

Aufzeichnungen eines Siebdruckpioniers

Zuerst Selectasine, dann Serico: Tagebücher und Briefe von Hans Caspar Ulrich illustrieren den Weg, den sich das Siebdruckverfahren – und Ulrich selbst – in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts in der Schweiz und in Europa bahnte.

Hans Caspar Ulrich, geboren 1880, spielte eine wichtige Rolle bei der Verbreitung des Siebdrucks in Europa. Nach seiner Schulzeit wandte er sich dem Kunstlertum zu und geriet dabei unverhofft in die Pionierzeit des in den USA entwickelten Druckverfahrens. Ulrich war mit dem bedeutenden Seidengazefabrikant Theodor Pestalozzi verwandt, Inhaber der Züricher Beuteltuchfabrik; beide lebten in Zürich. Wie die anderen Schweizer „Seidenbarone“ exportierte auch Pestalozzi seine Seidengaze in die Vereinigten Staaten, dem weltweit wichtigsten Markt. Allein zwischen 1920 und 1930 verzwanzigfachten sich in den USA seine Verkäufe im Siebdruck. Das Ziel Pestalozzis war es, das neuartige Druckverfahren nun auch in Kontinentaleuropa einzuführen – zusammen mit finanzieller Unterstützung der Seidenherren von Zürich und Thal – heute Sefar.

Wegweisend im grafischen Siebdruck war die kalifornische Firma Selectasine. Sie patentierte weltweit eine spezielle Technik zur Schablonenherstellung und entwickelte erste Siebdruckfarben und Druckmaschinen. Voraussetzung zur Anwendung dieser Technik war der Erwerb der Lizenzrechte. Pestalozzi wollte sich Lizenzen für mehrere Länder des europäischen Kontinents sichern. Ohne Kenntnisse der Drucktechnik wandte er sich an Hans Caspar Ulrich, der eine Berufslehre als Lithograf absolviert hatte. Ulrich sollte als Instruktor Druckereien gewinnen, die dann ihrerseits Lizenzrechte von Pestalozzi erwerben mussten. Die Seidengaze zum Verfahren musste bei den Schwei-

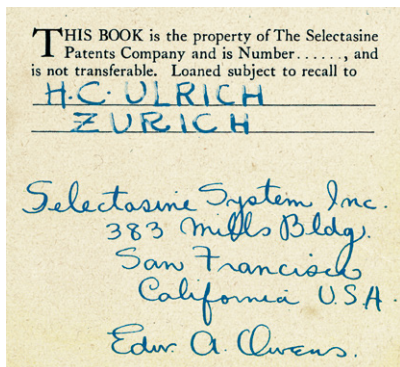


Hans Caspar Ulrich hatte großen Anteil daran, das Siebdruckverfahren in die Schweiz zu holen. Kenntnisse hierfür eignete er sich auf einer Reise in die USA an – hier eine Skizze, die er in Chicago fertigte.



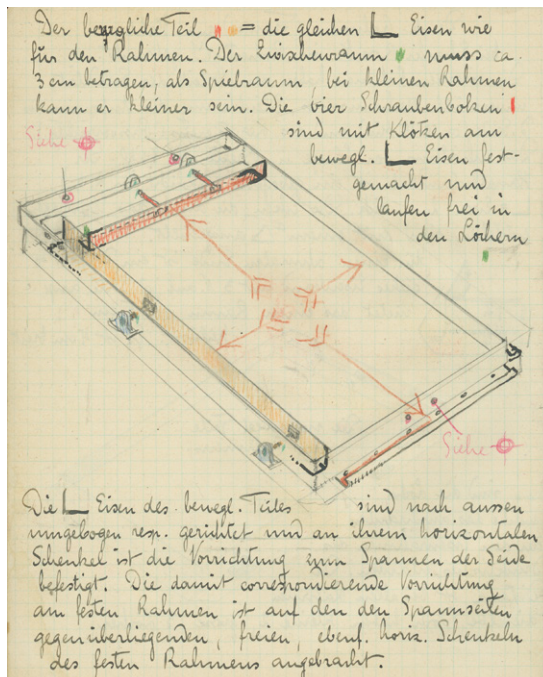
zer Herstellern bezogen werden. Ulrich schildert die Ereignisse in seinen Lebenserinnerungen. Diese veranschaulichen die abenteuerlichen Anfänge des Siebdruckverfahrens in Deutschland und der Schweiz.

