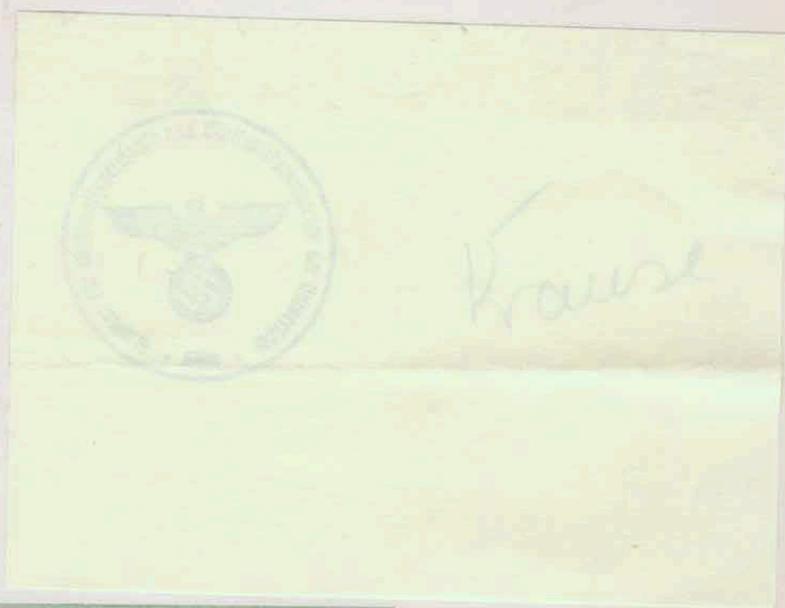


**50 JAHRE IM 
DIENSTE DER 
PAPIER-INDUSTRIE
13. APRIL 1852 ~ 13. APRIL 1902.**



**HERAUSGEGEBEN
UND VERLEGT VON
MAX KRAUSE
BERLIN S.W.19**

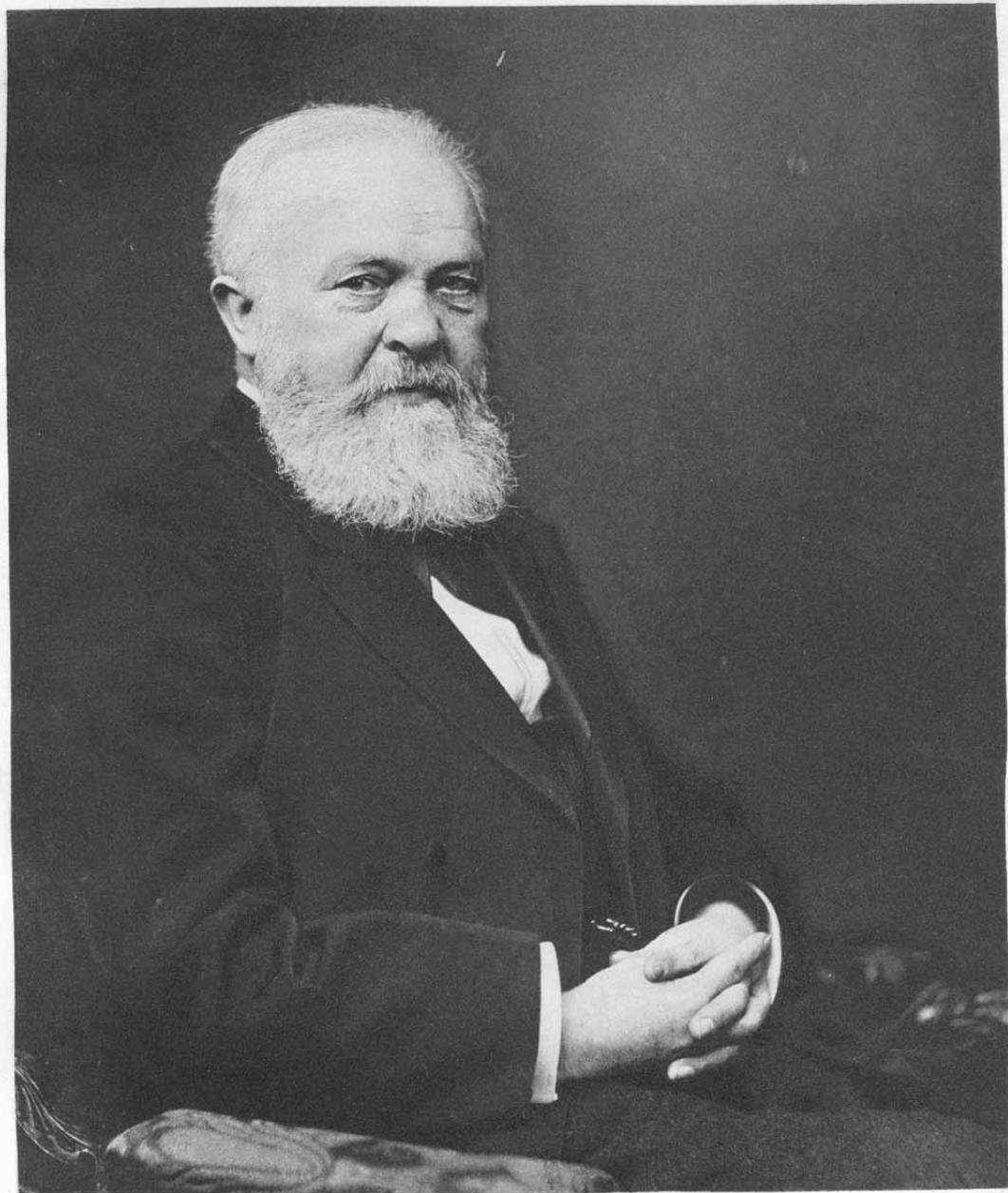
1902

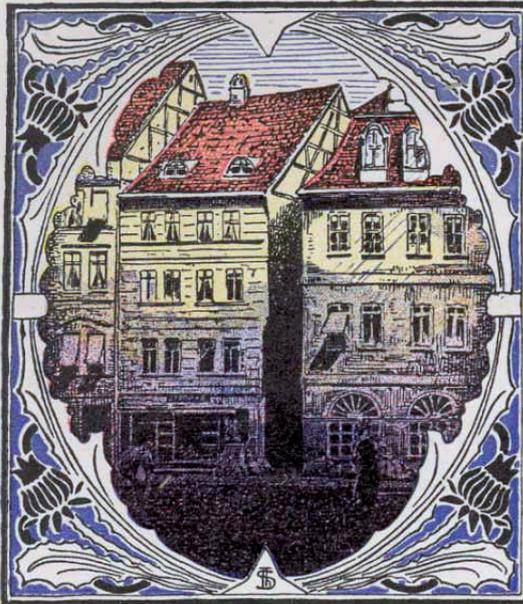
Meinen geehrten,
lieben Geschäftsfreunden
mit herzlichem Dank
für die langen Jahre
der Wohlwollens

Achtungsvoll erwidnet

Aug Krause







LEHRIAHR

Am 3. Oster-Feiertage, den 13. April 1852, kam ich zu JOH. FR. DENEKE in MAGDEBURG in die Lehre. Diese Firma gehörte zu den angesehensten und ältesten Geschäften der Stadt; betrieb Papierhandel im Grossen und durch Ladenverkauf im Kleinen; dabei Lumpen-Ein- und Verkauf. Durch letzteren Zweig des Geschäftes war vielfach ein sehr enges Verhältniss mit den Papierfabriken geschaffen. Die Vorteile dieser Geschäftsart waren so gross, dass die Firma Joh. Fr. Deneke zu den ersten in Nord-Deutschland rechnete und ihre Reisenden über diesen Teil Deutschlands aussandte. Mein Lehrkontrakt lautete auf 5 JAHRE LEHRZEIT. Die Arbeitszeiten waren damals lang und besonders dadurch an-



strengend, dass es weder Beköstigung noch Wohnung im Geschäft gab. Zunächst wurde der Lehrling im Ladenverkauf beschäftigt, um gleichzeitig dabei die allgemeine Ordnung zu erlernen. Ich musste Pulte und Ladenfächer abstäuben; — kam mir dies schon sehr komisch vor, so schien es mir aber über den Spass zu gehen, dass ich täglich 7 grosse Oel-Lampen putzen und in Ordnung halten musste. Dies konnte ich lange nicht überwinden und doch hatte ich in den beiden ersten Jahren diese niederen Arbeiten eines Lehrlings zu thun, denn es gab stets nur 2 Lehrlinge und der jüngste musste die Arbeiten solange verrichten, bis ein neuer eintrat.



Während dieser ersten beiden Jahre war ich hauptsächlich im Laden beschäftigt, um den Kleinverkauf kennen zu lernen. Nur abends wurde ich ins Kontor befohlen und hatte dort Briefe durch Abschreiben zu copieren. Damals sagte man, dies bildet den Briefstil und die Handschrift; es mag sein, jedenfalls aber war es sehr langweilig. Wenn ein so junger Mensch den ganzen Tag im kalten Laden gestanden hat und abends dann zu so langweiliger Arbeit in ein überheiztes Zimmer befohlen wird, kommt der Kampf mit der Pflicht und dem Schlaf oft ungerufen. Ich muss gestehen, manches Mal bin auch ich besiegt worden und habe dafür öfter unangenehme Rügen bekommen, bis ich mich an das Ganze gewöhnt hatte.

So vergingen diese zwei Jahre in einfachstem Geleise. Ostern 1854 vollzog sich der erste grosse Wandel. Ein neuer Lehrling — mein heute noch lieber und treuer Freund, Herr Fr. Wilh. Abel in Magdeburg — löste mich von dem Posten des jüngsten Lehrlings ab; er war der erste Mensch, dem ich wirklich etwas zu befehlen hatte. Freund Abel behauptet zwar immer, dies hätte ich redlich gethan, aber unsere Freundschaft durch ein langes Leben lässt die Sache doch wohl nicht schlimm erscheinen. Damals habe ich ihn sehr beneidet, denn 1854 bekam Magdeburg Gaslicht und die bösen Oellampen fielen fort.

ie nun folgende Lehrzeit gestaltete sich für mich um vieles interessanter. Die 50er Jahre sind in der Papierfabrikation wohl als Uebergangszeit von der Hand- zur Maschinenfabrikation zu betrachten. Im Hause Deneke spielten die Bütten-(Hand-)Papiere eine besonders grosse Rolle und namentlich mit den vielen, im Harz bestehenden Büttenfabriken fand ein lebhafter Austausch von Papier gegen Lumpen statt. Persönliches Können des Fabrikanten war bei der ganzen Machart all dieser Papiere massgebend; daraus ergab sich, dass man es schon durch das Gefühl zu eingehender Kenntniss der einzelnen Erzeugnisse bringen konnte. Ich denke immer mit Vergnügen daran, dass es mir möglich war, mit verbundenen Augen zu bestimmen, wessen Papier ich in Händen hatte. Inzwischen kam ein Ereignis, welches

für meine Ausbildung von grossem Wert werden sollte. Herr August Kalkow, jetzt Stadtrat von Magdeburg, heiratete Fräulein Louise Deneke und trat ins Geschäft. Bisher war die Leitung der Handlung in Händen eines Schwagers des verstorbenen Herrn Deneke gewesen. Nun kam mit dem Eintritt des Herrn Kalkow frisches Blut und Leben ins Geschäft. Wir jüngeren hatten an ihm sofort jemand, welcher uns sein ganzes Interesse entgegenbrachte und ich danke ihm hier nach so vielen Jahren für alles, was er damals an mir gethan hat. Getragen durch seine Anerkennung machte ich schnelle Fortschritte und hatte wohl Gelegenheit diese zu beweisen, denn das erste für mich bedeutende Ereignis trat unerwartet ein, meine Lehrzeit wurde abgekürzt und ich konnte nach 3³/₄ Jahren den Weihnachtstag 1855 als Handlungs-Gehilfe feiern.





REISE-JAHRE

Die Lehrzeit lag nun hinter mir.

Vom 1. Januar 1856 an hatte ich ein Einkommen; wenn dies zunächst auch nur bescheiden war, so begann ich doch von diesem Tage an, mich selbständig zu ernähren. Die folgenden Jahre führten mich weiter vorwärts und bald kamen auch die Reisen für die Firma. Die erste davon machte ich mehrere Tage dauernd zu Fuss. Es galt verschiedene Zuckerfabriken für den Ankauf von Zuckerpapier zu gewinnen. Heute klingt es vielleicht komisch „zu Fuss“ und doch muss ich sagen, niemals war ich in gehobenerer Stimmung als damals, und vor Aufregung verschlief ich die Zeit, was später nicht mehr vorgekommen ist. An diese erste Reise reihten sich grössere, und als Hannover

zum Zoll-Verband kam, wurde ich dorthin zur Erschliessung des Geschäftes gesandt. Als ich am 1. Dezember 1859 nach 7 Jahren 8 Monaten die Firma Joh. Fr. Deneke verliess, kannte ich den Papiermarkt von fast ganz Deutschland mit Ausnahme der Rheinlande und Süd-Deutschlands.



