



Autobiografie von Herbert W. Armstrong (Kapitel 15)

- Herbert W. Armstrong
- [01.04.2024](#)

Fortgesetzt von „[College-Wettbewerb und „Oregon oder Pleite“](#)“

Meinen ersten Blick auf die Rocky Mountains aus der Ferne werde ich nie vergessen. Ich hatte zwar die Alleghenies und die Blue Mountains im Osten bereist, aber noch nie ein wirklich hohes Gebirge gesehen. Ich hatte mich immer gefragt, wie sie wohl aussehen würden. Sie schienen mir sehr erhaben und ehrfurchtgebietend.

Wir fuhren mehrere Kilometer weit, um in den Staat Colorado einzutauchen, bevor wir nach Wyoming kamen. Wir wollten sagen können, dass wir in diesem Staat gewesen waren. In Cheyenne fuhren wir bergauf zum nördlichen Ende der Stadt zu dem größten Lager, das wir gesehen hatten.

PT_DE

Aber zu diesem Zeitpunkt waren alle meine handgefertigten Klappbetten aus Holz kaputt, und die Zeltplanen waren in der Mitte gespalten. Wir haben sie weggeworfen. Von Cheyenne an schliefen wir auf dem Boden.

In den höheren Lagen wurden die Nächte so kalt, dass wir gezwungen waren, die Bettdecken im Zelt auf dem Boden auszubreiten und ein langes Bett zu machen. Wir lagen alle sechs nebeneinander in diesem einen Bett auf dem Boden, um uns gegenseitig warm zu halten.

In Evanston, Wyoming, hatte das Auto eine Panne. Wir wurden dort 1½ Tage festgehalten, während es in einer Werkstatt repariert wurde.

Während unserer Reise durch Wyoming wurde Dorothy von einer Spinne in den Arm gebissen. Er schwoll an, und sie wurde zu einem Arzt gebracht. Ungefähr zu dieser Zeit mussten wir meinem Vater telegrafieren, damit er uns zusätzliche Mittel überweist. Wir hatten nichts mehr zu essen, kein Benzin und kein Geld. Dorothys Arm musste in heißem Bittersalzwasser eingeweicht und ständig hochgehalten werden. Frau Armstrong, Bertha und ich mussten an einem Fahrtag abwechselnd den Arm halten, damit er nicht herunterhing.

Wir hielten einen ganzen Tag in Salt Lake City. Walter und ich spielten Tennis auf öffentlichen Plätzen in der Nähe des Campingplatzes – wir hatten unsere Tennisschläger dabei. Wir nahmen an einer geführten Tour durch das Mormonengebiet und durch die Stiftshütte teil.

Vorahnung der Gefahr

In Weiser, Idaho, besuchten wir eineinhalb Tage lang die Familien von zwei Onkeln meiner Frau, Benjamin und Walter Talboy. Walter hatte später ein hohes Regierungsamt in Idaho inne und kandidierte einmal als Gouverneur.

Als wir Weiser am späten Nachmittag verließen, schlängelten wir uns um die scharfen Achter-Kurven des Highways, der dem Lauf des Snake River folgt. Plötzlich rief meine Frau: „Ich hab~~e~~ Angst, weiterzufahren! Seit einer Stunde habe ich eine schreckliche Vorahnung von Gefahr! Ich kann es mir nicht erklären, aber ich kann es einfach nicht länger für mich behalten.“

„Das ist seltsam“, rief Walter aus. „Ich wollte nichts sagen, aber ich habe mich gegen das gleiche Gefühl gewehrt.“

Das war genug für uns alle. Irgendwie schien es dumm. Doch wir hatten Angst, weiterzugehen. Wir kehrten zurück nach Weiser.

„Ich bin einfach zu nervös, um noch weiter zu fahren“, erklärte Walt. Ich übernahm das Steuer. Kurz vor dem Ortseingang von Weiser, auf einer kurzen Abfahrt, machte ich die erschreckende Entdeckung, dass unsere Bremsen ausgefallen waren! Es gab keine Bremsen. Es gab keinen Rückwärtsgang! Ich fuhr den Wagen in eine Garage. Wir blieben eine weitere Nacht bei den Talboys. Verwandten in Weiser. Hätten wir diese Vorahnungen nicht beachtet, wären wir bei einem Absturz in steilen Berghängen und scharfen Kurven ohne Bremsen vielleicht ums Leben gekommen. Später erfuhren wir, dass genau zu der Stunde, in der meine Frau und Walter ihre Vorahnungen hatten, auch meine Mutter in Salem, Oregon, von einer schrecklichen Vorahnung bezüglich unserer Sicherheit beunruhigt wurde. Sie war so stark geworden, dass sie sich gezwungen sah, ihre Hände aus dem Spülwasser zu nehmen und in ein Schlafzimmer zu gehen, um für unsere Sicherheit zu beten! Ich versuche nicht, dies zu erklären. Ich schreibe lediglich auf, was tatsächlich geschah!

Endlich kommen wir an

Am 3. Juli drehten wir schließlich unsere letzte Runde von Pendleton, Oregon, aus auf der Zielgeraden. Das war eine lange Tagesfahrt in einem Model T. Aber in der Nacht, nach Einbruch der Dunkelheit, erreichten wir das Haus meines Vaters in Salem, Oregon, am Vorabend des 4. Juli.

