement van Handel, Nijverheid en Scheepvaart nr. 56654 NP, d.d. 7-12-1940.
 433. Sahm 309, nrs. 736, 843 en 849. De prijsstijgingen zijn ondermeer te illustreren aan de stijging van de prijzen van de Baronite pijpen nr. 760-763: 1939: fl. 3,60; 1940 fl. 10,20 en 1942 fl. 11,80 per gros.
 434. Sahm 309, nr. 289. Zo mocht de Jong zijn prijzen van pijpen in november 1941 verhogen met 12,5 % en mochten Goedewaagen en van Duyn verhogen met 17 %.
 435. Vergelijk Duco, 1999, p. 118 en 119.
 436. Willems, 1985. Vogels, 2001, p. 115.
 437. Voor een uitvoeriger beschrijving zie Stam, 2019, p. 27-35.
 438. Tasman, 2007, p. 585.
 439. BM staat voor Bergemer meer, een type zeilboot uit die jaren.
 440. Tijmstra, 1994, p. 598-599. Duco, 1999, p. 123.
 441. Duco, 1999, p. 122. Uitgebracht in 1935.
 442. Sahm 309, 452. Patent aangevraagd op 24 mei 1935 en verleend op 15 augustus 1936. Nr. C. D. 688.932.2, aanvraag 73673.
 443. Tasman, Visser, 2018, p. 48-59.
 444. Hoe belangrijk innovatie is voor het succes van ondernemingen is met name benadrukt door de Oostenrijkse econoom Schumpeter. Zie Schumpeter, 1942.
 445. Sahm, 309, nr. 289.
 446. Duco, Goedewaagen, blz. 122. en voor 1939 en 1940: Sahm, 309, nr. 685..
 447. Mondelinge mededelingen O. A. van der Want, 2004.
 448. Sahm 309, nr. 455 (1931) en Sahm 310, nr. 440 (1935).
 449. Sahm 309, nr. 575.
 450. Brief van Paul Jung d.d. 9-4-1996 aan R. D. Stam. Archief auteur. Vals patent nummer 438977. De catalogi van Danco laten vanaf 1943 voor een deel van deze pijpen een andere montering zien. Aangenomen mag worden dat in 1943 veel van de oude voorraad op was en Danco zelf moest gaan produceren. Zie ook Stam, Jung, 2011, p. 113-118.
 451. Sahm 309, nr. 775. Brief van Danco aan Goedewaagen van 10-4-1946.
 452. De Haan, 2001, p. 1361-1366.
 453. Brugmans, 1961, p. 546, 547. Het positieve beeld dat Brugmans hier voor de nijverheid schetst (nieuwe takken van productie, verschuivingen in productiepatroon en een te hard klagende nijverheid) gelden in ieder geval niet voor de Goudse aardewerk- en pijpenindustrie.
 454. Sahm 309, nr. 684.
 455. Duco, 1999, p. 128, 129.
 456. Sahm 309, nr. 684
 457. Sahm 309, nr. 305. Goedewaagen vocht de opgelegde boete aan met behulp van een accountantsrapport. Of dit tot succes heeft geleid is niet na te gaan in het Streekarchief Hollands-Midden.
 458. Duco, 1999, p. 130.
 459. De Vries, 1978, p. 92.
 460. Van Zanden, 1997, p. 201 en 202.
 461. Jong, 1999, p. 469.
 462. Sahm 309, nr. 883. Vergunning voor uitvoer naar Verenigde Staten en Canada, september 1949.
 463. Van Zanden, 1997.
 464. De Vries, 1978, p. 111.
 465. De Vries, 1978, p. 108-109.
 466. Van Zanden, 1997, p. 196.
 467. Spijker, 2001, p. 402.
 468. Duco, 1999, p. 154.
 469. Van Zanden, 1997, p. 183-191.
 470. Van Zanden, 1997, hoofdstuk 9.
 471. Duco, 2003, p. 81 vermeldt dat er nog zes bedrijven actief zouden zijn. Dit lijkt een vergissing.
 472. Tijmstra, F., 1996, p. 835.
 473. Duco, D., 1978, p. 36.
 474. Duco, 1999, p. 177.
 475. Oostveen, Stam 2011, p. 121.
 476. Glabbeek, 1994, p. 68.
 477. Duco, 1999, p. 189 en Sahm 310, nr. 385.
 478. Stam, 1995.
 479. Stam, 1995, p. 678 en 684.
 480. Tijmstra, 1995, p. 727-729. Tijmstra, F., 2003, p. 1514-1516.
 481. Mondelinge mededeling Adrie Moerings, 2004.
 482. Mededelingen Friggo Visser, Keramisch Museum Goedewaagen, Nieuw Buinen, 2004.
 483. De Telegraaf, 14-10-1984. Stam, 2017, p. 104.
 484. Mondelinge mededelingen van O. van der Want, 2004. Het bedrijf was behoorlijk winstgevend. Er werd jaarlijks rond de honderdduizend gulden winst gemaakt.