Der 1. Dezember 1859 bedeutete für mich den Wendepunkt in meinem kaufmännischen Leben. Ich trat bei der Papierfabrik von Gebrüder Hoesch in Düren als Reisender ein. In Magdeburg hatte ich gelernt, tüchtig zu arbeiten, das Kleinste und Unbedeutendste als wichtig anzusehen und durch Ausnutzung aller Verhältnisse im Handel den Erfolg zu sichern; hier hiess es jetzt ganz andere Ziele zu erreichen. Es wurde mir lange schwer, einzusehen, wie verschieden die Bedingungen eines Fabrikationsgeschäftes gegenüber dem Handel sind. Kann letzterer seine Bahnen alle Tage ändern und erweitern, so hat die Fabrikation ganz genau vorgeschriebene Wege, und es kann sich nur darum handeln, diese zu verbessern, schlechte Stellen auszumerzen und gute ertragsfähigere dafür einzuschieben. Meine ersten Reisen wurden mir darum auch durchaus nicht leicht; ich musste so viel Neues lernen und alte Art vergessen. Aber auch hier fand ich bei meinen Herren Chefs viel Entgegenkommen und bei ihrer vornehmen Denk- und Handlungsweise kamen mir ganz neue Begriffe von dem Geschäftsleben im allgemeinen. Ich

kann dies nur dankend anerkennen, denn das dadurch Gelernte ist massgebend für mein ganzes ferneres Leben geworden.

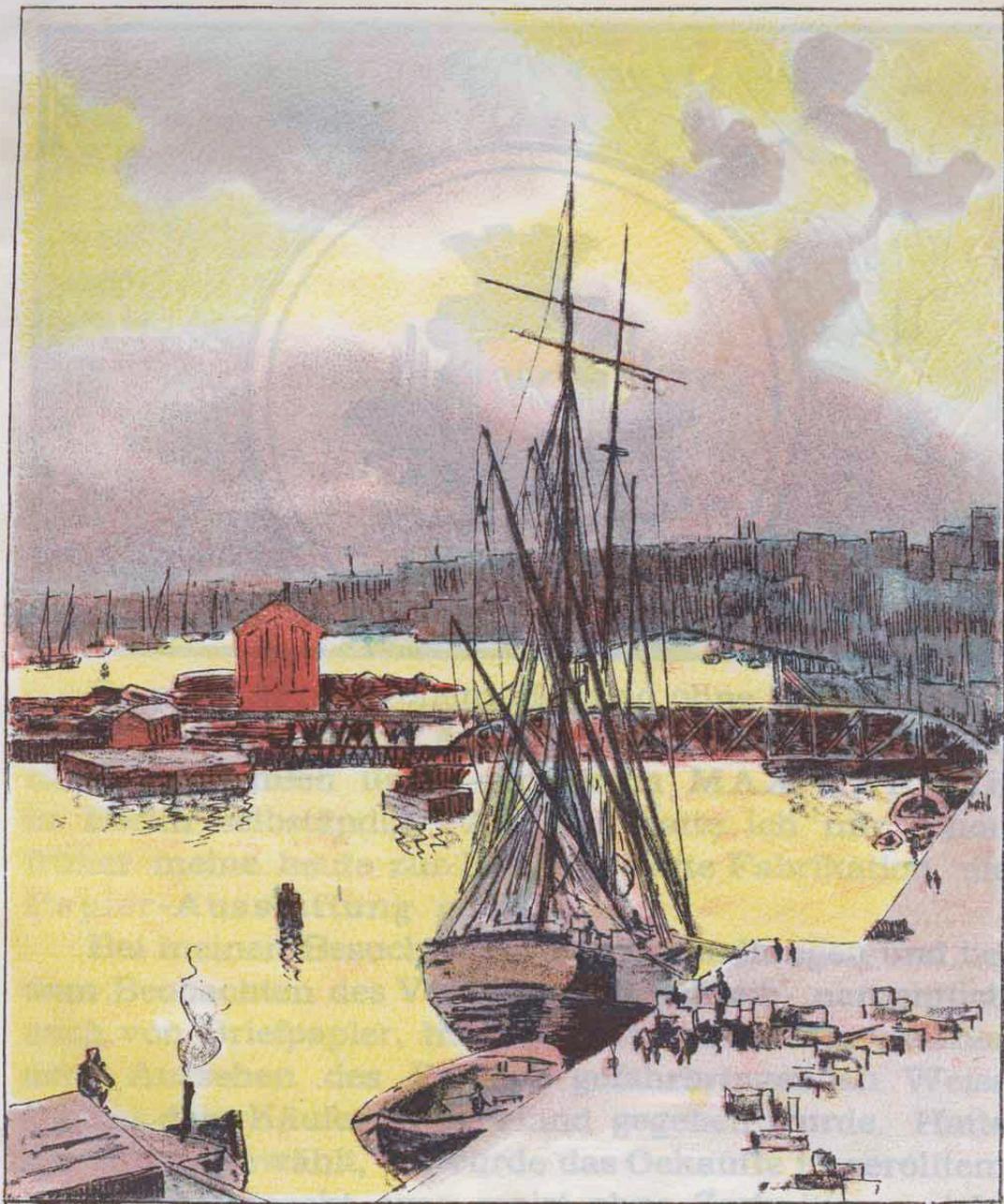


In meiner Stellung hatte ich auch Gelegenheit, die Papierfabrikation kennen zu lernen und zwar von der tüchtigsten Seite; die Papiere der Firma Gebr. Hoesch waren damals sicher mit die besten in Deutschland. Dies hatte ferner auch im Gefolge, dass der Absatz nur bei den ersten Geschäften gefunden werden konnte, und dadurch lernte ich auf meinen Reisen alle diejenigen Firmen kennen, welche später meine eigene Kundschaft werden sollten. Meine Reisen dehnten sich über ganz Deutschland aus. Holland und die Schweiz kamen dazu. Da mich der Erfolg nicht verliess, wurde mir der Auftrag zuteil, die skandinavischen Länder für die Firma zu erschliessen. Es war ein gesegneter Tag für mein Leben, als ich im Jahre 1862 zum ersten Male von Stettin mit dem Dampfer nach Stockholm fuhr. Sonnig lachten die Tage der Reise, gleichsam als wollten sie, mir Glück verheissend, der Fahrt sich hold erweisen. Diese erste Reise nach Schweden ist für mich zu dem weittragendsten Ereignis meines geschäftlichen Lebens geworden. Die Jahre, welche ich für Gebr. Hoesch das Land besuchte, lehrten mich dasselbe kennen und verstehen, brachten mich vielen grossen Geschäftsleuten näher, und was mehr bedeutet, erwarben mir deren Interesse, ja oft deren



Freundschaft. Als ich dann später meine eigenen Wege ging, fand ich daher in SCHWEDEN das Fundament für ein rasches Emporkommen gebaut. An Schweden schlossen sich Norwegen, Dänemark und Russland an und als ich am 1. Juli 1864 meine Stellung per 31. Dezember 1864 bei Gebr. Hoesch kündigte, hatte ich mir ein kleines baares Kapital von 2000 Thalern gespart, aber ein grosses, unendlich wichtigeres anderes Kapital erworben; Kenntniss des Papiermarktes der meisten Länder Europas und persönliche Bekanntschaft mit den besten Firmen des Faches.





STETTIN - ANNO 1862.



So ging ich mit frohem Mut und ohne Sorgen daran, meine eigene Zukunft aufzubauen. Am 1. Januar 1865 machte ich mich unter der Firma **MAX KRAUSE** in Berlin selbständig. Als Ziel hatte ich mir schon früher meine heute zur Blüte gelangte Fabrikation, die Papier-Ausstattung gesteckt.

Bei meinen Besuchen der Papierhandlungen und bei dem Beobachten des Verkaufs von Schreib- namentlich auch von Briefpapier, hatte ich oft bemerkt in welcher dem Aussehen des Papiers gefahrbringenden Weise solches dem Käufer in die Hand gegeben wurde. Hatte der Kunde gewählt, so wurde das Gekaufte in gerolltem Zustande verpackt, was meist ohne Zerknittern nicht

abgehen konnte. Kam es aber, wie häufig, zu einem Umtausch, so sahen Papier und Briefdecken bei Rückgabe an den Verkäufer meist erbärmlich aus und dies führte zu Differenzen. Ich habe dabei die lächerlichsten, aber auch ärgerlichsten Szenen erlebt. Ferner hatte der Käufer die Schwierigkeit, sein Schreibmaterial zweckentsprechend aufzubewahren, da die meisten Schreibtische für alles mögliche, aber nicht zur Aufnahme von Schreibpapier eingerichtet sind.



Die fortwährende Beobachtung dieser Missstände im Kleinhandel mit Papier brachte mich zu dem Entschluss, durch Einführung von Packungen — bestehend aus Behältern mit Papier und Briefdecken — welche dem Verkäufer das Abgeben, dem Käufer das Aufbewahren erleichterten, eine Veränderung und Verbesserung des Papierhandels herbeizuführen. Ich verhehlte mir die grosse Schwierigkeit nicht, denn die Behälter waren ja notwendigerweise zunächst eine erhebliche Verteuerung, und blieben es so lange, bis eine ausgedehnte Fabrikation ausgleichend auftrat. — Inzwischen hat der grosse Konsum und die dadurch hervorgerufenen maschinellen Einrichtungen bewirkt, dass einfache Schachteln heute nicht mehr kosten als damals die Einschläge.

Schon bei Gebr. Hoesch stellte sich heraus, dass die Kundschaft für kleine Packungen ($\frac{1}{16}$ Ries = 120 Bogen 8° Post) willig zahlte. Herr Adalbert Wangemann, s. Z. Prokurist der Firma, hatte um die Ausgestaltung

dieser ersten feineren Etiquetten grossen Verdienst; damals waren dieselben noch alle in englischer Sprache — meinem Willen gelang es später die ersten deutschen Etiquetten einzuführen; und ich glaube, dass die so entstandenen Etiquetten für die No. 139, 157 bis 159 der Firma Gebr. Hoesch die überhaupt ersten in deutscher Sprache waren. Der Erfolg, den diese kleine Packungen hatten, gab mir die Überzeugung, dass für meine weitergehende Idee ein aufnahmefähiger Boden vorhanden sei. Ich konnte dieselbe aber nicht sofort ausführen; denn zu dem nötigen Fabrikbetrieb reichten meine Baarmittel bei weitem noch nicht aus. So musste ich zunächst sehen, auf welche andere Weise ich vorwärts kam. Um meine Situation zu sichern, hatte ich mit der Firma Gebr. Hoesch einen Kontrakt auf 3 Jahre gemacht auf Vertretung derselben in einem Teile von Deutschland, in Russland, Schweden, Norwegen und Dänemark. Natürlich lag auch hier zunächst mein Feld.

 Als ich Anfang 1865 meine erste Reise für mich selbst antrat, hatte ich nur solche Artikel mit, welche einmal wertvoll genug waren, um sich im Export bei kleinen Mengen behaupten zu können, dann aber nicht von sofortiger Lieferung abhängig waren, denn ich hatte der Ersparnis halber noch kein Geschäftslokal gemietet und niemanden zu Hause, welcher expedieren konnte. Auf dieser meiner ersten Reise erfüllte sich aber meine Seele mit vollstem Vertrauen und Mut.



Ich kann den Herren, welche sich damals so wohlwollend gegen mich erwiesen, hier nur nochmals danken, wie ich es in Gedanken schon oft gethan habe. Das Entgegenkommen ging in einem Falle soweit, dass mir der Betrag für die gekauften Waren vom Kunden schon bei der Bestellung gezahlt wurde. Er sagte dabei in freundlicher Weise: „Sie können als Anfänger das Geld gewiss gut brauchen, schicken Sie mir aber auch gute Ware.“ Ich denke, ich habe sein Vertrauen nicht getäuscht, denn viele Jahre hatte ich mich seiner Kundschaft zu erfreuen. Als ich von dieser ersten Reise zurückkehrte, mietete ich ein Geschäftslokal von 2 Zimmern in der Wallstrasse 15. Vor mir war dort ein Geschäft betrieben worden, welches aufhören musste und mancher meinte, dies sei eine schlechte Vorbedeutung. Für mich aber hatten diese Räume einen besonderen Reiz, denn ich konnte die erste notwendige Einrichtung billig mitkaufen; und so zog ich ein. Jetzt ging es an die Ausführung der gesammelten Aufträge. Ich war zunächst alles in einer Person, Chef, mein Commis, mein Packer, aber die Freude an dieser für mich wirkenden Thätigkeit war viel zu gross, als dass ich vor irgend einer Arbeit zurückschreckte. Als ich im Sommer meine zweite Reise antrat, schloss ich mein Lokal zu, klebte einen Zettel daran „Verreist“ und hinterliess als Adresse für





Briefe etc. die eines lieben Verwandten in Berlin. Bei meiner Rückkehr musste ich doch an Hilfe denken, und so trat mein erster junger Mann bei mir ein. Es war ein Jüngling aus Stettin, welcher seine Stimme entdeckt hatte und diese in Berlin ausbilden wollte; er hatte genügend Zeit und es war immerhin ein Stolz für mich, jemand in meinen Diensten zu haben.

