

Zur Geschichte des Siebdrucks (Teil 7): Velvetone Co. und Tonge Art Co., Kalifornien

Von Guido Lengwiler

Guido Lengwilers Artikel in SIP 1/06 und SIP 2/06 zeichnen in groben Zügen die Entwicklung des Siebdrucks in den USA von den Anfängen bis zum Zweiten Weltkrieg nach. Kürzlich konnte er nun weitere Dokumente ausfindig machen, die einen bisher unbekannten Einblick in die Frühgeschichte des Siebdrucks ermöglichen. Sie stammen größtenteils aus Familienarchiven und wurden von Raymond Brant, Kalifornien, Eve Tonge-Urbina, Kanada, Denis W. Ottewell, Kanada, und Bruce Van Patten, Kalifornien, zur Verfügung gestellt.

Die Zeitschrift „The Pacific Printer“ schrieb 1947: „Die genaue Zeit, wann das Siebdruckverfahren in den USA eingeführt wurde, ist nicht bekannt. Der kommerzielle Siebdruck, so wie wir ihn heute kennen, wurde in San Francisco zur Perfektion gebracht. Das heutige Verfahren ist das Ergebnis der jahrelangen intensiven Pionierarbeit einer Gruppe von engagierten Künstlern, Fotografen, Tiefdruckern, Druckern und anderen Berufsleuten in San Francisco. Die bekanntesten waren J. S. Frankenau, George Ashley, J. Pilsworth, Edward Owens, J. Steinman, Roy Beck, R. G. Tonge, J. A. Garner und F. O. Brant. All diese Personen waren hervorragende Techniker und ihre selbstlose Zusammenarbeit war ein wichtiger Grund für die erfolgreiche Entwicklung des Verfahrens. Die beiden zuletzt genannten, J. A. Garner und F. O. Brant, wurden Partner und arbeiteten unter dem Firmen-



Velvetone Co., 1960er Jahre

namen ‚Velvetone Company‘, vermutlich eine der ältesten Siebdruckereien in den USA. Keine andere Firma, ob im Westen oder Osten der USA, kann auf eine solch bewegte Entwicklung zurückblicken.“

Frank O. Brant, „the granddaddy of Screen Process operators“

Frank Otokar Brant wurde 1881 in der Kleinstadt Kutná Hora in Tschechien geboren. Er studierte Kunst und entwarf dann Stickereimuster für die Firma I. G. Farben. Danach wechselte Brant in die Geschenkartikel-Branche und verkaufte eine Zeit lang eigene Waren. 1898 wanderte er in die USA aus, das „land of milk and honey“. Nach seiner Ankunft suchte Brant Arbeit in der Textilbranche, aber die Städte der Ostküste faszinierten ihn wenig und so zog es ihn weiter nach Westen. Zwischenzeitlich arbeitete er als Fenster- und Innendekorateur und Maler von „chinaware“ und Plakaten. 1906 ließ sich Brant in San Francisco nieder. Bald hatte er genügend über die Geschäftspraktiken der amerikanischen Wirtschaft gelernt, um sich 1908 mit dem

Gedanken zu befassen, ein eigenes Geschäft als „commercial artist“ zu eröffnen. Er konnte ein kleines Schriftenmaleratelier erwerben und arbeitete täglich 12 bis 15 Stunden, oft auch nachts, um sein Atelier zum Erfolg zu führen. Brant realisierte jedoch zunehmend, dass er sich als Einmannbetrieb nicht weiter entwickeln konnte und suchte zu seiner Entlastung einen qualifizierten Mitarbeiter.

Brant & Garner Co.

