

Andres Furger

Deutsche Wagenbauer in Amerika

und wie sie ihre Landsleute überholten

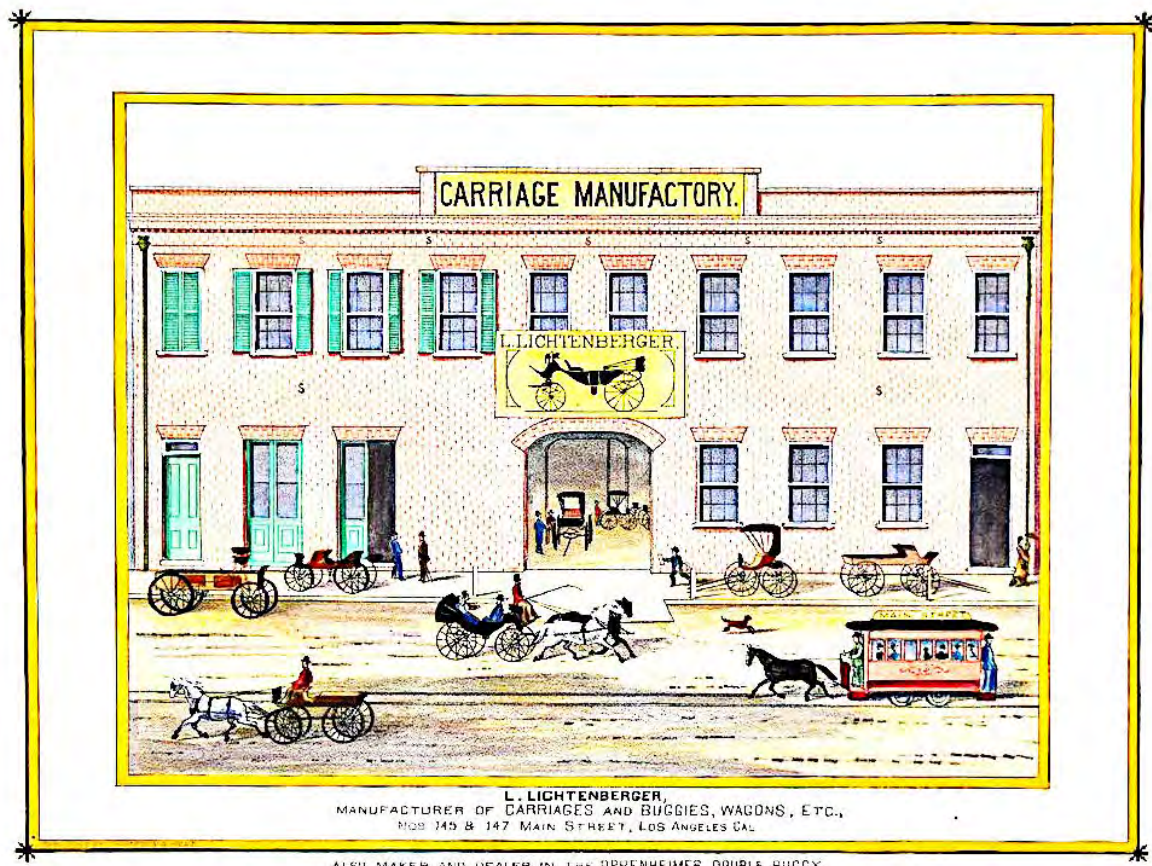


Abb. 1
Die Wagenfabrik des Deutschen Louis Lichtenberger in Los Angeles um 1880.

Einige Namen amerikanischer Wagenfabriken der Zeit um 1900 klingen deutsch, wie Lichtenberger, Roeder oder Brunn. Wie kam das? Im Folgenden wird den Erfolgsgeschichten tüchtiger deutscher Handwerker nachgespürt, die in jungen Jahren auszogen und in den Vereinigten Staaten eine blendende Karriere hinlegten. Sie entwickelten dort nicht nur neue, leichtere Kutschenmodelle, sondern auch rationellere Fertigungsmethoden. Das steigerte sich noch im nachfolgenden Karosseriebau. Solche Fortschritte wirkten seit der Zeit um 1850 in Wellen auf Europa zurück.

Die meisten nach Nordamerika emigrierten Deutschen waren im Landbau beschäftigt, dicht gefolgt von in der Industrie als spezialisierte Handwerker Tätigen. Dazu gehörte der boomende Wagenbau. Im Jahre 1880 wurde in Amerika bereits eine Million Fahrzeuge von 80.000 Wagenbauern produziert. Dazu gehörten 6.000 Deutsche; also war dort fast jeder Zehnte Wagenbauer ein Deutscher! Diese Zahlen erscheinen hoch, sind aber vor dem grösseren Kontext leicht zu erklären: Erstens machten damals, was man heute kaum noch weiss, die Deutschen die grösste ethnische Bevölkerungsgruppe in den Vereinigten Staaten aus und zweitens emigrierten aus Deutschland viele Facharbeiter nach Amerika. Deutsche wurden wegen ihrer sorgfältigen Arbeit geschätzt und der Bedarf im prosperierenden Wagenbau an zuverlässigen Facharbeitern war gross. Dazu kam, dass sich deutsche Emigranten besonders in den Gegenden niederliessen, in denen der Wagenbau bereits etabliert war, im Mittleren Westen.



Abb. 2

Der „German Belt“ an der Ostküste und im Mittleren Westen der USA im Jahre 1878 mit hohen Anteilen an deutschen Auswanderern.

Die neuen Wagenfabriken konzentrierten sich auf den sogenannten „German Belt“, ein Gürtel durch mehrere Staaten von Pennsylvania über Ohio, Indiana, Illinois und bis Iowa mit einem hohen Anteil an deutschstämmigen Siedlern, zum Teil mit einem Anteil von mehr als der Hälfte der Bevölkerung. Dafür ist die deutsche Gründung Mifflinburg in Pennsylvania ein gutes Beispiel. Schon 1845 begannen dort die zugereisten Siedler mit dem „Buggy business“. Bei einer Einwohnerzahl von 800 Seelen wies das Städtchen 10 Jahre später schon 13 Wagenbaubetriebe auf, 1880 schon 50 Produzenten. Das trug der Stadt den Übernamen „Buggy town“ ein.

Luxuswagen, Buggys und Fuhrwerke

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts waren noch über 90 % der amerikanischen Wagenbauer auf die Ostküste (in Neuengland) konzentriert gewesen. Dann war es in ganz Amerika zu einer Demokratisierung des Wagenfahrens gekommen, immer mehr Bürger der neuen Mittelschicht konnten sich in vielen Staaten einen Personenwagen leisten und zwar deutlich mehr als in Europa.

Im amerikanischen Wagenbau des späten 19. Jahrhunderts gab es grob zusammengefasst drei hauptsächliche Tätigkeitsfelder:

- Der Luxuswagenbau (ähnlich dem europäischen Modellspektrum) an der Ostküste mit Zentrum New York (Marktführer Brewster & Co.).
- Der Bau von kommerziellen Fahrzeugen wie auch der durch Wildwest-Filme bekannten Stage Coachen in Neuengland (Marktführer Abbot-Downing Company in Concord im Staat New Hampshire).
- Dazwischen der riesige Markt für wohlfeile und leichte Personenwagen wie vor allem Buggys im neu erschlossenen Mittleren Westen. Gerade dort, wo andere, leichtere Modelle als in Europa im Vordergrund standen, dominierten viele Deutsche.



Abb. 3

Typischer amerikanischer Buggy mit entsprechender Anspannung, wie er von der Firma Studebaker als „Road Wagon“ vielfach ausgeliefert und in ihrem Katalog der Zeit um 1880 entsprechend propagiert wurde.