So kam das Ende des Jahres 1865. Schon zu Weihnachten hatte ich meine Inventur und Bilanz aufgestellt. Dies ging schnell und wenige Seiten eines Quartbuches genügten dazu und doch hat mir keine Bilanz im Leben je wieder diese grosse Freude bereitet. Schwarz auf weiss stand es vor mir; mein erstes Geschäftsjahr war ein erfolgreiches gewesen und aus meinem Kapital von 2000 Thalern waren 3000 geworden, mehr, als ich je geträumt hatte. Viel zuversichtlicher begann ich das Jahr 1866 und um mich auszudehnen, gab ich mein Lokal Wallstr. 15 auf und mietete Wallstr. 25 ein Parterrelokal von fünf Räumen. Davon stattete ich einen der Vorderräume zu einem Verkaufslokal aus. Ich hatte inzwischen von J. C. König & Ebhardt

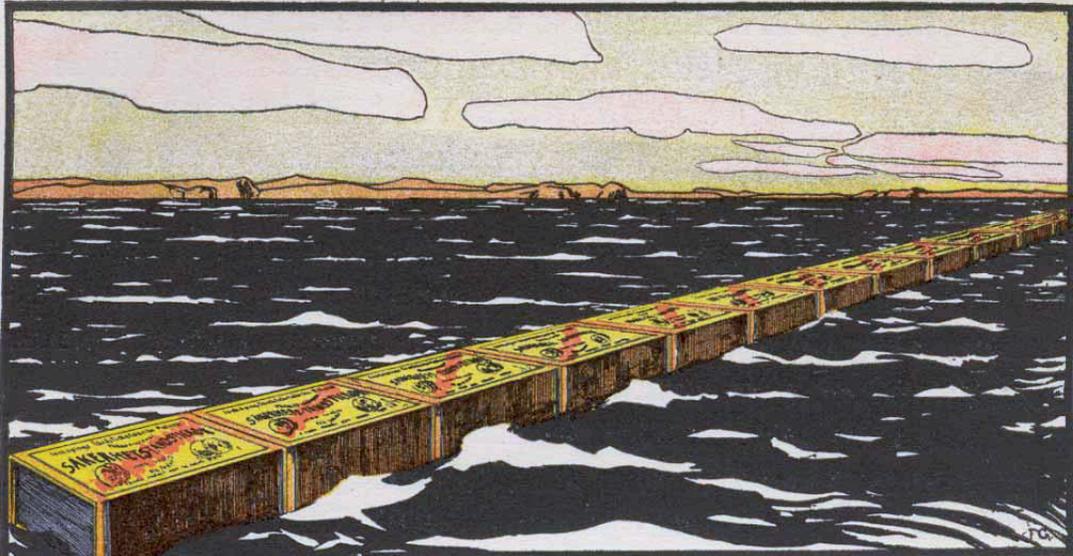


in Hannover ein Lager in Kontobüchern und von Gebrüder Hoesch ein solches in Post-Papieren für das Engrosgeschäft übernommen. Diese, im Verein mit meinen eigenen Artikeln, machten das Geschäft schon ansehnlicher. Ich nahm einen tüchtigen jungen Mann, welcher mich während meiner Reisen vertreten konnte; so war ich also Anfang 1866 schon in sehr veränderter Lage gegenüber von 1865. Dieses Jahr brachte mir jedoch auch die ersten wirklichen Sorgen. Bei meiner Rückkehr im Mai sah ich erst, welche bedrohliche Ausdehnung der Zwist zwischen Oesterreich und Preussen angenommen hatte. Die noch mangelhaften Zeitungsverhältnisse im Auslande hatten mich die Umstände nicht genügend beobachten lassen. Wer diese Zeit mitgemacht, wird sich der Besorgnis erinnern, welche dieser erste grosse Krieg nach langen Jahren des Friedens in der Geschäftswelt hervorrief. Natürlich musste ein junges Geschäft wie das meine sehr darunter leiden. Aber mein Mut und das Vertrauen vieler mir wohlwollender Menschen half mir sehr, und die schnelle Beendigung des Krieges zerstreute das weitere. So verlief auch das Jahr 1866 unter erwünschter weiterer Ausdehnung.



In diesem Jahre war in überraschender Weise ein Artikel von Einfluss geworden, wie ich es kaum erwartet hatte, um so weniger, als derselbe ganz abseits vom Papier lag.





s waren dies die „JÖNKÖPINGS TÄNDSTICKOR“, oder, wie sie jetzt fast allgemein genannt werden „DIE ECHTEN SCHWEDEN“. Durch Herrn Åberg in Norköping an Herrn Direktor Hay in Jönköping empfohlen, hatte ich schon früher diese Zündhölzer nach Deutschland eingeführt. Zuerst musste ich hierbei mit den grössten Schwierigkeiten gegen die Gewohnheit und die billigen Preise der gewöhnlichen Schwefelhölzer kämpfen. Unerwartet wurde — durch behördliche Empfehlung hervorgerufen — aber die Nachfrage so stark, dass dieselbe kaum zu befriedigen war. Das Geschäft nahm ganz grosse Verhältnisse an, und da es nur gegen bare Kasse gemacht wurde, belastete es mein Kapital in keiner Weise. Durch dieses Geschäft wuchs aber auch mein

Ansehen in Schweden; fast alles, was ich in Schweden verkaufte, ging jetzt als Zahlung nach Jönköping. Ausserdem eröffnete mir dies Verhältnis eine schwedische Bankverbindung, welche meine Wechsel auf meine schwedischen Kunden in jeder Höhe diskontierte. So entstand für mich mit den Jahren ein Austausch im Geschäft, welcher ganz bedeutende Verhältnisse annahm, aber leider durch Zölle von beiden Seiten später fast ganz zerstört wurde.

Im Jahre 1867 stellte ich meine erste Maschine und den ersten Arbeiter ein; und nun begann ich auf mein eigentliches Ziel loszugehen. 1868 fand mich schon etwas weiter vorgeschritten; ich hatte fünf Couvertmaschinen aufgestellt und neben dem Geschäft Wall-Strasse 25 für die Fabrikation in der Köpenicker-Strasse 98a besondere Räume eingerichtet.



Dieses Jahr brachte mir auch den glücklichen Tag meiner Verheiratung; klein waren unsere Verhältnisse aber glücklich, und glücklich haben sich dieselben auch bei späterer Ausdehnung erhalten. Jetzt folgten rasch weitere umfassende Einrichtungen für Druck von Firmen, für Monogramm- und Figuren-Prägungen, für Anfertigung von Trauer-Papieren etc., sodass ich nun schon von einem richtigen Fabrikbetrieb sprechen konnte. Überall auf meinen Reisen hatte ich den Erfolg für mich, in Berlin selbst jedoch konnte ich keinen festen Fuss

fassen. Man lehnte die Artikel als unverkäuflich ab und ich hätte mein Ideal begraben können, wenn ich diesen Ansichten Glauben geschenkt hätte. — Um Berlin zu gewinnen, musste ich also eigene Wege gehen, und dies that ich, indem ich ein Detail-Geschäft, die heute noch bestehende Papierhandlung von Adolf Jahn, eröffnete. Nach einem Jahre war mein Zweck, andere Papierhandlungen in weitgehenster Weise auf die von mir erstrebte Neuerung aufmerksam zu machen, erreicht. Die besondere Art, das Schaufenster zu schmücken, hatte Beifall erregt und mit meinem Erfolg bei anderen Geschäften zufrieden, verkaufte ich das Detailgeschäft an Herrn Adolph Jahn.

So kam das Jahr 1870, ein schweres und in seinen Folgen für mich ein sehr hartes Jahr.

m 1. April 1870 ging ich mit dem schon erwähnten Herrn Adalbert Wangemann, Prokuristen der Firma Gebr. Hoesch, eine Teilhaberschaft ein. Einmal bestimmte mich dazu, dass ich denselben in Düren als einen tüchtigen Mann kennen gelernt hatte, dann aber erschien mir auch das mir dadurch zur Verfügung stehende Kapital geeignet, meine Idee leichter ins Grosse übersetzen zu können. So nahm ich sein Anerbieten an und es entstand die Firma Wangemann & Krause, Köpenicker-Strasse 98a. Kein Segen ruhte auf dieser Gemeinschaft. Ungleiches Alter — er alt, ich jung — brachten verschiedene Auffassungen, die Sorgen und



Schwierigkeiten des grossen Kriegsjahres thaten auch ihr Teil und so ging alles schlecht. Im Frühjahr 1871 war ich mir klar: so konnte es nicht weitergehen und deshalb betrieb ich unsere Trennung. Am 1. Okt. 1871 schied ich von Wangemann. Aber in welchem Zustande befand ich mich im Vergleich zum 1. April 1870. Durch Erlöschen der Firma waren auch alle Einrichtungen für die Etiquetten und sonstige nur von der Firma brauchbare Einrichtungen wertlos. Die Uneinigkeit und die Schwierigkeit der Zeit hatten auch nicht günstig gewirkt und so zeigte denn die Bilanz am 1. Okt. 1871, dass ich alles wieder verloren hatte — nur die Couvertmaschinen konnte ich retten. — Viel schlimmer für mich war der Umstand, dass ich mein gut eingerichtetes und gut gehendes Geschäft lassen musste, und nur ein neuer Anfang konnte mich vorwärts bringen.

So erstand denn von neuem die Firma **MAX KRAUSE** und mit eisernem Willen wollte ich jetzt erst recht zeigen, was ich konnte. Wiederum fanden sich viele mir wohlgesinnte Menschen, welche mir in meinem schweren Kampf beistanden. Neue Teilhaber-

schaft und grössere Kapitalien wurden mir angeboten, aber jetzt stand es bei mir fest, allein auf mich wollte ich mich stellen. In der Blumenstrasse 78 mietete ich einige Räume. Meine Couvertmaschinen setzte ich dort sofort in Betrieb und hierauf baute ich weiter. Die aufstrebende Geschäftszeit kam mir jetzt zu Hilfe. Die günstigen Verhältnisse der Jahre 1872-73 und einige glückliche Ideen führten mich schneller vorwärts, als ich hoffen durfte. Jetzt trat auch mein Verhältnis zu Schweden wiederum machtvoll in die Erscheinung. Von allen Seiten wurden mir grosse lohnende Aufträge gegeben und man half mir durch Bezahlen nach kurzen Terminen etc. So wurde mir Blumenstrasse 78 zu enge und im Herbst 1872 zog ich nach der Beuthstrasse 7.





ÄLTESTE FABRIKMARKE.



HART-POST



M. K. PAPIER:
STRAHLENDER
STERN



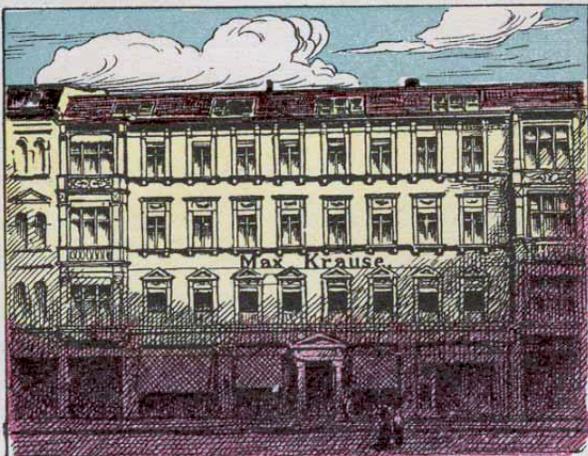
M. K. - PAPER
Registered Trade-Mark.

M. K. - Papier
Schutz-Mark.
Etiquett und Inhaltsdecoration
geschützt.

Papiers & lettres M. K.
marque déposée.

Made in Berlin.





S.W.19.BEUTHSTR.7.

Gesegneter Tag als ich die Schwelle dieses Hauses überschritt. Ich hatte in dem Fabrikgebäude einen 3 Treppen hoch gelegenen Saal von ca. 350 qm. Grösse gemietet. Damals war ich stolz hierauf und glaubte am Ende meiner Ausdehnung zu sein, denn dieser Saal erschien mir für alle Zeiten hinreichend gross genug. Weil ich meine ganze Kraft auf den Verkauf legte, hatte ich neben meiner eigenen Reisetätigkeit bereits verschiedene andere Herren unterwegs; und mein Geschäft wuchs und wurde grösser.

Im Jahre 1873 trat mein heute noch mit mir thätiger und mir Freund gewordener Prokurist, Herr Gustav Braune bei mir ein. Seine zuverlässige, ehrenhafte

Thätigkeit entlastete mich von vielen Dingen und schaffte so meiner eigenen Arbeit freien Raum. Der grosse Saal wurde daher sehr bald zu enge, sodass ich, als 1 Treppe hoch ein gleich grosser Saal leer wurde, diesen dazumietete. Von jetzt ging es immer schneller vorwärts. Ich kaufte 1877 das Haus, dehnte mich in demselben immer mehr aus und heute, wo die Fabrik 8 Säle gleich dem ersten, dazu noch die ganzen Räume des Vorderhauses benutzt, ist alles zu eng und drängt auf Erweiterung hin. Mancherlei Unternehmungen im Laufe der Jahre trugen zu der ausserordentlichen Ausdehnung bei.



Ich errichtete im Jahre 1880 in Paris ein eigenes Geschäft und liess von dort aus ganz Frankreich und Algier durch drei Reisende besuchen. Dann richtete ich zuerst in Wien, dann in Tetschen eine Filiale ein. 1883 eröffnete ich in London ein Geschäft, um von dort aus ganz England und seine Kolonien durch Reisende oder auf andere Weise zu bearbeiten. Sowohl in Frankreich als in England fand ich keine gleichartige Fabrikation vor; und die Einführung bot daher grosse Schwierigkeiten. Heute ist das anders geworden und wenn ich selbst auch durch die entstandene Konkurrenz zu grösserer Anstrengung veranlasst bin, so ist es für mich doch ein stolzes Bewusstsein, nicht allein in Deutschland meinen Industriezweig begründet, sondern auch wesentlichen Einfluss auf die Verbreitung des-

selben über die ganze Erde ausgeübt zu haben. Mein eigener Absatz erstreckt sich heute über alle Länder, wo man schreibt. Auch in Deutschland erstarkte nach und nach die mir folgende Konkurrenz; auch hier freue ich mich über die grossartige Ausdehnung, welche die von mir begonnene und in schwerem Kampfe begründete neue Industrie genommen hat.