Die Lebenserinnerungen von Frank O. Brant wurden uns von seinem Enkel Raymond Brant zur Verfügung gestellt. Die wichtigsten Passagen sind hier in zusammengefasster Form wiedergegeben. Frank O. Brant schreibt:

„Ich gab eine Anzeige in der Zeitung auf und suchte einen Schriftenmaler. Es meldete sich ein junger Typ namens Garner. Er arbeitete schnell und war ein sehr angenehmer Mensch. Manchmal mussten wir Überstunden arbeiten und dann gab es auch Zeiten, wo kaum genug für einen Mann zu tun war. Innerhalb kurzer Zeit hatten wir eine gute Beziehung. Wir wollten beide durchhalten, zusammenarbeiten und sowohl die Kosten als auch die Gewinne zur Hälfte teilen. Tagsüber war ich unterwegs, um neue Aufträge hereinzuholen und nachts half ich, wenn es notwendig war, aus.“

Brant und Garner suchten nun einen weiteren Mitarbeiter: „Schließlich haben wir einen gefunden. Er war der schnellste Schriftenmaler, vor allem beim Beschriften mit



Links: Frank O. Brant. **Mitte:** Atelier von Brant um 1908 (sitzend vor dem Fenster: Brant, rechts: Garner). **Rechts:** Das bisher älteste fotografische Dokument zum Siebdruckverfahren



F. O. Brant und J. A. Garner (1940er Jahre)

Blattgold auf Glas. Für diese spezielle Arbeit machten wir Werbung, denn sie war am profitabelsten. Er sprach nie bei der Arbeit und verschwendete keine Minute Zeit. Wir stellten bald fest, dass er am besten arbeitete, wenn er sehr schlechter Laune war. Also haben Garner und ich nie versucht, ihn fröhlich zu stimmen, weil dies einen wirtschaftlichen Verlust für uns bedeutet hätte.“

„Velvetone“-Plakatfarben

„Unsere größten Ausgaben stellten Karton, Tinte und Plakatfarben dar. Das brachte mich auf die Idee, die Farben selber her-



Ausstellung und Druckarbeit von Velvetone, um 1929

zustellen. Ich erwarb dazu eine kleine gebrauchte Farbmühle aus Eisen für fünf Dollar. Dazu Pulverfarben und Glas- und Blechdosen, die wir etikettierten. Jetzt waren wir also Hersteller von Künstler- und Plakatfarben und ‚Velvetone‘ war der neue Markenname [Anm.: Velvetone = ‚Velvet-toned‘]. Unsere Farben waren besser als alle anderen auf dem Markt, da jede Charge vor dem Verpacken geprüft wurde. Das Weiß wurde in großen Mengen nach unseren Rezepturangaben bei der Firma ‚Fuller‘ gemahlen. Die Plakatfarben und die so genannten Künstlerfarben waren identisch, der einzige Unterschied war der Preis:

Zwei Unzen Plakatfarbe kosteten 25 Cent, ein Döschen mit einer Unze Künstlerfarbe kostete zwischen 45 bis 90 Cent – welcher Schwindel! Den Künstlern gaben wir kostenlose Muster ab und wir hatten dadurch bald viele Kunden. Ein Großhändler für Künstlerbedarf vertrieb unsere Farben von Kalifornien aus in alle nördlichen Bundesstaaten. Wir bekamen immer mehr Aufträge in immer größerem Umfang.“

Bedruckte Filzwimpel

„All dies geschah ungefähr gegen Ende 1908, als sich ein neuer Trend in der Werbebranche breit machte: Filzwimpel in allen Farben. Schulen, Messen, Tankstellen – Wimpel, wohin man schaute. Manche Kunden fragten uns, ob wir auch solche Wimpel herstellen würden, oder wo sie welche bekommen könnten. Nach genauer Betrachtung stellte ich fest, dass diese Wimpel mit einer dicken, schweren Farbschicht dekoriert waren, als ob die Buchstaben ausgeschnitten und aufgeklebt worden wären. Ich fand heraus, dass es einige Hersteller in Los Angeles gab, aber nur einen



NEW

6268
STROH
TRUCKER CAP



RETRO

Gustav Daiber GmbH
Albstadt / Deutschland

www.daiber.de

Transferdrucke · Stickerei

Caps & Shirts · Textile Werbemittel
Trademarks · Full-Service aller Art
Sonderanfertigungen