Zum Bestseller wurde im frühen 19. Jahrhundert der Buggy, eine amerikanische Erfindung, aber vom Namen und Typ her abgeleitet vom leichten englischen Phaeton. Die Kennzeichen des ein- und zweispännig gefahrenen amerikanischen Buggys sind: Platz für ein bis zwei Personen, vier grosse Räder, mit oder ohne Halbverdeck, Leichtbauweise im Bereich Kasten

und Gestell (total unter 250 kg). Der Buggy war unter den Kutschen das, was später das Ford-Modell T wurde, nämlich das meist verkaufte Kutschenmodell der Welt.

Beim Buggy gab es viele Varianten, denn fast jeder amerikanische Wagenbauer produzierte solche und verkaufte sie auch unter dem Namen Runabout oder Road Wagon. Um 1890 war ein Buggy bereits für circa 30 Dollar zu haben. (Als Vergleich: Bei der berühmten Wagenfabrik Brewster in New York kostete eine schöne Stadtkutsche damals circa 900 Dollar, also das Dreissigfache.) Dabei kam es aber bei diesen leichten Wagen besonders auf Qualität an, gerade die Räder mit ihren dünnen Speichen hielten nur dann, wenn sie aus bestem Hickoryholz gefertigt und präzise zusammengebaut waren.



Abb. 4

Die Moral dieser Geschichte der Zeit um 1890 nach einem Speichenbruch: Kaufe deinen leichten Buggy nur bei bewährten Konstrukteuren.

Im Verlaufe des 19. Jahrhunderts wurden viele neue Fabriken in den eben erst durch die Eisenbahn erschlossenen Regionen des nördlichen Mittleren Westens hochgezogen, wo das Land noch billig war. Jetzt ging der Kunde eines günstigen Wagenmodells oft nicht mehr selbst in die Fabrik, um einen neuen Wagen zu ordern, sondern kaufte ab Katalog – es gab mittlerweile eigentliche Versandhäuser – oder schaute sich Modelle bei einer Filiale oder Vertretung der Fabrik in seiner Nähe an. Der neue Kunde erwarb also sein Fahrzeug so, wie wir heute noch unser neues Auto anschaffen, bei der regionalen Vertretung einer überregional bekannten Marke.

Studebaker als Beispiel für ein industrielles Grossunternehmen

Das Paradebeispiel für eine im 19. Jahrhundert in ganz Amerika bekannte Fahrzeugmarke war die Firma Studebaker in South Bend im Staat Indiana. Sie war 1852 von Deutschen aus Solingen gegründet worden (Staudenbecker/Stutenbecker). Die Söhne eines Schmieds profitierten zunächst vom Goldrausch, indem sie die bekannten Planwagen sowie auch Werkzeuge für Pioniere im grossen Stil produzierten. Dann kamen umfangreiche Bestellungen der Armee der Nordstaaten im Bürgerkrieg dazu. Schliesslich wurde Studebaker 1872 grösster Hersteller von Kutschen und Fuhrwerken der Welt! In der riesigen Fabrik trieben 16 starke Dampfmaschinen über 800 Maschinen an. 1885 wurden etwa 75.000 Fahrzeuge gebaut. Umgerechnet hiess dies: Jede Woche wurden 1.500 Fahrzeuge ausgeliefert, pro Arbeitstag also 250 Wagen. Ein Vergleich: Eine so hohe Zahl erreichten viele europäische Produzenten in einem Jahr!

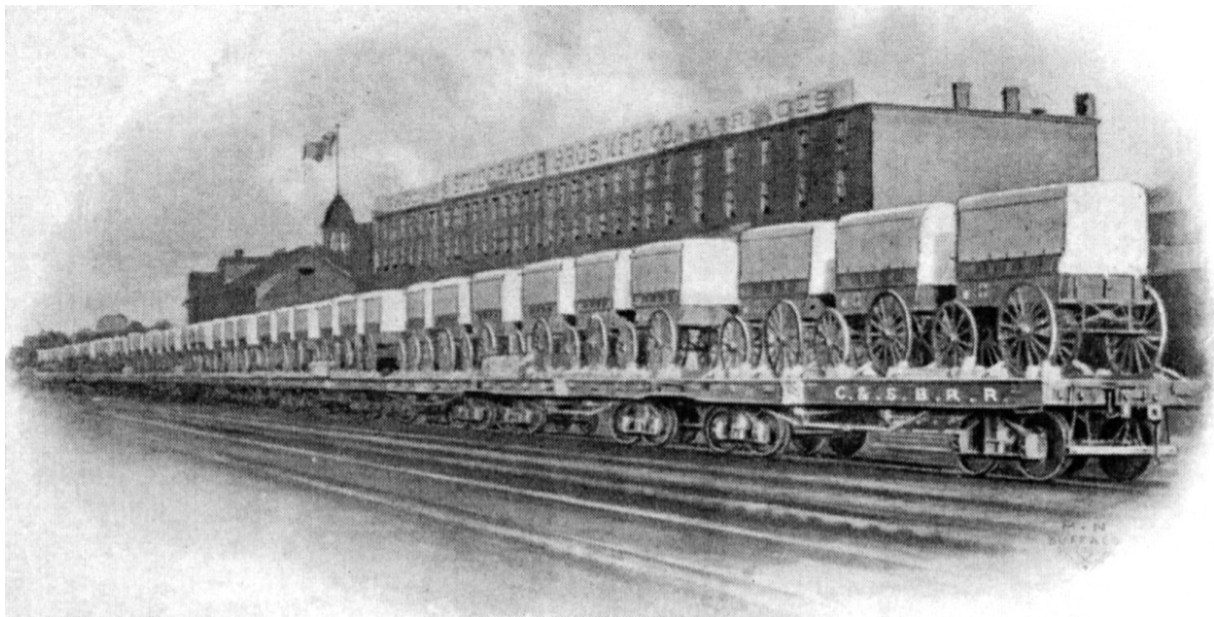


Abb. 5

Ein mit Ambulanzwagen beladener Zug verlässt 1898 das riesige Fabrikgelände der Gebrüder Studebaker in South Bend im Staate Indiana.

Die grossen amerikanischen Wagenbauer wurden zu Unternehmern des Industriezeitalters, vergleichbar der heutigen Auto-Industrie. Mit der schnellen Entwicklung konnte nur mithalten, wer genügend Finanzen für die teure Umstellung auf Maschinen bereitstellen konnte. Denn zum expansiven Umbruch im Wagenbau um die Mitte des 19. Jahrhunderts gehörte die neue serielle Produktion. Die Nachfrage nach neuen Fahrzeugen hatte sich in wenigen Jahrzehnten verdoppelt und verdreifacht. Dabei gab es zwei Arten von grossen Fabriken: Die einen kauften verschiedene Komponenten im ganzen Land ein (den Kasten hier, die Räder dort etc.) und bauten damit ganze Wagen zusammen. (Der Einsatz von Maschinen, etwa Radmaschinen, hatte zur Einführung von Standardmassen geführt und damit das System der Produktion mittels Lieferketten erst ermöglicht.) Die anderen Fabriken machten fast alles selber. Dazu gehörte auch Studebaker, wie die folgenden Bilder zeigen.



Abb. 6

Industrielle Herstellung bei Studebaker 1893.

Oben: Maschinelle Zurichtung von Naben und Speichen.

Mitte: Das Einspeichen erfolgte mit Spezialmaschinen, Nabenringe wurden schon elektrisch verschweisst.

Unten: Kastenschreinerei und Dampfbiegerei, vor allem für Radfelgen.

