

Rudolf Moos

Lederwarenhändler, Schuhverkäufer und Erfinder der Schuhmarke Salamander

Vor einigen Jahren besuchten mich Rudolf Hugo Moos (geb. 10. September 1934 in Berlin) und seine Frau Bernies. Als Enkel von Rudolf Moos, der am 25. November 1866 in Buchau geboren ist, wollte er wissen, wo die Wurzeln seiner Familie sind. Er erzählte mir damals von Aufzeichnungen, die sein Großvater gemacht hatte, und so kam ich in den Besitz von 1787 Seiten, die Rudolf Moos von 1934 bis Juli 1944 geschrieben hat. Mein Aufsatz basiert auf diesen Erinnerungen, sie sind zum Teil auch wörtlich zitiert. Die Schreibweise ist teilweise der heutigen Rechtschreibung angepasst.

Rudolf Moos (1866–1951) beginnt seine Aufzeichnungen in seinem 68. Lebensjahr. Wenn man seine Lebenserinnerungen liest, erhält man das Bild eines ruhelosen Mannes, der viel unterwegs war und ein gutes Gespür für Geschäfte hatte. Erst mit dem Boykott der jüdischen Betriebe im April 1933 wurde es ruhiger in seinem Leben. Die vielen Ehrenämter, zum Beispiel beim Landgericht, als Mitglied der Handelskammer, beim Reichsbund der Deutschen Schuhhändler, als Sachverständiger für Schuhwaren usw. musste er abgeben. Als ihm dann sein Sohn Heinrich erzählte, dass seine Frau Herta schwanger ist, blühte der Gedanke, seine Lebenserinnerungen aufzuschreiben, wieder auf. Er schreibt:

„Ich, der ich mich seit Jahren nach Enkelkindern sehnte, fasse wieder frischen Mut. Vielleicht sind mir nun doch noch Nachkommen beschieden und vielleicht befindet sich unter diesen Sprösslingen meines eignen Blutes auch einmal einer, der, wie ich, Sinn für vergangene Zeiten hat und dem es Freude macht, zu erfahren, welches Leben seine Vorfahren getrieben haben. Diesem unbekannten Nachfahren gelten diese Zeilen. Er soll wissen, wie wir gelebt und gerungen haben, mit welcher Liebe wir an unserer deutschen Heimat hängen und wie entsetzlich wir durch die Verfehrungen getroffen werden, womit man uns heute die Grundlagen unserer Existenz und unseres Lebens vergiftet und raubt.“¹

Schulzeit und Ausbildung

Rudolf Moos wurde am 25. November 1866 als viertes Kind von Heinrich Moos und Karoline, geb. Ein-

stein in Buchau geboren. Die Familie zog, als Rudolf fünf Jahre alt war, nach Ulm.

Nach der 4. Klasse fiel für Rudolf Moos die Entscheidung, ob er das Gymnasium oder das Realgymnasium besucht und später eine Lehre macht. Da er ein guter Schüler war, besuchte er das Gymnasium. Nach Beendigung des Gymnasiums machte Rudolf Moos eine Lehre in einer Bank in Frankfurt. Und obwohl Frankfurt damals noch keine hunderttausend Einwohner zählte, war es für ihn doch eine Großstadt im Verhältnis zu Ulm und er freute sich, endlich selbstständig zu werden.

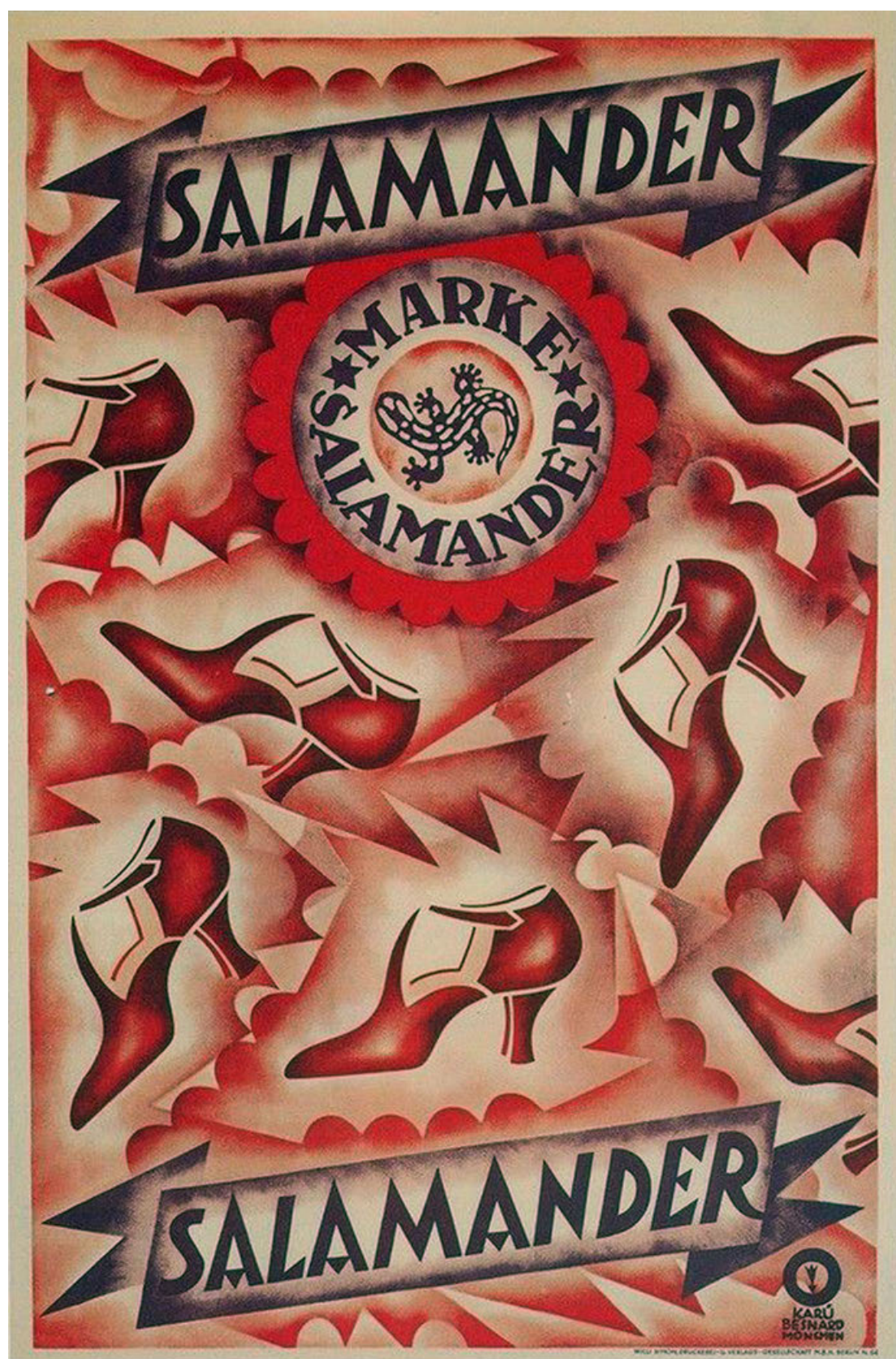
Er absolvierte dort eine Banklehre bei der Reichsbank. Seine Banklehre begann Rudolf Moos in der Registratur. In seinen Lebenserinnerungen schreibt er, dass es ihm später sehr geholfen habe, auch immer auf die Ordnung zu achten und dass er auch seine früheren Briefwechsel alle sauber abgelegt habe.

Seine Banklehre dauerte drei Jahre. Im 3. Lehrjahr bekam er sein erstes Gehalt, 50 Mark, ausbezahlt, denn in den ersten zwei Lehrjahren gab es keine Bezahlung.

Mitarbeit im väterlichen Betrieb

1883 schied er aus der Bank aus und trat als Mitarbeiter in die väterliche Firma ein. Rudolf Moos beschreibt auf vielen Seiten den Lederhandel, die Lederwaren, Gerbtechniken und Bezugsquellen und man merkt in den Aufzeichnungen, wie intensiv er sich mit dem Rohstoff Leder beschäftigt hat. Auch seine Touren als Reisender der Firma A. Moos & Söhne beschreibt er ausführlich, aber er schildert auch, dass er sich nicht als guter Reisender fühlte. Er schreibt:

„Nachdem ich 20 Jahre alt geworden war, lag mein zukünftiges Leben völlig im Dunkel vor mir. Die Reise-tätigkeit im väterlichen Geschäft hatte mir gezeigt, dass mir die Eigenschaften fehlen, die für den Verkehr mit der kleinen Kundschaft erforderlich waren. Ich sah selbst ein, dass die Vettern Martin und Albert mir in dieser Hinsicht weit überlegen waren. Die waren nicht so schüchtern und scheu, wie ich, wenn es galt, neue Aufträge von einem Kunden einzuholen. Gerber, Lederhändler und Schuhmacher, auf die wir als Abnehmer angewiesen waren, wurden jetzt – ganz anders als zu Vaters Zeiten – von Reisenden überlaufen. Warenangebote gab es mehr als genug und so war sehr häufig die erste Begrüßung, wenn man zu einem



Abnehmer ins Haus kam; „Heut brauch ich aber nichts!“ Weder Martin noch Albert noch weniger Onkel Isidor ließen sich durch solche, schon gewohnte Redensarten verblüffen.² [...] Als Reisender im Verkehr mit der Kundschaft konnte ich mir also keine Lorbeeren erwerben. Daheim im Büro und Lager aber brauchte man mich nicht. Da war erstens mein Vater, der das Geschäft zu Hause leitete, dann kamen, wenn sie nicht gerade verreist waren, Onkel Isidor, Martin und Albert, die mir im Kundendienst nicht nur vorgingen, sondern auch weit überlegen waren. Ein Buchhalter, Herr Rebausch, besorgte die schriftlichen Arbeiten, unterstützt von zwei Lehrlingen und einem oder zwei Angestellten. Ich fühlte mich so ziemlich überflüssig oder genauer gesagt, ich fühlte, dass man auch ohne mich fertig werden konnte. Ich war mir ferner bewusst, dass ich gegen den Widerstand der mir an Zahl und Geschäftserfahrung weit überlegenen Älteren niemals eine Änderung der Betriebsart der Firma werde durchsetzen können. Eine Änderung, von der ich glaubte, dass sie notwendig sei, ohne dass ich jedoch im Klaren war, worin diese Änderung eigentlich bestehen sollte. Von der Großbank in Frankfurt a/Main kommend war es mir zwar gelungen, die Registratur und die Briefablage und was damit zusammenhängt umzugestalten und nach den neuesten Erfahrungen einzurichten.³ [...] Das war jedoch so ziemlich die einzige Verbesserung, die ich im Betrieb durchsetzen konnte. Die einfache Buchführung, die Statistik, die Lagerhaltung – das geschah unter ganz veralteten Grundsätzen und ebenso veraltet war der ganze Aufbau des Betriebs und Warenvertriebs – nach meiner Ansicht.“⁴

Am 4. Dezember 1891 verstarb der Vater Heinrich Moos nach einer langen schweren Krebserkrankung und seine Frau Karoline übernahm als stille Gesellschafterin den Anteil in der Firma A. Moos & Söhne und Rudolf Moos wurde ihr Vertreter und Prokurist.