Die Filial-Geschäfte in Tetschen und Paris musste ich später der Zollverhältnisse wegen aufgeben. Die ungeheuren, fast dem Wert der Ware gleichkommenden Zölle in Frankreich, daneben noch als viel schlimmer die Zoll-Chicane, machten den Bestand eines lediglich auf den Import deutscher Fabrikate nach Paris bestehenden Geschäfts unmöglich. In dem Ringen um die Erhaltung eines so mühsam gewonnenen Absatzes brachte mir die Filiale Paris bei der Auflösung grossen Verlust. — Grosse Entwicklung hat dagegen die Filiale London genommen. Verging auch manches Jahr ohne Gewinn, so ist doch der bedeutende Absatz auf die Ausdehnung und Gestaltung meiner Fabrikate von wichtigem Einfluss.

Bei Begründung und auch später noch wurde meine Fabrikation als „Papier-Konfektion“ bezeichnet. Da ich es immer als meine besondere Aufgabe betrachtet habe, allen meinen Erzeugnissen nur deutsche Bezeichnungen und Beschreibungen zu geben, so war mir dieser Name für meine Industrie zuwider. Um

dies zu ändern, schrieb ich einen Preis von 300 Mark aus für einen deutschen Namen und hatte den Erfolg, eine sehr grosse Beteiligung von seiten der dazu berufenen Kreise zu finden. Aus dieser Konkurrenz ging der Name „Papier-Ausstattung“ als Sieger hervor, welcher zu meiner Freude allgemein geworden ist.

So muss ich heute, nachdem ich dem Papierfach fünfzigjährige Treue bewahrt habe, auch mit Dank anerkennen, „dasselbe hat mich von Erfolg zu Erfolg geführt, sodass heute die Firma Max Krause weltbekannt ist“.



Es ist auch stets mein Bestreben gewesen, den Anforderungen der Zeit in dem Verhältnis von Arbeitgeber zum Arbeitnehmer soweit als möglich Rechnung zu tragen. Wenn ich nachstehend die von diesem Gesichtspunkte aus in meinem Geschäft entstandenen Einrichtungen aufzähle, so leitet mich dabei nur der Wunsch, manchem vielleicht Anregung zur Nachfolge zu geben. Auch alle diese Einrichtungen sind von kleinen Anfängen aus aufgebaut.

Die Firma besitzt:

1. **FABRIK-KRANKENKASSE**; dieselbe zahlt Krankengeld bis zu 52 Wochen, also ein ganzes Jahr. Unter allen in Berlin bestehenden Kassen hat diese Kasse die geringsten Kosten für Verwaltung und es verbleiben deshalb die Beiträge fast ungeteilt ihrem Hauptzweck, der Krankenhilfe.



**TRITT KRANKHEITSNOT
AN DICH HERAN,
HELF'ICH DIR, SO GUT ICH KANN.**

2. PENSIONS-KASSE; von mir im Jahre 1890 mit einem Fond von Mk. 30,000 gegründet. Dieselbe hat heute ein Vermögen von ca. Mk. 65,000. Nur die Firma zahlt Beiträge. Diese Pensionskasse gewährt allen, 5 Jahre bei der Firma Thätigen, folgende Vorteile:

- | | |
|---|---|
| a) Pension bei 25jähr. Arbeitszeit | } schon
seit Jahren in
Ausübung
begriffen. |
| b) „ „ Invalidität | |
| c) „ an hinterbliebene Witwen
und Kinder | |
| d) Beisteuer bei Hochzeiten | |
| e) „ „ Todesfällen | |
| f) „ in dringenden Notfällen | |
| g) „ zu gemeinschaftlichen Festen. | |

3. FABRIK-KÜCHE; dieselbe sorgt für alle Lebensbedürfnisse des Tages durch kalte und warme Speisen und Getränke; es giebt warmes Essen von 15 Pfg. an. Der Umsatz beträgt per Jahr ca. Mk. 17,000.

4. FABRIK-AUSSCHUSS; besteht aus 11 Mitgliedern; davon sind gewählt vom Personal 8, ernannt von der Firma 3. Der Ausschuss steht zu der Fabrikleitung in beratender Stellung.



5. OTTO VANDREY-STIFTUNG; Kapital Mark 10 000,—, von mir gestiftet zum Andenken an meinen lieben Neffen und Reisenden Otto Vandrey, welcher auf einer Geschäftsreise in Para (Brasilien) in meinem Dienste starb. Die Zinsen des Kapitals dienen lediglich dazu, Kindern meiner Arbeiter einen Sommeraufenthalt auf dem Lande oder an der See zu verschaffen.

6. LOHN- UND ARBEITS-VERHÄLTNISSE:

- a) Ungefähr 400 Beschäftigte, Angestellte und Arbeiter.
- b) Lohn- u. Gehaltszahlung ca. Mk. 400,000 im Jahr, Lohnzahlung alle 8 Tage am Freitag Abend.
- c) Arbeitszeit: im Winter 7 $\frac{1}{2}$ bis 5 $\frac{1}{2}$ Uhr, im Sommer 7 bis 5 Uhr mit Pausen von 1 Stunde, also 9 Stunden.



d) Alle gesetzlichen Feiertage werden voll bezahlt.

7. SPARKASSE; dieselbe nimmt wöchentliche Beiträge von 10 Pfg. anfangen, entgegen. Zur Zeit bestehen Sparkarten der Arbeiter und Einlagen der Beamten im Gesamt-Betrage von Mark 38 000,—, welcher Betrag mit 5 Prozent von der Firma verzinst wird.



SPARE IN DER ZEIT
SO HAST DU
IN DER NOT.
*

8. **CONSUM-VEREIN**; gemeinschaftlicher Einkauf von Lebensbedürfnissen.

9. **MÄNNER-GESANG-VEREIN**; ein sehr wertvoller Faktor zur Erzielung und Erhaltung des Gefühles der Zusammengehörigkeit; derselbe entstand ohne mein direktes Zuthun.

10. **FERIEN: ANGESTELLTE**, jeder erhält im Laufe jeden Jahres 17 Tage Ferien bei vollem Gehalt.

ARBEITER, jeder erhält 8 Tage Ferien bei voller Lohnzahlung; die Fabrik wird während dieser Zeit geschlossen.

11. **GEWINNBETEILIGUNG**: Jeder Angestellte und jeder Arbeiter, welcher bei der am 1. April jeden Jahres stattfindenden Inventur ein Jahr lang und den darauf folgenden 15. Dezember noch im Geschäft ist, erhält einen Betrag vom Geschäftsgewinn, sobald der Abschluss des letzten Jahres dieses gestattet. Der Betrag wird nach den Lohn- und Gehaltsverhältnissen berechnet.



Gott grüsse Dich



Im folgenden Teil dieses Werkes gebe ich einige Einblicke in das Treiben der Fabrik. So weit es ging sollen die beigefügten photographischen Aufnahmen veranschaulichen, welche manigfaltige Maschinen und Arbeitsmethoden zur Herstellung meiner Erzeugnisse erforderlich sind.

Allen meinen hochgeehrten Geschäftsfreunden und meinen lieben persönlichen Freunden aber spreche ich hier nochmals meinen Dank aus für die mir bewiesene Anhänglichkeit. Was mich diese heute vollendeten 50 Geschäftsjahre gelehrt haben:

„TREUE UM TREUE“

es soll auch ferner mein und so Gott hilft, auch der Wahlspruch meiner nachfolgenden Kinder sein.

Berlin, den 13. April 1902.

Mary Krause
K. Kommerzienrath



TREUE
UM
TREUE

50

50



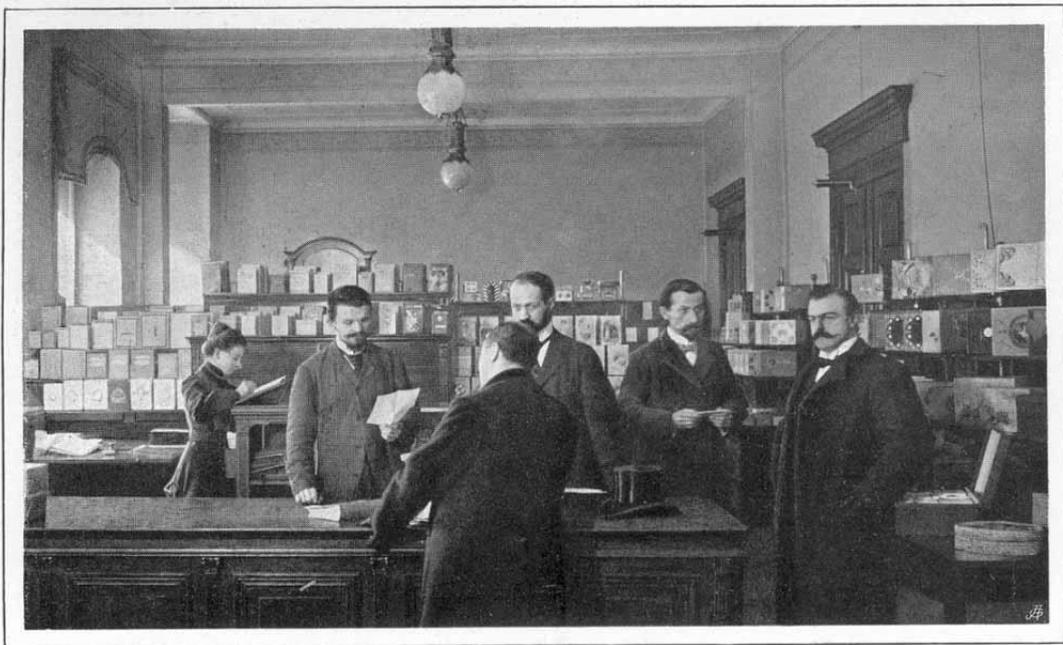
GEH EIN ! * GEH AUS !
BLEIB TREU DEM HAUS !



~~~~~ Berlin S.W. 19, Beuth-Strasse 7. ~~~~~

Viele der geehrten Freunde und Kunden der Firma Max Krause werden das Haus in der Beuth-Strasse kennen und mancher unter diesen wird auch schon Gelegenheit gehabt haben zu sehen, wie viele, viele fleissige Hände in verschiedenster Ausbildung des Könnens dort thätig sind an der Herstellung der über die ganze Erde verbreiteten und bekannten Waren.

Für diese Alle werden die folgenden Bilder und Worte eine gern gesehene Ergänzung ihrer Erinnerung



~~~~~ Verkaufs- und Ausstellungsraum. ~~~~~

sein; doch für die vielen Anderen, welche teils im Ausland, teils durch eigene Thätigkeit an ihren Ort gebunden, noch nicht kommen konnten, um sich den Betrieb in der Beuth-Strasse einmal selbst anzusehen, wird es sicher von Interesse sein, wenigstens einiges aus dem mannigfachen Leben innerhalb dieses Hauses kennen zu lernen.

Mögen sie alle den Bildern folgen und so gut diese es veranschaulichen können, sehen, was und wie dort gearbeitet wird.

4 Stockwerke im Vorderhaus, 7 im Hinterhaus, dazu alle Kellerräume (ca. 6000 qm. zusammen), werden für den Betrieb in Anspruch genommen.

Das Vorderhaus birgt zunächst im 1. Stockwerk die modern eingerichteten Räume für Verkauf — Kasse — Kontor.

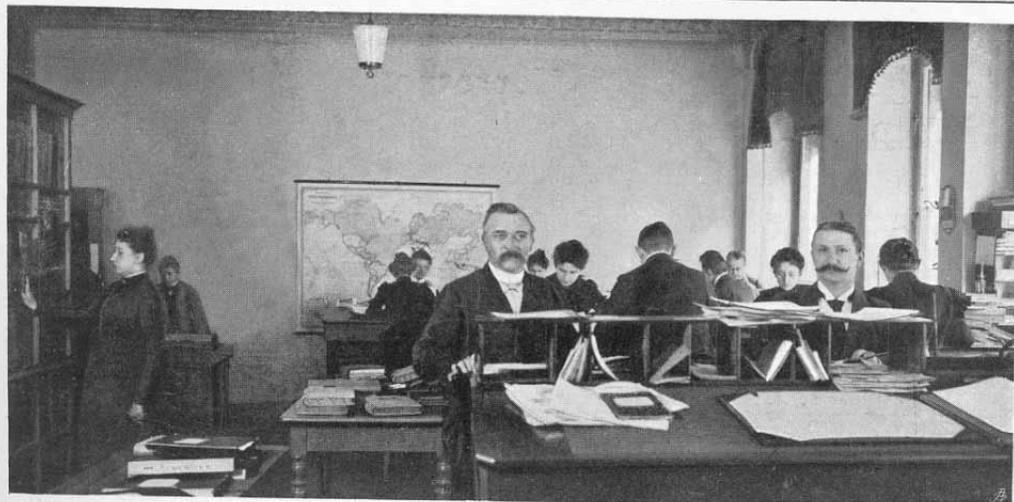
Mehr als 1500 verschiedener Kassetten und eine sehr grosse Anzahl Musterbücher stehen dem Kunden

im Verkaufsraum zur Ansicht, um danach die seinem Bedürfnis und Geschmack entsprechenden Stücke wählen zu können. Hier werden alle Berliner Aufträge erledigt.

