

# Sprechsaal

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **17 (1910)**

Heft 7

PDF erstellt am: **21.07.2024**

## **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.

richte gelesen, oft den günstigen Einfluss beobachtet und die erfreulichen Resultate gesehen, welche die weisen Beschlüsse oder Suggestionen der Silk Association of America, gemeinsam mit den Vorkehrungen der fremden Seidenkaufleute in Yokohama, auf das grosse japanische Seidengeschäft ausgeübt haben.

Ganz besonders freue ich mich, in dieser Vereinigung hervorragender Kaufleute auch wieder Landsleute zu treffen und zu sehen, dass dieser Industriezweig, welcher der Schweiz von Altersher Wohlstand und Ansehen gebracht hat, von ihnen auch hier erfolgreich zum Wohle Amerikas und der Schweiz ausgeübt und hochgehalten wird.

Von jeher haben die Schweizer ihre Fachkenntnisse in der Fremde erfolgreich verwendet und so kommt es, dass seit Jahrzehnten die grosse Rohseidenausfuhr aus Japan und China zu einem erstaunlich hohen Prozentsatze in Schweizerhänden liegt. Noch heute wird etwa ein Drittel des Gesamtexportes japanischer Seide durch sieben in Yokohama etablierte Schweizerfirmen gemacht. (Applaus.)

Es wird gemeldet, dass Seide in China schon 3000 Jahre vor Christus hergestellt worden sei. In der Geschichte Japans wird ihrer erst um das Jahr 400 nach Christus zum ersten Male Erwähnung getan. Sie ist über Korea nach Japan gebracht worden. Korea war damals ein hochentwickeltes, reiches, gesegnetes Land und bildete die Brücke zwischen China und dem Mikadoreiche.

Stetiger Kriegsruhen und innerer Wirren wegen, kam jedoch die Seidenindustrie in Japan lange Zeit nicht zu richtiger Entwicklung. Aber die Regierung der Tokugawa-Shogune hat dem Lande von 637 an einen 200-jährigen Frieden gegeben, der für Japan von unendlicher Bedeutung geworden ist. Während dieser Zeit ist das kriegerische Volk sozusagen gewaltsam zum friedlichen Handwerke gezwungen worden. Von allem was wir heute in der alten japanischen Industrie so sehr bewundern, geht wenig über das Jahr 1600 zurück. Porzellan und feine Fayencen sind erst im 17. Jahrhundert hergestellt worden. Die Baumwollkultur dehnte sich in jener Zeit aus und die Seidenkultur, heute die wichtigste Quelle des japanischen Wohlstandes, hat sich erst seit Ende des 17. Jahrhunderts wirklich entwickelt. Die vor diesem Zeitpunkte für Kleider und Brokate verarbeitete Rohseide wurde grösstenteils aus China importiert.

Genau so, wie es einem heute an diesem glänzenden Feste bewusst wird, dass die Repräsentanten der Seidenbranche eine prominente Stellung in der amerikanischen Gesellschaft einnehmen, genau so kommt es einem in Ostasien schnell zum Bewusstsein, dass auch dort die Seidenkaufleute im Range privilegiert sind. Naturgemäss werden sie von den japanischen Interessenten besonders hochgeachtet, weil sie das viele Geld ins Land bringen, dann aber auch deshalb, weil sie so ziemlich die einzigen Fremden sind, die mit den Japanern in näheren Kontakt kommen, denn ihr Handel bringt es mit sich, dass sie die Produzenten geschäftlich und freundschaftlich in den fernen Provinzen besuchen.

Reist man in die Seidendistrikte, so fallen dem Fremden die blühenden Dörfer, die schmucken Häuser und die reinlichen Bewohner angenehm auf. Es ist dort stets noch der Einfluss der Vorschriften des Prinzen Shokoto ersichtlich, welcher im 15. Jahrhundert schon gelehrt hatte, dass man Seidenwürmer genau so sorgfältig aufziehen müsse wie Kinder: nämlich sie sorgsam hegen und Tag und Nacht zärtlich bewachen.

Aehnliche Vorschriften bestehen in China seit Jahrtausenden. Die Chinesen, welche die Tierchen pflegen, kleiden sich sauberer als dies sonst der Fall ist, waschen sich vor Eintritt in das Raupenhaus die Hände und essen weder Knoblauch noch Zwiebeln, weil der Geruch den Raupen unangenehm sein soll. Lautes Sprechen, Singen und Pfeifen ist verboten, auch legt man die Zuchtträume möglichst ferne

ab vom Strassenlärm und schützt sie gegen grelles Licht, Hitze, Durchzug und Kälte.