Filzwimpel mit Schablonen dekoriert waren. Aber welche Art von Schablonen? Es gab keinerlei Stege in den ‚O‘ oder anderen Buchstaben und Ziffern. Ich erinnerte mich, gelesen zu haben, dass die Chinesen Schablonen ohne Stege machten, indem sie die Elemente mit Seidenfäden zusammenhielten. Aber wie wurden die Filzwimpel bedruckt? Die Farbe wurde nicht mit einem Pinsel aufgetragen oder mit einer Spritzpistole aufgespritzt. Ich konnte eine Lösung für unsere Probleme sehen, wenn wir Schilder und Plakate in gleicher Weise drucken könnten. Die ganze Zeit dachte ich über diese verfluchten Schablonen nach. Ich recherchierte alle Patentschriften, ohne Erfolg. Letztendlich entschied ich mich, nach Los Angeles zu fahren, in der Hoffnung, dass dort irgend jemand wüsste, wie das Verfahren funktionierte und mir das Geheimnis verkaufen würde. Ich inserierte in der ‚LA-Times‘ für eine Stelle als Schriftmaler, Designer und Schablonenschneider und wurde dann von der Firma ‚The Penant, Banner and Button Manufacturing Company‘ eingestellt. Dort wurde mir der Unterschied zwischen den Schablonen, die ich zu machen pflegte, und der Art Schablonen, welche für die Filzwimpel benötigt wurden, gezeigt. Auch wie man die Holzrahmen bespannte, wie man die Schablone auf die Seidengewebe aufbrachte, und die Rahmen auf dem Drucktisch befestigte. So lernte ich, wie man im Siebdruck Wimpel bedruckte. Ich hatte die Einrichtung gesehen, die Rakel und die schweren, öligen Farben, die benutzt wurden. Das war alles, was ich wissen wollte. Jetzt musste ich schauen, wie ich ohne Gesichtsverlust die Firma verlassen konnte. Ich gab an, sehr

enttäuscht zu sein und bedauerte, dass ich gehen müsste. Um guten Willen zu zeigen, lehnte ich sogar den mir noch zustehenden Lohn für drei Tage ab. Ich dachte, dass der Firma kein Schaden zugefügt wurde, weil es ja nie meine Absicht war, jemandem Konkurrenz mit Spruchbändern oder Wimpeln zu machen.“

40.000 Plakate, 25 x 37 cm

„Als ich zurück war, bekam ich die Gelegenheit, eine Siebdruckarbeit auf Karton zu machen, aber die Menge von 40.000 Plakaten 10 x 15 Inch war eine Herausforderung, ein gefährliches erstes Experiment. Könnten wir es schaffen? Die Arbeit war mehrfarbig auf dunkelgrünem, matten Karton für die Marke ‚Del Monte‘ der ‚California Packing Company‘. Der Entwurf zeigte Pfirsiche, Ananas, Birnen etc. mit schönen Schattierungen. Wir fertigten von Hand ein Muster an, mit Airbrush koloriert. Wir erhielten dann den Auftrag, vorausgesetzt, dass die Drucke gut seien. Es gab aber nur Drucklacke in den Farben Weiß, Rot, Blau, Gelb, Grün und Schwarz und nur für den Druck auf Filz. Ich versuchte dann, mit normalen Plakatfarben zu drucken – ein Desaster! Die Farbe war zu ölhaltig, verfärbte den Karton und die Trockenzeit war viel zu langsam. Ich musste das Rezept ändern und die Firma Fullers mahlte das Weiß ohne Öl. Dies funktionierte sehr gut. Mit einem Jungen als Aushilfe und unter Verwendung von Stapeltrocknern, die wir anfertigen mussten, druckte ich die ganzen 40.000 Plakate. Das Drucken war sehr unangenehm; beim Einatmen drangen die Dämpfe der Farben in meinen Körper ein und eine Zeit lang dachte ich, dass mein Körper die bes-

te Qualität von filtrierten Farben produzierte und ausschied. Dies war unser erster Auftrag mit einem echten Gewinn und wir waren überglücklich. Eines war sicher: Wir mussten unsere eigenen Farben herstellen – auf Karton waren Farben auf Öl-basis unbrauchbar.“