Der Bruch mit den Vettern

Nun ging er wieder auf Reisen und bei seiner ersten größeren Handelsreise schloss er Geschäfte ab, die dann zum Bruch mit der Firma A. Moos & Söhne führten, denn seine Vettern Martin und Albert waren nicht mit seiner Arbeit einverstanden. Rudolf Moos besuchte bei dieser Reise auch die neue kleine Fabrik von Jakob Sigle & Co in Kornwestheim. Damals ahnte er noch

nicht, dass er in einigen Jahren mit dieser Firma eng zusammenarbeiten würde.

Über die Trennung in Ulm schreibt Rudolf Moos:

„In Ulm brach ein Donnerwetter los. Vetter Martin tobte, als er von meinem Abschluss mit Endriß-Hailer hört. Wie ich ein solch wichtiges Geschäft abschließen könne, ohne die anderen zu fragen?“⁵ [...] Dann aber trieb mich wieder die Erinnerung an die Schmach des Vaters zu trotzigem Entgegnungen. Der Streit nahm immer heftigere Formen an – plötzlich wurde ich jedoch ganz ruhig und erklärte, ich wolle mit ihnen nichts mehr zu tun haben, sondern aus der Firma austreten. Martin sah mich ungläubig an. Diesen Schritt traute er mir dann doch nicht zu. Die Firma A. Moos & Söhne hatte immerhin einen Klang im Lande – sie warf noch immer gute Gewinne ab – eine solche Firma einfach wegzuerwerfen, das ging über sein Verständnis. Mein Mut jedoch wuchs mit meiner Erklärung. Jetzt hatte ich es von der Seele herunter, was schon lange in mir steckte – was sollte ich in Ulm?“⁶ [...] Als Martin merkte, dass es mir mit meiner Erklärung völlig ernst war, änderte er den Ton. Wenn ich ausschied, dann war auch für ihn ein Hemmnis weggefallen, denn er wollte heiraten und die Firma warf bei drei Teilhabern für den einzelnen mehr ab als bei vier. „Was sagt denn deine Mama dazu?“ frug er. Mama? O! Da lag noch eine schwere Stunde vor mir.“

Nach Abwicklung des Austritts, bei dem er dafür sorgte, dass seine Mutter durch das Ausscheiden aus der Firma eine gute Abfindung bekam, ging er zunächst nach Frankfurt und dann nach Berlin. Da er beim Austritt aus der Firma unterschreiben musste, dass er keine Konkurrenzfirma für die Firma A. Moos und Söhne aufmachen durfte, war es für ihn nicht einfach, Arbeit zu finden. Dazu schreibt Rudolf Moos:

„Jetzt in Berlin erwies sich jedoch die Klausel als recht hinderlich, das einzige Fach, in dem ich Bescheid wusste – abgesehen von der Bank – war nun einmal verschlossen. Ich war genötigt, mich nach irgend etwas anderem umzusehen – Was – war mir im Grunde genommen gleichgültig – ich hielt mich für tüchtig genug, um überall meinen Platz auszufüllen.“⁷

Das erste Schuhgeschäft in Berlin

Als Rudolf Moos in Berlin ein Zimmer angemietet hatte, war seine nächste Aufgabe, wieder eine Arbeit zu



Porträtaufnahme von Rudolf Moos um 1939

finden. In den Anzeigen fand Rudolf Moos eine Anzeige einer Schuhgroßhandlung, die einen Leiter für ihre Filiale in Spandau suchte:

„Schuhhandlung? Das fiel zwar nicht in mein Fach, war aber doch mit Leder nahe verwandt – das könnte ich doch mal probieren? Ich meldet mich sofort am frühen Morgen bei der anzeigenden Firma Schlesinger & Sohn, Münzstrasse-Hof an der Ecke der Kaiser Wilhelm Strasse. Dort empfängt mich Herr Bernhard Schlesinger und stellt mir seine beiden Söhne Felix und Carl vor. [...] dann sind wir in der Charlottenstrasse und in Nr. 6 befindet sich der Laden – etwas versteckt, weil das Nebenhaus vorgebaut ist – aber die belebteste Spandauer Strasse, die Breitestrasse befindet sich gleich um die Ecke. Der Laden – ein Schaufenster dekoriert mit Ramschwaren - niedriger Raum – daneben einige Stufen höher – ein kleines Zimmer – so bot sich mir das Geschäft dar – wenig einladend – aber es war Kundschaft anwesend, die Schuhe kauften und gleich bezahlten – die Ware wurde nur gegen bar

*abgegeben – das Geschäft gehe gut – so erklärte mir Schlesinger – übrigens wolle er seinen Sohn Felix mir zur Einarbeit hier lassen. Ich war tatenlustig – was konnte mir hier schon geschehen – jedenfalls lernte ich eine neue Branche kennen. Über die Bedingungen wurden wir rasch einig – ich hatte M 3000,- Kautions zu stellen – die standen mir daheim aus eignen Mitteln zur Verfügung – also wozu noch zaudern? Was mir am Laden nicht gefiel, konnte ich nach Belieben ändern – das hatte Schlesinger mir zugesagt – so stimmte ich ein, die Leitung des Geschäfts zu übernehmen und trat schon am nächsten Tag, am 12. Februar 1892, meine neue Stellung an. Nun hatte meine Wanderschaft ein vorläufiges frühes Ende gefunden und ich hatte wieder eine Aufgabe, die mich reizte. Das Zimmer neben dem Laden konnte ich als Wohnung benutzen“.*⁸

Von Ulm ließ sich Rudolf Moos dann einige Möbel kommen und bezog das kleine Zimmer. Die erste Änderung, die Moos in dem Laden in Spandau machte, war die Einführung eines Kassensbuches, in dem jedes verkaufte Paar mit Ein- und Verkaufspreis aufgeschrieben wurde, so dass er immer genau wusste, was und wie viel er an Überschuss hatte. Auch seine Ausgaben wurden genau aufgeschrieben. Mit seinem Schaufenster war er nicht zufrieden und schaute sich in Berlin die verschiedensten Fensterdekorationen an, alle fand er altmodisch, aber er wusste nicht, wie er es besser machen sollte.

Schon bald merkte Rudolf Moos, dass die Zusammenarbeit mit Schlesinger nicht ganz einfach war, denn Schlesinger belieferte ihn immer nur mit billiger Ware und deshalb schlug Rudolf Moos dem alten Herrn Schlesinger vor, das Geschäft zu kaufen. Er ließ die Firma ins Handelsregister eintragen und wählte dafür den Geburtstag seiner Mutter, den 12. Mai, der dann in den folgenden Jahren immer festlich gefeiert wurde.

„Die erste Folge der Geschäftsübernahme zeigte sich bald – schon kamen die Vertreter aller möglichen Waren, um dem neuen Unternehmer Lieferungen anzubieten – Versicherungen – Schaufensterartikel – Fensterputzer – Hausierer – ich hatte vollauf zu tun, um diese Besucher alle abzuwehren. Dabei ging das Geschäft ganz ordentlich. Es war die Zeit vor Pfingsten – die beste für den Schuhhandel – was ich jedoch damals noch nicht wusste. Die Einnahmen überstiegen die Ausgaben und brachten mir einen Überschuss,

der bei meinem bescheidenen Leben durchaus genügte, alle Kosten zu decken.“⁹

Nachdem Rudolf Moos von Schlesinger das erste Geschäft in Spandau gekauft hatte, bot ihm Schlesinger auch einen Laden in Berlin an. Auch diesen erwarb er, doch wurde er ihm schon im August wieder abgenommen, denn Schlesinger hatte ihn übers Ohr gehauen.

Weitere Schuhgeschäfte in Berlin



Schuhhaus Salamander in Berlin, Tauentzienstraße um 1910.

Rudolf Moos konnte dann einen Laden in Berlin in der Andreasstraße 59 mieten.

Seine Erfahrungen mit dem Leder nützten Rudolf Moos, und so konnte er schnell feststellen, dass billige Ware oft auch aus minderwertigem Leder war. Auch merkte er sehr schnell, dass zum Beruf des Kaufmanns viel Erfahrung gehörte. Er glaubte, wenn er die Waren nicht mit einem 50%igen Aufschlag auf den Einkaufspreis anbot, dass ihm die Leute den Laden einlaufen, aber genau das Gegenteil geschah. Viele Kunden meinten, wenn der gleiche Schuh bei ihm billiger war, dann müsste er auch schlechter sein. Auch hatte Rudolf Moos keine Erfahrung, wie er sein Schaufenster gestalten musste, und so bemerkte er nur, dass bei der Konkurrenz das Geschäft lief und bei ihm der Laden leer blieb.

1892 mietete Rudolf Moos dann einen Laden in der Friedrichstraße. Nun betrieb er drei Schuhgeschäfte. Aber auch hier musste Rudolf Moos wieder „Lehrgeld“ bezahlen. Wenn man seine Lebenserinnerungen liest, merkt man sehr schnell, dass er ein sehr gutgläubiger

junger Mann war, der oft zu schnell entschied. Rudolf Moos merkte, dass seine Läden nicht gut liefen, und zusammen mit seinem Vetter Hermann Mayer beschloss er, die Geschäfte zu verkaufen. Doch schon beim Ausverkauf merkte Rudolf Moos, dass eine richtige Werbung und eine gute Schaufenstergestaltung sehr wichtig sind.

