Zeitschrift: Unsere Heimat : Jahresschrift der Historischen Gesellschaft Freiamt

Herausgeber: Historische Gesellschaft Freiamt

Band: 47 (1974)

Artikel: Die 2. Generation der Firma "Jacob Isler & Co." und ihre Kombinationsfähigkeit : ein Beitrag zur Geschichte der Freiämter Strohindustrie im 19. Jahrhundert

Autor: Hänggli, Adrian

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1045950

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Die 2. Generation der Firma «Jacob Isler & Co.» und ihre Kombinationsfähigkeit

Ein Beitrag zur Geschichte der Freiämter Strohindustrie im 19. Jahrhundert

Adrian Hänggli

In letzter Zeit hat die aargauische Hutgeflechtindustrie wieder von sich reden gemacht, allerdings in einem für unsere Region betrüblichen Ton. Zwei alte, bekannte Betriebe haben ihre Produktion eingestellt und ihre Tore nach weit über hundertjähriger Tätigkeit geschlossen: «Jacques Meyer & Co.» und «M. Bruggisser & Co.». Solche Nachrichten rufen u. a. auch immer nach den Fragen: Wieso haben wir gerade in Wohlen ein Zentrum dieser Industrie, wann und unter welchen Umständen wurden diese Firmen gegründet, wie konnten sie als Familienunternehmen bis heute bestehen usw.? Diese Fragen können hier nicht beantwortet werden.

Eine vollständige Geschichte der aargauischen Strohindustrie zu schreiben, bedürfte nämlich grosser Anstrengung und zeitraubender Forschung. Erstens ist bisher wenig darüber geschrieben worden und zweitens sind die dafür notwendigen Quellen nur teilweise vorhanden! Als ausgesprochenen Glücksfall kann man es daher bezeichnen, dass das älteste Unternehmen dieser Industrie, die heute noch bestehende Firma «Jakob Isler & Co. AG» über vielfältige und reichliche Unterlagen ihres Betriebes verfügt: Geschäftskorrespondenz ab 1826, Gesellschaftsverträge, Abrechnungen und Inventare. Das Studium dieser Dokumente von 1826 bis 1854 erlaubte, in die Organisation, die Tätigkeit und den Erfolg dieser Firma Einblick zu nehmen. Zeitlich fällt diese Periode mit der Leitung des Geschäftes durch die 2. Generation zusammen.

Hier soll nun zuerst gezeigt werden, wie sich die Mitglieder eines solchen Familienunternehmens in die verschiedenen Aufgaben teilten und welche Stellung sie somit innerhalb der Sozietät einnehmen konnten. Im zweiten Teil wird anhand zweier Beispiele gezeigt, welche Eigenschaft diese Generation besonders auszeichnete und ihr zu beachtlichem Erfolg verhalf.

Die Firma «Jacob Isler & Co.» und die Mitglieder der 2. Generation

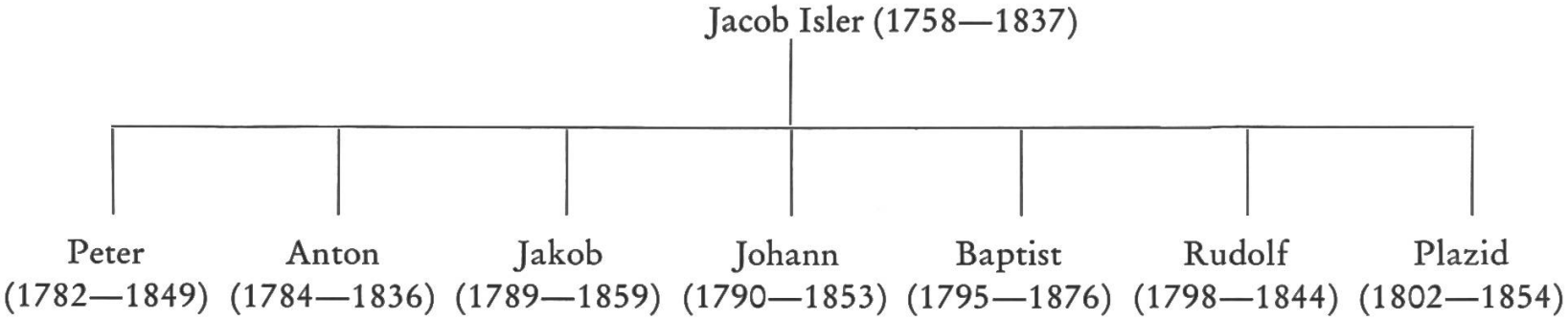
Der Gründer der Firma «Jacob Isler & Co.» (JIC) hatte sieben Söhne, die alle ins Unternehmen eintraten (siehe Beilage 1). Das ruft sofort der Frage: Wie haben sie die verschiedenen Aufgaben unter sich verteilt und welche Bedeutung kommt dem einzelnen Mitglied zu? Doch zuerst zur Entstehung dieses Unternehmens.

1. Die Entstehung der Firma «Jacob Isler & Co.»

Im Freiamt hat man nach der Auffassung gewisser Kenner der Strohindustrie schon seit eh und je Stroh geflochten. Andere behaupten, die Technik des Strohflechtens sei in unserem Gebiet im 14. und 15. Jahrhundert durch heimkehrende Söldner aus Italien, aus der Toscana, eingeführt worden. Sicher ist, dass die Strohflechterei im Freiamt ursprünglich nur als Hausfleiss ausgeübt wurde, d. h. zur Anfertigung der Schienhüte für den eigenen Gebrauch. Wann das Flechten zu einem Gewerbe wurde, ist nicht bekannt. Die diesbezügliche älteste Urkunde datiert vom 21. Juli 1593 und gibt Aufschluss über einen Zürcher Ratsbeschluss über das Recht zur Anfertigung und zum Verkauf von Strohhüten in der Stadt Zürich. Darin werden allerdings die Freiämter Strohflechter nicht namentlich genannt, sondern diese Eingabe der gesamten Meisterschaft der Bader (Barbiere) an den Rat von Zürich beschwerte sich darüber, «dass ‚Landesfremde' durch haufenweises Verkaufen von ‚Schienhüten' das einheimische Gewerbe schädigten» (1). Da in einem weiteren Abschnitt auch noch «Landleute» genannt werden, so schliesst G. Rodel, ein Kenner der Freiämter Strohindustrie, daraus, dass mit diesen die Landleute des Rafzerfeldes gemeint sind, während die Freiämter mit «Landesfremde» bezeichnet wurden.
Mehrere Dokumente aus dem 17. Jahrhundert beweisen nicht nur das Vorhandensein der Strohflechterei im Freiamt, sondern lassen eindeutig darauf schliessen, dass diese Arbeit zu einem Gewerbe geworden war. Die Dokumente aus dem 18. Jahrhundert, meistens Gesetze, welche den Arbeitern die Länge der Geflechte wieder in Erinnerung riefen, geben allen Grund zur Annahme, dass sich die Strohflechterei schon über das gesamte untere Freiamt ausdehnte. Bis zur Mitte des 18. Jahrhunderts wurde die Strohflechterei nur in beschränktem Masse betrieben, und der Handel erstreckte sich kaum über die Märkte und Messen in Zürich, Baden und Zurzach hinaus (2). Es kam diesem Gewerbe also bloss Lokalbedeutung zu. Die zunehmende Anzahl von Quellen gegen

Beilage 1

Genealogische Übersicht



das Ende des 18. Jahrhunderts hingegen lässt erkennen, dass damals mit Süddeutschland Handel getrieben wurde. In dieser Zeit fanden in Wohlen und Umgebung die Gründungen der ersten grossen Handelsfirmen statt, die sich aber nach und nach alle wieder auflösten.
Über jene Epoche sowie die Geschichte der Strohindustrie im 19. Jahrhundert informiert uns H. Lehmann in seinem Buch: «Die Aargauische Strohindustrie», dem ersten, das sich mit diesem Thema befasste. Nach seinen Angaben (3) wurde am 14. April 1783 von vier Händlern in Wohlen die erste Handelsgesellschaft der Flecht- und Huthändler gegründet.
Zu den vier Gründern gehörten neben Andres und Peter Isler und Jakob Vock auch Jacob Isler. Als 1787 die genannte Handelsvereinigung nicht mehr erneuert wurde, schlossen sich Jacob Isler und Vock zur Tuchwarenhandlung «Companey Isler und Vock» zusammen. Jacob Isler verstand es nun, das Unternehmen zusehends in seinen Händen zu festigen. 1814 wurden vier Söhne Jacobs als Mitglieder aufgenommen, und 1818 wurde Jakob Vock aus der Firma ausgeschlossen. Seither trägt die Firma den Namen «Jacob Isler & Co.» und arbeitet als reines Familienunternehmen.

