# Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Deutschland mit besonderer Rücksicht auf seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Großindustrie

☆

**Erster Band: Königreich Preußen**
**Erster Teil**

Duncker & Humblot *reprints*

OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# Schriften

des

# Vereins für Socialpolitik.

LXII.

## Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Deutschland. Erster Band.




Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1895.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# Untersuchungen

über die

# Lage des Handwerks

## in Deutschland

mit besonderer Rücksicht auf seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Großindustrie.

---

**Erster Band.**

**Königreich Preußen.**

Erster Teil.




**Leipzig,**

Verlag von Duncker & Humblot.

1895.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle Rechte vorbehalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# Einleitung.

In der Sitzung des Ausschusses des Vereins für Socialpolitik vom 13. März 1892 wurde auf Anregung L. Brentanos der Beschluß gefaßt, Untersuchungen über die Lebensfähigkeit des Handwerks unter besonderer Rücksicht auf die Konkurrenz der Großindustrie zu veranstalten und diese zunächst durch eine Anzahl von Gutachten vorzubereiten. Letztere wurden im Laufe des Sommers und Herbstes 1892 von den Ausschußmitgliedern Prof. Dr. G. Cohn, E. v. Philippovich, W. Stieda und Geh. Reg.-Rat Knebel erstattet. Auf Grund dieser Gutachten wurde sodann in der Sitzung vom 19. März 1893 beschlossen, eine kleinere Kommission, bestehend aus den Leipziger Mitgliedern Bücher, Gensel, v. Miaskowski niederzusetzen, welche im Einverständnisse mit dem Vorsitzenden den Plan seiner Verwirklichung zuführen sollte.

Die Leipziger Kommission entwarf im Juni 1893 nach einer Vorlage des Unterzeichneten ein Programm für die vorzunehmenden Untersuchungen, übersandte dieses zunächst in den Korrekturabzügen denjenigen Ausschußmitgliedern, welche als für die Sache besonders zuständig erachtet werden mußten und stellte schließlich unter möglichster Berücksichtigung der von letzteren geäußerten Wünsche den definitiven Wortlaut desselben fest. Das Programm lautet:

Untersuchungen über die Lage des Kleingewerbes mit besonderer Rücksicht auf die Konkurrenzfähigkeit desselben gegenüber der Großindustrie.

In seiner letzten Sitzung hat der Ausschuß des Vereins für Socialpolitik beschlossen, Untersuchungen über die Lebensfähigkeit des „Handwerks" zu veranstalten und zur weiteren Verfolgung dieser Angelegenheit eine Kommission, bestehend aus den Unterzeichneten, einzusetzen. Der Ausschuß ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bei diesem Beschlusse von der Anschauung ausgegangen, daß die zahlreichen Klagen und Wünsche, welche auf den Handwerker- und Innungskongressen hervorgetreten sind, ein zutreffendes Urteil über die thatsächlichen Zustände nicht erlauben, daß aber auch anderseits Erörterungen oder Erhebungen über die allgemeinen Bedingungen, unter denen das Handwerk der Fabrik- und Verlagsindustrie gegenüber konkurrenzfähig erscheint, ein befriedigendes Ergebnis nicht versprechen. Ein solches dürfte vielmehr nur durch möglichst genaue Untersuchungen über die thatsächlichen Zustände in einzelnen Gewerbezweigen zu erlangen sein unter Berücksichtigung nicht bloß der handwerksmäßigen, sondern aller Arten von Betrieben, welche das betreffende Produkt auf den nationalen Markt liefern.

Es ist demnach der Wunsch des Vereins für Socialpolitik, monographische Darstellungen solcher Industriezweige hervorzurufen, welche dem Bereiche des alten Zunfthandwerks angehören und in welchen noch heute ein handwerksmäßiger Betrieb in größerem oder geringerem Umfange stattfindet. Beispielsweise seien genannt Schuhmacher, Schneider, Tischler, Böttcher (Küfer), Schlosser, Spengler (Klempner). Da in den verschiedenen Teilen Deutschlands und an den verschiedenen Orten die Verhältnisse voraussichtlich sehr verschieden liegen werden, so dürfte es sich empfehlen, für jedes dieser Gewerbe eine Reihe von Ortstypen (je eine Groß-, Mittel- und Kleinstadt und eine Landgemeinde für Nord- und Süddeutschland) auszuwählen und in diesen die Untersuchungen mit aller erreichbaren Gründlichkeit durchzuführen. Dabei wären etwa folgende allgemeinen Gesichtspunkte festzuhalten.

Am zweckmäßigsten würde jeder Bearbeiter eines speciellen Gewerbes für den ins Auge gefaßten Ort (Stadt — Städtchen — Dorf) zunächst festzustellen suchen, aus welchen Quellen die auf dem lokalen Markte zum Vertrieb gelangenden Produkte dieses Gewerbes bezogen werden: ob sie von am Orte selbst oder in seiner Umgebung ansässigen kleineren oder größeren Betrieben erzeugt, oder ob sie von Betrieben gleicher oder verschiedener Art aus dem In- oder Auslande eingeführt werden. Für jeden dieser Fälle wäre anzugeben, ob die Konsumenten direkt von den Produzenten kaufen, oder ob sich ein Zwischenhandel einschiebt und wie dieser letztere organisiert ist. Wo eine ausländische Konkurrenz stattfindet, wäre auf die Zollverhältnisse Rücksicht zu nehmen.

Jeder einzelne Industriezweig wäre sodann nach seinen wirtschaftlich-technischen Grundlagen zu beschreiben; insbesondere wären die an dem betreffenden Orte oder in seiner Umgebung vorkommenden Betriebsformen: Handwerk mit eigenen Betriebsmitteln oder mit Materiallieferung seitens der Besteller [Lohnwerk], Verlag [Hausindustrie], Fabrik auseinanderzuhalten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und nach Produktionsgebieten, Absatzkreisen, technischer Ausrüstung und Betriebsorganisation genau zu schildern. Ebenso wären etwa vorkommende Zwischenformen, wie sich deren manche in neuerer Zeit gebildet haben (z. B. specialisierte Kleinbetriebe als Hilfsgewerbe großer Unternehmungen oder in Verbindung mit Ladengeschäften, Reparaturbetriebe) sorgfältig zu beachten und morphologisch getreu darzustellen, damit vollständig übersehen werden kann, welche Betriebsformen und -Größen heute in dem betreffenden Produktionszweige nebeneinander bestehen und auf welcher Existenzbasis sie miteinander konkurrieren.

Auf der so gewonnenen Grundlage kann sich die Untersuchung nunmehr der Frage nach der Lebensfähigkeit des örtlichen Kleinbetriebes zuwenden. Zweckmäßig wird dabei von dem städtischen Vollhandwerk ausgegangen werden, wie es — entsprechend der Abgrenzung der zünftigen Gewerbegebiete — sich in den hier in Betracht kommenden Gewerbezweigen an den meisten Orten bis gegen die Mitte dieses Jahrhunderts hin erhalten hat. Es wird zu ermitteln sein, ob die handwerksmäßigen Betriebe imstande gewesen sind, ihr altes Produktions- und Absatzgebiet ungeschmälert zu behaupten, oder ob sie Teile desselben (Vorrichtungs- und Hilfsarbeiten, Anfertigung einzelner lohnender Artikel oder ganzer Gruppen von solchen) an Betriebe anderer Art, wie Fabriken, Verlags- resp. Magazingewerbe, specialisierte Kleinbetriebe, verloren haben; ferner ob und wie weit sich ihre technische Grundlage durch das Aufkommen neuer Rohstoffe, Surrogate, Imitationen, oder durch die Verwendung von Maschinen und neuen Arbeitsverfahren verändert hat, endlich wie weit sie auf dem ihnen verbliebenen Produktionsgebiete heute durch die Konkurrenz fremder oder einheimischer kapitalistischer Großbetriebe bedroht sind, wie weit besondere Produktions- oder Absatzvorteile sie voraussichtlich in den Stand setzen, diese Konkurrenz im ganzen oder bezüglich einzelner Arten von Erzeugnissen mit Erfolg zu bestehen. Der letzte Teil der Aufgabe würde möglichst genaue Feststellungen über die Produktionskosten der Artikel erfordern, um welche Betriebe verschiedener Art mit einander konkurrieren. Zugleich wären die Bedingungen des Absatzes für jede Betriebsform zu erörtern, wobei für das Handwerk noch besonders zu beachten sein würde das Aufkommen kommerzieller Zwischenglieder (Großhändler, Verkaufsmagazine, Konsumvereine) und die Versuche, durch genossenschaftliche Organisation des Absatzes (gemeinsame Verkaufslager mehrerer Meister desselben Faches oder allgemeine Gewerbehallen) die direkte Versorgung der Konsumenten in der Hand zu behalten. Zum Schlusse wäre die Frage in Erwägung zu ziehen, ob die am Orte betriebene Produktion als Ganzes im Rückgange, oder ob sie im Fortschritte begriffen ist. Im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ersteren Falle wären die Ursachen anzugeben. Im letzteren wäre zu untersuchen, ob die Fortentwicklung bei gleichbleibender Betriebsweise stattfindet, oder ob sie mit der Ersetzung einer Betriebsform durch die andere verbunden ist.

Schließlich werden noch einige specielle Gesichtspunkte hervorzuheben sein, nach welchen die Vergleichung der vorkommenden Betriebsarten durchzuführen wäre:

1. Bezug des Rohstoffes: vom Zwischenhändler oder vom Erzeuger? — gegen Barzahlung oder auf Kredit? — durch Einzelkauf oder durch Rohstoffgenossenschaften? — roh oder vorgearbeitet?
2. Beschaffung der Arbeitskräfte: Lehrlingswesen — Fachschulen und Lehrwerkstätten — gewerbliche Fortbildungsschulen — Lehrgeld oder nicht? — Zahl der Arbeiter in verschiedenen Betrieben — Art der Stellenvermittlung — vorherrschende Lohnsysteme — Arbeitszeit — sonstige Bedingungen des Arbeitsverhältnisses.
3. Kapital-Erfordernis: Anlage- und Betriebskapital bei verschiedenen Betriebsarten — Beschaffung der Werkstätten: Höhe der Werkstatt-, Laden und Wohnungsmieten — Verwendung von Arbeits- und Kraftmaschinen — Kraftvermietung an Kleinbetriebe — Kosten derselben — durch dieselbe bedingte Betriebsänderungen.
4. Produktion: auf Bestellung? — auf Vorrat? — Vielseitigkeit oder Einseitigkeit derselben? — dauernde Beschäftigung? — Einfluß der „toten Zeiten"?
5. Absatzkreise: lokal, provinzial oder weiter? — an Privatkunden oder andere Geschäfte? — Zahlungsbedingungen und Kreditfristen?
6. Produktivkredit: Organisation — Formen — Frequenz der Benutzung — Zinsfuß — Fristen.

Indem die unterzeichnete Kommission des Ausschusses Ihnen den vorstehenden Plan mitteilt, gestattet sie sich, an Sie das ergebene Ersuchen zu richten, bis gegen den 1. April 1894 ihr unter der Adresse des mitunterzeichneten Professors Dr. K. Bücher in Leipzig, Gustav-Adolphstraße 3, anzuzeigen, ob Sie geneigt wären, an dem in Aussicht genommenen Sammelwerke des Vereins mitzuarbeiten, welche Gewerbe Sie zu übernehmen gedächten oder welche Mitarbeiter Sie vorschlagen könnten und bis wann die Einlieferung der in Aussicht genommenen Arbeiten zu erwarten sein dürfte.

Die obigen Fragen sind, wie die ähnlichen früheren Fragestellungen des Vereins, nicht als Schema anzusehen, das jeden Mitarbeiter streng und in allen Einzelheiten binden würde; der Verein hat von jeher den einzelnen Mitarbeitern freien Spielraum für ihr individuelles Ermessen und für die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anordnung gelassen. Die Fragen sollen nur im wesentlichen andeuten, um was es uns zu thun ist und den Arbeiten von vornherein eine gewisse Vergleichbarkeit unter sich geben.

Der Ausschuß geht von der Annahme aus, daß die Arbeiten im Laufe des Herbstes 1894 eingehen. Wo nicht eine besondere Vereinbarung mit der Kommission stattfindet, ist vorausgesetzt, daß die einzelne Arbeit $1^1/_2$—2 Bogen nicht übersteigt. Das Honorar für den Bogen soll 50 Mk. betragen.

Dr. K. Bücher, Universitätsprofessor. Dr. Gensel, Handelskammer-Sekretär. Dr. A. v. Miaskowki, Universitätsprofessor.

Die beiden letzten Monate des Jahres 1893 wurden dazu benutzt, um das Programm an gegen 250 Personen in allen Teilen Deutschlands zu versenden. Außer den Mitgliedern der Leipziger Kommission beteiligte sich an der Auswahl der zur Mitarbeit aufzufordernden Personen in hervorragendem Maße der Vorsitzende des Vereins, Herr Prof. Schmoller. Herr Dr. Gensel übernahm es, die Sekretäre der Handelskammern für die Sache zu gewinnen.

Von vornherein war bei der Aufstellung des Programms davon ausgegangen worden, daß es sich, in Abweichung von den meisten früheren Publikationen des Vereins für Socialpolitik, diesmal nicht darum handeln könne, Gutachten aus den Kreisen der Nächstbeteiligten zu erholen, sondern eingehende Untersuchungen unter umsichtiger und sorgfältiger Feststellung von Thatsachen zu veranstalten und dafür sachkundige, aber materiell uninteressierte Kräfte ausfindig zu machen. Insbesondere schien diese Aufgabe geeignet für jüngere Nationalökonomen, wie sie sich in den staatswissenschaftlichen Seminarien unserer Universitäten zusammenfinden oder aus diesen hervorgegangen sind.

Der Unterzeichnete, an welchen nach Versendung der Programme die weitere Verfolgung der Sache überging, wandte sich demgemäß noch brieflich mit der Bitte um Unterstützung an alle Kollegen, von denen ihm bekannt war, daß sie Seminarien der genannten Art leiten, oder praktische Übungen regelmäßig abhalten und von denen nach ihrer sonstigen Studienrichtung eine Förderung der Sache zu erwarten war. Die meisten haben diesem Ersuchen mit dankenswerter Bereitwilligkeit entsprochen, sei es daß sie selbst Untersuchungen einzelner Gewerbe durch Teilnehmer ihrer Übungen anstellen ließen, sei es daß sie die Adressen früherer Schüler aufgaben, welche für die Sache gewonnen werden konnten. So vor allem die Herren Schmoller, Sering und Oldenberg in Berlin, Sombart in Breslau, Fuchs in Greifs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wald, Pierstorff in Jena, G. v. Mayr in Straßburg, Eheberg und Neuburg in Erlangen, Neumann in Tübingen, V. Böhmert in Dresden, Philippovich in Wien, Kleinwächter in Czernowitz, Mischler in Graz, St. Bauer in Brünn. Außerdem wurde von sämtlichen dafür geeigneten Mitgliedern des unter der Leitung des Unterzeichneten stehenden Volkswirtschaftlich-statistischen Seminars der Universität Leipzig eine Reihe von Leipziger Gewerbezweigen in Angriff genommen.

Freilich empfahl es sich daneben auch, auf Gewinnung tüchtiger im praktischen Leben stehender Mitarbeiter bedacht zu sein. Allein trotz aller Mühe, die in dieser Richtung verwandt wurde, ist solches nur in wenigen Fällen gelungen, und auch von diesen ist die Mehrzahl durch spätere Rücknahme der gemachten Zusagen wieder hinfällig geworden.

Im ganzen wurden für das Deutsche Reich bis zum Frühjahr 1894 etwa 75 Mitarbeiter gewonnen. Durch eine Reihe von Zu- und Abgängen hat sich diese Zahl inzwischen mehrfach verändert und stellt sich zur Zeit auf 71. Die Arbeiten für Österreich hat Herr Professor von Philippovich in Wien zu sammeln und herauszugeben übernommen.

Bei dem großen Umfang dieser Untersuchungen konnte von vornherein nicht daran gedacht werden, dieselben ausschließlich aus den eigenen Mitteln des Vereins zu veröffentlichen. Bei dem hervorragenden allgemeinen Interesse, welches sich an die Handwerkerfrage knüpft, hielt es der Ausschuß für gerechtfertigt, eine Beihilfe aus Reichsmitteln zu erbitten, welche von seiten des Reichskanzlers in der Höhe von 5000 Mark bewilligt wurde. Ebenso hat die österreichische Regierung auf Ersuchen des Herrn Professors von Philippovich eine Unterstützung von 600 Gulden gewährt, welche ausschließlich für die aus Österreich einlaufenden Arbeiten Verwendung finden soll.

Die Einlieferung der Arbeiten hat sich zum Teile weit über die anfänglich in Aussicht genommene Frist hinaus verzögert. Erst im Januar 1895 war es möglich, mit dem Drucke zu beginnen. Die nunmehr zur Ausgabe gelangenden drei Bände umfassen etwa die Hälfte dessen, was nach den zur Zeit vorliegenden Anmeldungen aus Deutschland zu erwarten ist.

Der erste Band beschränkt sich auf das Königreich Preußen. Er umfaßt zwölf Arbeiten, von denen fünf (Nr. V—VII, X und XII) durch Herrn Prof. Schmoller, zwei (Nr. I und IX) durch Herrn Prof. Sering, zwei (Nr. II und III) durch Herrn Prof. Fuchs und eine (Nr. VIII) durch Herrn Prof. Sombart vermittelt wurden, während Nr. XI auf Anregung des Unterzeichneten zurückgeht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der zweite Band bringt die kleinere Hälfte der im Volkswirtschaftlich-statistischen Seminar zu Leipzig ausgearbeiteten Untersuchungen. Über die Entstehungsweise dieser Arbeiten soll im Vorworte zum vierten Bande, der die größere Hälfte derselben bringen wird, genauer berichtet werden. Hier sei nur die Bemerkung gestattet, daß unter den jetzt vorliegenden Arbeiten zwei vorzeitig haben abgeschlossen werden müssen (Nr. III und IV), weil die Verfasser Leipzig verließen.

Der dritte Band enthält sämtliche Untersuchungen, welche aus den süddeutschen Staaten beschafft werden konnten. Leider haben mehrere Mitarbeiter aus Württemberg, darunter solche, welche sich unaufgefordert zur Teilnahme erboten hatten, ihre Anmeldungen nachträglich zurückgezogen. Die hier vorliegenden Arbeiten weichen mehrfach nach Anlage und Umfang von denen der übrigen Länder ab. Es steht zu hoffen, daß sie uns weitere Mitarbeiter zuführen werden, sodaß die noch verbliebenen recht empfindlichen Lücken gerade für Süddeutschland noch später ausgefüllt werden.

Überhaupt hält der Unterzeichnete mit den jetzt vorliegenden und den übrigen bereits fest zugesagten Arbeiten die vom Ausschusse gestellte Aufgabe nicht für abgeschlossen. Denn die Mehrzahl dieser Arbeiten bezieht sich auf den Gewerbebetrieb der Groß- und Mittelstädte; die Ortstypen der Kleinstädte und der Landgemeinden sind bis jetzt nur sehr spärlich vertreten. Ebenso ist die Auswahl der untersuchten Gewerbezweige eine recht ungleichmäßige. Während für einzelne (z. B. die Schuhmacherei, Tischlerei) eine Überfülle von Anmeldungen sich ergab, erfuhren andere entweder überhaupt keine oder nur eine ungenügende Berücksichtigung. Und doch treten die Erscheinungen, auf welche es bei diesen Untersuchungen vorzugsweise ankommt, auf dem ganzen weiten Gebiete des Handwerks hervor und sind vielfach bei kleineren und seltener vorkommenden Gewerben schärfer ausgeprägt und leichter klarzulegen als bei den alltäglichen.

Mit Genehmigung des Ausschusses ergeht deshalb hiermit eine erneute Aufforderung zur Mitarbeit unter gleichzeitiger Angabe der Gewerbe, über welche Arbeiten noch besonders erwünscht sind. Gänzlich fehlen noch Untersuchungen über

Barbiere und Friseure,
Bildhauer,
Büchsenmacher,
Färber,
Feilenhauer,
Gelb- und Glockengießer,
Graveure,
Gürtler,
Handschuhmacher,
Kammmacher,
Kappen- (Mützen)macher,
Maler und Lackierer,
Maurer,
Messerschmiede,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nadler,
(Huf-, Grob-) Schmiede,
Seiler,
Steinmetzen,
Steinsetzer (Pflasterer),
Täschner (Säckler),
Vergolder,
Waffenschmiede,
Zeugschmiede,
Zinngießer.

Ungenügend besetzt sind die Gewerbe der

Buchdrucker,
Bürstenmacher,
Dachdecker,
Gärtner,
Gold- und Silberarbeiter,
Hutmacher,
Korbmacher,
Kupferschmiede,
Müller,
Posamentierer,
Sattler,
Seifensieder,
Wagner (Stellmacher),
Uhrmacher.

Wie weit Arbeiten über andere Gewerbezweige noch aufgenommen werden können, wird ganz davon abhängen, ob die betreffende Ortskategorie bereits vertreten ist. Auf jeden Fall wird gebeten, sich vorgängig mit dem Unterzeichneten zu verständigen, von welchem auch Exemplare des Programms dieser Untersuchungen, bezogen werden können. Als Frist für die Einlieferung der später zur Anmeldung gelangenden Arbeiten wird der 1. Februar 1896 festgesetzt.

Es wäre lebhaft zu wünschen, daß es gelänge, auf diesem Wege auch in solchen Kreisen für diese Untersuchungen Interesse zu erwecken, welche unsere früheren Aufforderungen nicht erreicht haben. Das Ziel, welches der Ausschuß des Vereins für Socialpolitik sich gesteckt hat: den gegenwärtigen Zustand des ganzen ehemals handwerksmäßig betriebenen Gewerbes durch möglichst exakte Einzeluntersuchung aufzuhellen, kann nur durch Anspannung aller irgend verfügbaren Kräfte erreicht werden. Es würde damit aber auch eine feste Grundlage für die Beurteilung der Handwerkerfrage gewonnen werden, deren wir seither gänzlich entbehrten.

Bereits die jetzt vorliegenden Untersuchungen offenbaren einen Verwitterungs- und Umbildungsprozeß innerhalb des alten Bestandes unseres Gewerbes von einer Tiefe und Ausdehnung, wie er wohl nur von wenigen geahnt werden konnte. Das Vordringen des kapitalistischen Betriebes macht sich in den verschiedenen Gewerbezweigen geltend; aber nicht überall nimmt es denselben Ausgangs- und Angriffspunkt; nicht überall zeitigt es die gleichen Erscheinungen. Was der alltägliche Sprachgebrauch als „Konkurrenz des Großbetriebs“ bezeichnet, findet sich in seiner einfachsten Form, völlig gleichartiger Produktion in Fabrik und Handwerk, verhältnismäßig

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

selten. Viel häufiger liegt der Sitz der Konkurrenz, welche die alten Betriebsweisen und die kleinen selbständigen Existenzen vernichtet, auf dem Gebiete andersartiger Produktion oder ist gar in der Sphäre des Güterumlaufs zu suchen. Überall finden wir zwar das gleiche Ergebnis, aber nicht überall dieselben Ursachen und Vorgänge. Diesen oft sehr komplexen Vorgängen gilt es weiter nachzuspüren, und es wird dies nunmehr gewiß viel leichter werden, nachdem sie bereits in einer Reihe von Gewerben aufgedeckt sind.

Leipzig, 4. Mai 1895.

**K. Bücher.**

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# Inhaltsverzeichnis zum ersten Bande.


I. **Über die Lage des Schuhmachergewerbes in Altona, Elmshorn, Heide, Preetz und Barmstedt.** Von **Siegfried Heckscher,** cand. jur. aus Hamburg.

Einleitung S. 1. Die Schuhmacherei in Heide 2. Preetz 6. Elmshorn 12. Barmstedt 16. Altona 19 : Geschichtliches 19. Schuhmacherbörse 20. Die neue Innung 22. Fabriken 22. Lehrlingswesen 25. Arbeiterverhältnisse 26. Hausindustrie 29. Wohnungsverhältnisse 30. Produktionskosten 33. Gefängnisarbeit und Militärlieferungen 33. Schlußwort 35.

II. **Die Schuhmacherei in Loitz.** Von **B. Aebert,** cand. theol.

Die Stadt 37. Geschichtliches 37. Ältere Betriebsweise 38. Lehrlinge 39. Gesellen 40. Produktionsweise 41. Absatz 43. Die Konkurrenz der Magazine 46. Gefängnisarbeit 49. Heutige Lage 49.

III. **Die Schuhmacherei in Kreis und Stadt Dramburg.** Von **Paul Steinberg,** cand. jur.

Das Untersuchungsgebiet 53. Der Konsumentenkreis 53. Zahl und Art der Betriebe 54. Betriebsweise 55. Meister 55. Verlagsarbeiter 56. Lehrlinge 57. Gesellen 58. Technische Hilfsmittel 60. Absatzweise 62. Jahrmärkte 62. Läden 64. Kundenarbeit 65. Genossenschaftliche Selbsthilfe 66. Produktionskosten und Absatzpreise 69. Die Landschuhmacher 74. Einkommensverhältnisse 75. Landwirtschaftliche Nebenbeschäftigung 77. Veränderung des Produktionsgebiets 78. Allgemeine Lage 80.

IV. **Die Lage des Tischlergewerbes in Posen.** Von **Dr. Karl Hampke,** Handelskammer-Sekretär.

Der Posener Möbelmarkt 83. Produktionsgebiet des örtlichen Gewerbes 84. Absatzkreis desselben 85. Bautischlerei 86. Betriebsformen 86. Genossenschaftswesen 89. Statistisches 90. Lehrlingswesen 91. Gesellen 92. Innung 92. Anlage- und Betriebskapital 93. Kreditwesen 94. Die Lage 94. Nachtrag 95.

V. **Das Berliner Tapezierergewerbe.** Von **Dr. Max Broesike.**

1. Produktions- und Großbetriebsarten im allgemeinen . . . . . 99
2. Charakter des Tapezierergewerbes . . . . . 101


**

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Seite

A. Die kapitalistischen Magazinbetriebe . . . . . 102
B. Die handwerksmäßigen Betriebe . . . . . 106
C. Vergleichungspunkte zwischen beiden . . . . . 107
a. Produktivität von Arbeit und Kapital . . . . . 107
b. Qualität, Ausbildung und Beschaffung der Arbeitskräfte . 108
c. Absatzbedingungen und Kredit . . . . . 111
3. Die Lebensfähigkeit des Kleinbetriebes . . . . . 112
4. Ergebnis . . . . . 115

VI. **Die Lage der Weißgerber und Lohgerber in Prenzlau.** Von **Dr. Gustav Mayer.**

Einleitung . . . . . 117
A. Die Weißgerber . . . . . 118
B. Die Lohgerber . . . . . 125

VII. **Die Klempnerei in Stadt und Kreis Salzwedel.** Von **O. Wiedfeldt,** Volontär am Statistischen Amt der Stadt Berlin.

1. Einleitung . . . . . 129
2. Technik, Entstehung und Entwicklung der Klempnerei . . . . . 130
3. Statistik der Klempnerei in Kreis und Stadt Salzwedel . . . . 132
4. Die historische Entwicklung im einzelnen . . . . . 135
5. Die heutige Produktionsweise . . . . . 142
6. Arbeitsverhältnisse . . . . . 147
7. Absatzverhältnisse . . . . . 149
8. Vermögenslage und sociale Stellung der Klempner . . . . . 150
9. Ergebnisse der Untersuchung . . . . . 155
Anhang: Die Lage der übrigen Handwerker in Salzwedel 158: Nahrungsmittelgewerbe 158. Bekleidung und Reinigung 159. Baugewerbe 161. Holzindustrie 161. Textilgewerbe 162. Metallarbeit 162. Maschinen und Werkzeuge 163. Papier und Leder 164. Handel 164.

VIII. **Die Töpferei des Kreises Bunzlau.** Von **Dr. Kurt Steinitz,** Breslau.

Vorbemerkung . . . . . 167
1. Die Geschirrtöpferei als Ganzes und ihre Zweige . . . . . 168
2. Lokale Verbreitung der Geschirrtöpferei in Deutschland . . . . . 174
3. Die Bunzlauer Töpferei . . . . . 176
A. Topographie . . . . . 176
B. Geschichte . . . . . 176
C. Organisation des Gewerbes . . . . . 181
4. Die Betriebselemente der Bunzlauer Töpferei . . . . . 186
A. Die Produktionstechnik . . . . . 186
B. Beschaffung der Produktionsmittel u. Arbeitskräfte (Produktionskosten) 195
a. Anlage . . . . . 195
b. Rohmaterial . . . . . 196
c. Arbeitskräfte . . . . . 200
5. Der Absatz . . . . . 205
A. Nachfrage, Absatz-Ort und -Zeit . . . . . 205
B. Angebot, Preisfestsetzung . . . . . 207
C. Absatzart, Versand- und Marktgeschäft . . . . . 209

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Seite

6. Die gegenwärtige Lage des Gewerbes . . . . . 213
A. Schilderung derselben . . . . . 213
B. Erklärung der Lage . . . . . 215
a. Konkurrenzindustrien . . . . . 215
b. Standort der Produktion . . . . . 218
c. Wirtschaftlicher Charakter der Industrie . . . . . 221

IX. **Das Düsseldorfer Schlächtergewerbe.** Von **Wilhelm Westhaus,** cand. jur.

1. Allgemeine Entwicklung des Gewerbes . . . . . 232
2. Einkauf des Viehes . . . . . 233
3. Produktionsweisen und Betriebsgrößen . . . . . 236
4. Gesellen- und Lehrlingswesen . . . . . 244
5. Konsum- und Absatzverhältnisse . . . . . 248
6. Absatzformen und Preise . . . . . 255
7. Genossenschaftliche Organisation . . . . . 257

X. **Die Lage des Kleingewerbes in der Kölner Schreinerei.** Von **Dr. Franz von Schönebeck,** Regierungs-Referendar.

1. Bezug der auf dem Kölner Markte verkauften Schreinerartikel . . 261
2. Die Betriebsformen . . . . . 264
A. Der handwerksmäßige Betrieb . . . . . 265
B. Magazin- und Hausindustrie . . . . . 271
C. Fabriken . . . . . 277
3. Die Lebensfähigkeit des Kleingewerbes . . . . . 286
A. Möbelschreinerei . . . . . 286
B. Bauschreinerei . . . . . 300

XI. **Das Dachdeckergewerbe in Frankfurt am Main.** Von **Dr. Philipp Stein.**

1. Die verschiedenen Dacharten und Deckmethoden . . . . . 311
2. Die Dachdeckerei in Frankfurt bis zur Aufhebung der Steindeckerzunft im Jahre 1863 . . . . . 317
3. Die Entwicklung der Bauthätigkeit in Frankfurt seit 1863 . . . . 323
4. Die Dachdeckerei in Frankfurt seit 1863 . . . . . 330
5. Die Schieferdeckerei in ihrer heutigen Gestaltung . . . . . 333
6. Der Handel in Deckmaterialien . . . . . 338
7. Die Betriebsart und Betriebsgröße der Schieferdeckereien . . . . 343
8. Die Frankfurter Meisterschaft in ihrer wirtschaftlichen u. socialen Stellung 347
9. Stellung der Gesellen im Betrieb . . . . . 349
10. Der Gesellenstand . . . . . 353
11. Die Vereine der Meister und Gesellen . . . . . 358
12. Schlußbetrachtung . . . . . 364

XII. **Die Thonindustrie des Kannenbäckerlandes auf dem Westerwalde.** Von **Ernst Zais** und **Dr. Paul Richter,** Hilfsarbeiter im Staatsarchiv in Koblenz.

Geschichtliche Einleitung . . . . . 371
A. Die eigentliche Kannenbäckerei . . . . . 386
1. Die Rohstoffe und ihre Beschaffung . . . . . 388
2. Die Technik. Die mechanischen Produktionsmittel und ihre Beschaffung 393

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Seite

3. Die Arbeitskräfte und ihre Beschaffung . . . . . 397
4. Entwicklung und Umfang der Produktion . . . . . 405
5. Die Absatzverhältnisse . . . . . 408
6. Die Thonröhren-Fabrikation . . . . . 413
7. Die Fabrikation der feinen Thonwaren . . . . . 415
8. Rückblick: Zustand der eigentlichen Kannenbäckerei . . . . . 422

B. Die Krugbäckerei . . . . . 428
1. Betriebsmittel und ihre Beschaffung . . . . . 428
2. Produktion und Absatz . . . . . 434

C. Die Pfeifenbäckerei . . . . . 444
1. Allgemeiner Charakter der Pfeifenbäckerei . . . . . 444
2. Technik, Rohmaterialien und Arbeitskräfte (Produktionskosten) . . 446
3. Das Ablieferungsgeschäft und die Produktionsverhältnisse . . . 449

Rückblick . . . . . 454

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# I.

# Über die Lage des Schuhmachergewerbes in Altona, Elmshorn, Heide, Preetz und Barmstedt.

Von

**Siegfried Heckscher**
aus Hamburg.

---

In der Absicht, ein möglichst vollständiges und deutliches Bild von der gegenwärtigen Verfassung und Lage des Schuhmachergewerbes in Holstein zu geben, habe ich meine im Herbst 1894 angestellten Erhebungen auf Altona als die größte Stadt des Bezirks und vier solche Landstädte (Heide, Preetz, Elmshorn, Barmstedt) erstreckt, welche, seit langem die eigentlichen Hauptorte des Schuhmacherhandwerks, eine auffallend starke Besetzung desselben aufweisen und die Umgebung weithin mit Fußzeug versorgen.

Zu meinem Bedauern habe ich bei den Nächstbeteiligten nicht überall das Interesse für meine Untersuchung gefunden, welches ich erhoffte, und welches mir so unerläßlich notwendig erscheint für das volle Gelingen einer derartigen Arbeit. Vor allen waren es die größeren Arbeitgeber, welche in manchen Fällen Schweigen für den besseren Teil der Weisheit hielten, beeinflußt durch den Argwohn, daß solche Untersuchungen gegen sie gerichtet seien, oder, wenn das nicht, ihnen doch wenigstens keinen Vorteil brächten. Daß ich rein wissenschaftliche Zwecke verfolge, und schon aus diesem Grunde von irgend einer Tendenz nicht die Rede sein könne, leuchtete ihnen nicht ein. Die bereitwilligste Unterstützung ward mir von seiten der Gesellen zu Teil — allerdings in einer Weise, die bei der Verwertung ihrer Angaben zu einiger Vorsicht mahnt —, während viele unter den kleinen Meistern, welche längst jede Hoffnung auf eine Hebung des Handwerks aufgegeben



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haben und in dumpfer Resignation ihr unabwendbares Geschick ertragen, es sich oftmals angelegen sein ließen, mit großer Beharrlichkeit auf das Nutzlose meines Beginnens hinzuweisen. Nicht allein in Wort, sondern auch in Schrift hat der Obermeister der Altonaer Schuhmacherinnung, Herr Reumann, meine Arbeit gefördert; er hat eine kleine Abhandlung über die Entwicklung der Schuhmacherei mit besonderer Berücksichtigung der Stadt Altona verfaßt, welche er mir zur Verfügung stellte, und die genug des Interessanten und Wissenswerten bietet. Soviel über meine Mithelfer.

Um einer klaren Übersicht Rechnung zu tragen, halte ich es für zweckentsprechend, die einzelnen Städte getrennt zu behandeln und nur einiges vom Lehrlings- und Gesellenwesen, von den Wohnungsverhältnissen und der Hausindustrie in gemeinsamer Betrachtung darzustellen. Wenn ich mich zunächst den beiden Städten Heide und Preetz zuwende, so geschieht es, weil jene Orte im Gegensatz zu Elmshorn und Barmstedt wirtschaftlich unabhängiger dastehen und in ihrem gewerblichen Leben in geringerem Maße von den größeren Bevölkerungscentren beeinflußt werden.

Heide ist eine Stadt von nahezu 8000 (letzte Volksz. 7444) Einwohnern; sie liegt im Kreise Norderdithmarschen an der Eisenbahnlinie Elmshorn-Husum-Hvidding. Schuhfabriken bestehen dort nicht; in keinem Betriebe findet sich irgend eine Arbeitsteilung und nur die Steppmaschine ist im Gebrauch. Von den 112 Handwerkern, welche sich zur Zeit Schuhmachermeister nennen, gehören 100 der Fachinnung an. Der Mitgliederbeitrag ist 80 Pfg. für das Jahr; an Eintrittsgeld und Prüfungsgebühr werden 9 Mk. erhoben. Beim Übergang vom Amt zur Innung ist das Vermögen des ersteren mit hinüber genommen, und diesem Umstande ist es zu verdanken, daß die Innungskasse einen Bestand von 1800 Mk. aufweist. Aus diesen Mitteln werden die Kosten für die Innungsherberge bestritten, die allerdings aus noch zu erwähnenden Gründen fast nie besucht wird, im weiteren reisenden Gesellen Unterstützung gewährt, von der kaum jemand Gebrauch macht, der Fortbildungsschule 30 Mark jährlich zugewendet, und beim Tode eines Meisters oder einer Meisterin Sterbegeld in der Höhe von 12 Mk. ausgezahlt. Die Innung gehört dem Provinzial-Unterverband Schleswig-Holstein-Lauenburg an und sendet regelmäßig ihren Delegierten zu den Verbandstagen. Der Lehrling muß 3 Mk. Einschreibe- und 2 Mk. Ausschreibegebühr entrichten, und die Lehrzeit darf unter drei Jahre nicht festgesetzt werden. Eine Gesellenprüfung wird verlangt, über welche der Vorstand der Innung sein Urteil fällt. 40 Lehrlinge lernen bei Innungsmeistern, einer bei einem Nichtinnungsmeister, einem sog. Bönhasen, während von den 42 Gesellen sechs außerhalb der Innung beschäftigt werden. Unter den 100 Mitgliedern der Innung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

suchen höchstens 30 ihren Broterwerb allein in der Schuhmacherei. Drei flicken am Tage und sorgen des Nachts für die Ruhe der Stadt; einer verbindet seine Thätigkeit als Schuhmacher mit dem Amt eines Schulpedellen; mehrere sind Boten, Kellner, Leichenträger, einer ist Chausseewärter, einer stellvertretender Küster; der Ausrufer wie auch der Totengräber gehören der Innung an. Sie sind natürlich insgesamt Flickschuster, und ihr Festhalten an der Innung entspringt nicht dem Interesse am Gedeihen derselben, sondern dem Wunsche, dermaleinst in der Form des Sterbegeldes einen Anteil aus dem Vermögen des ehemaligen Amtes zu erhalten. Die größte Zahl der in einem Betriebe beschäftigten Gesellen beträgt sechs; vier Meister arbeiten mit drei Gesellen; weitere sechs Meister haben je einen, die übrigen schaffen allein. Es bedarf wohl kaum der Erwähnung, daß diese Zahlen größeren und geringeren Schwankungen unterworfen sind. Im ganzen existieren zehn Ladengeschäfte; sechs Besitzer arbeiten zugleich nach Maß, wogegen die anderen — unter ihnen ein nicht gelernter Schuhmacher — ihre Thätigkeit auf den Verkauf der fertigen Ware beschränken. Das Fußzeug, welches der Ladenbesitzer absetzt, ist zum überwiegenden Teil Fabrikware und zwar aus Hamburg, Altona, Pirmasens und Ostpreußen; wenig ist Handarbeit, die er vom Meister in Heide ersteht. Im Bezuge des Rohmaterials zeigt sich zwischen dem kleinen und großen Handwerker kein nennenswerter Unterschied; die drei Gerbereien am Orte decken den Bedarf an Roßleder, das übrige Leder wird bei den beiden Lederhändlern gekauft oder durch Vermittlung von Reisenden aus Hamburger, Lübecker, Elmshorner und Berliner Geschäften bezogen. Die Furnituren, wie Holzstifte, Garn, Nägel, Wachs, Wichse, Leisten, Schuhverzierungen, Gummizüge und dergleichen sind in den Ledergeschäften zu haben. Die Schäfte werden meist fertig von Fabrikanten in der Provinz gekauft; auch dieser Handel wird durch Reisende besorgt.

Die Produktion umfaßt Herrenstiefel, langschäftige wie Halbstiefel, und gewöhnliche Arbeitsschuhe: auf die Anfertigung von Damen- und Kinderstiefeln hat man endgültig verzichtet, weil ein Wettbewerb mit der Fabrik auf diesem Gebiete von vornherein aussichtslos wäre. Der Handwerker kann eben nicht durch seiner Hände Arbeit das Fußzeug so fein und zierlich herstellen wie der Fabrikant mit Hülfe seiner Maschinen. Nun aber giebt es für die Frau beim Einkauf gewöhnlich zwei unumstößliche Maximen; die Ware soll billig, und sie soll dem Auge gefällig sein; der Mann darf hintennach, wenn der Kauf abgeschlossen ist, auch noch erwägen, ob diese Vorzüge vielleicht auf Kosten der Dauerhaftigkeit gehen. In diesem Falle hat also das Naturell der Frau den Sieg der Fabrik entscheiden helfen. Einige wenige Meister arbeiten auf Bestellung; die besser situierten Einwohner und



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Geestbauern, welche nur langsam mit der althergebrachten Sitte brechen, lassen sich ihr Schuhzeug anmessen. Die Marschbauern hingegen, welche weniger konservativ sind, kaufen von den Hausierern und in den Ladengeschäften die fertige Ware. Ein Kundenschuhmacher arbeitet vornehmlich für kranke und ungestaltete Füße. Dieser Handwerker hat in Wien die Fachschule für Schuhmacher besucht und sich dort eine solche Geschicklichkeit und Feinheit in der Ausführung angeeignet, daß seine Handarbeit auf einer Ausstellung mit der goldenen Medaille ausgezeichnet wurde, und daß nicht nur die Ärzte in Heide, sondern auch solche aus den benachbarten Städten und Ortschaften ihre Patienten, welche eines individuell genau angepaßten Fußzeuges bedürfen, zu ihm schicken. Sein Einkommen ist ein beträchtliches.