 485. Brief O. A. van der Want, 3-7-2004.
 486. Smiesing, P., 1993, p. 516-524.
 487. Mededelingen Porcelayne Fles, 2001.
 488. Duco, 1999, p. 129-130.
 489. Spijker, 2001, p. 402.
 490. Willems, 1985.
 491. Sahm 309, nrs. 886 en 620.
 492. Sahm, 309, nr. 348.
 493. Statistiek van de invoer en uitvoer. (bijzondere handel), handgeschreven. België.
 494. Sahm 309, nr. 652.
 495. Anoniem, 1946, p. 5, 38 en 39.
 496. Duco, 1999, p. 133.
 497. Spijker, 2001, p. 402.
 498. Sahm 309, nr. 274.
 499. Duco, 1999, p. 150.
 500. Sahm 309, nr. 76. Notulen algemene vergadering van aandeelhouders.
 501. Duco, 1999, p. 152 geeft te hoge getallen.
 502. Glabbeek, 1994, p. 62.
 503. Sahm 309, nr. 76.
 504. Sahm 309, nr. 346.
 505. Sahm 309, nr. 76.
 506. Sahm, 309., nr. 76. Notulen algemene vergadering van aandeelhouders.
 507. Sahm 309, nr. 307. Contact, personeelsorgaan van Goedewaagen, 14(5), 1960.
 508. De Jong, 1999, p. 396.
 509. Duco, 1999, p. 159-160.
 510. Duco, 1999, p. 154.
 511. Toussaint, Heezik en de Wit., 2002, p. 607, 610.
 512. Merkwaardig genoeg wordt dit huishoudelijk porselein gemerkt met de gekroonde tudorroos, een van de alleroudste

- pijpenmakersmerken, die echter door Goedewaagen nooit gevoerd is. De herkomst van het bedrijf uit de pijpenmakerij verloochent zich niet.
513. Duco, 1999, p. 155.
514. Archief Goedewaagen Museum, Nieuw Buinen. Grootboek.
515. Willems, 1985. Mondelinge mededelingen O. van der Want, 2004: Bij Zenith was er op dat moment weinig aandacht voor de pijpen. Alle aandacht ging uit naar de aardewerkfabricage.
516. Duco, 1999, p. 181.
517. Willems, 1985.
518. Sahm 310, nrs. 149, 154, 162 en 166.
519. Sahm 310, nr. 176.
520. Duco, 1999, p. 188.
521. Duco, 1999, p. 188, 189.
522. Goudsche Courant, 10-10-1980.
523. Sahm 310, nrs. 156 –167. Vanaf 1977 wordt ook het ondernemersloon meegerekend.
524. Mondelinge mededelingen O. A. van der Want, 2004.
525. Hiermee was tevens een einde gekomen aan de oudste pijpenmakerij ter wereld. De voorvader Pieter van der Want legde op 17 maart 1749 zijn meesterproef af.
526. De gehanteerde correctiefactor is gebaseerd op een te gering aantal gegevens om deze met zekerheid toe te passen. Bovendien zijn de fluctuaties relatief groot. Bij gebrek aan betere gegevens is er toch voor gekozen om op deze wijze de reeks van prijsindex gegevens aan te vullen. Omdat 1958 het laatste jaar is dat er gegevens van de doetel beschikbaar zijn, is niet na te gaan of de prijsontwikkeling van de doetels en de lakpunten parallel bleef lopen.
527. Voor de Zenith zijn deze gegevens niet beschikbaar.
528. Sahm 309, nr. 651: Accountantsverklaringen. Na 1964 zijn deze niet meer beschikbaar.
529. Sahm 309, nr. 649.
530. Sahm 309. Diverse accountantsverklaringen van Goedewaagen.
531. Cramer, 1956, p. 7. Gegevens van 1947 en 1953. Cramer laat zien dat de lonen in de aardewerkindustrie tot de gemiddelde lonen in de industrie behoorden. De Jong, 1999 geeft voor het jaar 1949 een gewogen gemiddelde index voor de industrie van 431 (1914 is 100). De index voor het loon van een kaster was in 1949 gestegen naar 379 (1914 is 100). Geconcludeerd kan worden dat de lonen in de aardewerkindustrie niet hoog lagen, en relatief ten opzichte van lonen in andere sectoren langzamer gestegen zijn.
