



Die Feuerwehr...
Werner Kallmorgen

Dritter Mann im norddeutschen Ruinentheater-Wiederaufbau-Team ist der Göttinger Akustik-Professor Erwin Meyer. Der war schon dabei, als Kallmorgen für Hamburgs Staatsoper zuerst einen Zuschauer-raum auf der alten Bühne baute und dann einen Erweiterungsbau mitten in die Ruine hineinstellte.

In Südfrankreich hat Meyer kürzlich akustische Messungen im altrömischen Amphitheater von Nantes gemacht. Der Ton in der klassischen Freilichtarena sei nicht schlecht gewesen. Für moderne Ohren käme man bei einem Amphitheater allerdings nicht ohne Lautsprecher aus.

Kallmorgen-Zotzmann lehnen elektrische Uebertragungsstützen ab. Meyer soll ihnen den Ton auch ohne Lautsprecher zu jedem Platz im Zuschauerraum bringen.

Akustische Ordnung schafft der Göttinger Professor mit geschickt im Zuschauerraum verteilten reflektierenden Schallplatten und -Spiegeln. Sie leiten den Ton auch in akustisch sonst „tote“ Stellen. Meyer hat auch den günstigsten Winkel herausgeknobelt, um in jeder Parkettreihe gut hören zu können. Je steiler ein Parkett ansteigt, um so besser. Bei flachem Parkett wird der Ton absorbiert, wenn er über die Köpfe der Zuschauer streicht.

Wo Erwin Meyer akustisch mißt, wird mit Platzpatronen geschossen und mit Sirenen geheult. Bei Platzpatronen zeigen seine Geräte die hohen, bei Sirenen die tiefen Nachhall-Töne in einem Raum an.

Wenn sie nach einer finanziellen Patentlösung für das millionenschwere Projekt eines Theaterbaus gefragt werden, verweisen die Herren Kallmorgen und Zotzmann auf das Schild an der Baustelle des hannoverschen Opernhauses. Dort ist zu lesen: „Bauherr: Die Einwohner der Stadt, vertreten durch ihren Rat“.

Die Stadt machte den Wiederaufbau des Opernhauses mit den 1,3 Millionen einer volksfestlich aufgelegten Tombola populär. Einmal vier, das zweitemal sechs Wochen während, gingen längelang vor der Opernhaus-Front die Lotterien vor sich. Mit Gewinnen vom Pkw. und Wohnhaus abwärts, mit ermunternd tönenden Worten und musikalischen Einlagen aus Lautsprechern, die ihrem Namen von morgens bis abends Ehre machten.

Eine halbe Million kam durch die Tombola zusammen, 50 - D - Pfennig - weise.



...hat kapituliert
Adolf Zotzmann

200 000 D-Mark Sachlieferungen wurden überdies gestiftet, z. B. ein ganzer Rang im Rohbau. Die Volkstümlichkeit des Bauprojekts griff so sehr um sich, daß drei Schlachtermeister drei prima bayrische Mastochsen spendeten. Nicht als antike Opfergaben. Die Tiere werden vielmehr nach entsprechender Verarbeitung würstchenweise zugunsten des Baufonds verkauft.

Jetzt wollen andere Städte das hannoversche Beispiel nachahmen. Aus siebzehn Städten liefen Anfragen und Bitten um einschlägige fachmännische Beratung ein.

Kallmorgen-Zotzmann haben ihren Baustab in Hannover und Kiel, wo sie das Bühnenhaus erweitern, verteilt. In Hannover hausen sie mit ihren Mitarbeitern in einer Art von Mönchszellen mitten in der Opernbaustelle. Abends macht Kallmorgen noch einmal seine Runde durch den Bau. Dann, sagt er, komme er sich vor wie ein Bauer, der im Kuhstall noch einmal nach dem Rechten sieht.

MÖBEL

ANATOMIE

Zwanzig Mann, ein Stuhl

Es war zunächst einmal eine Sitzgelegenheit zu konstruieren. Dies war die erste der drei Aufgaben, die New Yorks Museum of Modern Art den Architekten der Welt stellte.