Sieben oder acht Meister besuchen noch mit ihrer Ware die Märkte in der Umgebung. In der Regel mieten sie sich gemeinsam einen Wagen. Auf dem Markt in Heide selbst, welcher allwöchentlich stattfindet, stellen 13 Schuhmacher ihre Ware aus, während vor 20 Jahren ihre Zahl noch 27 betrug. Dieser Handel verliert in dem Maße an Bedeutung, als in den kleinen Orten die Ladengeschäfte aufkommen, und neben diesen der Hausierer, welcher den Leuten die Ware ins Haus bringt, den kleinen Handwerker seiner Kundschaft beraubt. Wer nicht auf Märkten seine Ware absetzt, verkauft sie an Ladenbesitzer und Hausierer. Jene verlangen bis zu einem Jahre Stundung, und einen gleich langen Kredit fordern die Schuhmacher vom Lederhändler. Anders liegen die Dinge beim Verkauf an den Hausierer. Dies führt mich auf die Besprechung des Hausiererwesens, welches für das Schuhmacherhandwerk in Heide von tiefeinschneidender Bedeutung ist, und dessen man nur Erwähnung zu thun braucht, um den Zorn und den Groll des kleinen Meisters gegen seinen verhaßten Wettbewerber zu hellen Flammen auflodern zu lassen. Den Haupthausierhandel haben vier Brüder, Schuhmacher aus Heide, in Händen. Jene waren ehedem einfache Handwerker, welche als Marktschuhmacher ihrem Erwerbe nachgingen. Jetzt leitet einer von ihnen das Geschäft, den Einkauf, in der Stadt, während die drei anderen die Ware in der Provinz vertreiben. Ein jeder von ihnen hat einen Wagen mit zwei Pferden, einen Omnibus, der früher den Verkehr zwischen zwei kleinen Landstädten vermittelte. Der Bezirk, in welchem der Einzelne handelt, ist genau abgegrenzt; der eine sucht die Umgebung von Tondern heim, der zweite hält sich in der Nähe von Apenrade auf, der dritte fährt bis nach Kiel und Neumünster. Außer diesen vier Brüdern sind noch drei Schuhmacher in Heide, welche dem Hausierhandel mit Wagen und Pferd im großem Stile obliegen. Diese Hausierer beziehen das Fußzeug einmal aus Hamburger, Altonaer und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Pirmasenser Fabriken, auch wohl von Fabrikanten, die in Gefängnissen arbeiten lassen, sodann aber auch von den kleinen Meistern in Heide. Sie verlangen keinen Kredit und dieser Umstand veranlaßt, oder besser gesagt, zwingt den armen Handwerker oftmals, an jene Händler sein Fußzeug abzusetzen. Bar Geld lacht, und wenn der kleine Meister in Not ist, schlägt er seine Ware zu jedem Preis los, wofern er nur klingende Münze erhält, um den drängenden Lederhändler zu bezahlen. In vielen Fällen bringt er die Stiefel dem Hausierer in die Wohnung. Jener versteht dem Handel die nötige Form und Weihe zu geben, und wenn er dem Produzenten nach wiederholtem Bitten endlich seine Ware um einen Spottpreis abnimmt, dann mag das ganze Geschäft wie ein Akt der Barmherzigkeit erscheinen; denn eigentlich hatte ja der Käufer für solchen „Schund" durchaus keine Verwendung. Diese Herren betreiben den Hausierhandel selbst ebenfalls in äußerst geschickter Art. Sie kennen die Zeiten, wo ein recht lohnender Absatz zu erwarten steht; kurz vorm Dienstbotenwechsel, vor der Konfirmation, vor den großen Festen erscheinen sie auf dem Plane: wenn in einem Orte ein Markt stattfinden soll, so sind sie zwei bis drei Wochen vordem zur Stelle und hausieren von Thür zu Thür; kein Hof, keine Kate wird verschont. Kommt dann der kleine Meister zu Markt, dann hat er das Nachsehen und er ist froh, wenn er noch einige Käufer findet, damit er nicht mit völlig leeren Taschen zu seiner Familie zurückkehrt. Natürlich klagen die ansässigen Schuhmacher über das Hausierunwesen, wie sie es nennen, nicht minder, und grollend sieht der kleine Meister, wie der Gevatter Schneider dem Hausierer das blinkende Geld in die Hand zählt, während er ihm, wenn er wirklich einmal bei ihm arbeiten läßt, die Zahlung ein Jahr und länger vorenthält.

Betrachtet man die Entwicklung des Schuhmachergewerbes in den letzten 40 Jahren, so läßt sich zunächst feststellen, daß das Produktionsgebiet, abgesehen von dem oben erwähnten Gebrauch fertiger Schäfte, dem Kleinbetrieb erhalten geblieben ist. Die technische Grundlage hat allein eine Änderung erfahren durch das Aufkommen der Steppmaschine, welche nunmehr jeder Schuhmacher in seinem Besitze hat. Aber mit der Fabrik kamen die Ladengeschäfte auf; der Verkehr nahm nie geahnte Dimensionen an; wo sich nicht ein Ladenbesitzer einmietete, kam der Hausierer; das Schuhmacherhandwerk, das in der Mitte unseres Jahrhunderts den wichtigsten Gewerbezweig in Heide bildete, das ganze Schleswig und einen Teil von Jütland mit Fußzeug versorgte, siechte dahin. Viele Meister mußten ihrem Berufe entsagen und sich nach anderm Erwerb umsehen; wenige blieben als Kundenschuhmacher unabhängig; die übrigen zeigen als Lieferungsmeister für Hausierer und Ladengeschäfte nur noch den Abglanz verlorener Selbständigkeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Während gegenwärtig 42 Meister ohne Nebenerwerb die Schuhmacherei betreiben, waren es vor 40 Jahren gemäß der Berechnung des Obermeisters der Innung 150 bis 160; die Zahl der Gesellen ist von 120 auf 36, die der Lehrlinge von 70 auf 41 herabgegangen. Es kamen (nach einer damals veranstalteten Volkszählung) im Jahre 1854 bei einer Bevölkerungszahl von 6120 auf 100 Einwohner 5,72 Personen, welche in der Schuhmacherei beschäftigt waren, heute nur noch 1,49. —

Eine ähnliche Umwandlung wie in Heide hat das Schuhmacherhandwerk in Preetz in den letzten Jahren durchgemacht. Preetz, eine Stadt mit ungefähr 5000 Einwohnern, liegt im Kreise Plön, an der Kiel-Ascheberger Bahn. In gleichen Ursachen wurzelt der Rückgang des Gewerbes. Ehedem waren die Preetzer Kunden- oder Marktschuhmacher, sie hatten entweder ihre bestimmten Konsumenten, oder sie verfertigten Schuhe nach Durchschnittsmaß und bezogen mit dieser Ware die Märkte. Aber die Großindustrie mit ihren neuen Erscheinungsformen verdrängte von Jahr zu Jahr entscheidender den Handwerker von seinem einstmals unbestrittenen Arbeitsgebiete, und während vor 40 Jahren nach der Aufstellung des Obermeisters der Innung noch 340 Personen in der Schuhmacherei thätig waren (90 Meister, 150 Gesellen und 100 Lehrlinge) zählen wir jetzt bei unveränderter Bevölkerungszahl nur 216 und zwar 58 Meister, 150 Gesellen und 8 Lehrlinge. Im Jahre 1854 gehörten unter 100 Personen 6,8 dem Schuhmacherhandwerk an, heutigen Tages 4,32. Auf die merkwürdige Thatsache, daß die Anzahl der Gesellen eine Minderung nicht erfahren hat, habe ich zurückzukommen. Von den 58 Meistern sind 35 Mitglieder der Fachinnung. Freilich beläuft sich die Zahl der Innungsmeister auf 87; aber unter ihnen sind etliche Gelegenheitsarbeiter: einer hat ein Kolonialwarengeschäft, ein anderer einen Flaschenhandel, zwei betreiben eine Speckräucherei, und einer, der wohl nicht jede Fühlung mit seinem früheren Beruf verlieren wollte, handelt mit altem Fußzeug und daneben mit getragenen Kleidern. Dieser letzte ist der Obermeister der Innung.

In Preetz hat sich seit einigen Jahren eine Verlagsindustrie herangebildet, welche mehr und mehr die kleinen Betriebe aufzusaugen droht. Dieser Prozeß giebt uns auch den Aufschluß über das Konstantbleiben der Gesellenzahl, trotzdem ein Meister nach dem anderen seine Selbstständigkeit aufgiebt. Ein großer Handwerker beschäftigt bereits 30 und mehr Gesellen, darunter etwa die Hälfte in einer Werkstatt, die übrigen als Heimarbeiter. Ein anderer hat 15 Arbeiter, unter ihnen 10 Hausindustrielle; mehrere arbeiten mit 5 bis 7 Gesellen, 20 mit 2 oder 3, die übrigen allein.

Die Mitglieder der Innung zahlen als Beitrag vierteljährig 40 Pfennig,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Meisterprüfung kostet 12,90 Mark. Die Lehrzeit muß mindestens auf drei Jahre bemessen sein; für Ein- wie für Ausschreiben wird eine Gebühr von 2 Mark erhoben. Sobald die Lehre beendigt ist, hat der Lehrling nach seiner Wahl ein Probestück anzufertigen, welches einem Ausschuß zur Beurteilung vorgelegt wird. Die Fortbildungsschule wird mit 30 Mark das Jahr unterstützt. Mit dem Vermögen der Innung, das eine Höhe von 50 Mark erreicht hat, ist die vom einstigen Schuhmacheramt übernommene Krankenkasse verbunden. Daher kommt es, daß die Innung auch die, welche längst von Ahle und Pechdraht Abschied genommen, an sich zu ketten weiß. Wer nämlich sich weigert, seinen jährlichen Beitrag an die Innung zu zahlen, wird aus der Mitgliedschaft der Krankenkasse gestrichen.

Es giebt fünf Ladengeschäfte, in denen überwiegend Fabrikware verkauft wird. Die Bezugsquellen sind die nämlichen wie bei den Heider Händlern; in einem Laden wird auch russisches Fabrikat als besonders empfehlenswert angepriesen. Während ein kleiner Teil des Rohmaterials von einem Gerber, welcher am Orte wohnt, bezogen wird, kauft der Schuhmacher das übrige von Reisenden für Hamburger, Elmshorner und Lübecker Ledergeschäfte; die Furnituren sind bei dem Gerber und bei einem Meister käuflich, welcher neben dem Handel mit fertiger Schuhware den Verkauf von Zuthaten und Lederausschnitten betreibt. Nicht selten thun sich zwei oder drei kleine Handwerker zusammen und kaufen sich gemeinsam eine Bürde Leder, wie denn überhaupt bei den Preetzer Handwerkern ein Zug von Solidarität und ein aufdämmerndes Verständnis für den Wert genossenschaftlicher Vereinignng nicht zu verkennen ist. Die Schäfte werden meistens fertig gekauft, unter anderem auch von einem Innungsmeister. Dieser hat seine Thätigkeit auf das Steppen beschränkt, seine Frau schafft tüchtig mit, und der Verdienst beider ist ein recht auskömmlicher. Vier kleine Meister arbeiten Damenfußzeug; sie kaufen aber die Oberteile fertig und setzen nur den Boden unter; mit Ausnahme dieser beschäftigt man sich ausschließlich mit Herstellung von Herrenstiefeln. Von den drei Preetzer Kundenschuhmachern gilt das Gleiche wie von den Heider: ihr Auskommen ist ein gutes.

Zehn bis zwölf Meister beziehen in einem Umkreise von 4, 5 Meilen die Märkte. Aber bei diesem Handel schieben sich immer fühlbarer das Ladengeschäft und der Hausierhandel als Zwischenglieder ein, und in absehbarer Zeit wird diese Art des Verkaufes ihre Basis verloren haben. So oft mehrere Preetzer Schuhmacher ein und denselben Markt besuchen, spielt der Platz, welchen der Einzelne einnimmt, immerhin eine gewisse Rolle; je nachdem die Verkaufsbude der Hauptstraße näher oder entfernter liegt, kann auf einen größeren oder geringen Absatz gehofft werden. Um nun jeden Zwist zu vermeiden, hat sich die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sitte ausgebildet, daß der älteste Meister den ersten Platz einnimmt, während die übrigen nach Altersstufen einrangieren. Der Zweck wird voll erreicht; ein jeder fügt sich willig diesem Brauch. Eine Stundung beim Verkauf auf dem Markte wird nicht gewährt. Der Meister arbeitet in der Regel auf Vorrat. Der Hausierhandel hat für das Preetzer Schuhmachergewerbe bis jetzt nicht die Bedeutung wie für das Handwerk in der nördlichen Schwesterstadt, obwohl die Hausierer mit ihren Wagen, welche aus Elmshorn, Friedrichstadt und Kiel kommen, in der Umgebung der Stadt keineswegs fehlen. Der Preetzer Meister verkauft ihnen seine Stiefel nur in vereinzelten Fällen; sein Abnehmer ist für gewöhnlich der Ladenbesitzer in Lübeck, Lüneburg und in anderen kleinen Städten der Provinz Hannover und Holstein. Der Händler verlangt Kredit von 3 bis zu 9 Monaten; zahlt er sofort, so zieht er 2 Prozent für Barzahlung ab. Gleiche Fristen und Bedingungen gelten von seiten des Meisters dem Lederhändler gegenüber. Die paar großen Schuhmacher, die selbst reisen, oder ihren eigenen Reisenden haben, und welche in der Lage sind, bedeutende Lieferungen zu übernehmen, haben es im Laufe der Zeit erreicht, mit umfangreichen und, was die Hauptsache ist, kapitalkräftigen Ladenbesitzern Beziehungen anzuknüpfen, während sich die kleinen Meister bescheiden mußten, an Geschäfte von zweifelhafter Güte zu liefern.

Um diesem Übelstand abzuhelfen, beschloß die Innung, eine Genossenschaft für den gemeinschaftlichen Verkauf zu begründen, welche denn auch als eingetragene Genossenschaft m. b. H. am 1. Sept. 1893 ins Leben trat, und der zunächst 27 Innungsmeister angehörten. Es hat mich die größte Mühe gekostet, in den Besitz des Statuts zu gelangen. Die Preetzer Innungsmeister, welche dasselbe selbst ersonnen und ausgearbeitet hatten, waren übereingekommen, sich bei Androhung einer Konventionalstrafe zum Schweigen zu verpflichten, damit nicht eine andere Innung sich das Statut zum Muster nähme. Auf meine wiederholten Bitten hin entschloß sich der Verwaltungsrat mit Rücksicht auf den wissenschaftlichen Zweck, eine Generalversammlung einzuberufen, und diese hat schließlich den Dispens erteilt. Aus dem Statut sei folgendes erwähnt: Die Mitgliedschaft können erwerben alle Personen, welche sich durch Verträge verpflichten können, ihren Wohnsitz in Preetz und Umgebung haben und Mitglied der Preetzer Schuhmacher-Innung sind. Jedes Mitglied der Genossenschaft hat die Pflicht: 1. bei der Aufnahme ein in den Reservefonds fließendes Eintrittsgeld von 50 Mark zu bezahlen; hiervon sind jedoch Witwen, welche an Stelle ihrer verstorbenen Gatten Mitglied werden, befreit; 2. für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft sowohl dieser wie unmittelbar den Gläubigern derselben gegenüber bis zum Betrage von je 500 Mark (Haft-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

summe) für jeden erworbenen Geschäftsanteil nach Maßgabe des Genossenschafts-Gesetzes §§ 23, 93, 135 zu haften (beschränkte Haftpflicht).

'Der Betrag, bis zu welchem sich die einzelnen Genossen mit Einlagen beteiligen können, der Geschäftsanteil wird auf 30 Mark in 10 Jahren festgesetzt.

'Der Reservefonds wird gebildet durch die Eintrittsgelder, die nach der Geschäftsordnung demselben vertragsmäßig zufließenden Strafgelder, sowie durch Überweisung von mindestens 10 v. H. des jährlichen Reingewinns. Der Reservefonds soll mindestens auf 1000 Mark gebracht und auf diesem Stand erhalten werden.

'Über Einrichtung, Ausdehnung und Beschränkung des gesamten Geschäftsbetriebes und des Betriebes einzelner Geschäftszweige hat die Generalversammlung zu beschließen'. Der Vorstand stellt zu diesem Zwecke eine Geschäftsordnung über den gesamten Geschäftsbetrieb auf, welche nach Vorbereitung durch den Aufsichtsrat der Genehmigung der Generalversammlung bedarf.

'Vom Reingewinn erhält zunächst der Reservefonds, solange derselbe noch nicht auf dem festgesetzten Betrag angelangt ist, mindestens 10 vom Hundert und dann die zum Schlusse des vorhergehenden Jahres durch Zuschreibung von Gewinn und Abschreibung von Verlust ermittelten Geschäftsguthaben der Genossen bis zu vier vom Hundert Zinsen (Kapitaldividende).

'Über den alsdann verbleibenden Überschuß verfügt die Generalversammlung und wird der für die Genossen bestimmte Gewinnüberschuß nach Maßgabe ihrer Beteiligung an den im betreffenden Jahre verkauften Schuhwaren an die einzelnen Genossen verteilt'.

Die Geschäftsordnung ist mir offiziell nicht eingehändigt worden; aber ein Genosse hat mir privatim einige Mitteilungen darüber gemacht. Die Genossenschaft hat außer dem Aufsichtsrat und dem Vorstand einen Geschäftsführer, einen Reisenden und einen Lagerverwalter. Der Geschäftsführer leitet die Korrespondenz und ist Buchhalter; außerdem hat er die Verpflichtung, für Versammlungen der Genossen und zum Empfang der Käufer eine Stube zur Verfügung zu stellen. Als Entgelt erhält er 1 % vom Werte der verkauften Ware. Der Reisende participiert mit 3½ %, während der Lagerverwalter, welcher das Lager hergiebt und für das Einpacken und Absenden der Waren aufzukommen hat, mit ½ % fürlieb nehmen muß. Eine Kommission, welche unparteiisch ihres Amtes walten soll, prüft unentgeltlich die eingelieferte Ware auf ihre richtige Ausführung hin. Wenn Aufträge, sei es nun durch den Reisenden oder durch Nachbestellung an den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Geschäftsführer, eingehen, so hat der Vorstand sorgfältig zu untersuchen, ob die Besteller auch zahlungsfähig sind. Die unbeanstandeten Bestellungen werden je nach Bedarf ein- oder zweimal an die Genossen zur Ausführung verteilt. Zu diesem Zwecke wird der Auftrag in der Versammlung der Genossen vorgelesen und sie der Reihe nach — die Genossen sind nämlich nummeriert — gefragt, ob sie ihn annehmen wollen. Keiner ist zur Annahme verpflichtet. Das nächste Mal wird die Nummer hinter demjenigen, welcher die letzte Bestellung ausgeführt hat, zuerst befragt und so fort im Kreise. Die Stiefel werden auf dem Lager der Genossenschaft angefertigt. Sobald die Kommission die Lieferung genügend befunden hat, fällt für den Genossen jede Verantwortung fort; er hat nur seine Nummer auf jedem Paar Stiefel und Schuhe anzugeben, damit er, wofern der Empfänger die Ware als ungenügend zurückschickt, von den Genossen gerügt werden kann. Die Rechnung wird durch Vermittlung des Geschäftsführers dem Kunden zugestellt. Dieser muß entweder sofort zahlen und erhält dann 2% Sconto oder binnen drei Monaten. Reklamationen müssen innerhalb 8 Tagen eingereicht werden. Die Genossenschaft zahlt dem Genossen in 4 Wochen mit Abzug von 8%, oder in 4 Monaten mit einem solchen von 6%; der Wert der Lieferungsarbeit wird bei Übernahme der Genossenschaft etwas niedriger berechnet als der Verkaufspreis.

Der Eintracht in der Genossenschaft war keine lange Dauer beschieden. Die drei ihrem Betriebe nach bedeutendsten Meister erklärten nach kurzer Mitgliedschaft ihren Austritt als Antwort auf ein Rundschreiben, welches die Genossenschaft an ihre Kunden gesandt hatte, und gegen welches sie nunmehr ihrerseits eine geharnischte Epistel erließen. Diese beiden Schriftwerke scheinen mir so interessant für die Wertschätzung genossenschaftlicher Vereinigungen von Handwerkern, so typisch für die Schwierigkeiten, ein paar Meister unter einem Banner zu führen und so bedeutsam für das Schicksal dieser Genossenschaft, daß ich sie im Wortlaut anführen möchte.

Die Genossenschaft ließ sich also aus:

P. P.

Aus Anlaß vieler Zuschriften und Anfragen bei unserm Reisenden fühlen wir uns veranlaßt, Ihnen einiges über Entstehen, Zusammensetzung und Entwicklung unseres jüngsten Unternehmens mitzuteilen.

Unsere im vorigen Jahre begründete Genossenschaft hat den Zweck, Fabrikate der hiesigen Innungsmeister, von denen 27 der bedeutendsten Genossenschafter sind, gemeinsam zu vertreiben. Es liegt auf der Hand, daß durch dieses Unternehmen einzelnen unserer Genossen, welche bereits früher reisten bezw. reisen ließen, eine schwere Konkurrenz erwachsen ist, welcher sie jetzt durch verschiedene Manipulationen zu begegnen suchen. Wenn wir nun auch zugeben müssen, daß im Anfange die Aufträge zum Teil nicht immer zur Zufriedenheit unserer werten Kunden ausgefallen sein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mögen, so hat dieses nicht zum geringsten Teil an obigen uns entgegen arbeitenden Genossen gelegen, welche die vorliegenden Aufträge möglichst zahlreich zur Anfertigung übernahmen und die Schuhwaren, welche damals noch, ohne auf ihre Güte geprüft zu werden, zum Versand kamen, den Auftraggebern in recht mäßiger Ware zustellten. Dieser rechtzeitig erkannte Übelstand ist nunmehr vollends gehoben, indem sämtliche Schuhwaren, sofern dieselben nicht vom Muster abweichend bestellt sind, auf Lager gearbeitet werden und von hier aus, nachdem dieselben von drei unparteiischen Genossen auf ihre Güte geprüft wurden, zum Versand kommen. Seit dieser Kontrolle haben sich denn auch diese Herren mehr und mehr zurückgezogen, suchen anstatt dessen durch leeres Gerede zu schädigen. Wir haben Ursache, mit unseren bisherigen Erfolgen zufrieden zu sein; zählen wir doch über 200 Kunden zu unseren steten Abnehmern. Deshalb arbeiten wir stetig sicher vorwärts und bitten um Ew. Wohlgeb. ferneres Wohlwollen.

Wir begrüßen Sie u. s. w.

Die drei Abtrünnigen antworteten, wie folgt:

P. P.

Unter Bezugnahme auf das von der Schuhwaren-Verkaufs-Genossenschaft in Preetz verbreitete Schreiben sehen wir uns veranlaßt, den in diesem Schreiben gegen uns ausgesprochenen Verdächtigungen durch folgende Erklärungen entgegenzutreten:

Um Reklame zu machen und uns bei unseren Kunden zu verdächtigen, schreibt die Genossenschaft, daß die von derselben vielfach mangelhaft gelieferten Waren größtenteils von denjenigen Genossen angefertigt seien, welche schon früher reisten bezw. reisen ließen. Thatsächlich ist jedoch diese mangelhafte Ware, welche zu Klagen Veranlassung gegeben, von solchen Genossenschaftsmitgliedern geliefert worden, welche zu Markt reisen und in Folge dessen zum Teil Ware zum Versand gebracht haben, mit der sie vorher Märkte bereist hatten.

Was nun die schwere Konkurrenz der Verkaufs-Genossenschaft uns gegenüber anbelangt, so können wir dieser ruhig entgegensehen, da die wenigsten Genossen im stande sind, nach den von uns gelieferten Mustern zu arbeiten, was durch die jetzt noch eingehenden vielen Reklamationen zur Genüge bewiesen wird, obgleich die Waren vor dem Versand von einer Kommission gesehen werden. In folge der von der Verkaufs-Genossenschaft bei unseren werten Kunden verbreiteten Verdächtigungen sehen wir uns natürlich veranlaßt, unseren Austritt aus der Genossenschaft sofort zu erklären. Auch bewog uns hierzu um so mehr noch der Umstand, daß von der Genossenschaft jedem Mitgliede von dem für die Waren erhaltenen Preis 8% für Kosten und Unterhaltung der Genossenschaft in Abzug gebracht werden, wozu dann noch Verlust und sonstige Abgaben kommen. Zur weiteren Orientierung unserer werten Kunden führen wir noch an, daß die Genossenschaft, welche jetzt noch aus 24 Genossen besteht, die Waren, welche von dem Reisenden der Genossenschaft verkauft worden sind, von jedem einzelnen Genossenschafter für eigene Rechnung in seiner eigenen Werkstatt anfertigen läßt, während wir unsere Arbeit unter unserer alleinigen, speciellen Aufsicht ausführen lassen und noch dazu im Besitz der größten Geschäfte am Orte sind. Wir wollen es getrost dem Urteil unserer werten Kunden überlassen, welche Geschäfte am besten, billigsten und sichersten zu liefern im stande sind, wir oder die Verkaufs-Genossenschaft.

Auch führen wir, jeder für sich, ein recht großes Lager von allen Sorten Schuh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

waren und laden wir daher unsere werten Kunden, welche ihre Einkäufe hier direkt machen, hiermit ergebenst ein, bei derartigen Gelegenheiten unsere Lager in Augenschein zu nehmen und etwaige Einkäufe machen zu wollen. Wir bitten daher, uns Ihr ferneres Wohlwollen bewahren zu wollen, indem wir stets prompte reelle Bedienung zusichern und zeichnen mit aller Hochachtung.

(Folgen die Namen.)

Intra muros peccatur et extra. Die nächstliegende Folge dieser Fehde ist ein gegenseitiges Unterbieten, und das Ende des Streites wird zusammenfallen mit dem Untergang der Genossenschaft, die sonst alle Faktoren in sich birgt zu einer gedeihlichen Weiterbildung. Man sollte eigentlich meinen, daß die Handwerker in dem Kampfe um ihre Existenz Schulter an Schulter stehen würden, um dem gemeinsamen Feind begegnen zu können. Aber gerade darin liegt ihre Schwäche. Während wir überall im wirtschaftlichen Kampfe geschlossene Reihen sehen und beobachten können, wie die Scharen sich immer fester aneinander schließen, stehen die Handwerker uneinig da, argwöhnisch, selbstsüchtig und neidisch auf einander, unfähig zum gemeinsamen Handeln. —

Ein ähnliches Bild des Niederganges wie in Preetz bietet uns das Schuhmachergewerbe in Elmshorn. Aber die Ursachen sind andere. Elmshorn ist eine Stadt von annähernd 10 000 Einwohnern; sie liegt 38 km nördlich von Hamburg, im Kreise Pinneberg, an den beiden Bahnlinien Hamburg—Neumünster—Kiel und Elmshorn—Heide—Hvidding. Bis vor 30 Jahren waren die Elmshorner Meister Lieferungsschuhmacher für Hamburger Großkaufleute, welche das Fußzeug nach Nordamerika, insbesondere nach Neu-Fundland exportierten. Bekanntlich hat sich der fabrikmäßige Großbetrieb im Schuhmachergewerbe gerade in Nordamerika seit Mitte der sechziger Jahre aufs schnellste und glänzendste entwickelt. Was Wunder, daß der Amerikaner mit dem Moment, wo jenes Gewerbe in seiner Heimat die Höhe des ausländischen erreicht hatte, sich von dem Gebrauch der deutschen Schuhware emancipierte, die ihm überdies bei den beträchtlichen Transportkosten bald teuerer zu stehen kam als das einheimische Produkt. Jetzt liefert nur noch ein einziger Schuhmacher, der mit zwei Gesellen arbeitet, handwerksmäßig hergestellte Ware, nämlich große Seestiefel, für den überseeischen Export. Sie werden durch Vermittlung eines Lederhändlers, von dem jener Meister sein Rohmaterial bezieht, an einen Hamburger Exporteur verkauft, der sie nach Mexiko und Südamerika verschickt. Der Lederhändler zahlt dem Handwerker 15 Mark für das Paar, hat selbst 20 Pfennig Unkosten an Fracht und Verpackung und verkauft sie für 16 Mark an den Hamburger Großkaufmann. Die Schuhmacher haben allerdings rechtzeitig ihre Notlage erkannt und sich mit anerkennenswertem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eifer daran gemacht, das, was sie an ausländischem Markt eingebüßt hatten, durch den Gewinn des inländischen wieder auszugleichen. Dieser Versuch war anfänglich mit einigem Erfolge gekrönt, zumal als mit der Einigung Deutschlands die letzten Zollschranken fielen. Aber auch in Deutschland fanden die Maschinen schnell Eingang; Fabriken entstanden, und nun galt es gegen die neuen Wettbewerber den Kampf aufzunehmen.

Gegenwärtig zählt die Stadt 81 Schuhmachermeister, 180 Gesellen und 4 Lehrlinge. Im Jahre 1854, als die Einwohnerzahl etwa 5500 betrug, waren die entsprechenden Zahlen 140, 200 und 70. Während demnach vor 40 Jahren unter 100 Einwohnern 7,46 dem Schuhmachergewerbe angehörten, sind es jetzt 2,65. Die Innung, die aus dem ehemaligen Amte hervorgegangen ist, umfaßt allein die Schuhmacher. Sie hat aus dem einst so ehrwürdigen Institut des Amtes ein Kapital von 5940 Mark in die Tage des sinkenden Handwerkes hinübergerettet, und allein die Aussicht, daß die Angehörigen beim Tode eines Mitgliedes 25 Mark Sterbegeld erhalten, läßt den Einzelnen bei der Innung verbleiben. Der Rest der Zinsen wird, soweit er nicht durch Verwaltungskosten in Anspruch genommen ist, für solche Mitglieder verwandt, welche in besonders harte Not geraten sind. Das Eintrittsgeld für den Meister beträgt 12 Mark. Der Lehrling muß vier Jahre lernen und hat am Schlusse seiner Lehrzeit ein Gesellenstück anzufertigen, über das die beiden Ältermänner, die zwei Beisitzenden und ein Geselle ihr fachmännisches Urteil fällen. Diese Jury hat allerdings selten Veranlassung zusammenzutreten. In den letzten vier Jahren ist nur einer in die Matrikel der Innung eingetragen, während, wie mir der Obermeister mit einem gewissen Stolz versicherte, drei weitere in Aussicht ständen. Drei Lehrlinge gehen bei den Bönhasen in die Lehre, so daß die Jünger des Handwerks im ganzen in einer Zahl von vier vertreten sind.

Jahresbeiträge werden von den Mitgliedern der Innung nicht erhoben, und so erklärt es sich, daß auch die, welche seit langem der Schusterei Lebewohl gesagt haben, der Innung die alte Treue bewahren. In Wirklichkeit arbeiten nur 53 Mitglieder selbständig als Schuhmachermeister; 21 sind Gelegenheitsarbeiter, die durch Löschen und Laden der Kähne ihr Brot verdienen; drei haben ein Krämergeschäft, einer ist Lotteriekollekteur, zwei sind Gerbereibesitzer, drei leben von ihren Renten, vier arbeiten als Schuhmachergesellen für andere Meister, einer versorgt die Stadt mit Pferdefleisch, und sechs werden im Armenhause verpflegt. Von den Gesellen werden 80 von den Meistern in der Werkstatt beschäftigt, die anderen 100 — und zu ihnen gehören vornehmlich die verheirateten — holen sich den Rohstoff vom Verleger, um ihn im eigenen Heim zu verarbeiten und als fertige Ware

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zurückzuliefern. Der Verleger ist sowohl der große wie der kleine Meister, der ein, zwei Gesellen beschäftigt. Schuhfabriken bestehen in Elmshorn nicht. Außer der Steppmaschine findet sich noch bei vier Schuhmachern die Stanzmaschine, welche die Sohlen nach bestimmten Nummern herausschneidet und die Walzmaschine, welche die Sohlen walzt. Die 180 Arbeiter verteilen sich auf die 81 Meister, wie folgt: drei Meister beschäftigen je 30 Gesellen und bisweilen mehr, zwei haben 8 in Lohn, einer 7, fünfunddreißig arbeiten mit zwei oder einem, 40 haben keinen Gesellen.

Zwölf Meister betreiben ein Ladengeschäft. Die Ware, welche sie dort verkaufen, ist zu einem winzigen Bruchteil eigene Arbeit; weitaus das Meiste ist Fabrikware und stammt aus Hamburger, Altonaer, Bremer und Pirmasenser Fabriken. Wir haben hier einen Entwicklungsprozeß in seinem letzten Stadium vor uns, der sich mit zwingender Notwendigkeit vollziehen wird. Es bleibt einzig eine Frage der Zeit, wann der Ladenbesitzer seinen Vorteil darin erkennen muß, auf die Selbstanfertigung der Stiefeln zu verzichten und außer der Betreibung seines Handels sich allenfalls mit Reparaturen zu befassen. Die technische Ausrüstung bietet, wenn man von den oben erwähnten Stanz- und Walzmaschinen, die von den vier großen Meistern benutzt werden, absieht, keinen nennenswerten Unterschied.

Um so mehr fällt die Form, wie die wenigen großen Handwerker den Rohstoff beziehen, ins Gewicht. Allerdings kauft der eine wie der andere die Furnituren beim Detailisten und das Roßleder direkt vom Produzenten, dem Gerber am Orte. Es giebt in Elmshorn drei Gerbereien, deren Produkte zum überwiegenden Teil in Berlin durch Kommissionäre vertrieben werden; nur eine geringe Menge bleibt bei den Elmshorner Schuhmachern. Alles übrige Leder aber bezieht der kleine Schuster vom Zwischenhändler. Elmshorn weist sechs Lederhandlungen auf, deren Kundenkreis sich weit über die Stadt hinaus erstreckt. Diese Zwischenhändler erhalten das Sohlleder vom Fabrikanten aus der Provinz, aus Kellinghusen, Eidelstedt und Wandsbeck, und zwar geschieht der Verkauf durch Kommissionäre in Hamburg. Das Oberleder wird in Hamburg gekauft, sei es auf den großen Auktionen, welche jede Woche stattfinden, sei es durch einen Makler an der Börse. Die Vermittlung des Kommissionärs und des Maklers kann nach einer üblichen Geschäftspraxis und auf Grund einer festen Börsenusance nicht umgangen werden. Der Hamburger Kaufmann seinerseits bezieht das Leder nahezu zur Hälfte aus deutschen, das übrige aus amerikanischen, russischen und ungarischen Fabriken. Die großen Handwerker können den Zwischenhändler entbehren. Dadurch gewinnen sie schon einen Vorsprung; denn um den Verdienst des Lederhändlers stellt sich für sie der Rohstoff

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

billiger. Zum wahren Unsegen wird die Vermittlung des Lederhändlers aber erst durch die traurigen Kreditverhältnisse; diese tragen wesentlich dazu bei, den Ruin des kleinen Handwerkers zu beschleunigen. Es ist allgemein üblich, daß dem Käufer drei, sechs Monate ja selbst länger kreditiert wird. Von den Schuhmachern ihrerseits verlangen Stundung vom Lederhändler unter zehn vielleicht acht. Von letzteren sind kaum vier als zahlungsfähig zu bezeichnen. Die Folge ist, daß die Lederhändler dem Schaden, der ihnen durch die zahlreichen Konkurse der kleinen Meister entsteht, durch größeren Profit die Wage zu halten suchen. Die weitere Gefahr, daß die Lederhändler die Preise durch ein gemeinsames Vorgehen künstlich heraufsetzen, ist vorhanden, aber durch einen wilden Wettbewerb zwischen jenen Kaufleuten, durch das gegenseitige Trachten, dem Konkurrenten die Kunden wegzuschnappen, bis jetzt glücklich vom Haupte des armen Handwerkers abgewehrt. Der Zwischenhandel ist in keiner Weise organisiert; man hatte Ende der sechziger Jahre eine Lederhalle für die Provinz, aber diese erwies sich als nicht lebensfähig und ging nach kurzem Bestehen ein. Der Schuster muß förmlich den Verdienst mit dem Lederhändler teilen. Es unterliegt keinem Zweifel, daß unter den Händlern dieser oder jener oftmals der Notlage des kleinen Meisters bis zu einem bedenklichen Grade Rechnung trägt. Sie haben dann keine festen Preise, und wo die Not am höchsten, da wird auch leicht der Preis am höchsten. Eine Manipulation, welche bisweilen vorkommt, ist die, daß der Lederhändler durch kräftiges Anfeuchten in das Leder einige Pfunde hineinbringt, und daß das arme Schusterlein hernach für einige Mark Wasser kauft. Unter solchen Verhältnissen ist der Gedanke, die ärmeren Schuhmacher durch Rohstoffgenossenschaften von dem Zwischenhändler unabhängig zu machen, kaum von der Hand zu weisen.

In der That hat man vor einigen Jahren diesen Weg eingeschlagen. Mehrere kleine Meister thaten sich zusammen, nicht allein um den Rohstoff gemeinsam einzukaufen, sondern auch um den Absatz genossenschaftlich zu regeln. Das Schlimme war, daß einer der Genossen allen anderen an Schlauheit weit überlegen war, und das Schlimmere, daß die biederen Genossen es als einen Akt besonderer Klugheit betrachteten, gerade diesen zu ihrem Geschäftsführer zu wählen. Die Folgen blieben nicht aus; ihre Vertrauensseligkeit rächte sich bitter. Nach drei, vier Jahren kam der Krach, die Genossenschaft löste sich auf, und das Ergebnis war, daß der eine, welcher die Leitung in Händen gehabt, sich aus einem kleinen zu einem großen Meister aufgeschwungen hatte, und daß die bitter Enttäuschten in einer elenderen Lage waren als je zuvor. Man wußte mir viel von den feinen Trics zu erzählen, die nunmehr jeder durchschaute, durch welche der Wackere

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

damals aber seine Genossen zu täuschen verstand. Als bezeichnend für die Art, wie jener seinen Pflichten gerecht ward, möchte ich nur anführen, daß er bei einer Gewerbeausstellung, welche die Genossenschaft beschickte, nicht den Namen des Verbandes sondern seinen eignen nannte.

Die Schuhmacher arbeiten der Regel nach auf Vorrat. Die großen Meister haben stets eine Menge verschiedenartiger Schuhwaren auf Lager, die kleinen Handwerker hingegen begnügen sich mit der Herstellung einer Sorte. Ein Einfluß der sogenannten toten Zeit macht sich nicht bemerkbar. Charakteristisch war die Antwort eines kleinen Meisters: wir haben immer stille Zeiten, einen besonderen Unterschied kennen wir nicht. Die Absatzgebiete sind sehr verschieden. Sechs oder sieben kleine Handwerker arbeiten nach Maß und machen Reparaturen. Ihre Kunden sind die wohlhabenden Elmshorner und Bauern aus der Umgebung. Einzelne Schuhmacher besuchen die Märkte in den benachbarten Ortschaften. Aber ihre Zahl schrumpft sichtlich zusammen, in dem Maße wie die Ladenbesitzer und die herumziehenden Händler ihnen das Terrain streitig machen. Darauf, daß einige die Altonaer Schuhmacherbörse besuchen, werde ich bei Besprechung dieser Einrichtung zurückkommen. Die anderen Meister verkaufen ihre Schuhware, ohne sich eines Zwischenhändlers zu bedienen, — ein einziger bedient sich eines Reisenden — an Ladenbesitzer; und zwar haben sie ihre Käufer in Hamburg und Bremen, einige wenige große Schuhmacher auch in der Rheinprovinz, in Westfalen und in der Provinz Hannover. Die Konkurrenz mit der Fabrik beschränkt sich auf Anfertigung von Zugschuhen und Zugstiefeln. Diese handwerksmäßig hergestellte Arbeit genießt einen guten Ruf und dadurch wird der Sieg der Fabrik aufgeschoben und erschwert. —

Obgleich das Schuhmachergewerbe in Barmstedt gleichwie in Elmshorn ein umfangreiches Absatzgebiet verloren hat, so ist das Handwerk dennoch im wesentlichen auf der früheren Höhe geblieben. Der Flecken Barmstedt liegt etwa $1^1/_2$ Meilen von Elmshorn. Die Bevölkerungszahl ist seit 40 Jahren von 1767 auf etwa 3000 gestiegen (2933 letzte Volkszählung). Damals gehörten 265 Personen dem Schuhmachergewerbe an, 65 Meister, 120 Gesellen und 80 Lehrlinge, gegenwärtig 417, nämlich 88 Meister, 290 Gesellen und 39 Lehrlinge. Es waren demnach vor 40 Jahren unter hundert Einwohnern 14,99 in der Schuhmacherei beschäftigt, nunmehr 14,21. Die Zahl der Gesellen hat sich mehr als verdoppelt; dagegen ist die Zahl der Arbeitgeber ziemlich stabil geblieben und die der Lehrlinge sogar fast auf die Hälfte reduziert. Man ersieht daraus, daß die Betriebe sich vergrößert haben. Waren derzeit höchstens 4 Gesellen bei einem Meister, so

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist die Zahl jetzt bis auf 20 gestiegen. Das Fußzeug ging ehedem ganz wie in Elmshorn durch Vermittlung des Hamburger Großkaufmanns nach Nordamerika. Dieses Absatzgebiet ging aus bekannten Gründen verloren; hingegen erschloß sich ganz Deutschland, begünstigt durch die politischen Ereignisse, dem Barmstädter Schuhmachergewerbe.