Neues Marketing

Zum neuen, kapitalintensiven Business gehörten neben der Anschaffung teurer Maschinen der Bau riesige Gebäude mit Produktionshallen und grossen Lagerräumen für die auf Vorrat produzierten Wagen. Für ein positives Geschäftsergebnis brauchte es nicht nur ein sehr gutes Produkt zu zahlbaren Preisen, sondern auch ein hervorragendes Marketing sowie die richtigen Verkaufskanäle. Alle grossen Fabriken hatten Agenten und so genannte Repositorys, eine Art Zweigniederlassungen im eigenen Land und meistens auch in grossen Städten Europas, Südamerikas und Asiens. Zum Marketing gehörte auch die entsprechende Werbung mit der eine Marke aufgebaut wurde. Das machten grosse Firmen wie Studebaker so ausgiebig, wie man das in Europa noch nicht kannte.

Ein wichtiger Absatzkanal war der Verkauf fertiger Wagen ab Katalog. Auf der Website des „Carriage Museum of America“ können einige dieser historischen Kataloge in digitalisierter Form abgerufen werden. Darin werden die verschiedenen Ausstattungen der Wagen ebenso ausführlich beschrieben wie die Garantiebestimmungen (üblich 1 Jahr). Bei den vorgestellten Modellen der Produzenten im Mittleren Westen dominieren die leichten Buggys (zweiplätzig) und Surreys (vierplätzig), weil diese in den ländlichen Regionen, in der meist über grössere Distanzen schnell gefahren wurde, die geeignetsten Modelle waren. Diese Massenware war qualitativ nicht schlecht, im Gegenteil. Die industrielle Produktion mit der hohen Arbeitsteilung führte zu solid gefertigten Produkten. (Der eine fertigte nur Naben, der andere nur Speichen usw.) Dazu kamen beste Rohmaterialien wie das der europäischen Esche überlegene, nordamerikanische Hickoryholz (leichter und doch zäher).

Grosse amerikanische Wagenbaufirmen machten auch vor Werbung in Europa nicht halt, um ihren Markt zu erweitern. Dabei wurden – taktisch geschickt – auch halbfertige Wagen angeboten, so dass der europäische Einkäufer und Wiederverkäufer mit deren Fertigstellung im Bereich Malerei und Polsterung selber etwas verdienen konnten.



Abb. 7

Inserat der im Staate New York beheimateten Firma „Buffalo Spring and Gear Company“ für Rohbauwagen („en Blanc“) in der führenden französischen Wagenbauzeitschrift „Le Guide du Carrossier“ (GDC) von 1890.

Für teurere Wagen gab es in Amerika ein zweites Verkaufssystem, das des Auktionators und Zwischenhändlers. Heute ist es gängig, sein Auto beim Zwischenhändler zu kaufen, damals war dies in Europa anders, man bestellte seinen nach Mass gebauten Wagen direkt beim Hersteller (wie heute übrigens wieder online, wie etwa bei Tesla). Die Amerikaner führten das heute auch in Europa gängige System zuerst ein. Damit fiel die Wartezeit von einigen Wochen bis Monaten weg, man konnte die Ware besichtigen und gleich mitnehmen.

Einer der berühmtesten und angesehensten Zwischenhändler von Kutschen war die Firma „Van Tassel & Kearney“ in New York. Sie verkauften auch gleich die zu den Kutschen passenden Fahrpferde. Im Oktober 1898 schrieb die amerikanische Fachzeitschrift „The Hub“ zu dessen Angebot: „In this department there are more than one thousand vehicles on exhibition, ranging from a pony cart to a road coach.“ Also gab es eine riesige Auswahl unter den 1.000 Fahrzeugen für die anspruchsvollen Kunden, sogar der besten Produzenten Amerikas wie Brewster, Kimball oder Hooker. Dazu kamen bei verschiedenen Produzenten geordnete Fahrzeuge, die als eine Art Qualitätssiegel mit dem eigenen Namen angeschrieben wurden.



Abb. 8

Oben und links unten: Messingschild zum abgebildeten Bronson Wagon der Zeit um 1910.
Unten rechts: Das 1903/04 in Manhattan erstellte Gebäude von Van Tassel & Kearny an der 13th Street, Ecke 130-132 East.

Zu in Amerika erfolgreichen deutschen Wagenbauern gibt es viele Informationen und ganze Bücher, etwa zu Henry Timken (1831-1909) aus Bremen, der in St. Louis mit neu erfundenen Federsystemen und Rollenlagern für Kutschen ein Vermögen verdiente. Hier folgen drei selbst recherchierte Beispiele, die weniger bekannt, aber repräsentativ für den Werdegang deutschstämmiger Wagenbauer sind.

Das Beispiel von Hermann/Henry Brunn, dem Waisenknaben

Der 1839 geborene Hermann Brunn, der sich bald Henry nennen wird, kommt 1850 mit seinen Eltern als Elfjähriger aus seiner Heimatstadt Speyer nach Buffalo im Staat New York nördlich von Pennsylvania. Die unweit der Niagara-Fälle gelegene Stadt mit grossem Hafen am Eiresee gilt damals als Tor zum Westen.

Der Junge erfährt zunächst grosses Unglück in der neuen Heimat. Als Schüler verliert er beide Eltern während einer Cholera-Epidemie. Er muss mit 13 Jahren die Schule abbrechen und arbeiten gehen. Ganz allein reist er über weite Strecken zu seinem deutlich älteren Bruder. Schliesslich kann er eine zweijährige Lehre beim führenden Wagenbauer Buffalos, bei Henry Warren, antreten. Dort erlernt er den Beruf eines Kastenmachers und/oder Wagners und erweist sich als geschickter Handwerker. Um 1859 findet er auswärts Arbeit, unter anderem bei der Vorgänger-Institution von Brewster.

1861 nimmt Henry Brunn als Soldat der Union am amerikanischen Bürgerkrieg teil und wird schwer verwundet. Seine Karriere als Wagenbauer scheint am Ende. Er ist lange Jahre rekonvaleszent und schlägt sich mit Kleiderhandel durch. Doch sein Herz schlägt weiterhin für den Wagenbau.



Abb. 9

Die erste Fabrik von Henry Brunn in Buffalo im Jahre 1882. Der Wagenfabrikant ist der zweite von rechts im dunklen Anzug.

1881 kann Henry Brunn endlich in sein angestammtes Business zurückkehren und gründet mit einem befreundeten Wagensattler ein gemeinsames Geschäft in Buffalo. Bald danach erfolgt jedoch wieder die Trennung. Sein Partner strebt die Massenproduktion an, Brunn will aber qualitativ hochstehende Fahrzeuge für eine zahlungskräftige Kundschaft herstellen.

1882 gründet Henry Brunn seine erste eigene Werkstätte mit Namen „Brunn's Carriage Manufactory“. Der Fahrzeugbau boomt und verändert sich schnell. In Buffalo werden wie in anderen Städten Nordamerikas die Strassen asphaltiert, dies erlaubt den Bau von neuen

leichten Wagenmodellen. Buffalo wird zur aufstrebenden Stadt mit vielen Millionären wie den Goodyears oder Kelloggs. Sie alle kaufen bei Brunn ihre Wagen, nämlich Phaetons, Surreys und leichte Runabouts.



Abb. 10

Von Henry Brunn um 1900 gefertigter Ladies Phaeton mit geflochtenem Kasten sowie Schriftzug der daran angebrachten Plakette.

1886 heiratet der Wagenfabrikant eine 14 Jahre jüngere Deutsche und wird Familienvater. 1887 wird neues Terrain zwei Meilen ausserhalb des Stadtzentrums erworben und darauf 1888 eine neue Fabrik erstellt, in der im obersten Stockwerk auch gewohnt werden kann. 25 bis 30 Leute können hier auf den verschiedenen, mit einem grossen Fahrzeug-Lift verbundenen Stockwerken arbeiten. Der gediegene Verkaufs- und Schauraum liegt im Erdgeschoss hinter der grosszügig verglasten Hauptfront. Hier wird eine breite Palette von neuen Wagen angeboten, vom leichten Buggy bis zum achtfach gefedertem Coupé und bis zur Park Drag nach englischer Art. Das Geschäft boomt so sehr, dass die Fabrik schon 1890 erweitert werden muss, gefolgt von einem zweiten Anbau im Jahre 1903.