532. Dit was ook bij de andere bedrijven het geval. Of hier ook het Bedaux systeem werd ingevoerd is de vraag.
533. Sahm, 309, nr. 383.
534. Ook de vrouwen- en jeugdlonen lagen aanzienlijk lager. In de cas van 1-3-1949 waren de verschillen (in centen per uur) voor mannen en vrouwen en de jeugdlonen als % van de tariefgroep als volgt:
- | Groep | Man | Vrouw | Leeftijd | Jongens % | Jongens kaster % | Meisjes % |
|-------|-----|-------|----------|-----------|------------------|-----------|
| I | 71 | 42 | 14 | 30 | 40 | 55 |
| II | 75 | 44 | 16 | 45 | 60 | 70 |
| III | 79 | 46 | 18 | 65 | 80 | 85 |
| IV | 83 | 48 | 20 | 85 | 100 | 95 |
535. Sahm 309, nr. 291.
536. Sahm 310, ongenummerd. De verschillen tussen mannen en vrouwen waren voor hetzelfde werk sterk verschillend. Ook waren de betere functies alleen in handen van mannen. Dit blijkt uit de cao van 19 juli 1957: Voor 23 jarigen golden de volgende lonen (een pijpenmaker werd in groep F opgenomen; Basisloon in centen):
- | Loon-groep | A | B | C | D | E | F | G | H | I |
|------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Man | 120 | 124 | 127 | 131 | 132 | 138 | 141 | 147 | 153 |
| vrouw | 85 | 87 | 90 | 93 | 98 | | | | |
537. Sahm 309, nr. 383.
538. Het Nieuwe Dagblad, 30-4-1965. Sahm 310, ongenummerd en Z23.
539. Sahm 310, ongenummerd en Z23.
540. Sahm 309, nr. 307. Contact, personeelsorgaan van Goedewaagen, 13 (9), 1959.
541. Zie ook de hierboven aangehaalde brief van Zenith aan de werkgeversvereniging.
542. Grafiek 6, 7 en 8 zijn gebaseerd op het grootboek van Goedewaagen. Museum Goedewaagen.
543. Gebaseerd op het Grootboek van Goedewaagen, Goedewaagenmuseum. In de berekening van de netto omzetten voor deze grafiek zijn meegenomen de pijpen en het aardewerk. Kleiverkopen en verpakkingen zijn niet meegerekend.
544. Sahm 309, nr. 348.
545. Sahm 309, nr. 652.
546. Sahm 309, nr. 846. Zie ook: Sudbury, 1986.
547. Sahm 309, nr. 844.
548. Tijmstra, 1994, p. 623-624.
549. Sahm 309, nr. 76.
550. Tasman, 2007, p. 678.
551. Duco, 1999, p. 151 geeft aan: Het was het jaar waarin een nieuwe Stummel en de Wijnpijp werden geïntroduceerd. Ook werden dat jaar de Hookah, naar een ontwerp van van Gool en een semi waterpijp ten behoeve van de export naar Amerika (Wally Frank Ltd, Hollco) op de markt gebracht. De hier genoemde jaren zijn niet in overeenstemming met de jaren genoemd bij de betreffende pijpen op zijn website.
552. Sahm 309, nr.350. 1958.
553. Duco, 1999, p. 176, 182.
554. Dat deze pijpen door een bekende kunstenaar, Peter Tredgett, ontworpen zijn betekent nog niet dat deze pijpen een fraai design hadden.
555. Mededelingen O. van der Want, 2004.
556. O. A. van der Want, mondelinge mededelingen 2004: De belangstelling van de Van der Want's voor het stimuleren van de afzet van pijpen werd mede veroorzaakt door het afpikken van een klant (vertegenwoordiger) in Frankrijk, 'La Pipe en Terre' door Goedewaagen. Voor die tijd waren de pijpen altijd bijzaak. Besloten werd op de Frankfurter Messe de pijp in speciale verpakking te stimuleren. De Manhattan en later de Old Mokum serie deden het goed en Goedewaagen had het nakijken. Zenith speelde handig in op de behoefte aan nieuwe eigentijdse modellen.