Barmstedter Arbeit im prägnanten Sinne ist der Hauptsache nach sogenannte schwere Arbeit. Dieses Fußzeug, Seestiefel, Jagd- und Reitstiefel, kann nur durch Handarbeit die Dichtigkeit und Haltbarkeit erreichen, wie sie für seine Verwendung gefordert werden; es ist bis jetzt keiner Fabrik gelungen, den Barmstedter Handwerkern auf diesem Gebiete gefährliche Konkurrenz zu machen. Diese erfreuliche Thatsache hat aber die Erscheinung in ihrem Gefolge, daß viele, welche bei der leichten Arbeit ihren Verdienst nicht mehr finden, sich auf die schwere werfen und dadurch eine Übersetzung des Handwerks herbeiführen. In diesem Stadium befindet sich gegenwärtig die Schuhmacherei in Barmstedt; ein merklicher Rückgang zeigt sich seit zwei Jahren. Von den 84 Innungsmeistern arbeiten noch 73 selbständig. Der Fachinnung sind seit dem 1. Oktober dieses Jahres die Vorrechte aus dem § 100 e. der G.-O. verliehen worden. Von den Gesellen arbeiten 250 bei Innungs-, 40 bei Nichtinnungsmeistern; 35 Lehrlinge sind bei den ersteren, 4 bei den letzteren in der Lehre. Der Jahresbeitrag beläuft sich auf 1,40 Mark, das Eintrittsgeld auf 3 Mark; für den Meisterbrief und die Prüfung sind zusammen 3 Mark zu entrichten. Das Vermögen hat einen Bestand von 230 Mark. Die Fortbildungsschule, welche vom Gewerbeverein begründet ist, wird mit einem geringen Beitrag unterstützt; die Lehrzeit darf unter drei Jahre nicht festgesetzt werden. Bei der Auflösung des Amtes hat die Innung das Vermögen desselben übernommen. Dieses wird als Sterbekasse, getrennt von dem Innungsvermögen, verwaltet: 4800 Mark und einige Liegenschaften im Werte von 600 Mark bilden den Bestand. Stirbt ein Meister oder eine Meisterin, so empfangen die Angehörigen 60 Mark. Ein Leichenwagen, welcher der Kasse gehört, wird bereitwilligst auch an Nichtmitglieder vermietet und erzielt einen Jahresgewinn zwischen 130 und 160 Mark. Unter den Meistern beschäftigen vier mehr als 10 Gesellen; zwei derselben haben alle ihre Gesellen außer dem Hause. Die übrigen arbeiten durchschnittlich mit zwei Leuten. Von der Gleichförmigkeit der Produktionsweise macht nur die Benutzung der Stanzmaschine bei einem Handwerker eine Ausnahme. Da sich die Art, wie der Rohstoff bezogen wird, im wesentlichen mit den Erscheinungsformen in Elmshorn deckt, so war es sicherlich mehr als ein Zufall, daß zu derselben Zeit wie in der Nachbarstadt in Barmstedt eine Rohstoffgenossenschaft



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entstand. Sie überdauerte die Elmshorner nicht. Mangelndes Interesse und Verständnis sollen derselben den Todesstoß gegeben haben. Überwiegend liefern die Meister an Ladenbesitzer, drei betreiben selbst Ladengeschäfte, in denen verhältnismäßig wenig Fabrikware feilgeboten wird. Das Besuchen der Märkte gehört zu den Seltenheiten. Im Winter macht sich eine stille Zeit bemerkbar; es wird auf Vorrat gearbeitet. Bezahlt der Meister seinen Lieferanten sofort, so erhält er 1 Prozent Diskont; gewöhnlich aber verlangt er bis zu neun Monaten Kredit, gleich wie der Käufer von ihm.

Seit einem Strike, welcher im Jahre 1891 ausbrach, hat sich eine Genossenschaft von Gesellen gebildet, außer der Erfurter die einzige in Deutschland. Sie ist eine eingetragene Genossenschaft m. b. H. Der Gegenstand ihres Unternehmens ist die Herstellung und der Vertrieb von Schuhwaren für gemeinsame Rechnung. 'Nach Bedarf können Personen, welche nicht Genossenschafter sind, zur Erweiterung des Geschäftsbetriebes eingestellt werden. Die zum Betrieb nötigen Mittel werden aufgebracht durch Ausgabe von Anteilscheinen, welche auf den Namen der Inhaber lauten'. Außerdem können zur Verstärkung der Betriebsmittel Anleihen aufgenommen werden. 'Jeder Genosse ist verpflichtet 1. 1 Mark Eintrittsgeld zu zahlen, 2. einen Geschäftsanteil von 50 Mark zu erwerben, auf den mindestens innerhalb zweier Monate nach erlangter Mitgliedschaft 10 Mark einzuzahlen sind. Die weiteren Zahlungen auf den Geschäftsanteil müssen spätestens 14 Monate nach erlangter Mitgliedschaft beendigt sein. In dringenden Fällen können Anteilscheine vom Vorstand mit Genehmigung des Aufsichtsrates zurückgekauft werden. Genossen können bis zu drei Anteilscheine erwerben, wovon jedoch nur je ein Schein in jedem Geschäftsjahr gekündigt werden kann. Die Haftsumme für jeden Anteilschein beträgt 50 Mark'. Ursprünglich zählte die Genossenschaft 21 Mitglieder, jetzt 16. Der Vorstand besteht aus zwei Mitgliedern, dem Vorsitzenden und dem Kassierer. Der letztere hat eine Kaution zu stellen, deren Höhe der Aufsichtsrat bestimmt. Der Vorsitzende erhält 16, der Kassierer 15 Mark die Woche. Beide richten und schneiden zu, soweit es ihre Zeit erlaubt, und besorgen den Ein- und Verkauf. Die Ware, welche in der Werkstatt der Genossenschaft hergestellt wird, geht unter der ausdrücklichen Bezeichnung 'Arbeit der Genossenschaft' nach Hamburg, Berlin, Magdeburg und Altona und findet bei dem Solidaritätsgefühl der Arbeiter leicht Abnehmer. Gleichwohl wird sich die Genossenschaft voraussichtlich nicht lange mehr ihres Bestehens erfreuen; denn die sichere Grundlage fehlt ihr, das Kapital, und auch in ihrem Zusammenarbeiten bieten die Genossen durchaus nicht das Bild vollster Harmonie. —

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wende ich mich nun der Betrachtung des Schuhmachergewerbes in der Stadt Altona zu, so habe ich von vornherein darauf hinzuweisen, daß genaues statistisches Material bei dem Mangel einer Berufszählung in den letzten Jahren nicht zu erlangen ist. Die letzte ergab im Jahre 1882 bei einer Einwohnerzahl von 93 406 Personen 208 Gewerbetreibende mit keinem Gesellen oder bis zu 5, 365 mit 6 und mehr Gehülfen, 188 Hausindustrielle. Diese Zahlen dürften sich jetzt wesentlich geändert haben. Aber ehe ich die gegenwärtigen Verhältnisse bespreche, will ich es versuchen, ein Bild von den Umwandlungen in den letzten 40—50 Jahren zu entwerfen.

Ein reger Austausch von fertigen Schuhwaren über das Weichbild der Stadt hinaus, fand in der ersten Hälfte unseres Jahrhunderts nicht statt. Das alte, seit 1666 bestehende Schuhmacheramt wußte, durch staatliche Autorität geschützt, den Handel zwischen den beiden Nachbarstädten Altona und Hamburg fast völlig zu unterbinden. Der Absatz nach dem Ausland fand allerdings einige Erleichterungen. Wenn die Stiefel in sorgfältiger Verpackung direkt an Bord des Schiffes oder als Versandgut unter Verschluß dem Hamburger Großkaufmann in seine Speicher gebracht wurden, so stand dem nichts entgegen. Dagegen wurden die Schuhmacher, welche von auswärts kamen, und ihre Ware auf die Märkte in Hamburg-Altona brachten, genau beaufsichtigt. Was an Ware nicht verkauft ward, mußte wieder mit in die Heimat zurückgenommen werden; der Markt dauerte überdies nie länger als zwei Tage, damit der fremde Konkurrent ja nicht zu lange in den Thoren der Stadt weile. Besonders hatte man ein scharfes Auge auf die Händler, welche von Leipzig, Mainz und anderen deutschen Städten kamen, in denen man sich bereits billigere Arbeitskräfte beschafft hatte, wo vielfach Frauen und Kinder bei der Herstellung mithalfen. Aber trotz aller Kontrolle, obwohl man sogar durch Leute den Handelsverkehr an den Thoren überwachen ließ, war eine völlige Sperrung nicht zu erreichen. Zwar machte sich im Amte nach wie vor jene selbstsüchtige, jeder fortschrittlichen Entwicklung feindliche, Zunftpolitik geltend; die Kosten für die Erlangung des Meistertitels waren so erheblich, das engherzige Trachten, sich unbequeme Mitbewerber vom Halse zu halten, von derartig Ausschlag gebender Bedeutung, daß manchem tüchtigen, strebsamen Gesellen der Weg zur Selbstständigkeit abgeschnitten war. Aber während ein Teil jener Zurückgestoßenen als Handlanger in irgend einem Gewerbe sich nützlich zu machen suchte, ließen sich andere außerhalb der Thore nieder und begannen als sog. konzessionierte Meister den privilegierten Herren ins Handwerk zu pfuschen.

Es soll nicht verkannt werden, daß das Schuhmacherhandwerk in seinen beengenden Formen eine Vollendung erreichte, die den Namen Kunst-



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

handwerk vollauf verdiente. In Lack- und Saffianleder, in Sammet- und Atlasstoffen wurden Schuhe verfertigt, die an geschmackvoller Ausführung und sauberer Arbeit das Bestmögliche boten. In dem Grade aber wie die Zahl der Bönhasen wuchs, in dem Umfange wie der Verkehr sich ausdehnte und vereinfachte, in dem Maße wie die Ladengeschäfte, um den steigenden Bedürfnissen gerecht zu werden, notwendiger wurden, mußten die Gesetze des Amtes weniger streng gehandhabt werden. In den Verkauf vom Produzenten an den Konsumenten schob sich als Zwischenglied der Händler ein, und mit ihm kamen die Lieferungsmeister und Lieferungsarbeiter auf.

In Altona nahm die Zahl der Meister, welche für Hamburger Händler nach Probe anfertigten, schnell zu, begünstigt durch eine wachsende Ausfuhr von Schuhwaren nach Amerika. Der Schuhmacher mußte es dem Hamburger Exporteur überlassen, ihm neue Absatzgebiete im Auslande zu erschließen, und in dieser Weise fand eine Trennung der handwerksmäßigen und kaufmännischen Thätigkeit statt. Hatte schon die von Amerika überkommene Art, die Sohle und den Absatz durch gleichmäßig geschnittene Holzstifte mit den Oberteilen zu verbinden eine bedeutende Veränderung in der Schuhmacherei hervorgerufen, so war dies noch weit mehr der Fall, als die Nähmaschine in Deutschland eingeführt ward und sich mit großer Schnelligkeit einbürgerte. Die Folge war durchweg eine Trennung der Boden- von der Schaftarbeit. Bald gesellte sich zu den neuen Errungenschaften die Erfindung des Gummizuges; sodann wurden die Leisten, welche sich der Schuhmacher früher oftmals selbst herstellte, in Fabriken auf mechanischem Wege angefertigt. Alles dies begünstigte aufs nachhaltigste das Wachsen der Produktionsfähigkeit. Hand in Hand mit der technischen Fortbildung gingen die politischen Bewegungen, welche darauf hinzielten, mit dem Zopf einer überwundenen Zeit aufzuräumen. Die Thorsperre zwischen Hamburg und Altona wurde aufgehoben, und der Verkehr zwischen den beiden Städten entfaltete sich aufs glänzendste. Durch Eisenbahn und Dampfschiff wurden neue Absatzgebiete erobert, der Handwerker sah gute Tage, und die meisten unter ihnen wünschten auch die letzten Schranken fallen zu sehen, die ihnen noch in der freien Ausdehnung ihrer Kräfte hinderlich schienen. Mit der Einführung der Gewerbeordnung fand dieses Sehnen seine Erfüllung. Das Schuhmacheramt, welches damit seinen Wert verloren hatte, löste sich auf; ein silberner Pokal und die Schuhmacherladen sind heute die einzigen Zeugen einstiger Pracht. Die mit dem Amt verbundene Totenlade blieb erhalten.

Aber nach kurzer Zeit wurde der Wunsch nach Zusammenschluß wieder laut, und es kam zur Gründung des Vereins selbständiger Schuhmacher. Diesem verdankt die Schuhmacherbörse, welche am 13. Dezember

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1877 in der Tonhalle eröffnet ward, ihr Entstehen. Sie wurde anfänglich stark besucht, vornehmlich von Altonaer Lieferungsmeistern und von Barmstedter, Elmshorner und Uetersener Schuhmachern. Andrerseits stellten Schuhfabrikanten und Händler mit Leder und Furnituren Proben ihrer Erzeugnisse und Waren aus. Die Börse hat sich bis auf den heutigen Tag erhalten. Gefängnisarbeit und minderwertige Ware darf nicht angeboten werden. Es ist ferner untersagt, an Nicht-Schuhmacher zu verkaufen und überhaupt weniger als 6 Paar. Das Eintrittsgeld kostet für Besucher wie für Verkäufer 15 Pfennig. Ein Prozent von dem Wert der umgesetzten Ware, mag sie nun verkauft, oder bestellt sein, muß an die Kasse der Börse abgeliefert werden. Ein Vorstand und mit ihm eine Überwachungskommission haben die Leitung dieses Institutes in Händen und sorgen für die Ordnung während der Börsenzeit, die auf Montag zwischen 11 und 1 Uhr fällt. Glockenzeichen verkünden den Beginn und Schluß der Börse. Über das Schicksal dieser Einrichtung mögen die Summen des jährlichen Umsatzes und die Anzahl der Besucher im Laufe eines Jahres Aufschluß geben.

| Jahr | Verkaufte Ware | Besucher |
|---|---|---|
| 1878 | 63 850 Mark | 3168 |
| 1879 | 51 883 „ | 2694 |
| 1880 | 53 635 „ | 2900 |
| 1881 | 44 910 „ | 2640 |
| 1882 | 38 578 „ | 2450 |
| 1883 | 35 045 „ | 2478 |
| 1884 | 41 634 „ | 2319 |
| 1885 | 31 025 „ | 2052 |
| 1886 | 26 673 „ | 1789 |
| 1887 | 28 212 „ | 1884 |
| 1888 | 30 790 „ | 1940 |
| 1889 | 42 504 „ | 2172 |
| 1890 | 36 500 „ | 2088 |
| 1891 | 27 793 „ | 1792 |
| 1892 | 17 099 „ | 1360 |
| 1893 | 14 318 „ | 1152 |

Man ersieht aus diesen Zahlen, wenn man von einem Aufflackern in diesem und jenem Jahre absieht, eine beständige Abnahme des Umsatzes und des Besuches. Der Vorstand, welcher das höchste Lob verdient, ist nur durch größte Sparsamkeit und Benutzung der Überschüsse aus den ersten Jahren des Bestehens in der Lage, die Börse aufrecht zu erhalten. Ein kurzes Hinsiechen, und sie wird aufhören zu existieren. Dem Börsenverkehr selbst fehlt jetzt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jede Frische. Man sieht nicht viel Ware, ein paar Handwerker mit wenig zuversichtlichen Mienen, einige Geschäftsreisende mit den Proben von Fabrikwaren, sechs bis acht Käufer und ein älteres Fräulein, welches Rosetten, Schnüren und dergleichen verkauft. Das letzte Häuflein Getreuer. Die Ursachen dieser Entwicklung sind in der allgemeinen Lage des Schuhmachergewerbes zu suchen, in dem Aufblühen der Fabrik und in dem Niedergange des Handwerks. Über den Wert der Schuhmacherbörse ist man übrigens keineswegs einer Ansicht. Besonders die Barmstedter und Elmshorner Meister betrachten sie als ein schädigendes Element. Sie behaupten, daß allein der Käufer Vorteil aus dieser Institution zöge, da die Preise auf der Börse gedrückt würden.

Die Fachinnung, welche hernach an die Stelle des Vereins selbständiger Schuhmacher getreten ist, zählt gegenwärtig 118 Mitglieder, die noch das Schuhmachergewerbe betreiben; außer diesen aber auch eine große Zahl solcher, welche nicht der Beruf, sondern das Interesse für die sog. Testamentenlade in der Innung zurückhält. Der Eintritt in diese Sterbekasse steht jedem Mitglied der Innung unter 40 Jahren gegen Zahlung von 36 Mark frei. Für die Eintragung der Ehefrau sind 2,40 Mark, wenn sie aber später als ein halbes Jahr nach der Trauung erfolgt, 4,50 Mark an die Lade zu entrichten. Ist der neu Eintretende ein Meistersohn, oder hat er eine Meisterwitwe oder Meistertochter geheiratet, so erlegt er nur ein Eintrittsgeld von 18 Mark; heiratet er nach dem Eintritt eine Meisterwitwe oder Tochter, so bekommt er 18 Mark zurück. Der Beitrag beläuft sich auf 80 Pfennig vierteljährlich. An Totengeld wird für jeden Sterbefall 170 Mark aus der Lade gezahlt. Neben der Testamentenlade besteht eine Krankenlade. Für diese beträgt das Eintrittsgeld 4,25 Mark, der jährliche Beitrag 4 Mark. Das Krankengeld ist auf 4,80 Mark wöchentlich festgesetzt. Für die Innung selbst wird jährlich 80 Pfennig beigesteuert. Die Dauer der Lehrzeit darf nicht unter drei Jahre vereinbart werden. Während aus der Gesellenprüfung dem Lehrling keine Kosten erwachsen sollen, zahlt er für Einschreibegebühr 80 Pfennig, sowie eine Gabe in die Armenbüchse. Das Vermögen der Innung beläuft sich rund auf 2300 Mark, das der Sterbekasse auf 28 800 Mark und das der Krankenkasse auf 2100 Mark. Die Innung hatte sich mit dem Plan befaßt, eine Fachschule zu errichten; aber er kam nicht zur Ausführung, weil die Innungsmeister in der Majorität den Besuch dieses Instituts nur den Meistersöhnen gestatten wollten.

In Altona, insbesondere in dem neu hinzugekommenen Stadtteil Ottensen sind mehrere bedeutende Schuh- und Schäftefabriken. Die umfassendste ist die von Tieck. Die Beschreibung dieser Fabrik entnehme ich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer Abhandlung von Paul Hirschfeld über Altonas Großindustrie und Handel, auf die der Fabrikant mich, als ich ihn um genauere Auskunft bat, hinwies, indem er sie als vollkommen zutreffend bezeichnete. Es heißt darin:

‘Daß die mechanische Schuhfabrikation nunmehr im stande ist, die Handarbeit zu ersetzen, ja sie in mancher Hinsicht zu übertreffen, davon empfingen wir überzeugende Beweise, als wir einer der angesehensten deutschen Arbeitsstätten dieses Industriezweiges der Fabrik J. A. F. Tieck in Altona-Ottensen einen Besuch abstatteten. Der Begründer dieses Etablissements, der noch jetzt an der Spitze desselben steht, eröffnete im Jahre 1865 seine Thätigkeit als ein einfacher Handwerker. Doch der mächtig vorwärts drängende Geist der Zeit regte das Streben des jungen Mannes an, die Geleise des handwerksmäßigen Betriebes allmählich zu verlassen. Er begründete nach einiger Zeit eine Schäftefabrik und später daneben, als die Früchte seiner Wirksamkeit mehr und mehr zu Tage traten, eine mechanische Schuhfabrik.

Ein Rundgang durch die Fabrikanlage der Firma, in welcher gegen 200 Arbeiter ihre Kraft entfalten, bekundet uns, auf welcher hohen Technik dieses Etablissement basiert. Begeben wir uns zunächst in die erste Etage des Hauptgebäudes, so gelangen wir, nachdem wir noch einen Blick in das große Ledermagazin gethan, in die an dasselbe sich anschließende Werkstätte der Zuschneiderei des Oberleders. Während die Schäfte nach Blechschablonen zugeschnitten werden, erfolgt die Gestaltung anderer Teile durch Ausstanzen mittels Excenterpressen. Durch Walkmaschinen erhalten die Leder die knieförmige Form im Fußgelenk. Hier sind Apparate in Thätigkeit, um das Leder behufs leichterer Bearbeitung zu schärfen, dort werden mittels Maschinen die Ösen für gewisse Schuhe erzeugt. An dieser Stelle entstehen ebenfalls auf mechanischem Wege die erforderlichen Knopflöcher, an jener werden durch eigenartige Maschinen Agraffen eingelegt. Das Zusammennähen und Steppen der Schäfte und des Oberleders erfolgt in einem hellen und luftigen Werksale der zweiten Etage mit Hilfe von etwa vierzig Special-Nähmaschinen. Diejenigen Schäfte, welche für den Betrieb bestimmt sind, kommen von hier aus aufs Lager, die anderen dagegen in Gemeinschaft mit dem fertig gestellten Oberleder in den Werksal eines Nebengebäudes, um dort über die Leisten, gespannt und durch Stiftchen festgezwickt zu werden.

Wir begeben uns jetzt in das Kellergeschoß des Hauptgebäudes und kommen hier an einen Werkraum, in welchem Brandsohl- und Sohlleder mittels Walzapparaten bearbeitet wird, um durch eine größere Geschmeidigkeit zur Fabrikation geeigneter zu werden. Nachdem den Lederstücken durch Spaltmaschinen die bestimmte, gleichmäßige Dicke gegeben ist, erhalten dieselben durch Stanzwerke die erwünschte Form. Wir betrachten hier noch die Reparaturwerkstätte, den Betriebsdampfmotor, den Dampfkessel, sowie die Centralheizungsanlage und folgen dann den fertigen Sohlen in die Paterre-Räumlichkeiten. Hier schauen wir, wie mittels einer Anzahl amerikanischer Maschinen neuesten Systems die gezwickten Schuhe mit den Brandsohlen vernäht werden, wie dann die weitere Befestigung der Sohlen durch Nagelmaschinen geschieht, wie andere Apparate die Absätze aus einzelnen Flecken zusammenfügen, wie dieselben dann mit der Fußbekleidung verbunden, durch Fräsemaschinen und Schneideapparate geebnet und mittels Bims- und Poliermaschinen geglättet und poliert werden. Während diese Apparate den sog. Riß am Rande der Sohle glätten, dienen jene zum Polieren des Schnittes, des Bodens nnd des Oberfleckes.

Die Firma, welche wöchentlich 4000 bis 5000 Paar Schäfte und 1500 bis 2000

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Paar Schuhe und Herrenstiefel sowie Damen- und Kinderschuhe von den einfachsten bis zu den feinsten Arten in allen gangbaren Ledersorten herzustellen vermag, hat ein vielverzweigtes Absatzgebiet im In- und Auslande gewonnen.'

Die anderen Fabriken sind weniger produktionsfähig, und der Gebrauch der Maschine ist kein so ausgedehnter. In der Mehrzahl sind die Altonaer Schuhmacher Lieferungsmeister; sie kaufen durchweg die Schäfte fertig, und ihre Thätigkeit geht über die Bodenarbeit nicht hinaus. Nach dem Adreßbuch sind in Altona 858 Meister ansässig. Es ist aber sehr wahrscheinlich, daß unter diese eine beträchtliche Zahl Logisarbeiter mitgerechnet ist. Die Lieferungsmeister arbeiten für Hamburger und auch für Altonaer Engroshändler, von denen dann die Ladenbesitzer das Fußzeug beziehen. Zwar zeigen sich mannigfache Erscheinungen bei der Beschaffung des Rohstoffes; aber am häufigsten ist es üblich, vom Altonaer Lederhändler zu kaufen. Nicht wenige Schuhmacher sind Flickschuster; doch ihr spärlicher Verdienst zwingt sie, daneben andere Arbeit zu suchen. Unter Lohndienern, Nachtwächtern, Zeitungsträgern, Laternenanzündern wird man eine große Reihe gelernter Schuhmacher antreffen. Andere wohnen im Keller und versuchen durch Handel mit altem Fußzeug ihr Einkommen zu erhöhen. In der Regel schmücken sie ein Kellerfenster zum Laden aus. Kommt einmal ein solches Geschäft in Gang, so wird der Hauseigentümer bald Kunde davon erhalten; die Miete wird schleunigst erhöht, und der Verdienst geht in die Tasche des Hauseigentümers. Diese Kellerbewohner — das Adreßbuch weist 191 auf — arbeiten nur in den seltensten Fällen nach Maß; nach *übereinstimmenden* Schätzungen mehrerer Fachmänner dürften in Altona höchstens noch 10 bis 12 Schuhmacher sein, die ausschließlich für Privatkundschaft auf Bestellung arbeiten. Die Reihen der besser Situierten, welche sich noch beim Handwerker anmessen lassen, lichten sich zusehends; überall findet die Sitte Eingang, im Laden zu kaufen. Über die langen Kreditfristen klagen nicht am wenigsten die paar Kundenschuhmacher. Nun hat das königliche Kommerz-Kollegium auf Anregung des I. Sekretärs, des Herrn Dr. Ehrenberg, den Versuch gemacht, diesem Übelstand dadurch abzuhelfen, daß es Zettel für die Handwerker drucken ließ des Inhalts: der betreffende Handwerker bitte mit Berufung auf das königliche Kommerz-Kollegium um Zahlung. Von diesen Formularen ist nur ein sehr geringer Gebrauch gemacht worden, und das Unternehmen kann als völlig gescheitert gelten. Der kleine Meister hat eben nicht den Mut, den feinen Kunden zu mahnen. Wie leicht könnte er dadurch Anstoß erregen und seinen Käufer verlieren. Und in der That bekunden die Wohlhabenden, vornehmlich die Frauen, in solchen Fällen ein Zartgefühl, was durchaus nicht am Platze ist, und es

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wäre dringend wünschenswert, daß man sich endlich einmal klar macht, wie sehr der Handwerker durch das lange Vorenthalten der Zahlung geschädigt wird. Die großen Ladenbesitzer lassen einen Teil ihrer Ware durch Logisarbeiter anfertigen. In der eigenen Werkstatt haben sie gewöhnlich zwei oder drei Gesellen, welche die Reparaturen ausführen.

Das Schuhmachergewerbe geht in Altona von Jahr zu Jahr stetig zurück, weil die Handarbeit im steigenden Maße der Fabrik mit ihrer ungeheuren Leistungsfähigkeit weichen muß. Schon jetzt gehen viele Engroshändler von den Lieferungsmeistern ab und wenden sich an die Fabrik. Durch den letzten Strike im Jahre 1890 hat das Kleinmeistertum einen kräftigen Stoß erhalten; die Gesellen erschwangen sich höhere Löhne, und mancher Meister sah sich an der Grenze seiner Leistungsfähigkeit. Wenn die Verdrängung der Handarbeit gleichwohl nicht mit der Schnelligkeit erfolgt, welche man auf Grund der Verhältnisse erwarten sollte, so wird man diese Erscheinung aufs engste mit der Logisarbeit in Zusammenhang bringen müssen, über die ich mich weiter unten verbreiten werde.

Zunächst habe ich einiges über das Lehrlingswesen dem schon angeführten hinzuzufügen. In allen fünf Städten zeigt sich eine starke Abnahme der Lehrlingszahl. Die Erziehung der Lehrlinge läßt viel zu wünschen übrig. Als noch die Ämter bestanden, suchte der Lehrjunge in einer vier- oder fünfjährigen Lehrzeit sich mit allen Einzelheiten seines Handwerkes vertraut zumachen. Er lernte richtig nähen, durchnähen, auf Rand und umgewendet nähen. Auch versäumte man nicht, ihn in die Kenntnis des Rohmaterials einzuweihen, und wenn er dann nach Anfertigung eines Gesellenstückes die Werkstatt des Meisters verließ, so hatte er sich eine für sein Handwerk immerhin vielseitige und genügende Ausbildung angeeignet. Nun läßt sich nicht leugnen, daß die Innungen in ihren Statuten für die Erziehung des Lehrlings ein großes Interesse bekunden; aber anders in der Theorie, anders in der Praxis. Und will man denn schließlich einer Innung, wie der Elmshorner, einen Vorwurf daraus machen, daß sie der Ausbildung ihres einen Lehrlings keine allzu große Beachtung schenkt? Der Lehrling bezahlt nirgends Lehrgeld, wohl aber muß er sich sein Werkzeug selbst halten; in Heide bestreitet er sogar die Unkosten für etliche Furnituren, für Borsten, Sandpapier, Glas und Schwärze. Laut Statut sollen die Lehrlinge zum Besuch der Fortbildungsschule angehalten werden. Aber die Teilnahme am Unterricht ist eine sehr geringe. Selbst in Heide, wo die Innung eine Fachzeichenschule begründet hat, weiß man von einer regen Beteiligung nichts zu erzählen. Der Lehrjunge verspürt keine Lust, am Abend nach seiner Tagesarbeit die Schulbank zu drücken, und der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Meister läßt es oftmals an dem guten Willen fehlen, seine Autorität geltend zu machen. Es kommt hinzu, daß der junge Bursche nach Herzenslust, und soweit seine Mittel reichen, das Wirtshaus besuchen darf, wo er bei Kümmel und Bier vom Gesellen in die Mysterien der hohen Politik eingeweiht wird; in Preetz und Altona haben die Innungen in ihren Statuten wenigstens die Vorschrift aufgenommen, daß die Lehrlinge nur in Begleitung erwachsener Angehöriger in Schanklokalen verkehren dürfen. Der religiösen Erziehung nehmen sich die Innungen von Preetz und Altona an; sie verpflichten den Lehrmeister, den Lehrling zum Besuch des öffentlichen Gottesdienstes anzuhalten. Die Bönhasen kümmern sich gerade so viel und so wenig um ihre Schutzbefohlenen wie die Innungsmeister. Der Gedanke, wie man den Lehrjungen am besten zu seinem Vorteil ausnutzen kann und nicht der, wie in ihm die Grundlage zu einem tüchtigen Meister gelegt wird, ist nur zu oft der leitende Gesichtspunkt. Und auch Frau Meisterin will von dem Lehrlinge etwas gutes haben; im Kinderwarten und in sonstigen nutzbringenden Dingen macht er häufig bei der strengen Herrin eine treffliche Schule durch. Bei einer derart aussichtslosen Laufbahn, wie es das Schuhmacherhandwerk ist, wird man sich nicht wundern, daß die Rekruten dieses Handwerks den ungebildetsten, ärmsten Schichten der Bevölkerung angehören. Nur in der Not wird der Mensch Schuhmacher.

Während sich im Lehrlingswesen wenigstens ein Abbild, wenn auch ein recht schlechtes, des alten erhalten hat, ist im Verhältnis des *Gesellen* zum Meister eine völlige Umgestaltung eingetreten. Selbst die Namen haben sich geändert, und aus dem Meister ist der Arbeitgeber, aus dem Gesellen der Arbeiter geworden. Von einem patriarchalischen Zusammenleben kann nirgends mehr die Rede sein. Beim Meister — vor allem beim *großen* Handwerker — wie auch beim Gesellen, welche ehedem in gemeinschaftlicher Thätigkeit in einer Werkstelle arbeiteten, in einem Hause wohnten und an einem Tische speisten, hat sich jetzt das Gefühl der Zusammengehörigkeit gänzlich gelockert und vielfach einer gegenseitigen Feindschaft den Platz geräumt. In Barmstedt, Elmshorn und Altona sind noch einige alte Meister, welche an dem früher allgemeinen Brauch, die Gesellen bei sich wohnen zu haben, festhalten. Sie würden lieber allein arbeiten, ehe sie die alte Sitte, welche ihnen von ihren Vätern überkommen ist, und in der sie selbst aufgewachsen sind, einer neuen Zeit und ihren neuen Verhältnissen zum Opfer brächten. Mit ihnen wird auch diese Reminiscenz aus der guten alten Zeit ins Grab sinken. In Heide und Preetz wohnen und essen allerdings die meisten Gesellen, wenn auch wider Willen, beim Meister, wofür sie 6,50 Mark oder 7 Mark wöchentlich bezahlen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unter den Lohnsystemen ist der Stücklohn das vorherrschende. In den größeren Betrieben erhalten die Zuschneider einen Wochenlohn von 16 bis 18 Mark. Der Obermeister der Innung in Heide läßt seine Gesellen auf Halbstück arbeiten, d. h. er bezahlt den halben Lohn und gewährt dazu Kost und Logis. Stundenlohn ist in Ottensen eingeführt. Die Gesellen erhalten bei einem zehnstündigen Arbeitstag 30 Pf. die Stunde, für Überstunden 40 Pf. Minimallohntarife sind in allen fünf Orten eingeführt; aber er wird in Altona nur von den wenigsten Meistern innegehalten, während in den übrigen Städten die Löhne *unter* dem Tarif die Ausnahme bilden. Es kann hier kaum interessieren, wie viel der Arbeiter für das einzelne Paar Stiefel bekommt. Vergleichend sei nur angeführt, daß in Elmshorn die besten Löhne gezahlt werden; an zweiter Stelle folgt Heide, an dritter Preetz, Barmstedt an vierter. Wohl ist der Verdienst der Logisarbeiter in Altona am größten; aber bei den hohen Mieten und dem teueren Lebensunterhalt stehen sie sich am schlechtesten. Der Durchschnittslohn des Gesellen beträgt in Elmshorn 9—18 Mark, in Heide 9—17 Mark, in Preetz 9—16 Mark, in Barmstedt 9—15 Mark und in Altona 10—20 Mark. Dem gegenüber möchte ich die Wochenlöhne in der oben erwähnten Fabrik von Tiek anführen: Schnittfräser, Absatzaufbauer, Glätter verdienen 20 Mark, Nagler 22 Mark, Zuschneider 17—24 Mark, Durchnäher und Doppler 26 Mark, Schnittpolierer 25—45 Mark, Absatzfräser 24—40 Mark, Nachputzer 15 bis 30 Mark, Zwicker 10—30 Mark. In Barmstedt trifft man es meistens, daß der verheiratete Geselle sich ein Schwein mästet. Das Futter kostet ihm nicht viel und er kommt billig zum Genuß von Fleisch, was bei den kleinen Schusterfamilien eben nicht zum alltäglichen gehört. Eine „Schweinegilde" deckt gegen einen geringen jährlichen Beitrag einen etwaigen Verlust des Tieres. In der Arbeitszeit herrscht in den vier kleinen Orten im Sommer Übereinstimmung; es wird von 6—12 und von 1—7 gearbeitet; im Winter dagegen in Preetz eine Stunde länger, von 7—12 und von 1—8. Über eine bestimmte Werkstattordnung haben sich nur die Gesellen in Preetz mit den Meistern geeinigt. Wie lange der Arbeiter in Altona auf seinem Logis arbeiten will, steht natürlich in seinem freien Ermessen.

Das Blaumontag-Feiern der Gesellen ist der Gegenstand häufiger Klagen bei den Meistern in den kleinen Orten. Die Organisation der Gesellen ist eine straffe; in der Mehrzahl gehören sie den Fachvereinen an, welche in ihrer Gesamtheit den Verein deutscher Schuhmacher bilden. Dieser bezweckt gemäß dem Statut 'eine allseitige Vertretung der Interessen der Mitglieder, vornehmlich günstige Arbeitsbedingungen und fachgewerkliche Fortbildung.' Bei einem Eintrittsgeld von 25 Pfennig, einem wöchentlichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beitrag von 10 Pfennig, und einer gleich hohen vierteljährigen Delegiertensteuer gewährt der Verein reisenden Mitgliedern, welche ihm bereits 26 Wochen angehören, eine Unterstützung von 2 Pfennnig für den Kilometer. Jeder Fachverein hat eine kleine Bibliothek von socialdemokratischen Schriften, um für die geistige Nahrung seiner Mitglieder zu sorgen. In Barmstedt hat sich seit einem Strike im Jahre 1891 ein Verein von Innungsgesellen gebildet, der sich eigene Statuten gegeben hat. Nach diesen sollen politische Erörterungen untersagt sein und 'für die gemeinschaftlichen Interessen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern eingetreten werden'. Dieser Verein führt ein isoliertes Dasein, und er wird über kurz oder lang von der Bildfläche verschwunden sein. Das Herbergswesen und der Arbeitsnachweis ruhen in den Händen der Gesellen; allerdings haben die Innungen in Heide und Barmstedt daneben eine eigene Herberge, und der Obermeister führt den Arbeitsnachweis; aber die Gesellen machen, wie schon zuvor angeführt, von diesen Einrichtungen wenig Gebrauch, geleitet durch ihre Feindschaft gegen die Meister. Für Invaliditäts- und Altersversicherung hat der Geselle wöchentlich 12 Pfennig zu zahlen, einen gleichen Betrag der Meister.

Die Eindrücke, welche ich aus den Gesprächen mit Meistern und Gesellen gewann, berechtigen mich zu der Annahme, daß sie ausnahmslos Gegner dieser Gesetze sind, das heißt, die Gesellen nur bis zu einem gewissen Grade. Sie erkennen recht wohl den gesunden Kern in dieser Gesetzgebung an und wünschen durchaus nicht gänzliche Abschaffung; ihr Verlangen geht mehr auf eine Verbesserung, insbesondere erscheint ihnen eine Herabsetzung der Altersgrenze unbedingt notwendig. Sie motivieren ihre Ansicht damit, daß ein höheres Alter als 70 Jahre einem Schuhmacher, wie überhaupt einem Menschen nur in Ausnahmefällen beschieden sei. In gleicher Weise würde die Invalidenrente bei ihrem Gewerbe kaum jemals ausgezahlt werden. Der Versicherte erhielte sie zwar nach dem Reichsgesetze ohne Rücksicht auf sein Lebensalter; aber eine dauernde Erwerbsunfähigkeit sei die Voraussetzung, und wenn diese wirklich einmal vorhanden sei, so wäre es höchst wahrscheinlich kurz vor Abschluß der irdischen Laufbahn. Um eine annähernde Übersicht über die Todesursachen bei den Schuhmachern zu gewinnen, habe ich die Sterbefälle der Central-Sterbe-Krankenkasse für die letzten Jahre zusammengestellt: es kamen auf 733 Personen 486, welche an Schwindsucht gestorben waren, auf 100 also 66,3. Ein entschiedener Übelstand liegt bei der Handhabung des Gesetzes in den unsicheren Bestimmungen über die Hausgewerbetreibenden. Dadurch, daß die Heimarbeiter nicht notwendig zur Invaliditäts- und Altersversicherung heranzuziehen sind, wird ohne Frage die Logisarbeit begünstigt. Wenn z. B. in Altona für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einen Lieferungsmeister 20 Gesellen auf Logis arbeiten, so spart der Meister an Beiträgen für Invaliditäts- und Altersversicherung etwa 120 Mark im Jahre. Überdies fehlt es gerade in Altona an einer scharfen Trennung zwischen Gesellen und Hausgewerbetreibenden. Mir sind etliche Fälle bekannt, daß von Gesellen, welche beim Meister in seiner Werkstelle für ihn arbeiten, keine Beiträge eingezogen werden. Um den Zuschuß für die Krankenkasse sucht sich der Meister gern herumzudrücken. Ist der Geselle Mitglied der Central-Kranken-Sterbekasse — und meistens ist dies der Fall — so ist er zu einem Beitrag nicht verpflichtet. Die Frage, welcher Krankenkasse der Geselle angehört, ist bei seiner Annahme niemals die letzte. Der Obermeister einer Innung erzählte mir sogar im stolzen Bewußtsein seiner Festigkeit, daß er jedem Gesellen rundweg erkläre: er zahle nicht für die Krankenkasse; wenn jener damit nicht einverstanden sei, so möge er sich eine andere Stellung suchen. Die Höhe des wöchentlichen Beitrages beläuft sich bei der Central-Kranken-Sterbekasse durchschnittlich auf 35, bei der Ortskrankenkasse auf 30 Pfennig, wovon der Meister ein Drittel entrichten soll.

Zwischen dem kleinen Meister und dem Gesellen, deren wirtschaftliche Lage eigentlich eine gleich traurige ist, entwickelt sich oftmals ein Gefühl engster Solidarität, und im politischen Kampfe steht der arme Handwerker häufiger, als man vielleicht wähnt, in den Reihen der Arbeiter. So war der Vertrauensmann der socialdemokratischen Partei in einem Orte ehrsamer Meister der Schuhmacherinnung; der Obermeister einer anderen Innung bekundete offen seine Übereinstimmung mit den socialdemokratischen Auseinandersetzungen seines Gesellen; und diese Beispiele ließen sich häufen.

Im hohen Grade bedeutsam für das Schuhmachergewerbe ist die schnelle und ständige Zunahme der Hausindustrie. Man ist leicht versucht, den Vorzug im Hausgewerbe darin zu erblicken, daß der Heimarbeiter mit Unterstützung seiner Frau und seiner Kinder allenfalls den Lohn bedeutend steigern könne. Weit gefehlt! Der Meister hat unbedingt freie Hand, er giebt dem Arbeiter ganz nach seinem Bedarf ein bestimmtes Quantum an Rohmaterial, und damit ist für den Hausindustriellen die Grenze seiner Thätigkeit gezogen, sein Verdienst bemessen. Den Heimarbeitern fehlt des weiteren jede Organisation, und dadurch sind sie weit mehr der Willkür des Arbeitgebers preisgegeben. Sie arbeiten länger als ihre Genossen in der Werkstatt. Keine Ordnung bestimmt ihre Mittagspausen, regelt die Reinigung und Lüftung der Wohnung; dem Staat fehlt jede Handhabe bessernd einzugreifen. Dafür ist der Hausgewerbetreibende aber auch selbständiger Arbeiter! Er kann des Morgens anfangen, wann er will, und des Nachts aufhören nach seinem Belieben. Aber vor der Thür lauert der Hunger,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

er diktiert ihm seine Arbeitszeit und meistens eine recht lange. Es ist unleugbar, daß das Hausgewerbe in der Schuhmacherei die Handarbeit durch die billigen Arbeitskräfte, welche sie gewährt, im Wettbewerbe mit der Fabrik aufrecht erhält. Aber diese Hilfe dünkt mich ist teuer erkauft. Der Lahme stützt den Lahmen. Mag es immerhin in bestimmten Fällen wünschenswert erscheinen, mit allen Kräften auf die Erhaltung einer Hausindustrie hinzuarbeiten, in der Schuhmacherei ist das entgegengesetzte Ziel das erstrebenswerte; es gilt mit aller Entschiedenheit auf ihren Untergang hinzuarbeiten. Wenn wir dieses Ziel erreicht haben, so dürfen wir auch auf eine leise Besserung der Wohnungsverhältnisse hoffen, und das ist eine große Sache. Die Wohnungsfrage ist vielleicht der wichtigste Teil unserer socialen Frage.