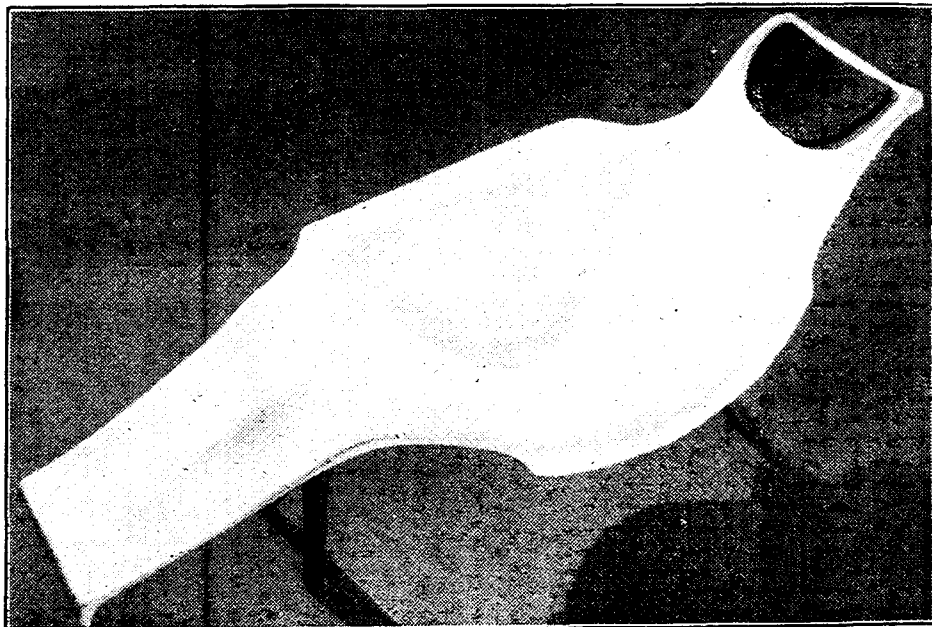
Das Museum ist überzeugt, daß schöne, zweckmäßige, billige Möbel nach den Verwüstungen des zweiten Weltkrieges überall ein wirtschaftlich-soziologisches Problem sind. Es lud zu einem „Internationalen Preisausschreiben für Entwürfe wohlfeiler Volksmöbel“ ein, die in Massenproduktion hergestellt werden können.

Die Architekten sollten außer dem Entwurf für eine Sitzgelegenheit — Stuhl, Lehnstuhl, Sofa oder Bank — noch andere vorlegen: für einen Schrank zum Aufbewahren von Haushaltsgütern und Wertgegenständen und für eine zum Sitzen und Liegen geeignete Wohnzimmer-Einheit. In den Ausstellungsräumen des Museums an der Ecke der Fifth Avenue und der 53. Straße New Yorks sind jetzt die Modelle und Zeichnungen zu sehen.

Es gibt viel Ueberraschendes, viel Ungeohntes. Leute mit Hang zum Herkömmlichen fühlen sich, auch wenn sie zugeben, daß der restlos bequeme Stuhl zu den Zielen gehört, die aufs innigste zu wünschen sind, vielfach vor den Kopf gestoßen. Etwa angesichts der Studie zu einem Liegestuhl, welche die Schweizer Willy und Emil Guhl präsentieren: Man liegt in einer Schale, die mit ihren Formen und Vertiefungen der menschlichen Anatomie entspricht. Ein Liegestuhl in Paßform.

Insgesamt 3000 Entwürfe kamen aus Ländern diesseits des eisernen Vorhangs zusammen. Nächst Amerika war Deutschland am stärksten vertreten. Engländer, Franzosen, Italiener, Schweizer, Norweger, Dänen, Japaner, Finnen, Mexikaner machten mit. Die Länder hinter dem eisernen Vorhang schlossen sich aus, obwohl sie herzlich eingeladen waren.

Amerikanische Bewerber mußten sich die Mühe machen, ihr Möbelstück zu bauen



Liegestuhl in Paßform — Studie aus der Schweiz



Muster: das menschliche Skelett — Mit Schulterblättern

Rückeln im Wohnzimmer — zum Sitzen und Liegen

und im Original einzureichen. Ausländischen Architekten wurde es leichter gemacht, die Jury begnügte sich bei ihnen mit einer fachmännischen Zeichnung mit Grund-, Auf- und Seitenriß.