Wir waren 18 Tage unterwegs gewesen. Verglichen mit der Zeit der Planwagen war das eine schnelle Reise. Aber heute kann man von New York nach Los Angeles – von Küste zu Küste – in 4½ Stunden reisen, mit einem Linienflugzeug! Berücksichtigt man den Zeitunterschied, so kann ich, wenn ich New York um 5 Uhr abends verlasse, nach einem ganzen Tag voller Geschäftskonferenzen mit Radiosendern und unseren Werbeagenten in Übersee noch am selben Abend gegen 18:30 Uhr in Los Angeles ankommen!

Nur wenige Menschen sind sich des rasanten Tempos bewusst, in dem sich diese Welt heute bewegt – hin zu ihrer eigenerZerstörung! Es ist an der Zeit, dass wir langsamer werden und erkennen, wie weit uns das Maschinenzeitalter, das Atomzeitalter und das Weltraumzeitalter in den wenigen Jahren seit 1924 gebracht haben!

Mein Vater ist erwachsen geworden!

Ich hatte meinen Vater, meinen jüngsten Bruder Dwight und meine Schwester Mary seit 12 Jahren nicht mehr gesehen! Dwight und seine Zwillingsschwester Mary waren 8 Jahre alt gewesen, als sie in den Westen zogen. Jetzt waren sie 20.

Aber die größte Veränderung von allen war die meines Vaters. Im Jahr 1912, als ich erst 20 Jahre alt war, hatte mir mein Vater ziemlich leid getan. Damals wusste ich so viel mehr als er! Aber ich war einfach erstaunt, wie viel mein Vater in diesen 12 Jahren gelernt hatte. Es scheint, als wüssten die meisten jungen Männer mehr als Papa, aber sie wachsen später darüber hinaus. Ich konnte jetzt sehen, dass er mehr wusste als ich! Jetzt musste ich mit Respekt zu meinem Vater aufschauen!

Er hatte ein schönes Haus, das er geplant und gebaut hatte. Es war abbezahlt. Er schuldete niemandem einen Cent. Er hatte ein bequemes Gehalt als Heizungsingenieur. Als uns auf der Hinfahrt das Geld ausging – wir hatten extra Reifen und solche Dinge gekauft – hatte er mir sofort 200 Dollar überwiesen.

Wie viele junge Männer, die im Alter von 16 bis 20 Jahren „alles wissen“, müssen bis Mitte 30 warten, bis sie lernen, wie sehr sie ihre Väter respektieren sollten! Und mein Vater war eiguter Mann. Er hat nie geraucht. Er hat nie getrunken und nie geflucht. Er hat nie einen anderen Menschen ausgenutzt! Ich ehre und respektiere sein Andenken. Er starb im April 1933, im Alter von 70 Jahren.

Nach einem mehrwöchigen Besuch bei meiner Familie fuhren wir nach Portland, um den Onkel meiner Frau, den Rechtsanwalt Dick Talboy, zu besuchen. Unser ältester Sohn, Richard David, wurde nach ihm benannt. Er war ein Pionier aus Oregon, nachdem er 1905 aus Iowa eingewandert war. In den Jahren 1906 und 1907 besuchte er die Stanford University in Kalifornien. Er kehrte nach Des Moines zurück, um 1907 sein Jurastudium an der Drake University abzuschließen, und kehrte 1913 nach Oregon zurück. Seitdem ist dies sein Zuhause.

Schon am nächsten Tag musste Herr Talboy einige juristische Angelegenheiten im Gerichtsgebäude in Vancouver, Washington, erledigen – gleich hinter der Interstate-Brücke von Portland. Er lud mich ein, mitzukommen. Ich war noch nicht im Staat Washington gewesen und wollte unbedingt einen weiteren Staat auf meine Liste setzen.

Gerade als wir in Vancouver die Brücke verließen, sah ich die Filiale der lokalen Tageszeitung der *Columbian*.

Eine weitere Umfrage

Ich fragte, ob ich nicht gleich aussteigen und mich wegen einer Umfrage an die Zeitung wenden könnte, während Herr Talboy weiter zum Gericht ging.

Der Eigentümer und Herausgeber war auf Urlaub am Meer, aber der Geschäftsführer, Samuel T. Hopkins – der später mein Geschäftspartner werden sollte – war zugegen. Er war von der Idee der Umfrage begeistert und war sich sicher, dass Herbert Campbell, der Eigentümer, nach seiner Rückkehr interessiert sein würde. Ich sagte, ich würde in der folgenden Woche wieder anrufen. Wir waren herzlich eingeladen, im Haus des Onkels meiner Frau zu bleiben und ihn zu besuchen. In der folgenden Woche stellte ich fest, dass Herr Campbell ebenso an der Idee der Umfrage interessiert war wie Herr Hopkins.

„Ich habe nur einen Einwand“, sagte er. „Ich glaube, es braucht einen Mann mit Ihrer speziellen Erfahrung in Vermarktung und in der Werbung, um das Projekt weiterzuverfolgen und es zum Erfolg zu führen. Wir haben hier keinen solchen Mann. Nun möchte ich wissen, ob eine Zeitung unserer Größe es sich leisten kann, einen Mann mit Ihrer Erfahrung und Ihren Fähigkeiten dauerhaft zu beschäftigen.“

Das war ein absurdes Paradoxon.