Wer sich eine Vorstellung von dem Elend machen will, in dem die Gesellen wie auch die kleinen Meister in überwiegender Zahl leben, der betrachte nur ihre Wohnungen. Will man sein Urteil über die Behausungen der Logisarbeiter und ärmeren Meister in Altona kurz zusammenfassen, so kann man ohne Bedenken behaupten, daß sie unterschiedslos recht traurige sind. Oftmals wohnen zwei Logisarbeiter zusammen. Dann ist wohl der eine verheiratet, und drei niedrige, dumpfe, dunkle Zimmer, — eine Küche, eine Werkstelle, welche zugleich die Wohnstube bildet und ein Schlafraum — stehen für gemeinschaftliche Nutzung zur Verfügung. In der Schlafstube ruhen Mann, Frau und Kinder, in der Werkstelle der Junggeselle, ihr Leidensgenosse und Hausfreund. Je größer die Kinderzahl, um so schlimmer das Elend. Ein Logisarbeiter, welcher acht Kinder die seinen nannte, hatte für seine Sprößlinge, von denen das älteste ein Mädchen von 16 Jahren war, einen Schlafraum zur Verfügung, welcher 3 m hoch war und 3,50 m in Länge und Breite maß. Die beiden jüngsten Kinder lagen in einer Wiege, während die sechs anderen sich in den Platz zweier Betten zu teilen hatten; Mann und Frau schliefen in der Werkstelle, ihrem Wohnraum. Wenn weniger Kinder in der Familie sind, und sich kein Logisarbeiter als Mitbewohner findet, so wird ein Schlafbursche in Logis genommen. Das Schlafburschenwesen ist schädlicher als alles andere; die sittliche Heranbildung der Kinder, vor allem der heranwachsenden Töchter leidet darunter aufs schwerste. Die Wohnungen der ärmeren Meister in Altona, welche vorwiegend in Kellern hausen, zeigen die typischen Mängel dieser Erdlöcher: hohe Mieten, wenig Luft und Licht, viel Feuchtigkeit und engen Raum.

In den kleinen Städten, welche ich besuchte, kamen die Wohnungen der Heimarbeiter und Gesellen auf 50 bis 120 Mark zu stehen. Die Schlafstellen der Gesellen, welche beim Meister wohnen, sind durchweg erbärmlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In einem Bodenraum in Barmstedt z. B. arbeiteten drei Gesellen. Das Zimmer hatte eine Höhe von 1,97 m und flachte zu beiden Seiten noch etwas ab; in der Länge und Breite maß es 3 m. An der einen Seite gewahrte man zwei Holzverschläge; schob man sie nach beiden Seiten zurück, so sah man einen meterbreiten Raum und in diesem einen Strohsack, das Lager für zwei Gesellen, daneben ein gleich großes Loch — man nennt es Schubbettstelle — das Lager für den dritten. Das Haus, in welchem sich dieser Menschenstall befand, war erst jüngst gebaut. Ob die zuständige Polizeibehörde in diesem Falle den §§ 120a und 120d der G.-O. die nötige Beachtung geschenkt hat, möchte ich dahin gestellt sein lassen. In den alten Häusern sind diese Schubbettstellen recht oft aufzufinden. Bei einem Hausindustriellen in Barmstedt, welcher mit Frau und vier Kindern ein Zimmer und eine Küche bewohnte, schliefen die drei ältesten Kinder in einer Schubbettstelle, der Mann, die Frau und das vierte Kind daneben in einer anderen. Das Wohnen der verheirateten Gesellen, welche beim Meister in der Werkstatt arbeiten, ist schon aus dem Grunde gesünder, weil sie wenigstens nicht dazu verdammt sind, in demselben Raume zu schustern, wo sie wohnen und schlafen. Viele dieser Gesellen haben drei Zimmer. Das eine, die sogenannte gute Stube, bleibt an Werktagen verschlossen, und öffnet seine Pforten nur an Sonn- und Feiertagen. Auch unter den Heimarbeitern, welche nicht reichlich mit Kindern gesegnet sind, wo die Frau daher besser in der Lage ist, mit zu verdienen, findet sich die gute Stube, und der thörichte Arbeiter rackert sich in dem Zimmer ab, wo er mit seiner Familie wohnt und schläft. Die Existenz dieser sogenannten guten Stube ist ein schlagender Beweis dafür, daß der Arbeiter keineswegs das richtige und wünschenswerte Verständnis hat für den Wert gesunden Wohnens.

Unter den schlechten Wohnungen, welche ich in Elmshorn sah, war eine, die 50 Mark jährliche Miete kostete. Diese Behausung, welche der Mieter mit Frau und drei Kindern bewohnte, bestand aus einem Zimmer und der Küche. Das erstere war 2,60 m lang und breit und 2 m hoch; an der Seite war eine Schubbettstelle. Die Küche hatte eine Länge von 2,60 m und eine Breite von 1,30 m. Außerdem steht ihnen ein Bodenraum zur Aufbewahrung von Brennmaterial, wenn sie es haben, zur Verfügung. In der Stube fand sich ein kleiner Schrank, ein kleiner Tisch, ein paar Stühle und eine Nähmaschine, die sich der Besitzer auf Abzahlung gekauft hatte. Die Möbel verrieten ein hohes Alter, und kein Stück war heil. Die erste Frage, die sich mir aufdrängte, war die, wo wohl die fünf Bewohner nach des Tages Not und Sorgen ihre müden Glieder ausstrecken möchten. Das Wahrscheinliche ist, daß die Kinder, ein Mädchen von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

10 Jahren und zwei Knaben im Alter von 12 und 13 Jahren in der Küche auf dem Fußboden schlafen, während Mann und Frau auf dem Strohsacke in der Schubbettstelle ihre Nachtruhe suchen. Die Wände waren feucht, und eine gehörige Lüftung schlechterdings undenkbar. Die zwei kleinen Fenster (90 cm lang und breit), durch die das Licht hereinstrahlen sollte, ermöglichten nur eine spärliche Beleuchtung; sie schlossen überdies nicht gehörig, das Gebälk war morsch, und der Wind mag in Winternächten den armen Bewohnern oftmals eine böse Melodie pfeifen. In diesem menschenunwürdigen Raum, in dieser verpesteten Luft, verbringt dieser Hausgewerbetreibende, ein fleißiger, nüchterner Arbeiter, seine Tage und Nächte, und dazu die anstrengende, im hohen Grade gesundheitsschädliche Arbeit! Der Meister giebt ihm nicht immer vollauf zu thun, so daß sein Lohn niemals 8 Mark die Woche übersteigt, während seine Frau durch Arbeiten außerhalb des Hauses 4 bis 5 Mark verdient. „Wenn meine Frau nicht von morgens früh bis abends spät mithelfen würde," sagte er, „so wären wir längst Hungers gestorben." Aber auch so wird der Hunger kein seltener Gast in der unglücklichen Schusterfamilie sein. Nun mache man sich eine Vorstelluug von dem Elend in solcher Familie, wenn besondere Schicksalsschläge über sie hereinbrechen, wenn etwa schwere Krankheiten sie heimsuchen. Als ich mit dem Arzt Dr. Peters in Preetz Wohnungen ansah, kamen wir auch zu einem Heimarbeiter, der mit Frau und drei Kindern zwei Stuben bewohnte. Wir traten ins Zimmer, der Geselle saß über seine Arbeit gebückt; neben ihm auf einem Stuhl lag ein Kind von drei Jahren, wenig bedeckt; es hatte Masern im schlimmsten Stadium und gab wenig Hoffnung auf Erhaltung. Die Mutter saß weinend an einer kleinen Bettstelle, in der ihre beiden Knaben von 5 und 6 Jahren lagen, die nun auch an den Masern erkrankt waren. Der Geruch in der Wohnung war geradezu unerträglich. Schmutzig war alles, Stube wie Bewohner; ein einziger Schmuck zierte das Zimmer, es waren zwei Bilder in feuerroter Farbe, den Sieg des Proletariats darstellend.

Ein wahres Familienleben kann sich unter solchen trostlosen Wohnungsverhältnissen nimmer entwickeln. Die Kinder wachsen auf der Straße auf. Das Gefühl für Recht und Sittlichkeit schwindet bei den Eltern und wird bei der heranwachsenden Jugend im Keime erstickt. Sind die Kinder eingesegnet, so verlassen sie ihre Eltern, bei denen sie nichts als Not und Elend kennen gelernt haben. Dann werden sie in die Welt hinausgestoßen, frühzeitig verbittert, mit Haß erfüllt gegen die Besitzenden, an Körper und Gemüt verkümmert. Geradezu erschreckend ist es, wie wenig der Gebildete und Besitzende von diesem Wohnungselend kennt. Ich sprach mit einem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Honoratioren in Elmshorn über meine Erlebnisse; er lachte mich aus, hierüber habe er nie etwas erfahren. Und das ist gerade das allerschlimmste. Der Wohlhabende kennt diese entsetzlichen Zustände nicht; er hat keine Gelegenheit sie zu schauen, und wenn einmal eine Kunde über diesen namenlosen Jammer zu seinen Ohren dringt, und er schenkt dem Glauben, so wird er lieber mildthätig seinen Obolus entrichten, ehe er seine Nerven einer so harten Probe aussetzt und sich selbst überzeugt. Der Unglückliche aber getraut sich gewöhnlich nicht von seinem Jammer zu erzählen; denn eine verkehrte Scham schließt ihm den Mund.

Will man die Produktionskosten berechnen, welche der kleine Meister im Vergleich zum großen Handwerker und Fabrikanten hat, so wäre es vor allem erforderlich, die Schuldverhältnisse des Einzelnen mit in den Kreis der Betrachtung zu ziehen. Ein solches Beginnen muß scheitern, weil der Lederhändler und Ladenbesitzer ihre Bücher nicht zur Verfügung stellen, und weil sich der Handwerker nicht gern darüber ausläßt, wie hoch er in der Kreide steht. Ich muß mich auf Schätzungen beschränken, welche ich gemeinsam mit mehreren Handwerkern, Fabrikanten und Lederhändlern aufgestellt habe. Nach diesen kommt ein Paar Stiefel, welches im Handbetriebe 10 Mark Produktionskosten erfordert, dem großen Handwerker auf 9 Mark, dem Fabrikanten auf 7,50 Mark zu stehen. Nehmen wir selbst an, daß diese Zahlen für den kleinen Meister etwas zu ungünstig gegriffen seien, so ergiebt sich gleichwohl mit einiger Gewißheit, daß der kleine Handwerker sich über kurz oder lang auf ein geringes Arbeitsgebiet zurückgedrängt sehen wird. Der Kundenschuhmacher für Wohlhabende, der Kunsthandwerker, welcher für kranke und ungestaltene Füße Stiefel herstellt und allenfalls der Flickschuster können sich halten. Aber auch auf dem Gebiete der Reparaturen droht bereits die Konkurrenz der Fabrik; in Hamburg wie in Kiel haben sich Geschäfte aufgethan, welche mit Maschinen im Großbetriebe das Schuhzeug ausbessern. Der Reparatur-Fabrikant verlangt für Besohlen eines Paars Stiefel 1,80 Mark, während der Handwerker die Arbeit nicht unter 2,80 Mark liefern kann.

Unter den zahllosen Klagen der Handwerker macht sich immer am lautesten geltend ihr Unwillen über die Konkurrenz des Staates in den Gefangenanstalten und in den Militärwerkstätten. Man scheint allerdings allmählich zu begreifen, daß die Militärverwaltung bei der Notwendigkeit einer uniformen Lieferung, bei dem Erfordernis einer unbedingten Verläßlichkeit in der Zeit der Fertigstellung nicht ohne Bedenken mit einer Zahl von kleinen Meistern sich einlassen kann. Aber um so mehr konzentriert sich die Erbitterung des Handwerkers gegen den Wettbewerb in den Straf-



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anstalten. In Glückstadt, in Altona und Hamburg werden Gefangene in der Schuhmacherei beschäftigt. Sie arbeiten für Fabrikanten, die dadurch neben den anderen Vorteilen vor dem handwerksmäßigen Betrieb auch noch die Vergünstigung haben, billigere Löhne zu zahlen. Natürlich ist es dem kleinen Handwerker noch viel weniger möglich mit den Preisen dieser Unternehmer zu konkurrieren, wenn er auch doppelt so lange und anstrengend in seiner dumpfen Stube arbeitet wie der Verbrecher, der arbeitsscheue Landstreicher in den gesunden Räumen einer Strafanstalt. Wenn nun der kleine Meister über diesen Wettbewerb des Staates bittere Klagen führt, wenn er immer wieder darauf hinweist, daß der Staat freilich dem Handwerk Hilfe verspricht, aber selbst durch das Festhalten an der Gefängnisarbeit ihm schweren Schaden zufügt, so wird man jenem daraus nicht leicht einen Vorwurf machen können. Wir müssen mit der menschlichen Natur rechnen, und wir werden es begreiflich finden, daß der Handwerker, als der Leidende, für das Dilemma, in welchem sich der Staat befindet, kein Verständnis hat. Er weiß nur von Versprechungen und von Thatsachen, welche diesen zuwiderlaufen. Wer dagegen unbefangen an die Frage herantritt, der wird zugeben müssen, daß Rücksichten rechtlicher wie kriminalpolitischer Natur dem Staate gebieten, seine Gefangenen zweckentsprechend zu beschäftigen, ohne sich indes der Einsicht zu verschließen, daß der Staat dem darniederliegenden Schuhmachergewerbe eine Konkurrenz macht, die als solche aufs tiefste zu beklagen ist. Man hat nun den Vorschlag gemacht, wenigstens einen Konkurrenten aus der Welt zu schaffen, dadurch daß man die Gefangenen für die Militärverwaltung arbeiten ließe. Aber einem solchen Plane gegenüber sind Bedenken laut geworden, dahingehend, daß die Güte des Fußzeugs, welche doch so wesentlich für den Soldaten ist, bei den Arbeiten in den Strafanstalten leicht zu wünschen ließe. Diesem Übelstande ist durch eine genügende staatliche Aufsicht mit Umgehung des Unternehmers leicht abzuhelfen, und man scheint auch in den beteiligten Kreisen keineswegs einstimmig diese Befürchtungen zu teilen, wie denn Aufträge der Miltärverwaltung an Fabrikanten, welche Sträflinge beschäftigen, vereinzelt vorkommen. Würde die Regierung den angedeuteten Weg einschlagen, so darf man daran allerdings keine großen Hoffnungen auf eine Hebung des Schuhmachergewerbes knüpfen; denn dazu ist dieser Wettbewerb zu unbedeutend; wichtig wäre nur der moralische Erfolg: der Handwerker, welcher bereits an dem guten Willen der Regierung irre zu werden beginnt, würde das alte Vertrauen wieder gewinnen.

Submissionen kommen vornehmlich bei der sogenannten schweren Arbeit der Barmstedter Schuhmacher vor. So übertrug die Stadt Altona unlängst

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine Lieferung von Wasserstiefeln an einen Lieferungsmeister in Altona. Dieser ließ sie insgesamt von Schuhmachern in Barmstedt herstellen, und während dem Vermittler der Löwenanteil zufiel, mußten die Barmstedter sich mit einem kleinen Verdienst bescheiden. Wären die Meister in einer Genossenschaft, dann könnte die Kommune dieser recht wohl den Auftrag unmittelbar geben; mit jedem kleinen Handwerker einzeln zu verhandeln, ist für die Verwaltung aus praktischen Gründen undurchführbar.

Es darf nicht verkannt werden, daß in dem schweren wirtschaftlichen Kampfe des Schuhmacherhandwerks mit der Großindustrie die Streiter mit ihren Waffen in der Mehrzahl einer überlebten Zeit angehören, daß sie es nicht verstanden haben, sich den Anforderungen unserer Tage anzupassen. Unsere Hoffnungen müßten sich also an die werdende Generation dieses Handwerks knüpfen; aber mit Schrecken gewahren wir einen Nachwuchs, der an Bildung die untergehende Generation kaum überragt, an moralischem Wert weit unter ihr steht, in überwiegender Zahl ein trauriges Proletariat. Die Innungen haben in den uns vorliegenden Fällen dem Handwerk kaum irgend welchen Vorteil gebracht. Einer rechten Fürsorge für das Lehrlingswesen stehen die widerhaarigen Elemente unter den Lehrbuben und die durch die unleidlichen Verhältnisse hervorgerufene Unlust der Meister entgegen.

Von einem erträglichen Verhältnis zwischen Innungsmeistern und Gesellen habe ich nur in der Barmstädter Innung einen Ansatz gefunden, der jedoch nicht einmal auf einen Bestand, geschweige denn auf eine Weiterentwicklung rechnen läßt. Wenn der Handwerker an der Innung festhält, so geschieht es, wo nicht pekuniäre Verhältnisse maßgebend sind, in der Erwartung, daß sie sich zur Zwangsinnung ausdehnen werde, und mit ihr zugleich der Befähigungsnachweis bei der Regierung seine Genehmigung findet. Man kann der Hoffnung Raum geben, daß die Regierung in Bezug auf die letztere Frage bei ihrem Standpunkte beharren werde; etwas anders liegen die Dinge bei der Zwangsinnung. Hat doch schon die in dem bekannten Entwurf des Ministers für Handel und Gewerbe vorgeschlagene Fachgenossenschaft recht deutliche Merkmale einer Zwangsinnung. Aber über einen Versuch hinaus wird es nicht kommen; denn so sehnlich der Handwerker sie jetzt wünscht, so flehentlich wird er bitten, von ihr loszukommen. Die begeisterten Anhänger dieser Forderung scheinen nicht zu bedenken, daß durch solchen Zwang — man stelle sich eine allumschließende Schuhmacherinnung in Altona vor — Genossen wider ihren Willen herangezogen würden, mit denen ein ersprießliches Zusammenarbeiten schlechterdings ausgeschlossen ist. Die alten Einrichtungen mit ihren Privilegien sind untergegangen im Zeitalter des Dampfes und der Elektricität,



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und es wäre vergebliches Mühen, sie wieder aufwecken zu wollen. Wohl können wir sie von außen stützen, aber den Lebensodem vermögen wir ihnen nicht einzublasen.

Zum Schluß möchte ich meine Blicke in die Zukunft richten, versuchen, die Prognose zu stellen. Wohl ließe sich durch Bildung von Rohstoff-, Kredit- und Verkaufsgenossenschaften unter Leitung selbstloser tüchtiger Männer dem Krankheitsprozeß eine gute Weile Einhalt thun, wenn auch das Leiden selbst unheilbar ist. Der Handwerker muß, ehe es zu spät ist, einsehen lernen, daß energische Selbsthilfe mehr wert ist, als das stete Jammern nach staatlichem Beistand; er muß sich endlich entschließen, seinen Nachbar Schuhmacher nicht als seinen Konkurrenten, sondern vor allem als seinen Mitstreiter zu betrachten. Dann erst wird der Handwerker befähigt sein, mit seinen Genossen zu gemeinsamer Arbeit und Abwehr zusammenzutreten, und die Wettbewerber und Ausbeuter des Handwerks werden einen Gegner finden, der sich seiner Haut zu wehren weiß. Aber auch unter solchen Umständen dürfen wir uns keinen Illusionen hingeben. Ein kleiner Kern tüchtiger *selbständiger Handwerker* ist zu erhalten; für die Masse giebt es keine Rettung. Immer mehr schrumpft die Zahl der unabhängigen Handwerker zusammen; immer stärker wird der Zug nach der Fabrik; nicht lange und die Verlagsindustrie steht gleichfalls vor einer Krisis, aus der nur der große Handwerker gesund hervorgehen kann, wenn er sich rechtzeitig entschließt zum Maschinenbetrieb, zur Arbeit in der Fabrik überzugehen. Und in der That müßte man diese Wandlung mit Freuden begrüßen; die Heimarbeit würde verschwinden, die Löhne würden voraussichtlich steigen, und die Arbeiter würden fortan statt in ihren verpesteten Wohnlöchern in gesunden Werkstätten arbeiten. Die Unabhängigkeit und Selbständigkeit der kleinen Meister aber ist für die überwiegende Mehrzahl ohnehin längst zu einem leeren Schein geworden.

*Nachtrag* zu S. 18 unten: Mittlerweile ist mir zu Ohren gekommen, daß die Barmstedter Genossenschaft in Liquidation getreten ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II.

# Die Schuhmacherei in Loitz.

Von

**B. Aebert.**

Von altersher ist das ehrsame Schuhmacherhandwerk in Loitz von vielen Meistern betrieben worden, obwohl die Mehrzahl der Bewohner auf Holzpantoffeln zu gehen pflegt, die Frauen und Kinder fast stets, die Männer vor oder nach ihrer — zumeist landwirtschaftlichen — Tagesarbeit. Loitz ist eine Landstadt von etwa 4000 Einwohnern, an der Peene, in Neuvorpommern gelegen, etwa 30 Kilometer südlich von Stralsund, 20 Kilometer südwestlich von Greifswald. Die Stadt gehört zu den ältesten Orten Pommerns, war einst die Hauptstadt des slawischen Stammes der Liutizen, dann der Witwensitz der pommerschen Herzoginnen. Die Bewohner sind außer Beamten, Ackerbürgern, Handwerkern, Kaufleuten, etlichen Rentiers zumeist Tagelöhner, welche auf den Gütern, in den Fabriken, im Walde oder Torfstich Beschäftigung finden.

Daß dieses Loitz von jeher eine „Schusterstadt" gewesen ist, beweisen etliche alte Urkunden; unter anderen liegt die Bestätigung eines Privilegiums und eine Amtsrolle der Schusterzunft vom Jahre 1632, durch den letzten Pommernherzog Bogislaf XVI. ausgefertigt, vor, in der die Schusteramtsbrüder durch 23 Artikel eine Verfassung erhalten, weiter Protokolle, Namen- und Warenverzeichnisse aus den Jahren 1650—59, ferner eine Neuherstellung der „gänzlich unzeitgemäßen" alten oben erwähnten Amtsrolle der Schusterzunft von seiten der schwedischen Regierung aus dem Jahre 1729, die in 36 Artikeln die Verhältnisse ordnet und bestimmt. Endlich ist eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Urkunde aus dem Jahre 1728 vorhanden, in der die Königlich schwedische Regierung zu Stralsund auf Bitten von Bürgermeister und Rat dem Schusteramt einen neuen besonderen Jahrmarkt konzediert und vergönnt, „jedoch also und dergestalt, daß solcher Jahrmarkt von keinen fremden, es sei auswärtigen oder einheimischen Schustern bezogen werden solle, widrigenfalls daß sie zurückgewiesen, und auch die dahin bringende Schusterware ihnen abgenommen und der Stadt anheim gefallen geachtet werden solle, sondern allein dem Schusteramt in Loitz zu gute kommen solle — das alles in der Meinung, daß es zum Aufnehmen der daselbst merklich anwachsenden Bürgerschaft und Beförderung deroselben sonst nur geringen Nahrung und insbesondere zu Aufrechthaltung des daselbst befindlichen und nunmehro sehr angewachsenen Schusteramtes ein großes kontribuieren würde."

Bis zum Jahre 1850 pflegte mit jeder Schuhmacherwerkstatt eine Gerberei verbunden zu sein. Die Ackerbau und Viehzucht treibenden Bürger der Stadt und die Bauern des Landes lieferten reichlich Häute. Im Mai, wenn der Saft zwischen Stamm und Rinde seinen Weg zur Krone nimmt, wurde vom Magistrat die Rinde der Eichen im städtischen Holz verkauft. Der Meister zog mit Gesellen und Lehrlingen in die eben grünenden großen Eichenwaldungen der Umgegend, und bald hallte der Hain wieder vom Schlagen und Hämmern der die Borke abstemmenden Schuster. Etliche Tage ward das also gewonnene Produkt im Walde getrocknet, dann nach Hause gefahren. Dort hatte man inzwischen die trockenen Felle der Pferde, Rinder und Kälber ins Wasser gelegt und aufgeweicht, dann etliche Tage in der Kalkgrube geborgen. Am liebsten sah der Meister das Rind- oder Fahlleder; später schätzte man das Roßleder mehr und stellt es heute, nachdem die Fabriken eine besondere Behandlungsart in Anwendung gebracht, über jedes andere. Aus einer Pferdehaut schnitt der gewissenhafte Meister nur 2 Paar Stiefel, nämlich aus den Hinterkeulenstücken; das übrige verwandte er zu Einlagen und Hinterteilen. Der Zurichter kam, schabte die Felle und spülte sie dann an dem altgewohnten, dem Schusteramt gehörenden Platz an der Peene, einer heute verödeten Steinbank am Flußufer. Die so zugerichteten Felle ließ der Meister in die Lohe legen; nach 12 Wochen kamen sie wieder zum Vorschein, das Sohlleder gar erst nach einem Jahr, so hart und dauerhaft, wie es jetzt kaum noch gefunden wird.

Scheute jemand die Mühe des Gerbens oder war er verhindert, so bezog er das Leder aus den Nachbarstädten Demmin und Treptow a./Toll, in denen gerade das Gerberhandwerk das vorherrschende war. Seit 1865 etwa mußten diese Gerbereien ihre Thätigkeit mehr und mehr beschränken, etliche ihre Hallen eingehen lassen; sie konnten mit den Fabriken nicht mehr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

konkurrieren. Einst fuhren die Meister zum Gerber; später kam der Abgesandte der Fabrik ins Haus, bot seine Waren an und zeigte Proben vor; heute sprechen in einer Stadt von 4000 Einwohnern jährlich ungefähr 50 Lederreisende vor. Die hiesigen Schuhmacher bevorzugen das sogenannte Hamburger Roßleder, das ihnen durch Vermittelung einer Breslauer Firma zukommt; etliche beziehen eben dasselbe vom einheimischen Lederhändler, wenige direkt aus der Fabrik, alle aber durch Einzelkauf. Sie haben weder Verständnis noch Neigung zum Zusammengehen, Ersparung der Reise- und Transportkosten, zu Rohstoffgenossenschaften und dergl.; „die Verteilung der ungleichen Lederrollen würde zu Streitigkeiten führen." Diejenigen Schuhmacher, welche hauptsächlich auf Bestellung arbeiten, also bessere Waren liefern, lassen sich außer ganzen Lederwalzen jetzt zumeist die guten Roßstiefel, paarweise ausgeschnitten und vorbereitet, zusenden; diejenigen, welche geringere Marktstiefel herstellen, beziehen die Lederstücke gefalzt, doch glatt, sonst nicht weiter vorbereitet. Kredit muß der Mehrzahl der Meister gewährt werden, in der Regel auf 1/4 bis 1/2 Jahr, weil sie selbst ihren Kunden lange Kredit gewähren müssen: ein Jahr und darüber.

„Heut' will niemand mehr Schuhmacher werden", hört man die Meister oft klagen. Die Gründe sind mannigfaltig; den einen schreckt das zu zahlende Lehrgeld und die lange Lehrzeit auf dem Schemel ab, den andern der strenge „Knieriemen" (eingestandenermaßen war die Behandlung früher vielfach zu hart und rücksichtslos); wieder andere wollen und müssen vielleicht infolge der häuslichen Verhältnisse sofort nach der Entlassung aus der Schule Geld verdienen und suchen landwirtschaftliche Beschäftigung; noch andere hält das geringe Ansehen dieses Handwerks — Schuster, Pickfiester ist heute Scheltwort geworden, und der sonst so üppige, allbekannte Schusterjunge wird von seinen Altersgenossen über die Schulter angesehen — oder die Erwägung fern, daß dieses Handwerk vor Hunger nicht mehr schütze. Häufig scheuen sich auch die Meister, Lehrlinge aufzunehmen, weil sie „davon nur Ärgernis haben." Die widerhaarigen und oft zuchtlosen Burschen wachsen den Meistern hie und da über den Kopf, führen ein unsolides, besonders abends und Montags unangenehm auffallendes Leben. — So kommt es, daß z. B. augenblicklich in Loitz bei etwa 100 selbständigen Schuhmachern nur drei Lehrlinge sind, ein ganz abnormes Verhältnis. Fast nur verkrüppelte oder zu ländlicher und industrieller Thätigkeit untaugliche Leute widmen sich diesem Handwerk. 3 1/2 bis 4 Jahre beträgt die Lehrzeit, 50—80 Mark das Lehrgeld, wofür die Lehrlinge freie Wohnung und Beköstigung, freies Schuhzeug und am Ende ihrer Lehrlingsjahre ein Paar „Gesellenstiefel" erhalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine Fachschule hat in Loitz nie bestanden, ebensowenig wie eine Lehrwerkstätte. Vor Jahren richtete Bürgermeister und Rat eine Fortbildungsschule ein; jeder Geselle, Lehrling und Arbeiter durfte sie besuchen, ohne dazu verpflichtet zu sein. Einem Lehrer der Stadtschule war der Unterricht für 50 Thaler Remuneration übertragen; am Sonntag Nachmittag hielt er die Lehrstunden ab. Die Schule wurde wenig besucht und ging etwa 1858 ein. Regierungsseitig wurde später ein anderer Versuch gemacht: jeder Lehrling ist verpflichtet zum Besuch der Fortbildungsschule, die Auslagen trägt zum Teil die Stadt; der andere Teil wird auf die Meister nach Kopfzahl umgelegt — nicht von den Lehrherren der betreffenden Burschen allein aufgebracht. Dies und die Befürchtung: es würde zuviel Zeit versäumt, ließ die Sache scheitern.

Auch als Gesellen mögen sehr viele nicht mehr arbeiten, obwohl die Behandlung aller Gehilfen in der Werkstätte eine durchaus humane, gegen früher sehr veränderte ist. Die jungen Leute ziehen vor, sich bald nach beendeter Lehrzeit selbständig niederzulassen, heiraten mit 21 Jahren, haben meist mit 30 Jahren schon eine recht ansehnliche Familie und arbeiten entweder auf Bestellung oder machen Marktware, die sie bei solchen Meistern absetzen, welche zu den verschiedenen Märkten zu fahren pflegen. Während früher mancher Meister bis sechs Gesellen und Lehrburschen beschäftigte und in Kost und Wohnung hatte, sind augenblicklich zwei Hilfsarbeiter die höchste Zahl, und soviel haben auch nur zwei Meister, andere einen, die meisten keinen. Den Meistern selbst ist es am angenehmsten, ohne Gesellen zu arbeiten, wenn sie die Arbeit irgend schaffen können, und das ist heute in den meisten Fällen möglich. „Beim Gesellenhalten kommt nichts heraus", hört man sehr häufig; über sie wird besonders Klage geführt; sie sind — natürlich mit Ausnahmen — widerspenstig, träge, nicht strebsam, schlafen lange, arbeiten trotz Accordlohnes wenig, schwärmen in der Nacht, machen in der Regel blauen Montag (die meisten, weil sie keinen Sonntagsanzug besitzen); kurz der alte Spottvers hat nicht ganz unrecht, der über die Gesellen im Schwange ist:

Montag ist des Sonntags Bruder,
Dienstags liegen sie auch noch im Luder,
Mittwoch gehen sie nach Leder,
Donnerstag kommen sie weder (wieder),
Freitag schneiden sie zu,
Samstags machen sie Pantoffeln und Schuh'.

Daß es indessen auch sehr fleißige, strebsame und solide Gesellen giebt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die „Tag und Nacht“ arbeiten, besonders unter den verheirateten, soll damit nicht geleugnet werden.

Wünscht nun ein Meister einen Gehilfen, so wendet er sich an den Hausvater der Herberge zur Heimat und bittet ihn, die Anwesenheit eines reisenden Handwerksburschen zu melden. Die Herberge zur Heimat ist also in überwiegenden Fällen das Arbeitsvermittelungsbureau. Merkt der Meister bei etlichen Gläsern Bier oder Korn — die er auch für den Handwerksburschen zu bezahlen pflegt —, daß der betreffende für ihn paßt, so spricht er ihn in Arbeit, und bei etlichen weiteren Gläsern werden dann die Bedingungen ausgemacht; doch wird unter 14 Tagen — der gewöhnlichen Zahlungsfrist — niemand angenommen. Der Geselle wohnt stets beim Meister. Gefällt der Arbeitsuchende nicht, so verabschiedet sich der Meister wieder nach allgemeinen Gesprächen. Leider ist auch hier die traurige Beobachtung zu machen: wer heruntergekommen aussieht in Anzug und Aufzug, wird sofort zurückgewiesen, mag er sonst auch tüchtig und geschickt sein. Die sonst bei den Schuhmachern im Hause Arbeit suchenden Vagabonden rechnen schon meist darauf, daß die Meister sie wegen ihres Aussehens nicht dingen werden und nehmen das Gesuch um Arbeit nur als Vorwand für die Bettelei.

Die Arbeitsbedingungen sind folgende: Die Stiefeln werden paarweise bezahlt, und zwar erhält der Geselle: für ein Paar Halbstiefel, deren Verkaufspreis 7 Mark beträgt, 0,60—0,70 Mark; für Schaftstiefel, Verkaufspreis 10—11 Mark, 0,80—0,90 Mark; für bestellte gute Herrenstiefel, deren Verkaufspreis 13—14 Mark ist, 1 Mark. Der Meister schneidet zu und liefert sämtliche Zuthaten. Der Geselle arbeitet, solange er will, und wann er will. Der Fleißige kann 5—6 Paar in der Woche fertig stellen; der Träge kommt nicht über 3, höchstens 4 Paar hinaus. Der erstere hat somit einen wöchentlichen Barverdienst von 3,75 bis 4,50 Mark, und dazu Station auf 1 Mark für den Tag — eher zu niedrig wie zu hoch — gerechnet, 10,75—11,50 Mark, der Träge 2,25—3 Mark, bezw. 9,25 bis 10 Mark.

Die Meister pflegten früher um sechs Uhr ihre Arbeit zu beginnen, das zweite Frühstück während des Arbeitens einzunehmen, mittags eine kurze Pause von 30 bis 45 Minuten zu machen und dann bis zum Abendbrot durchzuarbeiten bis acht Uhr. Die älteren und die Schuhmacher mit größerer Familie thun es auch heute noch. War die bestellte Arbeit „hild“ (eilig), was heute nur selten in der Kleinstadt vorkommt, so ging's bis zwei oder drei Uhr in die Nacht hinein. Doch war das Ausnahme, und ist „heute nicht mehr Mode“; die Regel war: arbeite von sechs Uhr morgens bis acht Uhr abends.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zum Beginn des Schuhmacherhandwerks ist ein Anlagekapital von 170—200 Mark erforderlich, und zwar für einen mittleren Durchschnittsbetrieb. Meister, die nur Marktware verfertigen, also wenig Leisten brauchen, fast stets dieselbe Schuhart nach Breite und Länge machen, bedürfen eines noch geringeren Kapitals.

Die Höhe der Jahresmiete für eine ausreichende Wohnung: Werkstatt, Küche, Schlafzimmer, Wohnraum nebst den entsprechenden Stallungen für Holz, Torf und oft auch ein Schwein beläuft sich auf 60—100 Mark. Läden sind hier nicht üblich, nur einer von 100 besitzt einen solchen; sonst zeigt ein Schild am Hause oder etliche Stiefel auf dem Fensterbrett des Wohnzimmers die Behausung eines Schuhmachers an, der auch ohne dies bekannt wäre. Ein Glasschrank in der guten Stube oder die üblichen mächtigen hölzernen Schusterkoffer bergen die etwa vorrätige fertige Ware; andere hängen die Stiefel auf dem Boden in Zugluft auf, um sie vor dem Schimmeln zu bewahren und gut nachtrocknen zu lassen.

Im allgemeinen sind die Schuhmacher in Bezug auf Wohnung äußerst genügsam; sehr häufig ist Wohnzimmer, Schlafraum und Werkstätte dasselbe niedrige, oft einfenstrige Gelaß; häufig ist die Werkstätte ein kleiner Treppenverschlag, eine Dach- oder Bodenkammer — je kleiner desto wärmer, desto weniger Heizungsmaterial ist nötig; gelüftet wird möglichst wenig. Von diesem Handwerk gilt insbesondere: „Raum ist in der kleinsten Hütte für ein glücklich Schusterpaar."

Von den zahlreichen Maschinen, deren sich heute die mechanische Schuhfabrikation bedient[1], sind in Loitz nur die Cylinder- und Säulenmaschinen in Gebrauch. Etwa 30 % der Schuhmacher sind aber nicht in der Lage, sich solche anschaffen zu können, sie bringen ihr Leder zu den Meistern, die selbst oder deren Frauen sich auf das Steppen fremder Arbeiten einlassen; 0,25 Mark ist der Lohn für das Paar Schaftstiefel, 0,10 Mark für das Paar kleinerer. Weitere Maschinen sind nicht in Benutzung, teils weil die Anschaffungskosten zu hoch sind, teils weil die Schuhmacher Mißtrauen gegen ihre Brauchbarkeit und praktische Leistungsfähigkeit haben. Sie meinen noch immer, der Handarbeit den Vorzug vor der mechanischen geben zu müssen, großenteils weil die Meister von jenen Maschinen nichts gesehen oder gehört haben; die jungen wandern nicht mehr, lernen nichts neues kennen, und als die alten wanderten, waren die Maschinen noch nicht da.

[1] Der Verfasser hatte an dieser Stelle eine längere Beschreibung dieser Maschinen gegeben, die mit Rücksicht auf die genauere Behandlung dieses Punktes in anderen Teilen unserer Sammlung wegfallen konnte. B.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was die Produktion betrifft, so wird sowohl auf Vorrat als auch auf Bestellung gearbeitet. Doch sind die bestellten Stiefel und Schuhe für die nicht bedeutende Zahl derer, die Stiefel zu tragen pflegen, und sie nicht auswärts in Schuhbazaren oder in den großen Niederlagen kaufen, bald gemacht. Die Bestellungen von etwa 6500 Menschen — Stadt nebst Umgegend — verteilen sich auf 100 Schuhmacher; sind sie ausgeführt, so wird auf Vorrat gearbeitet, d. h. für die nächsten Frühjahrs- oder Herbstmärkte. Wer diese nicht selbst zu bereisen pflegt, verkauft seine Ware an einen der wohlhabenderen Schuhmacher, die zu fahren imstande sind, d. h. die mitunter nicht geringen Fuhr- oder sonstigen Unkosten bei vorkommendem schlechtem Verkaufstag aus eigenem Vermögen decken können. Etliche arbeiten auch ganz für die letzterwähnten Meister, ohne deren Gesellen zu sein, verfertigen also lediglich Marktware. Das Leder wird ihnen geliefert; Spahn, Garn, Absatzstifte geben sie selbst zu; bei fleißiger Arbeit werden sie an einem Tag mit einem Paar Halbstiefeln, d. h. Stiefeln mit schlappen, braunen Schäften — nicht Hochstiefeln mit steifem Schaft, sog. Kanonen — fertig und erhalten dafür 1,50 Mark.

Im allgemeinen wird mehr auf Vorrat als auf Bestellung gearbeitet, so daß wenigstens jeder dauernde Beschäftigung hat.

Eine traurige Zeit war das Cholerajahr 1892, eine „tote Zeit" im Schuhhandel. Unnötigerweise war infolge ganz vereinzelter Krankheitsfälle in Pommern die Abhaltung der Märkte verboten und dadurch unserem Handwerk ein bedeutender, unberechenbarer Schaden zugefügt worden, der allerdings nicht zur Kenntnis des größeren Publikums gekommen ist, weil die Schuhmacher noch nicht, wie z. B. die Landwirte, das Klagen und das entschlossene Eintreten für ihre gemeinsamen Interessen gelernt haben. Ihre Seufzer verhallen ungehört. Später hat die Regierung wie Dr. Koch eingeräumt, solche Maßregeln seien nur zur Beruhigung des Publikums ergriffen, hätten kaum praktischen Erfolg gegenüber der Verbreitung der Cholera; die Unterthanen sollten also nur das beruhigende Gefühl haben, von oben geschähe soviel als möglich. Dies Gefühl hat mancher recht teuer bezahlen müssen. Sonst kann man im Schuhmacherhandwerk nicht von toten Zeiten reden, wenn man nicht dies ganze gegenwärtige Darniederliegen als „tote Zeit" bezeichnen will.

Was die Absatzkreise betrifft, so sind dies der eigene Ort, die nächsten Dörfer, weiter die kleineren und größeren Städte der Umgebung z. B. Stralsund, Greifswald, Altstrelitz, Demmin, Damgarten, Treptow a. Toll, Jarmen, Gützkow, Richtenberg, Franzburg, Barth u. s. w.; ja auch Mecklenburger Märkte werden besucht. Die beiden Großherzogtümer sind das gelobte Land

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Schuhmacher; denn sie haben noch vier Märkte, die Städte leider nur einen oder zwei im Jahr. Auf einem Flächenraum von mehreren Quadratmeilen kann man somit Loitzer Schuhwerk finden.

Entweder werden die Stiefel an Kaufleute, die größere Schuhlager in diesen Orten haben, gesandt, oder die Meister laden ihre Kisten auf Wagen, drei Koffer nebst drei Buden und sechs Mann auf ein Gefährt, und fahren am Abend oder in der Nacht vor dem Markttag ab, sodaß sie mit Morgengrauen in der betreffenden Stadt sind. Wenn Bahnverbindung ist, lassen sie die Wagen allein vorausfahren und reisen auf der Bahn nach. An Standgeld muß für eine Bude 0,50 Mark entrichtet werden. Dort verkaufen also die Schuhmacher die Stiefel, die aus ihrer eigenen Werkstatt hervorgegangen sind, sodann die, welche sie bei anderen selbständigen Meistern oder im Zuchthaus für sich haben anfertigen lassen, endlich solche, die sie aus einer Schuhfabrik bezogen haben. Letzteres trifft besonders kleinere Ware, die sie im Handbetrieb nicht so billig herstellen können.