Konkurrent Selectasine

„Zur gleichen Zeit als wir damit fertig waren, unsere Farben, die Schablonenherstellung und das Drucken zu perfektionieren, befassten sich auch Andere mit der Sache. Sie waren schlauer als wir und beantragten Patente, welche an die Partner Edward Owens, Jack Steinman und Roy Beck vergeben wurden. Ihr Anwalt bewertete fast alle



Selectasinedruck 1916 (zweite Person von links: Edward Owens). Im Hintergrund: Mit neun Schablonen gedrucktes Großflächenplakat

anderen Siebdruckideen als Nachahmung der Patente. Sie warben weder Kunden an, noch druckten sie. Stattdessen bereiteten sie eine Broschüre vor, um Investoren anzulocken und somit im großen Stil zu beginnen. Sie fertigten Muster im so genannten ‚Selectasine-Verfahren‘ an, mit sehr öligen, schweren Farben. Bei dieser Methode musste man vollflächig mit der ersten Farbe drucken. Bevor man eine weitere Farbe druckte, deckte man das Sieb weiter zu. Nach der

Reynobond®
Sign & Display



Herstellung eines 8-farbigen Druckes war die Farbe schwerer und teurer als der Karton selbst – es sah aus wie geprägtes Linoleum. Wie sie ein Patent für derart rudimentäre Methoden bekommen konnten, werde ich nie verstehen. Es gelang ihnen, das Interesse der Firma ‚Schmidt Litho‘ zu wecken und danach die Firma ‚Traung Litho Company‘ mit ihrem Direktor Max Cohn als Investor zu gewinnen. Dadurch genoss Selectasine ein großes Prestige. Selectasine eröffnete eine großzügig angelegte Druckerei und Steinman war ein hervorragender Verkäufer. Es waren sehr schöne Produktionsräume, man verfügte über unbegrenztes Kapital und einen guten Vertrieb. Alles war ausgezeichnet, außer die Produktion, für die Ed Owens verantwortlich war. Er war ein Trinker und unerträglich, aber ebenso unersetzlich – er alleine hatte das Fachwissen. Sie hatten viele Aufträge, von denen manche aber nie ausgeliefert wurden. Als man Owens dann zur Rede stellte, wurde er wütend und drohte mit Kündigung.“

Brant & Garner Co. erwirbt Selectasine Process Sign Co.

Brant war offenbar enttäuscht darüber, dass sich eine andere Firma mit potenten Geldgebern im Markt positionieren konnte, obwohl er selber damals das größere verfahrenstechnische Wissen besaß. Die Firma Traung-Litho, von der Brant spricht, war eine bedeutende Druckerei von Etiketten („Labels“) für Lebensmittelverpackungen und interessierte sich für das Siebdruckverfahren, vermutlich als Ergänzung ihres Druckangebots. Selectasine ihrerseits bestand aus drei verschiedenen Firmenteilen; „Selectasine System Inc.“, „Selectasine Pa-

tents Co.“ und der Druckerei „Selectasine Process Sign Co.“ Brant und Garner erhielten um 1919 die Gelegenheit, die Druckerei der Firma Selectasine zu übernehmen.



F. O. Brant mit Söhnen
Vernon, Elmer, Harry (1950er Jahre)

Brant schreibt dazu: „Nach kurzer Zeit begannen ‚Schmidt Litho‘ und ‚Traung‘, uns ihre Siebdruckaufträge zu bringen, um ihre Kunden behalten zu können. Es war dann die Idee des Verkaufsleiters von ‚Traung‘, die Firma Selectasine zu kaufen und die Druckerei zu übernehmen. Dies hätte unser Verkaufsvolumen gesichert, mit Preisen, die viel höher als unsere eigenen gewesen wären. Aber ich fand die Vorstellung abstoßend, dass wir die Selectasine-Patente akzeptieren mussten und 10 % Lizenzgebühren auf die meines Erachtens wertlosen Patente bezahlen sollten.“

Trotz der Bedenken war das Angebot zu verlockend und mit der finanziellen Unterstützung der Firma Traung konnten Brant und Garner die Druckerei der Firma Selectasine übernehmen. Ihre bisherige Firma verkauften sie mitsamt den Räumlichkeiten und dem Kundenstamm an die Firma Gallagher.