2. Die Mitglieder zu Beginn der Geschäftsübernahme

Dieser Familienbetrieb ging offiziell in die Hände der 2. Generation über, als sich 1823 der 65jährige Jacob Isler aus dem Geschäftsleben zurückzog. Im Gesellschaftsvertrag vom 10. August 1823 verpflichteten sich die sechs Söhne Peter, Anton, Jakob, Johann, Rudolf und Plazid, die bestehende Firma JIC für zwei Jahre fortzuführen. Jeder trat — mit einer noch zu erwähnenden Ausnahme — in «gewin und verlust zu 6 gleichen theillen auf gemeinschaftlichen Erwerb bey» (4). Die Tradition, mit familieneigenem Kapital zu arbeiten, wurde fortgesetzt. Die vier ältesten Söhne, die schon Mitglied der Firma waren, liessen ihr Kapital unter Verzinsung zu 5 % stehen. Zusammen mit den 36 000 Franken des Vaters, der sein Geld ebenfalls gegen Verzinsung weiterhin dem Unternehmen zur Verfügung stellte, betrug das Handlungskapital 103 000 Franken (5). Der Gewinn der Mitglieder musste jeweils reinvestiert werden.
Dieser Vertrag, der eine Einleitung und sieben Paragraphen umfasst, lässt erkennen, dass die Form dieser Sozietät die einfachste ist, die man sich vorstellen kann. Da es sich weder um eine Aktien- noch um eine Kommanditgesellschaft handelte, haftete jedes Mitglied trotz unterschiedlicher Kapitalbeteiligung zu gleichen Teilen für den Verlust und war ebenfalls zu gleichen Teilen gewinnberechtigt. Nur die beiden Jüngsten, Rudolf und Plazid, hatten 10 % ihres Teiles an Anton und

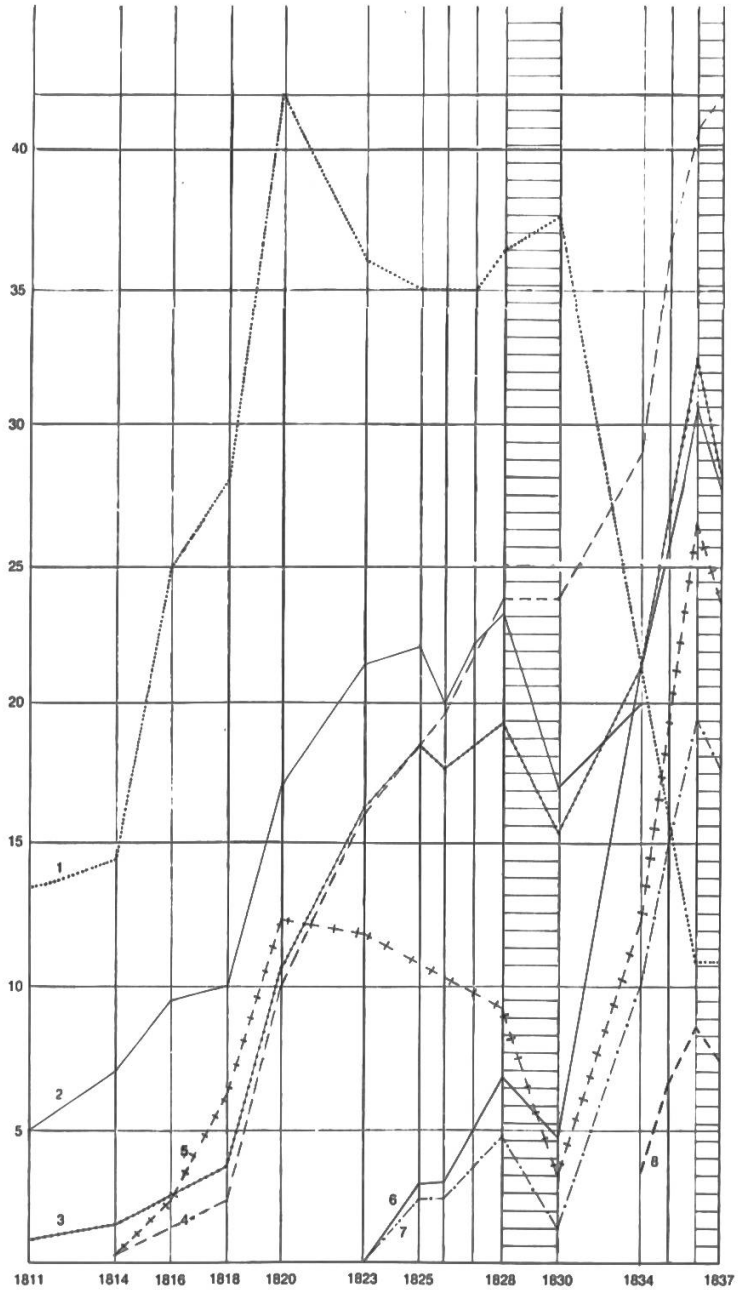
Johann zu entrichten, zudem hatten sie sich allen Anordnungen ihrer älteren Brüder zu unterziehen.
An diesem Vertrag fällt besonders auf, dass die sechs Mitglieder trotz sehr unterschiedlichem Kapitaleinsatz bis auf diese kleine Ausnahme zu gleichen Teilen am Gewinn oder Verlust beteiligt waren. Offenbar wurde weniger Gewicht auf das Kapital als auf die Arbeit gelegt. Die Beteiligung am Gewinn sah man vor allem als Belohnung für die geleistete Arbeit an.
Im Sozietätsvertrag sind die sechs Brüder sozusagen alle gleichgestellt. War dies auch im Geschäftsleben so?
Peter, der Älteste, geboren am 4. November 1782, trat dem Unternehmen verhältnismässig spät bei. Er wurde erst durch den Vertrag vom 10. August 1814 in die Firma JIC aufgenommen, zusammen mit Jakob und Johann. Er war aber schon vorher als Handelsreisender im väterlichen Betrieb tätig gewesen. 1823 besass er das zweitgrösste Kapital (siehe Beilage 2).
Der zweite Sohn, Johann, geboren am 16. Januar 1784, muss schon vor 1814 ins Unternehmen «Isler & Vock» eingetreten sein. Genaue Unterlagen über seinen Eintritt liessen sich nicht finden, aber in der Abrechnung für die Jahre 1811 bis 1814 war er mit 12 % am Gesamtkapital beteiligt. Ein Viertel des Gewinnes fiel ihm zu. Nach der Abrechnung von 1826 trat er aus der Handlung aus, ohne dass ein Grund dafür angegeben worden wäre. Er liess aber sein Kapital, mit über 20 000 Franken das grösste der Direktbeteiligten, weiterhin im Unternehmen. Bis dahin war er nicht nur kapitalmässig am stärksten beteiligt, sondern nahm auch in der Leitung des Unternehmens eine besondere Stellung ein. So fielen ihm durch den Vertrag von 1823 10 % des Gewinnes der beiden jüngsten Brüder zu.
Mit einem ungestümen Beginn seiner Karriere eroberte sich Jakob (geboren am 11. Februar 1789), genannt «Adlerwirt», bald eine Sonderstellung unter seinen Brüdern. 25jährig trat er 1814 mit nur 294 Fr. 3 Bz. (etwa ½ % der damaligen Kapitalsumme) der «Companey Isler & Vock» bei. Dank besonderer Geschäftstüchtigkeit war er aber schon 1826 nach dem Austritt Antons mit zirka 18 % des Kapitaltotals der Meistbeteiligte der verbleibenden fünf Mitglieder. Als der Vater 1818 den Gasthof Adler in Muri kaufte, zog Jakob nach Muri um, führte dort die Wirtschaft und richtete gleichzeitig eine Filiale der Firma JIC ein.
Weniger reich als Jakob, aber 1823 schon mindestens so bedeutend wie dieser, war Johann, geboren am 5. Wintermonat 1790. Auch er wurde 1814 Mitglied der Firma «Isler & Vock», hatte aber schon vorher im Unternehmen gearbeitet. Nach seinem Eintritt setzte er sich als Handelsreisender in den deutschen Ländern und in Österreich besonders intensiv ein, so dass er bei den Abrechnungen jeweils mit namhaften

Beilage 2

Kapital der Mitglieder (in 1000 Franken)

1 = Jacob Isler Vater
2 = Anton
3 = Peter
4 = Jakob, Adlerwirt
5 = Johann
6 = Plazid
7 = Rudolf
8 = Baptist

Jahre mit Defizit (1828/30, 1836)



Gratifikationen bedacht wurde. Zu Beginn der zwanziger Jahre gab er das unstete Leben des Reisenden auf und wandte sich der Leitung des Geschäftes zu.
Die Stellung der zwei jüngsten Brüder Rudolf (geboren 2. Wintermonat 1798) und Plazid (geboren 7. Januar 1802) war bei ihrem Eintritt 1823 etwa die gleiche. Mit nur je etwa 0,15 % Kapitaleinsatz des Kapitaltotals traten sie zu den schon bekannten Bedingungen der Firma bei. Da sich die beiden gut hielten, wurden sie bei der Abrechnung 1826 als vollwertige Mitglieder anerkannt. Als hervorragender Handelsreisender in ganz Westeuropa wurde Plazid bald ein unersetzliches Mitglied und nahm so eine bedeutende Stellung ein.
Beim Austritt des Vaters 1823 ging die Nachfolge also auf die sechs Söhne über. Von besonderer Bedeutung waren anfänglich Anton und Johann: Anton mit seiner ältesten Geschäftserfahrung, Johann als Chef der Administration in Wohlen. An zweiter Stelle kamen Peter, der lediglich etwas Kapital beitrug, und Jakob, als Adlerwirt und Leiter der Filiale in Muri. Plazid und Rudolf besetzten den dritten Platz. Plazid brachte zwar nur wenig Geld mit, dafür aber eine vorzügliche geistige und technische Begabung, die ihn bald Karriere machen liessen.