Die Herbstmärkte sind naturgemäß die besten. Da hat der Landmann, Büdner, Knecht und Arbeiter sein Geld erhalten; die Feld- und Gartenfrüchte sind geerntet, die Gänse verkauft, die Löhne ausbezahlt. Ein großer Teil der Bevölkerung ist von der Landwirtschaft abhängig, kommt arm aus dem Winter, mit Schulden belastet, und ist erst im Spätsommer wieder in geordneten Verhältnissen.

Häufig finden sich auf den Märkten Händler ein, die die gesamte Ware zu einem Ramschpreise abnehmen, oft bevor der Schuhmacher seine Bude auf- und eingerichtet hat — ein von den meisten gern gesehenes Loskommen von dem langweiligen und zeitraubenden Stehen und Feilschen. Beim Einzelverkauf werden die Stiefel stets sofort bar bezahlt.

Wenn die Nachfrage sehr gering ist, und es soll dennoch Geld da sein, sind die Meister hie und da genötigt, am Schluß des Marktes an Händler, die diesen Zeitpunkt abgewartet haben, zu Schleuderpreisen zu verkaufen. So zuletzt im schlechten Erntejahr 1893.

Traurige Erfahrungen machen die Schuhmacher hin und wieder, wenn sie an Bazare oder Schuhlager verkaufen. Das sind sehr häufig unsolide Schleudergeschäfte, vielfach geleitet von früher verkrachten Kaufleuten, die von der eigentlichen Schuhmacherei kaum eine Ahnung haben; sie nehmen viel Schuhwerk an, schließen zahlreiche Lieferungen ab, ohne zu bezahlen. Dann lassen sie sich verklagen, erklären schließlich den Bankerott, und der liefernde Schuhmacher muß sich freuen, wenn er einen Bruchteil seiner Forderungen erhält. In einem Falle schuldete ein solcher „Kaufmann" einem hiesigen Schuhmacher 500 Mark, einem andern 600 Mark; er erklärte sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für zahlungsunfähig; ein Termin wurde angesetzt, die Schuhmacher mußten die Reise zum Wohnort des Betreffenden machen, verloren Zeit und Reisegeld und erhielten endlich etliche Prozente aus der Konkursmasse. Beide — junge Männer — hatten gehofft, sich aus dem Erlös ihrer Arbeit den eigenen Herd bauen zu können.

Den Landleuten, Knechten, Mägden, Büdnern pflegen die Schuhmacher bis zum 20. Oktober zu kreditieren; die Stadtbewohner erhalten zu Neujahr ihre Rechnung. Leider gehen aus beiden Kategorien viele Kunden ihren Handwerkern durch und vergessen die Rechnungen zu begleichen. Ein Durchschnittsbetrieb rechnet mit 400—600 Thalern im Schuldbuch, eine Summe, die sich bald vergrößert, bald verkleinert, aber doch von Jahr zu Jahr durchgeschleppt wird. Der durchschnittliche Umsatz in einem mittleren und größeren Betriebe beträgt 3500—4000 Mark jährlich.

Die in Loitz zum Vertrieb gelangenden Stiefel, Schuhe und Pantoffeln sind teils eigenes Fabrikat des sie verkaufenden Schuhmachers, teils aus der Werkstätte eines durch direkte Aufträge nicht voll beschäftigten Meisters, teils aus dem Zuchthaus geliefert, teils aus einer Schuhfabrik bezogen; doch ist der zuletzt genannte Fall bis jetzt noch selten, der dritte auch nicht häufig. Die Meister beziehen die fertigen Schuhwaren ohne Zwischenhändler; daß sich das Publikum mit Umgehung der heimischen Schuhmacher Schuhwerk aus dem Zuchthaus oder der Fabrik schicken läßt, kommt nicht vor.

Die Mehrzahl betreibt das Handwerk mit eigenen Betriebsmitteln, eine geringe Anzahl mit Materiallieferung seitens des größeren Schuhmachers oder des Schuhbazars als Hausindustrie. Die technische Ausrüstung ist verschieden, recht dürftig bei dem Flickschuster, der sich an den Bau neuer Stiefel nicht heranwagt, jahraus jahrein nur das Schadhafte ausbessert, selbst in verzweifelten, vom Groß-Schuhmacher abgewiesenen Fällen noch Heilung schafft, fabrikähnlich bei dem Großbetrieb, in dem mehrere Maschinen, viele Regale verschiedenster Leisten, etliche Gesellen vorhanden und daneben mehrere selbständige Meister beschäftigt sind, denen die Maße zu neuen Stiefeln oder ausbesserungsbedürftiges Schuhzeug ins Haus geschickt wird. Wer sich einen guten Ruf als Schuhmacher erworben hat, erhält viele alte und neue Arbeit, so viel, daß er andern abgeben kann und muß; wer sich keines besonderen Rufes erfreut, empfängt wenig direkte Aufträge, ist aber nicht zur Unthätigkeit verdammt.

Die handwerksmäßigen Betriebe sind im stande gewesen, ihr altes Produktions- und Absatzgebiet zu behaupten, ja nach dem Bau von verschiedenen Eisenbahnen und Chausseen, der Einrichtung neuer Dampferlinien

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sogar dem Raume nach zu vergrößern; aber die Zahl der abgesetzten Stiefel und Schuhe ist verhältnismäßig kleiner geworden, seitdem die Fabriken eine Fülle billiger Frauen- und Kinderschuhe ins Land werfen. Die Gründerjahre 1872—75 bilden ungefähr die Grenzscheide. Vorher fuhren die Wagen der Schuhmacher in langen Zügen zu den Märkten, auf denen sie mit an hundert Buden und darüber eine lange Straße für sich einnahmen; damals lernten bei etwa 100 Meistern 80 Lehrlinge. Heute stehen in wenigen Buden etliche Schuhmacher und haben oft Mühe, ihre Arbeit los zu werden. Es ist unzweifelhaft: die Bekleidungsmagazine und Ramschbazare sind furchtbare Konkurrenten; sie bedrohen das Leben des soliden Handwerks. Die Entwicklung der Schuhfabrikation in Pirmasens, Weißenfels, Erfurt, Frankfurt a./M., Wien u. s. w. hat dem Handwerk bereits schwere Wunden geschlagen. Die etwa 400 000 deutschen Schuhmacher, die nebenbei einen sehr bedeutenden Teil unseres Mittelstandes ausmachen, sind durch das Emporkommen des großkapitalistischen Betriebes schwer geschädigt und geschwächt worden. Gewiß wird niemand etwas gegen den Großbetrieb einwenden können, wo er von Vorteil für die Produktion ist, wo er eine bessere und billigere Herstellung der Waren ermöglicht. Daß Garne, Webstoffe, Chemikalien u. s. w. zweckmäßiger in Fabriken als in kleinen Werkstätten angefertigt werden, sieht jeder ein. Bei individuellen Gebrauchsgegenständen wie Schuhen und Kleidern dagegen scheint sich von vornherein mehr die Handarbeit zu empfehlen. Es ist eine fast überall gehörte Klage, daß die mechanisch hergestellten Fabrikschuhe viel weniger dauerhaft sind, als die solide Arbeit des für den einzelnen Fuß arbeitenden Schuhmachermeisters; jene seien in den meisten Fällen von zu schlechter und zu schwacher Beschaffenheit, als daß sie einige Strapazen, andauerndes schlechtes Wetter, wiederholte Reparaturen überstehen könnten.

Beim Schuhmacherhandwerk sind Hersteller und Verkäufer in einer Person vereinigt. Der Zwischenhändler, ohne den der Fabrikant seine Ware nicht an den Mann bringen kann, wird also vom handwerksmäßigen Schuhmacher erspart, und damit der Aufschlag des Schuhhändlers auf den von ihm gezahlten Fabrikpreis. Letzterer wird auf 30 % berechnet, und er muß wohl so hoch sein, weil es sich nicht nur um den Ersatz der Handlungsunkosten, sondern auch um die Risikoprämie für die infolge des hier in großem Umfange üblichen Kreditierens eintretenden Verluste und um die gesamte Lebenshaltung des Kaufmanns handelt, die fast doppelt so hoch wie die des einfachen Meisters anzuschlagen ist. Dagegen kann der Fabrikant, der mit Hilfe des Magazininhabers gegen das Handwerk ankämpft, um dasselbe im Preise zu unterbieten, nur geringere Ware liefern. Gutes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Leder wird nur wenig verarbeitet; zu den Brandsohlen und Kappen oder Steifen, sowie zu den Einlagen und zum Absatz wird Pappe benutzt. Man kann häufig beim Schuhmacher Fabrikstiefel sehen, die er zum Ausbessern bekommen hat, bei denen nur die Sohle und der unterste Fleck des Absatzes von Leder sind, im übrigen aber der schlechteste Kipps Verwendung gefunden hat. Man versteht darunter Leder, das aus den Fellen ostindischer Kühe in Europa gegerbt wird. Die Felle werden in Menge verladen, schlecht behandelt, von Würmern durchfressen, dann zum größten Teil in London gegerbt. Das Pfund solchen Schundes verkauft man für 30—80 Pfennig — zur Verzweiflung der Meister, denen das Ausbessern einer daraus gefertigten Fußhülle zugemutet wird. Man braucht nur hieran zu rühren, um auch den stumpfesten, ruhigsten Meister redselig und aufgeregt zu machen. Ein in einer Schuhfabrik beschäftigter ehemaliger Geselle schrieb in der deutschen Schuhmacher-Zeitung: „Man muß selbst Fabrikarbeiter gewesen sein, um zu wissen, wie dort gearbeitet wird. Das Herz blutet einem, wenn man ein richtiger Schuhmacher ist und sieht, wie die Arbeit zusammengeschlagen wird. Wenn man die Angestellten mahnt, tragbare und passendere Stiefel zu verfertigen, besser zu zwicken u. s. w., erhält man zur Antwort: was geht uns das an? wir wollen Geld verdienen, 2 sind ein Paar, marsch in den Korb damit". Die Gummizugstiefel der Frauen werden in den Fabriken oft aus so und so vielen Lederabfallstückchen zusammengesetzt; jeder Schund von Leder wird hineingeschnitten, während ein solider Schuhmacher, je nachdem, was die verschiedenen Stellen des Stiefels aushalten müssen, bestimmte Teile nur aus bestimmten Lederstücken und nie aus andern herstellt. Ebenso die Kinderschuhe; aber beide sind „billig", „da kann man lieber öfter ein Paar kaufen". Der Meister macht in jedes Knopfloch einen Einsatz aus einem Lederstreifen, in der Fabrik werden die Knopflöcher in der Regel nur umsteppt. Der Meister verwendet guten Gummizug, festen Drell, die Fabrik in den meisten Fällen recht schlechten. Die Fabrikware ist auf den äußeren Schein berechnet, sieht vielleicht zuerst besser und schöner aus; der Schuhmacher ist schon gezwungen, etwas solides zu schaffen, weil ihn der Kunde jederzeit zur Rede stellen kann. Dazu wie ungesund, mit wie vielen Nachteilen ist es verbunden, Schuhwerk zu tragen, das, weil es nicht für den eigenen Fuß gearbeitet ist, in den seltensten Fällen passend ist! Der Individualität läßt sich nur durch Handarbeit folgen. Ein Blick in die Schaufenster der Schuhbazare lehrt am besten, wie wenig die Mannigfaltigkeit der Füße gewürdigt wird. Wer sich eingehender mit den zahllosen Schwierigkeiten der Fußbekleidungskunst beschäftigt, bekommt vor dem bewährten Schuhmacher unwillkürlich Achtung. Jedenfalls wird ihm die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ansicht der Meister verständlich, daß wer das Handwerk nicht ordnungsmäßig erlernt hat, mit den Erzeugnissen auch nicht selbst handeln dürfe, und daß der Befähigungsnachweis zum berechtigten und notwendigen Schutz der Handwerker erforderlich sei.

Aber darf man den Konsumenten die Freiheit und Gelegenheit nehmen, billige, aber minderwertige Ware einkaufen zu können? Darf man den Schuhfabriken und Magazinen verbieten, eine mittelmäßige Ware feilzubieten, solange danach Nachfrage ist, und es sich bei der Kauflust des Publikums lohnt? Dem modernen Menschen scheint der Sinn für das Dauernde, Tüchtige abhanden gekommen zu sein. Wahre Gediegenheit, bleibende Trefflichkeit und Zweckmäßigkeit wird nur von wenigen verlangt und daher auch nur von wenigen geleistet; die Masse hält's mit der Ramschware; sie begnügt sich bei fast allen Bedürfnissen und in fast allen Verhältnissen mit den Kennzeichen derselben: bestechendem Äußern, leichter Beschaffung, scheinbarer Billigkeit. Die Bazare und ihre Zwillingsbrüder, die gemachten Ausverkäufe, blühen und gedeihen, während alles andere unter der Not der Zeit seufzt. Mit dem Triumph der Ramschware geht der Sieg der Surrogate Hand in Hand. Wohin wir schauen, treffen wir Gemachtes, statt des Gewordenen, Zusammengekünsteltes statt des Natürlichen, Minderwertiges statt des Wertvollen, Pappe statt Leder, das sogenannte „Kunstleder"; was sonst Fälschung hieß, nennt man heute Kunst. Der schöne Ausputz und der Schleuderpreis berücken die Menge und ersticken die Bedenken; als letzte Helferin kommt schließlich die frech ausstaffierte Reklame, die Königin des Tages, mit ihren marktschreierischen Trabanten.

Ich gebe im Anschluß hieran eine Vergleichung der Preise von Fabrikstiefeln und Handarbeit, ersteres nach einer Anzeige von Herz, Leipzig, Reichsstraße 19, „anerkannt größtes und billigstes Schuhwaren-Lager". Leder-Promenadenschuhe für Herren 4 Mark, Damen 3,50 Mark, Knaben und Mädchen von 1 Mark an. Herren-Schaftstiefel, sehr haltbar, 5,50 Mark; Damenstiefel 6 Mark. Herren-Stiefeletten, elegant, 4,50 Mark; Damen-Lederstiefel, dauerhaft, 4,50 Mark. Herren-Promenadenschuhe 4 Mark; Damen-Promenadenschuhe 2 Mark. Elegante Radfahrerschuhe 3,50 Mark; Damen-Hausschuhe 1,50 Mark. Herren-Sportschuhe 5,90 Mark; Damen-Zeugstiefel mit Lack 3,50 Mark. Herren- und Damenpantoffeln 0,40 Mark; Damen-Touristenschuhe 3 Mark. Herren-Zeugschuhe, Gummi und Lack, 3,75 Mark; Mädchen-Knopfstiefel 1,50 Mark.

Ein Schuhmachermeister muß z. B. für gute Damenstiefel 9—12 Mark, Herrenstiefel 10—15 Mark, Leuteschuhe 5 Mark, gute Lederpantoffeln 2,50 bis 4 Mark, starke Arbeitsstiefel mit steifen hohen Schäften oder Reitstiefel

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

15—20 Mark fordern. Und dabei schwankt sein Verdienst nur zwischen 1,75 und 3,50 Mark, seine Arbeitszeit zwischen 1/2 und 1 1/2 Tagen. Doch sind die Angaben der Meister über ihren Verdienst mit Vorsicht aufzunehmen; sie beantworten solche Fragen nur mit Widerwillen; jedenfalls greifen sie lieber zu niedrige als zu hohe Zahlen.

Über die Konkurrenz der Gefängnisarbeit klagen die Schuhmachermeister nicht. In den Strafanstalten werden besonders viele Kinderschuhe angefertigt, und gerade diese Arbeit machen die Handwerker ungern, teils weil nicht immer so viele Abfälle vorrätig sind — denn nur aus solchen werden die kleinen Schuhe gefertigt —, teils weil ihre Herstellung für den Lehrling zu schwierig, für den Gesellen zu zeitraubend und zu wenig einträglich ist; denn bei Kinderschuhen verlangt das Publikum besondere Billigkeit. Der Meister bezieht sie daher gern von auswärts und zahlt für 12 Paar 13—14 Mark. Der einzelne Schuhmacher verkehrt nicht direkt mit den Zuchthäuslern, sondern die ganze in den Strafanstalten auszuführende Arbeit ist an einen Unternehmer vergeben, mit dem sich die Meister in Verbindung setzen. Der daraus für das freie Handwerk entstehende Wettbewerb ist, wie gesagt, unbedeutend.

Schließlich ist die traurige Thatsache festzustellen, daß die Produktion als Ganzes und überhaupt das Schuhmachergewerbe in Loitz im Rückgang begriffen ist. Viele Meister sind bereits zu anderen Erwerbszweigen übergegangen: die einen haben eine Milchwirtschaft begonnen, Kühe gekauft Wiesen gepachtet; andere suchen sich als Ackerbürger durchzuschlagen, haben etwas Land gepachtet, kümmerliche Pferde gekauft und nehmen Lohnfuhren an; wieder andere haben sich der Gärtnerei zugewendet, betreiben sie entweder nebenher oder als Hauptbeschäftigung, besteigen aber im Winter wiederum den Schusterschemel. Vermögendere haben sich ein Moor gekauft und ziehen aus dem Torfstich auskömmlichen Lebensunterhalt; andere haben ihr Vermögen in Arbeiterhäusern angelegt, was ihnen bei den hohen Mieten gerade der kleinsten Räume genug zum Leben bietet; etliche sind ausgewandert, teils nach Amerika, teils in die Industriebezirke Mitteldeutschlands. Eine ganze Reihe von Schuhmachern geht im Sommer auf Arbeit in die Ernte, verdient 2,50—3 Mark, das Doppelte des sonstigen täglichen Verdienstes; andere, die keine Kräfte zur Landarbeit haben, begnügen sich mit dem Nebenverdienst eines Nachtwächters, Schulvogtes, Straßenkehrers, Ausklinglers, Hilfspostboten u. s. w., kurz die Not der Zeit hat dem Schuhmacherhandwerk viele abtrünnig gemacht; aber die Meister behaupten, noch 3/4 von den Hundert müßten aussterben, damit die übrigen wieder dauernden guten Verdienst hätten.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch die Frau Meisterin ist nicht mehr die strenge Regentin des Hauses, gefürchtet von Lehrling und Gesellen; sie ist in vielen Fällen Arbeiterin geworden, sie bestellt im Frühjahr den eigenen Kabel, baut Kartoffeln und Kohl, sucht dann Arbeit bei Bestellung fremder Gärten, bei der Schafschur, im Heu, in der Ernte u. s. w. oder verdient als Wäscherin, Plätterin, Aufwartefrau einen Teil der Haushaltungskosten, zieht auch aus dem Nudeln und Verkauf fetter Gänse einen nicht unbeträchtlichen Gewinn. Daß eine Witwe das Handwerk ihres Mannes fortführt, kommt heute nicht mehr vor; leider macht mit ihr nach kürzerer oder längerer Zeit das Armenkollegium Bekanntschaft.

Ein süßer Trost ist den Schuhmachern übrig: das Flicken muß ihnen doch bleiben. Das Ausbessern wird keine Maschine ihnen abnehmen können. Dazu werden Arbeiter, welche feste, hohe Stiefel benötigen, und Leute, die besonders geformte Füße haben, nach wie vor bei ihnen machen lassen müssen, und etliche Bessergestellte, so glauben sie hoffen zu dürfen, werden um der Handwerker selbst willen dem für sie eigens gemachten Schuhwerk den Vorzug geben.

Verschwunden ist also der goldene Boden, den dieses Handwerk früher hatte; jetzt schützt es vor Hunger nicht.

Wenn man die Meister fragt, ob sie Mittel wüßten, dem Notstand abzuhelfen, so begegnet man zumeist einem Achselzucken: „Uns Handwerkern ist wohl nicht zu helfen; das Großkapital und der Großbetrieb wird uns aufsaugen, dagegen ist ja nicht aufzukommen; der Schuhmacher der Zukunft ist der Flickschuster". Von anderen wird gesagt, das selbständige Handwerk müsse im Kampfe gegen den Groß- und Maschinenbetrieb unterliegen; man könne den Handwerkern nur raten, sich möglichst bald mit dieser Notwendigkeit abzufinden; man tröstet ihn damit, es könne ihm gelingen, sich zum Großbetriebs-Unternehmer emporzuschwingen; wo nicht, habe er immer als gut bezahlter Vor- oder Lohnarbeiter in einem fremden Betriebe mehr Einkommen und weniger Sorgen, als jetzt in der eigenen kleinen Werkstatt. — Die erstere Möglichkeit ist sehr gering; was aber das zweite betrifft, so handelt es sich doch nicht allein um das tägliche Brot, sondern um die wirtschaftliche Selbständigkeit eines großen Standes. Andere empfehlen bessere Lehrlingsbildung, guten Fachschulunterricht. Doch eine tüchtige Vorbildung dürfte wenig nützen, wenn man das mühsam Erlernte nicht verwerten kann, wenn die große Menge doch in die Ramschbazare läuft. Die Meister, soweit sie sich überhaupt hierüber Gedanken machen, sehen das Heil in der Einführung des Befähigungsnachweises und in der Aufrechterhaltung und Fortbildung der Innungen. Der dreijährige Betrieb eines

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Handwerkes an sich genüge noch nicht, um die gesetzliche Qualifikation zum Lehrlingshalten zu erwerben. Andere befürworten Handwerkerkammern und erwarten hiervon wie von der Einrichtung starker, mit Rechten genügend ausgestatteter Innungen den kräftigsten Schutz des Handwerks. Den Kampf mit der Maschine halten — nach der Ansicht des Verfassers — die Schuhmacher noch am ehesten aus; sie macht vielleicht die Hände etlicher Gehilfen überflüssig, doch nicht des Meisters Kopf. Die Schuhmacher müssen sich nur aus ihrer stumpfen Apathie aufraffen, die Maschine mehr in ihren Dienst nehmen, Vorteil ziehen aus billigem Bezug der Rohstoffe, bequemerer Aufsuchung der Verkaufsgelegenheit, müssen Rohstoff- und Verkaufsgenossenschaften bilden. Die Innungen müssen so ausgebaut und mit Vorrechten ausgestattet werden, daß sie als die einzig berechtigte Zusammenfassung und Vertretung des Handwerks gelten können. Es muß jedem als Notwendigkeit erscheinen, sich der Innung anzuschließen. In Loitz sind augenblicklich kaum 50 % in der Innung, die zum Teil infolgedessen für das Gewerbe kraft- und bedeutungslos ist und nur für die Zeit der Krankheit gewisse Vorteile gewährt. Außerdem sollte die unlautere Konkurrenz beseitigt werden durch Beschneidung des Hausierhandes, Beaufsichtigung und Verbot fingierter Ausverkäufe, Verschärfung der Konkursordnung, durch Beschränkung und Erschwerung der Wanderlager, durch wirksame Besteuerung und möglichste Verhinderung der Konsumvereine.

Doch die Handwerkerfrage kann befriedigend nur gelöst werden, wenn die Gesamtheit mitarbeitet. Unsere Zeit muß den Geschmack für gute, dauerhafte, „zünftige" Arbeit wiedergewinnen, der minderwertigen Ramschware, den Schleuderpreisen absagen, der tüchtigen Arbeit den Vorzug geben und ihr den gebührenden Lohn zukommen lassen. Es muß jeder beim soliden Handwerker seinen Bedarf decken; dann handelt er im eigenen Interesse und in dem des großen Ganzen und verhilft einem guten Stück unseres Mittelstandes wieder zum Leben und Gedeihen.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# III.

# Die Schuhmacherei in Stadt und Kreis Dramburg.

Von

**Paul Steinberg.**

Der Dramburger Kreis, zum Kösliner Regierungsbezirk gehörig, zeigt in socialer und wirtschaftlicher Hinsicht dasselbe Bild, wie der größere Teil Hinterpommerns überhaupt. Verhältnismäßig dünn bevölkert, hat er nach der letzten Volkszählung 35 779 Einwohner, wovon über ein Drittel auf die drei Städte Dramburg, Falkenburg und Kallies fallen. (Dramburg 5723, Falkenburg 4079, Kallies 3557.) Zweiundfünfzig bäuerliche Gemeinden zählen zusammen 13 421, fünfzig Gutsbezirke zusammen 8999 Seelen. Die bei weitem wichtigste Nahrungsquelle, auch für die Städte, ist Ackerwirtschaft und Viehzucht. Die Ertragsfähigkeit des Bodens erreicht in einigen Teilen des Kreises nicht das Mittelmaß; Rübenbau kommt nicht vor, Weizenfelder sind eine Seltenheit. Fabrikbetriebe sind nur in sehr bescheidenen Anfängen vorhanden; nur in der Kreisstadt Dramburg selbst existiert durch das dort befindliche Landratsamt, durch ein Königliches Schullehrerseminar und ein Gymnasium ein etwas zahlreicherer Beamtenstand.

Der Gebrauch von Schuhwaren im Kreise wird demnach stark durch die Bedürfnisse der ländlichen und Ackerbau treibenden Bevölkerung bestimmt. Rindslederne Stiefel mit Knie- oder Halbschäften für Männer, Gummizugstiefel und Schnürstiefel aus Roßleder für Frauen, ebenso wie halbe Schuhe und Lederpantoffeln, Knopfstiefel für Kinder, das sind die unter der großen Mehrzahl der Landleute, sowie der Städter gangbarsten Waren. Dazu kommen noch zwei Artikel, deren Anfertigung nicht der Schuhmacherei gehört, obwohl ihr Gebrauch hier auch ein recht erheblicher

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist. Holzpantoffel sind in dieser Gegend von jeher inner- und außerhalb des Kreises gefertigt und getragen worden; erst seit einigen Jahren ist hier Gebrauch und Fabrikation von Holzschuhen aufgekommen. Der verhältnismäßig geringe Teil des Publikums, der in der Lage ist, bei der Wahl seiner Schuhwaren einem gewissen, mehr oder weniger großen Luxus Raum zu geben, wählt bei Männer- wie Frauen- und Kinderschuhwerk feineres Leder und Ausführung mit allerhand Verzierungen. Zum Schutz gegen kalte und nasse Witterung werden — jedoch nur von den Wohlhabenderen — Überschuhe, meist aus Gummi, getragen.

Der größte Teil dieses Bedarfes wird aus einheimischen Quellen gedeckt, die wir in Gestalt von Kleinbetrieben besonders in den Städten des Kreises finden. Die Zahl der selbständigen Betriebe im Kreise beträgt 223; hiervon fallen auf das Land 40, auf Dramburg 76, auf Falkenburg 35, auf Kallies 72. Von diesen betreiben die Schuhmacherei nur in sehr geringem Umfange, meist nur als Nebengewerbe, in Dramburg 21, in Kallies 12, in Falkenburg 10. Je vier Schuhmacher in Dramburg und Falkenburg und zwei auf dem Lande sind in keiner Innung. Zu einem bedeutenden Bruchteil, den ich natürlich nicht in der Lage bin ziffermäßig genau festzustellen, findet die Nachfrage nach Schuhwaren auch Befriedigung durch die Erzeugnisse, welche auswärtige Produzenten in den Kreis senden, und zwar sind dies teils solche, die mit ziemlich denselben technischen und finanziellen Hilfsmitteln arbeiten, wie dies hier geschieht, teils solche, die unter ganz anders gearteten wirtschaftlichen Bedingungen in die Konkurrenz mit unsern Schuhmachern treten. Eine nähere Betrachtung der Schuhmacherei im hiesigen Kreise ergiebt, daß zwar nirgends die Grenzen des Kleinbetriebes überschritten sind, daß aber innerhalb dieser Grenzen, sowohl in Bezug auf Stärke und Art der Produktion, als auf Absatzweise erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Betrieben bestehen, ja daß sogar innerhalb eines und desselben Betriebes sich verschiedene Produktions- und Absatzformen finden.

Es befindet sich im Kreise kein Schuhmacher, dessen jährlicher Bedarf an Leder und sonstigem Material den Wert von 5000 Mark erheblich überschritte. Bei einer ganzen Anzahl, die ohne Hilfskräfte arbeiten und das Handwerk vielfach nur als Nebengewerbe betreiben, erreicht der jährliche Lederbedarf kaum den zehnten Teil dieser Summe. Kein Schuhmacher ist ausschließlich auf Lohnwerk beschränkt; es tritt im Gegenteil dasselbe überall hinter dem Preiswerk zurück. Wohl kommt es (jedoch fast nur noch auf dem Lande) vor, daß ein Kunde, der eine Reparatur wünscht, seinem Schuhmacher das nötige Leder (z. B. Sohlen) selbst einkauft und liefert, diesem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

also nur Arbeit und etwaige kleine Zuthaten entschädigt; dagegen ist bei Neuanfertigungen Materiallieferung seitens des Schuhmachers ausnahmslose Regel. Außer in Kombination mit dem Lohnwerk, das hier wegen seiner verhältnismäßigen Seltenheit von keiner Bedeutung für die Schuhmacherei ist, kommt in diesem Gewerbe das Preiswerk oder Handwerk im eigentlichen Sinne noch verbunden vor mit einer anderen Betriebsform, dem Verlage. Jedoch ist diese Produktionsweise noch eng begrenzt und fast ganz auf die Stadt Kallies beschränkt.

Was den Absatz betrifft, so wird sowohl auf Vorrat, wie auf Bestellung gearbeitet, selten zwar so, daß ein Betrieb ganz und gar nur auf die eine Absatzweise eingerichtet ist, sondern vielmehr meistens dergestalt, daß hier Kundenarbeit, dort Vorratsarbeit in leicht erkennbarer Weise stark überwiegt und den betreffenden Betrieben dadurch ein unterschiedliches Gepräge giebt. In jedem Falle tritt der einheimische Betrieb, soweit er nur für den Bedarf des Kreises arbeitet, mit dem kaufenden Publikum direkt in Verbindung. Dasselbe gilt von der ersten Kategorie der auswärtigen Betriebe, die in unserm Kreise ihre Waren absetzen, von den Schuhmachern in den benachbarten Städten Labes, Schiefelbein, Wangerin, Tempelburg u. s. w. Auch diese wenden sich als Konkurrenten der hiesigen Schuhmacher selten auf dem Wege des Hausierhandels, meistens auf den Jahrmärkten direkt an die Konsumenten. Anders die zweite Kategorie auswärtiger Großbetriebe in und außerhalb der Provinz, zu der auch Unternehmer gehören, die sich Zuchthausarbeit dienstbar gemacht haben; dieselben verkaufen ihre Waren, soweit sie im hiesigen Kreise den Bedarf decken, an Zwischenhändler, meistens Ladenbesitzer, seltener Hausierer.

Der Mittelpunkt des einheimischen Betriebes, der technische, sowie wirtschaftliche Leiter, der erste, in den meisten Fällen auch der einzige Arbeiter, ist der Meister; denn diesen Titel führen als Mitglieder einer Innung fast sämtliche selbständige Schuhmacher des Kreises. Die technische Ausbildung und Schulung derselben ist verschieden nach der Art des Absatzes und den Ansprüchen der Abnehmer des betreffenden Betriebes. Es bedarf natürlich einer größeren Geschicklichkeit und Fertigkeit, für eine wohlhabende Kundschaft nach Körpermaßen zu arbeiten, als Massenware für den Markt herzustellen. Im allgemeinen genügt die technische Ausbildung unserer Schuhmachermeister den an sie gestellten Anforderungen, und es ist eine ganze Anzahl vorhanden, die wohl im stande ist, auch die Bedürfnisse eines anspruchsvollen Publikums zu befriedigen. Nicht so günstig steht es dagegen mit der Fähigkeit, das wirtschaftliche und finanzielle Interesse beim Handwerksbetriebe in genügender Weise wahrzunehmen. Mit einer oft nur

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mangelhaften Schulbildung ausgestattet, ist der hiesige Schuhmacher — man kann sagen, von Ausnahmen abgesehen, der hiesige Handwerker überhaupt — vielfach nicht in der Lage, sich der geschäftlichen Seite seines Betriebes mit dem richtigen Verständnis zu widmen; er kann oft nicht genügend kaufmännisch kalkulieren, um in jedem Falle die Materialeinkäufe vorteilhaft abzuschließen, und um bei Herstellung von Lagerartikeln Produktion und Absatz in das richtige wirtschaftliche Verhältnis zu bringen.

In der Schuhmacherei des Dramburger Kreises sind 144 Hilfskräfte beschäftigt, 73 Gesellen, 50 Lehrlinge und 21 Verlagsarbeiter. Von Verlagsarbeitern ist einer für ein Falkenburger Ladengeschäft thätig, während die 20 anderen für Kallieser Vorratsbetriebe arbeiten. Sie stehen in keinem dauernden, rechtlich festen Arbeitsverhältnis, sondern übernehmen Aufträge, wie sie ihnen von den selbständigen Meistern am Ort zugehen. Jedoch hat sich seitens dieser in Bezug auf die Wahl der Arbeiter bei Erteilung von Aufträgen, wie leicht begreiflich, eine Gewohnheit herausgebildet, sodaß die meisten Arbeiter schon seit längerer Zeit für dieselben Betriebe beschäftigt sind, woraus ein einem dauernden Vertragsverhältnisse ähnlicher Zustand erwachsen ist. Diese Verlagsarbeiter sind sämtlich Mitglieder der Kallieser Schuhmacherinnung und führen demgemäß den Meistertitel. Eine Anzahl von ihnen war früher selbständig (d. h. selbst Unternehmer) und ist durch ungünstige wirtschaftliche Verhältnisse aus seiner socialen Stellung verdrängt worden. Ein Teil hat das Handwerk niemals selbständig betrieben; es waren Gesellen, die durch ihre Verheiratung genötigt wurden, aus dem Hausstande des Arbeitgebers auszutreten, die auch den Meistertitel erwarben, aber aus Mangel an Betriebskapital nicht in der Lage waren, sich selbständig zu etablieren. Gerade in Kallies gebraucht ein Schuhmacher mehr als anderswo im Kreise Betriebskapital; gerade dort übersteigt die Schuhwarenproduktion den Bedarf des kleinen Städtchens so bedeutend, daß die Betriebe hauptsächlich auswärtigen Absatz suchen, also auf Vorrat arbeiten müssen. Zur Arbeit auf Vorrat gehören nun bedeutendere finanzielle Mittel, als sie vielen Anfängern zu Gebote stehen. Die geringe einheimische Kundschaft ist meist in festen Händen, und so bleibt vielen nichts übrig, als von wohlhabenderen Berufsgenossen Aufträge zu übernehmen. Das zur Herstellung der Schuhwaren nötige Material giebt, wie es ja auch der Betriebsweise des Verlages am meisten entspricht, der Auftraggeber; doch liefert der Arbeiter oft gegen eine kleine Entschädigung geringwertige Zuthaten und bedient sich eigenen Werkzeuges. Übrigens rechnet sich der soeben dargestellte Teil der hier im Schuhmachergewerbe thätigen Hilfspersonen noch keineswegs zum Arbeiterstande; wenn auch seine wirtschaftliche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Thätigkeit nicht die des Handwerkers ist, so hat er doch denselben Bildungsgang durchgemacht, dieselbe Schulung erworben, wie sein Auftraggeber; auch machen ihn Zugehörigkeit zur Innung und Führung des Meistertitels diesem gesellschaftlich gleichberechtigt.

Bei weitem wichtiger für die hiesige Schuhmacherei als das Verlagssystem, das wir bei keinem Betriebe unvermischt finden, ist das eigentliche Handwerk; eine größere Bedeutung, wie die Verlagsarbeiter, haben die andern Hilfskräfte unserer selbständigen Meister, die Lehrlinge und Gesellen. Die Lehrlinge, welche nicht unter dem Recht des freien Arbeitsvertrages, sondern unter den bekannten Bestimmungen der Gewerbeordnung stehen, können natürlich nur sehr bedingt als Hilfskräfte bezeichnet werden; doch hat das zwischen ihnen und dem betreffenden Betriebsinhaber bestehende Lehrverhältnis thatsächlich auch die Wirkungen eines Arbeitsvertrags. Ein Lehrgeld wird fast niemals gezahlt. Der Nachwuchs des Schuhmacherstandes rekrutiert sich hier zum großen Teil aus den ärmsten Bevölkerungsklassen, zum Teil auch aus den Jungen, die im Dramburger Rettungshause aufgezogen sind. In manchen Fällen muß sich der Lehrherr verpflichten, außer Wohnung und Beköstigung auch noch Kleidung für den Lehrling zu geben. In diesem Falle beträgt die Lehrzeit 4—4½ Jahre, sonst 3 Jahre. Das Maß der erreichten Fertigkeit hängt natürlich in jedem Falle von dem Geschick des Meisters, sowie von der Anstelligkeit des betreffenden Lehrlings ab; doch kann die technische Ausbildung derselben als eine durchschnittlich befriedigende bezeichnet werden, wenngleich, wie wir bei der Verteilung der Arbeitskräfte auf die einzelnen Betriebe sehen werden, in einzelnen derselben die Zahl der Lehrlinge eine verhältnismäßig hohe ist. Auch auf Zucht und Ordnung wird in den Häusern der Meister gesehen. Nur eins können unsere Schuhmachermeister ihren Lehrlingen nicht anerziehen weil sie es selbst nicht besitzen, das ist: eine bessere allgemeine Bildung und einen kaufmännischen Blick.

Meist aus Landschulen der Umgegend hervorgegangen, die oft genug auch nicht gerade auf der Höhe der Zeit stehen, wird es den Jungen manchmal recht schwer, einfache Worte zu schreiben; Bruchrechnung, Lösung einfacher Zinsaufgaben u. s. w. sind ihnen meist böhmische Dörfer. Seit dem Jahre 1884 besteht in der Stadt Dramburg eine fakultative, teils vom Staat, teils von der Stadt unterstützte, Handwerkerfortbildungsschule, in der im Deutschen, im Rechnen und Zeichnen, sowie auch in einfacher Buchführung Unterricht erteilt wird und zwar, was der gedeihlichen Arbeit Abbruch thut, (den Zeichenunterricht ausgenommen) nur im Winter. Die Versuche, den gesamten Unterricht das ganze Jahr hindurch erteilen zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lassen und seinen Besuch obligatorisch zu machen, sind bisher gescheitert, weniger an der Erhöhung der Kosten, als an dem teils offenen teils versteckten Widerstande der Meister, die oft aus Verständnislosigkeit für die Bedürfnisse der Zeit, häufiger aus Egoismus, weil sie durch die Unterrichtsstunden die ihnen sonst zu Gebote stehende Arbeitszeit der Lehrlinge geschmälert sahen, sich solchen Bestrebungen widersetzten.

In Kallies besteht noch seitens der Meister der altlöbliche Gebrauch, den Lehrlingen das nötige Schuhwerk unentgeltlich zu liefern, zum mindesten ein Paar Stiefel beim Eintritt in die Lehre und ein Paar Gesellenstiefel. Vollständige Kleidung wird seitens der Lehrherren den Lehrlingen dort nirgends gegeben; dafür machen sich die ärmeren derselben bei Eingehung des Lehrkontrakts aus, daß ihnen jährlich, oder ein Jahr um das andere, von ihren Meistern im Herbst ein Urlaub von sechs bis acht Wochen erteilt wird, während dessen sich die Jungen den zahlreichen landwirtschaftlichen Arbeitern anschließen, die aus Kallies ins Land ziehen. Von dem hierbei gemachten Verdienst bleibt soviel übrig, um die Kosten der Kleidung zu bestreiten. Daß diese Einrichtung ihre großen Bedenken und auf die Erziehung der betreffenden Lehrlinge keine günstige Einwirkung hat, bedarf keiner Auseinandersetzung. Keine der drei im Dramburger Kreise bestehenden Schuhmacherinnungen besitzt das Lehrlingsprivileg; doch sind thatsächlich alle Schuhmacher im Dramburger Kreise, die überhaupt Hilfskräfte haben, Innungsmeister. Für das Einschreiben als Lehrling sind in Dramburg und Kallies 3 Mark an die Innung, für das Ausschreiben zum Gesellen in Kallies und Falkenburg 3 Mark, in Dramburg 6 Mark zu zahlen. Beim Übertritt in den Gesellenstand muß der Lehrling einer Innungs-Prüfungskommission ein Probestück vorlegen.

Die Gesellen finden durchweg Wohnung und Beköstigung im Hause des Arbeitgebers. Bei Betrieben, in denen Vorratsarbeit die Hauptbeschäftigung bildet, treffen wir fast stets Stücklohn, bei Kundenbetrieben meist Zeitlohn. Den Zuschnitt besorgt gewöhnlich der Meister; Reparaturen führen, wenn irgend angängig, die Lehrlinge aus. Bis zur Einführung des Krankenkassengesetzes bestand für die Dramburger Schuhmachergehilfen eine Innungskrankenkasse, die nach Inkrafttreten des Gesetzes in der Ortskrankenkasse aufging. Trotzdem auf Grund statistischer Auszüge aus den Listen der hiesigen Ortskrankenkasse an den Ergebnissen von vier Jahren nachgewiesen wurde, daß die Leistungen der Ortskrankenkasse für das Schuhmachergewerk auffällig hinter den seitens desselben gezahlten Beiträgen zurückbleiben, hat bisher die zuständige Verwaltungsbehörde der Wiedererrichtung einer gesonderten Schuhmacherkrankenkasse die erforderliche Zu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stimmung versagt, was auch deswegen zu bedauern ist, weil durch die gesonderte Innungskrankenkasse ein kräftigerer Zusammenhalt im Gewerk, zumal unter den Gesellen, bestand, der durch Aufgabe dieser Einrichtung vielfach gelockert ist.