Noch bevor die Ware verkauft war, entschloss sich Rudolf Moos, den Laden in der Friedrichstraße weiterzuführen. Er schreibt:

„Ich ließ sofort das Ausverkaufsschild vom Laden abnehmen und ein neues Schild anbringen, worin ich die Fortführung des Geschäfts auf neuer Grundlage ankündigte. Ein Pfeiler neben der Ladentüre wurde mit einem großen Schaukasten bekleidet – die Einrichtung des Schaufensters ließ ich völlig umändern, sodass der Laden ein erheblich ansprechenderes Äußeres bekam. Die Verkäuferinnen wurden beauftragt, jedem eintretenden Käufer zu erklären, dass das Geschäft jetzt fortgesetzt werde, und dabei zu beteuern, die noch vom Ausverkauf herrührende Ware werde auf keinen Fall im Preise wieder heraufgesetzt, sondern bleibe so niedrig wie bisher. Ja, wir werden uns bemühen, auch die neue Ware so billig auf den Markt zu bringen, wie es die Verhältnisse nur immer zulassen.“

Da eine Zeitungsreklame für den kleinen Laden nicht lohnte, so hatte ich mir folgende neue Reklame ausgedacht. Cordpantoffeln mit Filzsohlen wurden viel verlangt und verkauft - eine einfache Fußbekleidung fürs Haus, ehe man angezogen ist. Der Preis für diese Pantoffel schwankte von 75 Pfennig bis zu einer Mark – je nach Güte. Im Einkauf kosteten die einfachsten 40 Pfennig. Mit einer Hausschuhfabrik schloss ich nun eine große Menge dieser Hauspantoffeln ab 100 Dutzend auf einmal. Dafür bekam ich den Großhandelspreis eingeräumt, d.h. statt 40 Pfennig nur 30 Pfennig je Paar. Diese Pantoffeln, die mich selbst also 30 Pfennige kosteten, legte ich mit einem Verkaufspreis von nur 25 Pfennig in den Aushang an der Ladentür. Gleich nachdem dies geschehen war, erschien ein altes Mütterchen und rief eine Verkäuferin auf die Straße. Sagen Sie, was sind das für Pantoffeln für 25 Pfennig?, frug die Alte – die sind wohl aus Papier? O nein – die können Sie ruhig kaufen, die kosten anderswo bedeutend mehr; erwiderte meine Angestellte. Und die Wirkung zeigte sich schon in

einer halben Stunde. Da erschienen vier so alte Weibchen auf einmal und wollten auch von den billigen Pantoffeln für 25 Pfennig je Paar für sich kaufen und als sie die bekommen hatten, schlichen sie befriedigt von dannen. Wie ein Lauffeuer sprach sich das in der Gegend herum und nun verging kein Tag wo wir nicht wenigstens 2 bis 3 Dutzend von diesen Pantoffeln abzugeben hatten. Ich rechnete nun aus: an 5 Dutzend der Pantoffeln verlier ich je 60 Pfennig je Dutzend das sind insgesamt RM 3,- täglich. Für diesen geringen Betrag gewinne ich 60 Kunden, die in ihrem Bekanntenkreis von ihrem billigen Einkauf erzählen und für mein Geschäft Reklame machen. Das ist wirklicher, wie jede Zeitungsanzeige und kostet bedeutend weniger. Wie sehr der Ruf eines Ladengeschäfts vom Glaube der Käuferschicht an die Leistungsfähigkeit des Betriebs abhängt, zeigt sich dem Fachmann durch die Tatsache, dass der Laden Friedrichstrasse 221 in seinen Umsätzen von Jahr zu Jahr in die Höhe ging – trotz der besonders ungünstigen Geschäftslage – er stieg von M 32.809,37 im Jahre 1893 auf M 232.191,35 im Jahre 1909, eine Steigerung die man kaum für möglich halten sollte, wenn man eben nicht wüsste, was es in einer Großstadt bedeutet, als billig und leistungsfähige Einkaufsquelle überall gerühmt zu werden.“¹⁰



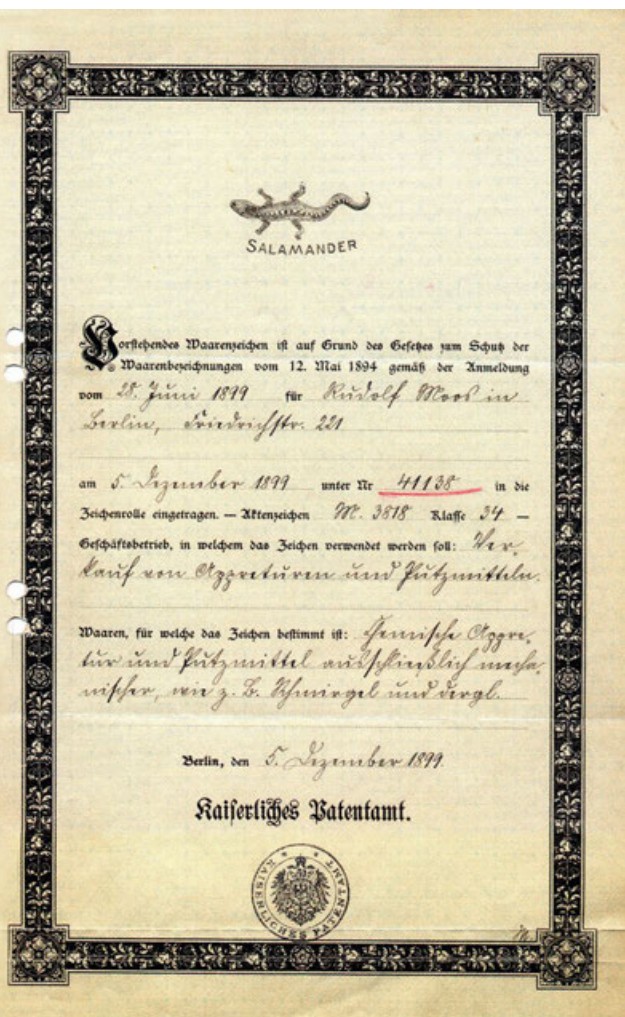
Schuhhaus Salamander in Berlin, Friedrichstraße 182.

Auch über seine Schaufenstergestaltung schreibt Rudolf Moos einiges, wie er die verschiedenen Gasbeleuchtungen in seinem Schaufenster versucht, die immer wieder durch neue Erfindungen abgelöst wurden bis hin zur Osram Glühbirne. Auch machte er sich Gedanken, wie das Ladengeschäft innen aussehen sollte. Es sollte mindestens so groß sein, dass man ein paar Schritte in den neuen Schuhen gehen und sich zum Probieren hinsetzen konnte. So vergrößerte er seinen Laden in der Friedrichstraße, legte einen großen Teppich in den neu entstandenen Raum, so dass sich die Käufer auch wohlfühlen sollten. Auch in seinem Warenbestand veränderte Rudolf Moos einiges, waren es am Anfang doch eher günstigere Schuhe, so legte er im Laufe der Zeit Wert auf bessere Ware. Auch seine Werbung verbesserte Rudolf Moos, seine Schaukästen wurden erneuert und er begann, Werbezettel drucken zu lassen, die auf der Straße verteilt wurden.

Die Marke Salamander entsteht

Rudolf Moos suchte auch nach weiteren Verkaufartikeln. Er hörte, dass man mit Schuhcreme viel Geld verdienen könne und deshalb arbeitete er 1899 mit seinem Vetter Julius Marx, der die Chemikerschule in Mühlhausen besucht hatte, an der Herstellung von Schuhcreme, die er nicht Creme, sondern „Putz“ nannte. Zusammen suchten die beiden einen Namen, der einen guten Klang hatte und den man gut im Bild darstellen konnte. Auch wollten sie, dass der Name im Ausland sicher erkannt wurde:

„Hunderte von Worten hatten wir schon auf die Tauglichkeit geprüft und verworfen, weil ihnen mindestens eine von den geforderten Eigenschaften fehlte. – Während ich nun im Kaffee Schilling meine Tasse langsam schlürfte, nehme ich die Illustrated News in die Hand, sehe mir die Bilder an und blättere langsam um bis zum Anzeigenteil. Ein großes Inserat einer Londoner Juwelenfirma fällt mir ins Auge – einige Ringe und Schmucksachen sind abgebildet, ich erblicke eine kleine Eidechse als Brosche ‚Sieh mal, Julius, die Eidechse! Wäre das nicht ein nettes Warenzeichen?‘, sage ich zu meinem Vetter. ‚Donnerwetter - Du hasch recht!‘“ erwidert er auf schwäbisch – ‚Aber Eidechse - Eidechse - das klingt nicht und was heißt das auf Englisch? Französisch? Spanisch?‘ Wir beide hatten große Mucken im Kopf. Wir wollten eine Marke



Salamander als Wahrzeichen, Patent vom 5. Dezember 1899.

schaffen – nicht nur für das Deutsche Sprachgebiet, sondern für die ganze Welt. – Was die „Lever“ mit Sunlight – das müssen wir doch auch mit unserm Schuhputz fertigbringen! Wir sehen uns beide an. Wir müssen ein besseres Wort für Eidechse finden, sage ich zu Julius, und schon fällt ihm und mir gleichzeitig ein: „SALAMANDER“. Wir haben tatsächlich dieses Wort Salamander gleichzeitig auf den Lippen gehabt und gleichzeitig ausgesprochen. Keiner kann sagen, dass er vor dem anderen den ersten Anspruch habe. – SALAMANDER – SALAMANDER – lachen wir uns gegenseitig an. Jetzt haben wir das Wort Salamander,

das klingt gut in Deutsch, Französisch, Italienisch, Englisch und Spanisch – so weit reichten unsere Sprachkenntnisse. SALAMANDER gibt ein hübsches, charakteristisches Bild, lässt sich leicht darstellen, Wort und Bild decken sich – Alles, was wir mit dem Wortschutz erreichen wollen und vereinigen, lag hier vor uns. Und dazu noch: Salamander wird gerieben (bei den Studenten-Kommersen ¹¹⁾) auch unser Lederputz muss verrieben werden - hier lag also noch eine ausgezeichnet passende scherzhafte Nebenbedeutung, die unserer Marke zu gute kam.“ ¹²

Um die Marke beim Patentamt anzumelden, brachte Rudolf Moos eine Zeichnung von einem Salamander. Verschiedene Leute machten Entwürfe, die ihm aber nicht gefielen. Erst der Werbezeichner Newman vom Lokalanzeiger und Buchverlag August Scherl, lieferte ihm eine Zeichnung von einem Salamander, die ihm gefiel. Am 28. Juni 1899 meldete Rudolf Moos seine Warenzeichen an und am 5. Dezember 1899 wurde das Warenzeichen als Patent mit der Nr. 41138 beim Kaiserlichen Patentamt in Berlin eingetragen. In seinen Lebenserinnerungen schreibt er am 10. Januar 1940: „Dieses Zeichen eines Salamanders von Newman (Njumän) – er sprach seinen Namen amerikanisch aus – wurde von da ab allen Darstellungen unserer Schuhmarke zu Grunde gelegt und ist es noch heute.“ ¹³

Nachdem das Geschäft in der Friedrichstraße gut ging, wollte er es erweitern. An sein Geschäft grenzte ein Laden, in dem Obst verkauft wurde. Er hatte ungefähr die gleiche Größe wie sein Laden und es gehörte eine Wohnung dazu. Die Obsthändler konnten ihre Miete nicht bezahlen und so konnte Rudolf Moos im Oktober 1899 einen Mietvertrag mit dem Hausbesitzer Herrn Holmgren abschließen, der dann am 1. April 1900 in Kraft trat, nachdem die Obsthändler den Laden geräumt hatten. Er riss die Trennwand zwischen den beiden Geschäften heraus und erweiterte das Geschäft.