Da war ich nun, finanziell am Ende, meine Kleidung war fadenscheinig geworden. Und da fragte mich ein Zeitungsverleger, ob er es sich leisten könne, mich einzustellen! ~~Dabei~~ hatte ich eine Ausbildung und spezielle Erfahrung, wie sie nur wenigen Männern zuteil wird. Das Debakel von Chicago hatte mich schwer mitgenommen, aber ich hatte immer noch mein selbstbewusstes Auftreten. Ich sprach in einem Ton, als wüsste ich, wovon ich sprach. Offensichtlich beeindruckte dies Herrn Campbell so sehr, dass er mein ziemlich heruntergekommenes Aussehen nicht bemerkte.

Die Antwort kam wie ein Blitz.

„Nein, das können Sie nicht!“ sagte ich positiv.

Das war eine Herausforderung. Auch Herbert Campbell war überheblich!

„Ich denke, wir **KÖNNEN!** Wie viel wird es uns kosten?“

Ich musste schnell nachdenken. Wollte ich eine Umfrage ablehnen, weil ich mich für zu wichtig hielt, um einen festen Job bei einer kleinen Stadtzeitung anzunehmen? Ich unterbreitete einen schnellen Kompromissvorschlag.

„Ich sage Ihnen, was ich tun werde“, schoss ich zurück. „Ich werde das Gutachten für eine Pauschalgebühr von 500 Dollar erstellen. Das wird eine Woche oder 10 Tage dauern. Dann werde *ich* sechs Monate lang als Merchandising-Spezialist bei Ihnen arbeiten, *mit einem* Gehalt von 100 Dollar pro Woche. Nehmen Sie es an oder lassen Sie es!“

„OK, ich nehme es“, schnauzte er. Ich ließ den Onkel meiner Frau einen legalen Vertrag aufsetzen, den er etwa einen Tag später unterschrieb.

Ich mietete ein Haus in Vancouver und begann mit der Umfrage.

Einen Bekleidungshersteller aus den roten Zahlen holen

Etwa zu der Zeit, als wir mit der Umfrage in Vancouver begannen, starteten Walter und Bertha Dillon, die Geschwister meiner Frau, mit dem Model T ihre Rückreise nach Iowa; Walter, um sein erstes Studienjahr am Simpson College anzutreten, und Bertha für ein weiteres Jahr als Lehrerin.

Diesmal nahm Frau Armstrong an der Umfrage teil und erwies sich als sehr geschickt darin, den Hausfrauen vertrauliche Informationen über ihre Einstellungen und Gefühle gegenüber den Geschäften in Vancouver zu entlocken.

Die Umfrage wurde bald abgeschlossen, zusammen mit einer vollständigen maschinengeschriebenen Zusammenfassung aller Daten, Interviews und statistischen Tabellen, sowie einer Analyse der Bedingungen und Empfehlungen.

Auf der Grundlage dieser Daten begann ich, mit den Händlern über individuelle Probleme bei der Verkaufsförderung zu sprechen.

Ein Bekleidungsgeschäft zum Beispiel schrieb rote Zahlen. Der Inhaber fragte mich, ob ich ihm helfen könne. Ich bestand darauf, vollen Zugang zu seinen Büchern und allen Informationen zu erhalten. Schließlich willigte er ein.

Die Umfrage hatte besondere Fakten über die Einstellung der Kunden zu diesem Geschäft zutage gefördert. Eine Linie, die dieses Geschäft führte, war Hart Schaffner & Marx Kleidung. Ich wusste, dass diese Firma bereit war, den Händlern in erheblichem Umfang zu helfen. Auf mein Ersuchen hin schickten sie einen qualifizierten Vertreter, um mich und diesen Händler zu beraten.

Es wurde eine neue Politik in Angriff genommen. Bestimmte Änderungen wurden vorgenommen. Bislang hatte dieses Geschäft nicht die flotten Modelle geführt, *die* junge Männer mochten. Der Inhaber, der bereits ein mittleres Alter erreicht hatte, kaufte die ältere Herrenmode, die ihm persönlich gefiel. Ich veranlasste ihn, dem Vertreter von Hart Schaffner & Marx die Auswahl bei der Bestellung vollständig anzuvertrauen.

Außerdem empfahl ich ihm, zusätzlich die schicksten Modelle für junge Männer in einer preiswerteren Linie zu führen.

Dann starteten wir eine groß angelegte Werbekampagne in der *Columbian*. Ich schrieb und gestaltete alle seine Anzeigen. Ich habe ihn dazu gebracht, 7 Prozent seines Umsatzes für diese Werbekampagne auszugeben.

„Aber“, protestierte er, „Sie haben mir gezeigt, dass die Zahlen des Harvard Bureau of Business Research zeigen, dass kein Bekleidungsgeschäft mehr als 4 Prozent für Werbung ausgeben sollte.“

„Das ist richtig“, erklärte ich, „aber diese großflächige Werbung wird Ihr Volumen schnell erhöhen. Der in Dollar ausgedrückte Betrag, der für Werbung ausgegeben wird, bleibt gleich. Aber mit steigendem Umsatzvolumen werden die Werbeausgaben einen immer *kleineren* Prozentsatz des Umsatzes ausmachen.“ Ich erklärte ihm auch, dass es sechs Monate dauern könnte, bis seine Gesamtausgaben unter seine Gesamteinnahmen sinken und seine Bücher aus den roten Zahlen kommen würden.

Das erforderte viel Mut. Aber es ging darum, mein Programm zu akzeptieren oder in Konkurs zu gehen. Schließlich stimmte er zu.