Erst mit dem 24. Lebensjahre nehmen die hiesigen Innungen Gesellen als Meister auf und knüpfen diese Aufnahme an die Anfertigung eines Meisterstücks, das der Begutachtung einer Innungskommission unterliegt. Das Meistergeld beträgt in Kallies 15 Mark, in Dramburg 20 Mark und in Falkenburg 45 Mark. Nach einer der ältesten Urkunden aus dem Dramburger Schuhmacherinnungsarchiv betrug im Anfang des 18. Jahrhunderts das Meistergeld hier zehn Thaler, wozu noch Aufwendungen anderer Art kamen. Die Summe mag hoch erscheinen, wenn man den damaligen Geldwert in Rechnung zieht; sie ist niedrig zu nennen, wenn man Leistung und Bedeutung der Innung von damals und heute vergleicht. Nicht nur daß die Zugehörigkeit zur Innung damals einzig und allein die Möglichkeit zum Gewerbebetriebe gewährte und bis zu einem gewissen Grade gegen Konkurrenz schützte, es waren auch die Mittel vorhanden zu einer direkten Förderung materieller Interessen der einzelnen. Die Innung in Dramburg besaß z. B. eine Lohmühle und Gerbvorrichtungen, die jedem Meister zu gute kamen. An gemeinnützigen Einrichtungen haben die drei Innungen des Kreises Sterbekassen, von denen die Dramburger und Falkenburger schon einen Reservefonds von je etwa 3000 Mark besitzen, so daß die Zinsen desselben für etwa gezahlte Unterstützungen ausreichen, während in Kallies jedes Innungsmitglied jährlich 1,20 Mark zu zahlen hat und dafür einen je nach der Dauer der Angehörigkeit verschieden hohen Geldanspruch für den Todesfall erwirbt. Die Höhe des Meistergeldes bei der Falkenburger Innung erklärt sich aus den größeren Vorteilen, die diese Innung außer den genannten ihren Mitgliedern bietet.

Die Lehrlinge und Gesellen verteilen sich wie folgt: 73 Gesellen finden Arbeit bei 56 Meistern. Es beschäftigen nämlich 7 Falkenburger Meister zusammen 7 Gesellen, 21 Dramburger Meister 28 Gesellen. 37 Gesellen sind bei 27 Kalliesser Meistern; auf dem Lande hat nur ein Schuhmacher einen Gesellen. 29 Meister haben zusammen 50 Lehrlinge, nämlich 8 Dramburger 12, 2 Falkenburger 4, 18 Kalliesser 33, während wiederum nur ein Lehrling auf dem Lande ist. Die 20 Kalliesser Verlagsarbeiter werden von 10—16 Betrieben beschäftigt; ihre Zahl schwankt jedoch stark, sodaß in die nun folgende genaue Übersicht nur die im Hause des Arbeitgebers beschäftigten Hilfskräfte aufgenommen sind. Doch mag bemerkt werden, daß diejenigen Betriebe, welche Verlagsarbeiter einigermaßen regel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mäßig beschäftigen, auch zu Hause Hilfskräfte haben, und daß die Zahl der von einem Betriebe beschäftigten Verlagsarbeiter nicht über drei steigt.

| Es beschäftigen: | Zahl der Meister in Dramburg | Falkenburg | Kallies | Land | überhaupt Meister |
|---|---|---|---|---|---|
| I. Nur 1 Gesellen: | 12 | 5 | 12 | 1 | 30 |
| II. Nur 2 Gesellen: | 3 | — | 2 | — | 5 |
| III. Nur 3 Gesellen: | — | — | 1 | — | 1 |
| IV. Nur 1 Lehrling: | 2 | — | 5 | 1 | 8 |
| V. 1 Gesellen und 1 Lehrling: | 1 | — | 3 | — | 4 |
| VI. 2 Gesellen und 1 Lehrling: | 2 | — | — | — | 2 |
| VII. 3 Gesellen und 1 Lehrling: | — | — | 1 | — | 1 |
| VIII. 1 Gesellen und 2 Lehrlinge: | 1 | 2 | 5 | — | 8 |
| IX. 1 Gesellen und 3 Lehrlinge: | 1 | — | — | — | 1 |
| X. 2 Gesellen und 3 Lehrlinge: | — | — | 1 | — | 1 |
| XI. 2 Gesellen und 4 Lehrlinge: | — | — | 1 | — | 1 |
| XII. 3 Gesellen und 2 Lehrlinge: | 1 | -- | 1 | — | 2 |
| XIII. 5 Lehrlinge (ohne Gesellen): | — | — | 1 | — | 1 |
| Zusammen: | 23 | 7 | 33 | 2 | 65 |

Die zum Betriebe des Schuhmachergewerbes hier nötigen *technischen Hilfsmittel* sind einfach und von keinem großen Geldwert: Hammer, Kopfzange, Kneifzange, gerade und krumme Messer, verschiedene Pfriemen, Brenngerätschaften, Spannriemen, Glättschienen u. s. w. — alles zusammen im Werte von 15—20 Mk. Das sind die zum Gewerbebetriebe notwendigen Werkzeuge. Dazu kommen allerdings noch Blöcke und Leisten für Vorratsarbeiter im Werte von 30—60 Mk., für Kundenarbeiter etwa doppelt so viele, sowie eine Nähmaschine im Preise von 120—150 Mk., sodaß die technische Ausrüstung eines Betriebes, der mit nicht mehr als zwei Personen arbeitet mit 200—300 Mk. reichlich zu beschaffen ist, besonders wenn man bedenkt, daß viele Gehilfen einige leicht transportable Werkzeuge als Eigentum mitzubringen pflegen. Die genannten Werkzeuge, auch die Steppmaschine, sind jedem Schuhmacher hier unentbehrlich.

Anders steht es mit dem *Arbeitsraum*. Nicht viel mehr als der vierte Teil der Schuhmacher im Dramburger Kreise besitzt eine eigentliche Werkstatt; die meisten arbeiten in den Räumen, die auch zum Wohnen und Schlafen benutzt werden. Die Miete, respektive der Mietswert der vorhandenen Werkstätten schwankt zwischen 30 und 50 Mk. jährlich. Als ergänzendes Drittes, um eine selbständige Ausübung des Schuhmacherhandwerks zu ermöglichen, tritt zu Arbeitskraft und technischen Betriebsmitteln noch das *Betriebskapital* im engeren Sinn, dessen Höhe nicht nur von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem Umfang der Produktion sondern auch von der Art des Absatzes abhängig ist.

Wenn wir die Produktionskosten im allgemeinen betrachten, so finden wir, daß sich dieselben folgendermaßen zusammensetzen: zunächst aus dem Preise des verarbeiteten Rohstoffes respektive verwendeter Halbfabrikate, zum zweiten aus den Arbeitslöhnen. Was diese betrifft, so ist klar, daß zu den Löhnen in barem Gelde noch etwaiger Aufwand für Wohnung und Beköstigung von Hilfskräften tritt, und daß in jedem Falle, auch wenn diese fehlen, eine entsprechende Summe für den Meister als Arbeiter in Rechnung gesetzt werden muß. Zuletzt würde dann noch hinzutreten eine Verzinsung des ganzen Betriebskapitals nach hier üblichem Zinsfuß und ein gewisser Prozentsatz für Abnutzung und Ersatz der Werkzeuge. Erst der Betrag, um welchen der Warenverkaufserlös die Summe dieser Posten übersteigt, vermindert um alle öffentlichen Aufwendungen, insoweit sie aus dem Betriebe resultieren, (Gewerbesteuer, Beiträge zu Krankenkassen und zur Alters- und Invaliditätsversicherung) würde den reinen Unternehmergewinn des betreffenden Betriebes vorstellen.

Wie sich der Materialbedarf in jedem Falle nach Art und Größe des Betriebes richtet, so sind auch die Quellen, aus denen er gedeckt wird, verschieden; Produzenten in und außerhalb des Regierungsbezirks und Kreises, Großhändler außerhalb und Zwischenhändler im Kreise wetteifern in der Versorgung unserer Schuhmacher. Bei Produzenten im Kreise oder in dessen Nähe, Gerbereien in Dramburg, Falkenburg, Polzin, Schiefelbein, Köslin u. s. w. wird ein großer Teil des Bedarfs an Fahlledern und Brandsohlledern gedeckt, während die anderen Lederarten meist aus größeren und entfernteren Betrieben bezogen werden. Halbfabrikate, gesteppte Schäfte für Herren- und Damenschuhwerk, werden in auswärtigen Fabriken hergestellt oder auch von einem Stepper verfertigt, der in Dramburg seinen Wohnsitz hat.

Was das Lohnsystem für die Hilfskräfte anbelangt, so zeigt die Beobachtung, daß der Stücklohn überwiegt. Nicht nur bei den Betrieben, die auf Vorrat arbeiten, sondern auch bei nicht wenigen Meistern, die nur Kundenabsatz suchen, finden wir Accordarbeit. Ausnahmslose Regel ist dieselbe auch bei sämtlichen Verlagsarbeitern. Der Zeitlohn für einen Gesellen schwankt nach der Tüchtigkeit desselben zwischen 2 Mk. und 4,50 Mk. wöchentlich. Der Stücklohn bei Kundenartikeln, die eine längere und sorgfältigere Arbeit erfordern, ist höher als bei Vorratsware, zu deren Herstellung durchschnittlich eine bedeutend kürzere Arbeitszeit nötig ist. Auch bei Betrieben, in denen auf Accord gearbeitet wird, ist es unter Umständen nicht zu um-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gehen, daß auch der Geselle erforderliche Reparaturen an Schuhwerk vornimmt, sodaß auch für diese Accordsätze vereinbart werden müssen. Über den Wert von Wohnung und Beköstigung für einen Gesellen läßt sich durch direkte Untersuchung schwer genaueres feststellen. Die Wohnung erfordert selten eine besondere Ausgabe. Die Werkstatt, eine Bodenkammer, oder sonst ein kleines Gelaß, das sowieso im Besitz des Meisters ist, dient als Schlafstelle; der Arbeitsraum, zu den Mahlzeiten der Familientisch, sind am Tage der Aufenthaltsort des Gesellen. Eine einigermaßen zuverlässige Bestimmung, wie hoch der Wert von Kost und Logis zu rechnen ist, ergiebt sich aus einer Vergleichung des Stücklohns für den Gesellen im Hausstande des Meisters mit dem für den Verlagsarbeiter. Hierbei ergiebt sich bei einem Artikel, der die Arbeit eines Tages erfordert, eine Differenz von 50—60 Pfennigen zu Gunsten des Verlagsarbeiters, sodaß wir diesen Betrag als Ausgabe für freie Station des Gesellen ansehen dürfen.

Nach der Art ihres Absatzes teilen sich unsere Schuhmachereibetriebe, wie schon aus obigem hervorgeht, in Vorrats- und Kundenbetriebe, jedoch so, daß sich teilweise auch beide Absatzformen in einem Betriebe vereinigt finden. Zu den ersteren wollen wir auch diejenigen rechnen, welche, genau genommen, eigentlich keiner dieser beiden Kategorien zugehören, nämlich die Schuhmacher, — welche Massenartikel für auswärtige Ladengeschäfte herstellen. Wir dürften dieselben auch zu den Verlagsarbeitern rechnen, obwohl sie eigenes Material verarbeiten. In ihrer Produktionsweise — massenhafte, möglichst billige Herstellung weniger Artikel — unterscheiden sie sich kaum von den eigentlichen Vorratsproduzenten, den Marktarbeitern.

Die eigentlichen Vorratsarbeiter verkaufen ihre Produkte auf Jahrmärkten in und außerhalb des Kreises. So werden z. B. die Märkte von Wangerin, Arnswalde, Neuwedell, Bärwalde, Labes, Schiefelbein, überhaupt alle Märkte im Umkreise von 5—6 Meilen, besucht. Auch an einigen Viehmärkten findet eine, wenn auch nur beschränkte, Ausstellung von Schuhwaren statt. In Kallies treffen wir 8 Betriebe, die nur für Stettiner Ladengeschäfte arbeiten; doch nehmen auch mehrere der Marktproduzenten hin und wieder, um nicht Unterbrechungen in der Arbeit eintreten zu lassen, Aufträge von auswärtigen Wiederverkäufern an. Die Schuhmacher der Städte, deren Märkte von Dramburger Meistern mit Waren besucht werden, errichten ihrerseits ihre Buden auf den Märkten von Dramburg und Falkenburg. Die Kallieser Märkte werden dagegen nur selten einmal von auswärtigen Schuhmachern besucht, und das mit gutem Grunde. Unter den 60 Kallieser Schuhmachern, die sich von ihrem Gewerbe ernähren, ist nur

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer, der sich völlig auf Kundenarbeit beschränkt, sodaß nach Abzug der 8 Ladenarbeiter 51 übrig bleiben, die vornehmlich, teilweise ausschließlich, Marktabsatz suchen. Die Konkurrenz ist daher für auswärtige Schuhmacher in dem kleinen und armen Kallies zu groß.

Übrigens ist auch bei dem Marktabsatz die Kundschaft von Bedeutung. Ein Schuhmacher pflegt gewisse Märkte regelmäßig zu besuchen; er lernt seine Käufer bald kennen, und diese suchen auf jedem Markt im Bedarfsfalle seine Ausstellung auf. Bei dem Charakter unserer ländlichen Bevölkerung geht das Verhältnis zwischen Käufer und Verkäufer vielfach über das rein geschäftliche hinaus; es entstehen gemütlich persönliche Beziehungen, und die Marktkundschaft ist oft nicht weniger anhänglich, als die städtische Bestellkundschaft.

Zum Nachteile unserer Schuhmacherei hat jedoch auch schon der Marktverkehr teilweise eine andere Gestalt angenommen. Noch vor etwa zehn Jahren wurden die Marktbuden nur von Konsumenten aufgesucht. Doch allmählich drängte sich auch hier mehr und mehr ein Zwischenhändlertum ein. Meist behält ein Schuhmacher am Ende des Marktes einen kleineren oder größeren Rest, den er ungern wieder nach Hause transportiert, da oft bares Geld dringend nötig thut. Seit Jahren erscheinen nun schon auf den Märkten des Dramburger Kreises auswärtige Wiederverkäufer, die am Schluß des Marktes sich bereitwillig zeigen, gegen eine Preisermäßigung reinen Tisch zu machen. Dahingehende Angebote wurden denn schon seit einer Reihe von Jahren von unseren Schuhmachern angenommen, auch wenn der Verdienst von einem Stück nur sehr gering war. Doch blieb die Entwicklung der Absatzverhältnisse hierbei nicht stehen. In auswärtigen Städten, besonders da, wo die Kallieser Schuhmacher ihren Marktabsatz suchten, entstanden nach und nach Schuhwarenläden, gewöhnlich in Verbindung mit Zeug- und Konfektionsgeschäften. Die Besitzer derselben, meist jüdische Handelsleute, wußten auf alle Weise Käufer anzulocken und verminderten dadurch den Marktbesuch der Landleute beträchtlich. Statt dieser besuchen sie selbst die Schuhmärkte und kaufen dutzendweise den dort ausstehenden Schuhmachern ihre Artikel zu stark gedrückten Preisen ab. Auf dem Arnswalder Markt z. B. gehen etwa zwei Drittel der dort von Kallieser Schuhmachern ausgestellten Waren an Händler weg, natürlich mit geringem Verdienst für die Schuhmacher.

Bis Mitte der achtziger Jahre waren im Kösliner Regierungsbezirk vier Krammärkte jährlich. Diese Zahl wurde dann auf zwei heruntergesetzt, eine Verminderung, die sich für die Schuhmacherei im Kreise, in ihrer Gesamtheit wenigstens, unangenehm fühlbar gemacht hat. Zwar führten die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hier früher viermal stattfindenden Krammärkte auch die Konkurrenten unserer Schuhmacher eben so oft auf deren nächstliegendes und eigentliches Absatzgebiet; aber das wurde reichlich wieder gut gemacht dadurch, daß die Schuhmacher der drei Städte, besonders die Kallieser, welche die gleichartigen Betriebe in den Nachbarstädten an Zahl und Warenerzeugung übertreffen, die benachbarten Märkte in demselben Verhältnis häufiger besuchten. Sodann ist der Fortfall der Märkte, wie wir gleich sehen werden, die Ursache geworden, daß eine weit gefährlichere Konkurrenz hier Eingang fand, als sie bisher durch die wirtschaftlich gleichartigen Betriebe der Nachbarstädte den hiesigen Schuhmachern geboten wurde. Unsere Landbevölkerung, bisher gewohnt, ihren Bedarf an Schuhwaren an einer größeren Zahl von Krammarktstagen zu decken, sah sich durch Verminderung der Märkte hierin plötzlich beschränkt. Statt wie bisher nur an den bestimmten Markttagen, kommen seit Verminderung derselben die Käufer im ganzen Jahr, besonders in der Herbstzeit, vereinzelt in die Stadt. Ein neuer Weg seitens unserer Produzenten wurde gefunden, um ihnen hierin entgegenzukommen, das war die Einrichtung von Läden.

War früher der Schuhmacher nur an einigen bestimmten Tagen im Jahr genötigt, einen größeren Posten von Waren zum Verkauf auszustellen, so erforderte nunmehr das Bedürfnis stehende, fortwährend gefüllte Lager. Nur wenige kapitalkräftige Schuhmacher waren in der Lage, diesen Weg einzuschlagen. In Dramburg und in Falkenburg entstanden nach und nach je vier Läden, die ihren Inhabern ein nicht zu unterschätzendes wirtschaftliches Übergewicht gaben. Auch den Ladenbesitzern war es nicht immer möglich, wenn sie nicht die Kundenarbeit ganz vernachlässigen und vermehrte Hilfskräfte einstellen wollten, ein stets wohl sortiertes Lager zu halten. Sie begannen, zunächst nur hier und da aushilfsweise, dann regelmäßiger von Großbetrieben aus der Provinz oder weiterher fertige Schuhwaren zu beziehen. Die Zahlungsbedingungen waren bequem und die Waren meist billiger, als sie in der eigenen Werkstatt dieselben herstellen konnten. Dazu kam noch, daß sich allmählich das Bedürfnis fühlbar machte, wenigstens in Frauen- und Kinderartikeln, auch eleganteres Schuhwerk mit mehr Verzierungen, als es von dem Marktpublikum gewöhnlich gekauft wird, auf Lager zu halten, ohne daß dasselbe, wie die Kundenarbeit, erheblich teurer wäre als die Vorratsware. Gerade solche Ansprüche kann nun Fabrikware befriedigen, ohne erhebliche Mehrkosten zu verursachen. Die maschinellen Einrichtungen des Großbetriebes ermöglichen durch Pressen des Leders, Stanzen u. s. w., auf billige Weise der Schuhware ein gefälliges Äußere zu geben, das durch Handarbeit zu erzielen jedenfalls viel kostspieliger ist. Auch ist eine Schuh-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

warenfabrik, ganz abgesehen davon, daß sie schon durch den Masseneinkauf von Rohmaterial und kaufmännische Leitung im Vorteil ist, durch Ausnutzung der zahlreichen Lederabfälle zur Anfertigung von Kinderschuhwerk in der Lage, die Konkurrenz des Kleinbetriebes in diesem Artikel aus dem Felde zu schlagen. Zwar die Güte der Ware bleibt in den meisten Fällen hinter der hiesigen Produktion zurück; aber wie man schon gewohnt war, die hiesige Marktware in der Krammarktsbude billiger zu kaufen, als bestellte Arbeit, und dafür an der geringeren Qualität keinen Anstoß nahm, so fand man sich nun seitens des Publikums auch mit der minderen Güte der in den Läden ausgestellten Fabrikware ab, indem man zunächst auf den meistenteils geringeren Preis sah.

So hat sich aus dem Kreise der Handwerker selbst ein Zwischenhändlertum herausgebildet, welches der Konkurrenz der Großbetriebe die Wege ebnet. In Falkenburg wird in einem der vier Läden nur Fabrikware und Zuchthausarbeit ausgestellt. In Kallies giebt es eigentliche Schuhwarenläden nicht; fast alle Vorratsarbeiter (Marktarbeiter) halten jedoch in ihren Wohn- und Arbeitsräumen selbstgefertigte Waren zum Verkauf; nur einer handelt in geringem Umfange mit Frauen- und Kinderartikeln, die er aus Fabriken bezieht, ohne jedoch einen eigentlichen Laden zu besitzen. Hier und da sieht man Wohnstubenfenster der Schuhmacher, welche auf die Straße hinausführen, zu Schaufenstern vergrößert und in ihnen fertige Waren ausgestellt.

Wenn es so der Vorratsarbeit im Kreise nicht gelungen ist, die Deckung des heimischen Bedarfs an fertigen Schuhwaren völlig selbst in der Hand zu behalten, so zeigt sich bei dem Kundenabsatz ein anderer Nachteil. In der Marktausstellung pflegt der Käufer die entnommene Ware gleich zu bezahlen; es ist in der Regel ein Kauf Zug um Zug. Bei Bestellungen erfolgt dagegen in vielen Fällen die Bezahlung nicht gleich nach Empfang der Ware. Gewöhnlich muß der Schuhmacher nach einiger Zeit eine Rechnung schicken, mit deren Bezahlung der Kunde oft noch lange zögert. Besonders bei der sogenannten „feinen Kundschaft" macht sich dieser Übelstand bemerkbar. Für unsern wenig kapitalkräftigen Schuhmacherstand ist diese Borgwirtschaft äußerst nachteilig. Abgesehen davon, daß hier und da eine Zahlung überhaupt ausbleibt, kann es auf den Betrieb nur lähmend wirken, wenn ein oft erheblicher Bruchteil des Betriebskapitals auf diese Weise zinslos in anderen Händen ist. Das hat zur Folge, daß unsere Schuhmacher wiederum bei ihren Rohstofflieferanten zu borgen gezwungen sind. Sie sind nicht mehr imstande, eine größere Materialmenge zu günstigen Bedingungen bar zu kaufen. Zwar geben auswärtige Lederfabriken und Großhandlungen, die durch ihre Reisenden im Kreise Absatz finden, vielfach



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sicheren Kunden einen Kredit von drei Monaten; jedoch genügt diese Frist vielen Abnehmern nicht, da die Außenstände nicht so schnell eingehen. Längerer Kredit wird in der Regel nur gegen Accept gegeben, und der Wechselverkehr ist ein sehr gefährliches Hilfsmittel für den Handwerker. Der Zwischenhändler im Kreise selbst „schreibt" bereitwillig zunächst „an" und verzichtet eine Zeit lang auf Bezahlung. Zwar müssen seine Abnehmer bedeutend höhere Preise zahlen, besonders bei geringen Quantitäten; aber so lange dieselben nur im Kontobuch stehen, drücken sie ja nicht, und der Meister verliert leicht den Überblick über seine Verhältnisse. Mahnt dann der Lederhändler um endliche Zahlung, so ist der Schuhmacher oft beim besten Willen dazu nicht mehr imstande. Es bleibt ein Rückstand, der nicht kleiner werden will, sondern zunimmt. Da ist denn die Gefahr wucherischer Ausbeutung des Handwerkers nahe. Derselbe muß sich auf alle Weise die Geneigtheit seines Gläubigers erhalten. Findet er einen von demselben geforderten Preis zu hoch, oder will er die Gelegenheit benutzen, wo anders einen vorteilhaften Einkauf abzuschießen, so muß er fürchten, daß der Lederhändler seine Forderungen gerichtlich beitreibt und ihn wirtschaftlich zu Grunde richtet.

Solchen Mißständen gegenüber ist der einzelne Schuhmacher machtlos. Es wird nun Aufgabe sein darzustellen, was durch Zusammenschluß auf dem besprochenen Gebiete erreicht ist. Das Bild, welches sich uns hier zeigt, bestätigt die alte Beobachtung, daß der Weg der Selbsthilfe von Handwerkern aus eigener Initiative selten oder niemals beschritten wird. Auch hier im Schuhmacherstande fehlte hierzu einmal die nötige Intelligenz, das kaufmännische und organisatorische Talent, sodann und vor allem die nötige Einigkeit unter den Berufsgenossen. Die vorhandene Organisation in Innungen war nicht geeignet, für einen Zusammenschluß zu wirtschaftlichen Zwecken den Rahmen abzugeben. Den Innungen fehlte hierzu das nötigste, eine Kreditgrundlage. Im Jahre 1884 erst wurde durch einen königlichen Beamten in Dramburg, denselben, dessen Anregung auch die Fortbildungsschule ihr Entstehen verdankt, ein Zusammenschluß einer Anzahl Mitglieder der Dramburger Schuhmacherinnung erzielt. Es wurde unter der Firma „Rohstoffverein der Lederarbeiter zu Dramburg" eine eingetragene Genossenschaft errichtet, deren geschäftliche Leitung ihr Gründer als Vorstandsmitglied in seinen freien Stunden unentgeltlich führte. Die Genossenschaft hatte gute Ergebnisse, sammelte allmählich einen Reservefonds, bildete die Geschäftsanteile ihrer Mitglieder in Höhe von je 150 Mk. durch eine Anzahlung des zehnten Teils dieser Summe, die zu leisten war, und durch Zuschreibungen von der halbjährlichen 8—12 prozentigen Dividende, die erst

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zur Auszahlung gelangt, wenn das betreffende Mitglied seinen Geschäftsanteil voll hat. Bei einem jährlichen Umsatz von 20 000 — 30 000 Mk. wurde das nötige eigene Betriebskapital in einigen Jahren gewonnen. 34 Schuhmacher in Dramburg gehören augenblicklich der Genossenschaft an, die inzwischen ihre Firma verändert und auch für Schmiede, Tischler und Schneider Rohstofflager eingerichtet hat. Sie hat auch den Versuch gemacht, ihren Mitgliedern beim Absatz der Waren behilflich zu sein. In ihrem eigenen Geschäftshause am Dramburger Markt hat sie ein Magazin für Schuhmacher und Schneider angelegt, in dem dieselben selbstgefertigte Artikel zum Verkauf ausstellen dürfen. Ein angestellter Lagerhalter und Verkäufer erhält für seine Bemühungen 3% des Verkaufspreises (der natürlich ein fester ist) von jedem von ihm verkauften Stück. Bei diesem Magazinwesen hat der Verein allerdings bei weitem nicht die guten Resultate erzielt, wie bei den Rohstofflieferungen. Die meisten Schuhmacher sind eben nicht in der Lage, das nötige Geld aufzubringen, um eine größere Partie Waren anzufertigen und eine geraume Zeit zum Verkauf ausstehen zu lassen. Es ist daher seitens der Vereinsleitung in Aussicht genommen, die ins Magazin eingelieferten Waren bis zu zwei Dritteilen des reellen Verkaufswertes zu beleihen, ein Plan, der vielleicht schon in diesem Jahre bei der sich stetig mehr konsolidierenden Lage des Vereins seine Verwirklichung finden wird.

Im Jahre 1887 entstand der Dramburger Anregung folgend, und von dem Begründer der Dramburger Genossenschaft organisiert, auch in Kallies ein Schuhmacherrohstoffverein, der sich recht erfreulich entwickelt hat. Seine Buch- und Kassenführung sowie Korrespondenz erfolgt gegen eine kleine Entschädigung durch einen dortigen städtischen Lehrer. Nach einem mir zugegangenen Geschäftsbericht des Kalliefer Vereins hat derselbe im zweiten Halbjahre 1894 Lederwaren umgesetzt im Werte von 25 770 Mark und zahlte für das genannte Halbjahr 1483,40 Mark als Dividende. Der Dramburger und Kalliefer Rohstoffverein zusammen haben in den 11, respektive 8 Jahren ihres Bestehens schon über 30 000 Mark Dividenden an Schuhmacher verteilt. Die Geschäftsanteile ihrer Mitglieder (in Beziehung auf den Dramburger Verein, soweit sie Schuhmacher sind), die auch zum weitaus größten Teil durch Dividendenzuschreibungen entstanden sind, betragen außerdem insgesamt über 11 000 Mark. Trotzdem bewerkstelligen die Vereinsmitglieder ihre Materialeinkäufe durch die Genossenschaft noch immer billiger, als es vorher beim Zwischenhändler geschah. Noch bedeutend günstiger würden sich die obengenannten Zahlen stellen, wenn nicht eine große Anzahl Schuhmacher durch Verschuldung genötigt wäre, bei ihren alten Lieferanten zu bleiben. Das Princip auch der hiesigen Genossen-



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaften ist Barzahlung bei Verkäufen, weil dieselben nur dadurch in der Lage sind, selbst vorteilhafte Einkäufe gegen bar abzuschließen, und nicht die Mittel haben, wenn sie diesen Vorteil wahrnehmen wollen, ihren Mitgliedern Kredit zu gewähren. Jedoch hat sich wenigstens im Dramburger Verein die Gewohnheit herausgebildet, daß der Lagerhalter der Genossenschaft, welcher derselben gegen eine entsprechende Kaution sicher ist, den Schuhmachern auf seine Rechnung und Gefahr bis zum Monatsschluß kreditiert, was für viele in Ermangelung eines besseren Kredits eine sehr dankenswerte Hilfe ist.

Schon im Jahre 1886 folgten auch die Falkenburger Schuhmacher der von derselben Stelle gegebenen Anregung. Hier lagen die Verhältnisse finanziell sehr günstig. Die dortige Schuhmacherinnung verfügt nämlich über ein Vermögen von 9000 Mark. Sie nahm also die Einrichtung eines Rohstofflagers selbst in die Hand, indem sie 6000 Mark mit Erlaubnis der Aufsichtsbehörde für diesen Zweck bestimmte. Sie verzichtet auf Dividendenbildung, verzinst sich selbst das genannte Kapital mit 2 %, giebt an die leitenden Personen, Innungsmitglieder, 1 %, an den Verkäufer 3 % des Umsatzes. Trotzdem sind die bisherigen geschäftlichen Ergebnisse nur mangelhaft gewesen. Der Umsatz ist auf etwa 10 000 Mark jährlich stehen geblieben. Dies hat seinen Grund einmal in der geringen Leistungsfähigkeit des Schuhmachergewerks in Falkenburg überhaupt, sodann darin, daß eine Innung für ein solches Unternehmen keine geeignete Organisation bietet. Alles in allem haben die noch jungen genossenschaftlichen Bestrebungen im Kreise für die Schuhmacherei desselben schon ein recht erfreuliches Resultat gehabt, das zu weiterem Fortschreiten auf diesem Wege ermutigt.

Da es im Princip der Genossenschaften liegt, die kleinste Quantität einer Ware verhältnismäßig nicht teurer zu verkaufen, als die größte, ein Grundsatz, der auch von den Dramburger Rohstoffvereinen befolgt wird, so liegt ein besonderer Vorteil für ihre Mitglieder auch darin, mit einem geringeren Betriebskapital arbeiten zu können, da sie es nicht nötig haben, große Warenposten mit einem Male zu kaufen. Ein Schuhmacher, der nur für Kunden arbeitet und dem es gelingt, wenigstens alle Vierteljahre sämtliche Ausstände einzubekommen, würde hier nicht mehr als etwa 300 Mark Betriebskapital gebrauchen, nicht eingerechnet den Wert der technischen Betriebsmittel, vorausgesetzt, daß er nicht mehr als eine ausgelernte Hilfskraft beschäftigt. Die sogenannte „feine Kundschaft", die höhere Ansprüche stellt und höhere Preise zahlen muß, dafür aber auch zum großen Teil die unangenehme Angewohnheit hat, höchstens erst zu Neujahr die Schuhmacherrechnung zu bezahlen, nötigt den Meister mit einem etwa vierfachen Kapital

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu arbeiten. Nicht ganz die Höhe dieser Summe gebraucht ein Marktschuhmacher, der mit nicht mehr als einem Gehilfen arbeitet und neben geringem Kundenabsatz etwa 8—12 Märkte jährlich besucht.

Um in dem dargestellten wirtschaftlichen Rahmen Einkommensverhältnisse und Lebenshaltung unserer Schuhmacher näher kennen zu lernen und uns über die Gesamtlage des Gewerbes im Kreise, sowie seine Aussichten für die Zukunft klar werden zu können, müssen wir noch möglichst genaue Produktionskosten und Absatzpreise wenigstens der Hauptartikel zu ermitteln suchen. Bei der Betrachtung dieses Gegenstandes zeigt sich zunächst ein erheblicher Unterschied zwischen den Produktionskosten der Vorratsarbeit und der Kundenarbeit. Letztere sind durchschnittlich bedeutend höher als erstere; doch zeigt sich auch innerhalb der Kundenarbeit eine Verschiedenheit der Produktionskosten. Es ist durchgehend Regel, daß die bestellten Erzeugnisse derjenigen Betriebe, die zum größten Teil auf Vorrat produzieren, billiger sind als bestelltes Schuhwerk derselben Art, das von einem eigentlichen Kundenschuhmacher hergestellt wird, und daß auch die Produktionskosten dem entsprechend verschieden sind. Dies hat natürlich darin seinen Grund, daß an die erstgenannten Artikel geringere Anforderungen gestellt werden, daß ihre Besteller Leute sind, die eine geringere Summe für ihr Schuhwerk anlegen wollen und sich deshalb nicht an die meist teureren Kundenschuhmacher, sondern an die Marktschuhmacher wenden. Das einzige, was sie verlangen, ist, daß der Stiefel nach Maß angefertigt wird; sie erwarten kein wesentlich besseres Material, als es sich bei der Marktarbeit findet, oder gar besondere Verzierungen, höchstens etwas sorgfältigere Ausführung. So lautet die Bestellung der Landleute vielfach auf „ein Paar gute Marktstiefel", um damit die Qualität des bestellten Artikels zu bezeichnen.

In Kallies, wo wir eigentliche Kundenarbeiter fast gar nicht haben, stellt sich der Preis für ein Paar solcher bestellten fahlledernen Halbstiefel auf 7,50 Mark. Die Produktionskosten setzen sich folgendermaßen zusammen 1. Oberleder mit Futter, Strippen u. s. w. 2,50 Mark, 2. Unterleder, Sohle, Brandsohle, Kappen- und Absatzleder 2 Mark, 3. Zuthaten, Garn, Speilen u. s. w. 0,30 Mark. Das Zurichten geschieht stets in der eigenen Werkstatt; die Arbeitskosten hierfür sind auf etwa 0,30 Mark zu rechnen, so daß das zugerichtete Leder samt Zuthaten einen Wert von 5,10 Mark repräsentiert. Übergiebt nun der Meister das zugerichtete Leder seinem Verlagsarbeiter, so ist dieser imstande das Paar Stiefel bei fleißiger Arbeit in einem Tage herzustellen. Er erhält 1,60 Mark Stücklohn. Die gesamten Produktionskosten belaufen sich demnach auf 5,10 Mark + 1,60 Mark =

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

6,70 Mark, sodaß der Unternehmergewinn 0,80 Mark betragen würde. Auch auf diesen würde dann noch ein Teil der allgemeinen Produktionskosten fallen, die durch Verzinsung des Betriebskapitals entstehen. Nehmen wir dasselbe, gleichgültig, ob es eigenes oder geliehenes ist, auf 4000 Mark an, so würden die jährlichen Zinsen, zu 5 % gerechnet, 200 Mark betragen, welche Summe die ganze Produktion belasten würde. Nehmen wir ferner an, der Betrieb erfordere einen jährlichen Lederbedarf von 5000 Mark, so würde ein Paar Stiefel, wie oben besprochen, nach dem Wert des darin verarbeiteten Materials beurteilt, etwa den tausendsten Teil der Produktion ausmachen. Der auf dasselbe als Erhöhung der Produktionskosten fallende Teil der Verzinsung des Betriebskapitals würde 0,20 Mark betragen, sodaß als reiner Unternehmergewinn 0,60 Mark an dem Paar Stiefel übrig bleiben würde. Wenn der letzte Teil dieser Berechnung ja auch nicht auf absolute Genauigkeit Anspruch machen kann, so dürfte doch auch hier ein annähernd richtiges Resultat erzielt sein, da die Beobachtung das hier als Grundlage der Berechnung benutzte Verhältnis von Betriebskapital und jährlichem Materialverbrauch als im wesentlichen richtig bestätigt hat. Der Gesellenlohn für ein Paar der bezeichneten Stiefel beträgt 1 Mark. Da 60 Pfennig für den täglichen Unterhalt eines Gesellen, wenigstens in einem größeren Hausstande von vielleicht 8—10 Personen, nicht gebraucht werden, so würde bei Anfertigung des Artikels durch den Gesellen im Hause sich der Unternehmergewinn noch um 10—15 Pfennige höher stellen, wovon dann allerdings wiederum die Versicherungsbeiträge seitens des Arbeitgebers in Abzug zu bringen wären. Wenn also ein Betrieb von der vorhin bezeichneten Größe das ganze Jahr bei flottem Absatz nur bestellte Halbstiefel solcher Art produzierte und diese durch Verlagsarbeiter und Gesellen herstellen ließe, so würde ein jährlicher Unternehmergewinn von 600—700 Mark dabei abfallen. Die im Zurichten bestehende technische Thätigkeit des Unternehmers würde eine Entschädigung von circa 300 Mark jährlich finden.

Nun liegt in Wirklichkeit die Sache aber anders. Ein Betrieb von dem Umfang des dargestellten, eines der größten im Kreise, arbeitet nur zum geringsten Teil auf Bestellung. Bei der Vorratsarbeit ist aber, wie wir sehen werden, der Unternehmergewinn teilweise etwa um die Hälfte geringer. Die Verzinsung des in Schuhmacherei angelegten Kapitals beträgt nicht, wie in dem angeführten Beispiel, etwa 20 %, sondern ist, wenn, wie in demselben vorausgesetzt ist, die Arbeit durch bezahlte Hülfskräfte geschieht, bedeutend niedriger. Dafür ist aber der Auftrag gebende Meister auch nicht nur Betriebsleiter, sondern auch Arbeiter, dessen Kraft durch das Zurichten des Leders nur zum geringen Teil in Anspruch ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nommen wird. Der Kallieser Betrieb, an den ich bei dieser Darstellung denke, beschäftigt außer zwei Gesellen und ebensoviel Verlagsarbeitern vier Lehrlinge. Dieselben sind schon vom ersten Jahre an nützlich im Gewerbe zu verwenden für kleine Reparaturen und Handreichungen aller Art. Wenn wir nun auch annehmen, daß dieselben in der ersten Hälfte der Lehrzeit durchschnittlich nicht mehr als die Kosten ihres Unterhalts einbringen, so wird doch in der zweiten Hälfte ein bedeutender Überschuß durch ihre Arbeit erzielt.

Bei den eigentlichen Kundenarbeiten stellen sich die Materialkosten desselben Artikels auf 6 Mark, der Verkaufspreis beträgt 9 Mark; doch sind von einem Arbeiter bei guter technischer Fertigkeit nur in angestrengtester zwölf- bis vierzehnstündiger Thätigkeit ein Paar solcher Stiefel fertig zu stellen, sodaß in der Regel 6 Arbeitstage auf 5 Paar gerechnet werden müssen. Kniestiefel aus Fahlleder bei einem Kundenarbeiter erfordern einen Materialaufwand von etwa 11,30 Mark (Schäfte und Vorschuhe sechs Mark, Stulpenfutter 1,30, Unterleder 4 Mark, alles inklusive Zuthaten); der Verkaufserlös beträgt 15—16 Mark, die Arbeitszeit $1^1/_2$ Tag. Der Vorratsschuhmacher nimmt für ein Paar solcher bei ihm *bestellten* Stiefel 13 Mark, das Material kostet ihn etwa 9,30 Mark, an Arbeitslohn zahlt er für den Verlagsarbeiter 2,50 Mark oder für den Gesellen im Hause 1,20 Mark. Roßlederne Herrenstiefel werden fast nur von den eigentlichen Kundenarbeitern angefertigt. Gute Schaftstiefel aus diesem Leder kosten etwa 14 Mark. Das Oberleder wird im Ausschnitt gewalkt gekauft und kostet 5,50 Mark; Sohlen, Brandsohlen, Kappen- und Absatzleder kosten zusammen 4 Mark; Zuthaten, Futter, Strippen u. s. w. 0,80 Mark, die Arbeitszeit ist etwa $1^1/_2$ Tag. Hier, wie bei den Kundenartikeln überhaupt, sind die Preise der Dramburger Genossenschaft zu Grunde gelegt, die im letzten Jahre eine achtprozentige Dividende an ihre Mitglieder gegeben hat.

Die Schäfte zu den Herren- und Damenzugstiefeln werden von den Schuhmachern fertig gekauft. Zu ihrer Herstellung lassen sich praktisch Maschinen aller Art verwerten, die den Schuhmachern hier nicht zu Gebote stehen. In der Stadt Dramburg, wohl überhaupt im ganzen Dramburger Kreise, ist nur noch *ein* Schuhmacher, der dieselben größtenteils allein mit der Hand macht. Diese Arbeit ist ja solider und sorgfältiger wie die Massenware, verteuert aber auch die Zugstiefel bedeutend, sodaß der betreffende Schuhmacher nur Kunden aus den besten Ständen hat. Teilweise werden die Schäfte — die für die billigen Marktfrauenstiefel vorwiegend durch Vermittelung der Genossenschaften oder Zwischenhändler — aus Fabriken bezogen, teilweise werden sie in der Stadt Dramburg selbst pro-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

duziert. Hier hat sich vor etwa acht Jahren auf Veranlassung der Genossenschaft, ein Stepper niedergelassen, der mit zwei dazu angelernten Mädchen als Hilfskräften sein Handwerk betreibt. Er arbeitet meist auf Bestellung und hat das ganze Jahr vollauf Arbeit. Auch die Dramburger Genossenschaft deckt hie und da ihren Bedarf bei ihm. Nachfolgend die Produktionskosten und Verkaufspreise von zwei verschiedenen Zugschäften, wie sie hier am Orte hergestellt werden, für Damen und Herrenschuhwerk:

I. Damenzugschäfte:

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1. | Ein Dutzend roßlederne, gewalkte Zugschäfte (5 Zoll im Ausschnitt) | 14,50 | Mark |
| 2. | dazu Drellfutter . . . . . | 2,00 | „ |
| 3. | dazu Gummizug . . . . . | 3,00 | „ |
| 4. | dazu Strippenband . . . . . | 0,50 | „ |
| 5. | dazu Seide und Zwirn . . . . . | 1,00 | „ |
| | Summa | 21,00 | Mark |

Der Verkaufspreis beträgt 25 Mark, im Einzelverkauf pro Paar 0,20 Mark mehr. Der Stepper fertigt mit seinen beiden Hülfskräften in einem Tage allerhöchstens ein Dutzend an.

