

Voorschoten, 16 Mei 1947

L.S.

Dit geschrift is meer een causerie of een vertelling van wat in groote trekken gebeurd is in de zaak der firma gedurende mijn 40-jarigen loopbaan.

Uit letterkundig oogpunt genomen is het niets waard; beschouw dit dus zooals gezegd, alsof u met mij een onderhoud had en ik u deze dingen vertelde.

Het zal mij een genoegen doen dat het zoo zal worden becritiseerd.

Mijn 40 jarigen loopbaan
in de zaak van de N.V. v/h
firma R.M. Beuth en Zonen
Kaiserstraat
Leiden

[1] Het zal dan aanstaande de negentiende Augustus 1947 veertig jaren geleden zijn, dat ik in dienst trad bij de firma R.M. Beuth en Zonen te Leiden. Ik hoop dat ik gespaard mag blijven om dit heug'lijk feit dankbaar te gedenken.

Hoe ik door vele moeilijkheden en omstandigheden des levens voor mijn huisgezin, familie, kennissen en niet in 't minst voor de zaak ben doorgeholpen, dit is niet aan mij, maar aan Gods goedheid te danken.

Bij dit Jubileum mis ik in de eerste plaats mijn geliefde vrouw, die mij altijd trouw ter zijde stond, en alles heeft helpen dragen. Zij was het, die mij tot raad en steun was, wanneer er op de zaak onaangename dingen gaande waren. Zij wist meestal de juiste snaar te treffen, waardoor ik opgewekt mijn werk kon doen. Het verlies van haar heeft mij [2] erg aangegrepen, alsook toen ik mijn dochter van 21 jaar ten grave moest brengen. Deze twee droeve gebeurtenissen hebben wel een stempel gezet op mijn verdere leven. Had ik vijfendertig jaren een gelukkig en gezegend huwelijk gehad, thans volgde slag op slag.

In 1944/45 troffen mij opnieuw verscheidene slagen, die mij persoonlijk raakten. Doch deze ga ik op deze bladzijde stilzwijgend voorbij. Dit alleen wil ik ervan zeggen, dat het mij een wonder is, dat ik thans in staat ben mijn werk naar behooren te mogen doen.

Ook dank ik de firma, die zooveel geduld met mij heeft gehad en mijn werk heeft gewaardeerd. Dit is spontaan én door de directie alsook door mijn collega's en personeel tot uiting gekomen, toen ik mijn 25 jarig Jubileum mocht herdenken [3], temeer toen wij thuis nog allen bij elkander waren [19-8-1932, met uitvoerig verslag in de krant]. Hoe was mijn vrouw gelukkig met mij, dat wij samen met ons gezin in gezellige huiselijke sfeer dit feest konden vieren! Nu ben ik bij leef en welzijn dan op 19 augustus a.s. 15 jaar langer aan de zaak verbonden [ook hiervan staat een verslag in de krant]. Het allerminst is het mijn bedoeling om mezelf op de voorgrond te plaatsen. Veeleer is het mijn doel u een blik te geven

op de bloei van de zaak, waarbij ik als vanzelf geïnteresseerd ben. Het is echter alles op memorie gebaseerd. Het is dus mogelijk dat er iets gezegd wordt van een stukje geschiedenis, wat vroeger of ook wel later kan gebeurd zijn. Doch over het geheel heb ik getracht een beeld te geven van de verschillende tijden, die de zaak te doorworstelen had. Neem b.v. de twee wereldoorlogen, die ons menige streep door de rekening bezorgde; maar laat ik niet vooruit loopen, dit komt vanzelf ter sprake.

J. Overduin

[4] In 1907 den 19^e aug. ben ik in betrekking gekomen als magazijnmeester bij de reeds genoemde firma. Wijlen de heer Fonteyn was toen meesterknecht; doch werd na mijn komst spoedig gepensioneerd [op 1-4-1907 vierde L.L. Fonteyn dat hij 25 jaar meesterknecht bij Beuth was]. De heer Fonteyn woonde toen in het huis aan de Kaiserstraat, waar thans de ketel ligt van de sprenklerininstallaties; daarboven waren de woonvertrekjes van de familie Fonteyn, dus de nu aanwezige timmermanswerkplaats. Doch al spoedig vertrok de familie naar Amsterdam waar de heer Fonteyn bij zijn kinderen is gaan wonen; eenigen tijd later is hij overleden. Van die goede oude tijd hoort men de wonderlijkste verhalen. 't Zou vermakelijk zijn deze aan de geschiedenis der zaak vast te leggen, doch dit is hier niet op zijn plaats, aangezien ik later in de dekenfabrikatie ben gegaan. De Heer M. Zindel was in dien tijd magazijnmeester en stond reeds eenige tijd Mr. Fonteyn trouw terzijde.

Thans was het oogenblik gekomen dat ik in bovengenoemde betrekking kwam, dus onder de directe leiding van mr. Zindel. [5] Een klein vertrekje was mijn verblijfplaats, alsmede om mijn eventuele papieren op te bergen. Het oude kantoor was ter plaatse waar nu op dit oogenblik de nieuwe lompenmolens staan. De nog bestaande hooge lessenaar stond in dit kantoor, met dezelfde krukstoelen. Drie groote kasten voor berging, van brandkast, boeken, enz., bevonden zich tegenover de ramen. Langs dit kantoor was een gang; aan deze gang grensde mede de stokerij, waar de stoomketel stond en een volledige smidswerkplaats; tevens werd er ook 'heet water' verkocht, per emmer en per ton, vooral 's-maandags, de z.g. waschdag, was het verbazend druk. Hierover was de leiding bij wijlen P. Smit, een zéér betrouwbaar man [Pieter Smit, machinist-stoker, was op 4-9-1909 25 jaar in dienst van Beuth]. Ook was er een groote gasmotor tot aandrijving der machines. Zóó was ongeveer de indeeling toen ik in betrekking kwam.

Al heel spoedig werd dit anders, want na de dood van mevrouw Beuth (de moeder [6] van de 2 firmanten)[12-8-1907] kwamen er groote veranderingen. De tuinkamer werd verbouwd en ook de salonkamer, respectievelijk tot Boekhouding/verkoop en Directiekantoor. Aan het hoofd van de Boekhouding was een zekere meneer Paats, en de Directie bestond uit wijlen de Heeren M.R. & D. Beuth & P.J. Stoffers [bij akte van 30-12-1910 trad M.R. uit de firma; het bestaande contract van 19-7-1906 werd voortgezet door D. en Pieter Jacobus Stoffers, wonende te Oegstgeest; hij was dus medefirmant]. De Heer Stoffers zorgde en behartigde alle delen correspondentie, inkoopen en alle administratie op dit gebied, verders de boekhouding van alle magazijnen, etc. De Heer M.R. Beuth, beter genoemd in de wandeling 'meneer Max', behartigde de verkoop voor binnen- en buitenland. Nu, dat was best aan hem toevertrouwd. Mede was voor de binnenlandsche verkoop aangesteld de heer Goddijn.

Wijlen de heer D. Beuth behandelde veel de veeren- en kapokafdeeling. De administratie daarvan was erg uitgebreid. Toch voelde iedereen aan dat wijlen de heer Stoffers de krachtigste man was, waar men het beste iets mee tot stand kon brengen.

Mijn werkzaamheden waren vrachtbrieven administratie, vervolgens verzendboeken [7] bijhouden, tevens de algeheele regeling der magazijnen, kortom de geheele expeditie. Het ontvangen van goederen zooals kapok, veeren, dons, O.I. katoen, Butteur??., ruwstof, enz., enz. Deze werkkring was mij geheel vreemd. Ik stond werkelijk als 'een kat in een vreemd pakhuis'. Menig moeilijk oogenblik heb ik doorgemaakt, doch ooren en oogen goed gebruiken, dat was mijn dagelijksch devies! Dit was dan ook hoognoodig. Gezien de waardevolle goederen die ik moest ontvangen (en ik wilde het vertrouwen van de Directie niet beschamen), want ik was bang maar één fout te maken. Ik moest als jong mensch met veel oudere knechts omgaan, en dit moet ik zeggen, er waren er bij die mij flink hielpen, en ook wel anderen, waar het tegendeel van waar was, doch dit is voorbij.

Toen ik goed en wel ingewerkt was, stelde wijlen de heer Stoffers voor mij in de Dekenfabriek te werk te stellen. Dit was voor mij een heele verandering. Een klein begin, maar wat later grootere gevolgen voor mij zou hebben. De dekenfabriek is opgericht in het jaar 1900. Het begin was [8] dat er twee meisjes uit Enschede kwamen om eenigen tijd het personeel onderricht te geven in het maken en het bestikken van gewatteerde dekens. Zij kregen als loon *f* 30,- per week. Toen zij na langen tijd aan hun opdracht hadden voldaan, zijn ze weer naar de plaats van hun herkomst vertrokken.

In de dekenafdeling waren 6-7 meisjes en een juffrouw aanwezig. Mej. De Wolf was een nicht van de firmanten Beuth. 2 deken-stikmachines, 2 trapnaaimachines, 1 kniptafel, 1 vultafel: ziedaar met eenige kleinigheden de geheele inventaris van de gewatteerde Dekenfabriek. Het aannaaien alsmede het stikken van losse veeren- en kapokbedden [9] werd op de beide trapmachines gedaan. De kapok- en veeren matrassen werden door de firma nog niet in den handel gebracht. Mej. Wolf is niet lang meer werkzaam geweest bij de firma; wat er gebeurd is weet ik niet, maar zij was vrij spoedig vertrokken. In dien tijd werd ik dus, zooals boven gezegd, daar te werk gesteld met de bedoeling om van het begin af alles te leeren. Inmiddels was het woonhuis door het overlijden van mevrouw Beuth vrijgekomen en kon er begonnen worden om de idealen van wijlen de heer Stoffers tot uitvoering te brengen. Spoedig werden 6 Hurtumachines door de Directie gekocht en ook ander meubilair, waardoor de uitbreiding een feit was geworden. Dat was een mooien tijd, een tijd van opkomst en een steeds durende uitbreiding.

Door deze opkomst heb ik mijn kennis en ervaring in de dekenbranche steeds kunnen vermeerderen. Waren er in den verleden tijd 2 stikmachines en zóó weinig verkoop dat er een zolder vol dekens was (meubel Duitschl...), thans was dit geheel anders. Het afzetgebied werd grooter en grooter [10] en van eenige voorraad was geen sprake meer. Met vaste hand werd de verkoop onder leiding van wijlen de heer Stoffers en de reiziger de heer Goddijn aangevat. Alle fabrieksadministratie was nu voor mijn rekening, daarbij de machines plaatsen, stellen, repareeren en inwerken; daarbij begon ik verder met het knippen, aannaaien en dekens stikken ter hand te nemen, kortom alle werkzaamheden van de grond af.

Voorheen was er nooit een mannelijke kracht voor deze dingen in de dekenfabrikatie geweest. Ik was de eerste, die daarvoor werd aangesteld. Dat was niet erg naar de zin van het personeel. Het ging in het begin wat stroef. Veel medewerking had ik in die periode niet, integendeel: alles werkte tegen. Toch moest ik tegen de stroom op roeien. Het lukte; langzamerhand kreeg ik het vertrouwen en men begon in te zien, dat men zich vergist had. De Directie had mij de zaak toevertrouwd en ik moest en wilde met vaste hand verder. Dóórzetten, tanden op elkaar en nimmer opzij gaan, en toen alles onder de knie was, ging het uitstekend. [11] Er was geen mensch die mij eenige aanwijzing gaf, zoodat ik geheel op mezelf was aangewezen. Maar we zijn er toch gekomen. De goede zijde was, dat, als je alleen

worstelt om er door te komen, het des te vaster in zit. En men had steeds de gelukkige gedachte dat men het zelf gedaan had.

Wijlen de heer Stoffers (onder de ouderen welbekend) was zeer vooruitstrevend en doortastend in z'n plannen. Hij alleen begreep volkomen, dat wilde een Dekenfabriek winstgevend zijn, men steeds door uitbreiding der zaak, aan de behoefte van den consument moest voorzien, maar ook om de concurrentie het hoofd te bieden. Er werd heel wat meubilair gekocht van een bestaande Dekenfabriek van Veltman te Amsterdam, die z'n zaak van de hand deed. Vervolgens kocht de firma de z.g. Phoënixmachines, zwaar type, om de rechte lijnen der dekens te trekken. Het voordeel, wat hier aan verbonden was, is dat de Hurtumachines ontlast werden van de randen te stikken, wat een zéér groote tijdsbesparing bleek te zijn.

Men had altijd mensen die tegen [12] elke nieuwe invoering zijn en altijd bezwaar hebben, ook met dit nieuwe systeem. Al waren de verschillende tegenwerkingen aan de orde van den dag, ik zette dóór, ondanks alles. Langzamerhand brak de tegenstand, doch men moest de teugels goed in handen houden en weldra bemerkte men dat er een goede regel in zat en nu ging van stonde aan de gang van zaken uitstekend vooruit. Het fabrikaat zag er prima uit, mooie vaste steken; stikdessins werden veranderd. Door ondervinding leerde men alles economisch aanpakken, er werd gebroken met allerlei oude gewoonten en ten slotte kwam er veel meer saamhorigheid onder het personeel.

Steeds werden de plaatsen nuttig uitgezocht om de bijgekochte machines zoo voordeelig mogelijk te plaatsen. Was nu het bedrijf van gewatteerde dekens op sterkere basis gezet, m'n Directeur, wijlen de heer Stoffers, was er de man niet naar om stil te zitten. Neen, lang niet! Het was een prachttijd vol met idealen!

[13] Het veeren- en kapokmagazijn Kaiserstraat n^o 8 werdt ontruimd en de 1^{ste} verdieping plus kapverdieping werden ingericht om een andere bestemming te ontvangen, met name uitbreiding der gewatteerde dekenfabrikatie. Wederom kocht de firma een aantal Hurtu's die op de 1ste verdieping werden geplaatst plus eenige vultafels. Op de kapverdieping werd een flinke knipkamer met een groot aantal stellingen gemaakt voor diverse stoffen, voor de G.D. [= *gewatteerde dekenfabriek*] een tweetal kniptafels erbij en nog wat ander gereedschap, ziedaar de inkleeding van de ruimte die wij zoo hard noodig hadden. De leiding der knipkamer was toevertrouwd aan een dochter van onzen stoker P. Smit, een uitstekend en betrouwbaar meisje. Naast deze knipkamer was een lokaal waar een takelgelegenheid was om de balen stukgoederen op te halen. Onze knipkamer was dus tevens magazijn van stukgoederen. Deze aanvoer van goederen vlak naast de knipkamer verminderde sterk het [14] transport van een lange weg door de fabriek. Verder was op de kapverdieping een sectionaal inrichting gemaakt met 6-8 naaimachines model 95-1. Op deze afdeling was alles ingericht op zoo goed als nihil transport.

De heer Stuyvenberg heeft ook een flink aandeel gehad in het stellen en repareeren der machines. Samen dachten wij verbeteringen uit, die al of niet gelukten. Het was dikwijls een zeer nauwkeurig zoeken om alle hyaten weg te nemen, vooral in de nieuw te stellen Hurtu's. Onder dit alles was het een prettige gedachte dat de Directie zijn sympathie betuigde wanneer we weer iets van de bestaande bezwaren overwonnen hadden. We waren er steeds op uit, om uit de bestaande machines zooveel mogelijk productie te halen.

