

Amerika, wie es arbeitet

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie**

Band (Jahr): **15 (1908)**

Heft 24

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-629681>

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.

Die Lage der Seidenstoff- und Bandindustrie ist immer noch keine rosige, ausgenommen vielleicht in Lyon und in Amerika, wo der Ausfall der Präsidentenwahl der einheimischen Industrie den ersehnten Aufschwung gebracht hat.

Amerika, wie es arbeitet.

Ueber Amerika und seine Bevölkerung sind schon mancherlei Bücher geschrieben und veröffentlicht worden; zurzeit liegen wieder verschiedene neue Werke vor, in denen das Thema eingehend behandelt wird. Die verschiedenen Standpunkte und Ausführungen der Verfasser zeigen, dass ein allgemein gültiges Urteil über das interessante Land kaum gefällt werden kann, was bei dem ausgedehnten Gebiet und der verschiedenartigen Tätigkeit seiner Bewohner auch begreiflich erscheint. In einem Punkte dürfte immerhin ziemlich Uebereinstimmung herrschen, nämlich darin, dass beim Amerikaner das Hauptmotiv zu seinem Tun und Handeln das „Geldmachen“ ist. Von den vorliegenden Werken dürfte das Buch „Amerika, wie es arbeitet“ speziell deshalb mit Interesse aufgenommen werden, weil es von einem Engländer geschrieben ist und so das amerikanische Geschäftsleben in englischer Beleuchtung zu ersehen ist. Der Verfasser J. J. Fraser, dessen Buch kürzlich bei Otto Brandner in Frankfurt a. M. in deutscher Uebersetzung erschienen ist, spricht sich über das amerikanische Geschäftsleben folgendermassen aus:

In Amerika sprach ich auf meinen Streifzügen von einem Industriezentrum zum andern auch nicht ein halbes Dutzend Menschen, deren Arme nicht bis über die Ellbogen im Dollar-Machen gesteckt hätten. Ich fand, dass der Geschäftsmann sein ganzes bewegliches Gut in das Schaufenster stellt; das heisst, in den ersten 10 Minuten bekommt man alle seine besten Waren zu Gesicht, ungleich dem Engländer, dessen Grundeis man nur durch behutsame allmähliche Wärme auftauen kann.

Uebrigens hat der amerikanische „Moneymaker“ so etwas von einem gutmütigen grossen Jungen an sich. Ein Mann von fünfzig Jahren wird mit dir über geschäftliche Angelegenheiten in der aufschneiderischen Art sprechen, wie etwa ein zwanzigjähriger Yorkshirer Bengel sich über ländliches Cricketspiel auslässt. Er ist erster, und die übrigen bleiben weit dahinten.

Gutherzig, umgänglich, anerkennend, neigt der amerikanische Geschäftsmann sehr zu Misstrauen. Bei meinem Eintritt in die Vereinigten Staaten hatte ich eine Deklaration zu unterzeichnen, dass ich für dort keinen Vertrag abgeschlossen habe, nämlich für eine amerikanische Firma zu arbeiten. Wäre dies Zweck meines Besuches gewesen, würde man mich zurückgeschickt haben. Einem deutschen Musiker, der möglicherweise vom Orchester eines Theaters engagiert ist, wird es nicht leicht gemacht. Vor kurzem hatte man einige Posamentierer aus Nottingham hinüber geholt, die in Chicago eine Posamentierwaren-Industrie ins Leben rufen sollten. Erst nach vielen Scherereien durften sie landen.

Alle kennen wir ja die Fünfzigpfennig Schiessbuden, in denen man ein Zigarrenetui oder Opernglas usw. ge-

winnen kann. Diese Industrie ist in Amerika bekannt, doch sind die Operngläser angekettet. Besucht man ein Hotel, so wird man auf den Löffeln eingestempelt finden: „Gestohlen aus diesem oder jenem Hotel“. Den Europäer mutet es doch etwas seltsam an, wenn er sogar auf einer Schale für die Seife die Worte aufgedruckt liest: „Gestohlen aus dem Hotel Tingamy“. Anfänglich regt man sich über diesen Grad von Misstrauen und Verdacht auf, gewöhnt sich indessen mit der Zeit daran.

