

## TRUMM-BERGMANS: DE WEG VAN FABRIKANT NAAR KLANT

door J. Engelen

Op basis van de ons thans ter beschikking staande gegevens heeft de produktie van de firma Trumm-Bergmans er waarschijnlijk als volgt uitgezien:

<i>Periode</i>	1847-1855	- A -	ca. 1.600.000	stuks	pijpen
"	1855-1870	- B -	ca. 7.500.000	"	"
"	1870-1900	- C -	ca. 24.000.000	"	"
"	1900-1910	- D -	ca. 5.000.000	"	"
"	1910-1920	- E -	ca. 1.200.000	"	"
"	1920-1933	- F -	ca. 650.000	"	"

Duidelijk zien we de opkomst, bloeiperiode en het langzame verval van de kleipijpenindustrie en de groeiende noodzaak om over te schakelen naar nevenprodukten als oventegels/stenen, koekoeksfluiten, spaarpotten en uiteindelijk de bruyère-pijp en de daarmee samenhangende accessoires.

Bekijken we de distributie van deze ca. 40 miljoen pijpen over zo'n dikke 80 jaar, dan kunnen we grofweg een vijftal ontwikkelingen schetsen:

### 1. Periode 1847-1855

Door de kleinschaligheid van het bedrijf in deze pioniersfase en de daardoor noodgedwongen zelfwerkzaamheid van eigenaar en familie strekte het afzetgebied zich slechts uit tot Maastricht/Weert en de directe regio. De 'bestellingen' werden door de 'vertegenwoordiger' (de fabrikant zelf of een lid van de familie) met een monsterkoffer verworven en de distributie vond plaats: a door verkoop ter plekke bij de fabriek

b via vervoerders als Antoon Snijders over de weg

c per boot over de Zuid-Willemsvaart als het grote partijen betrof.

### 2. Periode 1855-1880

Het bedrijf groeit voortdurend en maakt een andere benadering van klant en distributie noodzakelijk. En een beperkte thuismarkt maakt langere aan- en afvoerwegen naar klanten verder van huis onontbeerlijk, wat weer een aanzienlijke kostenstijging met zich mee zou kunnen brengen. Daarom wordt het afzetgebied verdeeld in een vijftal regio's, die periodiek door vertegenwoordiging en adequate levering afgewikkeld worden, te weten: Den Bosch, Eindhoven, Tilburg, Roermond en Venlo.

De distributie vindt plaats als onder 1., maar het aantal vervoerders via de weg wordt uitgebreid met Lambert Kessen, ter-

wijl door de opkomst van de spoorwegen een nieuwe vorm van snelle distributie verkregen wordt. Incidenteel vinden er in de groeifase van de onderneming vanaf 1868 ook al contacten en leveringen plaats buiten de genoemde regio's, b.v. Amsterdam, Groningen, Rotterdam, Dordrecht en Gouda.

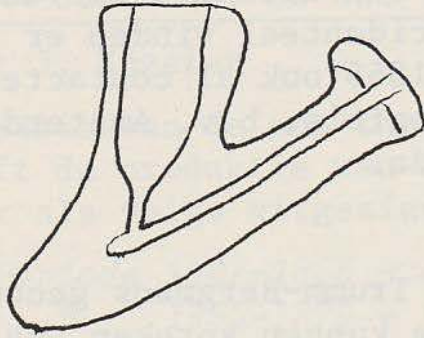
### 3. Periode 1870-1900

In deze derde fase, waarin het bedrijf Trumm-Bergmans geconsolideerd wordt en we van de bloeiperiode kunnen spreken, gaat de firma haar 'marktaandeel' verder uitbouwen door de gelegde contacten efficiënter te benutten en andere wegen in te slaan om orders te verwerven.

### 4. Periode 1900-1920

Door tal van oorzaken wordt de kleipijpenmarkt ondergraven en zien we bij Trumm-Bergmans krampachtige pogingen ondernomen worden om het wegvallen van de markt en de terugval in de produktie te ondervangen met nevenprodukten in de kleiwarenbranche en in te spelen op de marktverandering naar de houten pijp en de groeiende voorkeur voor sigaren en sigaretten. De gevolgde distributiemethodes blijven echter gelijk.

