

Literatur

Objekttyp: **BookReview**

Zeitschrift: **Illustrierte schweizerische Handwerker-Zeitung : unabhängiges Geschäftsblatt der gesamten Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe**

Band (Jahr): **30 (1914)**

Heft 27

PDF erstellt am: **28.06.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

von kriegsführenden Nationen umgeben, nicht machen was wir wollen und noch weniger die Wirkungen der Situation um uns einfach ignorieren und abschütteln. Aber wir sollen noch viel weniger die Hände in den Schoß legen und mutlos abwarten, was mit uns geschieht.

Der Krieg hat viele Wege des Erwerbslebens verschlossen. Er wird auch wieder neue öffnen. Tatkraft und gegenseitiges Vertrauen werden uns über alle Schwierigkeiten hinweghelfen.

Eine Frage für alle Geschäftsleute. Unter dieser Ueberschrift schreibt „Der Detaillist“ u. a.: Mancher denkt wohl jetzt, in Kriegszeiten sei es überflüssig, Anzeigen aufzugeben, einmal weil es Geld koste und man nicht wisse, wie man das bare Geld besser brauchen könne, falls der Kredit etwas beschränkt würde, zum andern aber, weil zu befürchten stehe, daß die Ankündigungen jetzt geringere Wirkung ausübten als in Friedenszeiten. Diese Schlüsse sind nur scheinbar richtig. Wie gefährlich sie für die ganze Volkswirtschaft sind, das vermag man sich erst dann auszudenken, wo sie verallgemeinert werden. Wollte jeder Geschäftsmann so denken, so stünde innerhalb weniger Wochen Handel und Wandel beinahe gänzlich still, und dies würde dann erst zur Folge haben, daß die Geschäftsleute, die heute noch auf den Kredit ihrer Bankverbindungen angewiesen sind, in dieser Hinsicht die schlechtesten Erfahrungen machen. Gerade jetzt muß alles getan werden, um die Kauflust der begreiflicherweise etwas verschüchternen Öffentlichkeit anzuregen. Es ist selbstverständlich, daß in Kriegszeiten von einem wirtschaftlichen Aufschwunge nicht die Rede sein kann; die Anzeigen werden natürlich nicht die Wirkung haben wie in Friedenszeiten, aber sie werden dafür sorgen, daß die Adern und Arterien der Volkswirtschaft wenigstens nicht austrocknen. Die Mehrheit des Volkes ist glücklicherweise noch so vermögend, daß es auch jetzt noch in maßvoller Weise kaufkräftig und kauflustig ist, wenn es dazu angeregt wird. Und gerade die maßvollen Käufe wirken in solchen Zeiten belebend auf Handel und Wandel ein und sorgen für die Erhaltung der volkswirtschaftlichen Gesundheit. Wir denken, was der „Detaillist“ hier schreibt, sollte nicht ohne Interesse für unsere Geschäftsleute sein, von denen sich heute manche aus scheinbar richtiger, im Grunde genommen aber aus falscher Erwägung leiten lassen, wenn sie die Ankündigung ihrer Artikel ganz oder teilweise unterlassen. Es gibt auch eine Vorsicht, die nicht klug und zweckmäßig ist.

Literatur.

Einen kleinen Ausschnitt aus der Geschichte der Technik, einen knappen Abriss der technischen Fortschritte nur zweier Jahre gibt Fabrikinspektor Dr. Wegmann, wenn er in seinem letzten Jahresberichte schreibt: „Wir haben eine Nähmaschine gesehen, die fünf Nähte auf einmal macht; zu der „Rapid“-Aussehndmaschine in der Stickerie hat sich eine motorisch betriebene Zusammenleammaschine von unglaublicher Leistungsfähigkeit gesellt. Die Schiffstikkaufmaschine wird immer länger gebaut, und der Automat, der den Sticker überflüssig macht, nimmt überhand. Eine große Papterfabrik leistet heute mit nur 12 Arbeitern mehr, doppelt so viel als vor einigen Jahren, dank vorzüglicher Einrichtungen. Eine Holzwarenfabrik rühmt sich des gleichen Erfolges ohne Personalvermehrung. In einer Sternfabrik leistet eine Maschine eine Arbeit, zu deren Ausführung ohne sie 12 Mann nötig waren. Eine Baumwollspinnerei hat ihre Anlage so verbessert, daß 10,000 Spindeln jetzt 102,75