557. Willems, 1985.
558. Stam, 2017, p. 103.
559. Sahm 310, nr. 339.
560. Sahm 310, nr. 156-166.
561. Zie b.v. Duco, 1999, p. 148.
562. Kompier, 1980, p. 6. In 1963 produceerde de Zenith nog 6.000 kg. Pijsen, waarvan 2/3 deel machinaal: de korte pijpen voor het bellenblazen.
563. Zie Collectie Amsterdam Pipe Museum APM 03.872a.
564. Zie Collectie Amsterdam Pipe Museum APM 13.650a
565. Smiesing, 1988, p. 36-42. Op 12 november 1970 vroeg Goedewaagen een patent aan voor haar waterpijp. In 1972 werd dit patent verleend, maar verviel weer in 1974 vanwege het niet betalen van de instandhoudingskosten.
566. Tasman, Visser, 2018, p. 96.
567. Stam, 2015, p. 86.
568. Tasman, Visser, 2018, p. 94. Deze auteurs wijzen terecht op de grote innovatieve verdiensten van beide directeurs van de Zenith.
569. Stam, 2017, p. 103.
570. Willems, 1985.
571. Zie ook Tasman, Visser, 2018, p. 94, 95.
572. Lingen, 2018, p. 14-18. Smiesing, 2018, p. 73-82.
573. Vriendelijke mededeling Otto van der Want, 2013.
574. Stam, 2016, p. 163-164. Bij Gubbels werden de eerste Tattoo pijpen ontwikkeld die in 1979 op de markt kwamen. De Zenith sloot bij deze ontwikkeling aan.
575. Oostveen en Stam, 2011, p. 160. Deze pijpen zijn door Aart van der Want ter beschikking gesteld.

576. Dit bedrijf werd voortgezet door Steuler in Hilgert (Westerwald), de man van de kleindochter van Simonis. Ook na de overgang naar Westraven leverde dit bedrijf nog pijpen met een Zenith stikker aan tabakszaken. Deze werden dus verkocht als Goudse pijpen. Quod non.
577. Het bedrijf beschikte niet meer over een kaster.
578. Duco, 1999, p. 182; Stam, 2015, p. 84.
579. Duco, 1999, p. 182.
580. Het behoeft geen betoog dat er in 1610 nog geen Goedewaagen bedrijf was.

Literatuur:

- Anoniem. *Statistiek van de Handel en Scheepvaart van het Koninkrijk der Nederlanden*. 1846-1915.
- Anoniem, 1913. *Statistiek van de Voortbrenging en Verbruik der Nederlandsche Nijverheid*.
- Anoniem, 1929. *Verslagen en mededelingen van de afdeling handel en nijverheid van het Departement van Arbeid, Handel en Nijverheid*, Jaargang 1929, nr. 3.
- Anoniem, 1946. *Wel en Wee van de Nederlandsche kerftabakindustrie*. Uitgave Vakgroep kerftabakindustrie.
- Anoniem, 1970. *Zeventig jaren statistiek in tijdreeksen*. CBS, Den Haag.
- Anoniem, 2009. Voormalig pand Firma Goedewaagen gemeentelijk monument. *Nieuwsbrief Monumentenzorg en Archeologie* 33, Gemeente Gouda.
- Bergmans, J. en Engelen, J., 2001. Addenda Koninklijke Goedewaagen – Firma Bergmans. *PKN* 23 (92), p. 1282-1286.
- Besselaar, 1974. De oudste pijpenfabriek ter wereld., *Spiegel Historiae* 9(6), p. 374-377.
- Bie, R. J. van der, 1995. *Een doorlopende grote roes. De economische ontwikkeling van Nederland 1913-1921*. Amsterdam.
- Bollig, M. von, Heinemann, H., 2000. Afrika. Tabak für die Ahnen. In: *Starker Tobak*. Museum der Kulturen, Basel.
- Broekhuizen D., 2007. *Quick scan waardestellend onderzoek Goedewaagen aardewerkfabriek*. Rapport t.b.v. de Gemeente Gouda, 11 aug.
- Brugmans, I.J., 1961. *Paardenkracht en Mensenmacht. Sociaal economische geschiedenis van Nederland, 1795-1940*. Den Haag.
- Buitelaar, W.L. en Toren, J. P. van den, 1999. *Tijd beweging. De AWWN 1919-1999*. Haarlem.