Das daneben gelegene Kontor und die Buchhalterei sind das Reich des schon vorn erwähnten Herrn Braune. Seit 27 Jahren regiert er dieses mit stets gleicher Pflichttreue und unermüdlicher Arbeitskraft.



~~~~~ Herr Gustav Braune. ~~~~~



~~~~~ Kontor und Kasse. ~~~~~



Deutsche Expedition.

Die täglich einlaufende Korrespondenz beträgt oft 200 Briefe und mehr. Unter diesen befinden sich manchmal seltene Unica, adressierte doch z. B. einst ein Engländer sein Schreiben, indem er einfach die M.K.-Marke auf die Briefdecke klebte und ein Oesterreicher nannte nur eine der vielen Reichsmusterschutznummern als Adresse.

Für die Bücher und die Kasse befindet sich im Kontor eine geräumige feuer-, fall- und diebessichere Stahlkammer. An das Kontor schliesst sich hinten die deutsche Expedition an. Alles, was den ca.

2500 Kunden im Reiche zugeht, wird hier gesammelt und verpackt. Viele 1000 Kisten jeder Dimension, dazu manchmal täglich 60 bis 80 Postpakete, gehen von hier in alle Städte Deutschlands.

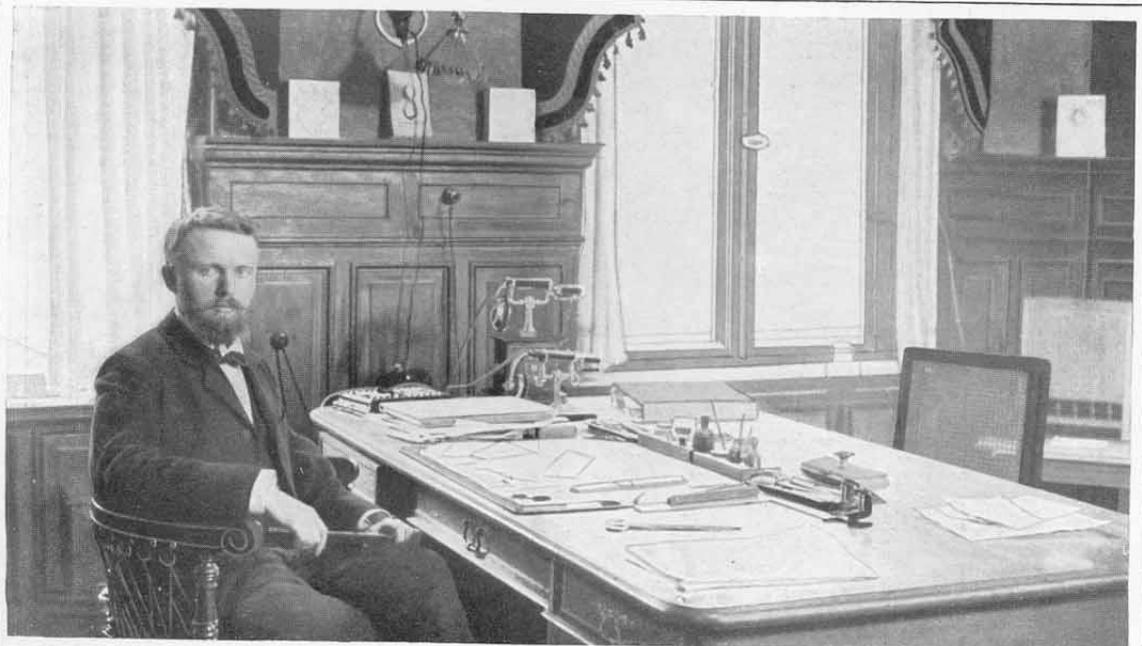
Hinter dem Verkaufsraum liegt Kontor und Expedition der Export-Abteilung. Alle Gegenden des Weltballs sind in ihrem Kundenregister verzeichnet. — Allerdings hatten Feuerländer und Eskimos bisher noch keine Verwendung für M.K.-Papier; doch seine selige schwarze Majestät, der König von Dahomey, wie auch die indischen Fürsten der Gwalior-, Faridkot-, Jind-,



Export-Abteilung.



May Krause
H. Koenigswater



Ⓗ.

Wm. Krause



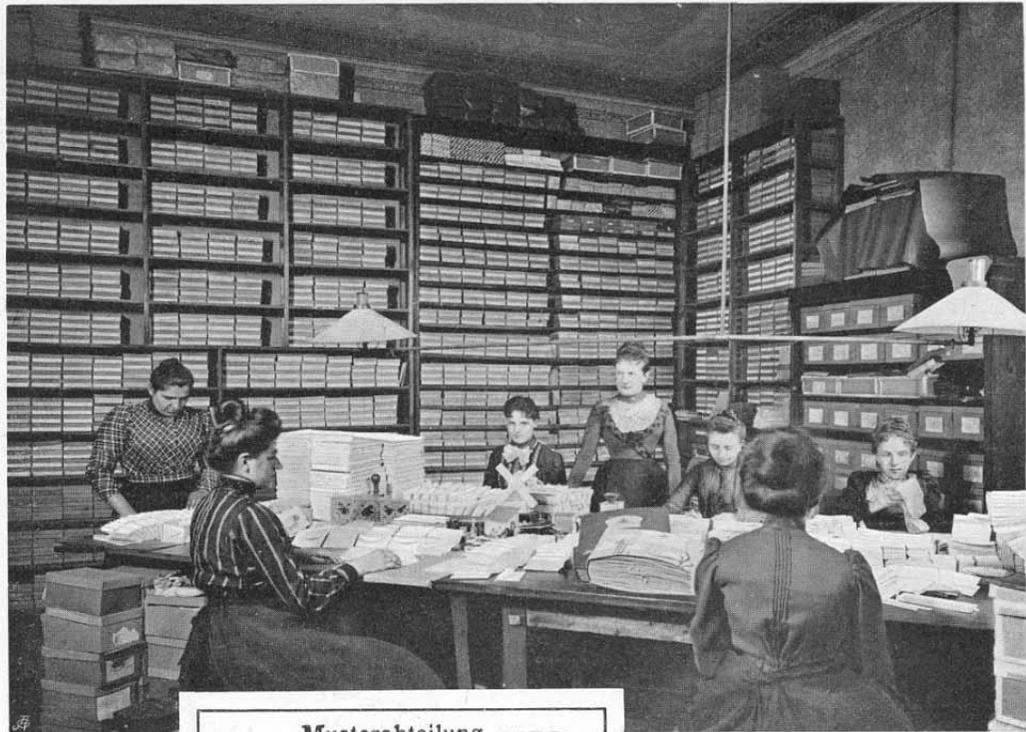
~~~~~ Fabrikhof und Kraftanlage. ~~~~~

Chumba-Staaten haben mit Vorliebe die Erzeugnisse der Firma benutzt.

Eine Treppe führt zu den im 2. Stockwerk gelegenen Privaträumen des Kommerzienrats Max Krause und seines ältesten Sohnes — Max Krause junior.

Vornehme Behaglichkeit zeichnet diese Räume ernster Arbeit aus. Vater und Sohn — jener der Begründer nicht nur der Firma, sondern des gesamten Industriezweiges, dieser bereits seit 14 Jahren mit thätig, leiten von hieraus gemeinsam den ganzen Betrieb. Manche die Mode des Briefpapiers bestimmende Neuheit wird in diesen Räumen erdacht. Grosse Schränke





~~~~ Musterabteilung. ~~~~

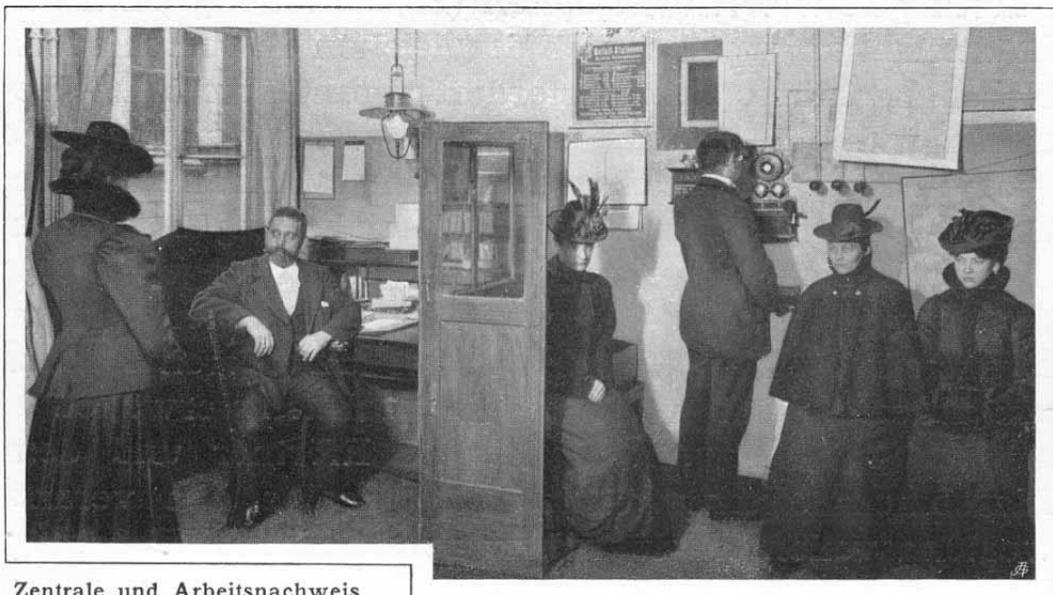
bergen die nach vielen Tausenden zählenden Muster sämtlicher früheren Erzeugnisse der Firma.

Eins der Fenster bietet hier günstige Gelegenheit, das ganze Fabrikgebäude und den Hof mit der Kraftanlage zu überblicken.

Gleich links neben diesen Zimmern arbeiten die Privatsekretäre und die Kalkulation. Letztere Abteilung, gewissermassen die „Oberrechnungskammer“ des kleinen Industriestaates, hat ausser der Preisberechnung jeder einzelnen Nummer noch die Aufgabe, sämtliche einlaufenden Bestellungen, sowie die Lager-

anfertigungen den einzelnen Abteilungen der Fabrik zur Anfertigung aufzugeben. Jedes Lohnbuch wird hier geprüft und eine genaueste, sehr weitgehende Statistik aller Unkosten und Fabrikationszahlen ausgearbeitet.

In der Musterabteilung, welche in den Hinter-räumen dieses Stockwerkes liegt, sind viele geschickte Hände jahraus — jahrein beschäftigt, Musterbücher für Kunden und Reisende anzufertigen. Wie gross diese Arbeit ist, lässt sich schon daran ermessen, dass allein für England 2500 bis 3000 Christmascards-Bücher, mit ca. 200 Nummern Inhalt, in jedem Jahre angefertigt werden müssen. Gleichmässige Ruhe herrscht bei dieser Arbeit, während es nebenan in der Zentrale, — der Stelle für Arbeitsnachweis, oft recht lebhaft hergeht. Die Aufnahme neuer Arbeiter allein sorgt schon für



Zentrale und Arbeitsnachweis



~~~~~ Kartenstation und Buchbinderei. ~~~~~

Leben; doch auch das von hier aus über die ganze Fabrik geleitete Haustelephon (22 Stationen), dazu das Stadttelephon, welches sich desgleichen in verschiedene Nebenanschlüsse teilt, erfordert ununterbrochene Bedienung. — Besondere Beamten erledigen hier die grosse Arbeit, welche die Gesetze uns mit Krankenkasse, Unfall-, Alters- und Invaliditäts-Versicherung auferlegen. Doch nicht allein die staatlichen Einrichtungen dieser Art, sondern auch die vielfachen, vorn erwähnten eigenen Wohlfahrts-Einrichtungen und deren Bücher und Kassen werden von diesen Beamten verwaltet.

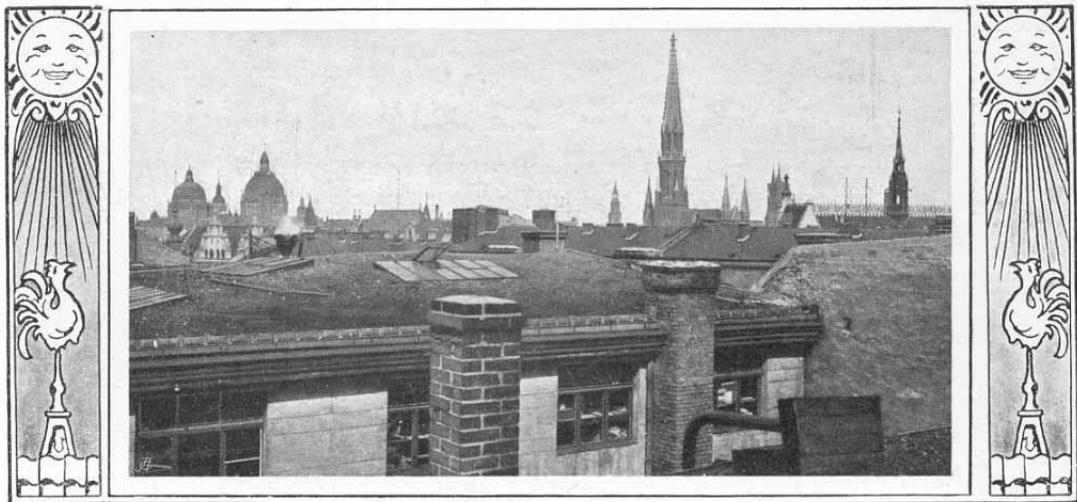
Das 3. Stockwerk dient dem Pförtner und dem Maschinenmeister, welche beide nachts den verantwortungsvollen Wächterdienst versehen, zur Wohnung. Das letzte der Vorderhaus-Stockwerke wurde 1895



~~~~~ Goldschnittmacher. ~~~~~

nach einem grossen Brand zum Fabriksaal ausgebaut. In diesem arbeitet jetzt die Kartenstation. Kreisscheeren zerschneiden die grossen Kartonbogen; — viele Goldschnittmacher versehen die geschnittenen Karten mit Gold- und Phantasieschnitten; — Stanz- und Biegemaschinen, Ritz- und Perforiermaschinen besorgen die weitere Verarbeitung. Oft werden 150,000 Karten und mehr an einem Tage hergestellt.