Doppelzentner eines gewissen Garnes liefern statt früher 93,75 in der gleichen Zeit und mit eher mehr Arbeitern. Eine Baumwollweberei, die früher 80 Arbeiter beschäftigte, zählt heute nur noch 60; trotzdem hat sie die Jahresproduktion um 2000 Stück erhöht. Dieser Erfolg ist nach der Meinung des Inhabers der viel besseren Schlichtung zu verdanken, die durch die elektrische Felzung der Schlichtmaschine erzielt wird. Großartig sind auch die Erfolge einer gewissen maschinellen Einrichtung in der Seidenfärberei. Erfolge sehr günstiger Art hinsichtlich der Erleichterung und Sanierung der Arbeit, Erfolge aber auch der unliebamen Art, daß ungezählte Arbeiter entbehrlich, d. h. abgehende nicht mehr ersetzt werden. In einer Kistenfabrik sahen wir eine ganz neuartige, aus Schweden kommende Universalmaschine, die mit unglaublicher Geschwindigkeit Bretter hobelt, nielt, leimt, zusammensägt, längs und quer schnidet. Sie macht andere Maschinen und natürlich Leute überflüssig, vermindert in hohem Maße die Unfallgefahr, ist aber so teuer, daß die Firma in Konkurs geraten ist. Was tut's? Eine andere wird die Maschine erwerben, wenn sie gut ist, denn wie ein „Schlachtfeld der Arbeit“, so gibt es auch eines des Kapitals.“

50jähriges Jubiläum der Firma Allstadt u. Mayer in Mannheim.

(Eingef.)

Am 14. September jährte sich zum 50sten Male der Tag, an dem im Jahre 1864 die Firma Allstadt & Mayer gegründet wurde. Den damaligen Verkehrsverhältnissen entsprechend, handelte es sich im Anfang um ein kleines Unternehmen, welches Hölzer hauptsächlich von den damaligen Stapelplätzen Rehl a. Rh. und Ulm a. D. bezog und dann in der Umgebung von Mannheim-Ludwigshafen zum Absatz brachte. Mit kurzer Unterbrechung durch den Krieg 1870/71 entwickelte sich das Geschäft immer mehr, so daß schon im Lauf der 70er Jahre mit dem Versandt der im Schwarzwald, Bayerischer Wald etc. geschnittenen Hölzer ab Mannheim per Schiff nach dem Niederrhein und weiter hin nach Holland begonnen wurde. Als dann in Folge der sich mehr und mehr entwickelnden Seeschiffahrt Anfang der 80er Jahre Schweden mit dem Export gehobelter Fußbodenbretter begann, da waren Allstadt & Mayer eine der ersten Firmen, welche derartige Ware aus dem Seeweg via Rotterdam rheinaufwärts nach Mannheim importierte, um dann, als später Deutschland einen hohen Zoll auf die Einfuhr gehobelter Ware legte, zur Gründung des ersten Hobelwerkes am Oberrhein zu schreiten. Bald kamen dann auch die ersten Hölzer aus Rußland und etwas später aus Amerika zum Import, welche Möglichkeiten zur Ausdehnung ihres Betriebes die Firma Allstadt & Mayer, stets frisch wachend, ergriff und wodurch sich dann von Jahr zu Jahr steigend, das Hobelwerk der Firma, welches sich selbstverständlich sämtliche Neuerungen bezüglich maschineller Verbesserung stets zu eigen machte, so entwickelte, daß heute in dem ausgedehnten erstklassig eingerichteten Werke, pro Jahr mit Leichtigkeit zirka 1,000,000 Quadratmeter Hobelware hergestellt werden.

Aber nicht nur beim Betrieb des Hobelwerkes blieb das unternehmende und stets sich mehr und mehr ausdehnende Unternehmen stehen, sondern die Firmeninhaber verfolgten mit weiten Blicken alle Importmöglichkeiten, wie solche die ausländischen darbieten und so finden wir die Teilhaber des Geschäftes schon Anfang der 90er Jahre in Amerika, von wo damals die ersten Eichen, Eichen, Sicon, Yellow-Pine etc. sowie andere Hölzer für die Möbel- und Maschinenbranche herüberkamen, wie auch im Süden und Norden von Rußland, um die für den Import geeigneten Hölzer an Ort und Stelle kennen zu lernen.

Wie nunmehr einerseits die Firma ihr volles Augenmerk auf jede Importmöglichkeit legte, so suchte sie auf der anderen Seite auch wieder die von ihr nach Deutschland importierten Hölzer nach anliegenden Ländern zu exportieren und so begann denn schon Anfang der 90er Jahre der Versandt importierter ausländischer Ware nach der Schweiz, wozu Allstadt & Mayer wohl die ersten Pitch-Pine-Riemen lieferten, welche überhaupt zuerst in dieses Land kamen. Gleichzeitig dehnte sich der Export-Handel dieses Unternehmens nach Italien, Frankreich und Oesterreich von Jahr zu Jahr aus. Welch führende Stellung heute Allstadt & Mayer im Versandt ausländischer Hölzer nach der Schweiz einnehmen, dürfte ja allgemein bekannt sein. Der sich jährlich steigende Umsatz der Firma nach der Schweiz übersteigt heute an Wert bedeutend mehr wie eine Million Franken pro Jahr.