Als vanzelf waren de aannaaimachines in verhouding tot de dekenaflevering zeer vermeerderd. Men had soms tijden, dat men zeide: ziezoo, nu is het af, en de zaak kan niet beter loopen dan nu! Doch er kwamen weer nieuwe gedachten [15] naar voren. Het was ook

trouwens de bedoeling niet om het bij een goed functionerende G.D. te laten. Weldra werd ik er bij betrokken in de gesprekken met de Directie om een Donzendekenfabriek op te richten. Hadden wij van de Gewatteerdedekenfabriek al eenige richtlijnen, om hoewel geheel omgebouwd, toch waren er gegevens van een bestaand idee aanwezig. Met een oprichting van een Donzendekenfabriek was dit heel anders. We hadden niets! Alleen een ideaal en een goede wil! Buitenland! Een tooverwoord. Dát was immers de algemeene roep, dat waren pas donsdekens..... Nu, het was een ergernis om dit langer aan te hooren. Ofschoon, het moet gezegd worden, dat volgens ons begrip het mooie dekens waren die wij hier en daar in de etalage zagen liggen. Maar de strijd begon al, dit moeten wij ook kunnen, het móét, het kost, wat het kost. Er was al zóóveel overwonnen en zouden we nu alleen voor het samenstellen van een donsdeken moeten wijken? We dachten er niet aan! Een zéér belangrijke factor hadden wij reeds en dat is de Dons. [16] Wij hadden toch de dons uit eigen fabrikatie, mooier gelegenheid was er niet, terwijl de buitenlandsche concurrentie de dons van andere fabrikanten ontving. We begonnen met praten, plannen maken, eerst heel primitief, doch het begin kwam er. Wij lieten ons niet meer beïnvloeden door de leuze: ‘buitenland, daar kan je niet tegenop’. Het prikkelde juist een onweerstaanbare tegenstand in ons. Het was in 1912 dat onze lang vooruitgewerkte plannen ten uitvoer werden gebracht. 1912 Donzendekenfabriek opgericht. De mijlpaal was er! Hoe? We zouden er nu om lachen! Doch lacht niet te vroeg. Wij hadden niets en toch kwam het er. Door zelfstudie zijn er veel verbeteringen aangebracht, doch wát dit is, is discreet.

Allereerst begonnen wij eenige trapnaaimachines aan te schaffen. Het bekende lange lokaal werd geheel in beslag genomen met het op- en inrichten der fabrikatie donsdekens. De geheele dag op de trapnaaimachine te [17] werken is een heele prestage [prestatie]. Dit was heel wat zwaarder werk dan tegenwoordig. Het was primitief, doch het kwam; het resultaat was goed.

Ook het vullen der D.D. ging zéér moeilijk en tijdroovend, de handige kneepen van nu wist je toen niet. De eerste donzen dekens moesten met de hand gevuld worden en daarna de dons verder opkloppen met een rond glad stokje. Daarbij moest men verbazend opletten dat de vezels der buitenstof van de onderhande zijnde donsdekens door het te hard kloppen niet beschadigd werden. Doch laat ik niet al te hard vooruitloopen; dit gebeurde natuurlijk toen het maken van een Donzen deken een feit was geworden.

Allereerst moesten we toch verschillende gegevens binnenkrijgen, o.a. van prijzen – stoffen – modellen etc. Wijlen de heer Max ging met juffrouw Vermeulen op zoek bij vertrouwde firma's om gegevens als bovengenoemd te verzamelen. Later werd dit op de zaak door mij [18] uitgestippeld. Het ging alles in een snel tempo. We hadden een meisje op de zaak, wier naam hier niet onvermeld mag blijven, met name A. van Bruggen, waar ik veel steun aan had in dit voor ons nieuw in te voeren fabrikaat. Ik kan gerust zeggen, dat wij samen onder de opstuwende kracht van wijlen de heer Stoffers deze Donzendekenfabriek hebben opgericht. De eerste stoffen, die wij aankregen was de z.g. Lyonsde [Lyonsche] zijde 60 cm in 3 kleuren terracotta, groen, goud. Prima kwaliteit. Vervolgens eerste wax écru uit Engeland. Ieder die met deze verschillende stoffen en zijn verschillende nuanceeringen en van inkoopen, correspondentie etc. op de hoogte is, kan wel begrijpen, hoe het voor die tijd moeilijk was om de adressen te bemachtigen, die ons iets goeds konden leveren. Hoeveel brieven werden al niet geschreven, alvorens er iets tot stand kon komen. Voor deze algeheele leiding zorgde met bekwame hand wijlen de heer Stoffers. Er waren nogal ingrediënten [19] nodig tot het samenstellen van een d.d. En áls we iets begonnen moest dit geen idee geven dat het uit een

kruidenierswinkeltje kwam, ofschoon we zoo primitief waren ingericht, toch kwamen wij er, nooit opgeven! Nooit! Alles moest er correct zijn en af! Dus een fabrikaat eerste klas! Onze zes eerste donsdekens van geheel Lyonsche zijde zijn geleverd aan de firma Eggers & Warendorff te Amsterdam. De verpakking liet veel te wenschen over. Eenige oude doozen had de weduwe Looman nog staan, deze kocht ik van haar (dit was een klein winkeltje op de plaats waar nu onze garage gebouwd is). De donsdekens werden dus zoo goed mogelijk verpakt. Maar het fabrikaat zag er onberispelijk uit, een uiterst kleine vaste steek, gevuld met prima dons, en op de wijze gevuld als reeds omschreven.

Wij zagen met belangstelling [20] uit, hoe zoo'n reeds lang bestaande zaak over ons fabrikaat zou oordeelen. Nu, het viel 100% mee. De dekens vielen buitengewoon in de smaak en spoedig kwamen er meerdere orders binnen. Ik kan niet anders zeggen dat de d.d. zeer precies werden afgewerkt en de praktische werker(ster) wilden niet dat er eenige op- of aanmerking op zou komen. Zóó werd er gewerkt. Zóó werd het onder de loupe genomen.

Waren we begonnen met enkele trapnaaimachines, op den duur kon dit zoo niet doorgaan. De aflevering liet te lang op zich wachten, vandaar dat de Directie naar een andere gelegenheid zocht. De lokalen boven het lange lokaal werden ontruimd en ingericht om de Donzendekenfabriek een waardige plaats te bezorgen. Je droomde 's nachts van uitbreiding! Een compleete sectionaal inrichting werd aangeschaft tot het maken van donsdekens: ruime tafels voor het opteekenen, groote kasten met schuifdeuren (welke nog bestaan), een aparte knipkamer, [21] alsmede diverse gereedschappen. Ziedaar in 't kort een complete fabriek voor d.d. weergegeven. Al was het dan nog zeer bescheiden, de aflevering ging vlugger. Op een oud zoldertje waar tot nu toe met de hand was gevuld, werd nu een zelf geconstrueerde blaasmachine geplaatst. Nog is vermelding waardig, dat de Directie een nestelgatenmachine kocht voor sier- en luchtgaatjes in de donsdekens. Deze machine werd voorloopig op een trapbeweging gemaakt. Het was noodig dat al de trapmachines intact bleven. En nu kon 't feest beginnen. Elke drukte kon voorloopig worden afgewacht.

Zoo geleidelijk nam de gewatteerde dekenfabriek en de Donzendekenfabriek geweldige afmetingen aan. Denk eens in, vanaf mag(azijn) n^o 8, kapverdieping, de eerste verdieping, begane grond waar thans de geheele krasserij [=wasserij?] is, lange lokaal – eerste verdieping en kapverdieping. [22] Zoo waren we volgebouwd en uitbreiding der lokalen was niet meer mogelijk. Toch kon de Directie wat de ligging der lokalen betreft niet geheel tevreden zijn, maar de uitzetting der zaak kón op geen andere wijze gebeuren. Voortdurend waren twee juffrouwen tot hulp van toezicht noodig. Deze tijd, van passen en meten, een tijd van voortdurende opkomst, was wel een tijd vol zorgen, doch een fijne tijd.

Van de zijde der Directie was als vanzelf veel belangstelling voor het nieuwe fabrikaat. Wanneer er eens een pluim kwam over ons werk, maakte de Directie ons altijd deelgenoot van deze tijding. Dat hield er de moed in! om met vertrouwen door te gaan en met noeste vlijt pogingen te doen om het buitenlandsche fabrikaat over onze grenzen terug te dringen. Zou het gelukken? Er is nog heel veel te overwinnen. Jonge! Jonge, wat een berg werk. [23] Het lag in de toekomst heel ver weg. De afwerking der effen dekens konden we al met Engeland wedijveren, maar verder.....

Ik moet nu even afstappen van dit onderwerp. Om de goede verhouding tusschen Directie en personeel te blijven bestendigen, maakten wij onder elkander een z.g. reisplan op. Dit hield o.m. in een jaarlijksch uitstapje te maken met de meisjes. De firma gaf dan ook een bijdrage, en zoo verhoogde dat de goede stemming. Dit droeg een buitengewoon goed karakter, om het goede personeel aan de zaak te binden. De wekelijksche bijdrage bedroeg 10 cts, zoodat men voor f 5,- in 't geheele jaar, de jongelui een ontspanningsdag kon aanbieden, die lang in

gedachten bleef. Driemaal zijn we in de gelegenheid geweest om deze prachtreisjes te herhalen. De eerste was naar Amsterdam Artis, musea, heerlijk diner, een prachtdag! 2^e reis Utrecht - Dom – Zeist – rijtour naar Driebergen, Pyramide Austerlitz en naar Utrecht terug; heerlijk eten. 't Was af! [24] 3e reis Den Haag – Scheveningen – Vredespaleis, etc. Buitengewone dagen waren dit. Zulke dagen waren onvergetelijk en het spoorde weer aan tot nieuwe verbintenissen. Jammer dat de oorlog onze plannen verder deed mislukken. Vanaf deze plaats hartelijk dank aan de Directie voor haar bijdrage voor de reiskas. Nu ik toch even van het onderwerp 'Dekenfabriek' ben afgestapt, zij nog vermeld (en dit besluit is van groote beteekenis voor de G.D. en D.D. geworden) dat de Directie inmiddels beslag had gelegd op de z.g. 'Speelmanspoort'. Dit is het grondplan geworden van de nu bestaande fabrieken. De Speelmanspoort bestond uit 11 huisjes met kleine voortuintjes. Deze huisjes werden opgeruimd, zoodat een groote ruimte open kwam, waarop de Directie een magazijn liet bouwen, maar zóó te [25] construeeren dat er later verdiepingen opgezet zouden kunnen worden, hetgeen een zeer goed plan was, gezien de fabriek zooals die thans bestaat – doch hierover later. Voorloopig was het een groote opslagplaats van de artikelen der veeren- en kapokfabriek. [Op 22-8-1910 werd door architect W.F. van der Heijden voor Beuth aanbesteed het afbreken van de Speelmanspoort, ingang Kaiserstraat 23, bestaande uit tien woningen]

Na dit kleine uitstapje keer ik weer terug tot de dekenbranche.



Er stond voor de donsdeken meer op het spel. Was ons Nederlandsch Fabrikaat niet meer in de minderheid, thans was de publieke opinie zóóveel veranderd ten opzichte van ons Fabrikaat, dat velen hun veroordeel van vroeger lieten varen. Doch het schaakspel tusschen ons Nederland Fabrikaat en dat der buitenlandsche was nog lang niet uitgespeeld. De oude Hollandsche geest werd onwillekeurig in je wakker: 'je krijgt me er toch niet onder!' Buitenland bracht gebloemde zijde dekens met [26] en zonder randen, 'prachtdekens'. Doch de Directie

was niet van vandaag of gisteren. Zij zorgden dat we de stoffen in de fabriek kregen en wij zorgden voor de nuanceeringen. Te samen met het voorgenoemde meisje brachten wij de modellen en kleurcombinaties tot stand tot bloei van de zaak. Toen nu de firma de donzen deken zoo onberispelijk afleverde, nam ze het besluit om het donsdekenfabrikaat te laten deponeeren onder het merk van de 'Eidereend'. Dit etiket waarop de Eidereend was afgebeeld werd op iedere donsdeken aan de achterzijde in een hoek opgenaaid. Waarom een Eidereend? Het wil niet zeggen dat iedere donsdeken met het gedeponeerde etiket 'De Eidereend' werkelijk met Eiderdons gevuld was. Geen sprake van. [27] Dit zou veel te kostbaar zijn en daardoor voor de gewone gegoede stand niet te betalen. De gedachte die de Directie aan het etiket 'De Eidereend' verbond was ongetwijfeld om de eerste klas afwerking, kwaliteit der stoffen en dons aan te toonen.

Nu ik het toch over het merk de Eidereend heb, is het wel de moeite waard iets er van te zeggen. De Eiderdons, spreekt als vanzelf, komt van de Eidereend. Dit dier bevindt [zich] op de rotsen in Noorwegen en Groenland en andere Noordelijke streken. De Eidereend maakt zijn nest van de dons, die hij van zijn borst plukt. De visschers uit deze noordelijke streken beklimmen deze afgelegen en onbegaanbare rotsen en nemen de nesten van deze dons er vandaan. De dons met levensgevaar gehaald, wordt [28] van de ergste onreinheid gezuiverd en gaat naar diverse fabrieken waar ze grondig machinaal gezuiverd en gestoomd wordt, en

zoo is deze Eiderdons het kostbare product voor de deken. Een deken met deze dons gevuld is, wat men noemt ‘het neusje van de zalm’. Er behoeft geen binnenzak in gemaakt te worden, omdat deze eiderdons een net vormende massa is, dat zich aan elkander vasthoudt. Door deze hoedanigheid wordt ze verhinderd door de stoffen heen te dringen. De deken die met deze dons gevuld is, bestaat dus alleen uit het buitenste overtrek, waardoor het gewicht der deken tot een minimum bepaald wordt. Deze deken is uitstekend [29] geschikt voor zieken. Deze ideale deken is dus licht, soepel en warm. De dons geeft een heerlijke gelijkmatige warmte. Ze heeft de eigenschap om de warmte a.h.w. vast te houden.

Het is af te leiden dat deze kostbare deken alleen door een zéér bekwaam werkster kan afgewerkt worden. Op deze afwerking mag men niet de minste aanmerking kunnen maken. Deze deken, die door de Directie mede in den handel gebracht werd, droeg niet weinig toe aan de eer van onze zaak. Vervolgens kocht de firma een z.g. Kürbelmachine voor borduurwerk. Het gewone stellen en hanteeren der machines werd door den Singer-monteur aan mij geleerd. Verder kwam zijn kennis niet, dus moest routine door mijzelf verkregen worden. Op de zaal oefenen was geen [30] sprake van. Er was geen tijd voor. Geheel belangloos heb ik mijn tijd ervoor gegeven om het thuis te leeren. Vijf maanden heb ik daarover gedaan en verschillende avonden per week oefende ik om het tot een goed resultaat te brengen. In ’t eerst waren het monsterachtige monsters, doch toen ik eenmaal de slag te pakken had, ging alles als vanzelf. De machine leverde wat moois af. Bloemen, monogrammen, apliceerwerk, enz. kwamen met rassche schreden voor den dag. Ik werd door de Singer-maatschappij aangezocht om voor hun etalages monsters te maken om in Amsterdam en overal deze monsters als hun product aan te bieden. Ik weigerde op grond dat deze zelfstudie aan de zaak [31] behoorde en niet aan de Singer-maatschappij, al zouden ze nog zoo goed betalen. Dus basta, Heeren! Ga mijn deur voorbij.