- Cammel, H., 1994. *Kunstaardewerkfabriek Regina*. 's-Hertogenbosch.
- Cramer, J. S., 1956. Loonverschillen tussen industriële bedrijfstakken 1920-1939 en 1947-1953. *Economisch Statistische Berichten* 41 (2012).
- Dankers, J. Linden, J. van der., 2001. *Samensmeltend Glas. Honderd Jaar N.V. Verenigde Glasfabrieken, 1899-1999*. Utrecht.
- Dickerson, R. C., 1983. *Pamplin History and Pipe Industry*. Lynchburg.
- Duco, D.H., 1978. *Goudse pijpen*. Amsterdam. Eigen uitgave.
- Duco, D. H., 1984. Het Goudse kleinbedrijf in de negentiende eeuw. *Pijpelijntjes* X (2), 1-20.
- Duco, D.H., 1986. A ca. 1900 export catalogue of the Goedewaagen firm. In: Sudbury, B.: *Historic Clay Tobacco Pipe Studies* 3, p. 89-95.
- Duco, D. H., 1995. *De Jong's pijpen- en aardewerkfabriek in Gouda*. Pipe portal.
- Duco, D. H., 1999. *Koninklijke Goedewaagen (1779-1982). Een veelzijdig ceramisch bedrijf*. Leiden.
- Duco, D. H., 1999. *Pleidooi voor betere lonen*. www.pijpenkabinet.nl.
- Duco, D. H., 2000. *Firma P. Goedewaagen & Zoon*. Amsterdam.
- Duco, D. H., 2000. *Loonovereenkomsten voor de pijpenmakerij*. www.pijpenkabinet.nl.
- Duco, D. H., 2003. *Merken en merkenrecht van de pijpenmakers in Gouda*. Amsterdam.
- Duco, D. H., 2004. *Century of Change, the European clay pipe, its flourish and ultimate fall*. Amsterdam.
- Duco, D. H., 2007. *Pijpenvondsten van de Citadel van Antwerpen*. www.pijpenkabinet.nl
- Duuren, L. van, 1996. De nadagen van de Goudse pijpennijverheid (1905-1930). *PKN* 18 (72), p. 787-788.
- Engelen, J., 1989. Pijpenhandel tussen concurrerende pijpenfabrieken. *PKN* 12(47), p. 150-155.
- Engelen, J., 1992. Trumm-Bergmans prijscalculaties, alsmede die van roeren, spitten en busjes. *PKN* 15(59), p. 454-458.
- Gaillard, K., 1997. *Gouds Plateel 1898-1928*. Zwolle.
- Glabbeek, M-T van, 1994. *Goedewaagen 's gebruiksgoed*. 's-Hertogenbosch.
- Goeje, N. de, 1993. *Inventaris van de archieven van de Rijksbureaus op het gebied van glas, keramiek en houtproducten, 1939-1949 en van de Duitse Bevollmächtigte bij deze bureaus, 1940-1944*. 's-Gravenhage.
- Haan, A. de, 2013. Duitse kleipijpen, de St-Louis World Fair en Amerikaanse stripfiguren. *Jaarboek PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen*, 2013, p. 93-105.
- Haan, R. de, 2011. Doorrokers en kleipijpen met afbeeldingen van stoomschepen van de Holland-Amerika lijn. *PKN* 34(134), p. 2426-2430.
- Haan, R. de, 2002. Pijpen, gemaakt van hardrubber en andere 'early plastics'. *PKN* 24 (95), p. 1361-1366.
- Haan, R. de, 2012. Nederland Neutraal. Mobilisatie 1914-1915. *PKN* 34(136), p. 2494-2497.
- Haan, R. de, 2018. Mobilisatie 1939 tot?? *PKN* 40(156), p. 90-92.
- Horlings, E., 2000. Economische groei en levensstandaard in de lange 19e eeuw. Een theoretische en histografische verkenning. *NEHA bulletin* 14(1), p. 197-230.
- Jansen, W. en Stumpel, B. (red.), 1992. *500 Jaar Tabakscultuur*. Amsterdam.
- Jong, A. C. de, 1979. De Jong's pijpen- en aardewerkfabriek. *PKN* 2(6), p. 8-12.
- Jong, H. J. de, 1999. *De Nederlandse industrie 1913-1965. Een vergelijkende analyse op basis van de productiestatistieken*. Amsterdam.