Auch das besonders schwierige Schneiden, Falzen und Fertigmachen der Trauerpapiere geschieht in dieser Station, deren Meister auch die Buchbinderei leitet. Hier befindet sich noch die Fabrik-Apotheke und das Verbandzeug, um bei Unfällen, die sich in einem so



—~~~~~ Auf dem Dach. ~~~~~—

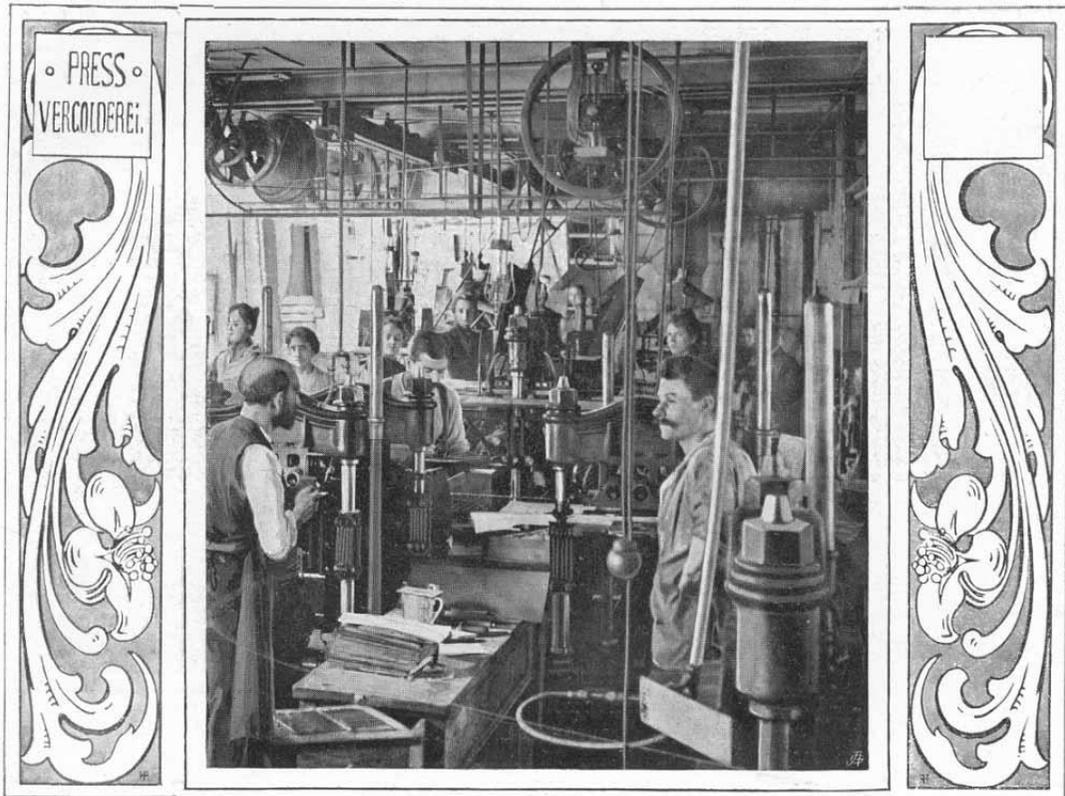
grossen Betrieb leider nie ganz vermeiden lassen, sofort von ausgebildeten Leuten den ersten Hilfsverband anlegen zu können.

Auf dem Dache angelangt, bietet die Höhe des Hauses dem Beschauer einen vollkommenen Rundblick über das vieltürmige und mit Schornsteinen so reich gesegnete Berlin. Hier befindet sich das grosse Reservoir der eigenen Fabrik-Wasserleitung, welches durch Dampfkraft aus dem Brunnen des Hofes gefüllt wird.



—~~~~~ Fahrstuhl. ~~~~~—

2 Fahrstühle, hydraulisch und elektrisch, vermitteln im Hinterhaus den Waren- und Personenverkehr.



6 Treppen. Im Etikettenlager harren die gedruckten und geprägten Schachteletiketts ihrer weiteren Verarbeitung, werden zugeschnitten und nachgesehen, wenn sie die Druckerei und Pressvergolderei abgeliefert.

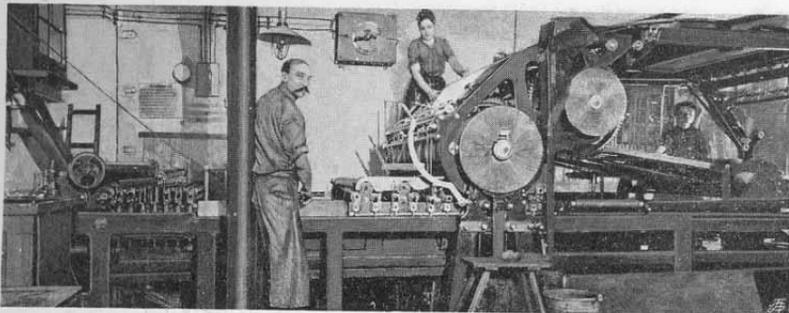
Letztere, 5 Treppen, arbeitet mit einer ganzen Reihe Hand-Vergoldemaschinen und mit den schwersten, doppeltischigen Blitzpressen, Maschinen, die mit jeder Umdrehung die zu pressenden Karten einem Druck bis zu 175,000 Kilo aussetzen.

Die andere Hälfte des Saales nimmt die Monogramm-Prägerei ein. 5 modernste Dampf-Prägepressen und

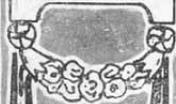


Monogramm-Prägerei.

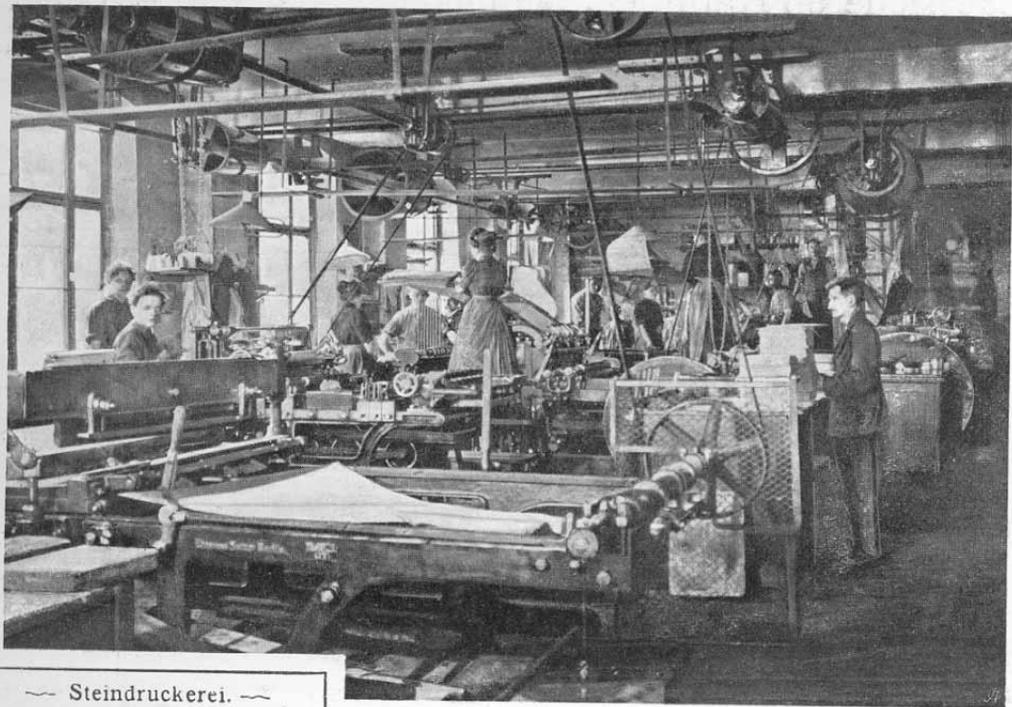
einige 50 Hand-Balanciers versehen Briefbogen und Glückwunschkarten mit künstlerischen Verzierungen und Monogrammen. Welch ein Leben herrscht hier zur Weihnachtszeit! Allereiligste! — noch heute! — umgehend! — allerdringendst! etc. zu liefernde Bestellungen laufen brieflich und telegraphisch von allen Seiten ein. Die letzte Kraft muss angespannt, jede Sekunde Zeit ausgenutzt werden, um all und jedem Kunden pünktlichst zu liefern. Und wenn trotzdem einmal einige Monogrammaufträge um wenige Stunden zu spät abgehen müssen — giebt's gleich Beschwerdebriefe in jeder Stilart. — Wohl mancher dieser Briefe würde unge-



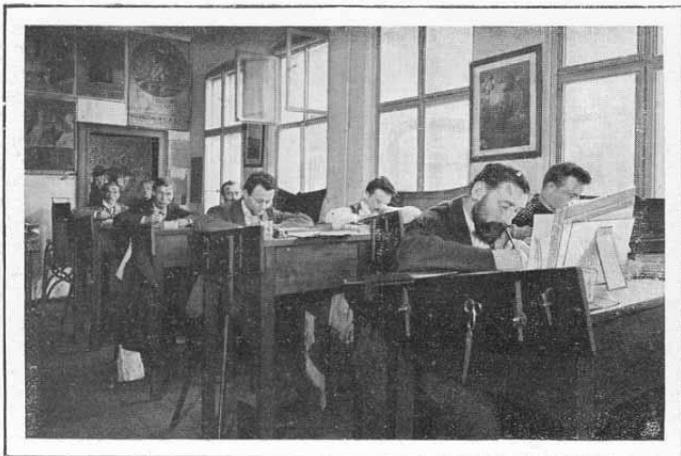
SCHNELLE
PRESSE.



schrieben bleiben, wenn der Schreibende ein einziges Mal dieses bei Tag und Nacht hastende Treiben mit angesehen hätte. Die für die Prägungen nötigen Stahlstempel, viele Tausend an der Zahl, liegen sorgsam



— Steindruckerei. —



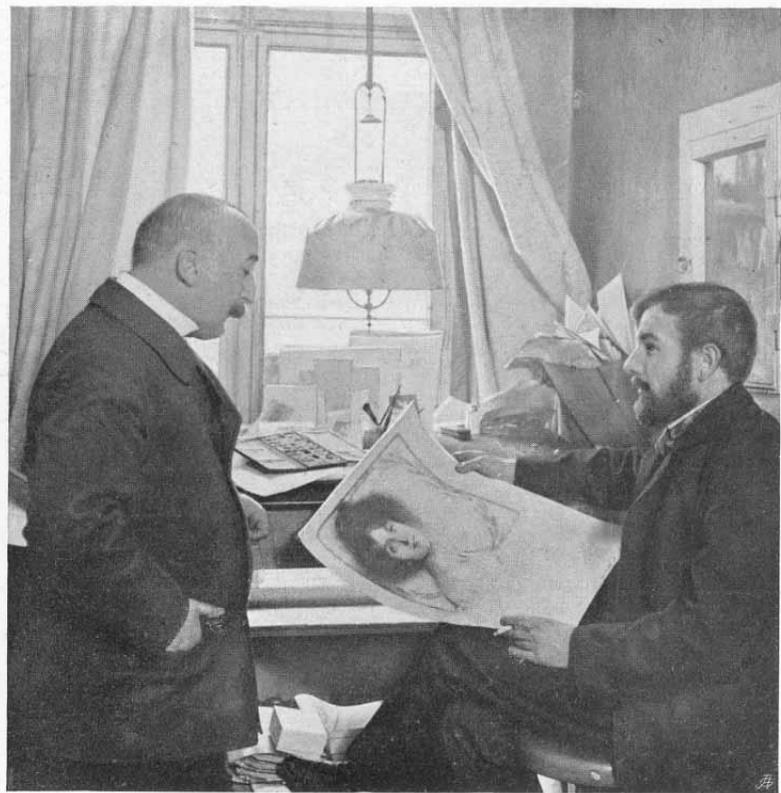
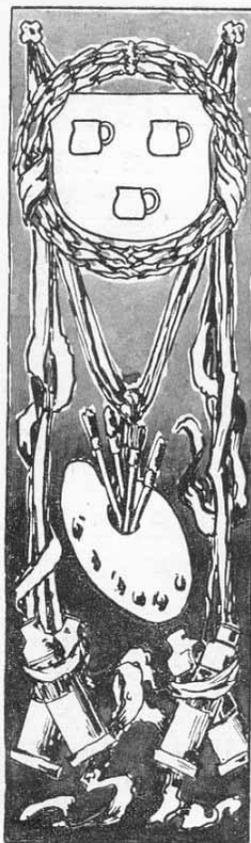
----- Lithographische Anstalt. -----

verpackt und geordnet in einer eigenst hierzu erbauten feuersicheren Kammer; sie bilden eins der wertvollsten Besitztümer des Geschäftes. Ihre Zahl wird täglich durch 8 bis 10 Graveure unter Zuhilfenahme der neuesten Graviermaschinen vermehrt.