3. Kurze Übersicht über den Geschäftsgang 1823 bis 1854

Die Geschäftsübernahme durch die 2. Generation brachte wesentliche Änderungen mit sich. So gaben die Nachfolger Jacobs gleich zu Beginn den Tuchhandel auf, um sich ausschliesslich auf die Strohbranche zu konzentrieren. Zudem brachte die Erfindung einer neuen Technik der Strohverarbeitung — das Strohweben — eine Strukturveränderung des Unternehmens mit sich. Wie wir es später noch ausführlicher sehen werden, führte die Verwendung von Webstühlen dazu, dass das bisherige Handelsunternehmen zusätzlich noch selber zu fabrizieren begann.
Die Produktionsgebiete der Firma JIC in der Schweiz schrumpften in der ersten Hälfte der zwanziger Jahre auf die Bezirke Bremgarten und Muri zusammen, da infolge schlechten Geschäftsganges der benachbarte Kanton Luzern, besonders das Seetal, beim Einkauf der Geflechte nicht mehr berücksichtigt werden konnte. Dafür kaufte JIC Halme, Geflechte und Hüte im Kanton Freiburg (hauptsächlich Greyerzerland) und vor allem in Italien ein, da die dortigen Geflechtarten sich grosser Nachfrage erfreuten.
Die wichtigsten Absatzgebiete stellten die deutschen Länder dar, während England und Frankreich durch ihre Schutzzölle den Handel, wenn nicht gerade verunmöglichten, so dennoch wesentlich behinderten. Russland verbot sogar die Einfuhr der Strohartikel.

Der Gewinn der Firma zeigt in den zwanziger Jahren eine fallende Tendenz und endet schliesslich mit einem Defizit für die Jahre 1828 bis 1830 (siehe Beilage 3, Seite 13).
Die Krisenzeit hatte keine wesentlichen Folgen für das Unternehmen, denn gerade die dreissiger Jahre gestalteten sich zu einer eigentlichen und verdienten Blüte für JIC. Die vervollkommneten und vielgefragten Bordüren (Gewebe aus Stroh) brachten eine Ausdehnung des Produktionsgebietes auf weitere Teile des Aargaus und auf das luzernische Seetal mit sich. Dabei hatte JIC im Export kein leichtes Spiel. Die Gründung des süddeutschen Zollvereins 1829 und sein Zusammenschluss mit dem preussisch-hessischen Zollverein 1833 trugen dazu bei, das JIC in Deutschland weniger Geschäfte tätigen konnte und neue Absatzgebiete erschliessen musste. Diese Länder ergriffen aber auch Protektionsmassnahmen. Die grosse Anpassungs- und Kombinationsfähigkeit zeigte zum Teil sofort Erfolge, zum Teil erst Jahrzehnte später, wie wir es im Fall Amerika sehen werden.
Zu Beginn der vierziger Jahre versuchte JIC neue Wege zu beschreiten, die aber in gewissen Belangen nicht weit führten. So endete der Zusammenschluss im Jahre 1839 mit andern Unternehmen aus Wohlen schon bald mit einem Misserfolg. Der Versuch, die Verarbeitung von Stroh mit Rosshaar zu kombinieren, gelang hingegen und rief eine neue Industrie ins Leben, die der Strohindustrie angegliedert wurde. Die Produktionsgebiete dehnten sich weiter aus, und der Export in die bisherigen Länder nahm grösseren Umfang an, zum Teil auch als Folge des wirtschaftlichen Liberalismus. Die Geschäftsabschlüsse in den vierziger Jahren waren eher mittelmässig, sprengten aber zu Beginn der fünfziger Jahre den bisherigen Rahmen (siehe Beilage 4).

Beilage 4

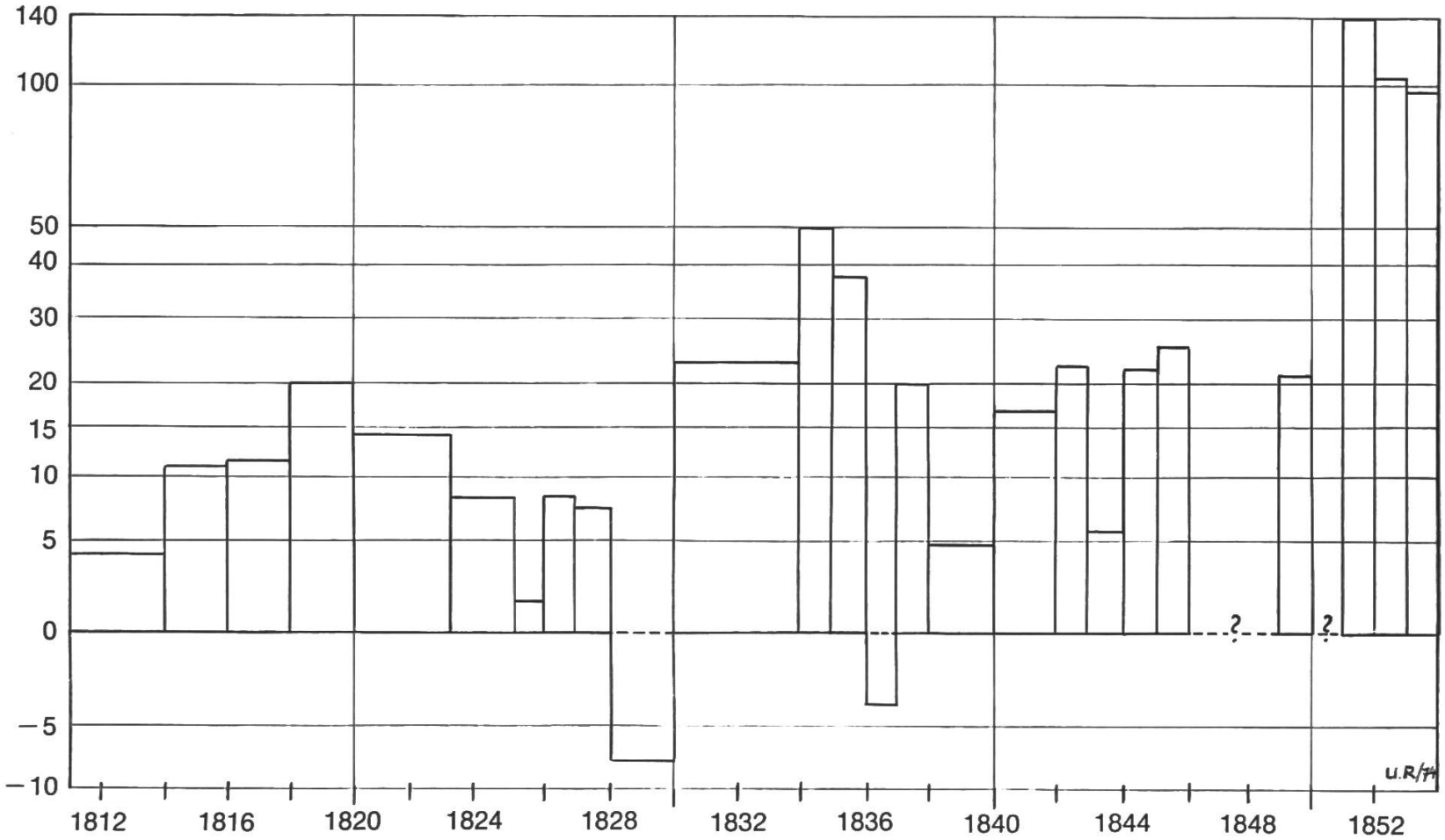
Durchschnittlicher Jahresgewinn

1821—1830	6 000 Franken	auf 110 000 Franken Kapital
1831—1840	22 000 Franken	auf 140 000 Franken Kapital
1841—1850	18 000 Franken	auf 160 000 Franken Kapital
1851—1854	100 000 Franken	auf 250 000 Franken Kapital

Zählt man die Verzinsung des Eigenkapitals von 4 % bis 5 % dazu, so erhält man in Prozenten ausgedrückt folgendes Ergebnis:

1821—1830	ca. 11 %
1831—1840	ca. 20 %
1841—1850	ca. 16 %
1851—1854	ca. 44 %

Beilage 3 *Gewinn und Verlust der Firma JIC von 1841 bis 1854*
(in 1000 Franken) (halblogarithmisch)



4. Definitive Positionsbezüge der Mitglieder

So sehr es auch erstaunen mag, die sechs Brüder blieben alle während der ganzen Zeit dem Unternehmen treu. Ja, 1834 trat sogar der bisher fehlende Baptist (geboren 1795) noch als Mitglied bei. Aus der Geschäftskorrespondenz ist ersichtlich, dass zwar die Ansichten über die Geschäftsführung manchmal auseinander gingen. Nie aber kam es zu einem Streit, der das Unternehmen hätte sprengen können.