Ondertusschen had ons donsdekenfabrikaat de speurzin opgewekt van onze concurrenten, die hier en daar hun licht trachtten op te steken van ons nieuw product. Zoo kreeg ik op zekere avond bezoek van een militair die zeide in Leiden in garnizoen te liggen. De jongeman kwam zeer innemend en voorkomend praten over onze nieuwe naam dien wij maakten met de donsdeken. Nu, ik liet alle lofredenen stomverbaasd over me heen zwaaien. Voorts zeide hij, dat hij monteur was aan een dergelijke zaak en wilde met mij een compromis sluiten. Het scheelde niet veel of ik nam hem bij z’n kraag en plantte hem buiten de deur. Ziezoo, die zal met mij geen kennis meer maken noch krijgen om te weten hoe ik de donsdeken in elkaar zet enz. Meermalen heb ik zulke sinjeurs aan m’n deur gehad, maar ik heb altijd [32] gedacht: ‘Wiens brood men eet, wiens woord men spreekt.’ Een eersteklas firma, al is hij een concurrent, haalt zulke streken niet uit, om door z.g. belangstelling een werker uit te hooren. Doch het was voor mij een rede om op te letten. De belangstelling was door ons met fabrikaat ‘donsdeken’ opgewekt en nu trachten zij er achter te komen, hoe dit in elkaar zat. Ik dacht steeds: Ik heb het gevonden, zoeken jullie ook maar. Wij waren tevens de eerste Nederlandsche Donzendekenfabriek, maar ook onze uitvoering en afwerking zou het koste wat het kost de eerste blijven. Wijlen de Heer Stoffers zocht een schilder op die volgens een nieuw procede bloemen, etc. kon schilderen op stoffen. Monsters werden [33] gemaakt, die alleszins naar wensch voldeden. De verf bleef soepel en de stof werd niet beschadigd. Doch dit nieuwtje heeft niet lang geduurd. De meeste menschen hielden zich maar aan de gewone effen deken, wat ons deed denken aan de Hollandsche smaak en degelijkheid. Verreweg het grootste aantal bestond in de aflevering van een mooi gevulde effen donsdeken. Ofschoon er een catagorie menschen waren, die wel van iets bijzonders hielden. ’t Is een gevoel van smaak waar niet over valt te twisten. Wij maakten de teekeningen op de bovenbladen, die dan ter

beschrijving werden opgezonden. Het was het nieuwste van den dag, werkelijk fraai [34] bewerkt, doch zooals reeds gezegd, 't hield niet lang stand.

Vervolgens werden prachtige sierdekens ontworpen met galon entredeux kantwerk, geborduurde bloemenmotieven voor het middenvak. 't Was alles even schitterend. Alles werd gemaakt op eigen machines, doch hoe mooi ook, 't was niet blijvend. Het voornaamste wat ermee behaald werd, dat we naam maakte! Beuth kon iets maken wat een ander niet kon. Aan stoffen, of iets bijzonders, kregen wij nu voldoende, en prachtdollectie stalen van Danuba zijde, Lyonsche zijde, suprastof, prachtig 1.60 breed. Strana, Jama, Lijda, mooie fransche gebloemde zijde. Het was in alle opzichten [35] áf. Stalenboeken werden smaakvol ingericht en 1^{ste} klas afgewerkt. In de ware zin des woords: 'Een keurcollectie verscheen voor den handel'. De heeren concurrenten konden nu de strijd aanbinden en Beuth kon hun afwachten. Ons fabrikaat kon nu met het buitenland wedijveren. Altijd waren wij bedacht om iets goeds te brengen en het is steeds gebleken dat men daardoor de cliënten wint. Van stap tot stap hadden wij velen moeilijkheden overwonnen en toen wij dachten verder te gaan, toen brak de oorlog uit in 1914.

Ik behoef u niet te zeggen welk een handicap dit voor ons was. Het was [36] een groote chaos in het zaken- en fabrieksleven. Al het mooie opgebouwde scheen afgebroken te worden en daar zat je nu op de puinhoopen van je verwachtingen. Ja! Wat nu! Wijlen onzen heer Stoffers was de eenige van de Directie, die zijn hoofd bij elkaar hield.....de rest was in de war. En 't mooiste van alles was, wijlen heer Stoffers was met vacantie in Duitschland, net dat de oorlog uitbrak. De vaste hand was weg, al was het dan maar tijdelijk. Doch tot ons aller verlichting kwam deze zoo spoedig mogelijk op 't kantoor terug om de leiding van de zaak op zich te nemen. Er was maar één woord, toen dit gebeurde, en dat was.....gelukkig!

En nu bij de pakken neerzitten? Geen denken aan. Wij hadden magazijn n° 29-31 opgepropt met gewatteerde dekens. Stoffen hadden wij voldoende, dus [37] we konden vooruit. Spoedig bleek na de chaotische verwarring dat ons kleine Nederland buiten den oorlog bleef. Ons land werd eerder één groot Lazaret. De Belgische vluchtelingen kwamen uit hun verwoeste steden en dorpen naar Nederland vluchten, en de stroom hield maar aan. Geheele treinen opgepropt met vrouwen en kinderen, ouden van dagen, duizenden kwamen zoo onze grenzen over. Militairen uit diverse landen gaven zich aan de grens over en werden geïnterneerd. Het gevolg was gebrek aan alles, allereerst aan kleeding en dekking. Doch de fa. Beuth kon leveren. Vluchtoordkampen werden op- en ingericht. Dekens en nog eens dekens had men noodig voor deze kampen. Onze geheele voorraad werd uitgeleverd. Of hier en daar een deken beschadigd was, 't hinderde niet: alles was welkom. Duizenden gordijntjes van stoffen die wij allerijl van Van Vliissingen te Helmond ontvingen. Plat meubel P werden bij ons op maat geknipt en gezoomd, voorts op rollen [38] gemaakt en zoo vlug mogelijk de deur uit. Deze gordijntjes dienden om afgeschoten kamertjes te maken voor de vluchtelingen. We konden er niet tegenaan werken. Alles werd tijdelijk in de gewatteerde dekenfabriek ingezet. De productie werd zoo hoog mogelijk opgevoerd en nog altijd was de stroom van ingekomen orders niet te stuiten. Gelukkig bleven wij voldoende stoffen ontvangen. Zoo konden we ons werpen op een massaproductie van ongekende hoogte, want er was onder alle lagen van het volk groot gebrek aan dekens, want niet alleen kwamen er een groot aantal vluchtelingen in kampen, maar ook bij particulieren werden duizenden menschen ondergebracht.

In den oorlog van 1914-'18 kreeg men de z.g. OW'ers [Oorlogswinstmakers], die met hun winsten geen raad wisten. Wij merkte dit terdege op in de zaak. Er werden in die tijd verbazend veel dure donsdekens besteld. Deze OW'ers zagen op geen enkele gulden, als het maar mooi was, iets bijzonders. Nu, daar was de fa. op ingericht. De genoemde die z'n geld

kwijt wilde [39] kon best bij ons terecht. Zoo was het jaar 1914 voor onze zaak ten einde vóór we het wisten. Het was een ongekende drukte. Alles was welkom.

In 1915 begonnen wij in het voorjaar een nieuwe lichte deken te maken, met name een zomerdeken van prima gebloemd en effen satinet of ook wel omgekeerd. De satinet noemden we Adelora en de deken 'Aurora' dit is met(?) adelaar satinet verwerkt. Dit waren extra dun gevulde dekens met witte watten. We vonden, niettegenstaande onze groote drukte, toch nog tijd om deze nieuwe producten aan de markt te brengen. Toch heeft de levering er niet lang van geduurd. Het was dan ook een zomerseizoen artikel.

Ik meen dat in 1915 de plannen werden ten uitvoer gebracht om het groote magazijn, dat op de plaats van de oude Speelmanspoort gebouwd was, op te trekken tot [40] een fabriek met drie verdiepingen erop. De grootsche gedachten van de Directie, en in de allereerste plaats van onze wijlen heer Stoffers, kwam nu tot uitvoering. Hij was toch de man die steeds de stoot gaf op een weldoordacht plan, om dit te doen slagen. Wijlen Heer Stoffers was de ziel van de zaak en geen moeite was te groot om aan de fabriek een goede naam te verbinden. Met zijn vaste hand gelukte alles. Er was weer 'werk aan den winkel'. Teekeningen werden gemaakt, geconfereerd, enz. en men begon te bouwen. 't Was goed bedacht dat zonder de versterking der fundeering kon opgetrokken worden. In schema gezegd was de indeeling als volgt:

1^{ste} verdieping achterste gedeelte een groot magazijn voor stukgoederen en dekens stellingen, etc. werden er in geplaatst. Vervolgens een mooie zaal voor showroom [41] bedoeld, vooraan een royaal trappenhuis waar op deze verdieping een prima hal was aangebracht, wat het entree van dit gebouw niet weinig verhoogde. Toch heeft deze eerste verdieping, hoe mooi ook ingericht, de grootste veranderingen ondergaan.

Voorloopig bleven de kantoren op z'n oude plaats, dit is waar thans het schaftlokaal der mannen is. In latere tijd zijn deze verdeeld over het z.g. showroomlokaal. Op de 2^e verdieping bouwde men in het achterste gedeelte een komfortable knipkamer. De groote kasten met schuifdeuren vonden ook hier hun plaats. Verschillende stellingen werden aangebracht om het afgeknipte werk van de onderscheidene orders daar op stapels apart te houden.

Praktische kniptafels met inkervingen werden klaargemaakt. Een glazen schotwerk over de geheele breedte sloot deze ruimte af van het volgende lokaal. Door deze glazen wand had men overal het toezicht op het personeel.

[42] De volgende ruimte kreeg de naam van donsdekenwerklokaal; dit is het ook grootendeels zoo gebleven. Alle aannaaimachines, zoowel voor G.D. als voor D.D., waren hier ondergebracht. Men had nu één centraal punt, waar alles geknipt en genaaid werd. Hier was de grond voor de geheele dekenbranche; dit was zéér juist gezien. Hier kwamen alle orders binnen, en was als vanzelf alle administratie voor de bonnen en magazijn. Deze basis gaf een uitstekende regel voor de fabrieken, zoowel voor hier als voor de overkant [Kaiserstraat 29 en 31]. Verders teekentafels en wat men meer noodig heeft voor G.D. en D.D. Ten slotte randmachines, festoneermachine om de productie van de zolderverdieping af te maken, schoonmaaktafels, etc. Ziedaar in grove trekken is de indeeling van dit lokaal geteekend.

[43] 3^e verdieping:

Achteraan werd een flink gedeelte voor het vullen van donsdekens afgeschut. De oude blaasmachine, die nog aan de overkant was, op de dienstbodezolder, werd op deze nieuwe afdeling geplaatst (later is deze machine door Directeur Dr. Holst Weber aanmerkelijk verbeterd en is het lokaal ook veranderd, doch dit volgt later). Het overige gedeelte van deze 3^e etage werd ingedeeld om Hurtumachines te plaatsen. Eerst werden er 6 stuks gezet, later nog 2 erbij.

Ik denk hierbij aan 2 bekwame werksters: B. Heijmans en A. Jansen. Het was ongelooflijk, het aantal dekens dat uit hun handen kwam.

Ook uit de stiksters waren uitblinksters: C. Heijmans, A. Leupe, dit is alleen maar [44] een greep uit de zoovele, die ik in de loop der jaren heb meegemaakt.

De fabriek nu zóó opgezet gaf goede verwachtingen. Een groot gedeelte van de oude fabriek bleef aan de overkant nog bestaan. Ook de donsdekenafdeeling had enorme verbeteringen gekregen. In één woord een prachtlokaal, vooral gezien uit welke bekrompen vertrekken waar wij eerst geplaatst waren. Men had nu ruimte en het werk kwam tot uiting, het ging als vanzelf. Wat kwamen er nu drukke tijden aan. Tijden waarin met lust en liefde tot het vak gewerkt werd. Flinke werksters die wat konden presteren. Ik denk hier aan juffrouw Blonk, Sisca Gijsman, Jannetje Kanbier, juffr. Poptie en gelukkig vele anderen. Prima vakmensen die meeleeft in de stand der zaak. [45] Er was schier geen einde aan de variaties die op de donzen deken konden worden toegepast. Om tot de beschrijving hiervan te komen is ondoenlijk. Het zou veel te omslagtig worden. Kortom, er zat pit, er zat leven, in de zaak. Men zie b.v. alleen maar de met zorg in kleuren gedrukte prijscouranten van dien tijd. Alleen de prijscouranten gaven al den indruk van een eersteklas firma.

Vervolgens werd onze aandacht gevraagd voor een groot bouwterrein gelegen aan de Vliet, Hofweg en Allemansgeest te Voorschoten. Op deze aanbieding ging de firma in [op 16-12-1918 werd 2½ ha. grond gekocht aan de laan naar Allemansgeest=Hoflaan]. Groote plannen werden gemaakt en deze grond werd gekocht. De gedachte was al deze fabrieken te verlaten en ons een moderne fabriekscomplex aan te schaffen, die beantwoorden [46] aan de eischen des tijds. Al het voor en tegen werd besproken. Doch de tijd om te bouwen was nog ver uit gezicht, aangezien met de duur van den oorlog de tijd er niet beter op werd.

Doch (helaas?) is van deze uitvoering niets gekomen. Eerstens kwam de blauwe tram onze plannen dwarsboomen, figuurlijk en letterlijk. De rails vanaf Leiden naar Den Haag kwam dwars door ons eventueel bouwterrein te liggen, zoodat deze grond op het gunstigste gedeelte doorsneden werd. Dus was voor ons deze grond in waarde gedaald. Ten tweede heeft de firma het laten onderzoeken door boring of dit terrein wel geschikt was voor fabrieksgebouwen met zware machines, enz. De uitkomst bleek 'ongeschikt'. Klei, veen, gemengd zand, waren [47] verschillende lagen op elkaar die den grond ongeschikt maakte voor ons doel. Vandaar dat de Directie heel verstandig heeft gedaan en de buitenste helft te verkoopen aan Allemansgeest, waar later een jachthaven is gemaakt. En het binnenste gedeelte aan de Leidscheweg heeft de firma verkaveld, zoodat wij er nog goed zijn afgekomen. Zoo zijn er ook wel tegenslagen. Maar die moet men op de koop toe nemen.

Ondertusschen ging hier alles op goeden voet door. De tijd gaat ook door. Zoo is er een tijd van komen en van gaan. In de Directie kwam groote verandering. Wijlen de heer Max Beuth had zich al eenigen tijd geleden teruggetrokken uit het zakenleven. [48] Deze had zijn sporen met reizen voor de zaak volkomen verdiend. Niet alleen voor het binnenland, maar ook in Duitsland, Frankrijk, België, Engeland enz. Vele voordeelige transacties zijn door wijlen meneer Max afgesloten. Wijlen dhr. D. Beuth (in de wandeling nooit anders bekend dan meneer David): deze had altijd administratief werk verricht en heeft vanuit 't kantoor de draad der fabrieken (vooral veeren & kapok) in handen gehouden. Doch óók daar kwam een einde aan, zoodat wij een groote verandering in de Directie ondervonden. Wijlen de heer D. Beuth trok zich uit het praktische leven van kantoor en fabriek. Ik meen dat deze erg is gaan sukkelen met zijn oogen. Intusschen was onzen nu bekenden Directeur Dr. S.Th. Holst Weber in de zaak gekomen. Deze was aan mij, door wijlen de Heer P.J. Stoffers voorgesteld als mijn toekomstige patroon. Ik herinner mij heel goed waar dit gebeurde, 't was in de expeditie.

In 1917 op 1 juli was de verhouding [49] der firma zoo gesteld met name de Heer P.J. Stoffers Directeur en den Heer Dr. S.Th. Holst Weber onderdirecteur. Nu, 't zou best gaan met deze verandering. Doe maar je werk naar behoren, dan blijft immers alles hetzelfde.

Mede in 1917 werd de eerste Jaarbeurs gehouden te Utrecht. Wijlen de Heer Stoffers was alweer de stuwende kracht, die ons bezielde om ons beste beentje voor te zetten en een schepje op te gooien op onze praktische kennis en wat moois te maken voor de eerstkomende Jaarbeurs. Nu, dat behoefde mij geen tweemaal gezegd te worden. Alles werd bestempeld als eersteklas werk.