De orderverwerving en zeker de nabestellingen bij de vertrouwde klantenadressen komen in een stroomversnelling door de mogelijkheden die het postverkeer kon bieden. En vanuit die bewaard gebleven uitgebreide correspondentie zien we, dat een aantal klanten benaderd wordt om voor Jacques Bergmans te gaan optreden als agentuur voor alle produkten van de firma. Zo deelt Jacques op 23 mei 1915 de heer Chr. J. Boerlijst uit Amsterdam mede, dat deze alle provincies kan bezoeken behalve Noord-Brabant, Limburg en Zeeland, waar reeds een agent werkzaam was. Boerlijst beschikt dan al over een klantenlijst, waarop P. C. Ouwehand te Rotterdam, C. de Rijk te Haarlem en A. J. Vasterman speciaal vermeld staan als afnemers van *crème flamande doorrokers*. Uitgesloten van deze agentuur zijn de navolgende klanten die Trumm-Bergmans persoonlijk zal bezoeken: te Dordrecht J. W. Bouman, A. Drughoorn en C. Grondhout; te Rotterdam W. Buscop en te Gouda M. van Duin, H. van Rijst en B. Wagenaar (allen collegae pijpenmakers!). Zodra de orders zijn verzonden ontvangt Boerlijst een opgave van het volle bedrag van de factuur en tevens de provisie. De inning geschiedt per postkwitantie en zodra die is gearriveerd, ontvangt Boerlijst zijn provisie via afrekening per maand. Deze gaat met de genoemde condities akkoord, want in juni volgt een brief met een orderbevestiging, waaruit volgend saillant detail: "*de U toegezonden 3 dozijn jacobkoppen hebben een opmer-*



kelijk systeem: Geen last meer van vochtige tabak zoodat speeksel uit den mond afzakt in den baard van Jacob!"

Afb. 1

In kistje n<sup>o</sup> 11 bevindt zich de genummerde monstercollectie. Boerlijst hoeft slechts de nummers/aantallen op te geven met de mededeling of ze uitgevoerd moeten worden in *marbré*, *delft*, *calciné*, *sneldoorroker* of *portret*.

Van de belangrijkste gevoerde modellen met hun corresponderende nummers zijn een tweetal bladen met tekeningen bewaard gebleven (afb. 2 en 3).

De moeite waard is nog een prijsopgave van augustus 1915:

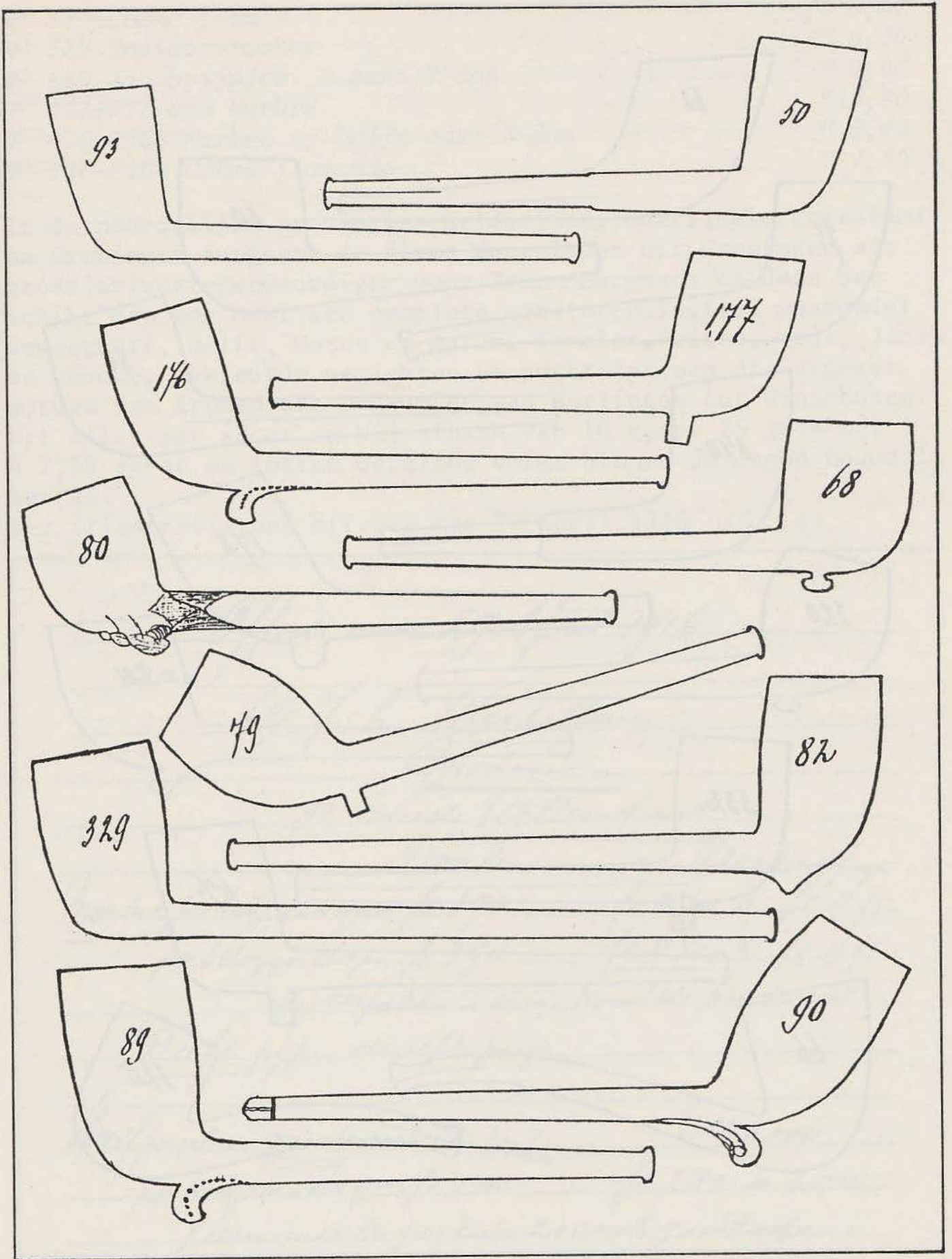
Nr.105 bruin geemailleerd	Verkoopprijs	f5,76	per	gros.	Voor	U	f4,32
385/386 wit geemailleerd	"	f5,76	"	"	"	"	f2,40
crème flamande	"	f5,76	"	"	"	"	f3,60
marbré	"	f5,76	"	"	"	"	f3,75
delft	"	f5,76	"	"	"	"	f4,00

Een aanzienlijke provisie per gros dus voor Boerlijst, die de verkoopprijzen zelf ook nog naar eigen goeddunken kon regelen. Toch duurt deze samenwerking niet lang, want de veelvuldige briefwisseling eindigt abrupt op 6 juni 1916 met een aanmaning aan Boerlijst om de opgezonden postwissel te betalen!