Eintrag vom 2. Oktober 1926: „Während ich in Arosa war, besuchte mich unerwartet Vetter Theodor Pestalozzi-Ulrich und lud mich ein, mit ihm nach London zu fahren, um dort ein Druckverfahren zu begutachten. Also fuhren wir am Montag, 6. Sept., abends vor 9 Uhr von Zürich weg.“ Am 7. September trafen sie in London ein. Zwei Tage später „fuhren wir um halbzehn ins Büro der Selectasine-Patents, jenseits von Londonbridge, und ich machte daselbst Bekanntschaft mit dem Oberstlieut. Mayhew,



Im Lizenzgeschäft mit Selectasine sah Hans Caspar Ulrich eine große Chance.

Auf seiner USA-Reise machte sich Ulrich zahlreiche Notizen zum Druckprozess.



dem Agent, und dem Amerikaner Leeper, der das Druckverfahren lehrte. Wir konnten gleich zusehen, wie er anfang und halfen mit, um es selbst zu lernen. Es wurde ein kleines Plakat gedruckt, bei der ersten Farbe ging es noch langsam, bei den nächsten immer schneller. Was mich dabei am meisten wunderte war, dass man Weiß auf Schwarz drucken konnte. [...] Bald muss ich in Zürich das Selectasine-Verfahren selbst versuchen und dann wird es sich entscheiden, ob ich für einige Jahre meinem Malerberuf Valet sagen und Agent für einige europäische Staaten werden soll.“

Ulrich geriet als Künstler wiederholt in finanzielle Schwierigkeiten. So schien ihm das neue Verfahren die Gelegenheit, sich zukünftig seine Existenz zu sichern. Nach Zürich zurückgekehrt, gründete Pestalozzi mit Ulrich als Mitarbeiter die Versuchsdruckerei Serico.

Brief an die Seidengazefabrikanten, 6. Januar 1927:

„Bevor wir in London waren, hatte ich vom Hergang des Selectasine-Verfahrens keinen Begriff. [...] In Europa wird bei der Beurteilung der Leistungen des Selectasine-Verfahrens immer der scharfe Maßstab angelegt werden, den die Fachleute gewohnt sind an die Lithographie anzulegen. [...] Bei Schwierigkeiten wird das Gewöhnliche sein, dass man wenigstens zweimal ansetzen muss. Bei größeren Arbeiten nimmt aber schon nur zweimaliges Ansetzen müssen teure Zeit wochenweise weg und verbraucht auch doppelt Material. [...] Das Kämpfen gegen Schwierigkeiten, von denen man weiß, dass andere sie schon lange überwunden haben, gibt wenig Genugtuung.“ Ulrich schlug vor, durch ein Studium in den USA sich die fehlenden Kenntnisse anzueignen. „Als wir Mayhew nach der Möglichkeit des Hineinsehens in Amerika fragten, betonte ich, dass ich nicht nur auf Distanz das Arbeiten in den Ateliers zu sehen begehrte, sondern wenn immer möglich

in den kritischen Partien des Verfahrens regelrecht mitarbeiten möchte. Ich habe die Überzeugung, dass ich in Amerika in einigen Monaten weiter vorankäme, als wenn ich für mich allein während langer Zeit eine Schwierigkeit nach der anderen zu überwinden hätte.“

Ulrichs Vorschlag wurde bewilligt. Die Amerikareise sollte zweieinhalb Monate dauern und führte ihn von der Ost- zur Westküste. Dabei besuchte er die bedeutendsten Lizenznehmer von Selectasine.