Als Rudolf Moos zum Ende des Jahres seinen Jahresabschluss machte, hatte er einen Überschuss von 10000 Mark. „Das war das Einkommen, das ich, wie ich seit Jahren meinen Leuten erzählt hatte, brauchte, ehe ich im Stande war, einen eignen Haushalt zu gründen. „Solange ich nicht mindestens M 10.000 verdienne, möchte ich nicht heiraten“, war meine ständige Redensart gewesen“.

Die Zusammenarbeit mit der Firma Sigle in Kornwestheim beginnt

1902 machte Rudolf Moos die ersten Erfahrungen mit Schuhen der Firma Sigle in Kornwestheim. Max Levi, der Teilhaber der Firma Sigle, hatte ihm Schnürstiefel aus etwas grobem Chevreauleder, die auf einer neuen Maschine auf Rahmen genäht waren, zu einem günstigen Preis angeboten. Er wollte Rudolf Moos in Berlin als neuen Kunden gewinnen. Kosteten die Stiefel normalerweise 16,50 Mark je Paar im Einzelhandel, hatte ihm Max Levi die Stiefel zum Verkaufspreis von 14,50 Mark gegeben und Rudolf Moos verringerte seinen Gewinn an den Schuhen, indem er sie auf 12,50 Mark herabsetzte. Solche Angebote sah er als Kundenwerbung.

Da das Geschäft nun florierte, hegte Rudolf Moos den Wunsch, ein weiteres Geschäft in Berlin zu eröffnen und von einem Händler wurde er auf ein Geschäft in der Königstraße 47 aufmerksam gemacht. Da sich inzwischen amerikanische Schuhhändler in Berlin ausbreiteten, wollte Rudolf Moos mit seinem neuen Laden dagegenwirken. Er schreibt:

„Ich war im Kampf gegen die ‚Amerikanische Gefahr‘ einer der eifrigsten Wortführer und sprühte vor Wagemut, den Beweis für meine Tüchtigkeit zu bringen. Ich zweifelte nicht daran, dass die Schuhfabrik Hess Hand in Hand mit mir arbeiten und mich in jeder nur möglichen Form fördern wollte. Ich schloss daher ohne jedes Bedenken den Mietvertrag mit Moral ab, der mit Wirkung ab 1. Oktober 1903 auf zehn Jahre den neu auszubauenden Eckladen Königstraße 47 für mich sicherte. Die innere Einrichtung des Ladens übertrug ich der Firma Böhm & Haroske, deren Fabrik sich in Erdmannsdorf befand. Wegen der Waren, die im neuen Laden vertrieben werden sollten, war ich mir klar, dass eine bestimmte Schutzmarke dafür gefunden werden musste. Über den Namen dieser Marke zerbrach ich mir wochenlang den Kopf. [...] Welche Marke ich auch für die Schuhwaren neu zur Eintragung beim Patentamt anmeldete, das Verfahren bis zur Genehmigung dauerte immer Monate – ja vielleicht Jahre. Es war völlig ausgeschlossen, bis zum Oktober d.h. bis zur Übernahme des neuen Ladens – eine neue Schutzmarke durchzubekommen. So fiel denn notwendigerweise meine Wahl auf die Marke Salamander, die mir ja für Lederputzmittel schon

geschützt war. Wenn ich Salamander nun auch für Schuhwaren anmeldete, so konnte mir schlimmsten Falls die Abweisung für diese Warengattung drohen. Die Salamander-Schilder, für die ich jetzt große Summen auszugeben hatte, konnten mir jedoch nicht weggenommen werden, sie galten dann eben – statt für Schuhe für Putzmittel. Das waren die Gründe, warum ich mich entschloss, für den neuen Laden die Marke Salamander festzulegen und diese Marke für Schuhwaren anzumelden.“

Rudolf Moos stellte nun viele Berechnungen an, er wollte der günstigste Schuhanbieter sein, trotzdem gute Qualität anbieten und das alles zu einem Einheitspreis. Da kam Max Levi, von der Firma Sigle aus Kornwestheim, wieder ins Spiel.

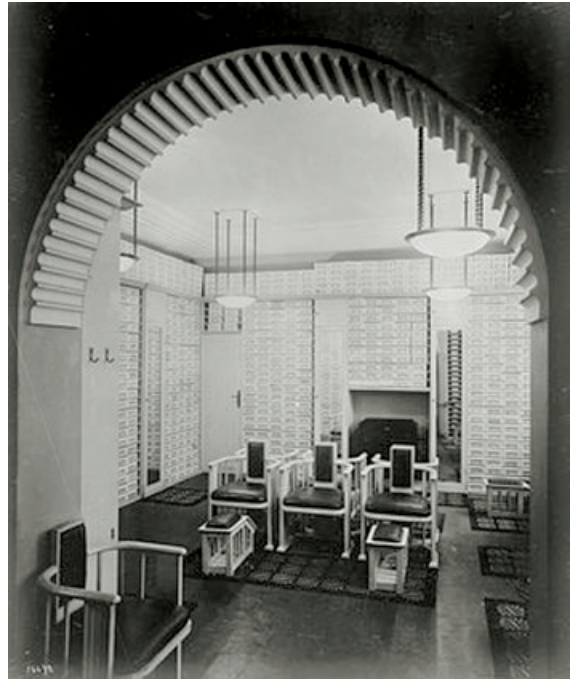
Max Levi hatte bei der Leder Großhandlung Weil & Arnstein in Stuttgart gelernt und hatte selber auch große Zukunftspläne. Mit dem Gerber Sihler in Zuffenhausen hatte er eine Lederfabrik gegründet und mit dem Schuhmacher Jacob Sigle eine Schuhfabrik in Kornwestheim. Er wollte, dass alles in einer Hand ist, Lederherstellung, Schuhherstellung und nun auch der Verkauf. In Rudolf Moos fand er einen Geschäftsmann, mit dem er das erreichen konnte. Am Anfang liefert Sigle nur Herrenschuhe und zwar für 9,50 Mark, die Rudolf Moos dann unter dem Namen Salamander für 12,50 Mark verkaufte. Die Damenschuhe bezog Rudolf Moos bei der Firma Leo Hess. So verkaufte er am



Anfang nur Damen- und Herrenschuhe der Marke Salamander in seinem Geschäft in der Königstraße.

Der Laden in der Königstraße wurde von Rudolf Moos mit einigen Neuerungen ausgestattet. Wichtig war ihm ein großes Schaufenster, eine gute Beleuchtung und eine schöne Ausstattung des Ladens, denn in den letzten Jahren hatte er sich viele Notizen gemacht, was zu einem guten Geschäft gehört:

„Die Kosten einer guten Beleuchtung waren recht erheblich und gingen bei vier Schaufenstern in die Hunderte monatlich. Auf der anderen Seite brauchte ich für die neue Marke Salamander irgendein Leuchtschild, das den Vorübergehenden ins Auge fiel. So kam ich auf den Gedanken, das obere Drittel jedes Schaufensters mit einer Verglasung zu versehen, in deren Mitte ein Medaillon das Bild des Salamanders in farbiger bunter Ausführung zeigte. Sobald man am Abend die Beleuchtung der Schaufenster einschaltete, war zugleich auch die Salamander Marke beleuchtet – recht hübsch farbig – und auf diese Weise ersparte ich die Kosten für ein Transparent. [...] Die Stühle, auf denen die Käufer Platz nahmen, um Schuhe anzuprobieren, hatten mir häufig Ärger verursacht. Wie oft kam es vor, dass ein Kunde seinen Stuhl aus der Reihe rückte und dadurch die Ordnung beim Bedienen störte, wenn der Laden gerade von Kundschaft gefüllt war und man die Ordnung dringend brauchte. Wie oft kam es ferner vor, dass ganz Fremde sich während des Bedienens in die Unterhaltung zwischen der Verkäuferin und dem Käufer einmischten und dadurch den Abschluss verzögerten oder gar vereitelten? Das suchte ich zu verhindern, indem ich die Sitzplätze im Neuen Laden auf großen Bänken einrichten ließ - zweiseitige Bänke mit hohen Zwischenwänden, so dass der Käufer auf der einen Seite den auf der anderen Seite gar nicht sehen, geschweige denn sich in dessen Kauf einmischen konnte. Die Bänke wurden im Laden so verteilt, dass jeder Käufer seinen festen Platz fand – oben auf der Scheidewand befand sich ein breites Brett zur Ablage von Hüten und an beiden Seiten der Bänke waren noch besondere Messingständer angebracht für Garderobe und Schirme. Ich ließ ferner besondere Anprobierschemel herstellen – damals noch etwas ganz Neues – die den Verkäufern das Anprobieren erleichtern sollten. An jedem Probierschemel war ein kleines Fach vorgesehen, für Schuhlöffel, Knöpfer und Wischtuch mit Bürste, damit die



Innenausstattung eines Salamander-Schuhhauses in Berlin.