Zur weiteren Entwicklung der Firma Selectasine sei an dieser Stelle noch erwähnt,

dass bis zu Beginn der 1930er Jahre mit Edward Owens mehrere, teilweise bedeutende Patente zur Schablonenherstellung und zur Konstruktion von Siebdruckmaschinen eingereicht wurden (vgl. SIP 1/06, S. 45). Die Einnahmen für die Lizenzrechte zu den Patenten waren vermutlich beträchtlich.

Velvetone Co.

Brant & Garner Co. änderte nun ihren Firmennamen zu „Velvetone Advertising Co.“ 1939 schreibt die Fachzeitschrift „Signs of the Times“: „Brant und Garner druckten 1912 ihre erste Siebdruckarbeit. Die Firma war eine der ersten Lizenznehmer des Selectasine-Patents [...] und hat heute 28 Mitarbeiter. Die Druckarbeiten der Firma haben einen landesweiten Ruf.“



Posterdruck bei Velvetone, Mitte 1940er Jahre

Brant erzählt weiter: „Das Ganze war für uns ein risikoreiches Unterfangen. Was wir brauchten, waren bessere, größere und gewinnbringende Aufträge. Zu dieser Zeit gab Gilbert Tonge, den wir kannten, seine Beteiligung in der Firma ‚Show Card‘ auf. Er war ein ausgezeichnete Künstler und Designer und brachte uns einige Kunden. Tonge hatte schon früher für uns gearbeitet und wir kannten ihn gut. Wir freuten uns, ihn bei uns zu haben.“



Reynobond® XXL
Die bewährte Größe
für kreative Gestaltung

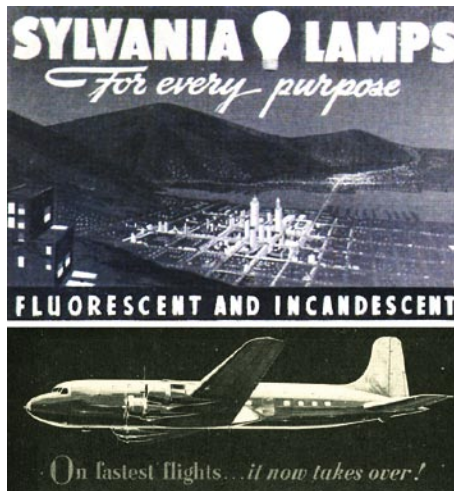


Mit Reynobond® XXL bieten wir Ihnen Aluminium-Verbundplatten in der optimalen Breite für die Weiterverarbeitung. Hervorragend geeignet für Digitaldruck oder Foto-Reproduktion, für den Siebdruck, die Anbringung von Klebefolien sowie das Spritzlackieren mittels Flüssigspraytechnik. Breite allein ist aber nicht alles. Mit Reynobond® XXL in 2.000 mm Breite erhalten Sie höchste Qualität vom Weltmarktführer, können zwischen attraktiven Oberflächen wählen und jederzeit auf unser Know-how zurückgreifen.

Konkurrent Vitachrome

„In der Zwischenzeit heuerte unser größter Wettbewerber (es gab jetzt viele) – die Firma ‚Vitachrome Company‘ in Los Angeles – einen sehr geschickten Verkäufer an. Ein einziges echtes Argument gegen unsere Velvetone-Farben konnte er vorführen: Die Farben wurden schmutzig, sammelten Staub an und konnten nicht gereinigt werden. Warum kauft man da nicht für ein bisschen mehr Geld Farben von Vitachrome? Um dies zu demonstrieren, warfen sie ihre Schilder auf den Fußboden, hoben sie auf und spuckten darauf, dann wischte einer ein Schild mit einem sauberen Taschentuch ab, und es war blank wie neu. Zu unserer Verteidigung sagten wir, dass unsere Farben schöner wären und nicht ‚Linoleum‘ seien. Vitachrome war eine echte Konkurrenz. Was konnten wir tun? Unsere Marke konnte nicht geändert werden, aber dauerhafte und abwaschbare Farben herzustellen, war auch für uns unumgänglich.“