Jeder Fremde, der einmal in einer Chinesenstadt übernachten musste, hat Gelegenheit gehabt, die Seidenraupen um ihre Ruhe und die ihnen zu teil werdende rücksichtsvolle Behandlung zu beneiden. (Heiterkeit.)

In China ebenso wie in Japan liegt die Seidenzucht ausschliesslich in den Händen der Bauern. Doch ist man in Japan viel weiter voran, da der Chinese bis heute aller Vereinfachung der Arbeit durch Maschinen, Verbesserungen und Neuerungen unzugänglich gewesen ist. In den Seidenprovinzen zieht jeder chinesische Familienvater neben seinem Reis und Thee auch Seidenraupen auf. Zwar nicht lediglich der Seide wegen, denn wenn die Kokons abgebrüht und die Fäden abgewickelt sind, so werden die Larven herausgenommen und als hochgeschätzte Leckerbissen verzehrt. (Gelächter.)

Als sich Japan vor 50 Jahren dem fremden Handel eröffnete, wurde China gerade durch furchtbare Aufstände bis in seine Tiefen erschüttert und es war seine Seidenausfuhr auf weniger als die Hälfte der bisher üblichen herabgesunken. Damals war es den fremden Käufern äusserst willkommen, dass sich ihnen in Japan ein neuer Markt für ostasiatische Seide auftat. Heute steht das rasch entwickelte Japan auf dem Punkte, China in der Ausfuhr den Rang streitig zu machen; China, dem Lande, welches, wenn es wie Japan die bewährten europäischen Erzeugnismethoden annehmen wollte, leicht seinen Seidenertrag und damit seine Einnahmen verdoppeln könnte. Ist es nicht interessant zu sehen, dass vor 50 Jahren, in der Saison 1860—1861 Japans Seidenexport nur 11,318 Ballen betragen hat, während man für die gegenwärtige Saison 1909—1910 auf die ungeheure Produktion von zirka 140,000 Ballen rechnen zu können glaubt!

Man sagt, dass genau so, wie man den Grad der Reinlichkeit einer Nation nach ihrem Verbräuche an Seife abschätzen könne, man heutzutage die Prosperität aller Völker entsprechend ihrem Konsum von Seide zu beurteilen vermöge. — Seide, welche noch vor wenigen Jahrzehnten nur von den reichen Klassen getragen wurde, ist jetzt, durch grösseren Wohlstand, höheres Lebensniveau und vermehrtes Luxusbedürfnis ein Gemeingut fast aller geworden. Seide ist heute der Barometer, welcher die wechselnde, grössere oder geringere Kaufkraft der Völker anzeigt.

Die Schweizer sind politisch-still, zurückhaltend und zweifellos keine Wettermacher. Um so fortschrittlicher aber sind sie in allen Industrien, und haben daher — genau wie Sie alle hier in diesem Saale — berechtigten Grund zu besonderer Satisfaction, wenn der Seidenbarometer steigt und „ganz schönes Wetter“ verspricht.

Dass dies jetzt und künftig der Fall sein möge, ist mein aufrichtigster Wunsch für Alle, die am Seidengeschäfte Interesse haben. (Grosser Applaus.)



## Sprechsaal.

**Stimmen der Praxis.** (A. Fr.) Unter diesem oder ähnlichen Titel bringen andere Fachzeitschriften jeweils mehrere Spalten, ja viele Seiten und man kann sich des Gefühls nicht erwehren, dass man damit weit über das Ziel hinausschiesst. Auch unserer Redaktion hat man schon wiederholt empfohlen, einen solchen Frage- und Antwortkasten einzuführen. Allein die Sache hat ihre zwei Seiten und es dürfte vielleicht angebracht sein, einmal darüber zu verhandeln. In erster Linie darf man nicht vergessen, dass unsere Zeitung einen ganz anderen Charakter hat, der von dem anderer Blätter sich hauptsächlich durch den Zweck der Gründung unterscheidet. Man strebt nach einem idealen Gewinn, nicht nach geschäftlichem und unterlässt möglichst alles, was darnach aussieht, als wollte man nur Abonnentenfang treiben. Unser Blatt soll zuvörderst ein Verbindungsorgan sein für die