Henry Brunn deckt ganz bewusst den hochpreisigen Sektor ab. Ein Höhepunkt für den Wagenbauer ist das Jahr 1901: Der amerikanische Präsident McKinley fährt anlässlich eines Ausstellungsbesuchs in einem Landauer von Brunn durch Buffalo.

Schon 1896 baut Brunn die erste Karosserie eines Automobils auf. Bald folgen einige „bodys“ für elektrisch betriebene Fahrzeuge, darunter auch Hotelomnibusse. Schliesslich setzt sich das benzinbetriebene Auto durch. Lange Jahre werden trotzdem weiter Kutschen gebaut, auch nachdem ein Neffe in Buffalo eine Konkurrenzfirma unter dem Namen „Brunn & Company“ gegründet hat. Henry Brunns Firma wird von seinem Sohn Harry im Jahre 1916 übernommen, einem studierten Ingenieur mit Schwergewicht Mechanik. Der Gründer verliert allmählich das Sehvermögen und stirbt schliesslich mit 86 Jahren im Jahre 1926. Die Firma besteht weiter bis ins Jahr 1932

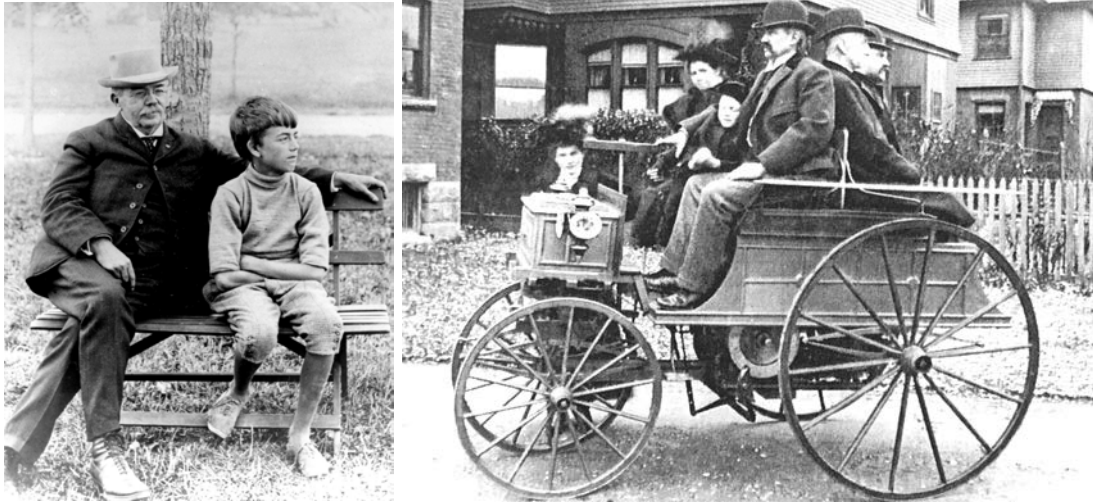


Abb. 11

Links: Henry Brunn mit seinem Sohn um 1900.

Rechts: 1896 Karosserie von Brunn für eine „Bird Motor Wagonette“.

Das Beispiel von Louis Lichtenberger, dem Tellerwäscher

Der 1835 geborene Louis Lichtenberger aus Ottweiler im Saarland kommt mit seiner Familie 1851 in Chicago an. Er kann dort eine Lehre im Wagenbau absolvieren und arbeitet danach bei Studebaker in South Bend im Departement für Militärfahrzeuge. Dort hört er von den grossen Chancen, die sich jungen tüchtigen Leuten im aufstrebenden Kalifornien bieten und entschliesst sich 1859 zum Aufbruch und zwar auf dem Seeweg. Auf der Fahrt zum Panamakanal macht er – Hunger leidend – so schlechte Erfahrungen, dass er auf einem zweiten Schiff mit Ziel San Francisco als Tellerwäscher anheuert und damit direkten Zugang zu genügend Nahrung bekommt.



Abb. 12

Ansicht der Fabrik von Louis Lichtenberger in Los Angeles im Jahre 1880.

Louis Lichtenberger bleibt bis 1863 in San Francisco. Dort heiratet er die aus Bonn stammende Emilie Bahse. Dann findet er eine Anstellung in Los Angeles und zwar in der Wagenfabrik des gebürtigen Bayern Hans/John Goller (1825-1874), der 1849 als Pionier nach Kalifornien gekommen war und mit seinen Goldfunden als gelernter Schmied einen eigenen „wagon shop“ finanzieren konnte. Nach drei Jahren hat Louis Lichtenberger selbst genug Kapital angespart um 1866 mit Louis Roeder (1835-1915) aus Darmstadt, der noch in Deutschland den Beruf des Wagenschmieds erlernt hatte, die gemeinsame Firma Lichtenberger & Roeder gründen zu können. Nach drei Jahren übernimmt Louis Lichtenberger die Firma allein. Seine in ganz Südkalifornien und Arizona geschätzte Spezialität sind gefederte Brückenwagen („spring wagons“). Er kann bis zu 300 neue Fahrzeuge pro Jahr absetzen. Sein Geld investiert er rechtzeitig in Immobilien und ist bei seinem Rückzug ins Privatleben im Jahre 1890 ein begüterter Mann. 1892 stirbt Louis Lichtenberger als Vater von vier Kindern.

Die hübsche kolorierte Lithographie der Zeit um 1880 auf der Titelseite zeigt die Hauptfront der Wagenfabrik. Nicht zufällig sind darauf gleich drei gefederte Brückenwagen zu sehen, aber auch ein Pferdetransport und vier leichte, zwei- und viersitzige Personenwagen sowie in der Mitte ein noble Equipage in der Art eines Mylords. Diese Modellpalette entsprach wohl dem hauptsächlichsten Spektrum der hier produzierten Fahrzeuge. Unten steht auch „Also Maker and Dealer in the Oppenheimer double Buggy.“ Also war Lichtenberger auch Produzent und Händler des Kutschenmodells Oppenheimer.

Der Vater des Oppenheimers war auch ein Deutschamerikaner

Das Modell Oppenheimer ist heute in Europa jedem Kutschensammler bekannt. Bei diesem in Deutschland noch um 1900 häufig produzierten Modell kann die hintere Bank mittels eines raffiniert konstruierten Eisengestänges unter die vordere Bank gekippt werden, so dass aus einem Vierplätzer ein Zweiplätzer wird. Niemand wusste aber bisher etwas über die Entstehung dieses Mechanikwagens und dessen amerikanischen Ursprungs. Dort ist heute diese Kutschenform kaum mehr bekannt. Doch Susan Green, ehemalige Bibliothekarin des „Carriage Museums of America“ konnte auf Anfrage weiterhelfen. Sie fand die Patentschrift des ersten Oppenheimers mit umlegbarer Rückbank von 1877 eines „Frederick Oppenheim of San Francisco“. Von diesem Ingenieur weiss man, dass er auch Patente für Wagenfedern und andere mechanische Einrichtungen anmeldete.



Abb. 13
Oppenheimer der Zeit um 1900 aus Norddeutschland in der Sammlung Scheidel in Mannheim.
Links: Rückbank ausgeklappt.
Rechts: Rückbank eingeklappt.

Offenbar kannte Louis Lichtenberger diesen deutschen Emigranten aus seiner Zeit in San Francisco und baute deshalb Buggys in dieser Art. Andere amerikanische Firmen wie etwa Babcock in Massachusetts produzierten ebenfalls Oppenheimer mit umlegbarer Rückbank. Damals waren verschiedene Varianten von Kutschen mit „jump seats“ populär, der Oppenheimer reihte sich in eine breite Palette von Patentwagen ein.