Verkäufer diesen wichtigen Nebenartikel immer zur Hand hatten und nicht zu suchen brauchten. Ein großer Sessel für das Putzen von Schuhen am Fuß der Kunden wurde dicht am Eingang aufgestellt – jeder der den Laden verließ, konnte dort noch vorher sein Schuhwerk ordentlich säubern lassen“. Am 20. Dezember 1903 konnte Rudolf Moos sein neues Ladengeschäft eröffnen. In diesem Geschäft führte er dann auch ein, dass Verkäuferinnen, die den größten Umsatz brachten, eine Prämie erhielten. Nachdem das Geschäft in der Königstraße so gut lief, stellte er auch sein Schuhgeschäft in der Friedrichstraße auf Salamanderschuhe um und verkaufte die Schuhe auch dort für 12,50 Mark, die übrige Schuhware wurde ausverkauft.

Im Februar 1904 fuhr Rudolf Moos nach Stuttgart, Ulm und Kornwestheim. Er besuchte in Zuffenhausen die Lederfabrik von Max Levi und in Kornwestheim die Firma Jakob Sigle, die eng zusammenarbeiteten, denn in jeder der beiden Firmen waren Familienangehörige beschäftigt. Die ursprünglich kleine Fabrik von Jakob Sigle hatte inzwischen einige Nebengebäude und produzierte durchschnittlich 800 Paar Schuhe am Tag. Als Rudolf Moos in Ulm von seiner Verbindung zu Max

Levi erzählte, war man davon nicht begeistert, denn man befürchtete, dass Max Levi sein Geschäft nicht halten könne. Er teilte diese Angst aber nicht, denn sein Geschäft in der Königstraße entwickelte sich gut, die Umsätze stiegen, denn die Schuhwaren von Jakob Sigle wurden von der Kundschaft geschätzt und Rudolf Moos fürchtete die Konkurrenz in Berlin nicht mehr.

Die wirtschaftliche Expansion schreitet fort

„Im Jahre 1904 – nachdem sich der Verkauf der Marke Salamander als aussichtsreich erwiesen hatte – suchten sowohl Max Levi wie ich selbst nach geeigneten Läden in Berlin und anderen deutschen Großstädten. Wir bekamen viele Angebote, deren Nachprüfung manchen Tag in Anspruch nahm. Es zeigte sich, dass Läden in guter Lage fast nirgends zu haben waren oder nur durch Zufall. Sie waren durchweg in festen Händen und kosteten viel Miete. Wo wir auch immer suchten – es gehörte mit zu den schwierigsten Aufgaben, solche Läden ausfindig zu machen. Wir hatten uns vorgenommen, wenn wir statt eines Ladens ein ganzes Haus für unsere Zwecke erwerben konnten, auch diese Fälle in Erwägung zu ziehen. Unter anderen Maklern, die mich damals telefonisch oder persönlich zu sprechen suchten, meldete sich eines Tages ein Teilhaber der Firma Leclair & Meissner – ein Herr M. Konschewski, um mir ein Grundstück in bester Lage der Friedrichstraße anzubieten. Es handelte sich um das Gebäude Friedrichstraße 182. Eigentümer Thiele, der unter der Firma Bellair ein Geschäft in Broncewaren betrieb und sich zur Ruhe setzen wollte, vorausgesetzt, dass es ihm gelang, für sein Grundstück einen annehmbaren Preis zu bekommen. Annehmbarer Preis hieß in diesem Fall Überpreis. [...] So forderte Thiele für das nur 17 1/2 Quadratruten (rund 368 Quadratmeter) große Grundstück nicht weniger als RM 800 000, d.h. mehr als das Doppelte des amtlichen Wertes. Wir waren uns bewusst, dass wir zum eigentlichen Wert kein geeignetes Haus erwerben konnten – so was war eben nicht auf dem Markt. Für uns war daher nur die Kalkulation ausschlaggebend, ob - ganz abgesehen vom Wert – das angebotene Haus einen Laden besaß, der für unsere Zwecke geeignet war und sich nicht teurer stellt, als wenn wir ihn nicht besitzen, sondern mieten würden. Diese Berechnung stimmte einigermaßen bei dem Grundstück von Thiele. Wenn

wir das Gebäude abrisen und ein neues Geschäftshaus errichteten, so gab sich folgende Kalkulation:

Grundstück	RM	800.000,-
Neubau		200.000,-
Kosten und Bauzinsen		50.000,-

Gesamtkosten	RM	1.050.000,-
--------------	----	-------------

Dieses Kapital einschließlich der Verzinsung des eignen Kapitals ergab eine Verzinsung von etwas über RM 50 000 jährlich und so viel war uns der Laden mit dem ersten Stock allein wert. Der Ertrag der höheren Stockwerke brachte dann einen Überschuss, der ausreichte, um den Kaufabschluss zu rechtfertigen. So kam es zu einer Einigung mit dem Makler und dem Eigentümer. Max Levi, der zu den Verhandlungen nach Berlin gekommen war, ging mit mir zum Notar; Dr. Arthur Rosenthal, wo Konschewski und Thiele schon auf uns warteten. Der Verkauf wurde auf meinen Namen abgeschlossen und unterzeichnet. Ich legte als erste Anzahlung bare RM 120 000 auf den Tisch – Thiele nahm das Geld, zählte acht Tausendmarkscheine ab und überreichte die dem Makler Konschewski, der sich diese als seine Provision von 1% des Kaufpreises schmunzelnd in seine Tasche steckte. Max Levi sah diesem Zwischenspiel verwundert zu. Donnerwetter – rief er – so schnell und mühelos möchte ich auch mal RM 8 000 verdienen!

So war ich nun mit Max Levis Beihilfe Eigentümer eines Hauses in der Friedrichstraße geworden und nun hieß es, die in Aussicht genommene neue Gesellschaft zu gründen, die für meinen vergrößerten Betrieb und für die Zusammenarbeit mit der Firma Sigle notwendig wurde. Wir hatten eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung vorgesehen, deren Anteil je zur Hälfte Max Levi und zur anderen Hälfte mit gehören sollte, während die Geschäftsführung lediglich meinen Händen anvertraut war. Bei den Verhandlungen stand mir Bruder Alfred zur Seite und Hans Abraham, der als Referendar vor dem Staatsexamen stand und sich als sehr sachkundig und vertrauenswürdig erwies. Wir waren uns über die meisten Punkte rasch einig geworden. Schwierigkeiten verursachte nur eine Frage – die des ausschlaggebenden Stimmrechts. Max Levi behauptete mit Recht, wenn er seine Fabrik mit der

Zeit völlig in den Dienst der neuen Marke Salamander stelle, wie es in unserem Plan lag, dann müsse er die Möglichkeit besitzen, mich in lebenswichtigen Fragen, die für den Bestand der Fabrik notwendig werden könnten, zu überstimmen. Diese Forderung passte jedoch nicht zu meinem Bestreben, auch in der neuen Gesellschaft die Stellung eines gleichberechtigten Teilhabers keineswegs aufzugeben. Max Levi, der ähnliche Fragen wohl schon bei früheren Unternehmungen erledigt hatte, kam schließlich auf den Ausweg, meine Interessen gegen Überstimmung dadurch zu wahren, dass die Firma Sigle mir für die Dauer des Vertragsverhältnisses ein Mindesteinkommen von RM 30.000 jährlich zusicherte für den Fall, dass sie das ausschlaggebende Stimmrecht gegen mich in Anspruch nehmen sollte. – Dieser Fall ist übrigens – wie ich vorweg bemerken will, niemals eingetreten.“¹⁵

Die Salamander GmbH entsteht

Die Verhandlungen über die Geschäftsgründung der Salamander GmbH mit Max Levi waren 1905 abgeschlossen:

„Wir hatten uns geeinigt auf eine Gesellschaft mit einem Kapital von RM 300.000, wovon Max Levi die eine Hälfte und mir die andere Hälfte gehören sollte. Für das Einbringen meines Geschäfts und der Schutzmarke wurden mir RM 50.000 auf meinen Teil gutgeschrieben. Dieser „Goodwill“ sollte in Teilbeträgen von je RM 5.000 jährlich innerhalb 10 Jahre wieder abgeschrieben werden. Ich als einziger Geschäftsführer erhielt ein festes Gehalt von RM 15.000 jährlich und von dem Überschuss bis zu RM 30.000 die Hälfte. Bei einem höheren Überschuss staffelte sich der Anteil von Max Levi auf 50-70 bis zu 80% des Gewinns, so dass bei einem Überschuss von RM 100.000 aufwärts mein Anteil nur noch 20 % betrug. Als wir über diese Teilung berieten und Max Levi die möglichen Gewinne über RM 100.000 erwähnte, da lachte Bruder Alfred ironisch und sagte zu Max Levi: „Den Unsinn über solche Zahlen, den können wir uns doch ersparen – das ist doch Zeitvergeudung und wird nie in Frage kommen!“ Bruder Alfred war in kaufmännischen Dingen ausgezeichnet unterrichtet und besaß ein Urteil, über dessen Schärfe ich selbst oft überrascht war. In unserem Fall jedoch da hatte er sich getäuscht – das, was er für völlig utopisch und nie für denkbar gehalten



Plakat nach einem Entwurf von Kurt Libesny von etwa 1928.

hatte – bei der neuen Gesellschaft traf es bald ein, denn schon nach kurzer Zeit überstieg der Überschuss der neuen Gesellschaft die 100.000 Mark Grenze.“¹⁶

Einige Wochen später wurde in Berlin die Firma in das Handelsregister eingetragen, allerdings nicht so wie Rudolf Moos es wollte als „Salamander GmbH“, sondern er musste den Zusatz „Salamander-Schuh-Gesellschaft“ einfügen. Er schreibt dann, dass es viele Jahre dauerte, bis das Wort „Schuh“ wieder entfernt werden durfte.

Schnell ging es dann daran, in anderen Städten sich nach Ladengeschäften umzuschauen. Im Februar 1905 besuchte Rudolf Moos zusammen mit Max Levi in Köln das Schuhgeschäft von Israel Levi, dem Inhaber der Schuhfabrik Louis Berg. Das Schuhgeschäft von Israel Levi war eines der bedeutendsten in Köln und er bezog schon seit einigen Jahren Schuhe von der Kornwestheimer Firma und nun wollte Max Levi, dass er sich unserem Geschäftsmodell anschloss und Salamanderschuhe vertrieb. Dieser konnte sich aber nicht vorstellen, dass man nur Damen- und Herrenschuhe in einem Laden

verkauft und dies zu einem Einheitspreis. Es kam zu keiner Geschäftsverbindung, und Rudolf Moos überlegte in Köln ein eigenes Geschäft zu eröffnen. Schon im April war es soweit und Rudolf Moos konnte ein Geschäft in Köln kaufen.