In der Ausstellung hat diese Begünstigung ihre Nachteile. Das Publikum steht interessiert vor den fertigen amerikanischen Entwürfen aus bunter Plastik, glitzerndem Metall, gepreßtem Leder, gefärbtem Stroh. Die ausländischen Entwürfe beachtet es weniger.

„Qualitativ hervorragend waren vor allem die deutschen Beiträge“, urteilte die Jury. Zu ihr gehörte neben fünf Amerikanern und einem Engländer Ludwig Mies van der Rohe, der ehemalige Leiter des Bauhauses in Dessau, das 1933 als „kulturbolschewistisch“ geschlossen wurde.

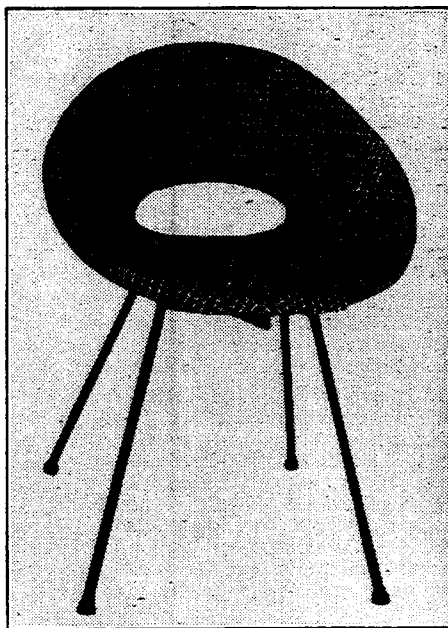
Die meisten Einsendungen befaßten sich mit dem gewünschten Sitzmöbel. Der erste Preis dieser Kategorie wurde geteilt zwischen Professor Georg Leowald aus Berlin-Frohnau und einem jungen amerikanischen Architekten, Don R. Knorr.

„Unter den vielen deutschen Einsendungen“, urteilte die Jury, „stellt Professor Leowalds Entwurf eine besonders fortgeschrittene Stufe der Technologie dar.“ „Werk“, die Schweizer Monatsschrift für Architektur, Kunst und künstlerisches Gewerbe, spricht von einer sehr fortschrittlichen Lösung in technischer Hinsicht. Für den Laien sehen Leowalds Skizzen allerdings denkbar einfach aus.

Sitz und Lehne der Leowaldschen Stühle bestehen aus einem anatomisch geformten Plastik-Stück. Rückenteil und Sitz können auseinandergenommen werden. Beim Zusammenfügen paßt sich der Rücken in Rillen des Unterteils ein. Diese Zerlegbarkeit gestattet Variationsmöglichkeiten der Teile, erleichtert den Transport und erspart Frachtgeld. Als Material schlägt Leowald bunte Plastik vor.

Drei Preise hatte das Museum für jede Kategorie des Wettbewerbs ausgesetzt: 5000, 2500 und 1250 Dollar. Als er seinen halben ersten Preis in New York in Empfang nahm, sagte Leowald, er habe gewisse technische Produktionsdetails nicht ganz lösen können. Er wäre gern bereit, die entsprechenden Studien in Amerika zu machen und, wenn alle technischen Probleme gelöst sind, eine Massenproduktion von Möbeln in Deutschland zu beginnen.

Georg Leowald ist Rheinländer, Düsseldorf, 1908 geboren. Er studierte in seiner



Komplizierte Kurven
Halber 1. Preis für Don Knorr

Heimatstadt an der Staatlichen Kunstakademie, lebt seit 1934 in Berlin, war während des Krieges bei wehrnotwendigen Industrie-Bauten beschäftigt und ist nach dem Kriege wieder selbständiger Baumeister.

Seit 1947 ist er Professor an der Hochschule für Bildende Künste in West-Berlin

und Spezialist für Fabrik- und Spitalbauten. Seine Stuhlkonstruktion ist sein erster Ausflug auf das Gebiet der Innenarchitektur.