Es dauerte etwa sechs Monate. Zweimal hat er vorher die Nerven verloren und wollte aufhören. Zweimal überredete ich ihn, weiterzumachen. Am Ende der sechs Monate schrieb sein Geschäft schwarze Zahlen. Der Umsatz stieg weiter an. Sein Handelsumsatz auch. Und damit auch seine Gewinne. Schließlich war er in der Lage, sein Geschäft mit einem beträchtlichen Gewinn zu verkaufen.

Ein neues Geschäftspotenzial entdecken

Bald wurde ich praktisch Werbemanager für ein führendes Eisenwarengeschäft, die größte Kaufhausdrogerie, ein Möbelgeschäft, ein Juweliergeschäft, ein Trockenwarengeschäft und andere.

Mein wichtigster Kunde war jedoch die örtliche Wäscherei. Die allgemeine Umfrage hatte einige verblüffende Fakten über die Situation in der Wäscherei zutage gefördert. Daher wurde eine weitere separate Umfrage durchgeführt, um die Fakten zu ermitteln und die Einstellung der Kunden gegenüber Wäschereien genauer zu erfahren.

Ich stellte fest, dass nur sehr wenige Hausfrauen ihre Familienwäsche der Wäscherei anvertrauten. Wir haben viele Verdachtsmomente aufgedeckt. Viele Frauen versicherten mir, dass die Wäschereien scharfe Säuren und Chemikalien verwenden, die die Kleidung ruinieren. Ich fand bald heraus, dass dies nicht stimmte.

„Sie schrumpfen die Kleidung“, sagten Dutzende von Frauen.

„Sie verblasen farbige Dinge“, versicherten mir die Frauen.

„Woher wissen Sie das?“, begannen Frau Armstrong und ich die Frauen zu fragen, die wir interviewten. „Hat die Wäscherei *ihre* Sachen ruiniert – sind *Ihre* farbigen Kleider verblasst oder Ihre Wollsachen geschrumpft?“

„Oh Gott, nein!“, würden sie antworten. „Ich würde *nie auf die Idee kommen*, meine Sachen in die Wäscherei zu schicken.“

„Woher wissen Sie dann, dass die Wäscherei die Dinge auf diese Weise misshandelt?“

„Oh, ich weiß es einfach! *Jeder* weiß doch, wie schrecklich Wäschereien für Kleidung sind“, lautete die selbstbewusste Antwort.

Zahlreiche Frauen berichteten, dass die Wäschereien Sachen *verlieren* und sich weigern würden, die Verluste auszugleichen. „Die Wäschereien *werdennie* einen Ausgleich vornehmen oder eine Forderung begleichen“, versicherten uns die Frauen.

Wir haben Dutzende von Fehlern in den Wäschereien gefunden – in der öffentlichen Wahrnehmung.

Dann untersuchte ich die Bedingungen in der Vancouver Laundry, die einem Mann meines Namens, J. J., C. Armstrong gehört., nicht verwandt. Dabei stellte ich fest, dass die Bedingungen genau das *Gegenteil von dem waren*, was die Öffentlichkeit sich vorstellte.

Die Wäscherei wusch die Kleidung mit einer neutralen Chipseife – ich glaube, diese spezielle Wäscherei verwendete Palmolive, eine sanfte Gesichtsseife. Um die alkalische Stärke zu erhöhen, ohne die Kleidung zu beschädigen, wurde ein teurer Seifenbildner verwendet – ein kontrolliertes Alkali, das der zartesten Babyhaut nicht schaden konnte, die reinste Seide oder die feinste Tischwäsche nicht verletzte und dennoch die Kraft besaß, die fettigsten Overalls makellos sauber zu bekommen. Dieser harmlose, aber wirksame Seifenbildner war für den Verbraucher nicht im Einzelhandel erhältlich. Er wurde nur in Fassmengen direkt an Wäschereien verkauft. Sie war das Ergebnis einer damals neuen und spezialisierten wissenschaftlichen Forschung und wurde von einem der größten Unternehmen der Wäschereindustrie, einer Tochtergesellschaft der Aluminum Corporation of America (alcoa), hergestellt.

Durch Herrn J. J. C. Armstrong lernte ich einen Wäschereichemiker, Robert H. Hughes, kennen, einen speziellen technischen Vertreter dieses Unternehmens, der Cowles Detergent Co. aus Cleveland, Ohio. Herr Hughes erklärte mir die Chemie des Waschens – warum wir Seife verwenden, um unsere Hände, unser Gesicht oder unsere Kleidung zu waschen.

Wie Seife reinigt

Das ist eine sehr faszinierende Geschichte. Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum Schmutzpartikel an der Kleidung haften – warum die Kleidung schmutzig wird? Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Seife den Schmutz entfernt?

Ich glaube nicht, dass die Wahrheit Sie langweilen wird. Kurz gesagt, dies ist die Geschichte: Natürlich würde der Schmutz von der Kleidung abfallen, anstatt sich an den Stoff zu heften, wäre da nicht die Tatsache, dass eine *Säure*, ein Öl oder ein Fett, wenn auch nur in geringer Menge, vorhanden ist. Diese Säure hält den Schmutz auf dem Stoff fest. In den Wäschereien *werde keine Säuren verwendet*, wie so viele Menschen zu glauben scheinen. Die Säure ist bereits auf den Kleidern vorhanden, sonst würden sie nicht schmutzig werden.

Chemisch gesehen ist die Materie entweder sauer, alkalisch oder neutral. Dies sind chemische Gegensätze.