Damals begannen alle Farbenhersteller, zu werben. Matte, abwaschbare Wandfarben ersetzten Kaseinfarben und die alten Kalkfarben. Ich kaufte sofort welche und fing zu experimentieren an. Für den Siebdruck waren sie ungeeignet, aber man konnte sie bearbeiten: Firnis statt gekochtes Öl wurde beigemischt und lediglich mit gängigem Terpentin verdünnt. Das Hinzufügen von Rohöl und Glykol verhinderte das schnelle Trocknen im Sieb und erleichterte das Drucken sehr. Wir konnten uns nicht länger zwischen Werbeagenturarbeit und Farbenherstellung aufteilen. Es war schwer,



Velvetone-Poster in fluoreszierenden Farben

(Abb. unten in neun fluoreszierenden und fünf „normalen“ Druckfarben)

hier eine Entscheidung zu treffen, da wir ziemlich erfolgreich mit dem Verkauf von unseren Künstlerfarben und auch unserer neuen matten Siebdruckfarben waren. Die meisten wurden von Ed Owens in Chicago verkauft und wir konnten der Nachfrage kaum nachkommen. Als Owens den Vorschlag machte, unser Material, Rezepturen, Markenzeichen usw. an eine neue Firma zu verkaufen, die sich nur im Siebdruckbedarf spezialisierte, stimmten wir sofort zu. Wir übernahmen unser Warenzeichen ‚Naz-Dar‘ und die Firma Naz-Dar wurde geboren [Anm.: Owens war Inhaber der neuen Firma]. Naz-Dar ist der tschechische Name für Erfolg, und Erfolg hatte diese neue Firma in Chicago, die jetzt die größte und erfolgreichste ist. Die Sparte für Künstlerfarben wurde an unseren ehemaligen Verkäufer aus Portland verkauft.“

Nazdar begann um 1922 und entwickelte sich zum heute führenden Anbieter von Siebdruckfarben in den USA. International ist Nazdar in Kanada, Südamerika, Asien und Australien tätig, sowohl im Siebdruck als auch im Digitaldruck.

Firmenschließung 1991

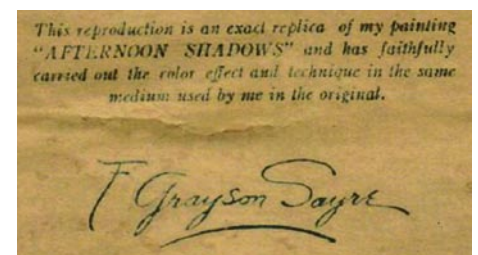
Seit den 1920er Jahren arbeitete Velvetone mit Künstlern und Werbeagenturen zusammen und setzte dabei drucktechnische Standards. Werbeplakate wurden teilweise in bis zu 20 Farben gedruckt. Im Lauf der Firmengeschichte wechselte Velvetone mehrmals den Standort in San Francisco. Brants Söhne Harry und Vernon traten der Firma bei. Mitte der 1940er Jahre druckte Velvetone auf drei vollautomatischen Selectasine-Zylinderdruckmaschinen

in verschiedenen Druckformaten (später auch mit einer Druckmaschine für Poster im Format 120 x 240 cm ab Rolle). Zu dieser Zeit entwickelte Brants dritter Sohn Elmer in der Firma „Radiant Color Co.“ die „Velva-Glo“ Farben. Es handelte sich dabei um Tagesleuchtfarben (fluoreszierend) und um Nachleuchtfarben (phosphoreszierend). Velvetone war die erste Firma, die diese Spezialpigmente im grafischen Siebdruck einführte. Gedruckt wurden Werbeplakate und Beschriftungen.