Entkleidet man ihn verschiedener fragwürdiger Eigenschaften, so bleibt doch immer noch die Tatsache bestehen, dass der amerikanische Geldmacher der rühmteste Geschäftsmann auf der Welt ist. Dies kann ihm niemand abstreiten, mag man sich auch noch so sehr über seine Fehler aufhalten. Jede Faser benutzt er zur Arbeit. Vor ihm Gehende schiebt er mit dem Ellbogen beiseite, während er einen Angestellten in dem Augenblick entlässt, wo dessen Leistungen unter dem Durchschnittstab stehen.

Die Frühstücksstunde in Amerika ist gewöhnlich sieben, und um acht Uhr hat ein Angestellter die Antwort auf alle eingegangenen Briefe diktirt. Bist du von ihm auf 10 Uhr zu einer Besprechung bestellt und kommst 10 Minuten später, so konferiert er bereits mit einem andern.

Gehe einmal auf ein englisches Bureau mit einem Vorschlag, so wird es heissen, die Firma werde sichs überlegen und in acht Tagen bestimmte Antwort geben. Begebe dich auf ein amerikanisches Durchschnittsbureau, komme sofort zur Sache und nach drei Minuten erhältst du ein „ja“ oder „nein“.

Dünkt den Amerikaner eine Sache als eine gute, so wendet er alles für sie auf, was sie ihm nur wert erscheint. Ohne Besinnen legt er 200,000 Mark für eine neue Maschine an. Man zeigte ihm drei Monate später, nachdem diese kaum recht in Gebrauch gesetzt worden ist, etwas Besseres, das mehr und billigere Arbeit leistet und 400,000 Mk. kosten mag. Dann wird die neue Maschine in eine Ecke gestellt und die noch neuere nimmt ihren Platz ein. Der Amerikaner lehnt sich in seinem Armstuhl zurück und lacht über englische Industrielle, die erst dann neue Maschinen anschaffen, wenn die alten unbrauchbar geworden sind.

Ist die Geschäftszeit vorüber, so begibt sich der Geldmacher nach seinem Klub.

Dort hört man auch über nichts anderes sprechen, als über Geldmachen; wie viel dieses Geschäft wert ist; wieviel jemand in eine neue Betriebsanlage steckt; wieviel ein Geschäft in einem Jahre abwirft; wieviel eine neue Maschine leisten mag und wieviel wohl an den Produktionskosten zu sparen sei. Ueber Bücher oder Golfspiel hört man sicherlich nicht reden. Jagdanekdoten werden da nicht zum besten gegeben, nicht einmal die im Rauchzimmer übliche Unterhaltung findet statt. Jedermann spricht nur vom Geldmachen.

Zuerst ist man verblüfft, schliesslich muss man sich aber doch über die Energie, die Lebenskraft, die unerschütterliche Begeisterung für alle ins Auge gefassten Projekte höchlichst verwundern.

Die trockene, kräftigende Luft Amerikas, die einen Mann ebenso in seiner vollen Spannkraft erhält als eine zeitlang eine halbe Flasche Champagner, trägt viel dazu

bei. Ein amerikanischer Geschäftsmann trinkt weder Bier noch Wein oder sonstige Spirituosen. Etwas von dem, was den tiefsten Eindruck auf mich gemacht hat, wenn ich mit amerikanischen Geschäftsleuten in ihren Klubs frühstückte, ist die gänzliche Enthaltung von Alkohol. Ich habe in einem Lokal gefrühstückt, wo ein Hundert der führenden Kaufleute der Stadt anwesend war, ohne auch nur ein einziges Glas Ale bemerkt zu haben. Wasser war das einzige Getränk. Einen Mann, der um die mittlere Tageszeit herum Spirituosen zu sich nimmt, sieht man ebenso über die Achsel an wie in England einen Bankdirektor, der stets beduselt ist.

„Yes“, sagte ein Mann zu mir, „diese letzten 10 Jahre hat ein wunderbarer Wandel Platz gegriffen, die Anstrengung im Geschäft ist mitunter geradezu fürchterlich. Ein Mann, der trinkt, würde es einfach nicht aushalten. Der Kopf muss kühl und hell bleiben, und dies ist nicht möglich, wenn ein Mann trinkt. In solch scharfem rücksichtslosem Wettbewerb, wie er heutzutage tobt — nicht allein in Amerika, das dem Ausland gegenübersteht, sondern auch unter Amerikanern untereinander — müssen wir schon aus reiner Selbsterhaltung Wassertrinker bleiben.“

Das Phänomenale in der Industrie der Vereinigten Staaten, das so markant und eindrucksvoll hervortritt, liegt vornehmlich nach der Richtung der Quantität. Hierin schlägt Amerika die Welt.