[50] Het succes van deze eerste Jaarbeurs is zoo groot geweest, dat wij niet alleen besloten om de volgende reis weer eens extra werk te leveren, maar tevens een grootere ruimte zouden opgeven als stand, omdat onze artikelen in een te kleine oppervlakte niet tot zijn recht kwamen. En ook, dat de groote getale bezoekers niet behoorlijk konden ontvangen worden. Doch vóórdat deze tweede Jaarbeurs in 1918 zou plaats hebben, bedacht wijlen de Heer Stoffers een mooi plan. Er was over onze stand te Utrecht mooie recensies verschenen in de Leidsche pers. Nu besloot de Directie een tentoonstelling te organiseren in onze zeer geschikte showroom op de eerste verdieping van de zaak. De bedoeling was om de meest vooraanstaande personen zooals Burgemeester en Wethouders van Leiden, bepaalde medici en meerdere invloedrijke intellectueelen [51] uit te noodigen tot een bezoek aan deze tentoonstelling, opdat de bezoekers onze producten der laatste tijd in oogenschouw konden nemen, die op de aanstaande Jaarbeurs zouden worden aangeboden.

Nu is het ongeëvenaard tot stand gekomen. We hadden een speciale afdeeling voor Theemutsen voorstellende de kleederdrachten der 11 Provincies van Nederland en ook modellen zooals hiernaast zijn afgebeeld. Verder taschjes, kleedjes in allerlei vorm en kwaliteit, poefs, fantasiekussens, enz. wat men maar kan bedenken. Het kostte veel tijd, maar er ging ook niets verloren en het had reclamedoel, wat intusschen volkomen geslaagd kan worden genoemd. [52] Tevens hadden we prachtmogellen gemaakt van Donzen dekens. Ook de gewatteerde dekens ontbraken niet, in goed uitgewerkte exemplaren; alles was eersteklas werk.

De voorbereidende werkzaamheden voor deze tentoonstelling in onzen showroom waren enorm; je bezielde elkaar om het steeds volmakter uit de handen te laten komen. In één woord, het was prachtig. Op ieder artikel kwam de naam voor in onze Code letter. Over de tentoonstelling zal ik niet veel meer zeggen. De Leidsche pers heeft ons genoeg lof toegezwaard. [53] Voor de Directie een buitengewoon succes die de details weer aan leidende personen liet uitwerken. Het Leidsch Dagblad liet zich in de volgende toonaard hooren:

'Een mooie collectie Leidsch Fabricaat.

Toen tijdens de oorlog het artikel donzen dekens, die uitsluitend uit het buitenland voornamelijk uit Engeland werden ingevoerd al schaarscher en [54] duurder werden en eindelijk haast niet meer te krijgen waren, greep de N.V. v/h R.M. Beuth & Zn, wier dekenfabriek in den lande al een goede naam genoot, de gelegenheid aan om zich op de fabricage van deze dekens toe te leggen. De fabriek 'Onega' werd gesticht. Verleden jaar exposeerde de verjongde firma met haar artikelen op de Eerste Nederlandsche jaarbeurs. Het succes was zóó bevredigend en de aftrek nam zoozeer toe, dat de firma er een prikkel in vond om de fabricage harer artikelen uit te breiden en meer en meer te volmaken. En toen zij hoorden dat er een 2^e jaarbeurs zou geopend worden, zette zij eens recht het beste beentje voor om daar [55] weder met een collectie uit te komen welke er zijn mag. De Leidenaars zouden er niet veel van gemerkt hebben, had niet de fa. haar uitgelezen verzameling donzen en gewatteerde dekens, alsmede Theewarmers, fantasiekussens, poefs, enz. enz. in haar

toonzaal voor genoodigden ter bezichtiging gesteld. Gisteren zoowel als eergisteren werd van deze uitnodiging een druk gebruik gemaakt. Ook de Burgemeester en mevrouw De Gijselaar brachten de fa. een bezoek. Wij kunnen over de vele en kostbare geëxposeerde voorwerpen niet in bijzonderheden treden, doch geven hier gaarne de verzekering dat wij met vele andere bezoekers het mooie en zeer verscheiden Ned. Fabrikaat bewonderd, en bewonderd tevens de kunstzin der firma en haar medewerkers. Wij wenschen haar op de Jaarbeurs veel succes.'

[56] Vervolgens gaf de Nieuwe Leidsche Courant een schitterend stukje:

'Tentoonstelling Fa. Beuth.'

In verband met de a.s. Jaarbeurs te Utrecht heeft de N.V. v/h R.M. Beuth & Zonen een uitgelezen collectie Donzen en gewatteerde dekens, zoomede een collectie theewarmers, fantasiekussens, poefs, e.a. waaronder vele met de hand beschilderde exemplaren, gereedgemaakt en deze collectie gisterenmiddag geëxposeerd in hare showroom van haar fabriek 'Onega' a/d Kaiserstraat 23. Hier is in waarheid getoond, dat het Ned. Fabrikaat niet behoeft onder te doen voor het Buitenlandsche. Daar waren goedkoopere Cretonne, duurdere satinet en nieuwe met flanel gevoerde dekens. Verder donzen dekens met geborduurde en geschilderde randen, enz., enz. Dit artikel, dat vroeger [57] veel Engelsch werk was, is hier sedert den oorlog zeer uitgebreid en mag de fa. het zich een voorrecht achten hier weinig of geen concurrentie op dit gebied te hebben. Een groote factor voor het degelijk werk is ook de combinatie van kleuren. Hiervan zagen we ook typeerende staaltjes bij de artikelen in den lateren tijd door de firma vervaardigd als Theemutsen, kussenhangars voor stoelen alles in dons en gewatteerd. Zelfs zagen wij beeldige badlusschjes en andere benijdenswaardige artikelen voor onze Dames. Op aanschouwelijke wijze werd gedemonstreerd hoe het gewicht van één wollen deken gelijk is aan dat van drie Donzen dekens, doch dat een Donzen deken dezelfde warmte geeft als een andere. Een en ander wordt uitnemend belicht in de ruime showrooms, zoodat het geheel een imponeerden en aangename indruk maakt. Wij gelooven dan ook zeker, dat de firma bij de tweede Jaarbeurs eenzelfde succes zal hebben als bij de vorige Jaarbeurs te Utrecht.'



[58] Ik behoef hier feitelijk niets aan toe te voegen. De Leidsche pers heeft het hare gedaan om het succes van de gehouden tentoonstelling door middel van haar dagbladen te verspreiden. Zoo kon de Directie terugzien op een schitterend verloop en een zeer druk bezoek en waardeering van het gepresteerde werk. Het doel was bereikt. Geen reclame kan zich zóó goed geslaagd noemen als deze. Aan deze en andere pakkende reclame en het maken van eerste klas producten, alsmede het juiste doorzicht van de Directie om op haar artikelen van de fabrieken de volle aandacht van het publiek te vestigen, juist in een tijd waarin weinig of geen concurrentie was, was een van de grondslagen van de enorme vooruitgang der firma. Alvorens wij naar de 2^e Jaarbeurs in Utrecht gingen, liet de Directie een zeer groot reclamebord maken van degelijk triplex [59] waarop een afbeelding geschilderd stond zooals u hiernaast ziet.

Het is geïmmiteerd van het olieschilderstuk van de kunstschilder Berndsen. Deze schilder had opdracht van de Directie een reclameplaat te ontwerpen waarop de Donzen deken sterk op de

voorgond zou uitkomen. Dit is de schilder buitengewoon gelukt. Op een der pleinen in de omgeving van de Jaarbeurs, dus nabij Vreeburg, werd dit gevaarte aan een daarvoor aangewezen plaats bevestigd. Eere zij het publiek (en vooral de jeugd) dat deze na herhaalde plaatsing weer onbeschadigd in ons bezit terugkwam.

Onze prijscourant zag er weer zooals gewoonlijk goedverzorgd uit. Een flink en duidelijk voorwoord [60] dat de kwaliteit en de afwerking alsmede het doelmatige van een deken deed uitkomen was werkelijk als een kloppende slagzin in elkander gezet. Trouwens, over de opstellers van zulk een voorwoord, en over de inrichting van onzen prijscourant van vroegere en latere data heeft de Directie niet te klagen. Daarvoor staat Beuth bekend om de duidelijkheid, samenstellen, sierlijkheid, etc., zooals deze haar prijscouranten liet inrichten. Vanaf hier een eeresalut aan alle werkers van alle tijden, die deze doelmatige reclame tot zulk een hoogte konden brengen en wat bij het publiek zóó in de smaak viel. Zóó gewapend en voorzien van kostbare productenwerk gingen wij voor de 2^e keer een aanval wagen op de voorloop van de Jaarbeurs. Zelf maakten wij onze stand smaakvol in orde. [61] Voldoende ruimte werd er overgehouden voor de groote toeloop van het publiek waarvan wij de vorige Jaarbeurs iets van hadden geleerd.

Wij hebben op deze 2^e Jaarbeurs weer een groot kwantum kunnen omzetten. Onze keurig ingerichte stand is door velen bewonderd. De Jaarbeurs stond voor de firma in het licht van de Reclame. En al deze reclame heeft onze zaak groote bekendheid gegeven. Men kreeg de indruk: als Beuth dit kan, dan kan deze zaak ook alles op dit gebied. Dit moet dan ook altijd ons devies zijn: 'Beuth moet alles kunnen!' Op de moeilijkste opdrachten was het altijd het mooiste als men overwon, afgezien van de winst. Wij behaalden daardoor een naam waar onze concurrenten niet aan tippen konden.

[62] Over de tweede Jaarbeurs schreef de Nieuwe Leidsche Courant van 13 maart 1918:

'Bijzonder belangwekkend is de inzending van de N.V. v/h R.M. Beuth & Zonen te Leiden, ook hierom vooral omdat zij artikelen in den handel brengt, die men voor den oorlog bijna uitsluitend uit het Buitenland betrok. Zulk een firma behoort op de Jaarbeurs op de eerste plaats thuis. In haar manifesteert zich het Nederlandsch fabrikaat op uitnemende wijze. Voor eenigen tijd, toen de firma de artikelen voor de Jaarbeurs bestemd, voor de Leidenaar ter bezichtiging stelde in eigen toonkamer, hebben wij het onze reeds over gezegd. Nu de uitgebreide collectie is bijeengebracht in twee monsterkamers, die daarvoor nauwelijks ruimte genoeg aanbiedt, treft ons de fijnheid van bewerking en de rijke kleurenschittering nog meer. De met zijde en kant bewerkte stof en de [63] geborduurde Donzen dekens lijken haast wel het mooist van wat de Jaarbeurs ons te aanschouwen heeft. Deze dekens hebben uiteraard de grootste beteekenis van dezen rijken voorraad, maar ook de kleinere artikelen als kussens, theewarmers, taschjes en nog zooveel meer, mogen gezien worden. Er blijkt uit dat deze firma aan haar zaken personen heeft verbonden die aan de praktische kennis en bekwaamheid, activiteit paren.

Aardig gevonden – om slechts een enkele greep te doen – zijn hier vooral die elf Theewarmers in den vorm van poppen in de provinciaale kleederdracht.

Wij vernamen dat de bestellingen in ruime mate binnenkomen en wij kunnen het ons begrijpen.'

[64] Zooals men ziet heeft de firma niet te klagen over de Leidsche pers. Hier volgt nog een stukje, waarvan de data niet is genoteerd geworden [LD 4-3-1919]. Vermoedelijk is dit uit Leidsch Dagblad.

'Ons laatste bezoek is gewijd geweest aan de Leidsche firma R.M. Beuth & Zonen waar wij tegelijk met eenige Noorsche heeren binnenkwamen, welke laatsten na deze even smakvolle

als kostbare inzending te hebben bezichtigd, met den hoofdvertegenwoordiger der firma in de spreekkamer verdwenen. Wij mogen het lijden, dat deze ondernemende firma in de gelegenheid is geweest goede connecties aan te knopen. Haar lichte en niettemin warme donzen en gewatteerde dekenen zullen in het koude Noorden goed te pas komen. Met genoeg vernamen wij dat deze firma, die ook vanwege de grondstoffen werken kan, over het doen van zaken niet heeft te klagen.

[65] Nieuw en smaakvoller dan al wat de firma tot dusver ontwierp is de deken genre 'Liberty', zooals zij ons werd voorgesteld. De kleedjes, kussens en Theewarmers in de vervaardiging waarvan de firma Beuth de meesten harer concurrenten vóór was, nemen nog wel een voorname plaats in, maar de fabricage van dekenen vormt toch het leeuwenaandeel in deze vooruitgaande bloeiende zaak. We zijn nu al benieuwd met welke nouveauté de heeren Beuth een volgend jaar zullen uitkomen.

Dat wij haar op de volgende Jaarbeurs weer zullen aantreffen is zeker en [66] wij roepen haar, evenals al de andere door ons bezochte firma's bij het afscheid gaarne hartelijk "tot weerziens" toe.'

Als men al deze recenties leest, dan merken wij wel voor ons dat er hier en daar andere namen worden gegeven die wij nimmer hebben verstrekt. Doch ik heb dit toch zoo origineel weergegeven als het in de dagbladen is verschenen. Het heeft aan de zaak zelf geen schade gedaan, integendeel heeft de pers door zijn uitstekende journalisten onze zaak een bekendheid bezorgd, die andere fabrieken verre overtreffen.

Van jaar tot jaar breidde het artikel Donzen dekenen zich uit. Ook de gewatteerde dekenen konden zich in een stijgende lijn verheugen. De concurrentie dwong ons meermalen minderwaardige stoffen te gebruiken [67] waar wij ons ten slotte ons moesten aanpassen. Doch buiten dit alles bleef de firma voor goede kwaliteiten zorg dragen. Zoo brachten wij ook een pracht deken in den handel, die wij de naam gaven van 'Salina'. Bovenblad satijn, onderblad prima salniet en gevuld met uitstekende watten, dus een goede gewatteerde deken, niet alleen in de groote maten, maar ook de reeds lang door ons ingevoerde kinderdekentjes, gevuld met kapok. Deze z.g. kinderafdeeling had een enorme vlucht genomen. De bij uitstek uitgezochte kinderpatroontjes verhoogde de verkoop. Deze dekentjes waren zeer gewild om hun glanzend dek, maar ook doordat wij de vulling vervangen hadden door kapok, voldeden deze dekentjes aan elke eisch die er aan gesteld waren. De Directie was de eerste die dit fabrikaat in den handel bracht. Ons devies was voor elk fabrikaat zooveel te benaderen aan hetgeen onder [68] het publiek zozeer gevraagd werd, met name sierlijk, licht, soepel en warm!

Reeds geruimen tijd geleden (dit had ik al eerder moeten doen) gaven de Directeuren de Donzen dekenfabriek de naam Donzen deken fabriek 'Onega' naar aanleiding, dat deze deken Lyonsche zijde/suprasalniet de meest gewilde deken was. Deze donsdeken heeft wel een belangrijke rol gespeeld in de verkoop. Geen deken verdient dan ook zoo de attentie dan deze 'Onega'. Deze Onega was voor iederen zaak precies als een slagzin. Zoo heeft de Directie altijd het publiek aandacht afgedwongen door een speciaal artikel. Ik zou hier met sprekende cijfers aan kunnen toonen hoe ons [69] fabrikaat, over de geheele linie werd gewaardeerd. Doch dit is hier de plaats niet. Hier gaat het niet over cijferen, maar over het fabrikaat. Engeland bracht ook een halfdonzen deken in den handel, maar dan zonder binnenvoering. Voorloopig dachten wij niet om dien weg op te gaan. Doch hoe het zij, deze halfdonsdeken was belangrijker goedkooper dan de donzen deken; bovendien leverde Engeland deze deken, zooals reeds gezegd, zonder binnenvoering. Wij moesten mee om aan de markt te blijven. Doch wij gingen niet mee om onze naam te verwaarlozen. Wij maakten een halfdonzen

deken van goede kwaliteit én met binnenvoering. Wij waren dus daarmee vóór, dat wij er binnenvoering in leverden. Het was voor de Directie een groote geruststelling, dat voor elk kwantum van gewatteerde-, halfdons en donzendekens respectievelijk ruim voldoende grondstoffen uit eigen fabrieken te leveren waren.