Auch in Magdeburg, Hannover und Breslau wurde verhandelt, um neue Läden einzurichten.

Für die Firma Sigle in Kornwestheim bedeutete der Ankauf der neuen Geschäfte in den verschiedensten Großstädten, dass die Produktion in die Höhe ging und die vorhandenen Räume nicht mehr ausreichten. Max Levi plante deshalb einen Neubau. Er wollte eigentlich seine alte Fabrik vergrößern, aber der Grundstückspreis, den der angrenzende Bauer forderte, war viel zu hoch, und deshalb wurde ein neues Firmengelände erworben:

*„Das waren vorerst einmal zusammenhängende 50.000 Quadratmeter in einem Viereck, auf dem man die Gebäude der künftigen Fabrik ganz nach Bedarf und Wunsch errichten konnte. Diese rasche Entscheidung schlug zum Glück aus für die Fabrik in Kornwestheim. Jetzt erst war die Bahn frei für den Aufbau eines Unternehmens, das bald das bedeutendste seines Faches in Deutschland werden sollte.“*¹⁷

Im Laufe der Zeit veränderte sich das gute Verhältnis von Rudolf Moos zu Max Levi:

„Mein Verhältnis zu Max Levi begann plötzlich eine ungeahnte Schärfe anzunehmen. Abgesehen vom Neubau der Schuhfabrik in Kornwestheim stand Max Levi selbst vor folgeschweren Entscheidungen. Verschiedene große Abnehmer von Sigle hatten sich darauf verlegt, neue Warenzeichen für den Vertrieb ihrer Schuhwaren in den Verkehr zu bringen und es handelte sich nun für die Fabrik darum, welches von diesen Warenzeichen sie für die Zukunft bevorzugen sollte. [...] „Wenn ich meine Fabrik für die Marke Salamander einsetze und meinen ganzen Apparat, meine Reisenden und Vertreter – meine Werbung dieser Marke zukommen lasse, dann darf ich nicht vom guten Willen eines Abnehmers so abhängig sein, wie es jetzt bei Ihnen der Fall ist.“ So verhandelte Levi mit mir. Er drang nochmals darauf, dass ich einen zweiten Geschäftsführer neben mir dulden möge. Für Berlin und die Verkaufsstellen in Berlin da wolle er mir gern die obersten Verfügungsrechte überlassen – aber bei den neuen Geschäften in Köln - Magdeburg - Hannover usw. da sei doch das Interesse der Fabrik weit grö-

*ßer, als das meine. Sie gebe das Kapital und die Waren für die Ausdehnung der Marke her – da sei es nicht mehr als recht und billig, dass der Fabrik auch das ausschlaggebende Stimmrecht für die Erweiterung des Betriebs gebühre.“*¹⁸

Rudolf Moos sah ein, dass sich die Verbindung verändern musste und so wurde eine neue Salamander Schuh Gesellschaft gegründet mit dem Sitz in Stuttgart. Die Stuttgarter Firma sollte der Bruder von Max Levi führen, mit dem Rudolf Moos schon bekannt war, als er ihn als Kinderschuhhändler in Berlin besuchte. Bei den Verhandlungen um die neue Firma in Stuttgart wurde Rudolf Moos von seinen Brüdern Alfred und Hans unterstützt.

*„Diese neue Gesellschaft übernahm das Haus in Köln, sowie die Verträge, die wir in Madgeburg und Hannover abgeschlossen hatten sowie die Anstellung von Hugo Levi, Leo und Josef Klausner. Der Vertrieb unserer Marke in Berlin und Umgebung blieb der Muttergesellschaft vorbehalten, deren alleiniger Geschäftsführer ich war und blieb. Der Vertrieb von Salamander außerhalb Berlins dagegen fiel in den Bereich der neuen Gesellschaft in Stuttgart, die jedoch für ihren gesamten Umsatz eine Gebühr von 2% nach Berlin abzuführen hatte. So genoss die alte Gesellschaft eine Umsatzprovision von allen Verkäufen der Marke Salamander.“*¹⁹

Am 21. Dezember 1905 wurde das Geschäft in der Friedrichstraße 182 eröffnet. War Salamander bei der Eröffnung in der Königstraße noch eine unbekannte Marke, so war sie nun schon sehr bekannt und die drei Salamander-Schuhgeschäfte von Rudolf Moos in Berlin waren erfolgreich. Die Ladeneinrichtung in der Friedrichstraße wurde genau nach den Plänen von Rudolf Moos gefertigt. Die Marke Salamander hatte sich durchgesetzt. Dies spürte man auch in der Fabrik von Max Sigle, und die Vertreter versuchten nun die Salamanderschuhe in möglichst vielen Städten anzubieten. Ziel war in jeder Stadt ein Geschäft, das diese Marke führte. Rudolf Moos arbeitete einen Vertrag für diese Schuhhändler aus und wenn auch der eine oder andere Händler versuchte, Rabatt zu bekommen, so wurde jedes Geschäft für 9,50 M je Paar beliefert und jedes Geschäft musste die Schuhe für 12,50 M verkaufen, sodass die Schuhe in allen Geschäften den gleichen Preis hatten. Auch wurde jeder Händler angehalten, in seiner

Lokalzeitung Werbung für die Salamanderschuhe zu machen.

Über den Erfolg des Schuhverkaufs schreibt Rudolf Moos:

„Als zu Mitte Februar 1906 die Erlösungsstunde schlug und unser neuer Laden Friedrichstraße 182 endlich und endgültig für den Betrieb freigegeben wurde, war unsere Freude groß. Der Andrang der Käufer entwickelte sich von Beginn ab recht erfreulich. Schon im dritten Monat erreichte der Umsatz:

	RM	60.307,10
		Zentrale Friedrichstraße 182
Gegenüber		46.504,20 in der Königstraße 47
Und		17.837,30 in der Friedrichstraße 221
Zusammen	RM	124.648,60 im Monat Mai 1906

Man sieht aus diesen Zahlen, wie das Geschäft in die Höhe gegangen war“ [...].²⁰

Rudolf Moos machte sich auch Gedanken über die Verpackung der Schuhe. Bei der Firma Landauer in Karlsruhe wurden Schuhschachteln hergestellt. Auf die Vorderseite wurden die Art des Schuhs, die Größe und die Lederart aufgedruckt. Die Innenseite des Deckels verwendete Moos für Werbezwecke. Hier stand, wie der Schuh behandelt werden musste und dass zur Schuhpflege die Salamander-Putzmittel und Salamander-Schuhleisten verwendet werden sollten.

Neuerungen im Verkauf

Rudolf Moos beschreibt auch, wie er darauf kam, bei Reparaturen Nummern auszugeben:

„Eine Käuferin, die in der Nähe des Kreuzbergs wohnte, hatte ein Paar gute Schuhe gekauft und ihre alten zur Ausbesserung bei uns zurückgelassen. Während sie diesen Auftrag mit der Verkäuferin besprach, war der Laden gut besucht. Die Schuhe sollten am nächsten Montag zur Abholung bereitstehen. Als nun am nächsten Mittwoch – sie hatten noch zwei Tage zugegeben – die Kundin wieder zu uns kam, um die ausgebesserten Schuhe abzuholen, da sagte Gertrud

Götze, die Verkäuferin, die die Dame bedient hatte, ganz erstaunt „Aber Gnädige Frau Ihre Schuhe sind doch schon am Montag Abend abgeholt worden?“ Jetzt war die Reihe am Erstaunen bei der Kundin. „Wie?“ meinte die – „abgeholt worden? Keine Spur! Ich habe niemand den Auftrag dazu gegeben“ Tableau! – Bei der Auseinandersetzung – zu der ich hinzugerufen wurde – stellte es sich heraus, dass in der Tat am Montag Abend ein junges Mädchen zu uns in den Laden gekommen war: sie habe den Auftrag, die ausgebesserten Schuhe von Frau XXX am Kreuzberg abzuholen. Die Schuhe wurden diesem Mädchen auch anstandslos ausgefolgt. Und es fragte sich jetzt: Wer war dieses Mädchen? Sie konnte nur zu einer der Frauen gehören, die während der Besprechung über die Schuhe entweder rechts oder links von unserer Kundin gesessen, sich alles mit angehört und wahrscheinlich Namen und Wohnung der Dame gekannt hatte. Unsere und der Kundin Nachforschung blieben erfolglos. Wer aber hatte jetzt den Schaden zu tragen? Das wäre eine knifflige Frage für die Gerichte gewesen. Darauf wollte ich es jedoch nicht ankommen lassen. Ich einigte mich mit der Kundin – sie erhielt ein neues Paar mit einer entsprechenden Vergütung. Da man aber durch Schaden klug wird, so ließ ich kleine Zettel drucken – mit laufenden Nummern versehen – die den Kunden ausgehändigt wurden, während der obere Teil des Zettels während der Ausbesserung mit dem Schuh verbunden wurde. Nur gegen Rückgabe dieses Zettels durften in Zukunft Reparaturen ausgehändigt werden. – Nun wird der Leser fragen: das ist doch nichts Neues – so wird es doch überall in großen Geschäften gehandhabt? Ganz gewiss! Heute ist der Brauch üblich – aber damals wurde er in Berlin erstmals von mir eingeführt und ich habe den Vorfall nur deshalb erwähnt, weil aus ihm hervorgeht, wie sich aus Vorfällen des täglichen Lebens allgemeine Regeln herausbilden.“²¹

Auch über die Passform von Schuhen machte sich Rudolf Moos immer wieder Gedanken. Carl August Benschmidt, der Leiter der Schuhleistenfabrik, wurde zu diesen Beratungen gebeten. Moos beschreibt dann, wie es für die gute Passform aber einen „Feind“ gab – die Mode:

„Gegen den Strom der Mode zu schwimmen, das konnte ich – ich allein in meinem Starrsinn – wohl versuchen. Die Anderen hielten sich für verpflichtet,

der Mode nachzugeben und die Aufgaben der Gesundheit so gut es möglich war, mit der Mode zu verschmelzen. Der große Aufschwung, den die Marke Salamander in den folgenden Jahren nahm, hätte sich nicht erzielen lassen ohne die Verbindung in Folge kluger Organisation – er wäre jedoch auch nicht möglich geworden ohne die gute Passform, die die Salamanderschuhe vor den meisten anderen Schuhmarken auszeichnete. Wenn trotzdem die Form der Sohle noch nicht meinem Ideal entspricht, so liegt es eben an dem Widerspruch, der zu allen Zeiten zwischen der Mode und der Vernunft entsteht. Nur wenn es in seltenen Fällen gelingt, eine Mode hervorzubringen, die vernünftigen Forderungen entgegenkommt, kann Vernunft zur Regel werden. In allen anderen Fällen wird immer die Mode siegen und fast alle Herren und alle Damen beugen sich dieser Gewalt. [...] Nur bei Baby-Schuhen hat sich die Mode der natürlichen Schuhform herausgebildet. Dort hat die große Zehe Raum genug“. ²²