Um die hohen Löhne aufrecht erhalten zu können, welche in einem Lande von so unermesslichen Hilfsquellen natürlich unvermeidlich sind, wo es jedermann in der Hand hat, selbst Landeigentümer zu werden, und so nicht erst für andere arbeiten zu brauchen, eine Möglichkeit, die in andern Ländern nicht vorhanden ist, muss notwendig die Quantität Ersatz bieten.

Jedermann, der Arbeiter beschäftigt, ist eifrig auf Verringerung der Arbeitslöhne bedacht, und diese lässt sich nur durch arbeitssparende Maschinen erreichen. Die Leichtigkeit, sich als Farmer niederlassen zu können, ohne Pacht zu bezahlen, steigert die Löhne, und der hohe Lohn ist die Hauptursache der amerikanischen Erfindungskunst der Maschinen. Erst halb ausgenützte Maschinen werden gegen verbesserte beiseite gestellt, weil jedermann das erste bessere neue System anzunehmen hat, um konkurrenzfähig zu bleiben. Einer Maschinerie, wie man sie in den Stahlwerken Amerikas findet, kommt keine zweite in der Welt gleich. Dies rührt daher, weil auf dem amerikanischen Stahl hohe Löhne ruhen, und dennoch verdrängt er den englischen.

Doch wohlgemerkt: in jenen Industrien, welche durch hohe Zölle gegen fremde Konkurrenz geschützt sind, wie zum Beispiel Baumwoll- und Wollwaren, herrscht nicht die gleiche Hellsichtigkeit. Nur der Schutzzoll ermöglicht die Zahlung so hoher Löhne. Baumwollen- und Wollenfabrikanten verteilen den amerikanischen Markt unter sich und im Vergleich mit dem Stahlmarkt ist nirgends eine ähnliche Gier nach arbeitssparenden Maschinen zutage getreten.

Die ganze Tendenz der letzten zehn oder zwölf Jahre hat sich einzig nach der Richtung der Verbesserung mechanischer Vorteile bewegt, durch welche mehr Länge und grösseres Gewicht als früher zu produzieren sind.

In England lassen sich die technischen Schulen die Weiterentwicklung des Handwerks angelegen sein, in Deutschland seit langen Jahren die Fortbildungsschulen. In Amerika nimmt der Handwerker eine gedrücktere Stellung ein. Man kann in Amerika ein Paar gute Stiefel erhalten, aber sie sauber ausgebessert zu bekommen, bedeutet mehr, als sich mit Geld erreichen lässt. Vorteilhafter ist es dann schon, sich neue zu kaufen. Handwerker sind ein zu kostspieliger Luxus. Das Verlangen geht nach Manufakturwaren.

Ausser den ärmeren Klassen trägt in England kaum jemand fertige Kleider. Leute aus dem Mittelstand tragen sie in Amerika. Dort erhält man alle Grössen vorrätig, die zu allen Figuren passen. Dadurch sind die Schneider als Handwerker ganz verschwunden.

Wahre Kunst in Manufakturwaren existiert kaum. Muster und Stil besorgt man sich von auswärts, ändert, verbessert sie sogar, um dem amerikanischen Geschmack zu genügen, und vertreibt sie sodann als echt amerikanische Erzeugnisse. In New-York setzten mich die in allen Läden ausgestellten ausgezeichneten Silberarbeiten in Erstaunen. Nachforschungen ergaben indessen, dass alle Arbeiter importiert waren. Als ich meine Ermittlungen weiter erstreckte, weshalb das heranwachsende Geschlecht keine Silberarbeiter liefere, hiess es: „Nein, weil keine Knaben ein Handwerk lernen wollen.“

In Trenton, in New-Yersey, sah ich dortselbst gefertigte prächtige Töpferwaren. Aber die Arbeiter waren aus unserem Staffordshire. Was dem Besucher des englischen Töpfereibezirkes nicht entgehen wird, ist das Vorhandensein einer Kunstschule in jeder Töpferstadt. Trenton besitzt eine solche nicht.