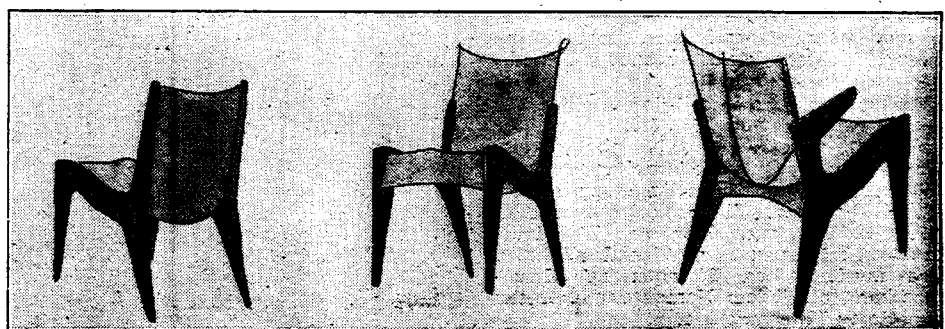
Don R. Knorr, sein 1.-Preis-Teilhaber, ist 28 Jahre alt und Deutsch-Amerikaner. Seine Eltern stammen aus Bayern, er aus Chicago. Sein federnder Stuhl besteht aus Metallfüßen und einem Metallstück als Sitz. Das Sitzstück entspricht, sagt Knorrs Beschreibung, „genau der menschlichen Anatomie“.

In „Werk“ heißt es: „... Leicht, flexibel und elegant, entwickelt dieser Stuhl eines der kühnsten strukturellen Schemen, die im neuen Möbelschaffen bisher gesehen wurden.“

„Um den komplizierten Kurven nahezu-kommen, die der menschlichen Anatomie entsprechen, wurde ein flaches Metallstück in geeigneter Weise zugeschnitten und so zusammengebogen, daß die Naht in die Mitte des Sitzes zu liegen kommt. Dieses Vorgehen wie auch die einfache Form und Befestigung der Beine erleichtern die Herstellung und Lagerung dieses Modells. Zu größerer Bequemlichkeit kann der Stuhl mit einem einfachen Gummipolster unter individuellem Bezugstoff versehen werden.“

Knorr hat alle Produktionsprobleme gelöst und bietet seinen Stuhl bereits in zwei Ausführungen zum Verkauf an. Nicht ganz billig, an deutschen Stuhlpreisen gemessen: aus Metall kostet er 27,60 Dollar (rund 110 DM), mit gepolstertem Sitz 58,50 Dollar (rund 230 DM).

Der Norweger Ivo Pannaggi baute einen Stuhl ganz nach dem Muster des menschlichen Skeletts. Mit Beckenknochen und Schulterblättern. Sein Entwurf bekam für



Besonders fortgeschritten — Georg Leowald schlägt Plastik vor

seine Originalität eine ehrende Erwähnung.

Ehrend erwähnt wurden auch drei deutsche Architekten für ihre Entwürfe zum Schrank-Wettbewerb: Alfred Boennecke aus Wendlingen am Neckar und Günther Gottwald und Gerhard Weber aus Frankfurt/Main. Der erste Preis in der Abteilung Schrank fiel an ein englisches Architektenpaar, Robin Day und Clive Latimer.

In der dritten Kategorie gewann ein amerikanisches Team: Robert E. Lewis, James Prestini und etwa zwanzig Kollegen. Sie haben einen Liegestuhl aus einem Stück Plastik entworfen. Auch dieses Möbel, entspricht nicht landläufigen Vorstellungen. Aber ein weibliches Mitglied des Teams zeigte, wie wohl man sich in diesem Wohnzimmer-Möbelstück räkeln kann.



Zweck: Vor das Schienbein treten
Dale Carnegie

BÜCHER

BUSINESS

Sag Ja zum Chef

Jeder Amerikaner kennt Dale Carnegie. Viele bewundern, andere belächeln, die meisten lesen ihn. „Sorge nicht, sondern lebe!“ heißt das neueste Buch von Dale Carnegie.