Neuartige Werbung durch den Künstler August Endell

Ein weiterer Schwerpunkt der Tätigkeit Rudolf Moos war die Ausgestaltung seiner Ladengeschäfte und deren Schaufenster. Dazu gewann er den Künstler August Endell, der eine neue Pension in Berlin gestaltet hatte. Rudolf und Paul Moos waren neugierig und besuchten das Haus:

„Was ich da sah, war allerdings von ganz eigenartigem Reiz. Die Decken, Wände, Beleuchtungskörper und Türen zeigten ganz neue Formen und waren von auserlesenem künstlerischem Geschmack. Hier war mein Wunsch erfüllt: „Anders, wie Anders!“ Nicht nachahmend, was andere vorgemacht haben, sondern nach eigenen Ideen und Entwürfen arbeiten und sich bewusst vom Vorbild Anderer abkehren, um Neues zu schaffen – das war seit Jahren mein Bestreben gewesen“. ²³

Endell war in München zum Kunstgewerbe und ins Baufach übergegangen, denn sein Vater war Architekt gewesen. In Berlin hatte er nun einige Aufträge.

Rudolf Moos bat ihn „würden Sie denn auch für Werbetätigkeiten und für Schaufenster sich interessieren?, frag ich Endell. Er sah mich bejahend an. „Ja – warum nicht“, auch Werbung und Schaufenster lassen sich künstlerisch gestalten. Eine solche Aufgabe würde



Porträtfoto des Architekten August Endell um 1900.



Schuhhaus Salamander in Berlin, Potsdamer Straße um 1915.

**Salamander gibt ein
vollkommenes Bild der Mode!**



**Neue reizende Modelle, eine Freude
sie zu sehen, ein Genuß, sie zu tragen!**

SALAMANDER

Werbeanzeige von 1933.

*mich sogar besonders reizen, da ich schon seit einiger Zeit den Plan für ein großes Kaufhaus in meiner Mappe habe, wie man es bauen müsste – im Gegensatz zu den existierenden Kaufhäusern, die alle ihrer Bestimmung nicht gerecht werden“.*²⁴

Den ersten Auftrag, den Endell von Rudolf Moos bekam, war die Ausstattung des Standes bei der Fachausstellung für Schuhhändler im Zoologischen Garten. Er sollte die Marke Salamander so präsentieren, dass jeder Besucher Lust bekommen sollte, sich solche Schuhe zu kaufen. Endell gestaltete mit einfachen Mitteln die Ausstellung:

„Endell nahm einfache Bretter, Latten und Leinwand und gestaltete damit einen Ausstellungstand von ganz einfachen Linien. Alle Flächen waren jedoch von leuchtenden Farben und mit aparten Verzierungen – wobei überall unsere Schutzmarke Salamander ins Auge fiel. So hatte Endell mit einfachen Mitteln

*einen Stand geschaffen, der von allen anderen abstach und überall Beifall fand. Die Kosten waren mäßig und hielten sich unter dem Rahmen meines ursprünglichen Anschlags. Der erste Versuch ist gelungen – wollen wir nun noch einen zweiten ausprobieren?, frug ich Endell. Wie wär's mit einem Schaufenster? Meine Verkaufsstelle Friedrichstraße 221 soll neue Fronten erhalten, die ich dem Baumeister Lansendorf schon in Auftrag gegeben habe. Jetzt möchte ich jedoch auch ein Schaufenster ganz neugestalten lassen. Wäre das etwas für Sie?“*²⁵

Endell übernahm den Auftrag und als Rudolf Moos von einer Geschäftsreise zurückkam, konnte er das neue Schaufenster von Endell bewundern:

*„Er hatte sich von Kuttner & Hanff eigenartige Ständer zimmern lassen: zinnoberröte Säulchen und hellgelbe Platten. Diese Platten wurden mit Seidentüchlein in bunter chinesischer Ausführung bedeckt und darauf immer je ein Schuh gestellt. Fußboden und Wände waren in bunten Farben gehalten. Das Fenster leuchtete nach der Strasse zu, es konnte gewiss niemand vorübergehen, der von dem seltsamen Bild nicht angezogen würde. Immer sammelten sich Neugierige vor dem Fenster und bewunderten die Zusammenstellung. Sogar in der Fachzeitung standen Artikel, die über das neue Fenster sich lobend äußerten – kurz Endell hatte Erfolg und ich freute mich mit ihm, dass es mir vergönnt war, einen so hervorragenden Künstler zum Ruhm zu verhelfen. Ich schlug Endell vor, die Dekorationen aller Schaufenster von Salamander zu übernehmen, d.h. nur die künstlerische Leitung. Endell schuf neue Buchstaben – die Endellschrift, die fortan in allen unseren Plakaten zur Anwendung kommen sollte“.*²⁶

In den Filialen wurden nun regelmäßig die Schaufenster umgestaltet, und als der Verband der Berliner Spezialgeschäfte einen Vortrag mit Karl Ernst Osthaus veranstaltete, bei der es um Werbung und Gestaltung der Auslagen ging, lobte Osthaus die Schaufenstergestaltung der Salamander-Geschäfte:

*„Alle die Anforderungen, die man an schöne und wirksame Schaufenster zu stellen hat, alle Wünsche, die ich Ihnen heute vorgetragen habe – alles das ist verwirklicht in den Schaufenstern der Firma Salamander von August Endell“.*²⁷

Auch viele andere Salamandergeschäfte, die Rudolf Moos in Berlin noch einrichtete, wurden von August Endell gestaltet.

1907 ging Rudolf Moos zusammen mit Sam Levi daran, weitere Filialen in allen deutschen Großstädten zu eröffnen. Vieles von dem, was es in den Berliner Geschäften gab, wie Glasscheiben mit dem Salamander und die Aufsteller für die Schuhe, wurden auch in den neuen Filialen eingerichtet. Im Laufe des Jahres konnte Rudolf Moos das siebte Salamander Geschäft in Berlin eröffnen.

Ab 1908 konnte Moos dann auch seinen Traum von internationalen Geschäften verwirklichen. Die ersten Filialen wurden im Ausland eröffnet, aber auch Lizenzen an Schuhhändler in kleineren Städten vergeben.

Immer wieder schreibt er auch von den Besuchen in Stuttgart und Kornwestheim, denn es gab immer viel zu besprechen. So wurden neben den Schuhen für 12,50 Mark auch Schuhe „Salamander Luxus“ für 16,50 Mark in den Verkauf genommen. Auch über seine Ambitionen zu Werbung schreibt er:

*„Die Verteilung des Werbegeldes auf die einzelnen Zeitungen war mir überlassen und unsere Reklameabteilung unter Leitung des fleißigen Herrn Moritz Eisler hatte vollauf zu tun, neben den Anzeigen für die Tageszeitungen nun auch die Werbung in Wochenzeitschriften vorzubereiten und auszuarbeiten. Folgende in ganz Deutschland verbreitete Zeitungen hatte ich ausgewählt: Simplizissimus, Jugend, Berliner Illustrierte Zeitung, Die Woche, Die Fliegenden Blätter, Das Militärwochenblatt, Die Zukunft. Unsere Anzeigen, die in jeder Woche auf dem von mir ausgewählten Raum in diesen Zeitungen erschienen, mussten unsere Marke in weitesten Kreisen des Deutschen Reiches bekannt machen und der Erfolg hat gezeigt, dass ich dieses Ziel auch erreicht habe“.*²⁸

Aus der Salamander GmbH wird eine Aktiengesellschaft und Rudolf Moos verlässt das Unternehmen

Im September 1909 fuhr Rudolf Moos wieder nach Stuttgart, denn Max Levi hatte davon gesprochen, dass er das Unternehmen in Zukunft als Aktiengesellschaft führen wolle. Er beabsichtigte, die beiden Gesellschaften, die Schuhfabrik Sigle und die Lederfabrik Sihler in Zuffenhausen, einzubringen

„Ferner wollte er auch die beiden Salamander-Gesellschaften – die in Berlin und die in Stuttgart der Aktiengesellschaft einverleiben – vorausgesetzt, dass

es über diese Frage zu einer Einigung mit mir komme. Die Verhandlungen über eine derartige Veränderung unseres Verhältnisses bildeten den Anlass meiner jetzigen Reise. [...] Schon in dem Gesellschaftsvertrag der Salamander-Schuh-Gesellschaft war ein solcher Fall vorgesehen – aber erst nach Ablauf von 10 Jahren. – Die Vorbesprechungen in Stuttgart und Kornwestheim zeigten, dass es Max Levi sehr daran gelegen war, mit mir zu einer Einigung zu kommen. In seinem Angebot zeigte er sich so großzügig, dass ich nicht abgeneigt war, die Verhandlungen zum Abschluss zu bringen. Wir waren uns über alle Punkte der Auseinandersetzung klar geworden – es war nur noch das Kapital festzusetzen, das mir für die Abtretung meiner Rechte zu zahlen war. Auch über diese Frage waren wir grundsätzlich einig geworden. [...] Nach dem Gesellschaftervertrag hatte ich noch auf 15 Jahre hinaus eine Abfindung zu bekommen, die sich nach der Hälfte meines bisherigen Einkommens bei Salamander richtete. Das ergab einen Betrag von annähernd RM 1.600.000, wenn man die Zahlung der 15 Jahre zusammenrechnete. Diese Summe sollte nun auf den Wert der Gegenwart umgerechnet werden. Max Levi hatte sich an einen bekannten Herrn aus dem Lebensversicherungsfach gewandt und den um Berechnung gebeten. Bei Versicherungsgesellschaften kommen derartige Umrechnungen von Kapital und Rente ja häufiger vor. Ich selbst hatte den Betrag einfach Jahr für Jahr mit Zinsen ausgerechnet. Beim Vergleich unserer Zahlen ergab sich, dass die von mir errechnete Summe um etwa RM 25.000 abwich von dem Betrag, den der Versicherungsbeamte ausgerechnet hatte. Max Levi meinte die Zahlen des Beamten seien doch nicht anzuzweifeln, während ich auf meinen Ziffern beharrte. Wir saßen im Kontor der Fabrik in Kornwestheim, Jacob Sigle und Isidor Rotschild waren auch zugegen. Als Jakob Sigle hörte, dass wir uns um Zahlen stritten, da frag er, wie hoch denn unsere Differenz sei. RM 25.000 erwiderte Max Levi. „Könnt Ihr dies nicht teilen? Damit ihr endlich einig werdet?“, meinte Sigle. Es war um die Mittagszeit und er eilte heim zum Essen. „Einverstanden“ sagte ich, – sofern mir das Konkurrenzverbot erlassen wird.“ Das verbot mir die Beteiligung an Konkurrenzunternehmungen auf 10 Jahre. „Wir wollen lieber die RM 25.000 voll zahlen und es beim Konkurrenzverbot lassen, mischte sich Max Levi ein und sein Schwager Rotschild äußerte