[70] Was tot hiertoe op de eerste verdieping van onze nieuwe fabriek stukgoederen en dekenmagazijn en showroom ingedeeld, thans bleek dat de handhaving dezer toonzaal niet meer mogelijk was. Het was trouwens door ons bekendheid van ons fabrikaat in dien tijd niet meer noodig. De ruimte van het oude kantoor was op den duur te klein, want verkoop en boekhouding waren in één lokaal. Deze toestand kon niet langer bestendig blijven. Er werd dus naar een goede gelegenheid gezocht en gevonden, om deze bezwaren van de eerste verdieping op te lossen. De Directeur Dr. Holst Weber slaagde hier goed in. Het stukgoederenmagazijn werd ingekort en op het gedeelte waar nu de rand- en festonneermachines staan, werd de afdeling boekhouding gevestigd. Wijlen de Heer Offringa was toen boekhouder. De afdeling verkoop kwam op de plaats waar de showroom was geweest. Dit plan was uitstekend bedacht, voor zoover de Directie wilde gaan. Later zouden er enorme verbeteringen komen.

[71] Niet lang daarna liet ook de Directie zich een gedeelte inrichten in ditzelfde lokaal, waarin zij haar vestigden. Zoo was alles zoo economisch mogelijk ingericht en drie kantoren waren nu in de onmiddellijke nabijheid van elkander. Dit was voor dien tijd de beste oplossing. De oude kantoren waren nu vrij gekomen. Doch dit renteloos te laten staan, daar dacht onze Directeur Dr. Holst Weber niet aan. De Dir. bedacht een plan om stoffen ook van de goedkoopste soort Donsdicht te maken. Ook ondergeteekende werd erbij inbegrepen. Een machine werd in elkaar gefantaseerd en de proeven begonnen; eerst op kleine monsters, b.v. kussens. Deze werden dan terdege mishandeld en voorwaar: het lukte, om dit procedé tot een goed resultaat te leiden. Ja! Wat eenmaal in z'n handen is, komt er niet meer zoo makkelijk uit. Ik wil hier niet verklappen hoe wij dat procedé samengesteld, onderzocht, beproefd en uitgewerkt hebben. We hebben ook weleens gelachen, ook dát hoort erbij. Doch Dir. Holst Weber wist wel hoe ernstig er voor gewerkt is. Geen moeite was ons te groot en geen dag was ons te lang, om dit nieuwtje te doen slagen. Soms hebben wij er nachtwerk van gemaakt. En het is geslaagd. Half werk staat niet in het woordenboek van den Directeur. Als nu buitenland zou beginnen, waren wij een slag voor. Doch hoe goed ook geslaagd, het nam ons teveel tijd in beslag. Dit procedé moest voorloopig tusschen ons blijven. Toch was dit de overwinning, dat als het moet, kunnen we daarop doorgaan. De deken, waarvan de stoffen zoo bewerkt waren, was geen binnenvoering voor noodig.

Toen de Jaarbeurs van 1923 in 't zicht kwam, besloot de Directie met een plan voor den dag te komen om iets bijzonders van onzen stand te maken, en daarin is zij uitstekend geslaagd. De heer Th. Bergers en ondergeteekende maakte óók een plan om iets apart te maken voor de eerstkomende [73] Jaarbeurs. De Heer Bergers gaf mij een reproductie van een schilderstukje van het Kerstnummer uit de Haagsche Post waarop een drietal wijnstokranken waren afgebeeld. Tusschen deze takken was een ruimte waarin zich een door de wind bol opgezette spinneweb bevond. In het midden van dit bolstaande web zat een kruisspin op de loer! Het was een zeer ingewikkeld stuk om dit precies zooals het op de reproductie was, óók met de borduurmachine te kunnen immiteeren. De juiste verhoudingen werden gezocht en gevonden. De prachtige kleuren gelukte buitengewoon en het geheel maakte een artistieke indruk, iets apart en geheel in mos- of astrakan sterk naar voren gebracht. Het fond der deken was wijnrood (915 Onega) en de maat 220 x 240. Het plan was bedoeld als verrassing voor de Directie, die dan ook dit werkstuk voor 't eerst geplaatst zag in onze Tempelstand, want dat

was het. Deze stand was op zichzelf al artistiek en toen deze smaakvol geëtaléerd was met onze mooiste kleurencombinatie [74] gaf dit werkelijk een toverachtige indruk. Een ieder bezoeker was ook vol bewondering over de uitvoering.

De Leidsche pers was er als gewoonlijk bij om van onzen prima verzorgden stand een mooie recentie te geven in de dagbladen. Trouwens de Directie heeft over de verschillende berichten der pers niet te klagen. [75] Zij heeft zich altijd met lof over ons fabrikaat uitgesproken.

Hier moet ik iets vermelden waarin mijn naam voluit in voorkomt. Ik doe dit niet gaarne, maar de pers is nu eenmaal zoo.

Verslag uit het Leidsch Dagblad.

'En dan noemen wij allereerst de N.V. v/h R.M. Beuth & Zonen, welke firma gehuisvest is in Monsterkamer Jaarbeursgebouw 6011 en daar uitkomt met een keurcollectie dekens en met groote verscheidenheid van goederen voor de kinderkamer. De uitstalling in den vorm van een Griekschen Tempel doet het heel goed. De bijzondere aandacht trekt een deken persoonlijk bewerkt door den meesterknecht Overduin, waarop in het midden een vuurroode spin is ingewerkt. Ook de z.g. Onega deken is een nieuw snuffje. Om te demonstreeren de kwaliteit van het dons in deze fabriek gebruikt, zijn twee eidereenden tentoongesteld.'

Vervolgens laat de Nieuwe Leidsche Courant zich ook niet onbetuigd:

'Op de bovenste etage heeft de N.V. v/h R.M. Beuth & Zonen haar tent of liever haar tempel opgeslagen, want haar stand is geheel als zoodanig ingericht. Reeds van verre is haar monsterkamer door een goed aangebrachte lichtreclame zichtbaar. Op den lichtgrijzen achtergrond der speciaal aangebrachte betimmering komen de nieuwe frissche dessins der gewatteerde dekens keurig uit.

Speciaal vestigt de fa. Beuth door haar stand de aandacht op de z.g. kindergoederen, waaronder veelkleurige wagendekentjes, enz.

Als een klap op de vuurpijl deed de firma vanaf de Jaarbeurs haar gereduceerde prijzen ingaan.

Een meesterstuk in de dubbele beteekenis des woords is een schitterend bewerkte donzen deken, die een spinneweb tot hoofdmotief heeft. De meesterknecht Overduin vervaardigde speciaal voor de jaarbeurs dit kunstwerk.

Dat de fa. Beuth niet over belangstelling [77] behoeft te klagen moge blijken uit het feit, dat, toen wij haar monsterkamer om vijf minuten voor negen (te negen uur werd de Jaarbeurs geopend) bezochten, de eerste belangrijke order reeds werd geboekt.'

Onze z.g. tentoonstellingdekens waren werkelijk Hoogeschoolwerk. De Directie kon wederom een groot succes boeken. Deze Jaarbeurs, alsmede de pers, gaven een goede en uitstekende bekendheid. [78] Er was weer 'werk aan de winkel'. Je groeide met de zaak op! De dekens gingen het geheele land door in consignatie. Speciale kisten maakten we voor dit doel, zoodat ze mooi en ongekreukt werden afgeleverd en ontvangen. Vooral de z.g. winkelweken met etalagewedstrijden op dit gebied, bood ruimschoots de gelegenheid om het publiek te toonen waartoe de fa. Beuth in staat was. Vele firma's gaven hun instemming over het fabrikaat 'Beuth' en om dit kardinale punt was het ons te doen. Met aller medewerking van Directie tot de jongste kracht in de fabriek zijn wij daarin geslaagd. De buitenlandsche concurrentie bracht natuurlijk ook nieuwe creaties op de markt, maar dit overtrof nooit onze afwerking noch modellen. Dit alles is slechts een korte schema van onze capaciteit; er zou veel meer van te zeggen zijn, doch dit geschrift is slechts gebaseerd op memorie.

Zoo gingen we gestadig door tijden van inzinkingen in alle zaken van [79] Nederland. De terugslag en reactie na den bekenden wereldoorlog 1914-18 deden zich in enkele jaren na een

abnormale stijging geducht aandienen. Wij moesten erdoor, zooals iedere fabriek er iets van ondervond. En wij kwamen er door! Ook tijden van opleving in sommige of alle takken van ons fabricatie en dan leefden wij ook op. Scherpe concurrentie teisterde iedere zaak; ook ons. Het jaar 1924 was niet een van de voordeeligste jaren die de handel meemaakte. Van export was nog niet veel te zien en met de uiterste voorzichtigheid moesten de oude relaties weer aangeknoopt worden. Dr. Holst Weber liet zich niet overrompelen door minder gunstige omstandigheden. In tijden als nu was het oogenblik soms gekomen om het technisch gedeelte eens flink onderhanden te nemen.

Voor deze gedeeltens zorgde speciaal Dr. Holst Weber. Hij was er prompt steeds mee bezig om iedere opengekomen ruimte te benutten. Zoo begon de firma zogenaamde gelijmde kleermakerswatten [80] te fabriceren. Machines hadden wij; 't was een kwestie van inrichten.

Doordat in de nieuwe fabriek op de 3^e verdieping de Hurtu-machines geplaatst werden, dus van de 1^{ste} verdieping van magazijn 8 waren verwijderd, kwam daar een groote ruimte disponibel. Deze ruimte werd gebruikt als droogkamer om het gemaakte vlies van de watten te laten drogen. De temperatuur van deze zaal werd door sterk aangebrachte centrale verwarming extra verhoogd om een versnelt proces te doen plaatsgrijpen. Met het toezicht van dit fabricaat en de verzorging (inpakken en verzenden) was belast de meesterknecht Ober, die mede het toezicht had in de dekenmakerij beganen grond.

De omzet was belangrijk genoeg om met deze fabricatie door te gaan, doch na flinken tijd maakten er belangrijker dingen plaats voor dezen wattenfabrikatie. De Directie, Dr. Holst Weber, beijverde zich om vooral in de veeren-dons-kapokbedrijf belangrijke verbeteringen aan te brengen. Ik noem dit om deze [81] stopzetting van de kleermakerswattenbedrijf te rechtvaardigen. Want niet alleen de belangrijke uitbreiding der veerenfabriek was een belangrijke factor, maar ook konden we niet uit het oog verliezen de productie van de wattenfabriek voor onze eigen dekens.

De productie der dekens werd steeds opgevoerd, zoodat de vraag van watten naar onze eigen dekenfabriek steeds groter werd. Geringere toevoer van watten beteekende verlies van dekens in de productie. Dit werd dus door de stopzetting bereikt dat alles beter functioneerde. De leiding der technische zaken in de fabrieken was dus in handen van Dr. Holst Weber; nu, het was best toevertrouwd. Aankoop van nieuwe machines hadden plaats. Mr. Weber wist beter dan menig ander dat: is de grond goed, dan is de verdere opbouw ook goed. Tot mijn grooten spijt kan ik van de zeer ingrijpende uitbreiding van machinerieën, verbeteringen, verbouwingen en zéér handige indeeling van op- en afsluiting [82] van stof, kortom een geheele omzetting van het veerenbedrijf, en een geheele nieuwe tak van het bedrijf van wasscherij der grondstoffen enz. enz. persoonlijk niet veel zeggen als van de dekenfabrieken. Maar toch, als ik de veerenfabriek etc. nu heden ten dage beschouwd, tegen de tijd dat ik hier 40 jaren geleden kwam, dan is het mij bewonderingswaardig dat dezelfde fabriek zóóveel capaciteiten heeft ontwikkelt onder de uitnemende leiding van Dr. Holst Weber. Van de oude behandeling zooals het altijd moest en zou gebeuren, is niet veel meer van overgebleven dan eenige fragmenten. De oude behandeling gelegd naast de nieuwe, door betere machines en doeltreffender middelen, is voor de niet-kenner direct het product der fabricatie merkbaar: dáár ging het om, niet altijd eerst de kwantiteit, doch eerst de kwaliteit, dát moest omhoog en dit is gelukt, dankzei de leiding van Dr. Holst Weber. Ik zou als ik in de veerenfabriek zooveel tijd had doorgebracht als nu in de dekenfabrieken, daar minstens net [83] zooveel van gezegd hebben als ik het nu, al is het dan in zeer eenvoudige stijl, van de nieuwe fabriek gezegd heb. Doch misschien krijg ik noch de gelegenheid om u ook dit aan te bieden.

In het jaar 1928 maakte een van onze Directie, Dr. Holst Weber, een zeer groote zakenreis. Directeur heeft de Plantage Lahad Datu Cultuur Mij. in Brits Noord-Borneo bezichtigd, wat hier slechts door middel van een landkaart in schema te benaderen was. Jaren geleden heb ik de vereerende opdracht gehad een plattegrond van de bezittingen der Maatschappij te teekenen. Daarna is de Directeur naar Japan gegaan om met onze zakenrelaties die de firma daar heeft, nader in kennis te komen. Wie kent niet de mooie vulkrachtige Japansche vogelveer? Heel gemoedelijk zien wij thans nog op de foto onzen Dr. Holst Weber zitten als gast bij den gastheer. Zie foto in de wachtkamer. [84] Onze oosterlijke leveranciers van Japansche vogelveeren etc. konden nu hun oosterlijke beleefheidszin bewijzen aan den westerling, onzen Directeur. Deze eerbewijzen zijn hun wel toevertrouwd; dát kennen ze wel! Doch met deze reis is het zooals het is met iemand die verre reizen doet, dat hij dan veel verhalen kan. Dus misschien hooren wij wel nog eens wat, van wat Dr. Holst Weber heeft ondervonden. Er is een tijd van gaan en komen; zoo is het ook met deze reis. Na een lange afwezigheid keerde onze Directeur weer behouden onze zaak binnen.[Sophus Theodorus Holst Weber, ook consul voor Denemarken, zou 17-3-1971 te Oegstgeest overlijden]

Voorts is nog voor bijzondere vermelding waard: 2 uiterst speciale sorteermachines. Deze machines hier aangekomen zijnde, werden onder de leiding van Dr. Holst Weber opgebouwd, nadat eerst de beschikbare ruimte zogenaamd ‘pasklaar’ was gemaakt. Om deze 2 machines, die de bijzonderste waren wat hoogte en capaciteiten aangaat, in Europa, [85] een waarde en een effectvolle plaats te bezorgen, daarin is de Directie ten volle geslaagd.

Zoodra men deze hooge afdeeling binnenkomt, aanschouwt men iets bijzonders. De capaciteit van deze uitnemende machines is ook bijzonder groot. Als ik deze machines bekijk, dan dwingt het mij verwondering af, wanneer ik de werkingen der verschillende afdeelingen zie en het doeltreffende sorteeren; verders de regelmatige windaandrijving. Dan zegt men: deze techniek is af!

[86] Ons afzetgebied breidde zich zoo snel uit dat we de Jaarbeurs moesten achterwege laten. Temeer dat ons fabricaat in alle onderdeelen der zaak zulk een algemeen bekendheid kreeg, dat we voor dit opzicht de beurs niet meer noodig hadden. Slechts nog een enkele gelegenheid zouden wij een speciaale reclame met onze Wolsa-deken maken.

Door ondergeteekende werd een groote ronde reclame-lichtbak gemaakt van 1 meter diameter, zooals hiernaast staande afbeelding. Het geheel was op degelijk doorzichtig papier geteekend en opgewerkt met Oost-Indische inkt. Deze reclame voldeed op de Jaarbeurs best. De met smaak geëtaleerde dekens vonden goeden aftrek en menigte flinke order werd geboekt. Dit nieuwe product ging er in bij groote en kleine firmas. Zooals vanouds was onze veeren, dons en kapokafdeeling met keurige uitgestalde monsters aanwezig. [87] Ook werd de bijzondere aandacht gevestigd op het artikel ‘veeren kussens’. Met dit product is een groote reclame gemaakt. Zoo ziet ge, dat de firma op alle gebied en artikelen de juiste tijd koos om de aftrek zoo ruim mogelijk te maken.