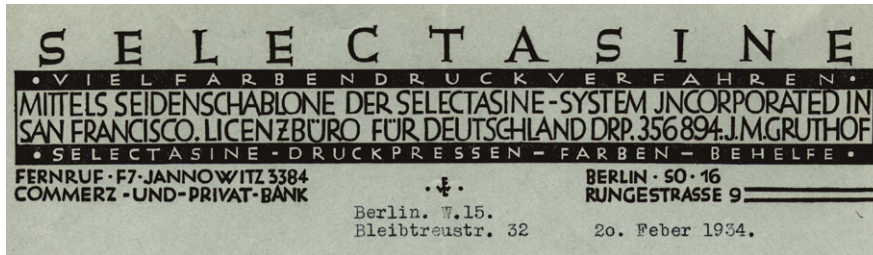
Eintrag vom 13. Juni 1927:

„Zwischen meiner letzten Eintragung und dieser hier liegt

nicht nur der Herbst und ein Teil des Winters, sondern auch meine Amerikareise. Seither war ich nun immer mit dem Selectasine-Verfahren beschäftigt. Die Sache hat nun festere Formen angenommen und ich habe mich ihr nun für einige Zeit ganz verschrieben. Von London zurückgekehrt machten wir letztes Jahr für uns Versuche, sahen aber nach ca. zwei Monaten, dass wir zu wenig davon wussten, um die Sache andere zu lehren. Anstatt ins ungewisse hinein zu pröbeln, beschlossen wir, die Reise hinüber nicht zu scheuen und so startete ich am 6. Februar 1927.“

Eintrag vom 11. Januar 1928:

„Wieder ein halbes Jahr herum seit meiner letzten Eintragung. Es war eine strenge, im ganzen nicht sehr erfreuliche Zeit wegen der vielen Differenzen, die ich mit Theodor Pestalozzi hatte. Er ordnete in allem ungefähr das Gegenteil an von dem, was ich getan hätte. Manchmal waren seine Ideen so ulkig, dass man eine Novelle darüber schreiben könnte. Mit Arni Goldschmid [Person nicht eruierbar, GL] und zwei Mädchen zusammen arbeiteten wir bis zum Jahresende ganz gewaltig, um all die vielen Kalender und anderen Aufträge zu bewältigen. In dem engen, unpraktisch eingerichteten Raum war es aber ein scheußliches Arbeiten und wir waren alle entschlossen, nach Neujahr zu kündigen, als Theodor Pestalozzi plötzlich erklärte, die Sache rentiere nicht und wir wollen die Bude zumachen. [...] Die Entscheidung muss nun von England kommen und da wird es sich dann weisen, ob ich dabei bleibe oder nicht.“ Pestalozzi war eine innovative Person, neigte aber zum Starrsinn. Konflikte zwischen Ulrich und ihm waren unausweichlich: „Mit dem Selectasine-Geschäft war es von Neujahr an vor-



Josef Gruthof
übernahm in
Deutschland den
Vertrieb der Serico-
Schablonenhaut.



bei. Nachdem ich gesehen, dass Theodor Pestalozzi nicht der Mann sei, ein internationales Geschäft ins Leben zu rufen, benützte ich die Gelegenheit, um ihm zu verstehen zu geben, dass ich mit 800 Franken pro Monat nicht auskommen könne. Er schrieb dann nach London, er verzichte auf die Agentur, weil ich ein zu hohes Honorar verlange.“ Dies rief wiederum Selectasine auf den Plan, das sich das Geschäft mit den kapitalkräftigen Seidenherren nicht entgehen lassen wollte: Ende Januar reiste der Vorsitzende von Selectasine, Hilton Philipson, zusammen mit dem Kaufmann Josef Gruthof nach Zürich. „Er nahm seine Demission zurück, sandte Herrn Gruthof nach Berlin, um dort Lizenzen zu platzieren, und zeichnete dafür 10.000 Mark.“ Gruthof gründete mit Unterstützung Pestalozzis die „Selectasine-Studios Berlin“. Ulrich wandte sich wieder seiner Malerei zu, was in der beginnenden Weltwirtschaftskrise jedoch zu Existenznöten führte.