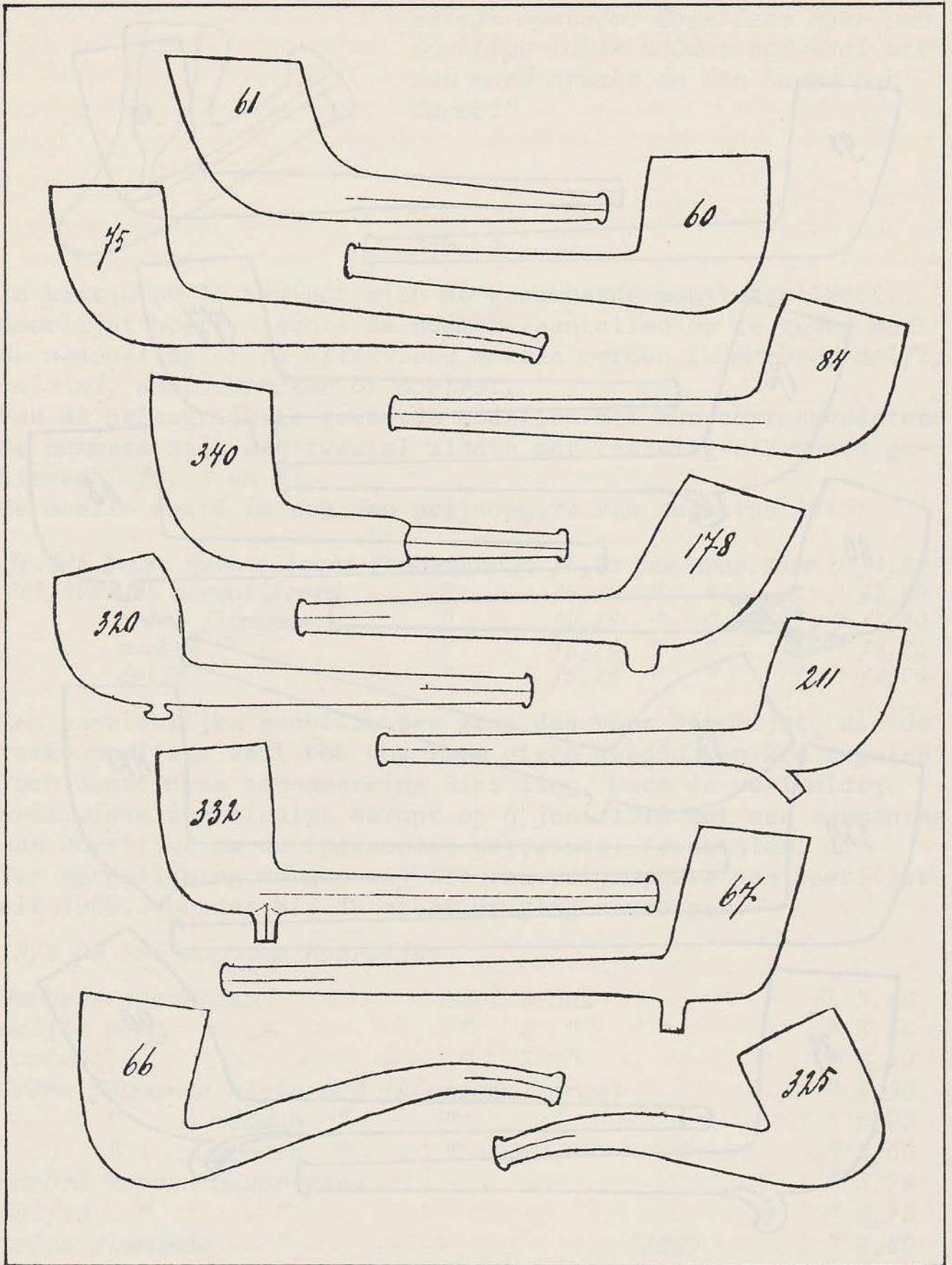
Ter vergelijking voegen wij toe een prijsopgave aan Boerlijst uit 1909, voordat hij de agentuur ging verzorgen.

18/2 09 Prijsopgave Boerlijst

Marbrés gesorteerd	cart	3 doz	f1	3,50
Delfts porc	"	3 "	"	3,50
Portret	"	3 "	"	3,50
Crème flamande klein mod (kistjes 1 gros)			"	1,90
" midden "	"	"	"	2,25
" groote "	"	"	"	2,50
Marbré koppen gesorteerd			"	3,75
Delfts "			"	3,75
Crème flamande "		(320)	"	3,20
N <sup>o</sup> 650-51-52 Marbré )	cart	3 doz	"	9,00
Delfts )				
N <sup>o</sup> 630-631-632 Marbré )	cart	1 of 3 doz	"	9,60
Delfts of Portret )				



Afb. 2



Afb. 3

N <sup>o</sup> 630 Crème flam	fl 8,40
N <sup>o</sup> 630 Sneldoorrooker	" 9,00
N <sup>o</sup> 660 Jacobpijpjes cart 2 doz	" 9,00
N <sup>o</sup> 603-613 etc Marbré	"10,80
N <sup>o</sup> 615-615½ Marbré of Delft cart 3 doz	" 8,40
N <sup>o</sup> 615-615½ Crème flamande	" 7,20

In de noordelijke provincies Gelderland, Overijssel, Friesland en Groningen fungeert de firma Wortelboer uit Groningen als grossier/vertegenwoordiger voor Trumm-Bergmans en deze beschikt dan ook over een complete monstercollectie, waaronder beweegbare, Delft, Mozes en Aaron, Tommies, witte, rode, Jacob en gewone, gekleurde gezichten en portretpijpen die afgezet worden van Arnhem tot Dokkum en van Harlingen tot Winschoten. Dit alles per spoor en bij afname van 10 resp. 25 gros met 5 à 7,5% rabat en indien betaling volgt binnen 30 dagen nogmaals met 2%.

Ter illustratie een offerte van 29 april 1916 (afb. 4).