De reclameafdeeling was bij Beuth in goede handen. De Directie met hun medewerkers waren steeds bezig om door een pakkend idee, zooals u hier een gedeelte omlijst ziet, de betreffende artikelen onder de aandacht van het publiek te brengen. Was het publiek er mee bekend, dan werd dit vanzelf door onze afnemers verkocht. De reclamejacht woedde in deze jaren bij iedereen. Wij bleven niet achterwege. Wij bleven onzen concurrenten voor! Die zijn reclame achterwege liet, kon gerust zijn zaak wel sluiten. [88] Wij moesten blijven doen wat we altijd gedaan hebben, met name een goeden naam houden! Want het beste middel van reclame is en blijft: prima kwaliteit en serieuze afwerking blijven leveren. Dit begreep onze reclameafdeeling prompt. De artikelen, hoe uitstekend in zijn grond ook, ze zijn toch

onderworpen om er bekendheid aan te geven. Reclamemaken zorgde onder de auspiciën der Directie de Heer Th. Bergers op de hem eigen manier, wat bij de verkoop de juiste bleek te zijn. De Heer Bergers kende het publiek [89] en daarom was hij in de verkoop als hoofd geplaatst, want de relaties uit vroegere dagen bracht mee, dat dit de juiste man op de juiste plaats was [op 26-2-1936 was hij 25 jaar in dienst en toen procuratiehouder].

De aanbiedingen van veeren en Donzen kussens en ‘wolsa’ dekens gevuld met prima krachtige wol, gingen tegelijk op en het klopte zooals altijd, want het ging in beider artikelen om de vulkracht. De wolsa deken was een tot in de puntjes toe een fijne lichte warme deken. Het verkocht als het ware zichzelf – zóó moeten de producten zijn - . Het publiek was erop ingesteld dat ‘Beuth’ nooit iets onbeproefd op de markt deed. Zoo werden onze aan alle kanten veelbesproken [90] artikelen ontvangen.

Hier volgt een uitknipsel van een prijscourant.

Beter een goed Hoofdkussen dan een duur medicijn

Ziedaar een slagzin, welke iedere winkelier in zijn winkel, etalages, advertenties en reclame zou moeten aanbrengen. Wat heeft men in dezen gejaagden tijd, van hard werken en vele zorgen, méér noodig dan een gezonden slaap, welken ons den volgenden dag weer frissche krachten schenkt!

Na deze goede nachtrust, dezen gezonden slaap, vindt een ieder, die slaapt op een goed veeren of Donzen kussen.



Eischt echter vooral, dat de veeren en dons goed gewasschen zijn, volgens het moderne en speciale waschprocedé van ‘Beuth’. Dit wordt toegepast op alle vullingen van onze veeren en donzen kussen merk ‘Ideaal’.

Het gezondste slaapmiddel is een veeren of Donzen kussen van ‘Ideaal’.

<- Let op dit etiket

[91] Wij leefden in de zaak in een tijd van wisselende verbouwingen, verbeteringen, nieuwe gedeeltes bijzetten, machines koopen en plaatsen, kortom een

tijd van de meeste veranderingen.

Nu volgt iets wat alreeds eerder gebeurd was, als in de tijd waarin ik het nu heb gerangschikt. De eerste zeer goede verbetering was, toen de firma het huis waar Van Leeuwen de kerkorgelbouwer en waar Landwaart’s expeditie in gevestigd was geweest, plus het pand naast de fabriek (naast mag(azijn) 29) kocht, om een pand op te richten zooals de Directie zich had voorgesteld, en er was goede rede voor.

In de showroom waarin zich nog steeds de kantoren huisveste, moesten noodig verplaatst worden. Eerstens was de toestand om kantoren midden in [92] fabrieksterrein onhoudbaar geworden en ten tweede ook de uitbreiding en het economische inrichten der gewatteerde dekenfabriek was noodzakelijk.

De aangekochte perceelen konden nu geheel afzijdig van de fabriek en toch in de onmiddellijke nabijheid geheel ingericht worden volgens een weloverwogen plan. Zooals het

beeld u thans te aanschouwen geeft. De ervaring heeft geleerd dat de indeeling der kantoren de juiste was en beslist niet beter had kunnen overwogen worden.

Binnen de kantoren zijn twee verdiepingen opgetrokken, die een keurig front en aanzien aan de Kaiserstraat geven. Deze twee verdiepingen waren bedoeld om als magazijnen in te richten. Zij bevatten een gevelbreedte tot en over de magazijn 29 en 31, waartusschen de Zegersteeg overdekt is. Een prachtig magazijnoppervlakte. Deze magazijnen zijn ten zeerste noodig om de in den zomer gemaakte productie in voorraad op te slaan, omdat wij dan in het winterseizoen meer zouden kunnen afleveren als wij konden produceeren. [93] De magazijnen die van zeer praktische dekenstellingen waren voorzien, leende zich uitstekend om eenige duizenden dekens op te bergen. Kosten noch moeite werden gespaard om de kantoren en magazijnen in orde te hebben. En het wás in orde!

Wat de Directie deed was geen half werk. Het transport van de dekens naar en van de magazijnen werd tot een minimum bepaald. Denk b.v. aan het vervoer per glijkokers, die op verschillende punten in de magazijnen waren aangebracht, zoowel in de fabriek en op onderscheidene afdeelingen. Ook deed de goederenlift, het transport voor stukgoederen naar de knipkamer, watten-toevoer en de complete orders naar en van de expeditie. Alles was zoo doeltreffend mogelijk ingericht, nagelang der plaatselijke afdeeling waarin zoo min mogelijk transportarbeid noodig was.

[94] Toen dit alles in kannen en kruiken was, volgde als gevolg ervan, de meerdere plannen, die als het ware een uitvloeisel waren van deze grootsche verbouwing. Twee Stutsnäckersmachines werden aangekocht en geplaatst in de ruimte waar showroom en kantoren hun scepter hadden gezwaaid. Tafels en bijbehorend meubilair werden er bij gemaakt, kortom een fabriekje apart was hier geïnstalleerd. De eerste dekenstikkers op deze machines waren de heeren Rabolt en Fred Dicke. De bewerking dezer machines had ik reeds eerder in Enschede gezien toen de Directeur Dr. Holst Weber mij uitnodigde deze machines te gaan bezichtigen. Doch voor onze zaak was het geheel nieuw en moesten de daarbij behorende menschen nog wennen aan dit werk. De afwerking en bestikking der dekens waren veel en veel beter dan dat van de Hurtumachines, carree & diagonaalstiksels waren lijnrecht en onberispelijk. Deze mooie gladde afwerking was met de [95] Hurtu niet te benaderen.

Zoodra deze afdeeling in de fabrieksproductie was ingeschakeld kon de Directie en vooral Dr. Holst Weber, aan wien de technische inrichtingen waren toevertrouwd, nu de verdere plannen ten uitvoer brengen. Allereerst werd het stukgoederenmagazijn verplaatst naar achter de expeditielokaal en lift. Dit nieuwe lokaal werd voorzien van sterke stellingen, waarin de ettelijke zware stukgoederen, b.v. tijken, kon opgeborgen worden. Het was dáárom ook zoo praktisch, omdat er weinig of geen goederentransport was, na de ingekomen stukgoederen; alles was gelijkvloers en de lift zorgde voor het transport naar de 2^e verdieping.

Nu was de geheele eerste verdieping vrijgekomen voor een flinke afdeeling om gewatteerde dekens te fabriceeren. Nog 2 groote Stutsnäckermachines werden gekocht en een waardige plaats bezorgd op de eerste verdieping, weldra volgden tafels, stellingen, basculles, randmachines en festonneermachines enz., en vulden [96] de geheele afdeeling. Wij hadden nu dus 4 groote dekenmachines die een waardig geheel uitmaakte van deze 1^{ste} verdieping. Tot zoover was er nog een groot gedeelte van de gewatteerde dekenfabriek aan de overkant. Doch dit als een verlaten afdeeling daar te laten liggen, kon toch op den duur niet bestendig blijven. De Directie hakte de knoop door en liet de geheele inventaris overbrengen naar de 1^{ste} en 3^e verdieping. Daar werden Hurtumachines bijgezet, in totaal 8 stuks, benoodigde tafels en

stellingen eveneens. De oude fabriek was nu geheel ontruimd en was een prachtige plaats opengekomen ter uitbreiding der wattenfabriek.

Steeds werden er meerdere machines gekocht van allerlei type, die noodig waren tot het fabriceren der watten voor onze steeds uitbreidende dekenfabrikatie. De Directie stelde er hoogen prijs op dat alles zoo goed mogelijk in één paste in alle afdelingen. Ze moesten als tegelijk tegen elkander op werken. Dit was ongetwijfeld het beste systeem om te zorgen dat de eene afdeling niet behoefde te [97] wachten naar de aflevering der productie van een ander.

Trouwens, wie eenig gevoel voor z'n opdracht heeft, begrijpt zelf wel dat er geen hyhaat [=hiaat] tusschen kan zijn, anders loopt de boel mis. Ieder behoort naar zijn beste weten te zorgen dat de afdelingen tegenover elkander in evenwicht blijven; dan marcheert de zaak zoo goed mogelijk.

Voor al de wattenfabriek met z'n onderscheiden soorten wol en watten had het weleens moeilijk om aan de verlangens der dekenfabriek te voldoen. Om alle soorten vullingen tijdig in de G.D. te kunnen circuleeren was veel beleid voor noodig. Men had witte, roze, grijze vulling, krachtwol, prima 1/2 wol en halfwol. Er is en was altijd een goede samenwerking om aan beide kanten zoo de boel te kunnen laten draaien dat een ieder zooveel mogelijk tevrede is. Wanneer op goede gronden iemand een haper aan kon wijzen, dan had hij altijd een open oor bij de Directie en als het kón, kwam het voor elkaar. De fabriek voor gewatteerde [98] dekens was nu veel meer overzichtelijk geworden. De afdelingen vulden elkaar goed aan. De sanitaire indeelingen waren keurig in orde. Wat nu?

Op een z.g. dood punt is de zaak nog nooit geweest, want zoodra wij al deze veranderingen (die grondige verbeteringen waren) hadden tot een goede zakelijke fabriek met al z'n besommeringen ingericht, de kantoren en prima magazijnen hadden geïnstalleerd, toen dacht de Directie niet aan stilzitten. Zij ging verder met hun plannen tot uitvoer te brengen. De Directie heeft de rechtse kant van de Segersteeg aangekocht, waar de huisjes van de Ned. Herv. Diaconie stonden [het Catharina Jacobsdochterhofje, dat verplaatst werd naar de Kaarsenmakerstraat]. Nadat deze huisjes ontruimd waren, hebben deze eenige tijd dienst gedaan tot bergruimte. Doch het duurde niet lang of de grond werd bouwklaar gemaakt voor een fabriekslokaal [99] dat klinkt als een klok. De respectabele lengte is ongeveer 90 meter en de breedte 7 meter. Daar kan wat in geplaatst worden. De Directie besloot deze nieuwbouw aan de gewatteerde dekenfabriek te trekken. Wederom werden 2 groote dekenmachines geplaatst met de gebruikelijke tafels en stellingen alsmede rand- en festonneermachines, plus contrôletafels.

Het nieuwgebouwde lokaal was mede bijzonder geschikt om alle afgewerkte producten hier door de contrôle te laten gaan, aangezien de plaats te naaste bij de expeditie was, dus was dit alles zoo berekend, dat er weinig of geen transport was. Dit was een blijvende verbetering, zooals het nu noch is.

In het begin van het jaar 1932 werd door de Directie in overweging genomen en plannen gemaakt om een matrassenfabriek op te richten. Wat is er toch nauwer aan onze kapokfabriek dan de matrassenfabrikatie? [100] Onze beste grondstoffen kunnen we zelf leveren, hetzij kapok, hetzij vlokken of iets anders, al naar den aard van den prijs. Doch zóómaar, zonder eenige vakkennis, deze fabriek in werking te stellen was onmogelijk. Met groote belangstelling volgden wij de plannen der Directie. Alle in den grond goede plannen waren steeds gelukt, al hebben we wel eens tegenover de tijdsomstandigheden plannen moeten laten varen, die in zichzelf uitstekend waren.

Maar dit, een matrassenfabriek, was een ideaal dat moest en kon ten uitvoer gebracht worden. Dit kon door geen enkele omstandigheid, noch van plaats of ruimte, noch door gebrek aan grondstoffen verhinderd worden. En het kwam er; de tijd was uitstekend gekozen. Een tijd waarin meer dan anders noodig bleek, dat een goede matras altijd zijn eigen weg vindt. Zooals gezegd, het oprichten ging best, maar voor het inrichten had men toch een prima kracht noodig. Het gelukte de firma op een zeer bekwaam [101] vakman de hand te leggen en hem, de Heer Burf, de leiding op te dragen van de pas opgerichte afdeling. Het ging in het begin niet om zooveel mogelijke aflevering, maar wel om prima werk, ofschoon dit eigenlijk niet gezegd behoeft te worden, want de matrassenfabriek levert altijd eersteklas werk af. Een product (daar hadden wij al jaren ondervinding van) wat er 1^{ste} klas uit ziet en prima is afgewerkt, vind altijd zelf z'n weg en verkoopt zichzelf. Ieder die verantwoordelijkheidsgevoel heeft, leefde met alles mee, ook met deze nieuwe afdeling; dit is immers een der peilers waarop een zaak rust. Trouwens, vanaf dit blad kan ik gerust zeggen dat de Directie geen klagen daarover heeft.

[102] En terwijl wij zoo opgingen in alles wat de zaak ondernam en medewerking gaven in het stijgen der productievermogen van de zaak, trof de zaak en ons allen een slag die wij diep betreurd hebben. In april 1932 werd onzen hooggeachten Directeur wijlen de Heer P.J. Stoffers ernstig ziek. Daar lag nu al zijn bouwwerk, neen, niet zóó bedoeld als lag alles nu tegen den grond, verreweg, maar hij moest het verlaten, 'zijn kostelijk werk'. Na korten tijd rukte de dood hem van ons weg [hij overleed 11-4-1932, wonende te Den Haag; 63 jaar oud, begraven Oud Eik en Duinen 14-4-1932]. Wat deze correcte Directeur voor ons is geweest, kunnen alleen zij zeggen die hem van nabij hebben gekend en zóóveel van zijn geliefd werk met hem hebben besproken. Hij was een voorbeeld van stiptheid en zijn geheele optreden was als een man die wist wat hij wilde. Hij ging recht op zijn doel af. Allen wisten wij: als er een was die een afkeuring had verdiend, dat wijlen de Heer Stoffers het zóó kon zeggen dat het respect afdwong. Een aanmerking van hem te ontvangen was iets verschrikkelijks [103] omdat men wist, je had het verdiend en toch was er iets leerzaams in, iets opbouwend! Nimmer werd er op teruggekomen en de betrokkene kon z'n fout goed onthouden.

Zoo was er vertrouwen eenerzijds en waardeering anderzijds hetwelk de grondslagen zijn van een zaak en vooral van een zaak als deze met al zijn onderscheiden nuanceeringen en de altijd mogelijkheden voor expantie. Zijn werk, zijn doorzicht, zijn ongeëvenaarde durf, zijn opstuwende kracht in elke onderneming, om een zaak met vast hand te houden is nog in onze gedachten. Zóó was mijn Directeur! Vanaf deze bladzijde denk ik nog toen wij allen, Directie, kantoor en al het fabriekspersoneel om de baar stonden in de aula en wij allen een laatste groet brachten aan hem die mij en ons allen een voorbeeld is geweest. [104] Hoe plechtig klinkt het orgel en het stemde ons allen tot nadenken dat dit het einde is van een zeer werkzaam leven. Allen gingen wij achter onzen baas tot aan de geopende groeve naar zijn laatste rustplaats. Als we rust hebben, kunnen we waarlijk rusten.