II. Herrenzugschäfte:

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1. | Das Leder für 1 Dutzend derselben im Ausschnitt hierher gelegt | 30,50 | Mark |
| 2. | dazu Drellfutter . . . . . | 2,25 | „ |
| 3. | dazu Gummizug . . . . . | 3,75 | „ |
| 4. | dazu Strippenband . . . . . | 0,50 | „ |
| 5. | dazu Riemenleder . . . . . | 0,50 | „ |
| 6. | dazu Seide und Zwirn . . . . . | 1,00 | „ |
| | Summa | 38,50 | Mark |

Der Verkaufspreis beträgt für das Dutzend 42 Mark, für das einzelne Paar 3,75 Mark. Es werden in dem genannten Betriebe bei angestrengter zwölf- bis vierzehnstündiger Tagesarbeit $1^1/_2$ Dutzend angefertigt. Der Stepper allein würde ohne Hilfskräfte in beiden Fällen höchstens die Hälfte fertig bekommen. Von den Mädchen erhält die eine 1,50 Mark, die andere 1 Mark Tagelohn. Beide finden bei ihrem Arbeitgeber weder Wohnung noch Beköstigung. Die Herstellung eines Paares Herrenzugstiefel würde einem Kundenarbeiter 7,50—8 Mark Materialaufwand verursachen (immer ohne die Dividende der Genossenschaft in Rücksicht zu ziehen). Der Verkaufspreis beträgt 12 Mark, auf Rand gearbeitet 1 Mark bis 1,50 Mark

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mehr. Etwa gleich hoch sind Preis und Produktionskosten der guten Damenzugstiefel, bei denen die Schäfte aus feinem Satinleder (Kalbleder) gearbeitet sind, während Roßleder nur zu billigeren Damenschuhen Verwendung findet. Bedeutend, ja um die Hälfte billiger sind die Marktartikel für Frauen; nur wenig teurer als diese ist das Frauenschuhwerk, das von Vorratsarbeitern nach Maß angefertigt und als „ein Paar gute Ladenstiefel" in Auftrag gegeben wird.

Es kommt jedoch auch nicht selten vor, daß, wenn bei einem ladenbesitzenden Schuhmacher ein Paar Frauenschuhe nach Maß bestellt werden, dieser, wenn möglich, ein Paar aus seinem Vorrat als neu angefertigt ausgiebt und so nicht nur seinen Vorratsabsatz vermehrt, sondern auch noch eine kleine Ersparnis erzielt, da auch bei ihm bestellte Ware etwas teurer bezahlt wird und auch teurer herzustellen ist. Ein Paar „bestellte Ladenstiefel" für Frauen, d. h. nach Maß bestellte Gummizugstiefel, die nur die Qualität von Ladenschuhwerk haben sollen, kostet 6 Mark im Verkauf, Marktstiefel dieser Art 5,50 Mark; der Arbeitslohn des Verlagsarbeiters beträgt für erstere 1 Mark, für letztere 0,75 Mark; der Gesellenlohn für dieselbe Ware beläuft sich auf 0,50 Mark, respektive 0,40 Mark. In zwei Tagen fertigt ein fleißiger Arbeiter von diesen Frauenstiefeln 3 Paar an. Die Materialkosten betragen 4 Mark bis 4,50 Mark.

Die hauptsächlichste Marktware sind jedoch sahllederne Stiefel, sowohl mit Knieschäften als Halbstiefel. Bei diesem Artikel können wir in Rücksicht auf Produktionskosten und Absatzpreise einen deutlichen Unterschied wahrnehmen zwischen einer jüngeren und älteren Preis- und Kostenbildung. Bei letzterer nähert sich der Materialwert von Knie- und Halbstiefeln für den Markt mehr dem oben bei der Kundenarbeit der Kalliefer Vorratsproduzenten dargestellten. Er steigt bei Halbstiefeln auf 4,80 Mark für das Paar. Der Verkaufspreis schwankt zwischen 6,50 Mark und 7,50 Mark; Marktkniestiefel kosten bei dieser Produktionsart im Verkauf 10,50 bis 11,50 Mark bei einem Materialwert von 8,50 Mark (Lederpreis der Dramburger Genossenschaft). Doch wird die mit solchen Kosten verbundene Marktproduktion mehr und mehr verdrängt.

Es machte sich nämlich schon seit einigen Jahren das Bedürfnis geltend, billiger zu produzieren und zu verkaufen, um der drohenden Konkurrenz der Fabrikwaren im Kreise selbst die Spitze bieten zu können. Der Hauptanstoß zu einer Änderung kam durch den auswärtigen Absatz. Die zahlreichen Kalliefer Schuhmacher, gezwungen, auf einer großen Reihe von Märkten Absatz zu suchen, stießen an einigen Stellen, besonders da, wo sich der Wettbewerb der Fabrikware geltend machte, auf eine Konkurrenz, welche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

billiger produzierte und verkaufte, dafür allerdings auch eine minderwertige Ware ausstellte. Hierdurch genötigt, beschaffte auch die Kalliefer Schuhmacherei möglichst billiges Material und arbeitete möglichst schnell und weniger sorgfältig. Diese billigen Artikel wurden von den Kalliefern nun auf zahlreichen Märkten, wo man sie bisher noch nicht kannte, eingeführt, auch in Dramburg und Falkenburg, sodaß die Vorratsschuhmacherei auch in diesen Städten dem gegebenen Beispiel mehr und mehr folgen mußte. Das Unterleder stellt sich dadurch wesentlich billiger, daß mehrere Lagen Holzspahn zwischen zwei dünne Sohlenschichten gepackt werden, sodann tritt eine Ersparnis an Futter, Zuthaten, Strippen u. s. w. ein, auch geringwertigere Sorten von Oberleder finden teilweise Verwendung. So werden sahllederne Kniestiefel zu 9 Mark das Paar, sahllederne Halbstiefel zu 6 Mark, ja schon zu 5,50 Mark in den Marktbuden feilgehalten. Da die Nähte nur Maschinenarbeit sind, wird die Arbeit ganz bedeutend beschleunigt; ein tüchtiger Arbeiter bekommt 6 Paar Kniestiefel, oder 8 Paar Halbstiefel bei angestrengter Arbeit wöchentlich fertig, vorausgesetzt, daß ihm das Leder zugerichtet übergeben wird. Arbeitslöhne für Marktkniestiefel sind in Kallies außerhalb des Hauses 1,60 Mark, im Hause 0,90 Mark. Bei Halbstiefeln, außerhalb des Hauses 1,20 Mark, im Hause 0,60 Mark. In Dramburg fällt die Verlagsarbeit fort. Die Stücklöhne für Gesellen betragen hier bei Kniestiefeln 15 Pfennig, bei Halbstiefeln 5 Pfennig weniger, als in Kallies. Das Material für ein Paar derartige Markthalbstiefel kostet 3,80—4 Mark. Falls die Ware auf den Märkten an Wiederverkäufer fortgeht, wird oft nicht mehr als 3,60 Mark an einem Dutzend Halbstiefel als Unternehmergewinn verdient, ohne eine Verzinsung des Betriebskapitals abzurechnen. Falls der Betriebsinhaber selbst oder ein Lehrling die Ware angefertigt hat, tritt zu dem genannten Gewinn natürlich noch der entsprechende Arbeitslohn. Im Einzelverkauf auf den Märkten, der leider fortwährend in der Abnahme ist, wird etwa der doppelte Gewinn erzielt. Der Unternehmergewinn bei den Marktkniestiefeln ist verhältnismäßig derselbe.

Es mag aufgefallen sein, daß bisher noch gar nicht der Verhältnisse der Landschuhmacher besondere Erwähnung geschehen ist. Das hat seinen Grund einfach darin, daß unsere Landschuhmacherei auf keiner andern Grundlage ruht, wie die städtische. Die vierzig Betriebe verteilen sich auf dem Lande so, daß in einem Ort drei Schuhmacher wohnen, in zehn je zwei und in 17 Dörfern je einer; von ihnen gehören drei keiner Innung an, vierzehn sind Mitglieder der Dramburger, siebenzehn gehören zur Falkenburger, vier zur Kalliefer und drei zu auswärtigen Innungen. Vier von ihnen gehören dem Dramburger Rohstoffverein an, der, wie hier übrigens

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bemerkt werden mag, auch an Nichtmitglieder Waren abgiebt, ohne natürlich solche an den Dividenden teilnehmen zu lassen. Von nur zwei Schuhmachern auf dem Lande werden, wie aus obiger Tabelle ersichtlich, Hilfskräfte beschäftigt, von dem einen im Dorfe Balster der eigene Sohn als Geselle, von dem andern im Dorfe Virchow ein Lehrling. Demgemäß ist auch ihre Produktion nur beschränkt. Keiner gebraucht mehr als für 1000 Mark Leder jährlich; bei einem Drittel erreicht der jährliche Bedarf nicht die Hälfte dieser Summe. Alle ohne Ausnahme sind nur Kundenarbeiter und verfertigen demgemäß nur die von Landleuten gebrauchten Artikel, vornehmlich fahllederne Stiefel. Ihre Produktionskosten und Preise entsprechen denen der städtischen Vorratsarbeiter bei bestellter Ware.

Die Produktion der anfangs genannten 43 Schuhmacher kommt nicht viel in Rechnung, da eine ganze Anzahl fast gar nicht mehr arbeitet, sondern Briefträger, Schulwärter, Nachtwächter, Arbeiter u. s. w. geworden ist. Von den übrigen gebraucht keiner mehr als für 400 Mark Leder jährlich; es sind teilweise alte Leute, die ihr Handwerk allmählich mehr und mehr aufgeben, um sich zur Ruhe zu setzen. Von letzteren sind unter den 40 Landschuhmachern außerdem acht. Soweit die Größe des Betriebes nicht schon aus der oben angegebenen Verteilung der Hilfskräfte hervorgeht, kann ich darüber wenigstens annähernd richtig folgendes mitteilen: Es gebrauchen an Material jährlich:

| | | | |
|---|---|---|---|
| 4 | Schuhmacher | 4000—5000 | Mark |
| 7 | = | 3000—4000 | = |
| 30 | = | 2000—3000 | = |
| 47 | = | 1200—2000 | = |
| 84 | = | 400—1200 | = |
| 51 | = | unter 400 | = |

Was das Einkommen unserer Schuhmacher anbetrifft, so ist es kaum möglich dasselbe einigermaßen genau festzustellen. Ich kenne hier keinen Schuhmacher, der mir darüber auf Grund von Büchern hätte Auskunft erteilen können, obgleich mir, was ich dankend anerkennen will, bereitwillig allerorten die gewünschten Mitteilungen nach bestem Wissen gemacht wurden. Den Wert einer geordneten Buchführung verstehen leider unsere Handwerker nicht zu würdigen, nur ausstehende Forderungen werden angeschrieben. In den fünf ersten Gruppen, die ich hier nur in Rechnung ziehen will, schwanken die Einkommen zwischen 400 und 2000 Mark. Doch ist selbstverständlich hierbei eine Verzinsung eigenen Betriebskapitals nicht abgerechnet. Als

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

annähernd sicher kann gelten, daß ein Kundenschuhmacher, der ohne Hilfskräfte arbeitet, 50—60 Prozent der Summe, welche der Lederbedarf erfordert, jährlich als Einkommen erwirbt. Durch Verwendung von Gesellen wird der Prozentsatz naturgemäß niedriger, kann aber wieder auf dieselbe Höhe steigen, wenn der betreffende Meister Lehrlinge hält, die schon einen größeren Teil der Lehrzeit hinter sich haben. Ein Dramburger Kundenschuhmacher z. B., Specialist für Damensachen, hält einen Gesellen, der 4,50 Mark Wochenlohn erhält. Außerdem hat er zwei ältere Lehrlinge. Er arbeitet nur für wohlhabende Kundschaft und hat bei einem jährlichen Lederbedarf von etwa 2000 Mark — höher kommt der Bedarf eines Kundenschuhmachers im Kreise nicht — ein Jahreseinkommen von etwa 1200 Mark. Die Anzahl der Vorratsschuhmacher im Kreise, zu denen hier auch die Ladenarbeiter zu rechnen sind, beträgt in Kallies 59, in Dramburg 15, in Falkenburg 8; jedoch sind in allen drei Städten nur die in diese Zahlen einbegriffen, welche *vornehmlich* Marktabsatz suchen, also auch auf Märkte außerhalb des Kreises ziehen. Das Verhältnis von Materialbedarf und Einkommen ergiebt bei ihnen einen um ein Sechstel bis ein Fünftel niedrigeren Prozentsatz des letzteren, als bei den Kundenarbeitern.

Es überwiegen demnach stark die kleinen Einkommen bis 600 Mark. Die Erarbeitung derselben ist eine recht saure und mühevolle. Wenn in Großbetrieben vielleicht eine zehnstündige Arbeitszeit inne gehalten wird, so muß der hiesige Schuhmacher, wenn überhaupt Arbeit vorhanden ist, zwölf bis vierzehn Stunden thätig sein. Die oft zahlreichen Familien der Meister können mit dem geringen Einkommen nur bei den denkbar geringsten Ansprüchen an Lebensgenuß auskommen. Für die Mietswohnung werden etwa 100—150 Mark jährlich ausgegeben. Eine besondere Werkstatt, die nicht zugleich als Wohn- oder Schlafraum benutzt wird, besitzt nicht der vierte Teil unserer Schuhmacher. Doch hat ein bedeutender Bruchteil eigene Häuser. Wenn es auch nicht gerade die schönsten und stattlichsten sind, sondern zumeist kleine Häuschen in Seitenstraßen gelegen, so befriedigt das eigene Heim doch die bescheidenen Ansprüche unserer Meister und läßt sie sich eines gewissen Vorzuges vor den heim- und besitzlosen ungelernten Arbeitern bewußt werden. Wenn man sich überhaupt die Frage vorlegt, weshalb viele unserer Schuhmacher nicht ihr wenig lohnendes Gewerbe gegen die zwar nicht besser bezahlte, aber doch oft sorgenfreiere Stellung des Arbeiters vertauschen, (ich denke dabei an unsere Landarbeiter, die als Instleute auf den Gütern ein vor drängenden Nahrungssorgen leidlich gesichertes Auskommen haben), so ist die Antwort nur, daß sie ihren Beruf als eine höhere sociale Stellung ansehen, wie sie der einfache Arbeiter ein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nimmt, selbst wenn dieses Verhältnis bei unseren jetzigen wirtschaftlichen Zuständen oft keinen materiellen Ausdruck findet. Wie wohl jedermann im deutschen Vaterlande und besonders unser Mittelstand, hofft auch der hiesige Schuhmacher auf „bessere Zeiten" und erwartet solche vor allem durch Staatshilfe, durch eine Änderung der Gesetzgebung entsprechend den bekannten Handwerkerbestrebungen.

Es sind im Dramburger Kreise 123 Grundstücke in den Händen unserer Schuhmacher, 101 städtische und 22 ländliche. Es besitzen nämlich ein Haus mit meistens etwas Ackerland: 29 Schuhmacher in Dramburg, 22 in Falkenburg, 50 in Kallies (fast der sechste Teil der dortigen Häuser), 22 auf dem Lande.

Die stillste Zeit ist für die Kundenarbeiter Juli und August. Wenn die Marktarbeiter das nötige Kapital besitzen, um für die oft zehn bis fünfzehn jährlich zu besuchenden Märkte fortwährend zu arbeiten, kann für sie von einer stillen Zeit überhaupt nicht die Rede sein, da ja auch die Möglichkeit übrig bleibt, für auswärtige Geschäfte zu arbeiten, die etwa dieselben Preise zahlen, wie die auf den Jahrmärkten erscheinenden Aufkäufer. Am wenigsten Märkte in den benachbarten Regierungsbezirken liegen in den Monaten Dezember bis Februar. Von Kallies geht im Herbst über die Hälfte der in Handwerken thätigen Hilfskräfte zur Kartoffelernte ins Land, so daß der Volkswitz dort nur den Bürgermeister, Pastor und Küster zurückbleiben läßt[1]. In dieser Zeit feiert dort notgedrungen

[1] Die temporäre Auswanderung aus Kallies ist alljährlich eine doppelte, sie findet in geringerer Anzahl, der Teilnehmenden aber in weitere Ferne im Frühjahr statt, wo 300—400 ledige junge Leute in die Rübendistrikte gehen, wo sie von Anfang April bis Anfang Juli thätig sind. Die eigentliche Arbeit beginnt erst im Mai und besteht im Rübenpflanzen; doch werden die Leute mit Hilfe von Agenten schon etwa vier Wochen früher angeworben und herbeigeführt, da die Landwirte fürchten müssen, später keine Arbeitskräfte mehr zu bekommen. Den April hindurch werden sie gewöhnlich mit irgendwelchen Arbeiten gegen Tagelohn beschäftigt, während das Rübenpflanzen mit 15—16 Mk. für den Morgen bezahlt wird. Diese Arbeit ist sehr anstrengend; die dürftige Beköstigung seitens der Landwirte beschränkt sich auf Lieferung einiger Hauptlebensmittel (Heringe, Kartoffeln, Erbsen). 60—80 Mk. pflegt ein Rübenarbeiter im Juli mit nach Hause zu bringen, um sich dann in der Regel im Herbst wiederum der weit stärkeren Auswanderung zur Kartoffelernte anzuschließen. Hier ist es nicht so anstrengend und auch Frauen und Kindern vom 12. Jahre an die Beteiligung möglich. Über ein Drittel der Kallieser Bevölkerung, ganze Familien mit Kind und Kegel, lassen sich von Agenten anwerben, teilweise für die Provinz, meistenteils weiter nach Brandenburg, Westpreußen und Posen. Je nachdem die Kartoffeln „lohnen", wird für das Aufnehmen eines Centners in ausgemessenen Kiepen 10—18 Pfg. gezahlt; doch wird in den letzten Jahren fast aller Orten ein Verdienstminimum von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch die Schuhmacherei, da die Zurückgebliebenen selbst auf eigenem Acker beschäftigt sind.

Da überhaupt der größte Teil der Vorratsarbeiter nicht genug Kapital besitzt, um das ganze Jahr arbeiten zu können, ist es sehr wichtig für unsere Schuhmacher, daß fast alle in der Landwirtschaft ein Nebengewerbe haben. Nicht nur die auf dem Lande selbst wohnenden, obgleich diese natürlich in erhöhtem Maße, sondern auch die Schuhmacher in den Städten, und hier nicht nur diejenigen, welche mit ihrem Hause eine eigene Ackerparzelle besitzen, sondern auch die, welche zur Miete wohnen, betreiben nach Möglichkeit Acker- oder Gartenwirtschaft und Viehzucht. Die letztgenannten pachten sich zum mindesten ein Stück Kartoffel- oder Gartenland und halten ein oder mehrere Schweine, vielleicht auch eine Ziege; die ein eigenes Haus und damit Land besitzen, halten vielfach eine Kuh. Diese Beschäftigung hat nicht nur den Nutzen, unsern Schuhmachern ihr Auskommen zu erleichtern, sondern ist auch gegen die vielfach gesundheitsschädliche lange Arbeitszeit in der Werkstatt ein heilsames Gegengewicht.

Wenn wir die Schuhwarenproduktion im Dramburger Kreise als Ganzes betrachten, so fällt uns eine Veränderung des Produktionsgebietes gegen früher auf, und zwar zunächst eine Verengerung desselben. Die Grenze nach der Urproduktion hin ist entschieden näher an das Gewerbe herangelegt. Noch vor etwa 30 Jahren gerbte ein großer Teil der Schuhmacher sein Leder selbst; jetzt sind es nur noch vier Falkenburger Schuhmacher, die dort einen Teil des von ihnen gebrauchten Leders selbst gerben. Vor etwa zwanzig Jahren wurden auch die Gummizugschäfte alle von den Schuhmachern selbst gefertigt, jetzt werden dieselben fast ausschließlich fertig bezogen. Auch die Walkerei wird den Schuhmachern, sogar bei Fahlleder-

---

2 Mk. (Hinterpommern) bis 2,50 Mk. (Berliner Gegend) für den Erwachsenen garantiert. Eine Familie (Eltern mit zwei bis drei arbeitsfähigen Kindern) pflegt im November „aus den Kartoffeln" etwa 300 Mk. erspartes Geld mitzubringen. Wenn nach Lage der Dinge für die Ernährung der Kallieser Bevölkerung die dargestellte Erwerbsart ja auch nicht zu entbehren ist, so charakterisiert sie sich doch im besten Falle nur als notwendiges Übel. Die Darstellung der Kallieser Zustände, die mir der dortige Oberpfarrer so gütig war zu geben, läßt keinen Zweifel, daß die sittlichen Bedenken, die einer solchen Erwerbsweise von vornherein entgegentreten, nur allzu berechtigt sind. Gesundheitsschädliche Arbeit in den Rübenfeldern, kümmerliche Lebenshaltung dort, um viel zu sparen, unbesonnenes Vergeuden in der Heimat, frühzeitige geschlechtliche Verirrungen der sich selbst überlassenen jungen Männer und Mädchen, mehrmonatliches Fortbleiben schulpflichtiger Kinder aus dem Unterricht — diese Mißstände und Gefahren treten uns auch hier bei den zeitweisen Wanderungen zu ländlichen Arbeiten entgegen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

arbeit, zu einem großen Teil schon abgenommen. In Dramburg selbst ist ein Walker, der gegen eine Entschädigung von 20 bis 25 Pfennigen für ein Paar Oberleder diese Arbeit verrichtet.

Eine völlige Aufgabe bisher produzierter Gegenstände hat nur hinsichtlich der Überschuhe stattgefunden, die jetzt billiger und praktischer in auswärtigen Fabriken aus Gummi hergestellt und hier in Läden verkauft werden. Doch sind einige andere Gegenstände vorhanden, deren allmähliche Aufgabe wegen zu starker Konkurrenz vorauszusehen ist. Da sind zunächst die ziemlich viel getragenen Lederpantoffeln, die in Dramburg und Falkenburg fast gar nicht mehr, nur noch in Kallies in nennenswertem Umfange angefertigt werden. Der Bedarf an diesem Artikel wird hauptsächlich aus Labes gedeckt, wo zahlreiche Pantoffelmacher sehr billig und schnell produzieren und eine meilenweite Umgegend versorgen. Ähnlich ist es durch den übermächtigen Wettbewerb bei Herstellung des Schuhwerks für Kinder von zwei bis sechs Jahren geworden. Auch hier ist die Konkurrenz unserer Schuhmacher fast aufgegeben, was besonders daraus deutlich zu ersehen ist, daß sogar das Dramburger genossenschaftliche Magazin diese Kinderartikel aus Fabriken bezieht, in der richtigen Erwägung der Vereinsleitung, daß es besser ist, mit dem Gewinn aus diesem Handelsartikel einen Teil der Geschäftskosten zu decken, als den Konkurrenzläden freies Feld zu lassen. Nach einer mir vorgelegten Faktura der Genossenschaft, die diese aus einer Berliner Fabrik empfing, kostet z. B. ein Dutzend Kinder-Spangenschuhe aus Roßleder im Einkaufe 15 Mark. Nach einem Aufschlag von 20 %, und nicht teurer von andern Ladengeschäften am Ort, werden dieselben mit 1,50 Mark das Paar verkauft. Dieser Konkurrenz ist die heimische Produktion nicht gewachsen.

Nicht gerade die Aufgabe eines bisher produzierten Artikels, aber eine neue Konkurrenz für unsere Schuhmacher hat die eingangs erwähnte Holzschuhindustrie zur Folge gehabt. Die Produkte derselben kamen schon seit einer Reihe von Jahren, wenn auch nicht in bedeutendem Umfange in den Kreis. Es sind hohe und niedrige Schuhe, deren Sohle vollständig aus Pappelholz besteht, während den oberen Teil geringwertiges Fahl- oder Kipsleder bildet. Der Anschluß an den Fuß wird meist durch Schnallen hergestellt; inwendig ist eine Ausfütterung von Filz vorhanden. Von den wohlhabenden Klassen werden diese Holzschuhe begreiflicherweise nicht getragen, da sie durch mangelhafte Elasticität der Sohle unbequem sind, auch ein plumpes Aussehen haben. Die Zeit, wo sie Verwendung finden, ist überhaupt nur der Winter. Sie haben vor fahlledernen Stiefeln den doppelten Vorzug, durch ihre Filzfütterung wärmer zu halten und erheblich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

billiger zu sein. Der Konsum ist stark gestiegen, seitdem sich in Falkenburg selbst eine Holzschuhfabrik in Verbindung mit einer kleinen Gerberei etabliert hat. Fast alle Materialwarenhändler im Kreise beziehen von dort Holzschuhe zum Wiederverkauf. Ein Paar solcher mit drei Schnallen, die im Winter, wenn Schnee liegt, einem Arbeiter wohl als Ersatz für fahllederne Stiefel gelten können, kostet ihm drei Mark, also gerade die Hälfte des Stiefelpreises. Der Abbruch, der unserer Schuhmacherei durch diese Fabrikation geschieht, ist nicht unbedeutend.

Auch eine Teilung des Produktionsgebietes, eine Specialisation, hat stattgefunden. Wir haben unter den Dramburger Schuhmachern zwei, die fast ausschließlich Damenschuhwerk für Kunden anfertigen. Unter den Kallieser Vorratsarbeitern sind zwanzig, bei denen die Damenarbeit stark überwiegt. Eine Anzahl anderer wiederum verarbeitet fast nur Fahlleder für Männerschuhwerk, sie werden daher auch „Mannarbeiter" genannt. Auch die Specialisation ist ein Ergebnis der letzten 25 Jahre.

Im allgemeinen kann man nicht sagen, daß die Produktion im Kreise zurückgegangen ist. In Kallies ist jedenfalls eine erkennbare Vermehrung vorhanden. Indessen ist nicht zu leugnen, daß trotzdem die Lage des Gewerbes eine schwierigere geworden ist. Allmählich erscheinen auf dem heimischen Markte mehr und mehr die Konkurrenzartikel der Großindustrie. Dagegen hat besonders die Kallieser Schuhmacherei gewaltige Anstrengungen gemacht, das im Kreise verlorene Terrain außerhalb desselben wieder zu gewinnen. Was die Stärke der Produktion anbelangt, so ist dies auch offenbar gelungen; wenn alle auswärtige Schuhware vom Kreise ferngehalten, und dafür die Ausfuhr hier produzierter gehindert würde, so müßte die heimische Produktion ein ganz Teil eingeschränkt, jedenfalls auch in ihren Gegenständen verändert werden. Daß es ein sehr zweifelhaftes Mittel ist, zu Hause eingebüßten Absatz außerhalb zu suchen, hat auch den Kallieser Schuhmachern die Entwicklung der letzten Jahre, das schädliche Auftreten der Zwischenhändler auf den Märkten gezeigt. Die Produktion ist gewachsen, der Verdienst aber geringer geworden. Was die allgemeine wirtschaftliche Lage unserer Schuhmacherei betrifft, so läßt sich eine Verschlechterung durch den Preisdruck der Konkurrenz nicht verkennen.

Nach dem bisherigen Gang der Dinge ist nun eine baldige Vernichtung unseres Schuhmacherstandes zwar nicht zu befürchten, da die gefährlichste Konkurrentin, die Großindustrie, hier nicht ihren Sitz hat und durch Vermittlung der Zwischenhändler ihre Produkte stark verteuert werden, ehe sie an das Publikum gelangen. Ein weiterer Ausbau des hiesigen Genossen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftswesens, besonders zur Beschaffung von Produktivkredit und Errichtung gemeinsamer Verkaufslager, könnte sehr segensreich wirken. Ein stark beschleunigtes Tempo würde die Entwicklung zum schlechteren für unsern Schuhmacherstand erst nehmen, wenn sich im hiesigen Kreise selbst ein kapitalkräftiger Unternehmer niederließe, der mit allen wirtschaftlichen und technischen Hilfsmitteln des Großbetriebes eine Massenproduktion begänne und in den drei Städten selbst gut sortierte Verkaufslager einrichtete. Ein großer Teil der hier nur halb beschäftigten Schuhmacher würde ein billiges und brauchbares Arbeitermaterial abgeben, und ein starker Export würde eine kontinuierliche Produktion ermöglichen. Hoffen wir zum besten unseres Schuhmacherstandes, daß sich dieses Bild niemals verwirklichen möge!



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# IV.

# Die Lage des Tischlergewerbes in Posen.

Von

**Dr. Karl Hampke.**

---

Die Stadt Posen, in einem Gebiet gelegen, das früher wegen seines Holzreichtums bekannt war und das auch jetzt noch die zur Tischlerei notwendigen einheimischen Hölzer in hinreichender Menge liefert, ist schon seit Jahrhunderten der Sitz eines zahlreich vertretenen Tischlergewerbes, und auch zur Zeit ist dasselbe noch eins der wichtigsten in Posen. Infolgedessen ist es erklärlich, daß nicht nur der größte Teil der in Posen zum Vertrieb gelangenden Tischlerarbeiten auch dort hergestellt, sondern für die Posener Möbel auch außerhalb ihres Produktionsortes Absatz gesucht und gefunden wird. Allerdings sind diese Verhältnisse für die feinen Möbel, die einfachen Möbel und die Bauarbeiten verschiedene.

Was zunächst die eleganten, zum Teil aus ausländischem Holz unter Verwendung von reichen Verzierungen ꝛc. hergestellten Möbel betrifft, so beziehen die Posener Möbelhändler dieselben zum kleineren Teil — etwa 10 % — von auswärts, und zwar in guter und minderwertiger Qualität. Im besonderen werden Spiegelrahmen vielfach aus Bayern, Stühle aus Sachsen, Möbel aus gebogenem Holze je nach der Qualität aus Österreich, wo sie am besten, aus Sachsen, wo sie in geringerem Werte und aus Schlesien, wo sie am geringwertigsten hergestellt werden, bezogen.

Der größere Teil wird in Posen selbst hergestellt und zwar in einer der beiden Möbelfabriken oder von den Handwerkern, von diesen jedoch nur auf Bestellung sowohl seitens der Konsumenten als auch der Händler und der



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Möbelfabrikanten. Letztere pflegen den Handwerkern die zur Herstellung der Waren nötigen auswärtigen Hölzer, Furniere, Verzierungen und sonstige Zuthaten zu liefern, während die Tischler das erforderliche einheimische Holz einkaufen, und ihnen, wenn das Stück Möbel einen bestimmten Grad der Vollendung erreicht hat, auch einen Teil des vorher ausgemachten Preises, bezw. des nötigen Gesellenlohnes auszahlen. Jedoch kommt es vor, daß der Tischler auch die genannten Zuthaten, die hauptsächlich von Hamburg bezogen werden, sich direkt oder von den Möbelhändlern selbst besorgt, soweit er sie nicht von den hiesigen Holzbearbeitungsfabriken herstellen lassen oder selbst erzeugen kann. Bei dem Bau von feinen Möbeln direkt für die Konsumenten ist dies natürlich die Regel.

Wir haben in vorgenanntem Falle also ein aus selbständigem Handwerk und Verlag gemischtes Produktionssystem vor uns, das sich aus der Eigenart der Möbelbranche ergiebt. Nur verhältnismäßig selten werden einzelne Möbelstücke gekauft, die auch der Handwerker zu liefern imstande ist. Meistens handelt es sich beim Möbeleinkauf um vollständige Einrichtungen von Wohnungen oder Zimmern, Restaurationen, Hotels, Bureaux, behördlichen Gebäuden ꝛc. Diese Einrichtungen bestehen aus den verschiedenartigsten Möbelstücken, die sämtlich nur in den beiden hiesigen Möbelfabriken, jedoch nur einzeln in verschiedenen Werkstätten erzeugt werden können. Denn die handwerksmäßige Möbeltischlerei ist in Posen fast vollständig specialisiert. So giebt es Stuhlmacher, Tisch-, Kasten- und Polstergestellmacher, Schreibtisch- und Büffettischler ꝛc. Diese Specialisten teilen sich noch weiter in Tischler, welche nur geschweifte Stühle, ferner gerade und gedrehte Stühle, Nußbaum- und Mahagonistühle ꝛc. herstellen. Vielfach liefern Tischler die Stühle bis auf die gedrehten Teile roh, die Politur oder den Anstrich anderen Werkstätten überlassend. Unter den Büffettischlern giebt es wieder solche, die nur Nußbaum, einfache oder nur eichene Büffetts anfertigen ꝛc.

Die Vereinigung dieser einzelnen verschiedenen Gegenstände zu einheitlichen Zimmereinrichtungen ꝛc. liegt in der Hand des Zwischenhandels, der durch Lieferung der Zeichnungen und Zuthaten an die Handwerker für Übereinstimmung der Möbelstücke in der Ausführung sorgt.

Es ist nun leider Thatsache, daß elegantere, in Posen gearbeitete, gute Möbel fertig hauptsächlich nur in den mit den beiden hier existierenden Möbelfabriken verbundenen Möbelhandlungen zu haben sind. Ist der selbständige Tischler in der Lage, auf Bestellung gegen einen annehmbaren Preis ebenfalls ein gutes Stück Möbel zu liefern, so soll er, wie mir von glaubwürdiger Seite versichert wurde, dies bei der Arbeit für die hiesigen Händler nur selten können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im allgemeinen wird von den Käufern in Posen elegant ausgestattete, aber geringwertige Ware bevorzugt, welche naturgemäß auch billiger wie hochwertige Möbel ist. Infolgedessen zahlt der Händler für das ihm von den Tischlern gelieferte Stück einen derartig geringen Preis, daß der Tischler, um existieren zu können, gezwungen ist, sehr schnell zu arbeiten. Leidet schon darunter die Dauerhaftigkeit nicht wenig, so wird sie dadurch noch vermindert, daß viele Tischler aus Mangel an Kapital genötigt sind, frisches Holz zu verarbeiten, wenngleich die hiesigen Tischler im allgemeinen stärkeres Holz als z. B. die Berliner verwenden. Ist daher der schlechte Ruf, den die billigen sog. Posener Möbel genießen, berechtigt, so trägt die Schuld daran erst in zweiter Linie das Handwerk, in erster jedoch die Anforderungen des hiesigen Publikums und der Zwischenhandel, der ihnen zu entsprechen sucht.

Bezüglich der einfachen Möbel trifft das soeben Gesagte zu, nur daß die in Posen eingeführten Waren aus den Tischlereien der umliegenden kleinen Städte Schwersenz, Kurnik, Moschin u. a. stammen, die hiesigen Handwerker das zur Herstellung ihrer Möbel erforderliche, nur einheimische Rohmaterial auch bei von Händlern bestellter Arbeit sich selbst besorgen und die Tischler auch selbst diese Möbel auf Vorrat arbeiten. Die fertigen Waren bieten sie dem Engroshändler zum Ankauf an, von dem, oder auch direkt vom Tischler, sie wieder der Detailhändler bezieht. Wegen des starken Angebots seitens der geldbedürftigen Tischler sind die Händler in der Lage, auch für die so hergestellten Möbel Preise zu zahlen, die nur die Not den Handwerker zwingt, anzunehmen. Der Verdienst ist daher pro Stück nur ein sehr geringer. Nur in Zeiten, besonders in den Herbstmonaten, in denen infolge zahlreicher Eheschließungen die Nachfrage nach bestimmten Möbeln eine gesteigerte ist, zahlen die Händler auch bessere Preise.

Die in Posen gefertigten guten Möbel werden, wenigstens zur Zeit, fast ausschließlich am Platze und in der Provinz abgesetzt. Ein kleiner Teil geht auch in die Nachbarprovinzen Westpreußen, Brandenburg, Schlesien; an Möbelhändler in letzterer Provinz, besonders in Oberschlesien, werden auch durch Vermittlung der Engroshändler die einfachen Möbel verkauft.

Früher, vor der Inaugurierung der Zollpolitik in den in Betracht kommenden Staaten, war der Export von Posener Möbeln nach Amerika über Hamburg, nach Rumänien, besonders aber Rußland ein nicht unbeträchtlicher. Der Verlust desselben hat die hier aufblühende Möbelindustrie nicht nur in ihrer Entwickelung aufgehalten, sondern auch eine Überproduktion in Erscheinung treten lassen, an deren Folgen das Gewerbe jetzt noch krankt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was endlich die Tischlerbauarbeiten betrifft, so wird der größte Teil auch hier angefertigt und auswärtige Bauarbeiten am Platze eigentlich nur dann verwendet, wenn es auswärtigen Dampftischlereien gelingt, bei Submissionen durch Unterbieten den Zuschlag zu erhalten.

Die Bautischler arbeiten nun sowohl für den Bauherrn, also direkt für den Konsumenten, als auch für den Bauunternehmer und Baumeister, ohne regelmäßig im ersteren Falle ihre Rechnung zu finden. Nicht unbedeutende Konkurrenz machen ihnen die hiesigen Holzbearbeitungsfabriken, welche sie zwar aus noch zu erwähnenden Gründen bisher nicht aus ihrem Absatzgebiet verdrängt, wohl aber die Preise derartig gedrückt haben, daß der Verdienst der Bautischler auch nur ein geringer ist. Immerhin ist bei einigermaßen lebhafter Bauthätigkeit ihre wirtschaftliche Lage eine bessere als die der meisten Möbeltischler, da bei ihnen die Specialisation nicht soweit vorgeschritten ist, sie daher selbständiger bezw. weniger abhängig von dem Zwischenhandel sind als die Möbeltischler.

Aus dieser kurzen Schilderung der hiesigen Produktions- und Absatzverhältnisse dürfte zu ersehen sein, daß sich hierselbst im Tischlergewerbe so ziemlich alle Betriebsformen vorfinden. Rein handwerksmäßige Betriebe, welche aus dem Rohstoff nur unter Zuhilfenahme von Menschenkraft und des Handwerkszeugs die fertigen Möbel u. s. w. herstellen und direkt an den Konsumenten absetzen, bilden etwa nur noch 5 % aller und kommen eigentlich nur als Reparaturwerkstätten vor. Ebenso selten sind die Betriebe mit gleicher technischer Grundlage, welche aber den Absatz mit Zuhilfenahme des Zwischenhandels herbeiführen. Die Regel bildet einerseits der verlegte Tischler, welcher unter Zuhilfenahme von einfacheren Maschinen, Verwendung selbst eingekauften einheimischen und, wenn erforderlich, vom Händler gelieferten auswärtigen Holzes und der Verzierungen u. s. w. Möbel für diese zu vorher festgesetzten Preisen und gegen teilweise Vorausbezahlung herstellt. Andererseits ist der Tischler schon Kleinindustrieller, der unter umfangreicherer Benutzung von Maschinen und Verarbeitung nur selbst gekauften Holzes einfachere Möbel auf Vorrat arbeitet und den Zwischenhandel zum Absatz benutzt. 60 % aller Tischlerprodukte entstehen auf eine dieser beiden Arten.

Die Tischlerarbeiten, meistens Bauarbeiten, welche auf Bestellung der Konsumenten vom Handwerker gefertigt und direkt an diese abgesetzt werden, machen zur Zeit erst 30 % aus.

Wie mir jedoch von sachverständiger Seite versichert wurde, haben die hiesigen Tischler das unverkennbare Bestreben, das Abhängigkeitsverhältnis von den Händlern zu lösen und mehr und mehr in direkten Verkehr mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Konsumenten zu treten. Auf die hiesigen Verhältnisse, welche sie in diesem Vorhaben unterstützen, andererseits es aber erschweren, kommen wir noch zu sprechen.

Selbstverständlich sind die geschilderten wirtschaftlichen Betriebsgrundlagen nicht streng getrennt, sondern finden sich bei vielen Tischlern zusammen vor. So übernimmt ein Meister, welcher im allgemeinen nur für Bauten arbeitet und zwar dieserhalb mit dem Baumeister, also einer Zwischenperson, in Verbindung zu treten pflegt, wohl auch die Herstellung eines reich verzierten Schrankes auf Bestellung einer Privatperson nach den von ihr gemachten Vorschriften. Oder ein Tischler, der sonst nur Stühle auf Vorrat arbeitet, tritt wegen der Lieferung einer bestimmten Anzahl derselben auch auf Zeit in das Abbängigkeitsverhältnis von einem hiesigen Händler. Das gewerbliche Leben ist eben zu vielseitig und die Existenzbedingungen besonders des kleinen Gewerbetreibenden zu schwierige, als daß letztere nicht jede Arbeit übernehmen müßten, die ihnen Aussicht auf wenn auch nur kärglichen Verdienst und damit Ermöglichung selbständiger Lebenshaltung gewährt.

Handwerksmäßige Betriebe, welche aus dem Rohstoff unter Zuhilfenahme von Menschenkraft, des Handwerkszeuges oder auch Maschinen halbfertige Möbel u. s. w. herstellen und dieselben an Fabriken zur Fertigstellung abliefern, finden sich, sofern man nicht den von uns erwähnten Fall der Herstellung von nicht polierten und gestrichenen Stühlen hier gelten lassen will, in Posen ebensowenig wie solche, welche nur schon zubereitete Hölzer verarbeiten und entweder weiter zubereiten oder zur Anfertigung von Möbeln u. s. w. benutzen. Wohl aber haben sich außer wenigen alle hiesigen Tischler die Fortschritte der maschinellen Holzbearbeitung dienstbar gemacht, ohne sich selbst die sämtlichen dazu nötigen Maschinen anzuschaffen.

Es giebt in Posen mehrere der schon erwähnten Holzbearbeitungsfabriken, die eine verbunden mit einer Jalousiefabrik, welche den Tischlern solche Arbeiten, welche wie fraisen, kehlen, bohren, stemmen mit dem Handwerkszeug nur mühsam und mit großem Zeitverlust oder gar nicht bewerkstelligt werden können, auf Bestellung zu verhältnismäßig billigen Preisen und besser, als mit dem Handwerkszeug gemacht, liefern. Ersparen diese Holzbearbeitungsfabriken den Handwerkern die Kosten der Anschaffung der betreffenden Maschinen und damit die Kosten ihrer Verzinsung, Unterhaltung und Bedienung, so setzen sie andererseits die Tischler in den Stand, mehr Waren als bisher mit weniger Arbeitskräften und ohne Erweiterung ihrer Betriebsanlagen zu produzieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die maschinelle Holzbearbeitung in anderen Betriebsstätten und die erwähnte Specialisation der Produktion seitens mancher Handwerker sind es auch, welche diese befähigt, mit den hiesigen Möbelfabriken in gewissem Grade zu konkurrieren.