4 Treppen ist die Druck-Industrie zu Hause. Steindruckerei mit den allergrössten Schnellpressen,



----- Gravier-Anstalt. -----



~~~~~ Atelier für Original-Zeichnungen. ~~~~~

Bronziermaschinen, Umdruckpressen und Farbreibmaschinen, — lithographische Anstalt zur Herstellung der nötigen Originalsteine. — Buchdruckerei mit vorwiegend kleineren Maschinen, da diese nur für den eigenen Bedarf des Geschäftes eingerichtet ist. Ausser Reklame-Zirkularen und anderen Drucksachen des Geschäftes werden hauptsächlich noch die Firmenetiketten für die einzelnen Kunden hergestellt. — Für die Setzer ist dieses oft recht mühsam, denn in allen

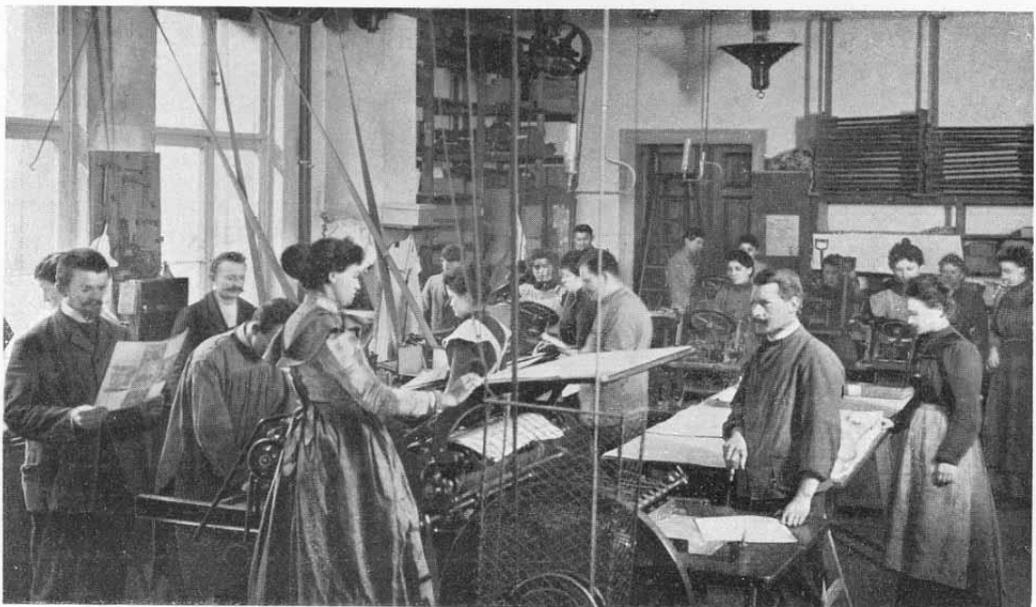


Setzerei.

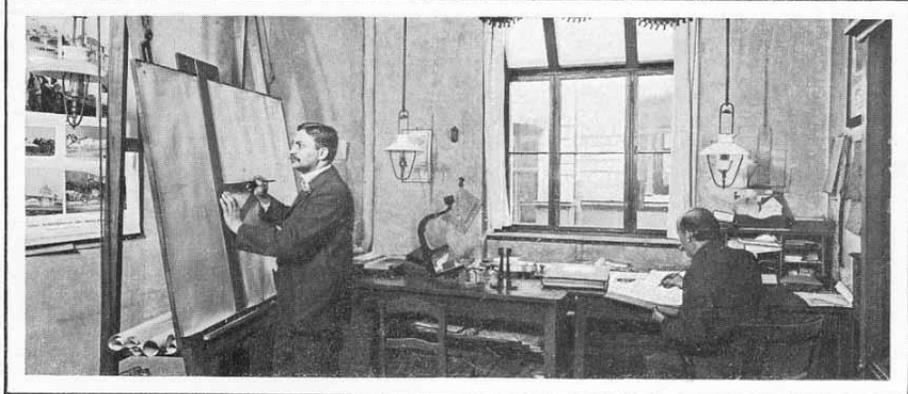
lebenden Sprachen kommen Texte vor und der Satz erfordert oft die grösste Aufmerksamkeit. Auch dieses Werk wurde hier gedruckt.

Die meisten der vielen Original-Zeich-

nungen, welche für Briefbogen, Menu-, Ball- und Glückwunschkarten, für Etiketten und Briefkarten benutzt werden, zeichnen die fest angestellten Künstler des Hauses.

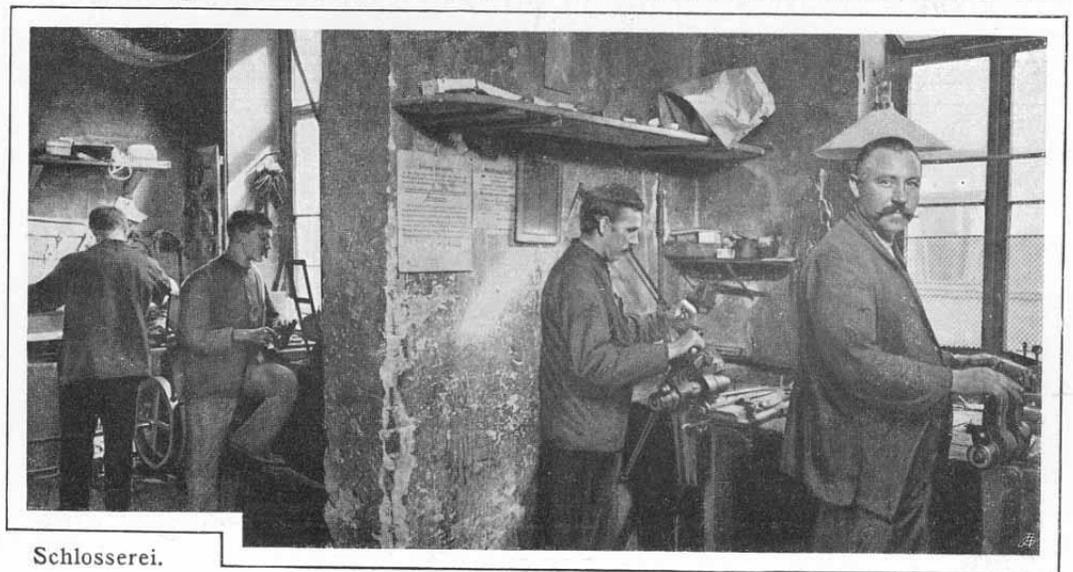


Buchdruckerei.

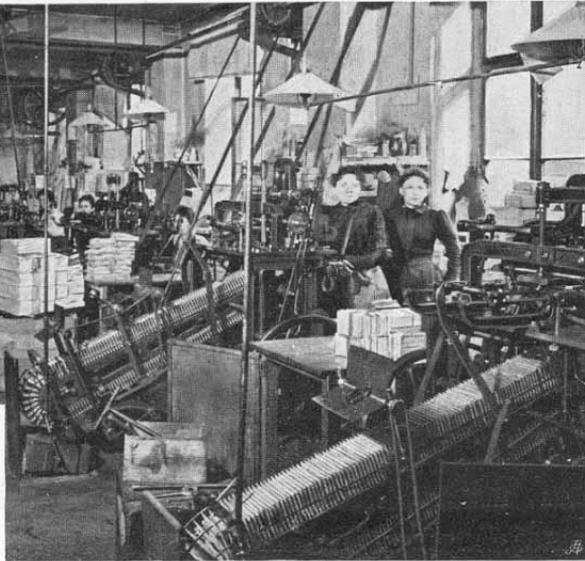


Die technische Leitung der Fabrik befindet sich 3 Treppen. Ingenieure und Zeichner überwachen den maschinellen Betrieb und bauen oftmals in der anschliessenden Schlosser- und Schmiedewerkstatt Spezial-Maschinen, welche sonst käuflich nicht zu haben sind.

Der grössere Teil dieses Stockwerkes wird von der



Schlosserei.



Briefdecken-Fabrik  
eingenommen. Mit  
lautem Klappern kle-  
ben viele Briefdecken-

Maschinen in ununterbrochener Eile ein 1000 nach dem  
anderen der in Qualität und Format verschiedensten  
Briefdecken.\* Teils gleich an der Maschine selbst, teils

~~~~~ Briefdecken-Fabrik. ~~~~~



~~~~~ Kartonnage. ~~~~~

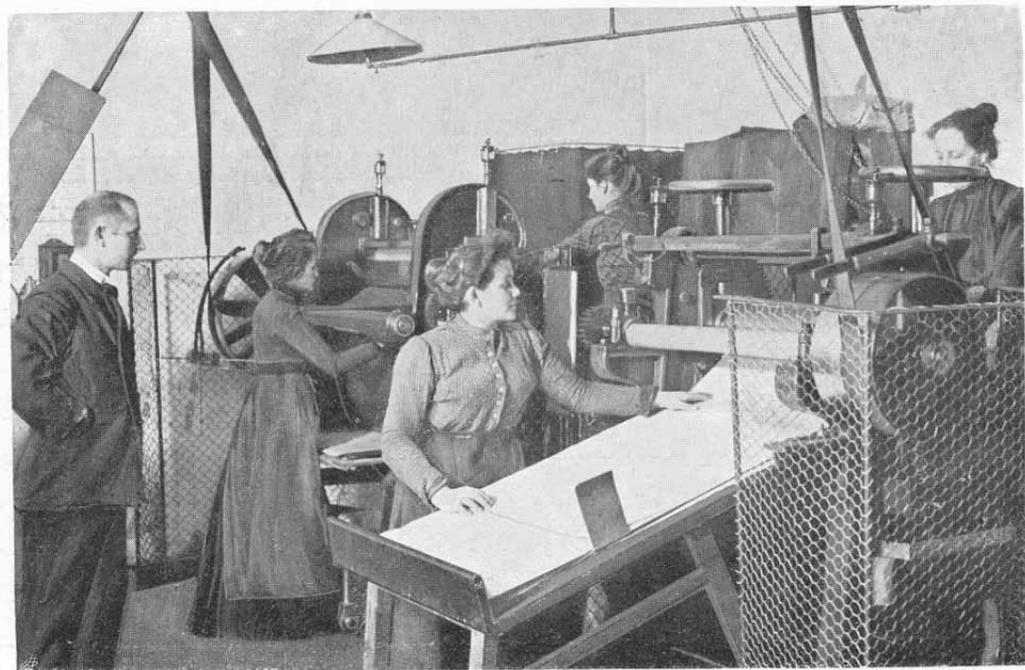


~~~~~ Kartonnage. ~~~~~

auf der anderen Seite des Saales, werden diese mit Briefbogen zusammen in die zierlichen Schachteln eingelegt, welche dann so manchen Geburtstags- und Weihnachtstisch schmücken oder auf vielen Schreibtischen dem täglichen Gebrauch dienen. — Die Schachteln selbst werden eine Treppe tiefer in der Kartonnage hergestellt. Mit Leder- oder bedruckten Papieren wird die rohe Pappe beklebt, in Schneidemaschinen beschnitten, mit Bieg- und Stanzmaschinen weiter vorgerichtet und dann teils wiederum maschinell, teils von geschickten Mädchenhänden zu fertigen Schachteln verarbeitet. Solche Schachteln für Briefpapier, Visiten-

karten etc. werden bis zu 6000 Stück täglich hergestellt. — Die Ueberzugpapiere erhalten vielfach in der zu ebener Erde gelegenen Gauffrier-Anstalt lederartige Pressungen. In demselben Raum befindet sich auch die Papierbeschneideanstalt. Ries für Ries wird hier gefalzt und auf Spezialmaschinen zu Briefbogen geschnitten. Wieviel Freud und Leid, wieviel ernste Mitteilungen müssen diese 100 bis 150000 täglich fertiggestellten Briefbogen aufnehmen und übermitteln.