Nicht, dass den Amerikanern etwa der Geschmack zur Erzeugung feiner Arbeiten fehlte. Der Grund ist, weil die amerikanischen Fabrikanten es vorziehen, englische oder französische Muster zu erwerben und die Artikel dann durch Maschinenbetrieb in ungeheuren Mengen zu produzieren. Die Masse, zu billigem Preis, ist das Ideal.

Woran Amerika leidet und was es in mancher Hinsicht so zurückhält, wiewohl es unter Trompetenstößen und Trommelwirbeln sich so hervordrängt, ist der Umstand, dass neun von zehn seiner Industriellen nicht gereist sind. Sie sind Männer von natürlichem Talent, verschmizt bis über die Ohren, aber der Mehrzahl fehlt die Bildung, denn ein schwacher Kulturfirnis zählt heutigen Tages nicht mehr.

Amerika kennt keine Etikette und Zurückhaltung, Genieren liegt dort nicht in der Luft. Es ist Gepflogenheit der Mehrzahl der jungen Amerikaner, selbst der Söhne reicher Väter, ihre Hemdärmel zurückzuschlagen, sich so in die Arbeit zu stürzen und ihres eigenen Glückes Schmied zu werden. Ihren Verstand nur auf diesen einzigen Punkt konzentriert, ihn Tag und Nacht im Auge habend, ohne das geringste dazwischen kommen zu lassen, ist es kein Wunder, wenn man viele Menschen, noch unter 30 Jahren, mit Lappen von grauen Haaren um die Schläfen sieht.

Zu Anfang meines Buches habe ich, so führt Fraser aus, die Behauptung aufgestellt, dass man über die Amerikaner kein allgemeines Urteil fällen könne; mit dem-

selben Urteil will ich schliessen. Es gibt hochherzige, fein gebildete Amerikaner, auf welche nichts von dem Geschriebenen Anwendung finden kann. Allein ich habe mir den Geschäftsmann, den Geldhamster, den Menschen, der von nichts anderem als Geld spricht, der alles nur nach seinem Dollarwert beurteilt, zum Ziel gesetzt, sowie den Mann, dem die englischen und deutschen Geschäftsleute in dem gewaltigen Ringen um den Welthandel gegenüberstehen. Und trotz aller seiner Mängel ist er kein Gegner, der sich ins Mausloch verkriecht! Er ist die personifizierte Rastlosigkeit und Kühnheit. Handel ist ein Kampf, und er kennt kein Erbarmen. Fehler besitzt er die Menge, aber er sucht sie abzulegen und schämt sich nicht, zu lernen — wenn Wissen mehr Geld bedeutet.

Die Vereinigung ehemaliger Webschüler von Wattwil.

Die endgültige Gründung des Vereins ehemaliger Webschüler von Wattwil ist nun Sonntag den 6. Dezember glücklich zustande gekommen.*) Die von Herrn Direktor Frohmader im Verein mit der hierfür bestellten Kommission ausgearbeiteten Statuten wurden nach einigen wenigen vorgenommenen Veränderungen gutgeheissen. Als Präsident der neuen Vereinigung wurde Herr M. Kuratle, Lehrer für Textilindustrie an der Kantonschule in St. Gallen gewählt.

Oberster Zweck der Vereinigung soll die Hebung und Förderung der einheimischen Baumwoll-, Woll- und Leinenindustrie sein, sowie die Fortbildung im fachlichen Wissen. Bezüglich eines Vereinsorgans hat man sich mit dem Verein ehemaliger Seidenwebschüler Zürich zusammengeschlossen, so dass unser Blatt, die seit 15 Jahren erscheinenden „Mitteilungen über Textilindustrie“ nunmehr vom 1. Januar 1909 an das Fachblatt für die gesamte schweizerische Textilindustrie repräsentieren werden. Als drittes Mitglied in das Redaktionskomitee wurde Herr A. Frohmader, Direktor der Webschule in Wattwil gewählt, ferner sind aus den Kreisen der Mitglieder, die den durch die neue Vereinigung repräsentierten Textilbranchen angehören, verschiedene tüchtige Mitarbeiter zu gewinnen.