Seife wird aus zwei Substanzen hergestellt – Fettsäure (Öl oder Fett) und Alkali. Aber Alkali allein würde das Gewebe verletzen und verfaulen. Daher werden in der Seifenfabrik die beiden Stoffe, Fettsäure und Lauge, durch einen Prozess namens Verseifung vermischt. Dabei entsteht eine *neue Substanz*, die weder Säure noch Lauge ist, die wir aber Seife nennen.

Wenn die Seife völlig rein ist – eine bekannte Seife, die für Gesichter und sogar für Babys verwendet wird, wird als 99 und 44/100 Prozent rein beworben –, gibt es kein freies Alkali in ihr. Das gesamte Alkali hat sich mit dem Öl, Talg oder Fett *verbunden* und ist in Seife umgewandelt worden. Der Alkaligehalt ist nun völlig unschädlich. Dennoch hat sie eine alkalische Wirkung, die die Säure, die den Schmutz auf der Haut oder der Kleidung festhält, auflöst, so dass der Schmutz beim Abspülen weggespült wird.

Eine reine Gesichtsseife ist jedoch nicht ausreichend alkalisch, um die Säure auf stark verschmutzter Kleidung zu lösen. Daher fügten die Seifenhersteller zur Zeit dieser Geschichte den Waschseifen, die in den Geschäften an Hausfrauen verkauft wurden, einen gewissen Überschuss an Alkali zu. Dieses überschüssige Alkali wurde als freies Alkali bezeichnet. Es wurde in der Seife nicht kontrolliert oder neutralisiert. Alkali ist chemisch gesehen eine kristalline Substanz. Das heißt, es verdünnt sich im Wasser und wird Teil davon. Beim Waschen von Kleidung dringt es in die Fasern des Kleidungsstücks ein. Beim Spülen wird sie nicht entfernt, sondern nur verdünnt. Die *Seife* und der *Schmutz* werden beim Spülen weggespült, aber das freie Alkali bleibt in den Fasern des Stoffes. Beim

Trocknen neigt es dazu, den Stoff zu zerfressen oder zu verrotten. Es würde sogar Schuhleder zerstören!

Warum verletzt eine reine Seife den Stoff nicht?

Die Antwort ist, dass Seife chemisch gesehen eine kolloidale Substanz ist. In Lösung oder Emulsion zerfällt sie in Tausende von winzigen Teilchen. Aber sie wird nicht Teil des Wassers. Ihre Tausende von winzigen Teilchen verfärben das Wasser und schwimmen *im* Wasser herum. Beim Schütteln oder Reiben der Wäsche werden die winzigen Seifenpartikel *zwischen* die Fasermaschen des Kleidungsstücks oder des Stoffs gespült, dringen aber nicht *in* die Fasern ein. Sie lösen die Säure an und lösen so den Schmutz. Durch die Bewegung wird der Schmutz in winzige Partikel zerlegt, die sich vom Stoff lösen. Die winzigen kolloidalen Seifenpartikel haben eine chemische Affinität zu den winzigen Schmutzpartikeln, was bedeutet, dass die Schmutzpartikel an den Seifenpartikeln *haften bleiben*. Durch die Spülung werden sie weggespült. Selbst wenn die Seife nicht vollständig abgespült wird, ist das Alkali nicht frei, sondern wird von der Seife kontrolliert und kann den Stoff nicht angreifen oder verrotten lassen oder beschädigen.

Dieser wissenschaftliche Seifenhersteller, der von der Cowles Detergent Co. verkauft wurde, enthielt eine große alkalische Stärke, aber er war chemisch in kolloidaler Form, nicht kristallin, und das Alkali war so vollständig kontrolliert wie in einer 100 % reinen Seife. Daher konnte es Seide, Wolle oder die reinsten, zartesten Stoffe nicht angreifen, obwohl es die Kraft hatte, die fettigsten Overallis zu reinigen. Außerdem stellte es die Farben wieder her, ließ sie neuer und schärfer erscheinen als zuvor.

Seit dieser Zeit hat es jedoch eine vollständige Revolution bei der Herstellung von Waschmitteln für Hausfrauen gegeben. Ob unsere groß angelegte Werbung für die *Gefahren* der damals für Haushaltswaschmaschinen verkauften alkaliefreien Waschseifen für die Wäsche dabei eine Rolle gespielt hat, weiß ich nicht.

Aber die Chemiker in den Reihen der führenden Seifen- und Waschmittelhersteller haben neue synthetische Waschmittel entwickelt. Nur wenige Hausfrauen, wenn überhaupt, verwenden heute noch Seife in ihren Waschmaschinen. Das erste synthetische Haushaltswaschmittel auf dem Markt war Dreft, das 1933 von Proctor & Gamble hergestellt wurde. Colgate brachte Vel später in den 30er Jahren auf den Markt. Seitdem hat es viele Entwicklungen auf dem Gebiet der synthetischen Waschmittel gegeben. Sie sind noch nicht perfekt oder narrensicher, aber die Chemiker haben die Möglichkeiten der Verbesserung noch nicht ausgeschöpft.

Unsere Kampagnen fielen in die Anfangszeit der Haushaltswaschmaschinen. Diese Haushaltswaschmaschinen waren im Vergleich zu den heutigen Produkten sehr grob. In unseren Anzeigen und in speziellen Broschüren haben wir es „herausgefunden“ und viele Hausfrauen davon überzeugt, dass es weniger kostspielig ist, die Familienwäsche in die Wäscherei zu schicken.