Die sieben Brüder verstanden sich recht gut. Das beweisen auch die immer wieder erneuerten Verträge, die keine misstrauischen Details enthalten. Das will aber noch lange nicht heissen, dass die Stellung der einzelnen Mitglieder innerhalb der Sozietät nicht abgestuft und genau umrissen gewesen wäre. Im Gegenteil, nur beruhte sie wahrscheinlich auf mündlicher Vereinbarung und dem täglichen Leben.

Aus der Gewinnverteilung ist klar ersichtlich, dass die Positionsbezüge Mitte der dreissiger Jahre abgeschlossen waren. 1834 trat der bisher massgebliche Anton endgültig aus der Gesellschaft aus und starb ein Jahr später. Auf seinen Platz rückte der Jüngste, Plazid, nach.

Das geht sehr deutlich aus dem Anstieg des persönlichen Kapitals hervor. Infolge des guten Geschäftsganges stiegen zwar alle Kapitalien in der ersten Hälfte der dreissiger Jahre beträchtlich an. Jakob schwang dabei mit über 40 000 Franken als der «reiche Mann» hoch obenaus. Die erstaunlichsten Fortschritte machten aber Plazid und Johann, die ihr Kapital von 1830 bis 1835 etwa versiebenfachten.

Die Erklärung muss in der ausserordentlichen Rolle gesucht werden, die die beiden spielten. Durch die Sozietätsverträge war ja festgelegt, dass Gewinn und Verlust den sechs Brüdern zu gleichen Teilen zufallen soll. Es war ihnen aber klar, dass nicht alle gleich viel zum Erfolg des Unternehmens beitrugen. Um dem unterschiedlichen Einsatz von Kapital und Arbeit gerecht zu werden, bezahlten sie Gratifikationen aus. Plazid erhielt schon 1828 von der gesamten Sozietät 268 Franken, dazu noch je 200 Franken von Rudolf und Jakob (6).

Die Abrechnungen der Jahre 1835 bis 1837 beweisen deutlich, dass Johann und Plazid eine besondere Position einnahmen und auch in grösserem Masse für das Geschäft verantwortlich waren. So überliess ihnen Baptist 1835 die Hälfte seines Gewinnes. Dazu bezogen die beiden noch je 1000 Franken von Jakob in Muri, 400 Franken von Rudolf und 250 Franken von Peter. Auch 1836 trat Baptist die Hälfte seines Gewinnes an die beiden ab. Als sich aber 1837 ein Verlust von 3385,93 Franken erwies, so hatten Johann und Plazid je 750 Franken zu tragen, Jakob, Peter und Rudolf nur je 597,65 Franken und Baptist sogar nur 295,80 (7). In der Abrechnung von 1838 findet man zum erstenmal einen genauen Schlüssel, nach welchem der Gewinn aufgeteilt wurde, nämlich:

Johann und Plazid	je 24 %
Peter und Rudolf	je 15 %
Jakob	14 %
Baptist	8 % (8)

Zudem geht aus einem Circular vom 1. August 1834 an die Kunden hervor, dass Johann und Plazid für die Firma JIC zu zeichnen hatten. Damit scheint mir klar bewiesen, dass Johann und Plazid die zwei aktivsten und wichtigsten Mitglieder der Sozietät waren. Denn, wäre der Gewinn nach dem Kapitalanteil verteilt worden, so hätte ja Jakob weit mehr beziehen müssen als die beiden, und Peter etwa gleich viel (siehe Beilage 2). Johann als Leiter der Administration und Produktion in Wohlen und Plazid als Hauptreisender waren die beiden Schlüsselfiguren in den dreissiger und vierziger Jahren und leisteten Ausserordentliches.
Die Rolle von Peter und Rudolf ist aus der Korrespondenz nicht ersichtlich. Baptist leistete als Reisender nur Unbedeutendes.
Wenn Jakob auch in den folgenden Jahren immer weniger Anteil am Gewinn bezog, so ist seine Bedeutung dennoch nicht zu unterschätzen. Als Leiter der Filiale in Muri, wo er sowohl als Ferger für JIC arbeitete, als auch verschiedene «Fabriken» unter sich hatte, trug er wesentlich zur Blüte des Unternehmens bei. Offenbar bezog er weniger am Gesamtgewinn, weil er durch Benützung des «Adlers» noch Nebeneinkünfte hatte und auch am Zwischenhandel nach Wohlen verdiente. Obwohl JIC ausschliesslich mit familieneigenem Kapital arbeitete, würdigten die Mitglieder also die persönliche Arbeit und Leistung mehr als den Einsatz von Kapital, das ja zu 4 % bis 5 % verzinst wurde. Mit einer differenzierten Ausschüttung der Gewinne konnte jedes Mitglied gemäss der Leistung belohnt werden. So erklärt es sich, dass die fähigsten Mitglieder Johann, Plazid (und bis 1834 auch Anton), die sich ganz und gar für das Unternehmen einsetzten, in demselben Betrieb blieben, wo auch die weniger fähigen Brüder mitarbeiteten oder sich zum Teil noch um andere Geschäfte kümmerten. Die Erfolge dieser 2. Generation zeigen, dass innerhalb der Gesellschaft trotz oder gerade wegen dieser Nivellierung Harmonie geherrscht hatte.

Zwei Beispiele ihrer Kombinationsfähigkeit

Die erfolgreiche Tätigkeit verdankt die 2. Generation JIC aber nur zu einem Teil dieser Einigkeit und langjährigen Geschäftszugehörigkeit (im Durchschnitt über 30 Jahre). Viel bedeutender scheint eine Eigen-

schaft dazu beigetragen zu haben, die der Volkswirtschafter J. Schumpeter «Durchsetzung neuer Kombinationen» genannt hat (3). In der Tat hatte JIC in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts gegen verschiedene Schwierigkeiten zu kämpfen, wie starke Konkurrenz oder harte Einfuhrbestimmungen protektionistischer Staaten. Hier galt es nun, selber neue Mittel und Wege zu finden, um diese Hindernisse zu überwinden. Denn auf dem ausländischen Markt konnten die Freiämter Strohindustriellen kaum auf die Unterstützung des Kantons Aargau oder der Schweiz rechnen. Das aussenpolitische Verhalten der Schweiz hatte nämlich, nach A. Bosshardt (10), schon während Jahrhunderten in einem deutlichen ideologischen und praktischen Gegensatz zur Handelspolitik der meisten übrigen Länder Europas gestanden. In der Restaurations- und Regenerationszeit wurde die Diskussion, ob die Schweiz nicht auch, wie die meisten seiner Nachbarn, zu einem protektionistischen Wirtschaftssystem übergehen sollte, von Befürwortern und Gegnern zwar heftig geführt, aber zu einer wirksamen Lösung kam man nicht. Endete doch das auch vom Aargau unterzeichnete Retorsionskonkordat gegen Frankreich im Jahre 1822 schon nach kurzer Dauer mit einem kläglichen Misserfolg.
So konnte denn der schweizerische Staat den Unternehmern im Freiamt nur das bieten, was A. Bosshardt vom Schweizer Unternehmer im allgemeinen sagt, nämlich «die volle Freiheit des wirtschaftlichen Handelns, also z. B. den freien Zugang zu den billigsten Rohstoffen und Arbeitslöhnen, sowie die Freiheit, seinen Absatz überall in der Welt zu suchen, wo es ihm beliebte» (11).
Diese Lage nun hatte die 2. Generation JIC erkannt und richtete sich danach aus. Anhand zweier Beispiele soll gezeigt werden, wie neue Kombinationen gefunden und durchgesetzt wurden. Im ersten handelt es sich um eine Erfindung in der Strohverarbeitung und deren Verbreitung auf dem Markt, im zweiten um eine Anpassung an eine neue handelspolitische Situation.