[105] Doch de tijd gaat door en onze arbeid roept ons weer op. Een ieder behoort z'n plaats weer in te nemen. Volgt! mijne medewerkers en werksters, het voorbeeld van wijlen onzen Directeur den Heer Stoffers, wat hij u gáf, is ter navolging waardig. Het leven, het zakenleven gaat door en we moeten allen medewerken om de plaats, die wij mede door de opstuwende kracht van wijlen de Heer Stoffers hebben veroverd, blijven behouden. We hebben een groote voorsprong op onze concurrentie en wij zullen onzen Directeur Dr. Holst Weber in alles terzijde staan, precies zooals wij het in het verleden deden, om deze waardige plaats niet uit

onze handen te laten glippen. [106] Ook met onze Directeur zullen we alles zuiver en eerlijk bespreken.

Alras kwam er een nieuw product aan de orde. De Directie besprak om een geheel aparte kunstzijde deken te maken en te vullen met kapok. (kinderdekentjes vulden we al jaren geleden met kapok. Het was altijd een buitengewoon aantrekkelijk artikel, zie jaarbeurs 1923). Beuth bracht in den regel iets apart. En nu zouden wij het experimenteren op groote dekens. [107] Het ging best. Speciaal verzorgde teekeningen verhoogde het cachet der dekens. Naar verkiezing werden de bovenbladen ingeborduurd, wat dit fabrikaat ook aantrekkelijk maakte. De meest gegoede zaken namen deze extra verkoopelijke deken op, niet alleen om de reeds genoemde eigenschappen, maar omdat dit nu de deken was, die ten eerste licht en ten tweede warm was, een combinatie die het gegoede publiek wel op prijs stelt. Het was voor de zaak een alleszins beloonend succes, dat deze deken er zoo goed in ging en de verkoop verzekerd was.

Voor verschuiving der vulling was geen sprake. Een speciaal door de Directeur uitgewerkte gedachte om de [108] kapokvulling te binden werd in praktijk gebracht en bleek technisch volkomen in orde te zijn. Zoodat wanneer de deken redelijk werd behandeld en gebruikt, de levensduur niet korter was dan van een gewatteerde deken. De teekeningen moesten zoodanig ontworpen worden dat de bestikking overal evenwijdig verdeeld was.

[109] Hadden wij met onze kapokmatrassen een uitstekende naam gemaakt door een prima afgewerkt product te leveren wat er overal 'in ging', toch moesten we ook dit artikel uitbreiden, niet alleen in de goedkoopere vulling, z.g. wolvlakken, maar ook een geheel andere, met name veerenvulling. Ook dit werd door de Directie onder de loupe genomen. Het voordeel van een z.g. 'veerenmatras' was, dat het veel handelbaarder was dan de zware 'losse' bedden. Terwijl het veel praktischer was te schudden. Door de veeren in z.g. cellen vast te houden voorkwam men daardoor het kluiten der veeren. Tevens gaf de veeren matras een veel gematiger ligging dan de vroegere 'losse bedden'. De naam 'Ideaal' is werkelijk niet teveel gezegd. De 2/3 veerenmatras [110] is dan ook tenslotte de ideale uitkomst voor de huisvrouw.

Terwijl we zoo bezig waren ons fabrikaat over de geheele linie steeds te veredelen en in alle opzichten als eersteklas product aan de markt te brengen, kwam de tijd aan voor mijn 25-jarig jubileum. [hiervan zijn ook verslagen in de Leidse kranten rond 19-8-1932] Deze dag heeft de Directie voor mij onvergetelijk gemaakt. De officieele ontvangst had plaats in het privekantoor van de Directie. De Directeur Dr. Holst Weber herinnerde mij en het kantoorpersoneel alsmede mijn collega eraan, dat de eerste die wij hier misten was onzen hooggeachten Directeur [111] wijlen de Heer P.J. Stoffers en naar aanleiding van dit verlies voor ons allen was eenige piëteit zeker op zijn plaats. Het deed mij bijzonder goed dit van m'n Directeur te hooren.

Mijn geliefde vrouw (die inmiddels een prachtig bouquet bloemen was ter hand gesteld) luisterde met mij naar de woorden van groote waardeering, waarmede mij de Directeur huldigde. In 't kort werd mijn loopbaan geschetst in dienst der firma. Eenige vanzelfsprekende omstandigheden bracht de Directeur naar voren en sprak de wensch uit dat ik nog vele jaren mocht arbeiden tot medeopbouw der firma. Ik was nog in 't bezit mijner goede vrouw en zij voornamelijk deelde in het geluk van deze oogenblikken. Ook een blijvend aandenken werd mij door den Directeur overhandigd. Mijn vrouw was zeer vereerd met haar bloemen. Nu, ze was een groot liefhebster van planten en bloemen.

[112] Met een kort woord dankte ik de Directeur voor de waarderenden woorden waarmede hij mij had toegesproken. Hiermede was het officieele gedeelte afgelopen en gaf de Directeur mij verder over aan hen die mij naar het personeel begeleidde.

Mijn oudste collega, de Heer M. Zindel, vergezelde mij naar het werklokaal waar het geheele personeel in een bijna sluitend carré was opgesteld. Zoodra wij in 't gezicht kwamen klonk een spontaan gezongen welkomstlied. [113] De zaal was voor deze gelegenheid extra schoongemaakt en allerlei groen versierde het 'feestterrein'. Nu, 't was werkelijk voor ons beiden ontroerend. Men is op zoo'n dag toch wel wat zenuwachtig. 'K wil het best weten. Collega S. Vallentgoed deed een welkomswoord dat keurig in elkander was gezet. Woorden van vriendschap, waardeering, van achting voor elkander en gemeenschappelijk samenwerken, kortom alles wat tot opbouw van de zaak was. Tot slot kwam de onthulling van een stoffelijk aandenken in de vorm van een rookstoel en een couvert met inhoud, alsmede een mooi bouquet bloemen, waardoor m'n vrouw keurig in de bloemetjes werd gezet. 't Kon niet op. Ja, wat moet een jubilaris antwoorden op zulk een gulle ontvangst. 't Waren maar eenige klanken van dank, voor zooveel vriendschap en achting [114] van het gezamenlijk personeel. Ook van wijlen de Heer D. Beuth, oud-Directeur onzer vennootschap, kwam nog een felicitatie binnen. Al met al: 't was een prachtdag.

Zóóveel erkentelijkheid, zoowel in de 1^{ste} plaats van de Directie en in de tweede plaats die van het gezamenlijk personeel was mij en mijn geliefde vrouw een dankbare gedachte. Het is toch mijn plicht voor de opbouw der zaak mede zorg te dragen. Na veel handen geven, enz. stuwde ons de auto in een feestroes naar ons huis, waar ons opnieuw een recht hartelijk ontvangst wachtte van onze kinderen. M'n kinderen hebben deze dag met hun vader en moeder meegeleefd. Mijn oude moeder hadden wij per auto voor deze gelegenheid laten halen en deelde met ons ook in de feestvreugde. Dit is wel een persoonlijk [115] uitstapje, maar ik dacht dat het niet ondienstig was om dit te memoreeren.

De volgende dag ging ik weer met nieuwen lust en dankbaar voor het verleden aan den arbeid.

[116] Op de 3^e verdieping van de fabriek waar de Directie een afdeeling voor het vullen van donzen dekens had ingericht, was het noodzakelijk gebleken met het oog op de uitbreiding van de verkoop van dons en halfdonsdekens, dat er een verbetering noodig was in de bestaande toestand. Het lokaal werd in twee helften verdeeld, met name één voor dons, en het andere voor halfdonsvulling. Een machine werd bijgeplaatst en de bestaande werd zoodanig geconstrueerd dat deze beter beantwoorde aan z'n bestemming. Het resultaat was uitstekend en bevorderde een vluggere aflevering der afgewerkte dekens.

Deze schijnbare kleine verbetering leverde dus goede resultaten op. Het spreekwoord dat zegt: 'kleine oorzaken hebben groote gevolgen', was hier wel ten goede van toepassing.

Hieraan volgend werd er daar ter plaatse [117] een zogenaamde glijbaan gemaakt, zoodat voor de gevulde donsdekens geen transport meer noodig was. Bravo! Praktisch!

In dien tijd deed zich de langverwachte tijding aandienen dat onzen geachten oud-Directeur de Heer D. Beuth was overleden [23-12-1934]. Na een zeer actief administratieve arbeid had wijlen de Heer D. Beuth zich indertijd teruggetrokken uit de zaak en nu was het oogenblik gekomen dat hij van alles moest scheiden. De dood komt onverbiddeijk opeischen en gelukkig de mensch die niet verschrikt is, als deze eisch komt. Wij hebben ook aan wijlen onze oudste Directeur de laatste eer bewezen toen deze op de Israëllietische begraafplaats te Katwijk-Binnen werd ter aarde besteld. Zoo is dan dit werkzaam leven geëindigd. In de eerste opkomst der beide fabrieken kwam de activiteit van wijlen de Heer D. Beuth zeer naar voren.

[118] Zijn kennis van veeren etc. kwam sterk tot uiting. Aan deze kennis heeft vooral de veeren & kapokfabriek haar rijke vruchten te danken.

Niet lang na het overlijden van onzen geachten oud-Directeur kwam mijn collega, de Heer M. Zindel, in zoodanigen toestand dat hij het werk moest neerleggen. Na ruim 26 jaar aan de opbouw der opbouw der veeren & kapokfabriek meegewerkt te hebben, moest hij op doktersadvies gaan rusten. De Heer Zindel kan van hieruit tot een voorbeeld gesteld worden van eerlijksgevoel en nauwgezette plichtsbetrachting. Hij was een verwoede vijand van te laat komen of te laat beginnen. Hij kon gerust onverwachte controle hebben. Dat hij algemeen daardoor geacht was, werd wel door de Directie en personeel op hoogen prijs gesteld en kwam wel naar voren bij zijn 25-jarig jubileum [op 18-2-1930], dat voor hem en z'n vrouw een goede terugblik zal blijven voor zijn loopbaan bij de firma Beuth.

Nadien volgde de Heer Bouwman hem op tot groote tevredenheid der Directie. [119] Eenigen tijd geleden (ik had dit al eerder moeten melden) werd in Amsterdam een lichtweek georganiseerd. Verschillende firma's spande alle krachten in om smaakvolle etalages te maken met de bedoeling het geëtaleerde artikel zoo gunstig mogelijk door de belichting te laten uitkomen. Wij maakten eenige smaakvolle donzen dekens. Met de meeste zorg werden deze tentoonstellingdekens afgewerkt. Op een zaterdagmiddag zijn we naar Amsterdam gegaan om de etalages van ons fabrikaat te gaan bewonderen. Het was bijna niet te gelooven dat deze artikelen ons fabrikaat waren. Het was een fantastisch gezicht die prachtige lichtschakeeringen te zien vallen op ons artikel. Die kleureffecten deden het buitengewoon goed. Zoo was er b.v. een schitterend groen licht en direct daarop volgend in lila afgaande bestraling en zoo cirkelde [120] onderscheiden kleuren door elkaar. 't Was prachtig.

Tevens was het een genot om tusschen het vele publiek te staan en dan de spontane uitroepen te hooren. Ik hoorde hoe het publiek verwonderd uitriep: 'Wie zou dat gemaakt hebben?' Ik weet wel, het deed mij goed dit voor de firma te hooren, ofschoon ontegenzeggelijk de groote lichtcontrasten meewerkte tot verhooging van glanzing der gebloemde satindekens.

Welvoldaan keerden wij huiswaarts en het was voor mij een goede aanwijzing om op den ingeslagen weg voort te gaan.

Het laatste fabrikaat wat we aan het inwerken waren, was de alleszins sierlijke en warme kapokdeken. We zouden kunnen zeggen: 't verkocht zichzelf, daar behoeft niet veel [121] bij gezegd te worden. Waren wij met deze nieuwe creatie, alsook van al onze artikelen, de andere fabrikanten een slag voor geweest, thans was er een artikel aan de markt dat door onze concurrenten het eerst in den handel was gebracht. Dit was het fabrikaat spreien. Doch al was de concurrentie ons nu te vlug af geweest, ze zouden weldra bemerken tot welke tegenprestaties 'Beuth' in staat was.

Ondertusschen bereikte de donsdeken haar hoogtepunt. [122] Het aantal gefabriceerde gewatteerde dekens steeg uitermate hoog. En toch hebben we tijd gezocht om het nieuw aangebracht artikel 'de Sprei' zoo smaakvol af te leveren. Wij begonnen eenvoudig, doch weldra wonnen we veld door onze prima afwerking en vooral de nieuwontworpen stikpatronen vielen zeer in den smaak. Spreien werden gemaakt voor alle lagen van het publiek. Wij deelden de kwaliteiten en afwerking daarnaar in. Zoo hadden wij de Reclamesprei, de H sprei, de P sprei en de C sprei. Een code was voor ons de aanwijzing van het fabrikaat en model, wat we trouwens voor al onze artikelen in praktijk gebracht hebben.

[123] Het artikel sprei werd nauwkeuriger onderhanden genomen dan enig ander product, juist omdat andere fabrikanten ons vóór waren geweest.

Gewoonlijk maakten wij nu eerst een monster volgens ontwerp. Dan werd deze onder de gemeenschappelijke loupe genomen. Hier werd gecoupeerd, daar bijgewerkt of aangevuld, zoodat na alle becriticeering een mooi stuk werk tevoorschijn kwam, dat áf was.

Zoo werd in 't vervolg met ieder creatie gedaan. In dit gezicht kregen wij producten, waaraan de concurrentie een lesje kon nemen. Dit was misschien een ijdele gedachte, maar de praktijk bewees wel, dat dit zeer nuttig en juist was.

Onze Directeur was ook niet geboren om stil te zitten. Deze zorgde dat meerdere kwaliteiten van stoffen werden [124] aangekocht. De verzorging van inkoop was in handen der Directie. Nu, daar hadden wij geen kopzorg over, alles kwam keurig voor elkaar!

Voor artikel spreien was een bijzondere tact noodig om de juiste kwaliteiten en kleuren uit te zoeken, zoodat de spreifabrikatie goed kon functioneeren. Verder was noodig een uitgezochte keurcollectie stalen in elkaar te zetten. Dit toch bevorderd in hooge mate de verkoop. De stof op zichzelf, zooals Crêpe, Crep satin, Crep satin de Luxe, etc. waren uitnemend geschikt om dit alles te doen gelukken en de spreij aantrekkelijk te maken. 't Was prachtig glanzend goed. Vooral de Crep Satin de Luxe leende zich uitstekend om op de door ons [125] aangekochte Cordineermachine op te laten werken. De bloemdessins kwamen vooral op de lichte kleuren schitterend uit. De cordineerbewerking gaf een eersteklas aanzien. Al met al, het vereischte aller aandacht.

Nu, als 'Beuth' iets ter hand nam, kwam het in den regel goed voor elkaar. Er was nu volop werk aan den winkel en men kreeg er zelf genoeg in, zoo fijn als alles marcheerde. Reken maar als de firma wat nieuws bracht, dat er met Argusooogen op gelet werd. Ik kan hier niet in verschillende details treden, dit is ook de bedoeling niet. Alleen kan ik er dit van zeggen, dat de zogenaamde R spreij is een concurrentiespreij, goedkoop en toch mooi voor den prijs, doch eenvoudig bewerkt, geschikt voor een volkszaak. [126] De C spreij lag in de topklasse wat kwaliteit, bewerking, bestikking en vulling, etc. betreft. De laatste was dan bestemd voor 1^{ste} klas firma's, waar het betere publiek haar inkoop deed, de andere code letters lagen hier tusschenin.