- Jonker, J. en Sluyterman, K., 2000. *Thuis op de wereldmarkt. Nederlandse handelshuizen door de eeuwen heen*. Den Haag.
- Jung, S. P., 1988. *American Clay Pipe Works*. Heruitgave catalogus, eigen uitgave.
- Jung, S. P., 1989. *Herdruk catalogus George Zorn*. Eigen uitgave.
- Kleyntjens, S. J. en Gescher, F. M., 1933. *Navigatie en Negotie*. Wassenaar.
- Kleijweg, A., 2011. Gered van de vuilcontainer. *PKN* 33(131), p. 2336-2341.
- Kleijweg, A., 2011. De vliegmachine. *PKN* 34(133), p. 2417-1418.
- Kleijweg, A. 2014. Een vrolijk viertal *PKN* 37(144), p. 45-47.
- Klemann, H. A. M., 1990. *Tussen Reich en Empire*. Amsterdam.
- Klemann, H. A. M., 2002. *Nederland 1938-1948. Economie en samenleving in jaren van oorlog en bezetting*. Amsterdam.
- Kompagnie, J., 1995. Een links reclameman in de politiek. Karel van Staal, SDAP'er, raadslid en wethouder van Gouda (1923-1932). *Tidinge van die Goude* 13 (3), p. 60-70.
- Kompier, F. F., 1980. Het pijpenmakersgeslacht van der Want, deel I: *PKN* 3(9), p. 2-11 en deel II: *PKN* 3(10), p. 2-6.
- Korpershoek, 2017. Een pijp ter gelegenheid van de bouw van het 'Stadion Feyenoord'. *PKN* 39 (153), p. 51-57.
- Kügler, M., 1987. *Die Pfeifenbäckerei in Hilgert*. Bonn.
- Laansma, S., 1971. Het pijpenmakersgilde te Gouda. In: *Onze voorouders en hun werk*. Amsterdam.
- Lingen, B. van der, 2014. De plateelpijp van een handelaar paarspetten en blauwen. *PKN* 36(142), p. 76-79.
- Lingen, B. van der, 2014. Van klei knikker naar kleipijp. Kees Moerings en zijn Goudsche pijpenmakerij "De Witte Kees". *PKN* 37(144), p. 33-41.
- Lingen, B., 2018. Een persvorm en tabakspijpen van de Pacificatie van Gent, 1576-1876 (1976). *PKN* 40(154), p. 14-19.
- Lingen, B. van der, 2018. Doorrokers en plateel. C. de Rijk & Zoon, groothandel in rokersbenodigdheden te Amsterdam en de pijpen- en plateelfabrieken Erka, Lotus Holland, Etna, Neerlandia en Ivora, in Alphen aan den Rijn, Haarlem en Gouda, 1914-1920. *Jaarboek PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen*, 2018, p.

101-164.

- Lukkien, A., 1914. De Gouwenaar. *Timotheus*, geïllustreerd weekblad 20(9).
- Nobel, J., 2012. *Kunstaardewerfabriek Regina*, Gouda (1917-1979). Gouda.
- Oostveen, J. en Stam, R. D. *Productiecentra van Nederlandse kleipijpen. Een overzicht van de stand van zaken*. Tiel, Leiden.
- Oostveen, J. en Stam, R. D., 2019. Bordollo pijpen met spreuken en verwijzingen voor de Nederlandse markt. *Jaarboek PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen*, 2019, p. 93-99.
- Pastron, A. G. and Prichett, J., 1981. *Up in smoke: Clay pipes and the remains of a gold rush warehouse along San Francisco's north-east waterfront*. Oakland.
- Raphaël, M., 2003. *La Pipe en Terre à Marseille*. Ollioules.
- Schrage, P., Nijhof, E., Wielsma, P., 1989. Inkomensontwikkeling van werkenden en werklozen in Nederland, 1913-1939. *Tijdschrift voor Sociale Geschiedenis* 15(4), p. 347-394.
- Schumpeter, J., 1942. *Capitalism, socialism and democracy*. Londen.
- Smiesing, P., 1988. Waterpijpen van Goedewaagen. *PKN* 11(42), p. 36-42.
- Smiesing, P., 1993. In Utrecht worden weer pijpen gemaakt, *PKN*, 16(61), p. 516-524.
- Smiesing, P., 2014. De Eerste Wereldoorlog herdacht. *PKN* 37(143), p. 20-26.