1. Eine Erfindung und ihre Durchsetzung

Noch zu Beginn des 19. Jahrhunderts kannte man in der Strohindustrie, abgesehen von der Anfertigung von Garnituren, nur eine Art der Strohverarbeitung: das Flechten. Um 1815 herum gelang es einem begabten Erfinder, aus Stroh auch Gewebe herzustellen. Nach H. Lehmann käme dieses Verdienst Plazid Isler zu. In seinem schon erwähnten Buch berichtet er, dass Plazid Isler auf seinen Reisen nach Paris die Jacquardwebstühle kennengelernt habe, «welche ihn auf den Gedanken brachten, dieselben auch für die Strohprodukte zu verwerten». 1833 habe er sich einen solchen Apparat erstanden und ihn durch

«unermüdliches Nachdenken und Versuchen zum Strohweben abgeändert» (12).
Es ist sicher nicht ausgeschlossen, dass Plazid 1833 versuchte, einen Jacquardwebstuhl zur Strohverarbeitung abzuändern. Stroh wurde aber mit Bestimmtheit schon etliche Jahre vor 1833 gewoben, und zwar stellte man auf Handwebstühlen Bordüren oder Patent her. Auch G. Rodel schreibt in seinem Heft: «Die Technik in der Freiämter, Seetaler und Obwaldner Strohflechterei», dass der Bordürenwebstuhl schon um 1820 seinen Einzug in die Freiämter Strohflechterei gehalten habe (13). Dieser Bordürenwebstuhl ist aber nur ein zweischäftiger Handwebstuhl, wie er schon seit Jahrhunderten existiert hatte, und darf deshalb nicht mit der komplizierten Einrichtung der Jacquardmaschine in Verbindung gebracht werden.
Tatsächlich war das Strohpatent, das erste Gewebe aus Stroh, schon 1817 ein Artikel, der bei JIC sehr begehrt wurde. So schrieb am 19. März 1817 ein Laurenz Bawinger aus Wien an Johann Isler, der sich auf seiner Geschäftsreise gerade in Dresden aufhielt: «... noch mehr verpflichten würden Sie mich, wenn Sie mir das Patent Stroh so geschwind als möglich einsenden könnten, desgleichen aber ersuche Sie mir nebst den schon bestellten 100 stab, noch extra 100 stab so schleunig als es sein kann zu senden.» Einige Tage später meldete ihm ein Joseph Fiedler aus Leitmeritz (Litomerice, CSSR), bei dem er Patent in Ablage gegeben hatte, dass Fiedler «52½ Ellen glatten Badent» verschickt habe (14). Ein Jahr später finden wir in der «Rechnung und Theillung von Isler & Vock in Wohlen den 10. August 1818» an vorrätigen Strohartikeln unter anderem 162 Rollen Bordüren, das Stück à 3½ Batzen und 7 Stück Bordüren à 3½ Batzen. In der Abrechnung für die Jahre 1820 bis 1823 wird «Cordonne Pordüre» aufgeführt, von denen schon über 30 verschiedene Muster zu Preisen von 25 bis 109 Batzen auf Lager waren.
Diese Angaben lassen darauf schliessen, dass das Strohweben etwa um 1815 schon erfunden war. Ob vom 13jährigen Plazid, ist fraglich. Immerhin nennt auch der Philantrop und Schongauer Pfarrer Röthelin das Strohweben eine Erfindung der Söhne von Jacob Isler (15). Die Inspiration dazu kam kaum von einem Jacquardwebstuhl. Vielmehr ist anzunehmen, dass sich einer der Söhne Jacobs die Ideen an Webstühlen der schweizerischen Seidenbandindustrie geholt hatte. Da die Firma ursprünglich Tuchhandel betrieben hatte und auch später noch beständig Seidenbänder zur Verzierung der Hüte brauchte, war sie in engem Kontakt mit der Bandweberei.
Trotz aller Mühe, die sich die Firma gab, konnte JIC diese Erfindung natürlich nicht lange geheimhalten, denn die Technik der Herstellung war sehr einfach. So verkaufte eine Konkurrenzfirma, «Wohler & Co.» aus Wohlen, schon im Oktober 1818 ebenfalls Bordüren (16).

Die Anzahl der Bordürenwebstühle, auf denen JIC in den zwanziger Jahren arbeiten liess, war nicht zu ermitteln. Auf jeden Fall hatten die Isler mit dieser Erfindung einen glücklichen Griff getan, und vor allem verstanden sie es, diesen neuen Modeartikel auf dem internationalen Markt zu lancieren. So fand denn auch das Strohgewebe in flauen Geschäftsjahren, wie z. B. 1826, reissenden Absatz. Am 4. März 1826 bestellte Plazid bei JIC eine grössere Anzahl Bordüren für einen Kunden aus Amsterdam und forderte seine Brüder auf, möglichst viele Webstühle einzurichten und Weber anzustellen, da er bald noch grössere Aufträge erhalten werde. Im noch schlechteren Geschäftsjahr 1828 fügte er einer Bestellung von Bordüren bei: «... muss ich Ihnen nothwendiger Weise neuerdings aufs eilenst empfehlen, und im möglichen Falle Tag und Nacht arbeiten zu lassen, sollten Sie arbeither genug haben, und zu wenig Webstühle, so lassen Sie einen Theil per Tag, und den andern Theil zur Abwechslung die Nacht arbeiten, den der Padent ist in diesem Augenblick sehr gesucht» (17).
Vielleicht stellte sich JIC zu früh und zu stark auf die Bordürenweberei ein. In der Mitte der zwanziger Jahre wurden zwar Bordüren von vielen Kunden verlangt, aber auf dem Markt wurden die Hauptgeschäfte immer noch in Geflecht getätigt. Zudem hatten sich die Bordüren nicht überall gleich schnell durchgesetzt. Frankreich und England stellten sie Ende der zwanziger Jahre sogar schon selber her, während dieser Artikel in Wien beispielsweise erst 1833 richtig aufkam. Liess JIC damals allein in Muri schon auf 200 Webstühlen arbeiten, so standen nach Berichten Plazids in ganz Wien nur etwa 200 Stühle in Betrieb (18).
Es scheint nun, dass JIC hier die Übersicht etwas verloren und vor allem das Flechten zugunsten des Webens vernachlässigt hat und so wenigstens teilweise den schlechten Geschäftsgang der zweiten Hälfte der zwanziger Jahre selber verschuldet hat. Zwar drang die Leitung in Wohlen immer noch auf die grosse Produktion von Geflechten, schenkte aber der Qualität nicht mehr die nötige Aufmerksamkeit. Das Aargauer Geflecht verlor in jenen Jahren nicht umsonst beinahe seinen ganzen Wert. Schobinger, ein sehr fähiger Handelsreisender von JIC, hielt es sogar 1826 für nötig, seinen Herren in Wohlen wieder einmal zu erklären, wie ein schöner Strohhut aussehen sollte (19). Zudem stellten die schlechtbezahlten Heimarbeiter die Geflechte oft zu kurz her und brachten sie dann durch übermässiges und schädliches Strecken auf die vorgeschriebene Länge von «12 Pariser stab oder 24 Ellen» (20).
Die Strohunternehmer versuchten zwar, diese Übel abzustellen, und baten den Kleinen Rat in Aarau, er möge alte Verordnungen über die Länge des Strohs erneuern. Dieser Bitte wurde entsprochen. Die glänzenden dreissiger Jahre liessen aber diese Sorgen vergessen.

Die Bordüren feierten ihren grossen Triumph, und ob dem Weben vergass man fast das Flechten. So kam denn der Versuch des Pfarrers Röthelin, in Flechtschulen den jungen Knaben und Mädchen des Seetales das Flechten beizubringen, der Firma JIC sehr gelegen. Im Freiamt selbst wurde in diesen Jahren nämlich nur noch gerade soviel Geflecht hergestellt, als man in die Bordüren hineinweben wollte. Plazid freute sich zwar über die grosse Nachfrage an Bordüren und Patent, machte seine Brüder aber darauf aufmerksam, man solle das Flechten nicht zu sehr vernachlässigen, da immer noch Geflechte verlangt würden. 1835 forderte er sogar, dass die Flechtschulen zu vergrössern seien, denn in den nächsten Jahren werde schönes und gutes Geflecht bestimmt sicher wieder eine Chance haben (21).

Plazid hob warnend den Zeigefinger zu einer Zeit, da JIC die Erfolge ihrer Erfindung ernten konnte. Die Bordüren haben sich auf dem Markt durchsetzen können, und eine Konzentration auf dieses Produkt hatte sich gelohnt. Die Nachfrage an Gewebe war so gross, dass die Fabrik in Wohlen nicht mehr genug liefern konnte und man im ganzen Freiamt grosse Stuben oder Säle in Wirtshäusern mit Webstühlen versah und so beständig mehr Arbeiter und Arbeiterinnen anstellen konnte. Jakob, der Adlerwirt, beklagte sich 1833 immer wieder von Muri aus, er habe zu wenig Webstühle und könne die Aufträge nicht termingerecht ausführen, selbst wenn die Weberinnen von morgens vier Uhr oder fünf Uhr bis nachts um zwölf Uhr arbeiteten (22). Er kaufte zwar wöchentlich vier Webstühle, zeigte sich aber unersättlich. So wurde 1833 in Muri allein in verschiedenen Räumen schon auf mindestens 200 Webstühlen intensiv gearbeitet. Auch in Bremgarten, Sarmenstorf und in andern Orten existierten solche «Fabriken». Um die neuen Muster der einzelnen Bordüren geheimzuhalten, durften die Weber und Weberinnen ihre Stühle anfänglich nicht nach Hause nehmen.