Ein neues Unternehmen wird gegründet

Ich begann, großformatige Anzeigen für diese Wäscherei zu schreiben. Bewaffnet mit vollständigen Informationen über die Einstellung der Kunden und vollständigen sachlichen und wissenschaftlichen Informationen über die Wäschereiprozesse konnte ich den Hausfrauen versichern, dass ihre reinsten, zartesten Stoffe in der Wäscherei tatsächlich sicherer waren als in ihren eigenen Händen zu Hause.

Bald wurden diese Anzeigen zum Gesprächsthema unter den Frauen von Vancouver. Es dauerte eine Weile, bis der Verdacht ausgeräumt und Vertrauen aufgebaut war. Doch allmählich nahm das Wäschereigeschäft zu.

Vor dieser Kampagne bestand das Wäschereigeschäft hauptsächlich aus Herrenhemden und dem Hotelgeschäft. Doch nun begann das Geschäft mit dem Familienpaket allmählich in die Wäscherei zu kommen.

Ich stellte fest, dass die Wäschereindustrie an zwölfter Stelle unter den amerikanischen Industrien stand – und doch war sie, was aggressive Methoden, Werbung und Merchandising anging, die am wenigsten „lebendige“ und die rückständigste und unterentwickelteste. Ich witterte hier ein riesiges Feld für ein neues Werbegeschäft.

Ich begann mit der Entwicklung von Plänen für einen personalisierten, jedoch synchronisierten Werbeservice für führende Wäschereien – ein Kunde in jeder Stadt.

Ich erfuhr, dass nicht alle Wäschereien so fortschrittliche Methoden wie Vancouver Laundry einsetzten. Einige Wäschereien verwendeten als Seifenbildner immer noch einfaches, kaustisches, natronfreies Alkali. Einigen fehlte es an effizienten Betriebsmethoden. Viele *machten sich* des Feilschens mit den Kunden über Verluste oder Verletzungen schuldig und weigerten sich, Verluste auszugleichen.

Ich hatte R. H. Hughes und seinen Ruf unter den Wäschereibesitzern als führender Wäschereichemiker und Experte für Produktionsmethoden an der Westküste näher kennengelernt.

Also gingen Herr Hughes und ich eine Partnerschaft ein. Sobald meine sechsmonatige Amtszeit bei der Vancouver *Columbian* abgelaufen war, machten wir uns daran, ein neues Geschäft als Merchandising- und Werbedienstleister für führende Wäschereien aufzubauen.

Ich bin mit meiner Familie nach Portland gezogen.

Ich würde jede Kampagne mit einer lokalen Vermarktungsumfrage beginnen, um die Einstellung der Kunden *vor Ort* zu ermitteln. Wir würden keinen Kunden akzeptieren, es sei denn, der Wäschereibesitzer würde Herrn Hughes in seinem Betrieb völlige Freiheit und Autorität gewähren, um die neuesten wissenschaftlichen Methoden und Geräte zu installieren, Bewegungsausfälle zu beseitigen und die Effizienz zu steigern.

Ich musste in der Lage sein, in der Werbung große Versprechungen zu machen. Der Kunde musste in der Lage sein, zu liefern, was die Werbung versprach. Der Kunde musste sich bereit erklären, jede Forderung zu begleichen, ohne sie in Frage zu stellen – der Kunde sollte bei jeder Reklamation immer *Recht haben*.

Und dann ... KNALL!

Die allgemeine Anziehungskraft der Anzeigen wurde synchronisiert – für alle Wäschereien gleich. Bestimmte Faktoren, die für jede lokale Wäscherei gelten, wurden jedoch geändert, um den Bedingungen des jeweiligen Kunden gerecht zu werden. Wir schalteten jede Woche zwei großformatige Anzeigen für jeden Kunden.

Das neue Geschäft begann sehr vielversprechend. Schon bald hatten wir führende Wäschereien in Eugene, Corvallis, Albany, Salem, McMinnville, Oregon City und Portland, Oregon, sowie in Seattle, Spokane, Tacoma, Ellensburg, Walla Walla, Olympia, Centralia, Chehalis und Vancouver, Washington, als Kunden.

Innerhalb von sechs Monaten verdoppelte sich das Geschäftsvolumen einiger dieser Wäschereien. Unser Werbe- und Merchandising-Service erzielte große Erfolge für die Kunden.

Unabhängig davon, wie viele Kunden wir gewinnen sollten, musste ich mir nur eine allgemeine Werbeidee ausdenken und für die gesamte Anzahl schreiben. Das neue Unternehmen versprach, zu einem landesweiten, universell genutzten Dienst zu werden.

Das würde in zwei oder drei Jahren ein größeres Einkommen bedeuten, als ich es mir je hätte vorstellen können. Unsere Gebühren beliefen sich bereits auf fast 1000 Dollar pro Monat. Sie schienen innerhalb von zwei oder drei Jahren auf 50 000 bis 100 000 Dollar pro Monat zu steigen. Ich begann, Visionen von einem persönlichen Nettoeinkommen von 300 000 bis zu einer halben Million Dollar pro Jahr zu haben!

Und dann – *der Boden war weg!*

Und das ohne unser Verschulden oder unsere Ursache. Es gab eine Besonderheit in der Wäschereibranche. Sie waren in ihrem Nationalen Verband der Wäschereibesitzer sehr gut organisiert.