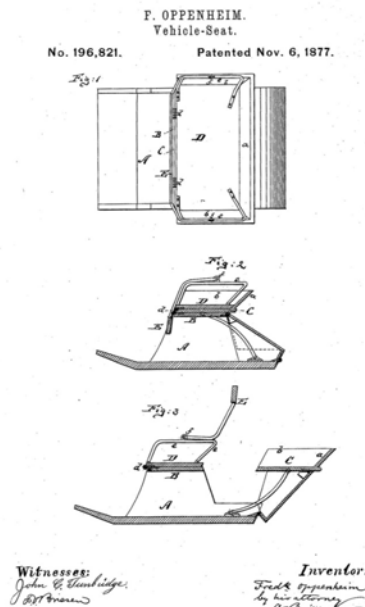


Abb. 14

Ausschnitt aus der Patentschrift von Frederick Oppenheim von 1877 zur unter die Vorderbank umlegbaren Rückbank. Dies macht eine parallelgrammartige Eisenkonstruktion mit entsprechenden Scharnieren möglich.

Wie und wann das Patent von Frederick Oppenheim mit seinem Parallelgramm-Gestänge zum Umlegen der hinteren Bank nach Europa überschwappte, ist noch zu erforschen. Interessant ist in Zusammenhang des hier behandelten Themas, dass die deutschstämmigen Wagenbauer untereinander in engem Kontakt standen und sich gegenseitig auch unterstützten, nicht nur im „German Belt“, sondern auch im fernen Kalifornien.

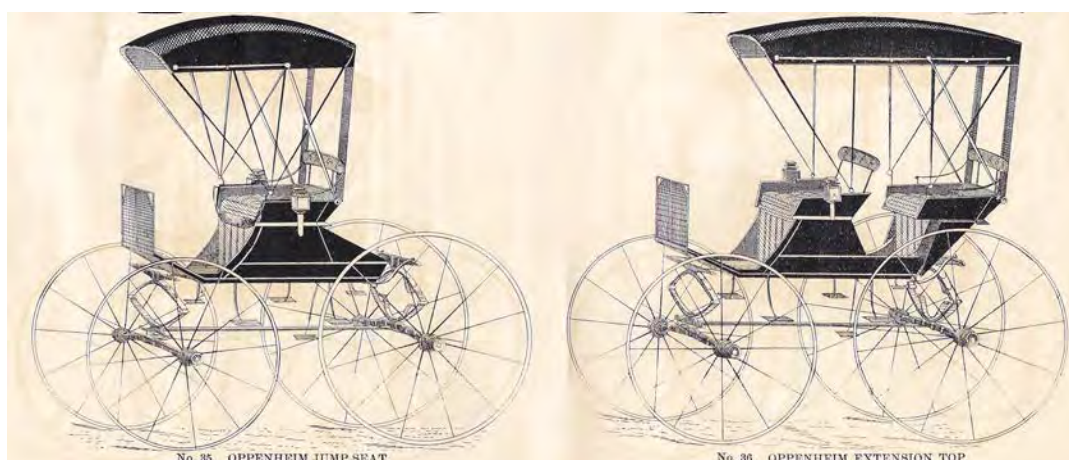


Abb. 15

Buggy nach dem Patent Oppenheim aus dem Katalog der Firma Babcock in Amesbury um 1880.

Rückwirkungen auf Europa: Nachahmungen, Importe, dann selbst gebaute Kopien

Die amerikanischen Fortschritte im Wagenbau wurden in Europa genau verfolgt. Das galt vor allem für Paris, der führenden kontinentaleuropäischen Metropole in diesem Industriebereich. So hielt Benjamin Pierce Johnson in seinem “Report on International Exhibition of Industry and Art” in London von 1862 (also zur dritten Weltausstellung) zum internationalen Wagenbau fest (S. 120ff.): Frankreich ist „the chief contributor from continental Europe”. Das ist eine Bestätigung dessen, was ich im (online unter www.andresfurger.ch abrufbaren) Buch über die „Pferde und Wagen unter Napoléon III.” ausführlich publiziert habe. Der Handel habe mit Kutschen stark zugenommen und Frankreich habe „as well as improved in the style” sagte 1862 der gleiche Autor. Dazu kam die von ihm betonte ideale amerikanische Bauart zwischen „lightnesse combined with comparative durability”, wie sie bisher Europa nicht geschafft hatte (auch dank des dem europäischen Eschenholz überlegenen amerikanischen Hickoryholz). In eben diesem im Wagenbau führenden Frankreich wurden fortan vermehrt amerikanische Modell-Neuheiten in ihren Fachzeitschriften abgebildet.

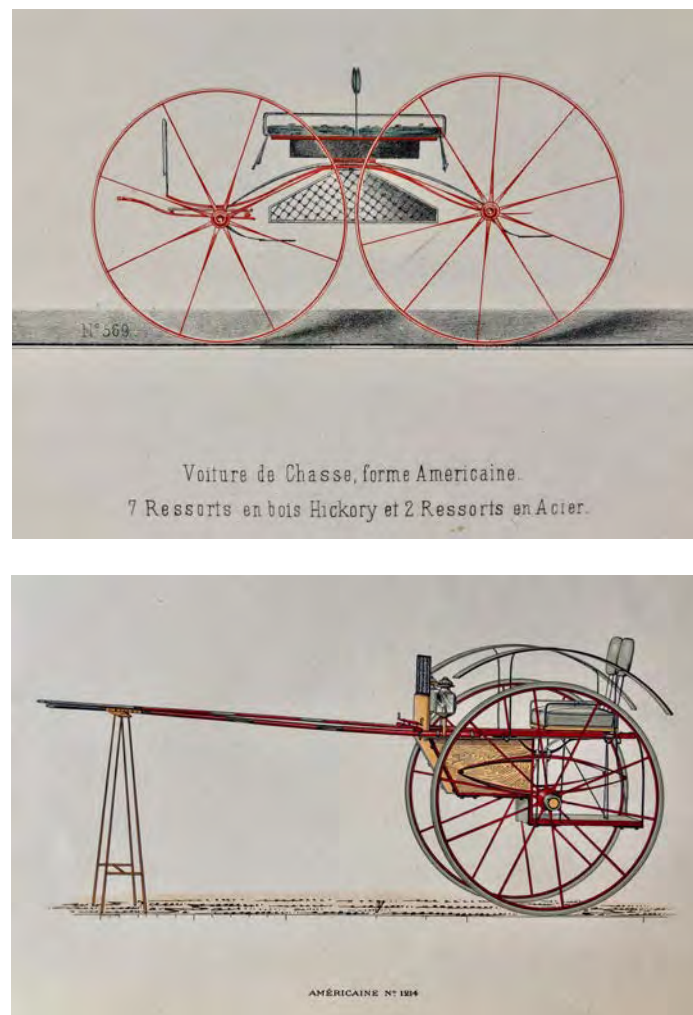


Abb. 16

Vier- und zweirädrige Modelle, beide „Américaine“ genannt, aus französischen Fachpublikationen der Zeit um 1850 und 1900 (Dick Nr. 569 und GDC Nr. 1214).

Auch berühmte, zur führenden Klasse gehörige Künstler wie der Comte d'Ainecy de Montpezat verewigten Equipagen nach amerikanischer Art gefahrene Equipagen in Gemälden. Dazu gehörten nicht nur leichte Wagen mit grossen Rädern, sondern dazu auch schnelle

Traberpferde in leichten Brustblattgeschirren nach amerikanischer Art. Johnson betonte 1862 auch, die mit Hilfe von Maschinen gefertigte leichte Bauweise sei für „Broughams“ (zierliche, druckgefederte Coupés) und andere leichte Wagen nach England übersprungen.



Abb. 17

Frühes Modell einer europäischen „Américaine“ der Zeit um 1855 nach einem Gemälde des französischen Grafen Henry Auguste d'Ainecy de Montpezat (1788-1882).