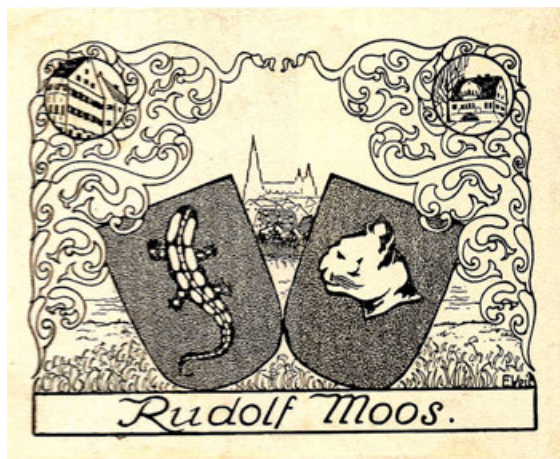
sich in gleichem Sinne. So wurden wir denn einig über alle Zahlungen. [...] Mein Vermögen bei Salamander wurde mit rund RM 965.000 mit Wert ab 1. Januar 1910 festgestellt. Davon konnte ich einen Teil von RM 300.000 jederzeit heraus nehmen, während die übrigen RM 665.000 mit 5 % verzinst wurden und in Teilbeträgen, die sich gleichmäßig auf die nächsten 15 Jahre verteilen, zu tilgen waren. Mit den Werten, die ich außerhalb des Geschäfts besaß, konnte ich mein Vermögen auf rund eine Million Mark beziffern. Mein Einkommen aus Zinsen überstieg bei Weitem, das, was ich für meinen Haushalt bedurfte. Das Abkommen mit Max Levi hatte also zur Folge, dass ich schon jetzt die Früchte meiner unablässigen Arbeit in den letzten Jahren genießen konnte – ich war ein wohlhabender Mann geworden und brauchte mich nicht mehr ums tägliche Brot zu sorgen.

Es scheint, dass Max Levi sich bei seinen Bekannten damit gebrüstet hatte, wie seine Firma im Stande sei, mich mit so hohen Beträgen auszufinden. Jedenfalls sprach sich die Geschichte wie ein Lauffeuer in Stuttgart und Ulm herum. Von allen Seiten liefen Glückwünsche ein. Meine Mutter, Bruder Paul und die Geschwister in Göppingen und Stuttgart freuten sich mit mir und Alfred über das Errungene. Ich hatte am Samstag noch vielerlei für das laufende Geschäft in Stuttgart zu besorgen und reiste erst mit dem Nachtzug nach Berlin zurück. Wo ich Sonntag früh mit dem 9 Uhr Zug am Anhalter Bahnhof eintraf. Mit Tru hatte ich von der Reise aus jeden Tag telefonisch gesprochen. Sie war von Allem unterrichtet und erwartete mich mit Schwager Fritz am Bahnhof. Wie ein siegreicher Triumphator wurde ich begrüßt. Bis zum Jahresende behielt ich noch meine Stellung als Leiter der Berliner Firma. Vom 1. Januar 1910 ab war ich frei.²⁹

Damit war zum 31. Dezember 1909 die Verbindung mit Salamander beendet und Rudolf Moos schaute zurück auf seine Entwicklung in Berlin. Vom kleinen Laden in Spandau bis zu den nun sieben Geschäften, die er in Berlin betrieb und er errechnete einen Jahresumsatz von 2.641.673,03 Mark. Als das Geschäft mit Max Levi abgeschlossen war, war er der Meinung, dass sein Vermögen für ihn und auch für seine Kinder ausreichen werde, und er schrieb am 12. Mai 1941 in Birmingham über sein Gespräch damals 1909 mit seiner Frau:

„Wir sind jetzt für unser ganzes Leben versorgt – so erwiderte ich die Glückwünsche von Tru und Fritz – wir haben keine finanziellen Sorgen mehr – weder wir beide, noch unsere Kinder. Auch für deren Zukunft ist jetzt gesorgt. Auch die Kinder haben der-einst genug Vermögen, wenn sie erwachsen sind – So lange wir Frieden behalten und wenn kein Krieg kommt – setzte ich ahnungsvoll hinzu. Aber das ist ja kaum zu befürchten. –

So lange wir Frieden behalten und wenn kein Krieg kommt – das sprach ich so hin, wie man über eine Sorge sich ausspricht, die möglicherweise, jedoch völlig unwahrscheinlich, eintreten könnte. Wenn auch der politische Himmel manchmal bewölkt schien, so glaubten wir doch alle, dass die lebende Generation in Deutschland niemals mehr einen Krieg zu befürchten habe.“³⁰



Wappen von Rudolf Moos.

Sem Levi übernahm nach dem Ausscheiden von Rudolf Moos die Geschäfte in Berlin und die Mitarbeiter beschenkten Rudolf Moos zum Abschied:

„Zum Abschied wurde mir von den Angestellten eine kostbare Bronze – der ruhende Merkur aus dem Museum in Neapel – verehrt mit einem Marmorsockel und einem von Moriz Eisler verfassten Gedicht. Die Bronze ziert heute die Lounge unserer Wohnung in Birmingham. Ich selbst veranstaltete für alle Mitarbeiter einen Abschiedskommers in der Schlaraffia – einem Saal am Enkeplatz. Auch die Angehörigen meiner Familie nahmen daran Teil, sowie Sam und Paula

*Levi und Helene Steiner: Als ich auf diesem Kommerz in meiner Abschiedsrede über die Entwicklung der Marke Salamander von meinem kleinen Laden in der Friedrichstraße 221 zu einem bedeutenden Unternehmen sprach, da kam nachher Paula Levi auf mich zu und sagte, sie habe heute Abend zum ersten Mal gehört, dass ich der Begründer der Marke Salamander sei. Bisher habe sie immer glaubt, ihr Schwager Max Levi sei der Urheber sowohl der Marke wie überhaupt des ganzen Betriebs gewesen“.*³¹

Ende Oktober 1910 reiste Rudolf Moos wieder nach Stuttgart und Max Levi nahm ihn mit nach Kornwestheim und zeigte ihm die inzwischen vergrößerte Fabrik:

*„Schon befand sich am Ende des großen Gebäudes ein Wirtschaftsgebäude – die Kantine – mit einem Salamander-Schild aus bunter Verglasung. Jacob und Ernst Sigle, Isidor Rothschild und andere Herren der Leitung begrüßten mich aufs Freundlichste. Hatte doch die von mir gegründete Marke Salamander einen beispiellosen Erfolg, der sich von Monat zu Monat steigerte und die Schuhfabrik Sigle zum bedeutendsten Unternehmen unter den deutschen Schuhfabriken gemacht hatte“.*³²

BILDNACHWEISE

Schuhhaus Salamander in Berlin, Friedrichstraße 182. <https://www.pinterest.de/pin/191403052893632549/>.

Plakat nach einem Entwurf von Kurt Libesny Kurt von etwa 1928. <https://www.plakatkontor.de/ivpda-poster-show/libesny-k-salamander-schuhe-neue-modelle/>.

Porträtfoto des Architekten August Endell um 1900. In: Haider, Edgard: Verlorene Pracht, Geschichten von zerstörten Bauten. Hildesheim, 2006 S. 143.

Werbeanzeige von 1933. <https://www.pinterest.ca/pin/362117626281015245/>.

Werbeanzeige von 1962. <https://www.pinterest.de/pin/547398529705368054/>.

Schuhhaus Salamander in Berlin 1911. <https://twitter.com/PollyLeritae/status/718916229075849216>.

Werbeanzeige von 1912. <https://www.spiegel.de/geschichte/zwangsarbeit-bei-salamander-es-waren-die-schuhe-von-toten-a-1110261/>.

Portraitaufnahme von Rudolf Moos um 1939. Bild von Rudolf Hugo Moos aus Stanford. Enkel von Rudolf Moos.

Salamander als Wahrzeichen, Patent vom 5. Dezember 1899. Im Nachlass von Rudolf Hugo Moos aus Stanford. Enkel von Rudolf Moos.

Wappen von Rudolf Moos. Im Nachlass von Rudolf Hugo Moos aus Stanford. Enkel von Rudolf Moos.

ANMERKUNGEN

1. Moos, Rudolf: Erinnerungen aus meinem Leben. Unveröffentlichte Aufzeichnungen von 1934 bis Juli 1944, S. 9.
2. ders., S. 238.
3. ders., S. 239.
4. ders., S. 239.
5. ders., S. 319.
6. ders., S. 319.
7. ders., S. 323.
8. ders., S. 324 ff.
9. ders., S. 327.
10. ders., S. 371 ff.
11. Salamander oder auch Schoppensalamander wird in Studentenverbindungen das Reiben der Gläser auf dem Tisch vor und/oder nach dem gemeinsamen Trinken bei den Verbindungstreffen genannt.
12. ders., S. 447.
13. ders., S. 448.
14. ders., S. 527.
15. ders., S. 533 ff.
16. ders., S. 539.
17. ders., S. 548.
18. ders., S. 549.
19. ders., S. 549.
20. ders., S. 557.
21. ders., S. 560.
22. ders., S. 563.
23. ders., S. 571.
24. ders., S. 571.
25. ders., S. 572.
26. ders., S. 572.
27. ders., S. 573.
28. ders., S. 618.
29. ders., S. 622 ff.
30. ders., S. 623 ff.
31. ders., S. 625.
32. ders., S. 679.