We hebben met onze spreien een goede naam gemaakt. Het was wel jammer dat we geen enkele verkoopgelegenheid hadden als boven tusschen de stellingen in 't magazijn. Ons fabrikaat, en dit genomen over de geheele linie, had toch wel een betere plaats verdiend. Spreij of deken moesten op den grond gelegd worden en de rommellige ruimte gaf geen effect aan welk artikel ook. Deze toestand was onthoudbaar, vandaar dat de vraag onder de Directie was: 'Waar zullen we [127] de beste gelegenheid vinden om een bestaande showroom te maken en die tevens buiten het fabriekslokalen ligt?'

De Directie wist er raad op. De eerste verdieping van magazijn Kaiserstraat 29, dáár was gelegenheid te maken. Het lokaal ligt vlak naast het kantoorafdeeling 'Verkoop'. Geschikter gelegenheid was nergens te vinden. De cliënten die toch altijd op de afdeeling 'verkoop' kwamen, konden dan zoonoodig door een deur naar de showroom. Nu, ik moet zeggen: de Directie heeft eer van haar werk van een onaanzienlijk pakhuis een lokaal te laten omtoveren in een verkoopsruimte, dat ieder die hier binnenkwam zeide: Hier is een bekwaam vakman bezig geweest. Moderne stoelen, tafel, betimmeringen, schilderwerk, pracht lichtpunten die een uitstekende uitstraling gaven en een aparte afdeeling, afgesloten met schuifdeuren, voor veeren- en dons-bemonstering. Hoog aan de muren even beneden de zoldering waren lange, op scharnierwijze draaiende armen gemaakt, zoodat onze artikelen gewatteerde dekens, donzen dekens en spreien, twee aan elkaar genaaid zijnde, zoo over de aangebrachte armen konden hangen, rug tegen rug, zoodat men de arm maar behoefde om te zwenken en met een koord en handvat en beide voorzijde van de artikelen kon men bewonderen. 't Was

buitengewoon handig in elkaar gezet en de ontwerper heeft er alle eer van. Het felle kunstlicht verhoogde buitengewoon het kleureffect van de tentoongestelde producten. Het was gewoon wonderbaar zooals dit licht alles flatteerde. Ieder cliënt was onder den indruk. [129] Geloof me, als er een vakkundig zakenman binnenkwam en hij zei dan: wát is dat mooi!, dat dit in 't begin als muziek in je ooren klonk. Iedereen was vol bewondering over deze smaakvolle samenstelling. Men kwam in een extase! Heb ik op de vorige bladzijden gesproken over spreien met cordineerwerk, thans namen wij de proeven om dit werk vereenvoudigd te brengen op de donzen deken. Ook dit werk eischte uitermate goede verzorging omdat dit werk aan de hoogste critiek moest kunnen doorstaan.

Prima medewerking bij het in elkaar zetten van de nieuwste modellen donsdekens hebben wij van het donsdekenpersoneel ontvangen. Zonder hun aparte werkzin en volkomen op prettige wijze samenspreking zouden wij deze schitterende creaties niet tot stand hebben laten komen. Van deze bladzijde aan allen dank [130] die hiertoe hebben meegewerkt. Ondergetekende weet wat de groote moeilijkheden zijn om alles precies pasklaar te maken. Niets dan lof. Nogmaals m'n dank, dames.

De steekproeven waren nogal eens aan verandering onderhevig, om ten slotte met een sierdeken voor den dag te kunnen komen. Zelfcritiek was hier zeker op z'n plaats en daar onderwierp men zichzelf aan. Dit is ook een van de beste peilers der opbouw voor een zaak. De bezoekers der showroom waren vol lof over onze bewerking, alsook de afwerking was over de geheele linie. Hoogeschoolwerk. En, zooals reeds gezegd, de uitnemende verlichting verhoogde het effect, waardoor men schitterende nuanceeringen kreeg, vooral de Satin de Luxe was prachtig.

Ik zou haast geneigd zijn om alles erg hoog [131] op te stuwen, maar ik kan er niets aan doen. 't Is alles nog mooier als ik hier heb beschreven, dat komt omdat je erin meeleeft, in gewonnen en geronnen ben. 't Is een stuk van je leven. Had dit wijlen de Heer Stoffers eens kunnen zien, hoe had hij genoten!!

We zouden kunnen zeggen: dit is een mijlpaal en zou kunnen worden een rustplaats om het werk te overzien. Doch rust-roest, zegt het spreekwoord. Zoo is het ook in een zaak als deze met zijn verschillende onderdeelen.

Ik heb nog niet eens gesproken over de matrasdekenfabrikatie, die toch, al is het een ondergeschikte plaats inneemt, toch mede een verzorging opeischt. Er zijn van die afdelingen die er zoo ongemerkt zijn, en waar men toch rekening [132] mee moet houden. Alles werkt onder ééne firma. 't Is afschuwelijk te hooren: Dat gaat mij niet aan!

Nu werd onze belangstelling gevraagd voor een plan van de Leidsche industrieelen om een tentoonstelling te organiseren. Onder de auspigiën van voorgenoemde kwam dit ook tot stand. Deze tentoonstelling zou plaats hebben in de Stadsgehoorzaal te Leiden onder de naam van 'Leyds goetd'. De bedoeling was om de inwoners dezer stad en ook de omstreken producten te laten zien in een door elk der fabrikanten afgehuurde stand, b.v. zooals de Jaarbeurs in het klein. In deze stands was niet alleen alles wat de betrokkene fabrikant kon leveren, maar ook was er een vertegenwoordiger dier firma, die met de bezoekers dier stands mededelingen kon doen over de aflevering der [133] eventueele verlangde goederen. De fabrikant verkocht niet anders dan via de winkelier, waar de belanghebbende altijd hun goederen van betrok, zoodat de verkoop van de tentoongestelde artikelen over de uitgezochte winkelier kon plaatsgrijpen. Zoo kwam er contact met de fabrikant en den verbruiker via den winkelier.

De belanghebbende van het aangeboden artikel had er dit voordeel van dat verlangens, vakkundige adviezen, nu direct door de fabrikant van het betreffende product konden worden verstrekt, wat bij de winkelier niet altijd te bereiken was, aangezien deze teveel artikelen onder zich heeft, die hij zondermeer verkoopt, waarbij hij nimmer een praktische raad of aanwijzing kan geven van gebruik, slijtage, kortom, alle ongemakken. Daar leende deze tentoonstelling, samengevat onder 'Leyds Goedt', zich uitstekend voor. De verbruiker deed veel meer kennis op dan bij een winkelier en de fabrikant van het besproken artikel bracht vanzelf praktische kennis onder het publiek, dat toch immers van alle inlichting verstoken was. Zoo was deze tentoonstelling een succes van indirecten zin, en zóó was het ook opgevat en aan welks bedoeling de tentoonstelling volkomen geslaagd mag heeten.

Ik ben nu genaderd tot het jaar 1939. Toen was alles nog in volle glorie aan het werk. De inkoopafdeeling liep onder de auspigiën der directie prachtig van stapel. [135] Er was nergens gebrek aan. 't Begon in alles te leven. Van de goedkoopste Satinet tot de duurste Satin was voldoende voorraad. Het werk ging uitstekend. Het fabrikaat zag er goed uit. Onze dekens, over de geheele linie, waren goed gewild bij winkelier en gebruiker door heel Nederland. De matrassenfabriek liep in alle opzichten best. Er was in elke afdeeling een flinke stijgende lijn merkbaar. 't Was alles te mooi om waar te zijn! 't Kwam uit ook! Er kwam een tweede wereldramp ons bezoeken, met name [136] een oorlog, veel erger dan in het tijdperk van 1914-18. We werden zelf in den oorlog meegesleept en aan alle mooie illusies en opbouw in onze afdeelingen kwam plotseling een einde. Zorg en nog eens zorg. Zouden we ook gebombardeerd worden? We wisten het niet. De Directie liet alle mogelijke maatregelen nemen. Dag en nacht bewaakten we de fabrieken.

Op dien fatalen dinsdag toen de Duitschers in Voorschoten bommen aan het uitgooien waren, waren we met het geheele personeel in de gang bij de expeditie. [137] De meesten stonden te beven van angst, laat staan hoe het bij mij thuis was. Doodsangsten hebben ze uitgestaan. Er zou hier ter plaatse véél van te vertellen zijn, doch dat is hier de plaats niet. Dit zeg ik er nog van: 't is vreeselijk geweest bij mij in de buurt. Het is geen wonder dat de meeste zaken en fabrieken niet wisten wat dit zou worden. Langzaam, zeer langzaam herstelde het zich weer. Zoodra in principe de angst weg was, kwam ook het doorzicht terug en in de eerste tijden van de oorlog hadden wij zeker niet te klagen. Men schreeuwde om dekens. [138] Maar waar zóóveel afgaat en praktisch niet bijkomt, is men spoedig aan een eind. Onze Directeur was buitengewoon geslaagd om de inkoop van goederen binnen te krijgen, maar waar afgaat en niet bijkomt, is het gat niet meer te stoppen!

Op alles werd het stempel van den oorlog gezet. We werden geducht aan banden gelegd. Het een na het andere werd verboden. De zaak kon zich niet verder ontplooiën. 't Ging steeds achteruit. De bezetter was baas op alle terein, behalve over het inwendige van den mensch. [139] 't Werd een ééntoonig leven. 't Ging steeds achteruit. Geen spreien, geen donsdekens, geen tentoonstellingen, noem maar verder, 't was alles uit. Alleen gewatteerde dekens bleef nog open voor aflevering tot zolang we nog stoffen en elektrische kracht hadden. Naarmate de oorlog een slechter verloop begon af te tekenen, naar die mate werden ook onze mooie goederen, prachtstoffen, aangesproken. 't Was om dol te worden, zooals de moffen te keer gingen en wat moesten we doen, anders niet als lijdelijk toezien. Je popelde om de stukgoederen uit hun handen weg te nemen. Maar wat de onderdrukker eenmaal in zijn handen had, liet hij niet los en toen de buit weg was, zaten wij met [140] open en leege kasten!

Het ging met de aflevering steeds naar beneden en ten slotte waren we zoover uitgeknepen dat de Directie genoodzaakt was, wegens algeheele stopzetting van elektrische kracht, om het

personeel op trapmachines kinderdekentjes te laten maken. Doch dit liep ook op een dood punt uit. Zoo is de zaak langeslagen, op elk gebied. Daar ging je mooie werk, je opbouw, je doel. Weg alles. Vergruisd en stukgemaakt.

Doch niettegenstaande de Directie alles deed om de zaak 'boven water' te houden, 't lukte niet. Het was bij gelijkenis als van een vuurtje, dat langzaam uitdoofd. Nu werd het geheele personeel op wachtgeld gesteld.

Op 13 december 1944 werd ik per eerstehulpdienst vanaf de zaak naar het ziekenhuis gebracht, waar mij geruimen tijd zware beproevingen wachten. Ik heb in het begin hiervan iets medegedeeld en ga dit op deze plaats voorbij. Gelukkig kwam er na langen tijd verandering en kon ik af en toe de zaak bezoeken. Er begonnen wat dekenstoffen langzamerhand [141] los te komen en kon de fabriek in beginsel op slag komen. Het was echter opletten om met het weinige personeel dat was overgebleven zoo productief mogelijk in te zetten. Langzamerhand keerde ik tot mijn werkkring terug en kon ik de tijd goed besteden aan het ontwerpen voor nieuwe ideën, zoodat wanneer de tijden gunstiger worden wij op dit gebied klaar zijn.

Nu ben ik op het tijdstip gekomen waarin wij thans leven. Veel muziek zit er nog niet in. Iets moois te maken is nog geen sprake van. Wij moeten ons nog steeds beperken met gewatteerde kinder- en groote dekens. En deze fabricatie wordt nog alleen maar uitgevoerd in Carree en Diagonaal stiksel. Op dit oogenblik heeft het geen zin moderne stiksels te maken, daar het onvoltallige personeel niet aan het aantal dekens kan komen en de vraag naar gestikte dekens enorm groot is. De voorgaande jaren die achter ons liggen, is weinig of niets geproduceerd en is dus aan de vragende behoefte niet te voorzien. [142] In alle standen en lagen van ons volk is een groote behoefte aan allerlei goederen. Bij deze zal ik het laten. Beschouw dit als onvolledig, ik ben er van overtuigd dat er meer van te zeggen is. Misschien doe ik dit later wel?

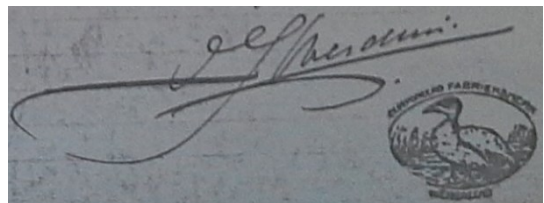
Ik beschikte over geen enkele gegevens en naar mijn beste weten heb ik u een zwak beeld gegeven van een 40-jarig tijdvak dat ik in de fabriek beleefde. Alles is uit memorie geschreven. Moge onze zaak, die zoo uitnemend voor groote uitbreiding geschikt is, daaraan beantwoorden.

Krachtig de handen in één, zoowel van Directie als van kantoor- en fabriekspersoneel.

En de zaak zal dit schone devies ondervinden:

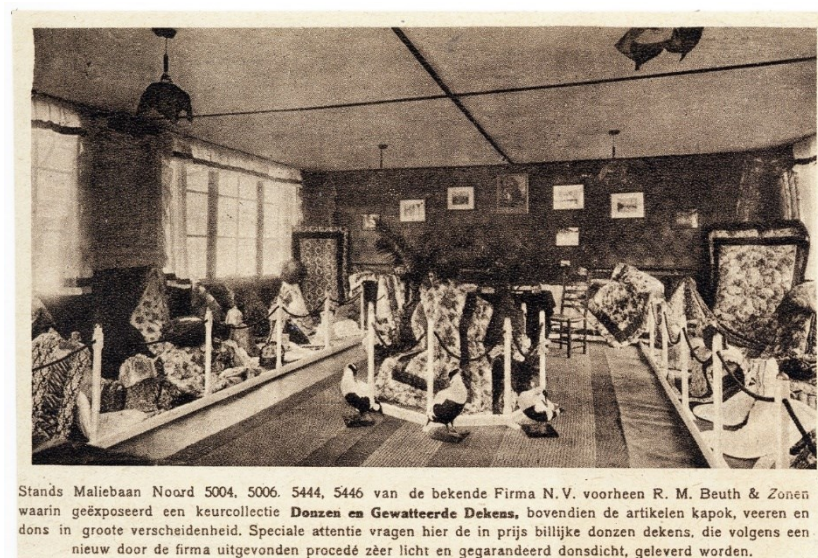
Veni - Vidi - Vici

Ik kwam – ik zag – ik overwon





Kaiserstraat 8 Kantoor en magazijn Fa. R.M. Beuth & Zn - foto Jan Goedeljee begin 1900



Standen Maliebaan Noord 5004, 5006, 5444, 5446 van de bekende Firma N.V. voorheen R. M. Beuth & Zonen waarin geëxposeerd een keurcollectie **Donzen en Gewatteerde Dekens**, bovendien de artikelen kapok, veeren en dons in groote verscheidenheid. Speciale attentie vragen hier de in prijs billijke donzen dekens, die volgens een nieuw door de firma uitgevonden procedé zeer licht en gegarandeerd donsicht, geleverd worden.

1920 Monstercamer Beuth NV op Jaarbeurs Utrecht



1960 Kantoren-magazijnen-werkplaatsen Fa. Beuth links nr.8 en rechts nr. 23-31 met poort naar Zeegersteeg - foto Herman Kleibrink



1969 Kaiserstraat 23-31 Fa. Beuth na de sluiting in 1967



1962 Kaiserstraat richting Rapenburg - foto Herman Kleibrink