ehemaligen Schüler unserer beiden Webschulen. Ob darin nun ein Mittel zum Zweck gesehen werden könnte, dass man ein gegenseitiges Frage- und Antwortspiel treibt, ist mindestens zweifelhaft, zumal dann, wenn man sich in die näheren Verhältnisse vertieft. Bedenkt man ferner unsern obersten Grundsatz: „Hebung und Förderung der schweizerischen Textilindustrie“, so kommen einem wiederum Zweifel, ob die öffentliche Behandlung aller Fragen wirklich so nützlich ist, wie manche glauben möchten. Vielleicht haben auch andere die Empfindung, als werde überhaupt viel zu viel gesündigt durch die Druckerschwärze. Nicht als wollte man mit diesem Vorwurf die gesunde Entwicklung treffen, nein, nur die wilden Triebe der edlen Krone werden allgemach zu zahlreich und das schadet in jedem Spezialgebiet. Was einmal gedruckt ist, hat man der Öffentlichkeit preisgegeben, und wenn man immer wüsste, welche Wege die intimsten Abhandlungen gehen und was sie bewirken, würde man weit vorsichtiger sein.

Hat man einmal Interesse für eine Zeitung, so liest man sie gründlich und da wir nun die Sprechsaal-Frage angeschnitten haben, wollen wir dieselbe noch etwas näher beleuchten, natürlich nur in dem Sinne, dass die hier zum Ausdruck gebrachte Meinung eine persönliche ist. Verfolgt man die gestellten Fragen in den grösseren Fachzeitschriften, so können vielleicht nachstehende Unterschiede gemacht werden.

- Es stammen etwa
- 40 Prozent Fragen von Leuten, die überhaupt keine nennenswerten fachlichen Kenntnisse besitzen und von einem vermeintlichen Rätsel ins andere geraten.
  - 20 Prozent Fragen von Leuten, welche eine ungenügende Fachbildung haben, sich eventuell zu weit vor wagten und öfter als ihnen lieb ist, in die Klemme kommen.
  - 30 Prozent Fragen von Leuten mit einer gehörigen Portion von Unverfrorenheit, die auf möglichst billigem, bequemem Weg die Vorteile anderer herauslocken wollen.
  - 10 Prozent von Leuten, die sich redlich bemüht haben, selbst den Weg aus einer Sackgasse zu finden, nur noch hören möchten, wie andere darüber denken, dabei aber wirklich Stoff zum Nachdenken geben.

Ungefähr dementsprechend sind auch die Antworten und der Unsinn, der dabei verzapft wird, fordert manchmal geradezu zum Lachen heraus. Das kommt daher, weil die Redaktionen gewöhnlich jede Verantwortung für diese Abteilung des Textes ablehnen. Und erst die direkten Widersprüche, die da zum Ausdruck gebracht werden; praktische Grundsätze stellt man ohne Gnade einfach auf den Kopf, zum Teil bewusst, teils unbewusst. Gewisse Fragesteller müssen auf diese Weise abgefertigt werden, denn auf eine dumme Frage wird der Gescheite nicht oder nur ungerne antworten. Er legt sich erst ins Zeug, sobald sich für ihn Gelegenheit bietet, ein interessantes Thema zu besprechen, falls ihm nicht besser dünkt, lächelnd zu schweigen.

Gerade auf diesem Gebiete gibt es richtige Zeilenschinder, denen in der Hauptsache daran liegt, möglichst viele Zeilen zu machen (die Antworten werden gut honoriert), oft auch nur aus Verlegenheit. Es ist dem Schreiber dieses bekannt, dass Jemand ein richtiges Geschäft mit diesen Rubriken trieb. Reichten seine Kenntnisse nicht hin, so stürmte er die Bibliothek oder holte andere Leute aus, um dann seine Weisheit leuchten zu lassen. Auch liess er nicht selten von ihm gestellte Fragen durch Hintermänner den Redaktionen zukommen, um sie dann selber zu beantworten.

So sehen wir, wie eine ursprünglich schön ausgedachte Sache entarten kann durch den Einfluss minderwertiger Elemente. Diesen Vorschub zu leisten, wollen wir lieber nicht die Hand bieten. Andererseits müssen wir auch bedenken, dass der Kreis unserer Leute noch etwas zu klein ist und es schliesslich richtiger wäre, irgend eine pendente Frage rätselhafter oder vertraulicher Natur der Redaktion einzusenden, welche dieselbe einer Anzahl berufener Fachleute unterbreitet und auf deren Antwort abstellt, eventuell unter Verschweigung des Namens vom Fragenden. Selbstverständlich müssen dafür Entschädigungstaxen entrichtet werden unter Rücksicht auf die Stellung des Fragenden zu unserer Sache. Mit etwas ehrlichem Willen könnte da viel Gutes, vorab innerhalb unserer einheimischen Industrie, geschaffen werden, und eine derartige Institution wäre ein Mittel mehr, letztere zu fördern.