Nach der Versammlung besuchten die Teilnehmer noch die Ausstellung der von der Webschule Wattwil ausgeführten Gewebe und sonstigen Schülerarbeiten im Musterzimmer am zürcherischen Kunstgewerbemuseum. Die ausgestellten Arbeiten boten ein anregendes Bild von den tüchtigen Leistungen der Webschule Wattwil, die unter der jetzigen zielbewussten Direktion ihre Aufgabe im Interesse der Schüler und der schweizerischen einschlägigen Textilindustrie nach bestem Vermögen zu lösen sucht. Die Ausstellung fand denn auch im Kreise der ehemaligen Webschüler, sowie während ihrer Dauer auch bei den andern fachmännischen Besuchern die gebührende Anerkennung.

*) Zu der Versammlung auf „Zimmerleuten“ in Zürich hatten sich fünfzig Herren aus allen Gauen der Schweiz zusammengefunden.

Wir wünschen der neuen Vereinigung das beste Gedeihen und hoffen, dass durch das geplante Zusammenwirken die „Mitteilungen über Textilindustrie“ als Fachblatt für die Textilindustrie gewinnen und durch vielseitige Ausgestaltung zu den bisherigen Lesern sich neue Freunde gewinnen werden.

F. K.

—> Kleine Mitteilungen. <—

Einnahmen der eidgenössischen Zollverwaltung aus der Einfuhr von Seide und Seidenwaren im Jahr 1907. Die niedrigen schweizerischen Eingangszölle auf Seide und Seidenwaren lassen, trotzdem sie vom Bruttogewicht bezogen werden, für die Zollverwaltung nur bescheidene Erträge zu. Der Tramenzoll von 7 Fr. per 100 kg hat bei einer Einfuhrmenge von 843,000 kg nur 59,000 Fr. abgeworfen; für Floretseiden wurden 4075 und für gefärbte Seiden 7295 Fr. eingenommen. Die Näh- und Stickseiden ergaben 15,977 Fr. Den grössten Ertrag lieferten seidene und halbseidene Stückwaren mit 240,216 Fr. (1906: 215,538 Fr.) bei einer durchschnittlichen Zollbelastung von 2,09%. Die Bänder haben, bei einer Zollbelastung von 2,47% 96,794 Fr. (1906: 90,630 Fr.) eingebracht, Cachenez und Tücher 13,287 Fr. Mit den am höchsten besteuerten seidenen und halbseidenen Decken wurde eine Zolleinnahme von 8341 Fr. erzielt. Seidene Posamentierwaren, Stickereien und Spitzen ergaben 65,718 Fr. Während die Seidenkategorie einen Gesamtertrag von 511,644 Fr. (1906: 473,138 Fr.) abwarf, vereinnahmte die Zollverwaltung aus der Baumwollkategorie insgesamt 3,948,414 Fr. und aus der Wollenkategorie 3,271,165 Fr.

Briefkasten.

F. S. in Bergamo. Die Adresse des betreffenden Webstuhlfabrikanten ist uns unbekannt. Sie können sie am ehesten erfahren, wenn Sie beim deutschen Reichspatentamt in Berlin die Adresse des Inhabers von Patent Nr. 188,095 erfragen.

W. H. in Barmen. Ferggstuben- oder Wiegekammergehilfe ist das gleiche.

A. B. in Lörrach. In der Schweiz werden sowohl Krawattenstoffe fabriziert wie auch grössere und kleinere Krawattenfabriken existieren.

F. K. in Wien. Die Mitteilungen werden umgehend brieflich beantwortet.

J. W. in Wien. Ihre Karte wird bestens verdankt und ist von deren Inhalt Notiz genommen worden.

R. S. in Basel. Hierüber, dass Chinéeffekte auf Duchesse-Grund in Lyon mechanisch aufgeschnitten werden, ist uns nichts näheres bekannt. Vielleicht ist einer unserer Leser im Fall, Auskunft geben zu können.

Redaktionskomité:

Fr. Kaeser, Zürich IV Dr. Th. Niggli, Zürich II.

Die österr. Regierung erteilte Herrn Grolich auf seine Heublumenseife ein kaiserl. kg. Privilegium.