Damals gab es übrigens im europäischen Wagenbau einen schmerzhaften Einschnitt, der kompensiert werden musste. Durch die Einführung der Eisenbahnen war der bisher für die Wagenfabriken lukrative Markt der privaten Reisewagen und grossen Postwagen im öffentlichen Dienst ersatzlos weggefallen.

Die Amerikaner verfolgten die Entwicklungen in Europa recht genau, indem sie etwa Berichte amerikanischer Wagenbauer über ihre Reisen nach Frankreich und Deutschland abdruckten. So auch in der Fachzeitschrift „The Hub“ im Jahre 1875. Über Paris schrieb ein Fachmann etwa (S. 182), die alte Aristokratie habe noch kultivierten Geschmack.

Derselbe Amerikaner berichtete auch über spezifische deutsche Verhältnisse und druckte den den deutschen Handwerkern wichtigen Leitspruch „Pruefet Alles und behaltet das Beste“ im Wortlaut ab. Das Studium der europäischen Verhältnisse diene konkret dazu, „to increase our export trade“, also den Export amerikanischer Produkte zu erweitern. Dieser war um 1900 stark angestiegen. Mittlerweile kauften gewisse Deutsche sogar ihre neuen leichten Wagen zu einem konkurrenzlos tiefen Preis direkt in Amerika ein. Dabei wurden die Buggys geschickt in Kisten verpackt per Schiff nach Europa verschickt.

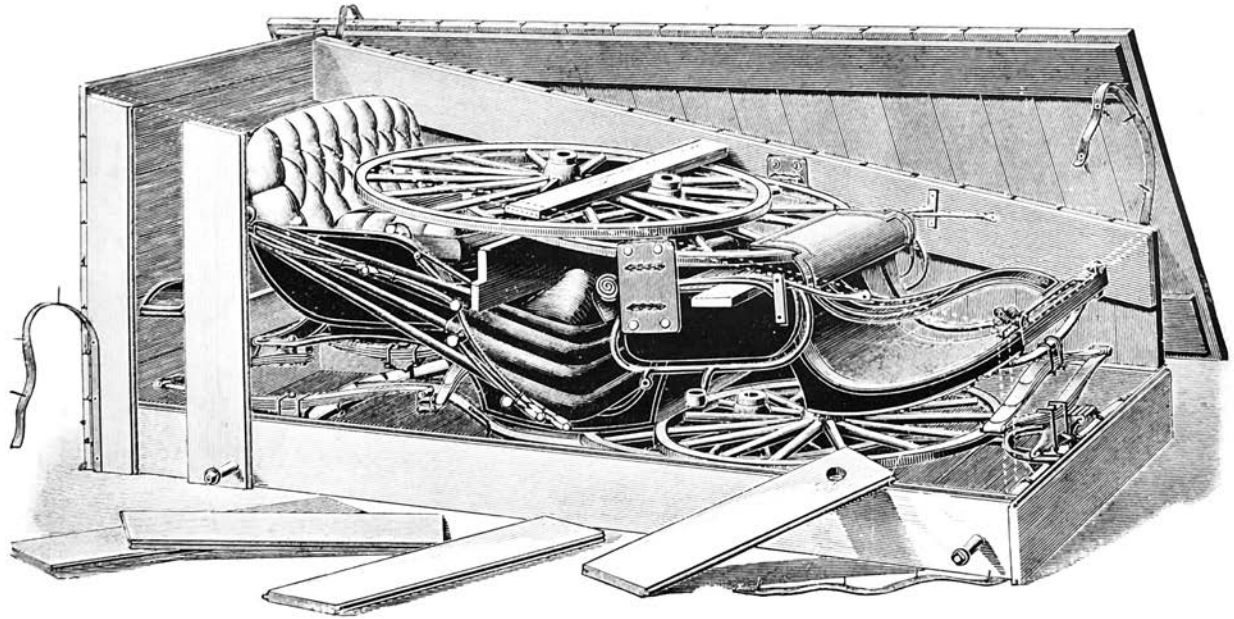
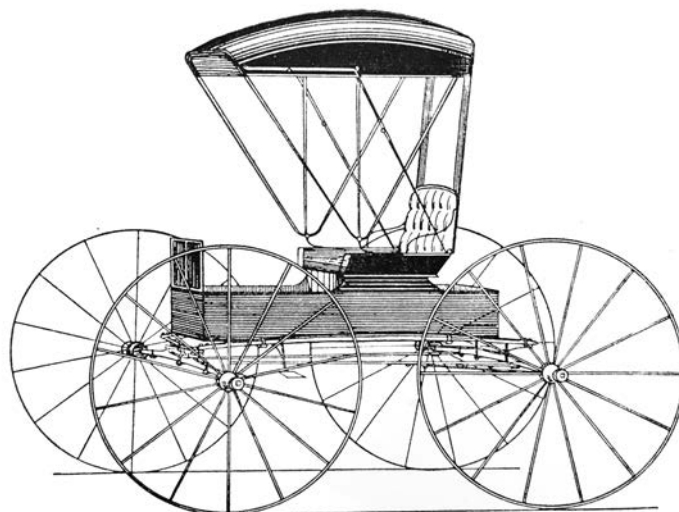


Abb. 18

„Ansicht einer überseeischen Verpackung der amerikanischen Buggys und leichten Jagdwagen“. So wurde diese Illustration in der Fachzeitschrift „Deutsche Fahrzeug-Technik“ 1907 untertitelt (S. 72).

Im gleichen Artikel der Zeitschrift „The Hub“ erwähnte 1875 der Berichterstatter, deutsche Kutschenbauer hätten mit dem Bau von Wagen nach „the light American work“ begonnen. Das waren damals erste Anfänge, die aber gegen die Jahrhundertwende stark zunahmen. Um 1900 offerierten grosse deutsche Wagenfabriken selbst gebaute Modelle, die sich kaum von ihren amerikanischen Vorbildern unterschieden, wie das folgende Bild zeigt.

E. ZIMMERMANN, POTSDAM.



No. 64. Buggy.

Abb. 19

Ein amerikanisches Modell aus dem Katalog der renommierten, in Berlin und in Potsdam domizilierten Wagenbaufirma Zimmermann (um 1900)

Zwischenbemerkung

Der Gebrauch von Kutschen lebt bekanntlich vor allem bei den Amischen alter Ordnung in Pennsylvania nach, die noch eine Art Deutsch sprechen. Das kam so: In Deutschland und in der Schweiz („Amish“ geht auf den Schweizer Jakob Ammann aus Zürich zurück) wurden in der frühen Neuzeit viele religiöse Gruppen der täuferisch-protestantischen Glaubensgemeinschaft nicht geduldet, sie wanderten über europäische Zwischenstationen wie dem Elsass und der Pfalz in grossen Gruppen nach Amerika aus, gründeten dort ihre eigenen Siedlungen, blieben unter sich und bewahrten so ihre altertümliche Lebensart. Dazu gehört auch das Fahren mit leichten Kutschen



Abb. 20

Familienwagen, wie er von den Amischen in Pennsylvania bis heute gerne benützt wird, auch „The Amish Buggy“ genannt.

Wie kam es zum amerikanischen Vorsprung? – Analyse der Gründe

In Europa blieb der Kauf und Gebrauch der ausschliesslich für den Personentransport gebauten Kutsche, die man auch „Luxuswagen“ („voiture de luxe“) nannte, lange den obersten Schichten vorbehalten. Eingangs wurde schon bemerkt, dass es hingegen in Amerika früh zu einer „Demokratisierung“ des Wagenfahrens gekommen sei. Warum dort? Die zu bewältigenden Distanzen waren in den USA grösser, die Strassen wurden besser, in der Folge für leichtere Wagen schneller zu befahren und die Kutschen selbst durch die industrielle Produktion und Serienfabrikation im Laufe des 19. Jh. deutlich billiger. Dahinter stand also eine Kette von strukturell und technisch bedingten Wechselwirkungen.