Den Löwenanteil der Fragen stellt die Schlichterei, das Buch mit sieben Siegeln. Hier kann man wirklich sagen, dass alles um den Brei herumgeht, die Fragenden wie die Antwortenden. Wie viele von der ersteren Klasse mögen schon enttäuscht gewesen sein und als man alle möglichen Rezepte versucht hatte, fand man am Ende seine Ruhe wieder — beim Alten. — Ähnlich verhält es sich in vielen Fällen; stets wird man dabei einsehen lernen müssen, dass es ohne rechtes, fleissiges und zielbewusstes Probieren, geleitet von allgemeiner Intelligenz und praktischen Erfahrungen nicht abgeht. Der geschätzte Fachmann darf auch einmal einen seiner Kollegen fragen, weil dieser weiss, es beruht auf Gegenseitigkeit. Aber durch so eigentümliche öffentliche Fragen und Antworten wird sehr oft der Stand herabgewürdigt, schlechte Konkurrenz unterstützt und die Situation nach aussen hin mehr als gut ist, verraten. Mögen diese Zeilen zu weiterer Meinungsäusserung veranlassen, sodass schliesslich der goldene Mittelweg gefunden werden kann.



### Schweizerische Textilindustrielle.

† **Arnold Rüttschi**, Seidenfabrikant. Letzte Woche, am 21. März, verschied an der Riviera, wo er Erholung suchte, einer unserer bedeutendsten ältern Seidenindustriellen, Herr Arnold Rüttschi. Die Persönlichkeit und die Verdienste des Verstorbenen finden sich in folgendem Nachruf von S. in der „N. Z. Z.“ treffend gewürdigt:

„Aus Mentone kommt die Trauerkunde, dass dort gestern morgen Herr Arnold Rüttschi von Zürich gestorben ist. Mit ihm scheidet ein typischer Repräsentant des schweizerischen Kaufmanns und Fabrikanten aus der industriellen Entwicklungsperiode des vorigen Jahrhunderts. Einfach, bescheiden, umsichtig, zielbewusst und unermüdetlich in der Arbeit machte er seine Karriere und erwarb sich in seinen Kreisen eine Autorität, die in den verschiedenen Stellen industriellen Schaffens, die er bekleidete, Ausdruck fand.

Von Haus aus Seidenfabrikant, kam er früh in die Welt hinaus und arbeitete sich, heimgekehrt, rasch in leitende Stellungen hinein. Er war neben der Leitung seines eigenen Geschäftes Mitglied des Ausschusses und später Verwaltungsratspräsident der Seidenweberei Winterthur, Verwaltungsrat der Utobrauerei und der Schweizerischen Kreditanstalt, Mitglied des Vorortes des Schweizerischen Handels- und Industrievereins und lange Zeit auch der Aufsichtskommission der Webschule. Die Seidenindustrie sandte ihn in die Schweizerische Handelskammer, wo er zu den überzeugten Mitarbeitern Cramer-Freys gehörte. Als erster Vertrauensmann und Spezialexperte der Seidenindustriellen vertrat er in den letzten beiden Handelsvertrags-Kampagnen die Interessen der Zürcher Seidenstofffabrik mit jener Sachkenntnis, jener Zähigkeit und jenem Nachdruck, die allein es ermöglichten, die allerschlimmsten Folgen von ihr abzuwenden und das fast Unmögliche zu erreichen, als es galt, unsere obersten Behörden von der absoluten Notwendigkeit zu überzeugen, die Begehren dieser wichtigen Industrie zu schützen. Wenigen ist es bekannt und es ist deshalb am Platze, es jetzt zu sagen, was da auf dem Spiele stand, und was es bedurfte, um Resultate zu erreichen, von denen die Existenz vieler Tausende abhing, wie bei Freund und Feind laviert und alle Fäden gezogen werden mussten, um nur die magern Resultate zu erzielen, die herausgekommen sind. Dank seinen Kenntnissen, seinem Einflusse, seinen Beziehungen und seiner Unparteilichkeit brachte es Arnold Rüttschi fertig, das Ohr und das unbedingte Zutrauen der massgebenden Persönlichkeiten zu besitzen und sie dazu zu bringen, in den Verhandlungen die von ihm vertretenen Interessen zu schützen. Das war eine Leistung, die ihm auf immer in den Annalen der zürcherischen Seidenindustrie einen Ehrenplatz sichert. In dieser Erkenntnis hat ihn auch die Zürcherische Seidenindustrie-Gesellschaft schon nach den Verhandlungen der neunziger Jahre zum Ehrenmitglied ernannt.“

\* \* \*