In den 1980er Jahren beteiligte sich die Firma Gallagher an Velvetone, die Firma hieß nun „Velvetone-Gallagher“. Bei Gallagher handelte es sich um die gleiche Firma, welche 1919 die Druckerei von Brant und Garner erworben hatte. Harry und Vernon Brant verließen später die Firma. 1988 wurde Velvetone-Gallagher an eine New Yorker Siebdruckerei verkauft, die dann aber nicht genügend Kapital aufbringen konnte, um den Betrieb von Velvetone längerfristig zu sichern. 1991 wurde der Firmensitz in San Francisco geräumt und damit ein bedeutendes Kapitel amerikanischer Siebdruckgeschichte beendet. Frank Otokar Brant starb 1967 in Alameda bei San Francisco.

Tonge Art Company, Los Angeles

Gilbert Ross Tonge wurde 1883 in San Francisco geboren. Er studierte Kunst und Design und arbeitete als Kirchenmaler in San Francisco. Um 1909 stürzte Tonge bei



Etikette zu Replik von Tonge

der Arbeit von einem Gerüst und verlor durch die Verletzung seine Arbeitsstelle. Er wechselte in den Bereich der Schildermalerei, wo er seine Talente wieder einbringen konnte. Nach einiger Zeit begann sich Tonge für das Siebdruckverfahren zu interessieren, nahm eine Anstellung bei Velvetone an, und blieb dort mehrere Jahre. Während dieser Zeit kam Tonge bei einer Ausstellung mit der Kunst von Fred Grayson Sayre (1879-1939) in Kontakt. Sayre war einer der wichtigsten Vertreter des frühen

Vaneker & Koch GmbH
47805 Krefeld, Nauenweg 34 a-c
Tel.: 0 21 51 - 3 36 36 0 Fax: 0 21 51 - 3 36 36 29

vaneker-koch.de

KREFELD



LEIPZIG

**Der Lieferant für
Digitaldruck
Werbetechnik
Siebdruck**

*** Online-Shop ***

Vaneker & Koch GmbH
04329 Leipzig, Mommsenstr. 1
Tel.: 03 41 - 2 59 79 0 Fax: 03 41 - 2 59 73 33



Links: Replik nach einem Gemälde von Sayre, Mitte 1920er Jahre (ca. 30 Farben in Gouache).

Rechts: Replik nach einem Gemälde von Payne, späte 1920er Jahre (ca. 50 Farben in Öl)



kalifornischen Impressionismus. Bei seinen Gouache-Bildern trug Sayre die Farben oft vielschichtig in kleinen Pinselstrichen auf. Tonge kam auf die Idee, die Gemälde im Siebdruckverfahren in Gouache und mit vergleichbarem Farbaufbau zu reproduzieren und schlug dies Sayre vor. Das weckte den Unternehmungsgeist der Beiden und führte zu einer jahrelangen Zusammenarbeit. Tonge verließ Velvetone und gründete um 1923 mit finanzieller Unterstützung in Los Angeles die Firma „Tonge Art Company“. Tonge druckte insgesamt sieben Gemälde-Repliken in Gouache nach Motiven von Sayre. Gedruckt wurde jeweils in bis zu 30 Farben. Diese Gemälde-Repliken erreichten durch die Anwendung des Siebdruckverfahrens und die hohe Farbanzahl eine damals bisher unbekannte Qualität. Fast ein Jahrzehnt lang bezeichnete man diese Drucktechnik nicht als „Silkscreen“ (Siebdruck), sondern als „Sayrograph“, was auf die Einzigartigkeit des Druckergebnisses hinweist.

Vanton-Studios, Los Angeles

Vor 1928 gründete Gilbert Tonge zusammen mit John Van Patten in Los Angeles die „Vanton-Studios“. Nun wurden Gemälde-Repliken mit Ölfarben in bis zu 50 Farben gedruckt. Es handelte sich um Werke der kalifornischen Künstler Edgar Payne, Duncan Gleason, David Stirling und Tonge selbst. Die Auflage soll für jede Replik ca. 2.000 Exemplare in einer Druckzeit von drei Monaten betragen haben.