Ein kluger Werbefachmann in einer Werbeagentur in Indianapolis, Indiana, übertrug dem Nationaler Verband der Wäschereibesitzer (Laundryowners National Association) eine Werbekampagne im Wert von 5 Millionen Dollar für die gesamte Branche – der gesamte Betrag sollte von dieser Agentur in den auflagenstarken nationalen Frauenzeitschriften, wie Hausfrauenzeitschrift *Ladies' Home Journal*, *McCall's*, *McCall's Good Housekeeping* usw., ausgegeben werden. Die Kampagne sollte drei oder mehr Jahre laufen. Der Verband sollte dafür bezahlen, indem er von jedem Wäschereibesitzer, der Mitglied ist, ein halbes Prozent des maximalen Prozentsatzes des Umsatzes, den eine Wäscherei sicher für Werbung ausgeben kann, verlangt.

Jeder unserer Kunden wurde durch diese Kampagne bis zu dem Limit belastet, das er gefahrlos ausgeben konnte. Sie hatten keine andere Wahl, als ihre gesamte private lokale Werbung zu streichen. Unser Feld wurde uns buchstäblich unter den Füßen weggefegt.

In Chicago hatte ich ein Verlagsvertretungsgeschäft aufgebaut, das mir ein Einkommen von mehr als 50 000 Dollar pro Jahr oder mehr einbrachte, bevor ich 30 war. Die Weltwirtschaftskrise von 1920 hatte alle meine Großkunden und damit auch mein Geschäft weggefegt.

Jetzt, mit einem neuen, vielversprechenden Geschäft, wurden alle meine Kunden plötzlich von der Möglichkeit des Zugangs ausgeschlossen, und zwar durch Mächte und Kräfte, die sich meiner Kontrolle völlig entzogen.

Es schien in der Tat so, als ob eine unsichtbare und geheimnisvolle Hand dafür sorgte, dass die Erde alles, was ich anfang, einfach verschlang.

Auf Hunger reduziert

Bald waren alle Wäschereikunden gezwungen, die lokale Werbung aufzugeben, bis auf einen. Ich hatte immer noch den Auftrag einer der beiden größten Wäschereien in Portland, die eine Anzeige pro Woche im Portland *Oregonian* schaltete. Dies brachte mir ein Einkommen von 50 Dollar pro Monat.

Aber 50 Dollar im Monat reichten nicht aus, um die Miete für das Haus zu bezahlen und unsere Familie zu ernähren und einzukleiden. Wir begannen, Bohnen und solche Lebensmittel zu kaufen, die bei minimalen Kosten ein Maximum an Masse und Nahrung liefern würden.

Einmal, ein paar Tage bevor mein monatlicher Scheck über 50 Dollar fällig war, waren wir mit der Miete im Rückstand, hatten keine Lebensmittel mehr außer etwas Makkaroni – wir hatten nicht einmal ein Salzkorn im Haus; Gas und Strom waren abgestellt worden. Wir hatten einen kleinen Heizofen im Wohnzimmer und nichts als alte Zeitschriften als Brennstoff.

Meine Moral sank schnell ins Bodenlose. Ich war jetzt nicht mehr so großspurig und selbstbewusst. Es schien fast so, als würde ich für eine Art K.O.-Schlag „weich gemacht“ werden.

Religiöse Kontroverse entbrennt

Einige Zeit zuvor hatten wir meine Eltern in Salem besucht. Meine Frau hatte eine ältere Nachbarin, Frau Ora Runcorn, kennengelernt. Frau Runcorn war eine eifrige Bibelstudentin.

Vor unserer Heirat hatte sich meine Frau sehr für das Bibelstudium interessiert. Sie war jahrelang eine aktive Methodistin gewesen.

Nach der Heirat hatte sie zwar ihr Interesse am christlichen Leben und an der Bibel nicht verloren, aber sie hatte nicht die gleiche Gelegenheit, es zum Ausdruck zu bringen oder an der religiösen Gemeinschaft mit anderen teilzunehmen. Als wir in Maywood, einem Vorort von Chicago, lebten, hatten wir uns der River Forest Methodist Church angeschlossen. Die Gemeinschaft dort war eher sozial als geistlich oder biblisch.

Aber Frau Armstrongs aktives Interesse an biblischen Dingen wurde wieder geweckt, als sie Frau Runcorn kennenlernte. Eines Tages gab Frau Runcorn ihr eine Bibelarbeit. Sie bat meine Frau, eine bestimmte Stelle zu lesen. Dann eine zweite, dann eine dritte, und so weiter, etwa eine Stunde lang. Frau Runcorn machte keinen Kommentar, gab keine Erklärung oder Argumente ab, sondern bat meine Frau, eine Reihe von Bibelstellen laut zu lesen.

„Warum?“, rief Frau Armstrong erstaunt aus. „Sagen all diese Schriften, dass ich mein ganzes Leben lang den falschen Tag als Sabbat gehalten habe?“

„Und, *tun sie das?*“, fragte Frau Runcorn. „Fragen Sie *mich* nicht, ob Sie sich geirrt haben – Sie sollten nicht glauben, was *irgendjemand* Ihnen sagt, sondern nur, was Gott Ihnen durch die Bibel sagt. Was sagt Er dir *dort*? Was siehst du *dort* mit deinen eigenen Augen?“

„Es ist so klar, wie es nur sein kann“, rief Frau Armstrong aus. „Das ist ja eine *wunderbare* Entdeckung. Ich muss schnell zurück, um meinem Mann die gute Nachricht zu überbringen. Ich weiß, er wird überglücklich sein!“

Etwa eine Minute später kam Frau Armstrong mit der „guten Nachricht“ ins Haus meiner Eltern gerannt.