Vor über 61 Jahren wurde er auf einer einsamen Farm im Uberschwemmungsgebiet des Staates Missouri geboren, als Sohn armer Bauern. Heute steht er ganz oben. Weil er öffentlich reden kann und weiß, wie man Freunde gewinnt und Menschen beeinflusst. So heißen seine beiden berühmtesten Bücher. Das über die Kunst, Freunde zu gewinnen, ist jetzt deutsch in der Schweiz erschienen und in deutschen Buchhandlungen zu haben: „Wie gewinnt man Freunde und beeinflusst man Menschen?“

Carnegie wollte von Anfang an Lehrer werden, aber richtiger Schullehrer. Er

studierte auf dem Lehrerseminar von Warrensburg. Er ritt jeden Morgen fünf Kilometer von der Farm hin. In der Stadt wohnen, das hätte mit Essen einen Dollar täglich gekostet.

Auf dem Gebiet des Sports, in Amerika der einfachste Weg zum Studentenruhm, konnte der schwächliche junge Mann nichts leisten. Er verlegte sich aufs Reden; übte, während er die väterlichen Kühe melkte, und hielt vor aufgeschreckten Tauben eine zündende Ansprache über die Gefahr japanischer Einwanderer. In Debattierklubs gewann er Lorbeeren.

Es dauerte Jahre, bevor es Carnegie einfiel, anderen Leuten das öffentliche Reden beizubringen. Er träumte zunächst davon, ein guter Missionar zu werden, verlor aber den Glauben und träumte nun von der Schauspielerei. Und erlitt ein Fiasko. Als Reisender in Speck und Seife war er erfolgreicher.

Dann entschloß er sich, in die Literatur einzusteigen und dem englischen Schriftsteller Thomas Hardy (1840—1928) Konkurrenz zu machen, dem erfolgreichen Verfasser schicksalsschwerer, wirklichkeitsnaher Romane. Carnegie schrieb auf einer Europareise nach dem ersten Weltkrieg einen Roman „Der Schneesturm“. Ein Verleger nannte das Manuskript beispellos schlecht.

„Man muß sein eigenes kleines Instrument im Orchester des Lebens spielen“, sagte Carnegie damals und beschloß etwas anderes.

Carnegie schlug in New York der YMCA, dem christlichen Verein junger Männer, vor, in einer ihrer Abendschulen Kurse für öffentliches Reden zu halten. Man einigte sich auf „Gewinnbeteiligung“. Bald strich Carnegie jeden Abend 30 Dollar ein.

Ohne es zu wissen, schuf er allmählich eine neue Großindustrie. Er gründete Rednerschulen, und die gibt es jetzt überall in Amerika. Viele gehören Carnegie.

Während seiner Kriegszeit in England hatte Carnegie festgestellt, daß seine Bildung ungenügend war. Er holte nach. Als seine Schulen Geld einbrachten und Hilfskräfte für ihn unterrichteten, studierte er an der Columbia-Universität und promovierte zum Doktor der Literatur.

Er schrieb ein Lehrbuch „Öffentliches Reden“ mit dem Untertitel „Beeinflussung von Geschäftsleuten“. Der amerikanische Bankierverband hat es als Pflichtlektüre für seine Angestellten eingeführt.

„Öffentliches Reden“ sieht so aus, wie ein Lehrbuch nicht aussieht: vollgestopft mit Anekdoten, Binsenwahrheiten, die man allzuleicht vergißt, und beherzigenswerten Winken.

Carnegie rät seinen Lesern, zur Erweiterung ihres Sprachschatzes nach Shakespeare und der Bibel zu greifen. Als Enthusiast druckt er kostprobenartig die große Rede des Antonius nach Cäsars Ermordung ab. Schließlich fordert er, der Redner müsse an seine Sache glauben, von ihr durchdrungen sein.

In der Wahl der Mittel ist der Autor nicht wählerisch: Man solle sich möglichst oft wiederholen, lehrt Carnegie. Jedes Kind solle verstehen, was gesagt wird, ob es sich um die Vorteile des Sparens oder um den Ankauf eines Autoreifens handele.

Carnegie ist der Meinung, daß der Werberedner weit noblere Vorbilder hat, als er weiß. Er erinnert an die Rede, in der der heilige Paulus den Athenern seine Sache innerhalb von zwei Minuten mündgerecht machte, und fügt hinzu: „Die Technik des hl. Paulus in Athen wird von den Geschichtschreibern unter den heutigen Geschäftsleuten in ihren Reklamen verwendet.“

Als das Rede-Buch erschien, hatte Carnegie schon neue Erfahrungen hinter sich.