- Smiesing, P., 2018. Zenith "Vergane Glorie". *PKN* 40(156), p. 73-82.
- Spijker, W. D. H., 2001. *Nederlandse keramiek van de jugendstil tot 2000*. Hilversum.
- Stam, R. D. en Mayenburg, F., 1990. Een stort van Adrianus van Duyn. *PKN* 13(50), p. 226-232.
- Stam, R. D., 1994. De organisatie van Pijpenmakers in het Westerveld in en rond de Tweede Wereldoorlog. *PKN* 16 (64), p. 577-588.
- Stam, R. D., 1994. Theodor Lamp. *PKN* 17(65), 615-622, *PKN* 17(66), p. 637-648.
- Stam, R. D., 1995. Gouda Tobacco Pipes, pijpen van uitzonderlijke kwaliteit. *PKN*, 17(68), p. 674-684.
- Stam, R. D., 2000. Max Euwe wereldkampioen, *PKN*, 22(88), p. 1182-1183.
- Stam, R. D., 2003. Baardbranders. *PKN*, 26(101), p. 1507-1508.
- Stam, R. D., 2005. De economische positie van de kleipijpenindustrie in de 20e eeuw. *PKN* 28(109), p. 1695-1698.
- Stam, R. D., 2008. Herinneringen uit de Eerste Wereldoorlog. *PKN* 30(120), p. 1958-1959.
- Stam, R. D., Jung, P., 2011. The conflict between Goedewaagen and Danco regarding double-walled patented pipes. *Journal of the Académie Internationale de la Pipe* 4, p. 113-118.
- Stam, R. D., 2014. De Belgische export en import van pijpen na de Belgische onafhankelijkheid. *Jaarboek PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen*, 2014, p. 75-85.
- Stam, R. D., 2015. The other Dutch clay pipe. *Journal of the Académie Internationale de la Pipe* 8, p. 77-88.
- Stam, R. D., 2015. The export of clay pipes to the Netherlands from the German firms Gebrüder Bordollo and Jacobi, Adler & Co. *Journal of the Académie Internationale de la Pipe* 8, p. 89-101.
- Stam, R. D., 2015. Een pijpje uit de grensstreek van Togo en Benin en de grote export van bruin gelakte pijpen naar West-Afrika. *PKN*, 37(147), p. 122-124.
- Stam, R. D., 2015. De invloed van de Nederlandse gietpijp op diverse producties in de wereld. *PKN* 37(146), p. 86-90.
- Stam, R. D., 2015. Leidens ontzet op pijpen. *Jaarboek PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen*, 2015, p. 37-45.
- Stam, R. D., 2016. Beroepen op gegoten pijpen. *PKN* 149, p. 31-38.
- Stam, R. D., 2016. Twee late herinneringspijpen van P. van der Want Gzn. *Jaarboek PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen*, 2016, p. 125-127.
- Stam, R. D., 2016. Gubbels. From retail to the production of iconic pipes. *Journal of the Académie Internationale de la Pipe* 9, p. 155-166.
- Stam, R. D., 2017. Het ging niet vanzelf. Over ontwerp en innovatie in de Nederlandse pijpenfabrieken in de 2e helft van de 20e eeuw, met nadruk op de laatste jaren van de Zenith. *Jaarboek PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen*, 2017, p. 103-111.
- Stam, R. D., 2019. Stroomlijn zijn de benen van mijn tante. *PKN* 41(158), p. 27-35.
- Stam, R.D., 2019. Een bijzondere groep pijpen. Meer vragen dan antwoorden. *Jaarboek PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen*, 2019, p. 55-59. Zie ook afb. 30a.
- Sudbury, J. B. and Pfeifer, M. A., 1983. Clay pipes in an 1875 Wm. Demuth & Co. catalogue. *Historic clay tobacco pipe studies* 2, p. 72-73.
- Sudbury, B., 1986. Goedewaagen pipes for sale in a 1951 Wally Frank, LTD. catalog. In Sudbury, B. *Historic clay tobacco pipe studies* 3, p. 96-98.
- Tasman, R., Visser, F., 2018. *Zenith*. Nieuw-Buinen.
- Tasman, R., 2007. *The Gouda Pottery Book. Plateel makers in Holland. Volume II. The second wave of Dutch Art Nouveau potteries and Gouda, the clay pipe town*. Rotterdam.
- Tijmstra, F., 1977. *De Jong's Pijpen*. Amsterdam.