Mir fiel die Kinnlade runter!

Das war die *schlimmste* Nachricht, die ich je gehört hatte! Meine Frau verfällt dem religiösen Fanatismus!

„Bist du VERRÜCKT geworden?“ fragte ich ungläubig.

„Natürlich nicht! Ich war mir in meinem ganzen Leben noch nie so sicher“, antwortete meine Frau mit Begeisterung.

Ich habe mich in der Tat gefragt, ob sie wirklich den Verstand verloren hat! Sie beschloss, „den Samstag für den Sonntag zu reservieren“! Das kam mir vor wie blanker Fanatismus! Dabei hatte meine Frau immer einen so gesunden Verstand gehabt! Es gab nichts Oberflächliches an ihr. An ihr war nichts Oberflächliches. Sie hatte immer einen ausgeglichenen Geist mit Tiefe gehabt.

Aber jetzt, plötzlich – das! Es schien unglaublich – absurd!

„Loma“, sagte ich streng, „das ist einfach zu lächerlich, um es zu glauben! Ich werde einen solchen religiösen Fanatismus in unserer Familie ganz sicher nicht dulden! Das musst du dir hier und jetzt abgewöhnen!“

Aber sie wollte nicht!

„Sagt die Bibel nicht, dass Frauen ihren Männern gehorsam sein müssen?“ fragte ich.

„Ja, *im* Herrn, aber nicht gegen den Herrn“, antwortete sie.

Es war erstaunlich, wie viele logische Argumente mir in den Sinn kamen. Aber immer hatte sie die Antwort.

Ich spürte, dass ich eine solche Demütigung nicht ertragen konnte. *Was würden meine Freunde sagen?* Was würden ehemalige Geschäftsfreunde denken? Noch nie hatte mich etwas so sehr getroffen – mitten ins Herz meines Stolzes, meiner Eitelkeit und meines Dünkels! Und *dieser* kränkende Schlag musste unmittelbar auf die vertrauenserschütternden finanziellen Rückschläge folgen!

In meiner Verzweiflung sagte ich: „Loma, du kannst mir nicht erzählen, dass all diese Kirchen in all den Jahrhunderten im Unrecht gewesen sind! Warum, sind das nicht alles Kirchen Christi?“

„Dann“, antwortete Frau Armstrong, „*warum* sind sie sich in so vielen Lehren nicht einig? Warum lehrt jeder anders als die anderen?“

„Aber“, wandte ich ein, „ist nicht die Bibel selbst die Quelle der Lehre all dieser christlichen Kirchen? Und sie sind *sich* alle einig, den Sonntag zu halten! Ich bin sicher, in der Bibel steht: ‚Du sollst den Sonntag halten!‘“

„Nun, tut es das?“, lächelte meine Frau und reichte mir eine Bibel. „Zeig sie mir, wenn sie es tut, und ich werde tun, was darin steht.“

„Ich weiß nicht, wo ich das finden kann. Du weißt, dass ich kein Bibelstudent bin, ich könnte die Bibel nie verstehen. Aber ich weiß, dass die Bibel die Einhaltung des Sonntags gebieten muss, weil alle Kirchen den Sonntag einhalten, außer den Siebenten-Tags-Adventisten, und die gelten als Fanatiker. Der Sabbat war der Tag für die Juden.“

Ich drohte sogar mit der Scheidung, falls meine Frau sich weigern würde, diesen Fanatismus aufzugeben, obwohl ich es im Grunde meines Herzens nicht so meinte. In unserer Familie war eine Scheidung etwas Unerhörtes, und außerdem liebte ich meine Frau sehr, obwohl ich in diesem Moment vor Wut kochte.

„Wenn du es beweisen kannst, dass Christen den Sonntag einhalten müssen, dann werde ich natürlich tun, was ich in der Bibel sehe!“

Dies war ihre Herausforderung.

„OK“, antwortete ich, „ich mache dir einen Vorschlag: Ich weiß nicht viel über die Bibel – ich habe sie einfach nie verstanden. Aber ich habe einen analytischen Verstand. Ich habe Erfahrung in der Erforschung von Geschäftsproblemen, in der Beschaffung von Fakten und deren Analyse. Jetzt werde ich eine vollständige und gründliche Untersuchung dieser Frage in der Bibel vornehmen. All diese Kirchen können nicht falsch sein. Ich werde dir anhand der Bibel beweisen, dass du dich irrst!“

Das war im Herbst 1926. Mein Geschäft war erledigt – bis auf den einen Wäscheauftrag in Portland, wo wir zu dieser Zeit lebten. Dieser eine Werbeauftrag erforderte nur etwa 30 Minuten pro Woche meiner Zeit. Ich hatte Zeit, mich dieser Herausforderung zu stellen.

Und so kam es, dass ich im Herbst 1926 – niedergeschlagen von geschäftlichen Rückschlägen, die ich nicht selbst verschuldet hatte, und gedemütigt durch das, was ich als ehefraulichen religiösen Fanatismus betrachtete – zum ersten Mal in meinem Leben ein gründliches Bibelstudium aufnahm.

Fortgesetzt von [„Die Bibel und Darwin erforschen“](#)