Eintrag vom 29. Dezember 1932: „Die schlechte Zeit hält an. Vor einiger Zeit sagte mir ein Reklamefachmann, er hätte Lust, das Selectasine-Verfahren wieder aufzunehmen. Wenn man kleine Auflagen von Innenplakaten billiger als von Hand und in Lithographie herstellen könne, so gäbe es Aufträge genug. [...] Um die Neuerungen der letzten fünf Jahre zu erlernen, musste ich zu Gruthof nach Berlin fahren. Er war gut beschäftigt, kann scheinbar ganz ordentlich davon leben. In acht Tagen lernte ich alles nötige.“ In Zürich begann Ulrich wieder zu drucken, unter dem alten Firmennamen Serico; die Seidengazefabrik stellte ihm Räume an ihrem Geschäftssitz zur Verfügung. Die Zeiten wurden jedoch

nicht besser: „Mit dem Verfahren geht es fast nicht, Aufträge fehlen völlig.“ Zu dieser Zeit erhielt er von den Seidenfabrikanten die Patentschrift und Muster des neuartigen amerikanischen Schneidefilms Profilm zugespielt, „so dass ich ihn nun selbst herstellen kann“.

Damit erweiterte sich Serico von einer Druckerei hin zu einem Anbieter für den Siebdruckbedarf. Der von Serico produzierte und in der Schweiz und Deutschland patentierte Schablonenfilm, die „Schablonenhaut“, hatte bessere Eigenschaften als das amerikanische Vorbild. Trotz mühseliger Entwicklungsarbeit und Weltwirtschaftskrise fanden sich bald Käufer im In- und Ausland. Die Vertretung für Deutschland übernahm Josef Gruthof.

Eintrag vom 31. Mai 1934: „Mit dem Serico-Geschäft geht es ja langsam vorwärts. Mit der Ausführung der Schablonen-Haut hatten wir bis vor kurzem Schwierigkeiten. Der kalte, lange Winter verhinderte die Fabrikation einer guten Qualität.“ Im Februar besuchte Hans Caspar Ulrich Mayhew in London: „Ich machte ihm Andeutungen, ich sei im Begriffe, eine Schablonenhaut nachzuerfinden, um Schriften auf Eisenbahnwagen etc. zu drucken. Sie müsse billiger sein und bessere Qualitäten haben als Profilm, sonst habe sie keine Verwendung.“

Mayhew zeigte sich nicht beeindruckt – er sollte später selbst den Profilm in Lizenz herstellen. Serico begann nun, interessierte Firmen in das Siebdruckverfahren einzuführen, um ihnen anschließend die Materialien zu verkaufen. „Größere Bestellungen haben bis jetzt das Zürcher- und



Nach der Scheidung von Josef Gruthof führte Cécilie Gruthof das Geschäft in Berlin weiter.

Basler Tram und die Waggonfabrik Schlieren gemacht, die SBB [Schweizer Bundesbahnen, GL] haben das Verfahren in Olten eingeführt. [...] Wir machen jetzt auch Versuche, mit Glasfarben auf Flaschen zu drucken“, so wie es Ulrich aus Amerika erfahren hat.

Brief vom 14. Januar 1935: „An die Schweiz. Seidengazefabrik in Thal, St. Gallen: Infolge des Telefongesprächs Ihres Herrn Tobler mit mir, habe ich mich mit meinem Vertreter in Berlin wegen der von ihm erwähnten Firma in München in Verbindung gesetzt. Er würde es begrüßen, wenn eine seriöse Firma in München sich für die Sache interessieren und das Verfahren aufnehmen würde, ich natürlich ebenfalls. Wollen Sie bitte der Firma schreiben, dass sie sich mit Herrn J. M. Gruthof, Serico-Druckschablonen, Berlin-Charlottenbg. 4, Wielandstraße 11 besprechen möge. Was das Anlernen anbetrifft, so würde das vielleicht schon besser hier geschehen, weil Herr Gruthof noch nicht völlig eingerichtet ist und noch nicht viele Aufträge hat. Er ist noch im Stadium der Propaganda und des Aufbaus. [...] Wenn man hört, wie glänzend die Sache in Amerika geht, sollte man meinen, in Europa müsste sie sich auch einführen lassen.“