Dazu gehörte auch das andere Kaufverhalten der Amerikaner, das ich im (online unter www.andresfurger.ch abrufbaren) E-Book „Vom Pferd zum Automobil“ weiter ausgeführt habe (dort S. 146). So schrieb der deutsche Fachmann Behncke 1893, in Amerika „hat nicht jede Region eigene Modelle, sondern die Produkte finden durch das ganze Land Absatz.“ Auch dies ermöglichte grössere Serien. Ein ganz entscheidender Punkt für den amerikanischen Vorsprung war ein weiteres Element, das aus einer anderen Quelle erschlossen werden kann.



Abb. 21

Amerikanische Mode in Europa um 1900: Eine noble Dame fährt um 1910 im Pariser Bois de Boulogne ihren neuen Buggy nach amerikanischer Art aus. Im leichten, schon mit Pneumatikreifen ausgestatteten Wagen sitzt als Begleiter ihr Diener. Auch ihr Pony ist nach amerikanischer Art angeschirrt.

Die Amerikaner waren bekanntlich Vorreiter im Bereich Marketing. Dabei trug der Staat in nationalem Selbstinteresse bei, nämlich um den Export „abroad“ zu fördern. Ein wichtiges Werkzeug dafür waren Lageanalysen ihrer diplomatischen Vertretungen in verschiedenen Ländern, die vom amerikanischen Auswärtigen Amt publiziert und damit für die entsprechenden Industriezweige zugänglich wurden. Dazu gehörte der „Special Consular Report – Vehicle Industry in Europe Vol. XXI–Part II.“ von 1900. Nicht nur die Absatzchancen ganzer amerikanischer Fahrzeuge wurden durch die amerikanischen Botschaften und Konsulate an Ort analysiert, sondern auch die Exportmöglichkeiten für Teile davon wie amerikanische Hölzer oder Maschinen zur Bearbeitung von Holz. Diesem ausführlichen Bericht können zwei wichtige Gründe entnommen werden, die mit zum amerikanischen Vorsprung gegenüber Deutschland führten.

Erstens fiel der aus amerikanischer Sicht auffallend schwache Verkehr von Luxuskutschen in Deutschland auf. So gäbe es, anders als in Amerika, wenig Damen und Herren, die selber fahren würden. Wenn der Landwirt in Deutschland einen „Sunday drive“ mit der Familie mache, habe er dafür kein schönes Fahrzeug, sondern spanne das gewöhnliche Fahrzeug wie sonst unter der Woche an (S. 347). Besonders dem amerikanischen Konsul in Mannheim fiel der geringe Kutschenverkehr in dieser Stadt auf und meinte, manches Dorf in den USA von zwei bis dreitausend Einwohner hätte mehr Kutschen aufzuweisen als die Stadt Mannheim mit ihren 150.000 Einwohnern (S. 359). Damit war die obere Mittelschicht angesprochen, die in den USA meist schon ihre eigenen Buggys angeschafft hatten, in Deutschland aber noch nicht.

Der zweite genannte Parameter überrascht auf den ersten Blick, überzeugt aber sachlich. Es geht um die Löhne und den Ausbildungsstand der im Wagenbau tätigen Facharbeiter. Deren

Saläre waren, was auch andere Quellen bestätigen, in Deutschland vergleichsweise tiefer als in den USA. (Das war ja auch ein Auswanderungsgrund für gut ausgebildete Deutsche.) Das hohe amerikanische Lohnniveau favorisierte die Erfindung und den Einsatz von Maschinen, mittels denen auch minder bezahlte Menschen gute Produkte herstellen konnten. Dazu gehörten im hier behandelten Bereich etwa Speichenkopiermaschinen, in die der sie bedienende Arbeiter nur Rohlinge einspannen musste. Das tat der Qualität keinen Abbruch, im Gegenteil. Wenn eine Person nur Speichen fertigt, weiss er ganz genau und besser als der, der es nur alle paar Wochen macht, wie er mit dem Rohling umzugehen hat. – Die Amerikaner stellten zudem wiederholt fest, das Niveau sei bei den deutschen Facharbeitern, wörtlich auch bei den Mechanikern und Maschinenbauern, deutlich tiefer als in den USA! So hiess es im Consular Report 1900, S. 362 sie würden nicht mit der gleichen „precision and accuracy“ wie ihre amerikanischen Kollegen arbeiten, vor allem seien ihre Maschinen den amerikanischen weit unterlegen. Und noch deutlicher: „Die Deutschen produzieren ohne Zweifel weit unter dem amerikanischen Standard, aber sie glauben es richtig zu machen ...“ („In the Germans are undoubtedly foggyish and far behind the American standard, but they think they are right ...“.)

Zum qualitativen Gefälle zwischen dem amerikanischen und dem deutschen Wagenbau gibt es auch andere Quellen. So schrieb 1886 der bekannte amerikanische Wagenfabrikant William Brewster, ein Freund des berühmten Kollegen Georges Kellner in Paris, an seinen Vater über Berlin (Frank E. Wismer III, An Inkling of Brewster 2012, 9): „Berlin is a beautiful city ... handsomer than Paris, fine trees, fine buildings, and wide streets. Carriages miserable.“ Also stuft er die dort gesehenen Wagen als von miserabler Qualität ein. Übrigens fand er auch gewisse in Paris während eines längeren Aufenthalts gesehenen Produkte wie solche von Binder, Belvallette und Rothschild nicht besonders gut gearbeitet (Bemerkung zu Rothschilds Wagen: „very poorly finished and some bad material“).

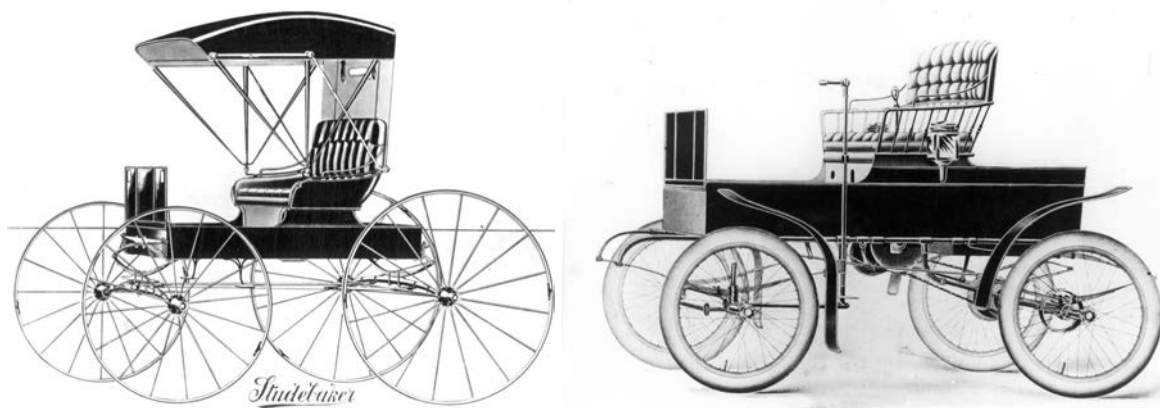


Abb. 22
Zwei Fahrzeuge aus dem Studebaker-Katalog von 1900: hippomobiler und automobiler Buggy (letzterer mit elektrischem Antrieb).