*Offerte van 29 April 1916*

*aan*

*G. J. L. Wortelboer*  
*Groningen*  
*32 Tuusveld Willemstraat*

<i>Door hem</i>	<i>Verkoop prijs</i>
<i>Marbré per kistje één gros fl 3.95</i>	<i>fl 4.70 à fl 4.95</i>
<i>per 3 elozyn elozyn fl 3.90</i>	<i>fl 4.70 à fl 4.95</i>

*Bij verpakken in elozyn komt de Buitenkist.*

*Delft pijpen dezelfde prijs.*

<i>Haalfporcelein groote modellen voorhen</i>	<i>Verkoop</i>
<i>per kistje van één gros fl 2.40</i>	<i>fl 2.80 à 3.00</i>

*Klein modellen per kistje 20 cents goedkoop*

Afb. 4

Lambert Keren Meerticht

Opdring van 18 februari 1919 Lie brief.

Gewone witte mutzen of andere per kind van 2 gros	fl. 7.40
" Zwarte "	4.70
Witte doorrooken	5.20
Geel " Pottem "	6.50
Paars "	7.50
Rode pijpen	5.20
Marbi "	9.00
Delft "	9.60
Portiel "	11.50
Marbi sigarenput	5.20
Groene " effe "	4.50
Pijpen met waterzak	10.80

Tip-Top doorrooken per doosje	fl. 2.10	} op de Soorte 8% provincie
No 6 ste m/lichte	3.00	
No 6 " poms	3.20	

Koekaekfleuten per 100 stuks fl. 9.50 op de

Imballage onder de pijpen begrepen Anderzonde  
 Levering franco Station bij partij van tenminste 15%  
 Skitjes bij minder dan Skitjes komt de vracht per 1000 van provin-  
 Ukening van vanderhande.

De vertegenwoordiger in de drie genoemde zuidelijke provincies blijkt Lambert Kessen uit Maastricht te zijn, die we reeds eerder zijn tegengekomen als vervoerder voor Trumm-Bergmans. In 1916 draagt hij o.a. zorg voor levering van gesorteerde zwarte pijpen, grote modellen, verpakt in kistjes van 1 gros tegen f0,95 per kistje franco station Wylré, emballage inbegrepen bij afname van 100 gros in 2 gedeeltes van 50 gros elk. Bij betaling binnen één maand: 3% korting. (Levertijd per 50 gros: ongeveer 6 weken).

Ook van Lambert Kessen is een prijsopgave uit 1919 bewaard gebleven die we onverkort laten volgen (afb. 5).

De contacten met Duitsland lopen veelal via Gerhard Smeets uit Aken, via wie zowel betalingen en correspondentie lopen naar vormmakers in het Westerwald als wie ook rechtstreeks bestellingen doet bij Trumm van *Kartoffelpfeifen*, *Holzmutzen* en ook *koekoeksfluiten*. Daarnaast worden geleverd zwarte en witte *Grandpots*, witte, rode en zwarte *Abgusspfeifen*, *Hindenburg*, lichtbeeldpijpen, rode auto's, *Stummels* en rechte pijpen *Cologne façon*. Smeets zit in november 1916 in Brokhausen (omgeving Kerkrade) op een verkoopstand die op dinsdag, donderdag en zaterdag geopend was. Jacques Bergmans bezoekt hem daar en neemt een uitgebreide bestelling mee, waaronder langstelen van Van der Want en Barras en een verder uitstalassortiment waaronder calcinékoppen, lichter genre maar neogène façon en koppen in etui's.

## 5. Periode 1920-1933

In deze periode heeft Jacques Bergmans de firma overgenomen van de familie Bergmans-Trumm. Op kleinere schaal werd de produktie van kleipijpen voortgezet. De bruyère pijp kreeg echter de overhand. Zo had Bergmans de agentures verworven voor de volgende landen: Nederland, Duitsland, Skandinavië (Noorwegen, Zweden, Denemarken en Finland) van de Franse pijpenfabrikanten *Grappin Fils & Cie* en *Cottet & Bicet*, beide uit St.-Claude. Bovendien kon hij allerlei pijprokersbenodigdheden leveren uit Duitsland.

In de jaren dertig werden machines gekocht om zelf houten pijpen te maken. Aanvankelijk werden half-fabrikaten in Frankrijk en Italië gekocht, later werd met de produktie van ébauchons gestart.

In 1933 viel het doek voor de kleipijp en werden alleen nog de oude voorraden verkocht.