Mit diesem Bestreben nach Geheimhaltung trat eine wesentliche Veränderung im Verhältnis zwischen dem Unternehmer und dem Arbeiter ein. Vor der Einführung der Bordürenweberei war der Arbeiter unabhängig, das heisst er besass selbst die nötigen einfachen Werkzeuge, und vielfach stellte er auch das Rohmaterial (Strohhalme, Strohplatten usw.) selber her. Er arbeitete daheim und war nur insofern einem Ferger oder einem Unternehmer verpflichtet, als er von ihm einen Auftrag und Materialien entgegengenommen hatte. Mit der Bordürenweberei war der Heimarbeiter auf den Webstuhl in einer «Fabrik» und die verschiedenen, meist auswärts hergestellten, Rohmaterialien des Unternehmers angewiesen. Dadurch wurde er gezwungen, beständig für dieselbe Firma zu arbeiten. So erfuhr JIC durch diese Bordürenweberei und deren Blüte in den dreissiger Jahren eine Strukturände-

rung, insofern als sie nicht mehr bloss Handel, sondern auch eigentliche Fabrikation betrieb.
All die erwähnten Tatsachen und die guten Geschäftsabschlüsse von 1830 bis 1836 beweisen, dass JIC mit den Bordüren vollen Erfolg hatte, und vor allem, dass sie diese Erfindung auf dem Markt ganz allgemein hat durchsetzen können. Es macht zwar den Anschein, als ob das ein leichtes Spiel gewesen sei. Gewiss, dieser Erfolg musste nicht lange erkämpft werden, denn die Krisen Ende der zwanziger Jahre hatten noch andere Ursachen, als nur eine frühzeitige Konzentration auf die Bordüren. Mit dem in der Modebranche nötigen Fingerspitzengefühl hatte JIC aber gespürt, dass die Strohfabrikation eines neuen Impulses bedurfte. Mit der Erfindung des Strohwebens hatte JIC den Nagel auf den Kopf getroffen, und der Erfolg liess denn auch nicht allzu lange auf sich warten.

2. *Anpassung an eine neue Situation*

Ende der zwanziger Jahre und auch in den ertragreichen dreissiger Jahren befand sich JIC in einer verzwickten Lage. Wie alle andern grössern Unternehmen der Freiämter Strohindustrie hatte JIC schon gleich nach der Jahrhundertwende den europäischen Markt erobert. Während der zwanziger Jahre aber blieben die Grenzen der Exportgebiete stationär, ja es schien sich sogar eine rückläufige Entwicklung anzubahnen, wobei sich der Export hauptsächlich auf die deutschen Länder konzentrierte.
Deshalb war es für JIC ausserordentlich schwerwiegend, dass das Aargauer Geflecht 1826 seinen Kredit auch in Deutschland verlor. Nach der Krise ging es dann JIC zuallererst darum, den Anschluss in Deutschland wiederherzustellen, was ihr aber offensichtlich misslang. Neben der immer noch etwas schlechteren Qualität stellte die Konkurrenz den eigentlichen Grund dafür dar. Sie hielt hier die Preise so niedrig, dass JIC sich ihr nicht anpassen wollte. Vor allem Anton weigerte sich, die Strohartikel nur gegen geringen Gewinn zu verkaufen. Plazid hingegen vertrat eine andere Auffassung, die sehr bezeichnend ist. 1829 schrieb er nämlich von Hamburg nach Wohlen, auch er sei so gut wie jeder andere einverstanden, «lucrative» Geschäfte zu machen, aber wenn nötig, arbeite er auch ohne unmittelbaren Erfolg, wenn er nur in der Folge für seine fruchtlos scheinende Arbeit belohnt werde. Auf alle Fälle sei es besser, vorläufig einen kleinen Gewinn zu erzielen, als überhaupt keinen. Deshalb sollten sie sich in Wohlen die Gedanken, Geschäfte nur mit 50 % oder 100 % Gewinn zu tätigen, aus dem Kopf schlagen. Er versicherte seinen Brüdern, dass der Anschluss in Deutsch-

land dank guter Qualität und ohne Profitgedanken wieder möglich sein sollte (23).
Hier täuschte sich Plazid allerdings, denn neue handelspolitische Umstände erschwerten einen möglichen Anschluss. Während es 1822 und 1823 der Schweiz gelungen war, vorteilhafte Handelsverträge mit Württemberg und Baden zu unterzeichnen, so trat schon 1826 mit dem Zusammenschluss einiger Staaten zum deutschen Zollverein eine Wendung in der deutschen Handelspolitik ein, die durch das Entstehen des süddeutschen Zollvereins im Jahre 1829 sich für die Schweiz mit immer mehr Nachteilen auswirkte. Dies umsomehr, als sich die Schweiz in den dreissiger Jahren infolge der politischen Unruhen von einer aktiven Aussenpolitik zurückzog und ihre Interessen auch gar nicht auf einen einheitlichen Nenner hätte bringen können. Als sich dann, wie schon erwähnt, der süddeutsche Zollverein mit dem preussisch-hessischen Zollverein zusammenschloss, schien die Zeit der günstigen Handelsabkommen endgültig vorbei zu sein.
Trotz des guten Willens gelang es der Firma nicht, in Deutschland den Anschluss wiederherzustellen. Noch weniger nahm dieser nördliche Nachbar seine ehemalige Stellung als wichtigster Abnehmer der Firma JIC wieder ein. JIC musste also neue Absatzländer suchen, die man natürlich zuerst in den andern Ländern Westeuropas zu finden hoffte und auch fand. Am auffallendsten trat dies in Frankreich zu Tage.

a) Frankreich

Obwohl leider keine Dokumente vorhanden sind, die diese Entwicklung in Zahlen darzustellen erlaubten, ist es dennoch sicher, dass sich der Umsatz der Firma JIC mit Frankreich um ein Mehrfaches gesteigert hat. Dies wohl auch infolge der besonderen Fähigkeit Plazids, denn der Zoll war inzwischen noch keineswegs herabgesetzt worden.
Am 29. April 1831 wurde zwar die Transitsperre aufgehoben, was aber nicht darüber hinwegtäuschen darf, dass die französische Handelspolitik damals immer aggressiver wurde, obwohl die Schweiz Frankreich namhafte Konzessionen machte. Eine schweizerische Vorstellung ein Jahr später um Zollreduktionen — unter anderem auch für Strohartikel — blieb denn auch ohne Folgen (24).
Der Export der Firma JIC nach Frankreich beschränkte sich auf die drei Modezentren Paris, Lyon und Nancy. Paris nahm dabei eine besondere Stellung ein, denn hier wurde die neueste Mode gezeigt, und dies erlaubte, die Strömung für die kommende Saison zu messen. So schrieb JIC 1830 an Plazid in Paris: «Auf die Art, wie Sie unser Geschäft eingerichtet wissen und welches hauptsächlich auf Paris basirt ist, fahren wir nun fort und erwarthen mit Ungeduld Ihre fer-

neren Berichte, solche können uns einzig den Impuls und die Richtung geben. Wir bitten Sie daher, uns sehr öfters zu schreiben, indem Ihre Briefe uns zum Regulator in unserer fabrication dienen und uns bey Zeiten zu avisieren, wenn Sie glauben, dass wir unsere fabrication vermindern oder gar einstellen sollen (25).»
Plazid erkannte 1828 einen eindeutigen Trend zugunsten der Bordüren, die dann auch bis etwa 1835 den Strohhandel in Paris beherrschten. Als beispielsweise 1833 Plazid mit neuen Probehüten nach Paris kam, waren die Kunden hell begeistert. Der Firma Carpentier gefiel ein Modell so gut, dass Plazid eine Bestellung aufgeben konnte, die in Wohlen für einige Zeit 100 bis 200 Stühle beschäftigte (26).
Der Erfolg der Firma JIC in diesen Jahren ist umso bemerkenswerter, als sich nicht nur der französische Staat, sondern auch die französischen Strohfabrikanten selbst alle Mühe gaben, die ausländischen Strohindustriellen mit verschiedenen Mitteln von ihrem Markt zu vertreiben. Sehr stark machten JIC die hohen Einfuhrgebühren zu schaffen. Hatte man 1802 2,75 Franken Zoll für ein ganzes Dutzend Strohhüte bezahlt, so betrug der Tarif 1837 1,37 Franken für jedes Stück. Andere Strohartikel mussten zu fast 9 Franken das Kilo verzollt werden (27). Durch falsches Deklarieren konnte man zwar zeitweise gewisse Erleichterungen herausschinden.
Eine ähnliche Situation fand JIC in andern westeuropäischen Ländern vor. Auch hier blieben Erfolge trotz Protektionsmassnahmen nicht aus.