Eintrag vom 18. Juni 1935: „Nichts zu machen in der Schweiz mit eingebrannten Etiketten, kommt zu teuer für die Kunden und braucht zu teure Anschaffungen. Wieder eine Enttäuschung mehr. Die in Bierflaschen eingebrannten Etiketten werden beim Reinigungsprozess weggeschliffen. Drei Monate Versuche für die Katz. Ein neues Gebiet sind jetzt Blechplakate auf Anticorrodal, wobei der Grund mit Bakelitlack gespritzt wird. [...] Die lausigen internationalen Beziehungen sind zum großen Teil am allgemeinen Elend schuld. Ich habe nun das Deutsche Reichspatent für meine Schablonenhaut, aber es nützt mich rein nichts, es ist absolut kein Geld hereinzubekommen. Gruthof, dem ich auf 1. Juni ein Ultimatum schickte und der mir baldigste Bezahlung meines Guthabens von über 100 Mark versprach, hat mir noch keinen Heller geschickt, und damit ist die Vertretung in Berlin erledigt.“

Eintrag vom 9. Februar 1936: „Im Geschäft stellt sich doch eine kleine, langsame Besserung ein. Es fing damit an – ganz kurz nach dem 18. Juni 35, dass plötzlich Frau Gruthof von Berlin erschien und ihren Mann als Gauner und Hochstapler entpuppte. Ich übergab dann ihr die Vertretung für Deutschland.“

Tatsächlich war die Geschäftsführung Josef Gruthofs nicht seriös, er lag andauernd in Rechtstreitigkeiten mit seinen Kunden und unterlag vor Gericht. Auch die Umsätze der Firma waren wohl nicht gewinnbringend – er wurde haupt-



Hans Caspar Ulrich 1949, ein Jahr vor seinem Tod

sächlich von Pestalozzi unterstützt und konnte sich das „Nichts-Verdienen leisten“, wie Gruthof selbst erwähnte. Pestalozzi verweigerte die weitere Unterstützung und Selectasine Berlin wurde liquidiert. Die Ehe zwischen Josef und Cäcilie Gruthof wurde geschieden, sie gründete ihre eigene Firma „C. Gruthof, Siebdruck“. Zweck der neuen Firma waren „Drucke aller Art“ und die Herstellung von Druckgeräten.

Eintrag vom 27. September 1936: „Seit letztem Winter habe ich öfter Druckarbeit. In Bern, Basel, Lausanne und Genf habe ich nun mehrere ‚Serico-Drucker‘, teils Waren-

häuser, teils Maler- oder Reklamefirmen. Wir haben dieses Jahr schon im August mehr ‚Haut‘ verkauft als das ganze letzte Jahr. [...] Im Geschäft geht es unvergleichlich viel besser als früher.“

Das günstiger werdende wirtschaftliche Umfeld in der Schweiz dürfte auf die Erholung der deutschen Wirtschaft zurückzuführen sein – wenige Jahre vor Beginn des Zweiten Weltkriegs. Zu dieser Zeit war Cäcilie Gruthof mit dem Reichsluftfahrtministerium in Kontakt, um Flugzeugteile zu bedrucken. Trotz eines großen Misserfolgs, Textildruckschablonen herzustellen, sollte das Jahr 1937 für die Serico „geschäftlich bisher das Beste“ werden.

Eintrag vom Mai 1940: „Durch den Abbruch der Handelsbeziehungen mit Deutschland ist auch der Verkauf von Schablonenhaut unterbrochen. Ich hätte im Mai für 2.100 Franken liefern können, im Juni wieder, so ist es nichts und doch sollte man leben.“

Eintrag Weihnachten 1943: „Unterdessen geht der Krieg immer weiter. Schwere Bombardements haben viele deutsche Städte teilweise oder ganz demoliert. Berlin hat schwer gelitten. Auch Frau Gruthof, meine Alleinvertreterin, wurde ‚ausgebombt‘. Das Geschäftsjahr war sehr schlecht.“ Serico überstand in der kriegsverschonten Schweiz diese schwierigen Jahre. Man druckte in sehr reduziertem Maße, aber mit treuer Kundschaft weiterhin Plakate und Displays, und versuchte das Verfahren zu verbreiten. Hans Caspar Ulrich sollte den Durchbruch und Aufstieg des Siebdrucks nicht mehr erleben: Er starb 1950.

Bald wurde in deutschen Fachkreisen erstmals diskutiert, seit wann hier der Siebdruck Einzug hielt. Die Antwort lautete meist: „Seit Kriegsende! Die Amis haben ihn mitgebracht!“ Die Aufzeichnungen von Hans Caspar Ulrich erzählen eine andere Geschichte.

Guido Lengwiler

guido-lengwiler.ch