Die Maschinen der Fabrik, von denen viele grosse Kraft beanspruchen, werden teils durch eine Dampfmaschine, deren Kesselhaus im Hofgebäude liegt, ge-

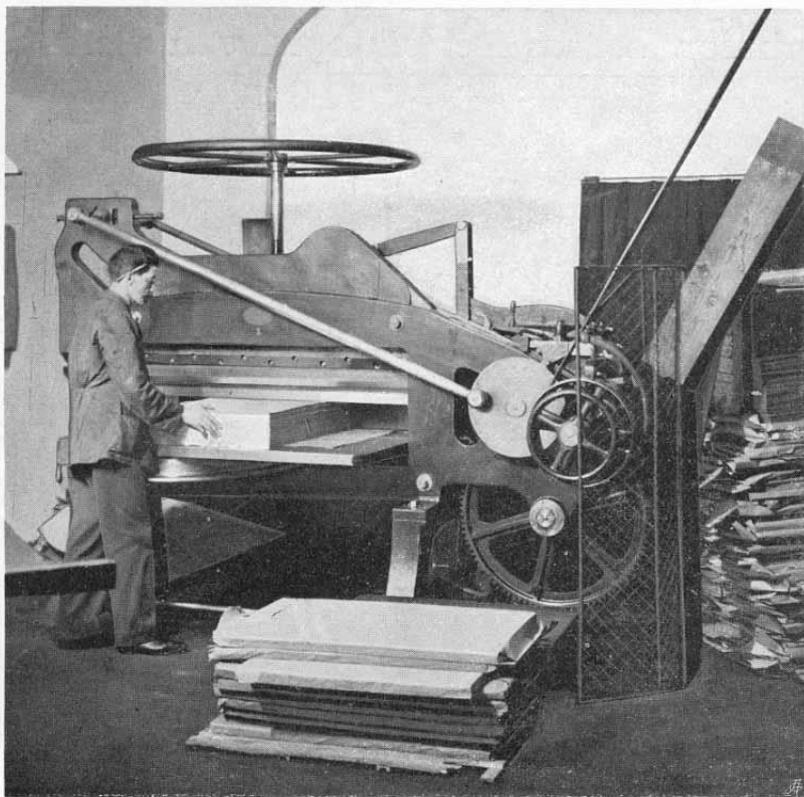


~~~~~ Gauffrier-Anstalt. ~~~~~

trieben, teils durch Elektromotoren, welche den Strom von den Berliner Elektrizitätswerken entnehmen.

— Die Beleuchtung des grösseren Teils der Fabrikräume ist elektrisch.

Mehr als 3 Stockwerke (Keller, parterre, 1 Treppe und ein Teil der 5. Etage des Hinterhauses) dienen den ausserordentlich grossen und mannigfachen Lagern. Diese bergen einesteils die fertigen Waren, andernteils die der Verarbeitung harrenden Materialien. —



~~~~~ Grosse Beschneidemaschine. ~~~~~

5 Treppen, direkt an die Kartenstation anschliessend, befindet sich das Kartenlager. Alle Arten Karten, von der einfachsten Visitenkarte, der eleganten Verlobungskarte bis zu den teuersten und mit grösstem Luxus ausgestatteten Ball- und Menukarten liegen hier in Kästen geordnet und warten auf den Tag ihrer Verwertung. Eine Treppe befindet sich das Lager II, für die fertigen Briefpapier-Kassetten. Lange Reihen Regale bergen dicht gedrängt Schachtel an Schachtel, auf und neben einander, grösseren Vorrat jeder einzelnen Fabrikationsnummer, sodass Bestellungen von vielen tausend



Lager II

Stück, welche diesen Reihen entnommen werden, kaum eine wahrnehmbare Lücke hinterlassen. Mindestens 170 000 Stück fertiger Kassetten sind stets am Lager. Neue Tausende kommen nachmittags in grossen Transportwagen, deren jeder den Fahrstuhl füllt, von der Fabrik herunter, um in die einzelnen Fächer eingereiht zu werden; während der Vormittag für die Fahrstühle kaum genügt, um die nach einzelnen Bestellungen geordneten Schachteln der Expedition zur Verpackung zuzuführen. — Den grössten Raum beansprucht aber das Lager I, der Planopapiere und Pappen. — Denn



Lager I.

Erdgeschoss und Keller reichen hierzu kaum aus, da ungeheure Mengen Papier und Pappen stets vorrätig sein müssen, um den Bedarf der Fabrik regelmässig decken zu können. Wie enorm der Papierverbrauch ist, geht unter anderem auch daraus hervor, dass im Laufe eines Jahres ca. 200 000 Kilo Papier-spähne zur Wiederverarbeitung verkauft werden.

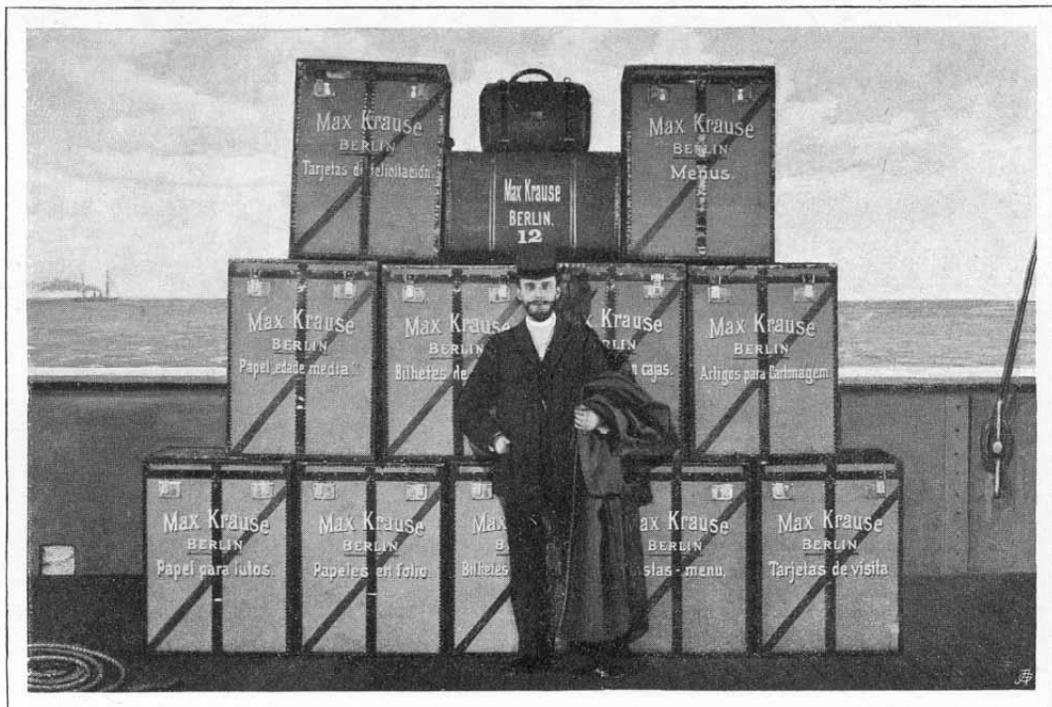


~~~~~ Güter-Abfertigung. ~~~~~



Die Firma arbeitet von zwei Geschäftsstellen aus, Berlin und London.

BERLIN ist die Fabrikationsstätte. Hier werden fast sämtliche Waren hergestellt und darin liegt die grosse Bedeutung für das Inland; es wird demselben durch den grossen Absatz nach fremden Ländern (fast 50 Prozent der ganzen Erzeugung) der Arbeitsverdienst zugeführt und erhalten. Der Vertrieb der Erzeugnisse erfolgt im ganzen durch 25 Reisende, von welchen 19 Herren von Berlin aus thätig sind. Die Reisen derselben erstrecken sich über ganz Europa und Amerika, in Asien über Sibirien bis Wladiwostok.



Zwei Reisende, welche stets ein Jahr fortbleiben, bearbeiten Amerika in allen Teilen. Die Reisen wurden von Herrn Otto Vandrey, dessen schon früher gedacht wurde, zuerst gemacht. Schon im Begriff heim zu kehren, erlag er dem Fieber in Para am Amazonasstrome. — Ehre seinem Andenken.

Die Ausstattung der Amerika-Reisenden ist eine umständliche und muss sehr durchdacht werden. Die 12 bis 15 Koffer müssen allen Anforderungen des Transports auf dem Schiff, der Bahn, dem Ochsenkarren und



Herr Richard A. Borck in San Luis Potosi (Mexiko).

der Maulthier-Karawane gewachsen sein, die Waren müssen dem Geschmack der Länder angepasst werden.

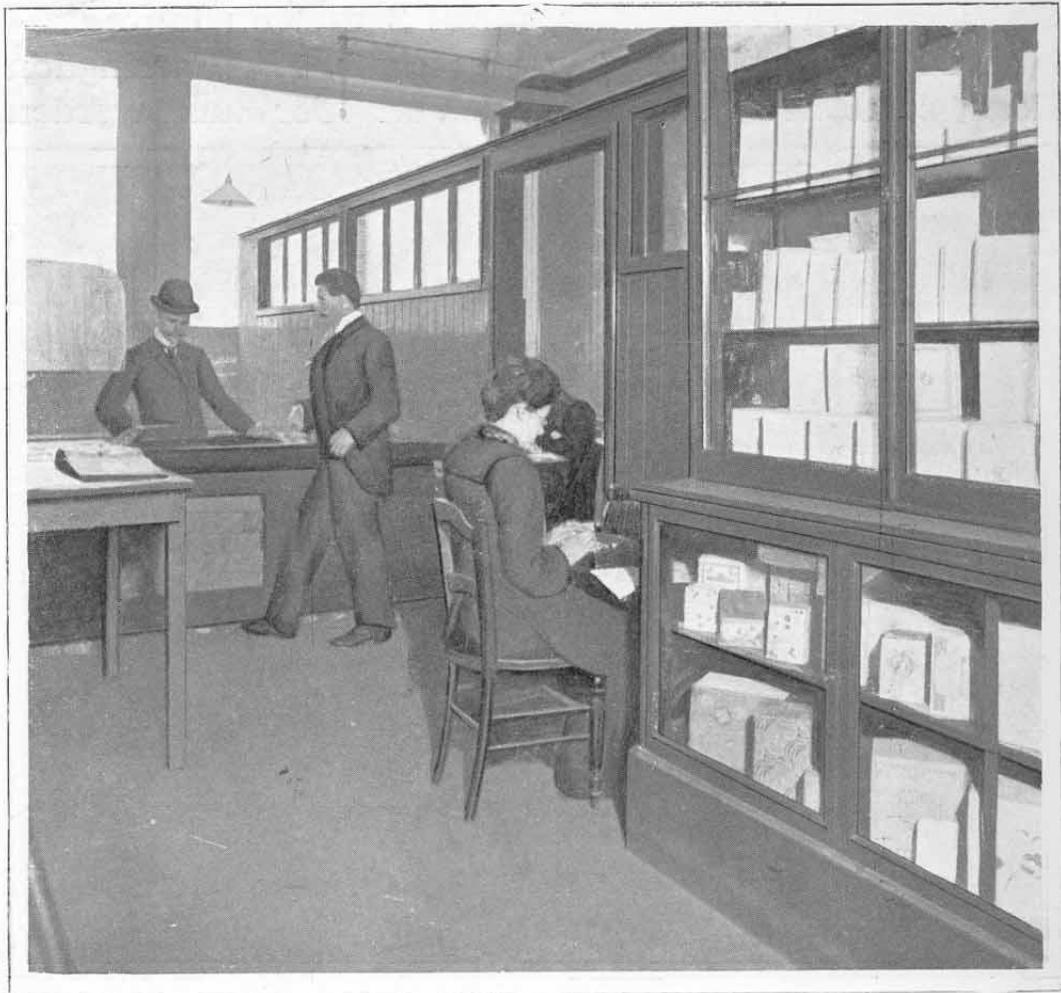
Drei Reisende besuchen Russland; das europäische in allen seinen Teilen, das asiatische der ganzen Länge der sibirischen Bahn folgend. Spanien, Italien, Frankreich, Schweden, Norwegen, Finnland, Belgien, Holland, Dänemark, Oesterreich-Ungarn, Schweiz, Türkei sehen die Reisenden regelmässig, meist 2 mal im Jahre.

LONDON. Dieses Zweiggeschäft, 151, Farringdon Road, steht in voller Blüthe. Von hier aus werden



Ein Lagerraum in London.

ganz Grossbritannien und die englischen Kolonien bearbeitet. 5 Reisende sind dafür thätig. Fast alles, was London verkauft, fertigt Berlin an. Eine Ausnahme machen nur die Augenblicksgeschäfte, welche sofortige Erledigung erfordern. Eine besondere Abteilung mit einer Anzahl eigener Präge-Pressen und Einrichtung für Kartenfabrikation ist dafür eingerichtet.



~~~~~ Musterzimmer in London. ~~~~~



Unglaubliche Anforderungen an die Arbeitskraft stellt jedoch das Geschäft in Private-Christmas-Cards. Der Tag bringt oft bis zu 800, jede einzeln zu druckende Bestellungen, welche stets sofort erledigt werden müssen.

In Wort und Bild soll das Vorstehende einen Einblick in das Wirken der Firma geben. Durch die langen Jahre hindurch hat dieselbe es als ihr Ziel betrachtet: dem Handel und damit ihrer Kundschaft Waren zuzuführen, welche alle Bedingungen für den Verkauf erfüllen; beste Qualitäten für den geforderten Preis, praktische und geschmackvolle Aufmachungen für den Verkauf und Verbrauch, und ausserdem fortwährend Neues zu schaffen.

Was der Firma aber auch immer am Herzen gelegen hat, das ist der stets ver-

folgte Grundsatz: „Deutsch über alles“. — Nur mit grossen Opfern konnte hieran festgehalten werden, aber es muss doch gesagt werden, dies Festhalten hat nicht wenig zum Erfolg der Firma beigetragen und selbst im Auslande Anerkennung gefunden.

Wenn von dem durch die langen Jahre erworbenen, weitblickenden Standpunkt über die Papier-Industrie noch ein Wort über diese Industrie gesagt werden soll, so lässt es sich dahin zusammenfassen:

Die Erzeugnisse der deutschen Papier-Ausstattung sind führend auf dem Weltmarkt; die deutschen Papiere stehen keinen Erzeugnissen anderer Länder nach. Wenn alle, Erzeuger, Verkäufer und Verbraucher, den Muth hätten, ihre Waren auch deutsch zu nennen, es würde bald besser um die deutsche Papier-Industrie stehen. Die Zukunft möge dabei helfen.



Gesamt-Entwurf und Buchschmuck gezeichnet vom Märkischen Künstler-Bund.
Adr.: Hpt.a.D. Kayser-Steglitz, Düntherstr. 8.



Druck, Stahlstich und Bucheinband von Max Krause,
Berlin SW. 19, Beuthstrasse 7.



Einlage- und Einband-Pergament von Albert Eckstein,
Wien-Möllersdorf. Generalvertrieb von Max Krause,
Berlin SW. 19, Beuthstrasse 7.