b) Amerika

Diese harten Kämpfe auf europäischem Boden könnten vielleicht dazu geführt haben, dass JIC versuchte, auch in Übersee, in Amerika, eine neues Exportgebiet zu erschliessen. Allerdings gab Plazid z. B. schon 1826 aus Hamburg eine Bestellung für einen amerikanischen Kunden auf, der noch weitere folgten. Ganz allgemein darf man aber festhalten, dass der Handel der Firma JIC mit Amerika in den zwanziger Jahren nur sporadisch war. Erst zu Beginn der dreissiger Jahre kam JIC mit amerikanischen Kaufleuten in Kontakt, die eine gewisse Bedeutung besassen. So wünschten im Oktober 1833 z. B. «Boiceau & Roquin» aus New York mit JIC in Verbindung zu treten. Dieses Haus wurde bald zum wichtigsten Abnehmer und Verleger in Amerika. Als solcher unterrichtete er die Firma auch über die amerikanischen Modeströmungen und den amerikanischen Geschmack, der, wie JIC sich bald überzeugen lassen musste, von dem europäischen ganz verschieden war.
Zu Beginn hatte JIC denn auch nichts als Schwierigkeiten mit Amerika. Da die Überfahrt mit dem Schiff einige Monate dauerte, kamen die Artikel immer erst am Ende der Saison an, die Qualität, die unter dem

langen Transport litt, wurde beanstandet, England und der einheimische Strohmarkt drückten die Preise, und schliesslich waren die Zölle auch hier überaus hoch angesetzt. Im Oktober 1834 betrugen sie 30½ % ad valorem, wurden dann aber sukzessive herabgesetzt, bis zum 1. Januar 1836 29 %, 28 % bis zum 1. Januar 1838, 27 % bis zum 1. Januar 1840, nach 1842 noch 20 % (28). Infolge der hohen Zölle und der bedeutenden Unkosten ist es leicht begreiflich, dass der Amerikahandel in diesen Jahren oftmals defizitär war. JIC gab aber nicht auf, sondern versuchte hartnäckig, dieses Absatzgebiet besser zu erschliessen. Die Firma war davon überzeugt, dass sie hier nach den Anfangsschwierigkeiten bald einen gewinnbringenden Markt finden werde, der sie für diese unrentablen Jahre entschädige.

Der Erfolg stellte sich aber langsamer als erwartet ein. Immerhin half ein Zufall nach, dass JIC schon 1836 den Umsatz mit Amerika beträchtlich steigern konnte. Nach Berichten von Pfarrer Röthelin und Plazid gerieten nämlich im Januar die Lagerhäuser in New York in Brand, wobei aller Vorrat an Strohartikeln in Flammen aufging. Plazid schrieb von einem Schaden, der sich schätzungsweise auf 125 Mio Franken belief (29). Das hatte zur Folge, dass mehrere amerikanische Häuser sofort Kontakt mit JIC aufnahmen, um ihre Lager wieder auffüllen zu können.

Durch dieses Ereignis von 1836 wurde Amerika zu einem fast unersättlichen Kunden der gesamten europäischen Strohindustrie, gleichzeitig aber auch zu einem ihrer unbequemsten Konkurrenten, der durch seine Einkäufe in Freiburg, Italien und anderswo die Preise hob. So klagte ein Reisender, der in Florenz auf Einkauf war, 1843 seinem Kollegen der Firma JIC: «Wenn P. I. u. S. (Peter Isler & Sohn) auf billige Preise warten wollen, so können sie noch lange warten. — Amerika ist ein Tuch wo nicht sobald vollgestopft ist (30).» Über das Fassungsvermögen und die Nachfrage Amerikas in Strohartikeln konnte JIC nur staunen und war zeitweise ausserstande, alle Aufträge zu erfüllen. Vielleicht auch, weil sie noch zu stark an ihren alten europäischen Kunden hing und diese zuerst bedienen wollte.

In den vierziger Jahren betrieb JIC in Amerika den Handel immer noch über Grossimporteure und Grossisten aus New York, wie z. B. «Boiceau & Rusch», oder andere aus Philadelphia. Da sich der Umsatz aber zusehends steigerte, fand 1852 die Leitung in Wohlen, dass der Moment zur Gründung einer eigenen Filiale jetzt gekommen sei. Bei diesem Entschluss mag auch der expansionistische Geist der dritten Generation mitbestimmend gewesen sein.

So reiste denn Johann, genannt Jean, der dritte Sohn des «Adlerwirts», im Februar 1852 nach New York, nicht ohne vorher die «ausdrücklichen Vorschriften von Herrn Onkel Ratsherr (Johann) und Bruder Jakob» entgegengenommen zu haben (31). Jean glaubte zuerst, er

könne dort frei schalten und walten, musste dann aber regelmässig ausführliche Situationsberichte geben, jeden Monat eine Abrechnung schicken und über alles genaue Angaben machen. Es gelang ihm, «in einer der besten Handelsstrassen» ein Warenlager für 800 Dollar im Jahr zu mieten. Im ersten Stock befand sich ein nett eingerichtetes Büro, auf dem zweiten und dritten Stock das Lager. Ihm stand ein «Porter» zur Verfügung, dem er wöchentlich 5 Dollar bezahlte, und ein Angestellter, der die Korrespondenz besorgte und als Gehalt 2000 Dollar pro Jahr bezog. Seine persönlichen Ausgaben berechnete Jean auf 1000 Dollar jährlich, so dass alle Unkosten inklusive Heizung, Briefporti usw. sich im Jahr auf etwa 4500 Dollar beliefen, «was bei einem Verkauf von fs 250 000.— 10 % ausmacht» (32).
Das Geschäftsbild, das Jean im gleichen Brief im Januar 1853 entwarf, war recht positiv: «Unser Depôt hier erfreut sich guter Zusprache; wird von den meisten Käufern als Nr. 1 unter den Importationshäusern von Schweizerstrohwaren geschildert und so kann es mit Ihrer u. Gottes Hilfe nicht schlecht gehen. Dass man aber zuerst sähen muss, ehe man ernten kann das werden Sie wohl auch wissen.»
Die Ernte liess jetzt allerdings nicht mehr lange auf sich warten, beliefen sich doch die monatlichen Verkaufsrechnungen im Winter 1852/1853 schon auf 10 000 Dollar und mehr, im März 1853 sogar auf 20 112,42 Dollar. Die Unkosten für den Transport von Europa nach Amerika waren noch ziemlich gross. So betrug die Verkaufsrechnung für die 7½ Monate vom November 1852 bis 10. Juni 1853 wohl 54 593,73 Dollar; die Spesenrechnung aber 15 000 Dollar (33).
Die Verkaufsrechnung für das ganze Geschäftsjahr 1852/53 darf man auf etwa 75 000 Dollar schätzen. Wenn man bedenkt, dass der gesamte Warenumsatz der Firma JIC im Jahre 1852/53 776 154,68 Franken betrug (34), so wird deutlich, dass Amerika innerhalb von 20 Jahren alle europäischen Kunden in den Schatten gestellt hatte und für JIC sogar zum Hauptabnehmer geworden war. Obwohl aus den Abrechnungen von Jean nicht ersichtlich ist, wieviel Gewinn Amerika eintrug, so ist dennoch anzunehmen, dass er beträchtlich war, belief sich doch 1853 der Gesamtgewinn auf zirka 151 000 damalige neue Franken.
So erwies es sich also als richtig, dass JIC versucht hatte, das verlorengegangene deutsche Absatzgebiet zuerst dadurch zu ersetzen, dass sie sich auf andere europäische Länder konzentrierte, wie etwa Frankreich. Aber auch dies konnte, trotz gewisser Erfolge, keine dauerhafte Lösung des Absatzproblems darstellen, da Protektionsmassnahmen und harte Konkurrenz den Handel stark behinderten. Der Export nach Übersee drängte sich beinahe auf. JIC besass nun genug Risikofreude und Weitsicht, um diesen Amerikahandel trotz anfänglicher Verluste weiterzuführen. Der Erfolg liess auf sich warten, bewies dann aber in den fünfziger Jahren, dass JIC hier eine gute Lösung gefunden hatte.

Quellen- und Literaturhinweise

1 G. Rodel: «Von der alten Freiämter Stroh-Handflechterei», S. 2
2 Siehe dazu W. Bodmer, S. 129
3 H. Lehmann, S. 12 ff
4 Sociétats-Vertrag vom 10. August 1823, § 2, in «Inventarbuch 1818—1826», S. 84
5 Abrechnung 1823—1825 in «Inventarbuch 1818—1826», S. 110—113
6 Abrechnung 1827—1828 in «Inventarbuch 1826—1835», S. 51
7 Abrechnung 1836—1837 in «Inventura von 1834»
8 Abrechnung 1837—1838 in «Inventura von 1834»
9 Siehe dazu J. Schumpeter: «Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung»
10 A. Bosshardt, S. 108
11 A. Bosshardt, S. 137
12 H. Lehmann, S. 56
13 G. Rodel, op. cit. S. 18, Abb. 36
14 Brief. Joseph Fiedler an Johann Isler in Dresden. Leitmeritz, 31. März 1817
15 A. Röthelin, S. 33
16 Geschäftsbuch von «Wohler und Companei 1812—1826»
17 Brief. Plazid an JIC. Paris, 27. März 1828
18 Brief. Plazid an JIC. Wien, 18. November 1833
19 Brief. D. Schobinger an JIC. Leipzig, 14. April 1826
20 «Ehrerbietige Bittschrift 1824» in «Verordnung über den Strohflechthandel»
21 Brief. Plazid an JIC. Paris, 28. März 1835
22 Brief. Jakob Isler an JIC. Muri, 24. Dezember 1833
23 Brief. Plazid an JIC. Hamburg, 19. November 1829
24 R. Vogel, S. 58
25 Brief. JIC an Plazid in Paris. Wohlen, 30. April 1830
26 Brief. Plazid an JIC. Paris, 14. August 1833
27 «Mémoire en faveur du commerce suisse», S. 7, in «Handel mit Frankreich»
28 Brief. H. C. de Rham, Consul Suisse, an JIC. New York, 31. Oktober 1834
29 A. Röthelin, S. 25, und Brief. Plazid an JIC. Paris, 12. Januar 1836
30 Brief. P. L. Bruggisser an F. Ackermann in Wien. Florenz, 14. November 1843
31 Brief. «James Isler & Co.» an JIC. New York, 21. Januar 1853
32 ibid.
33 Brief. «James Isler & Co.» an JIC. New York, 10. Juni 1853
34 Hauptbuch 1851—1857, S. 33

Bibliographie

A. Quellen

1. Ungedruckte Quellen

a) Als wichtigste Grundlagen dienten folgende Quellen, die sich im Verwaltungsgebäude der Firma «Jacob Isler & Co. AG» in Wohlen befinden:

— *Abrechnungen und Inventare*, mehr oder weniger vollständig von 1811 bis 1842. Für die späteren Jahre liessen sich Angaben in den sogenannten *Hauptbüchern und Journalen* finden.