- Tijmstra, F., 1985. De watersnood van 1916 op pijpen afgebeeld. *PKN* 8(31), p. 68-72.
- Tijmstar, F., 1986. Bordollo-pijpen uit Grünstadt. *PKN* 9(33), p. 13-23.
- Tijmstra, F., 1987. Luchtige pijpenpraat. *PKN* 9(36), p. 85-87 en *PKN* 10(37), p. 2.
- Tijmstra, F., 1992. De dubbelwandig gegoten pijp. *PKN* 14(56), p. 374-383.
- Tijmstra, F., 1994. BM-pijpen van Goedewaagen. *PKN* 16(64), p. 598-599.
- Tijmstra, F., 1994. Goedewaagens Clean Bore Pipe. *PKN* 17(65), p. 623-624.
- Tijmstra, F., 1995. Pijpenmakerij Adrie Moerings. *PKN* 18(70), p. 727-729.
- Tijmstra, F., 1996. 'Hollandia pijpen I, II en III'. *PKN* 19(74), 835-846, *PKN* 19(75), p. 866-872, *PKN* 19(76), p. 893-896.
- Tijmstra, F., 1999. 'Ivora werken, Fa. P. van der Want GZ', *PKN* 21(84), p. 1086-1095.
- Tijmstra, F., 2003. Goudse Pijpenmaker Kees Moerings. *PKN*, 26(101), p. 1514-1516.
- Tijmstra, F., 2003. Tabak tijdens de oorlogsjaren. *PKN* 26(102), p. 19-24.
- Tijmstra, F., 2004. Merkvervalsingen op Duitse Pijpen (1). *PKN* 26 (104), p. 1578-1579.
- Toussaint, H. C., Heezik, A. A. S. van en Wit, B. de, 2002. Verval en herstel. p. 586-618 in Abels, P. H. A. M., Goudriaan, K., Habermehl, N. D. B. en Compagnie, J. H., 2002. *Duizend jaar Gouda. Een stadsgeschiedenis*. Hilversum.
- Veen, D. J. van der en Zanden, J. L. van, 1989. Real-wage trends and consumption patterns in the Netherlands, c. 1870-1940. In: Scholliers, P., *Real wages in the 19th and 20th century Europe. Historical and comparative perspectives*. New York, 1989.
- Visser, F., 1994. Interview met Aart Goedewaagen: Herinneringen van 'mijnheer Aart'. Archief Keramisch Museum Goedewaagen.
- Visser, F., 2003. P. van der Want Gzn. – Ivora, 1630-1984, een vrijwel vergeten hoofdstuk uit de Goudse aardewerkgeschiedenis. Toelichting Ivora-tentoonstelling, Keramisch museum Goedewaagen.
- Vogels, H., 2001. Plateelbakkerij en Pijpenfabrieken Zenith, fa. P. J. van der Want Az. 1918-1940, p. 85-96. In: *Van decor naar design. Kunstenaars in de Goudse aardewerkindustrie*. Zwolle en Gouda.
- Vries, J. de, 1978. *De Nederlandse economie tijdens de 20ste eeuw*. Haarlem.
- Walraven, B., 2014. Plateelpijp Koningin Wilhelmina 1923. *PKN* 36(142), p. 74-75.
- Walraven, 2015. Plateelbakkerij Ivora. De firma P. van der Want Gzn. te Gouda. *Vormen uit vuur. Mededelingenblad Nederlandse vereniging van ceramiek en glas*, 227(1), p. 7-109.
- Walraven, B. 2015. Glaspanelen van de firma P. van der Want Gzn (Ivora) in Gouda. *Jaarboek PKN, Stichting voor Onderzoek Historische Tabakspijpen*, 2015, p. 75-77.
- Willems, G., 1985. *Zenith Plateelbakkerij en Pijpenfabriek sinds 1749. Tentoonstellingscatalogus*, Goudse Musea. Gouda.
- Wit, B. de, 2004. *Op hoop van zaken. De industrialisatie van Gouda 1813-1913*. Gouda.
- Zanden, J.L. van, 1997. *Een klein land in de 20ste eeuw. Economische geschiedenis van Nederland 1914-1995*. Utrecht.



Afb. 130. Naoorlogse pijp uit een vooroorlogse mal van de firma Zenith. De pijp is op de voorzijde van de ketel voorzien van het merk M gekroond. Collectie auteur, foto Ewout Korpershoek.

Deze uitgave werd mede mogelijk gemaakt door particuliere donateurs