John Henry Van Patten wurde 1888 im Bundesstaat New York, geboren. Eine Erkrankung an Tuberkulose zwang ihn, ins klimatisch günstigere Kalifornien auszuwandern. Van Patten interessierte sich für Fotografie und gründete ein eigenes Studio

für Portraits. In den 1920er Jahren begann Van Patten Bilderrahmen anzufertigen. Er entwickelte eine Technik, um die bisher in aufwändiger Handarbeit hergestellten Verzierungen der Rahmen maschinell herzustellen und gründete dazu die Firma „J. H. Van Patten Co.“ Die Partnerschaft zwischen



Gilbert Tonge und John Van Patten,
frühe 1920er Jahre

Tonge und Van Patten dürfte in diesen Zeitraum fallen. Die von Tonge und Van Patten gedruckten Gemälde-Repliken wurden fertig gerahmt verkauft. Van Patten soll zu dieser Zeit auch Kunstreproduktionen in Lithografie hergestellt haben.

Weltwirtschaftskrise

Der Börsen-Crash von 1929 und die darauf folgende Weltwirtschaftskrise zwangen Tonge und Van Patten, ihr Geschäft aufzugeben. Tonge arbeitete weiterhin als Kunstmaler in Kalifornien, Alaska und Mexiko. Bekannt sind Wandmalereien in Theater- und Hotel-Foyers, Kirchen und Museen. Gilbert Tonge starb 1970 in Santa Cruz, Kalifornien.

Van Patten stellte bis in die 1950er Jahre weiterhin Bilderrahmen her, die teilweise auch als Requisiten in Hollywood-Filmklassikern Verwendung fanden. Danach gründete er eine Firma für Bauholztrocknung. John Van Patten starb 1964 in Los Angeles.

Autor und Dank

Guido Lengwiler ist Berufsschullehrer für Siebdruck in Bern und Zürich. Die Aufzeichnungen von F. O. Brant wurden von Thomas Iredale, Heidelberg, ins Deutsche übersetzt.

In der nächsten Ausgabe der SIP sollen zum Schluss dieser Artikelreihe Gespräche mit Zeitzeugen wiedergegeben werden. Kontakt: gle@bluewin.ch

An dieser Stelle möchte ich allen Personen danken, die zum Gelingen dieser Artikelreihe beigetragen haben. Ohne sie wäre dieser kleine Einblick in die Geschichte des Siebdruckverfahrens kaum möglich gewesen:

Axel Friedrich, Zürich, für die jahrelange Zusammenarbeit bei den Nachforschungen; Urs Lengwiler, Winterthur, für das Lektorat; Richard Eisenbeiss, Bern, für seine Unterstützung bei den Recherchen; Eugen Jost, Thun, für die Hilfe bei der Englischkorrespondenz.

Die folgenden Personen, Familien, Firmen und Archive stellten bisher unbekannte Dokumente und Informationen zur Verfügung (in alphabetischer Reihenfolge): Peter Beckert, Deutschland; Kathleen Benckendorf und Bettye Mueller, USA; Landesarchiv Berlin, Deutschland; Fred Birchler, Schweiz; Raymond Brant, USA; Anne Brown, USA; Michel Caza, Frankreich; Joan Conway, USA; Alfred Eich, Schweiz; Richard Field, USA; Claudio Frassinelli, Italien; Joan Glas und Dorothy Hajjar, USA; Michele Javanshir, USA; Eugen Keller und Familie, Schweiz; Robert Kettner, Schweiz; Roger Nixon, England; Elinor Noteboom, USA; Pröll KG, Deutschland; Alicia Remington, USA; Sefar AG, Schweiz; Serico GmbH, Schweiz; Carl Speglitz und Therese Liechti, Schweiz; ST-Media Group, USA; Jonathan Teale, England; Bernard Ulano, USA; Ulano Co., Schweiz und USA; Johannes Ulrich und Familie, Schweiz; Eve Urbina-Tonge und Denis Ottewell, Kanada; Bruce Van Patten, USA; Vita-chrome Graphics, USA; Dr. Dieter Weber, Stadtarchiv Kempten, Deutschland; Stadt- und Landesarchiv Wien; Bert W. Zahn, USA – und viele weitere Personen und Firmen.

Einen speziellen Dank auch an Uwe Heinisch, Chefredakteur der SIP, für die große Unterstützung.