— *Geschäftskorrespondenz.* Meistens jahrgangsweise in Kisten aufbewahrt. Ab 1826 erhalten.

— *Sozietätsverträge* und *verschiedene Notizen.*

b) *Geschäftsbuch* von «Wohler und Companei». 1812—1826. (Freundlicherweise zur Verfügung gestellt von Herrn Guido Bruggisser, Wohlen.)

c) Diverse Bittschriften, Berichte verschiedener Kommissionen an den Grossen und den Kleinen Rat des Kantons Aargau, Verfügungen und Protokolle, die sich im Staatsarchiv des Kantons Aargau in Aarau befinden, unter anderem

— *Handel mit Frankreich.* 2 Mémoires darüber:
— Mémoire en faveur du commerce suisse
— Die Handelskammer an die hohe Regierung, 1838
in *Handlung und Fabrikation,* Band F 1836/40 C Nr. 1 (23)

— *Verordnung über den Strohflechthandel.* Ehrerbietige Bittschrift an den Kl. Rat, 13. September 1824
in *Handlung und Fabrikation,* Band D 1823/29 C Nr. 1 (17)

2. Gedruckte Quelle

Röthelin Alois — «Über Geflechtschulen oder über Veredelung des Stroh- u. Bastgeflechtes als haltbaren Industriezweig», in zwei Abhandlungen. Sursee 1838

B. Literatur

1. Zur Strohindustrie

Corrodi Walter — «Die Schweizerische Hutgeflechtindustrie». Dissertation Zürich. Wädenswil 1924

Festschrift — «Jacques Isler & Cie. 1787—1962»

Festschrift — «100-jähriges Jubiläum. ‚M. Bruggisser und Co.' 1812—1912». Zürich 1912

Hartmann Georg — «Le tressage de la paille et la fabrication des chapeaux de paille dans le Canton de Fribourg».
Extr. de «Nouvelles étrennes fribourgeoises».
72 1939

Hänggli Adrian — «Das Familienunternehmen ‚Jacob Isler & Co.' Wohlen (AG) zur Zeit der zweiten Generation. 1823—1854». Diplomarbeit. Fribourg 1973, Editions Universitaires

Isler Paul — «Die aargauische Hutgeflechtindustrie, insbesondere deren Entwicklung seit dem Weltkrieg». Dissertation Bern. Wohlen 1941

Lehmann Hans — «Die Aargauische Strohindustrie». Aarau 1896

Rodel Gottlieb — «Die Technik in der Freiämter, Seetaler und Obwaldner Strohflechterei». Bern 1949

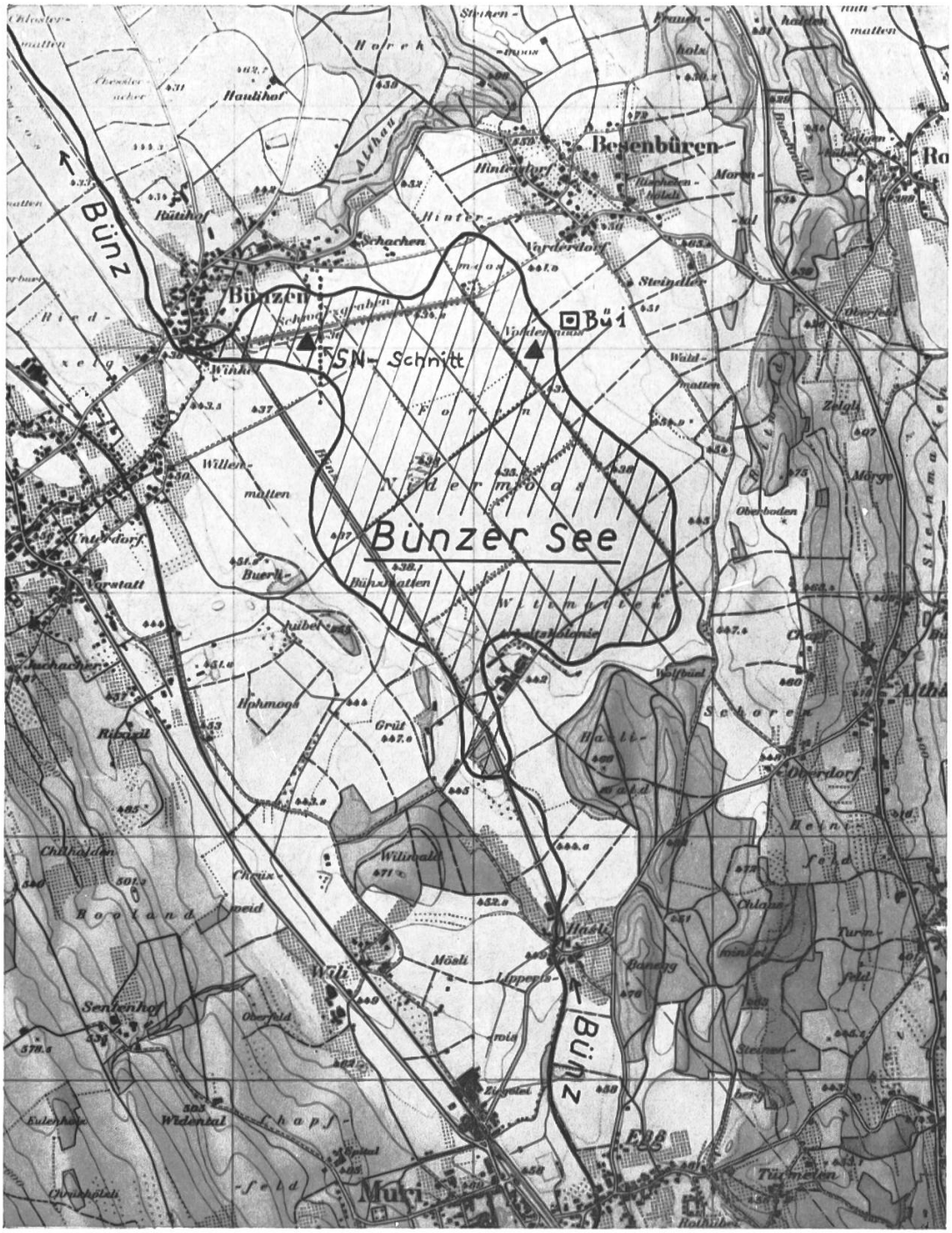
Rodel Gottlieb — «Von der alten Stroh-Handflechterei zur modernen Hutgeflechtindustrie». SVF-Fachorgan 1959

Ruffieux Roland — «L'industrie des pailles tressées en Gruyère au XIX siècle. Histoire d'une décadende».
Extr. de «Annales fribourgeoises». 1965/66

Rüst Ernst — «Die aargauische Strohindustrie». Sonderabdruck aus «Technik und Industrie». Zürich 1918

2. Allgemein

Bodmer Walter	«Die Zurzacher Messen von 1530 bis 1856». Aarau 1962
Bosshardt Alfred	«Die Schweiz im Kampf mit dem Protektionismus der Grossmächte» in «Die Schweiz als Kleinstaat in der Weltwirtschaft». St. Gallen 1945
Hauser Albert	«Die Schweiz und der Deutsche Zollverein» in «Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik». 94. 1958
Schumpeter Joseph	«Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung». Leipzig 1912
Vogel René M. W.	«Les conditions de la politique commerciale de la Suisse». Dissertation Lausanne. Montreux 1966


Bünzer See
Bünz
Bünzen
Bü 1
SN-Schnitt
Besenbüren
Hinterdorf
Vorderdorf
Schachen
Rütihof
Haulihof
Althau
Willenmatten
Unterdorf
Vorstatt
Ribzeil
Hohmoos
Grüt
Wilinwald
Möseli
Senjenhof
Widental
Muri
Oberdorf
Steindler
Oberboden
Zeigli
Morgen
Schoren
Hasli
Banzg
Turmeren
Rothrüti
Wildmatt
Wildmatt
Schachenmoos
Schachenmoos
Schachenmoos