Fortsetzung der Erfolgsgeschichte in der Frühzeit des Automobils

Die amerikanischen Fortschritte im rationellen Kutschenbau wurden die Grundlage für ihre darauf einsetzenden Erfolge im frühen Automobilbau. Und dies sowohl im Bereich der Maschinenbauer, die die Motoren und Chassis herstellten, wie die der Karosserien, welche aus den Wagenfabriken hervorgingen. Diese im Artikel „Vom Pferd zum

Automobil“ ausführlich belegte Tatsache ist deshalb kaum bekannt, weil die bisherige Automobil-Forschung kaum in die Kutschenzeit zurückblickte und die Kutschen-Forschung nicht über ihr Fachgebiet hinaus. Dazu gehörte beispielsweise, dass die alten Buggy-Besitzer relativ schnell auf Billigmodelle wie den Ford T umstellten.

Im genannten „Consular Report“ stand 1900 (348ff. und 359), Deutschland habe sich trotz seiner frühen bahnbrechenden Erfindungen im Automobilismus deutlich später engagiert als Frankreich, Belgien und sogar England. Darin wird aber auch betont, es zeichne sich jetzt in Deutschland ein gewisser Enthusiasmus für das neue Automobil ab, das würden neue Rennen ebenso wie Ausstellungen und Clubs zeigen. Deutschland habe das Potenzial zu einem ernstzunehmenden Wettbewerber zu werden.

Dahin führte aber ein langer, zwanzigjähriger Weg, der im schon genannten E-Book ebenfalls ausführlicher besprochen wird. Die Erfolge des T-Models von Ford berührten die Europäer noch wenig. Erst als Amerikaner wie Edward G. Budd mit seiner innovativen Ganzstahlkarosserie und entsprechenden Tochterunternehmen den europäischen Markt in den 1920er Jahren aufzurollen begann, rüttelte die „Amerikanisierung“ die europäische Szene aus dem Halbschlaf.

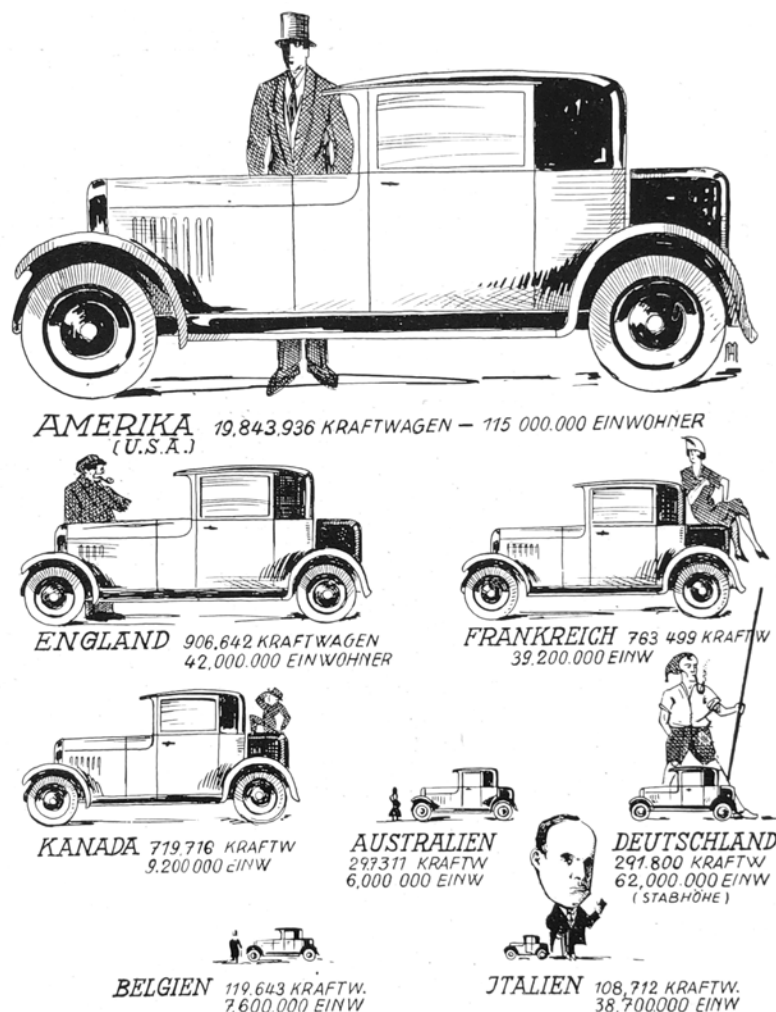


Abb. 23

Im Bereich Automobilbestand führte Amerika im Jahre 1925 vor allen anderen Ländern der Welt. Dies zeigt diese Graphik aus der deutschen Fachzeitschrift „Deutsche Fahrzeug-Technik“ von 1926 (S. 225).

Fazit: Die Amerikaner erreichten auf der Grundlage der frühen „Demokratisierung“ des Kutschenfahrens und mit ihrer geistigen Unvoreingenommenheit sowie der bekannten Risikobereitschaft die beschriebenen quantitativen und qualitativen Erfolge nicht nur im Kutschenbau, sondern vor allem auch im Automobilbau. Der amerikanische Vorsprung wurde in Deutschland erst dann ohne Wenn und Aber anerkannt, als dieser unübersehbar geworden war. So auch durch das Fachblatt „Deutsche Fahrzeug-Technik“ 1925 (S. 381ff./400). Der Amerikaner sagt: Ich kann mir den Luxus nicht erlauben, ohne Automobil zu sein.“ Der Deutsche sagt, „ich kann mir den Luxus eines Automobils nicht gestatten.“ ... „Es fehlt bei uns absolut an der richtigen geistigen Einstellung.“ Zuletzt wurde 1925 mit Wehmut bezüglich der aus den alten Wagenfabriken hervorgegangenen Karosseriebetrieben festgestellt:

„Zweidrittel aller derjenigen, die den amerikanischen Automobilismus grossgemacht haben und die auch heute noch an führender Stellung stehen, sind Deutsche.“

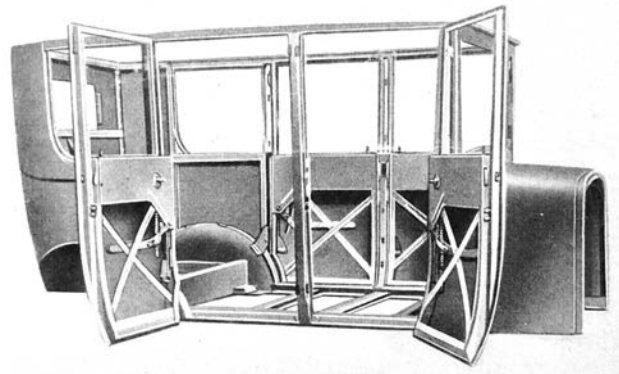
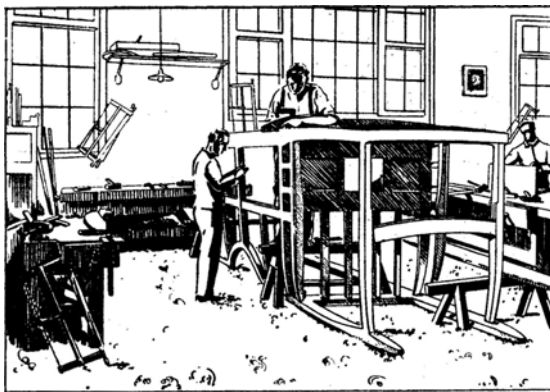


Abb. 236

Europäische Handarbeit contra amerikanische Serienfertigung.

Links: Die klassische Arbeitsweise in Europa um 1925. Das Holzgerippe besteht aus über 50 Einzelteilen und wird noch in alter aufwändiger Handarbeit mit Blech verkleidet.

Rechts: Nach dem amerikanischen „Brevets Budd“ seriell gefertigte Ganzstahlkarosserie von Citroën des Jahres 1922.

Für fachliche Unterstützung und Bilder dankt der Schreibende Susan Green vom „Carriage Museum of America“. Weitere Bilder werden Mary Ann Sandoro vom „Buffalo Transportation Pierce Arrow Museum“ verdankt.

(Stand 22. 6. 2021)