Die hiesigen Möbelfabriken suchen nicht den Markt nur mit einer Ware zu versorgen, deren massenhafte Herstellung ihnen zwar die bekannten Vorteile des großindustriellen Betriebes sichern, dafür aber auch den standard of life der mit ihnen in der Herstellung dieser Waren konkurrierenden Handwerker herabdrücken, wenn nicht diese ganz vernichten müßte. Die hiesigen Fabriken könnte man Möbelausstattungsfabriken nennen. Sie suchen alle Möbel herzustellen, welche zur Ausstattung sowohl der kleinsten als auch der größten Wohnungen gehören, sowohl den einfachen Küchenstuhl aus Kiefernholz als den für die Salons der haute finance bestimmten reich verzierten, eleganten Nußbaumstuhl, sowohl das einfache Kleiderspind als den mit Bildhauerarbeit versehenen Kleiderschrank des Reichen.

Nur die eine Fabrik hat in einer anderen Stadt der Provinz mehrere Specialfabriken für Stühle, Tische, Spiegelrahmen, Polstergestelle u. s. w. einfacheren Genres und versorgt hiermit einen großen Teil der Möbelhändler Schlesiens, Ost- und Westpreußens, Brandenburgs, Pommerns, wirft also diese Waren nicht auf den lokalen Markt. Und zwar befindet sich ein Teil jener Specialfabriken in dem Zuchthaus der betreffenden Stadt, in welchem 200 bis 300 der Bewohner für einen Tageslohn von 60 Pfennig für den hiesigen Unternehmer arbeiten. Es dürfte dies der geringste Lohnsatz für alle Zuchthäuser in Preußen sein, was seinen Grund darin haben dürfte, daß der Unternehmer schon ca. 50 Jahre die Zuchthäusler beschäftigt und auch die Löhne freier Arbeiter in der Provinz im allgemeinen niedriger als in anderen Provinzen sind.

Durch das Zellengefängnissystem dürfte übrigens bald die Herstellung von Möbeln in den Zuchthäusern unmöglich werden, da durch dasselbe letztere so erschwert und verteuert wird, daß in Anbetracht der sonstigen Übelstände der Zuchthausarbeit auch die angeführten billigen Löhne diese nicht mehr rentabel erscheinen lassen.

Endlich werden in der Holzbearbeitungsfabrik, welche speciell die Holzarbeiten für Bauten übernimmt, alle derartigen Arbeiten zur Herstellung übernommen, vom Fensterrahmen für das Kellerfenster bis zur Dachverzierung am Giebel.

Diese Vielseitigkeit in der Fabrikation erfordert natürlich auch vielseitige und umfangreiche Betriebsanlagen, die, nur in günstigen Geschäftszeiten voll ausgenutzt, sonst den Unternehmer mit der Verzinsung eines

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bedeutenden toten Kapitals belasten. Und wir sagten schon, daß seit dem Nachlassen der Ausfuhr nach außerdeutschen Gebieten die hiesige Industrie krankt. Eine derartige Betriebsweise erfordert auch ein größeres Personal als die massenweise Herstellung nur eines Stückes Möbel, ohne doch eine gleiche Ausnutzung der menschlichen Arbeitskraft wie in letzterer zuzulassen.

Alle diese Umstände, wie auch noch die Schwierigkeit der Leitung eines derartigen Fabrikbetriebes und der damit im Zusammenhang stehende stärkere Verbrauch an Material und Zeit, die Beschränkung der Arbeitszeit der Fabrikarbeiter auf feste Zeitabschnitte gegenüber der expansionsfähigeren Arbeitszeit der Handwerksgesellen, sind geeignet, den Vorsprung, den der Fabrikbetrieb durch das ihm zur Verfügung stehende Kapital, den billigen Einkauf des Rohmaterials, Genuß größeren Kredits vor dem Handwerk voraus hat, in etwas auszugleichen.

Andererseits sahen wir, daß hiesige Tischler durch Herstellung nur einer Sorte Möbel sich Produktionsvorteile anzueignen verstehen, die sonst der Großindustrie eigentümlich sind und die ihre Position gegenüber Vertretern der letzteren stärken müssen, die von ihnen keinen oder nur beschränkten Gebrauch machen. Es wäre daher richtiger, jene Betriebe Fabriken im kleinen zu nennen, wenn ihnen nicht in anderer Beziehung der Charakter von handwerksmäßigen Betrieben noch anhaftete.

Ebensowenig sind aber die geschilderten sogenannten Fabriken solche im modernen Sinne, zumal sie, soweit sie Möbel herstellen, auch offene Läden unterhalten und sofern sie Bauarbeiten anfertigen, sie auch direkt an den Bauherrn verkaufen, demgemäß also mit den Konsumenten in direkten Verkehr treten.

Aber nicht nur die Verbesserungen auf maschinellem Gebiete hat sich das Tischlerhandwerk angeeignet; auch die neuen Verfahren, edle und teuere Hölzer, wie Birnbaum, Palisander, Ebenholz, Schwarzeiche aus Birken- oder Erlenholz zu imitieren und damit Waren billiger zu produzieren, hat es sich zu Nutzen gemacht.

Weniger günstig liegen die Verhältnisse auf dem Gebiete des Genossenschaftswesens. Im Jahre 1888 waren von einem Gönner des Handwerks der hiesigen Tischlerinnung Räumlichkeiten ohne Entgelt zwecks Ausstellung und Verkauf ihrer Waren zur Verfügung gestellt worden. Als die Tischler das Lokal räumen mußten, hörte auch die so entstandene Verkaufsvereinigung infolge der Mißgunst der Handwerker unter einander auf zu existieren. Drei Handwerker, welche bei dieser Gelegenheit die Vorteile eines offenen Ladengeschäftes kennen gelernt, bewerkstelligen auch weiter den Verkauf ihrer Möbel auf diese Weise.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zur Zeit sind hiesige Tischler bestrebt, wieder eine Vereinigung zwecks gemeinsamen Verkaufs ihrer Möbel ins Leben zu rufen. Die Abneigung der größeren Tischlermeister, mit den kleineren gemeinsam vorzugehen, auch der Umstand, daß ihre relativ günstige Lage sie zur Zeit dazu nicht zwingt, stehen diesen Bestrebungen entgegen, und ist es noch ungewiß, ob letztere von Erfolg gekrönt sein werden.

Ebensowenig erfolgt der Einkauf des Rohmaterials durch Rohstoffgenossenschaften. Vielmehr kauft jeder Tischler die von ihm benötigten auswärtigen Hölzer, soweit sie ihm nicht von seinen Auftraggebern (Fabrikanten, Händlern) geliefert werden, schon vorgearbeitet von diesen, da sie von den Hamburger Großhändlern nur in größeren Quantitäten zu beziehen sind. Auch für die guten europäischen, zur Herstellung von Möbeln gebrauchten Holzarten, die auf der Weichsel aus Polen bezogen werden, und für das Wartheholz, theilweise auch das Weichselholz zur Herstellung der Bauarbeiten kann der Tischler den Zwischenhandel am Platze selbst nicht entbehren, während er gelegentlich Holz, das in der Provinz Posen und in Westpreußen gewachsen, direkt von dem Erzeuger kauft. Außer der Zahlung in bar oder Wechseln wird allgemein von den Holzhändlern den Käufern dreimonatlicher Kredit gewährt.

Wie ersichtlich, sind die Einkaufsverhältnisse der Rohmaterialien für den Handwerker noch äußerst ungünstige. Ihnen ist es auch zuzuschreiben, wenn das Gros der Tischler wirtschaftlich nicht vorwärts kommt. Bei der Indolenz eines Teiles der hiesigen Handwerker-Bevölkerung gegen Neuerungen, deren Zweckmäßigkeit ihnen nicht handgreiflich vor Augen geführt wird, und die sie sich nur gemeinsam mit anderen, mit Mißtrauen betrachteten Konkurrenten zu nutze machen können, ist die Bildung von Rohstoffgenossenschaften wohl noch in weitem Felde.

Zur Zeit giebt es in Posen 172 selbständige Tischlermeister gegen 146 (1885), 153 (1886), 158 (1887), 176 (1888), 173 (1889), 172 (1890), 170 (1891), 166 (1892) und 169 (1893) mit 315 Gesellen gegen 278 (1885), 276 (1886), 288 (1887), 304 (1888), 293 (1889), 346 (1890), 355 (1891), 309 (1892), 310 (1893) und 196 Lehrlingen gegen 132 (1885), 137 (1886), 141 (1887), 167 (1888), 171 (1889), 179 (1890), 183 (1891), 190 (1892), 188 (1893). Von den 172 Tischlermeistern des Jahres 1894 gehörten 102 der Innung an, welche 201 Gesellen und 134 Lehrlinge beschäftigten.

Wir bemerken also hinsichtlich der Zahl der Meister ein Steigen bis zum Jahre 1888 und der Gesellen bis zum Jahre 1891. Während aber von diesem Jahre ab die Zahl der Meister nahezu gleich bleibt, die der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gesellen sogar bedeutend abnimmt, haben sich seit 1885 die Lehrlinge mit jedem Jahre, außer 1893, vermehrt, so daß sich im Jahre 1885 die Zahl der Meister und Gesellen zu der der Lehrlinge wie 18 : 35 : 17, im Jahre 1894 aber wie 21 : 39 : 24 verhält.

Die geringe Zunahme der Gesellen muß einerseits durch ihren Abfluß in die industriellen Betriebe, ebenso wie das Wachstum der Lehrlinge aber andererseits durch den Druck der Konkurrenz erklärt werden, der den kleinsten Gewerbetreibenden zwingt, auf möglichst ausgiebige Benutzung thunlichst billiger Arbeitskräfte bedacht zu sein. So giebt es in Posen Tischlermeister, die keinen Gesellen, aber sechs Lehrlinge beschäftigen, die sie nötigenfalls von 6 Uhr morgens bis 12 Uhr nachts arbeiten lassen. Eine Folge dieser Thatsache sind die Klagen der Arbeitgeber über die schlechte Ausbildung der Lehrlinge, bezw. geringen Kenntnisse der Gesellen. Ein Meister, der keinen Gesellen beschäftigt, kann unmöglich eine größere Anzahl von Lehrlingen ausbilden, selbst wenn er dazu die besten Absichten hegt. Dies ist aber häufig nicht einmal der Fall, wie uns von kompetenter Seite versichert wurde. Warum sollen die Lehrlinge ebensoviel lernen, wie wir können, um uns später als Meister Konkurrenz zu machen? ist die Ansicht mancher Meister, die sie auch daran hindert, dem Besuch der hiesigen gewerblichen Fortbildungsschule seitens der Lehrlinge Vorschub zu leisten. Kann er auch diesen nicht hindern, so lange er obligatorisch[1] ist, so fördert er ihn jedenfalls nicht, sobald der Besuch, mit dem zurückgelegten 17. Jahre des Lehrlings, nur noch ein fakultativer ist, und da die jungen Leute in diesem Alter selber nur selten einsehen, was ihnen zu ihrem Berufe dient, so ist die höhere Stufe der gewerblichen Fortbildungsschule nur schwach besucht. Außer diesem staatlichen Institut, in welchem dreimal wöchentlich der Unterricht von 8 bis 10 Uhr abends erteilt wird, wird von dem hiesigen Polytechnischen Verein eine auch nur schwach besuchte gewerbliche Vorschule unterhalten, in welcher die Schüler im Zeichnen und Modellieren unterrichtet werden. Der Polnische Industrieverein besitzt endlich ebenfalls eine solche Anstalt, deren Lehrplan dem der Fortbildungsschule nachgebildet ist; Hauptunterrichtsgegenstand ist auch in ihr das Zeichnen.

Die Errichtung einer Tischlerfachschule, verbunden mit einer Lehrwerkstätte, wird von der hiesigen Innung geplant, und sie hat schon dazu die Genehmigung erhalten. Da jedoch ihre Mittel zu gering, so dürfte

[1] Durch das Gesetz vom 4. Mai 1886 sind in den Provinzen Westpreußen und Posen 350 obligatorische gewerbliche Fortbildungsschulen aus Staatsmitteln errichtet und werden auch aus diesen erhalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Schule nur mittels Subvention seitens der Regierung oder der Stadt, für welche zur Zeit Aussichten nicht vorhanden, ins Leben gerufen werden.

Lehrgeld wird nur von einem kleinen Teil der Lehrlinge gezahlt und zwar für 3 Jahre 150 Mark; die Lehrlinge haben dafür Anspruch auf Kost und Logis beim Meister. Häufig dauert aber die Lehrzeit 4 bis 5 Jahre.

Die Gesellen suchten und fanden bisher Arbeit auf der Herberge durch den sogenannten Sprechvater, einen Innungsmeister oder Altgesellen, dem die anderen Tischler die Vakanzen in ihrer Werkstatt anzeigten. Dies System verlangte die andauernde Anwesenheit des Sprechvaters auf der Herberge, welcher, von den Gesellen in Getränken frei gehalten, infolgedessen leicht zum Trunkenbold wurde, auch die Gesellen veranlaßte, ihr Geld für alkoholische Getränke auszugeben.

In diesem Jahre ist jedoch auf Anregung des Oberbürgermeisters Witting und mit finanzieller Unterstützung der Stadt Posen von einem zu diesem Zwecke gebildeten Verein eine öffentliche Arbeitsnachweisstelle eingerichtet worden. Dem Verein ist die hiesige Tischler-Innung als Mitglied beigetreten, ihr Obermeister ist im Vorstand desselben und geht die Stellenvermittlung immer mehr von der Herberge auf den Arbeitsnachweis über, wie diese Einrichtung überhaupt schon aufs segensreichste gewirkt hat und eine nicht geahnte Thätigkeit entwickelt.

Die Gesellen, welche unter der Bedingung gegenseitiger vierzehntägiger Kündigung angenommen werden, erhalten hier je nach den Leistungen einen wöchentlich zur Auszahlung gelangenden Lohn von 1,60, 2,00, 2,25, 2,50 und 3,00 Mark pro Tag und müssen dafür mit dreimaligen Unterbrechungen zur Einnahme des Frühstücks, Mittagbrotes und Vespers von morgens 6 bis abends 7 Uhr arbeiten, bei kleinen Meistern auch länger. Viele Gesellen, besonders die, welche Tischlerbauarbeiten verrichten, arbeiten jedoch gegen Stücklohn und stehen sich dabei besser. Das Verhältnis zwischen Meister und Gesellen kann im allgemeinen als ein gutes bezeichnet werden. Letztere pflegen engen Zusammenhang mit der Innung; ihr Altgeselle wohnt den Sitzungen der letzteren bei und bringt die Wünsche seiner Kollegen vor. Ebenso werden die Meister zu den Festlichkeiten der Gesellen eingeladen, wie überhaupt infolge der polnischen Nationalität der meisten Gesellen und der ihnen innewohnenden katholischen Gesinnung die Socialdemokratie nur wenige Anhänger unter ihnen zählt.

Ich möchte hier noch erwähnen, daß der Mitgliederbeitrag der Innungsmeister hierselbst pro Jahr 2 Mark, das Eintrittsgeld in die Innung 15 Mark und die Gebühren für die Prüfung zwecks Aufnahme in dieselbe

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

7 Mark betragen. Außerdem erhebt die Innung eine Einschreibegebühr für Lehrlinge von 3,50 Mark und eine Ausschreibegebühr inkl. Kosten der Gesellenprüfung von 10 Mark.

Was nun das Anlage- und Betriebskapital in der Tischlerei anbetrifft, so ist dieses im allgemeinen ein sehr geringes. Die meisten Tischlerwerkstätten werden unter Benutzung des Kredites eröffnet, das Handwerkszeug, die 4 bis 6 Hobelbänke, im besonderen die Maschinen auf Abzahlung angekauft, das geringe Betriebskapital ebenfalls durch Kredit beschafft.

Diese Verhältnisse dürften nach dem Gesagten als das Grundübel im hiesigen Tischlergewerbe anzusehen sein. Sie sind um so schwerer zu bessern, als Hand in Hand damit die wirtschaftliche Einsicht unter den Gesellen zunehmen müßte, die Neigung haben, sich selbständig zu machen. Wer von vornherein mit Schulden anfängt, wer arbeiten muß, nur um die Zinsen und das geborgte Kapital selbst abzuzahlen, der ist genötigt, jede Arbeit anzunehmen, dessen volle Abhängigkeit vom Händler ist meistens für lange Zeit, wenn nicht für immer, besiegelt. Er wird auch nicht die Herstellung besserer Möbel, die unter Verwendung abgelagerten Holzes und sauberer, zeitraubender Arbeit mit reichen Verzierungen gefertigt werden müssen, übernehmen können, sondern zeitlebens zum Bau von billigen und schlechten Möbeln verurteilt sein. Jeder Versuch, das Tischlerhandwerk zu heben, muß also mit der Verbreitung der Erkenntnis über die notwendigen Folgen einer nur oder hauptsächlich auf Kredit gegründeten Existenz beginnen.

Die Räume für die Werkstelle, welche von jeher in Posen schwer zu beschaffen gewesen sind, werden mit einer Wohnung von 2—3 Räumen für 500—600 Mark jährlich gemietet. Läden unterhalten, wie erwähnt, nur drei Tischler, von denen jeder insgesamt wohl 1500—2000 Mark an Miete aufwenden dürfte.

Handwerker, und es giebt deren zehn in Posen, welche auch noch Maschinen zum Hobeln, Bohren, Stemmen, Fraisen, Kehlen u. s. w. und die dazu nötigen, mit Dampf oder dem von der städtischen Gasanstalt billiger als Leuchtgas gelieferten Gas betriebenen Kraftmaschinen besitzen, haben natürlich größere Werkstätten und zahlen höhere Mieten für dieselben.

Eigentlich tote Zeiten kennt das Tischlerhandwerk hier nicht, wenn auch im Winter fleißiger als im Sommer in den Möbelwerkstätten gearbeitet wird, und umgekehrt naturgemäß der Sommer die Bautischler am thätigsten findet. Die fertigen Waren werden meistens von dem Abnehmer sogleich bar bezahlt, von Privatkunden größere Summen wohl auch in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Teilzahlungen oder nach drei Monaten. Den Händlern, die, wie wir erwähnten, bei bestellten Möbeln einen Teil des ausgemachten Preises im voraus zahlen, werden die Preise billiger als den Privatkunden gestellt.

Für die Gewährung von Produktionskredit kommt in erster Linie die von Gewerbetreibenden ins Leben gerufene Banku Przemyslowcow (Industrie-Bank), eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht, in Betracht. Dieselbe gewährt an ihre Mitglieder an Kredit das Zwanzigfache ihrer Einlagen auf drei Monate gegen 5 % Zinsen. Die Wechsel derselben diskontiert sie ebenfalls mit fünf vom Hundert. Die Anzahl der Mitglieder betrug Ende 1893 1445 mit 1519 Anteilen.

Die Bank wird von den Mitgliedern stark in Anspruch genommen und erfreut sich einer sicheren Vermögenslage.

Ferner gewährt auch der Posener Kreditverein, eingetragene Genossenschaft mit unbeschränkter Haftpflicht, welcher statutarisch „Bankgeschäfte behufs Beschaffung der im Gewerbe und Wirtschaft nötigen Geldmittel betreibt", an seine Mitglieder, deren er Ende 1893 674 zählte, Kredit bis zu einem Betrage von 15 000 Mark gegen Wechsel mit mindestens einem Bürgen oder Unterpfand auf höchstens drei Monate. Indessen kann nach Ablauf der Frist die Schuld mit Bewilligung der Bürgen auf einen höchstens gleich weiten Termin verlängert werden.

Der Verein diskontiert die von seinen Mitgliedern präsentierten Wechsel mit 2 % über Bankdiskont; der geringste Anteil der Mitglieder beträgt 12 Mark und darf der Anteil 600 Mark nicht überschreiten.

Für die geliehenen Gelder zahlt er $2^1/_2$ bis $3^1/_2$ % Zinsen, je nach der Länge des ihm gewährten Kredits.

Nach dem Gesagten charakterisiert sich also die Lage des hiesigen Tischlerhandwerks nicht als eine hoffnungslose, wenn auch sehr besserungsbedürftige. Allerdings sind die Überproduktion und die damit zusammenhängende Abhängigkeit der Tischler von den Möbelhändlern sowohl hinsichtlich der Erlangung von Arbeit als auch der Verwertung ihrer Waren und der Höhe ihrer Preise Verhältnisse, welche zu bessern die Handwerker allein nicht in der Lage sind. Wie wir aber erwähnten, suchen die Tischler mit den Konsumenten mehr und mehr in direkte Geschäftsverbindung zu treten. Ist diesem Bestreben im Interesse der Erhaltung und Vermehrung eines selbständigen Tischlerhandwerkerstandes der Erfolg zu wünschen, so dürfte derselbe doch erst dann in vollem Maße eintreten, wenn 1. nur Tischler mit einem, wenn auch kleinen Kapital zur Anschaffung und Unterhaltung der Betriebsmittel sowie Ermöglichung einer auf einige Zeit von dem Arbeitsertrag unabhängigen Existenz sich selbständig machen; 2. durch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Errichtung einer Magazingenossenschaft der Verkauf der von den Handwerkern hergestellten Möbel einheitlich geregelt, damit eine bessere Verwertung derselben erzielt und dem kaufenden Publikum der Verkehr mit den Tischlern erleichtert wird. Durch eine solche Magazingenossenschaft, welche nicht am wenigsten wegen der geschilderten Eigenart der Möbelbranche gut geleitet und verwaltet werden müßte, würde auch der Zusammenhang zwischen den Tischlern gefördert, ihre die Preise drückende Konkurrenz bei dem Absatz ihrer Waren an die Möbelhändler gemildert und gewiß auch der Überproduktion in etwas gesteuert werden.

Noch in anderer Beziehung sollten sich die hiesigen Tischler die Vorteile der genossenschaftlichen Organisation nutzbar machen, nämlich hinsichtlich des Einkaufs des Rohmaterials. Die gemeinsame Beschaffung desselben würde ihnen nicht nur den direkten Bezug des ausländischen Holzes und der Zuthaten erst ermöglichen, sie würde ihnen auch den Einkauf der einheimischen Hölzer verbilligen. Auf diesem Gebiete hat es also das geeinte Handwerk in der Hand, die Produktions- und Absatzbedingungen für seine Mitglieder zu bessern, während die tüchtigeren derselben, wie wir sahen, sich schon die Fortschritte auf anderen Gebieten der Gütererzeugung zu nutze gemacht haben. Diese befinden sich daher auch jetzt schon wirtschaftlich in aussichtsvoller Lage und haben die Konkurrenz der hiesigen Möbel- und Holzbearbeitungsfabriken nicht zu fürchten.

---

Soeben erfahre ich, daß eine Anzahl hiesiger Tischler im Begriff steht, eine Tischlergenossenschaft mit beschränkter Haftpflicht zu gründen zwecks gemeinsamen Einkaufs des Holzes direkt von dem Erzeuger und Großhändler. Zugleich sind die Tischler mit einer Hamburger Möbelexportfirma in Verbindung getreten, die sich bereit erklärt hat, etwaige Nachfragen nach Posener Möbeln aus den Vereinigten Staaten von Nordamerika zuerst bei den Mitgliedern der Tischlergenossenschaft zu decken. Der Anteil jedes Genossenschaftsmitgliedes soll 150 Mark, seine Haftpflicht bis zu 500 Mark betragen.

Ich schließe mit der Wiedergabe eines wohl für manche Leser interessanten alten Statuts der hiesigen Tischlerinnung, indem ich zugleich bedauere, daß es mir nicht möglich war, im Vorstehenden eine den Zwecken des Vereins für Socialpolitik entsprechende Darstellung der Lage des Tischlergewerbes am Orte zu geben. Aber trotz besten Willens war es mir erst im Oktober möglich, das meiner Schilderung zu Grunde liegende geringe

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Material zu beschaffen, und da ich für denselben Monat die Ablieferung der Arbeit zugesagt hatte, so mußte ich behufs Einhaltung des Termins mich mit dem Gesagten begnügen.

---

## Tischler-Innung zu Posen.

1577 April 3. Statut der Tischler-Innung zu Posen bestätigt vom Rate der Stadt und vom Könige Stephan Bartory. Die einzelnen Artikel sind folgende: 1—3) Wer Meister werden will, muß drei Meisterstücke anfertigen, nämlich einen Tisch aus Ahornholz, einen Kasten aus Ahornholz und ein Brettspiel. 4) Keiner soll sich beweiben, bevor er Meister ist; wer eines Meisters Tochter nimmt, braucht nur einen Tisch und das Brettspiel zu machen. 5) Ein jeder, der Meister werden will, muß das Stadtrecht haben, und einen polnischen Gulden an die Zeche entrichten. 6) Wer bei der Meisterprüfung durchfällt, muß noch ein Jahr und sechs Wochen wandern. Wenn die Ältesten nach einem Mitgliede schicken und es kommt nicht, so verfällt es $^1/_2$ Gr. 7) Jeder Lehrjunge muß spätestens nach zwei Wochen bei der Innung angemeldet werden und hat 12 Gr. zu zahlen. Die Lehrzeit dauert drei oder vier Jahre. 8) Holzkauf vor dem Thor ist nicht gestattet bei Strafe von zwei Gulden. 9) Kein Meister darf dem andern das Gesinde abhalten. 10) Kein fremder Handwerker darf seine Ware in die Stadt bringen mit Ausnahme des Jahrmarkts; doch darf er auch da nicht auf dem Ringe, sondern nur auf den Straßen seine Ware feil bieten. 11) Alle Tischler-Innungen in Großpolen haben sich nach der in Posen zu richten. 12) Einer, der in einer kleinen Stadt Meister werden will, zahlt zwei Gulden an die Posener Innungskasse. 13) Die Tischler in den Städten können nur dann unabhängig von Posen sein, wenn sie ganz allein eine Innung bilden. 14) In Streitigkeiten der Tischler kleiner Städte greift die Posener Innung ein und einigt die Streitenden. 15) Die Tischler dürfen ihre Arbeit auch färben, patronieren und firnissen. 16) Drechsler, Blaser und Orgelbauer haben mit den Tischlern eine Zeche. 17) Zu den alle Quartale stattfindenden Seelenmessen müssen sich alle Meister und Gesellen einfinden. Strafe vier Pfund Wachs. 18) Dreimal im Jahr findet gegenseitige Abbitte der Mitglieder für alle Beleidigungen statt. 19) Welcher Geselle länger als 14 Tage bei einem Pfuscher arbeitet, wird von den Meistern bestraft. 20) Welcher Geselle in der Stadt oder den Dörfern pfuschert, verfällt bei den Posener Meistern alle Quartal $^1/_2$ Stein Wachs. 21) Welcher Gesell das Wochenlohn erhöht haben will, soll keines bekommen. 22) Kein Geselle darf ohne Wissen des Meisters Privatarbeit machen. 23) Kündigung eines Gesellen muß 14 Tage vor dem Abgange erfolgen.

Dann die Bestätigungsformel des Rates. Gegeben und geschehen auf dem Rathause zu Posen am Freitag auf den morgenden Tag des heiligen Stanislawi im Maye 1572. Dann folgen noch die folgenden Bestimmungen: Kein Meister darf länger als $^1/_2$ Jahr unverheiratet sein. Über Schulden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

richtet das Seniorengericht. Wer vor diesem leugnet und vor dem Stadtgericht bekennt, dem wird das Handwerk gelegt. Welcher Meister einen Gesellen, der eine Nacht nicht nach Hause gekommen oder am Montag nicht gearbeitet hat, der Zeche nicht meldet, zahlt vier Pfund Wachs. Kein Meister darf mehr als fünf Mann Personal haben. In der Oster-, Pfingsten- und Weihnachtswoche sollen die Gesellen nur den halben Lohn erhalten. Eine Witwe ohne Erben soll das Handwerk nur ein Jahr sechs Wochen treiben mit einem Gesellen, mit Erben sollen die Meister sie mit zwei Gesellen versehen. Kein Geselle, der Pfuscher ist, darf von einem Meister gehalten werden, und kein fremder Meister in der Stadt arbeiten.

Dann weiter eine Urkunde des Rats. Es erschienen vor ihm die Tischler, Drechsler, Büchsenschäffler und Orgelbauer und baten um Bestätigung der folgenden Punkte. Wer Meister werden will, muß Bürgerrecht erlangen, drei Jahr lernen, ein Jahr wandern und ein Jahr in Posen Geselle gewesen sein. Genaue Bestimmungen über die Meisterstücke: Sind die Meisterstücke ungenügend, so muß der Geprüfte noch ein Jahr sechs Wochen Geselle sein; sind nur einige Fehler daran, so ist für jeden ein Gulden zu erlegen. Einer Witwe wird immer der erste Geselle, der in die Stadt kommt, zugeschickt. Feierabendarbeit der Gesellen ist nicht gestattet. Kein Tischler darf einem Juden Arbeit zuweisen, es sei denn, daß kein christlicher Glaser da sei. 1/2 Stein Wachs Strafe. Wenn ein Jude Glaserarbeit annimmt, so soll kein Tischler bei Strafe von ein Stein Wachs ihm Rahmen machen. Läßt sich aber der Jude dieselben von einem Pfuscher machen, so dürfen sie zerbrochen werden. Jedem Pfuscher in der Stadt kann die Ware mit Hilfe des Stadtbüttels konfisziert werden. Der Jungmeister hat die Kirchen- und Botendienste zu besorgen. Zur Quartembermesse muß jeder Meister und Geselle erscheinen. Ein Geselle, der Arbeit sucht, muß vom ältesten Meister beginnen. Der Wochenlohn muß nach zweiwöchentlicher Arbeit festgesetzt werden. Pfuscherarbeit verboten. Welcher Geselle bei einem Pfuscher arbeitete, hernach wanderte und seine Strafe nicht entrichtete, derselbe soll in das schwarze Buch geschrieben werden und, bis er sich stellt, für unehrlich gehalten werden.

Actum Posen, den Donnerstag vor S. Bartolomei 1677 (19. August).



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

V.

# Das Berliner Tapezierergewerbe.

Von

**Dr. Max Broesike.**

## 1. Produktions- und Großbetriebsarten im allgemeinen.

Im Vordergrunde des heutigen Interesses und wirtschaftlichen Erwerbs- und Konkurrenzkampfes steht die materielle Güterproduktion, da sie sich in der That anzuschicken scheint, dem ganzen nationalen Leben ihr Gepräge aufzudrücken.

Grundelemente jeder materiellen Produktion sind Natur, Arbeit und Kapital. Indessen zeigen sich dieselben in den einzelnen Produktionszweigen von ganz verschiedener Stärke und Verteilung, die naturgemäß in den Produktions- und Betriebsformen zu lebendigem Ausdruck kommen müssen.

Es ist kein Spiel des blinden Zufalls, daß z. B. die Forstwirtschaft fast ausschließlich in der Verwaltung öffentlicher Korporationen steht und rein landwirtschaftliche Aktiengesellschaften sich nicht gebildet haben. Das eine Mal giebt die Menschenalter überdauernde Umtriebszeit, das andere Mal die infolge stets wechselnder Witterungsverhältnisse nur dem selbstverantwortlichen Leiter eigentümliche, unbeschränkte Dispositionsfreiheit die Grundzüge für die Wirtschaftsform.

Andererseits hat der Naturfaktor als direkt produktive Größe in Handwerk wie Industrie keinen Raum. Hier findet sich nur eine persönliche und eine sachliche Basis, die Arbeit und das Kapital. Denn die zur Verwendung kommenden Stoffe und Rohstoffe sind heute schon Kapital, da sie nicht mehr frei und beliebig occupierbar sind.

Ist also jedes industrielle Unternehmen in letzter Linie nichts anderes



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als ein geordnetes Zusammenwirken von Arbeit und Kapital in den verschiedensten Kombinationen, so muß es auch principiell zwei Arten von Betrieben geben, je nachdem der eine oder andere Faktor dominiert. Man könnte diese beiden Unternehmungsformen wohl die kapitalistische und die manuelle nennen und müßte dann wiederum Großbetrieb und Kleinbetrieb in jeder von beiden Kategorien unterscheiden. Vorzüglich sind die beiden Großbetriebsarten ans Licht zu rücken, da in ihnen volkswirtschaftlich das Produktionsideal enthalten zu sein scheint.

In der That zeigt der kapitalistische, maschinelle Großbetrieb die weitgehendsten Unterschiede von dem rein handwerksmäßigen, arbeitsteilig organisierten. Hier ist alles Qualität. Das wesentliche ist eine individuelle, durch keine Maschine ersetzbare Arbeitskraft, die beweglich, feinfühlend sich stetig vervollkommnet und den notwendig wechselnden Aufgaben sich anpaßt. Die individuelle Eigenart müht sich für die individuelle Eigenart.

Beim maschinellen Großbetrieb dagegen ist fast alles Quantität, von dem unverhältnismäßig hohen Kapitalaufwand bis zu der Automatenarbeit, die der machinae adscriptus leistet. Er dient der Massenerzeugung und bei seiner raschen Verbilligungstendenz in letzter Linie für die Massen.

Die befruchtende Kraft des wirtschaftlichen Konkurrenzkampfes ist die andauernd sich vervollkommnende Technik. Aber dieselbe zeigt sich in ihren Wirkungen ganz entgegengesetzt. In den maschinellen Quantitätsbetrieben macht sie Arbeitskräfte frei, in den handwerksmäßigen Qualitätsbetrieben bindet sie solche. Im ersteren Falle vernichtet sie fortwährend Meister, Gesellen und Lehrlingsexistenzen mit derselben Leichtigkeit, mit der sie im zweiten Falle durch Specialisierung und Export solche schafft. Es kann sich daher auch bei der Frage nach der Lebensfähigkeit des gewerbetreibenden Mittelstandes nicht darum handeln, ob dieser oder jener Teil dem Fabrikbetriebe unerbittlich anheimfällt, sondern ob die rastlose Specialisierung mehr neue und breitere Handwerksschichten schaffen kann und wird, als durch die Maschine abbröckeln.

Sind diese ein- und herleitenden Ausführungen auch principieller Natur, so sind sie doch in der Wirklichkeit von hoher Bedeutung. Aber erst die Einzelfeststellung der thatsächlichen Gewerbe- und Industrieverhältnisse bis zum kleinsten Handgriff herab kann uns den Anhalt liefern, was im Einzelfalle vorliegt, ob ein sogenannter Quantitäts- oder Qualitätsbetrieb, oder irgend welche Mischung beider. Die so gewonnenen Resultate dürften dann die beste Grundlage zu weiteren Folgerungen bieten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## 2. Charakter des Tapezierergewerbes.

Die vorliegende Arbeit hat sich mit dem Tapezierergewerbe zu Berlin zu beschäftigen, über das vorerst einige allgemeine Bemerkungen Platz finden mögen.

Es entspricht dem natürlichen Entwickelungsgange des Menschen, daß er, wenn Hunger und Durst gestillt ist, sich sorgsamer zu kleiden und zu schmücken beginnt. Es entspricht aber auch dem weiteren Fortschritt, wenn er nunmehr auf seine Umgebung, seine Wohnung den Blick richtet, um sie harmonisch in sich selbst und zu seiner eigenen Individualität zu gestalten.

Als Luxus- und Dekorationsgewerbe ist das Tapeziererhandwerk ein verhältnismäßig junges und vereinigt Arbeiten mannigfaltigster Art in sich. Es übernimmt die abschließende Vollendung und innere Dekoration in Privat- und Dienstwohnungen, Kirchen, Museen, Galerien, Restaurants u. s. w. sobald der Bauhandwerker und Holzarbeiter dieselben verlassen hat. Doch lassen und ließen sich schon gegen Mitte vorigen Jahrhunderts, wie eine sächsische Innungsbestätigungsurkunde dieser Zeit beweist, die sämtlichen Specialthätigkeiten des Tapezierers in die drei Gattungsbegriffe des Tapezierens, Polsterns und Dekorierens zusammenfassen.

Wie überall, so hat auch hier die fortschreitende gewerbliche Spezialisierung bewirkt, daß nicht jeder Handwerksmeister das ganze Arbeitsgebiet gleich gut beherrscht oder doch ausübt, sondern dieser vorwiegend polstert, jener ausschließlich klebt, noch andere sich durch ein höheres Formen- und Farbenverständnis dem Dekorations- und Kunsthandwerk einreihen. Doch herrscht im allgemeinen zur Zeit noch das Bestreben vor, den heranwachsenden Lehrling in jedem der drei Fächer auszubilden.

Charakterisiert sich das Tapezierergewerbe im Gegensatz zu den bis ins Mittelalter und weiter hinaufreichenden Gewerbearten als ein modernes, so ist es doch auch ein vorwiegend großstädtisches mit allen seinen wirtschaftlichen und socialen Licht- und Schattenseiten. Die Großstädte als Luxus-, Geschmacks- und Bildungscentren mit ihren Gewerbeausstellungen, Festen, Museen, Prachtbauten bieten dem Tapezierer fast ununterbrochen ebensoviel Gelegenheit, sein Können zu bereichern, als auch einen ergiebigen Boden, dasselbe auszuüben. In den Landstädten und reicheren Dörfern findet es sich zwar noch sporadisch, aber dann fast regelmäßig in Verbindung mit dem Sattler-, Maler- oder Glaserhandwerk. Eine gleiche Verteilung seines Standortes bestätigt uns auch Diterici für die Gewerbezählung von 1849: „Sehr wenige wohnen auf dem platten Lande. . . . . Berlin hat 272 Meister und 245 Gehilfen, 517 Personen, fast der dritte Teil aller Tapezierer im preußischen Staat."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was diesem Gewerbe aber ein besonders eigenartiges Gepräge verleiht, ist das Fehlen jedes ungelernten Arbeiters. Die Anwendung von Maschinen ist eine enge, vorübergehende und beschränkt sich teils auf die Vorbearbeitung von gewissen Polstermaterialien, teils auf die Bedienung an der Nähmaschine, die jedoch, sobald sie eine dauernde wird, weiblichen Hilfskräften übertragen zu werden pflegt. Damit sondert sich aber das Tapezierergewerbe scharf ab einerseits von allen denjenigen Gewerben, in welchen die Maschine die menschliche Arbeitskraft schon ersetzt hat oder ersetzen wird, andererseits aber auch von den Gewerben für persönliche Dienstleistungen, in denen z. B. eine Entwicklung zur Exportindustrie selbstverständlich ausgeschlossen ist.

Unser Gewerbe gehört also zu den einleitend beschriebenen, sogenannten Qualitätsbetrieben und hat seinen Ausgangspunkt in der vielseitigen, systematisch ausgebildeten Arbeitskraft. Es kann daher auch innerhalb dieses Gewerbes selber von einer Fabrik in dem vulgären Sinne des Wortes, beruhend auf einem centralisierten Geschäftsbetrieb mit umfangreichen Maschinen- und Kapitalanlagen, die eine weitgehende Arbeitsteilung und Zusammenfassung von gelernter, ungelernter und maschineller Arbeitskraft gestatten, nicht die Rede sein. Vielmehr neigt das Tapezierergewerbe um so mehr zur Decentralisation und damit zum hausindustriellen und Kleinbetrieb, als eine Reihe von Arbeiten außerhalb der Werkstatt zu verrichten sind. Doch ist bezüglich des Polstergeschäftes die Ausnahme hervorzuheben, daß es vermöge seines inneren Zusammenhanges mit der Möbeltischlerei sich besonders als Hilfsgewerbe in Werkstattkombinationen zur Lieferung ganzer Wohnungseinrichtungen eignet.

### A. Die kapitalistischen Magazinbetriebe.

Obwohl die gewerblichen und industriellen Unternehmungsformen gemeinsame Grundzüge an sich tragen, sind sie doch nichts objektiv gegebenes, stabiles; vielmehr steht überall lenkend und leitend die Persönlichkeit des Unternehmers am Steuerruder. Das Herauswachsen des lokalen Marktes zum internationalen, die Verschiebung des Schwergewichtes von der Produktion auf die Verteilung, die Schwierigkeit in der Beurteilung der jeweiligen Aufnahmefähigkeit des Marktes hat uns einen Unternehmerstand geschaffen, der energisch und rücksichtslos seine eigenen Ziele verfolgt, aber gleichzeitig seine volkswirtschaftlichen Funktionen in hohem Maße erfüllt. Daher ist auch, wenn man von den revolutionären Einwirkungen der modernen Maschinentechnik auf Produktion und Verkehr absieht, besonders seit der Entfesselung aller wirtschaftlichen Kräfte durch die Gewerbefreiheit,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Gewerbegeschichte dieses Jahrhunderts kaum etwas anderes als ein ununterbrochener Kampf zwischen dem Handwerker und Kaufmann.

Dieser Entwicklung ist auch das Berliner Tapezierergewerbe anheimgefallen, da zur Zeit das ganze Polster- und ein großer Teil des Dekorationsgeschäfts von dem Großbetrieb an sich gerissen ist. Das Gewerbe ist teils in das Fahrwasser der älteren und schon lange exportierenden Möbelfabrikation, teils in die Abhängigkeit von Stoffgeschäften geraten, welche ihren zahlreichen Kundenkreis auch zur gleichzeitigen Verarbeitung der eingekauften Möbelstoffe geschickt zu veranlassen wissen. Die Betriebe für den Export und für die wohlhabenden Klassen sind glänzend ausgestattete Magazingeschäfte und weite Möbelhallen, zum Teil mit permanenten Wohnungsausstellungen in einfachen wie künstlerischen Ausführungen und jeglichen Stiles. Gemäß dieser vielseitigen Produktion finden wir hier Vereinigungen der verschiedenartigsten Werkstätten: Tischler-, Maler-, Bildhauer-, Polster-, Dekorations-, französische Lackiererwerkstätten, kurz Produktionsmittelpunkte gewerblicher und kunstgewerblicher Art für fast alles, was innerhalb eines Hauses an dekorativem Luxus und Wohnungskomfort von dem modernen Geschmack verlangt wird. Hier werden Arbeitskräfte verwandt, die es gestatten, den weitgehendsten individuellen Wünschen, wie Wohnungs- und Zimmereinrichtungen nach eigenen Entwürfen und besonderen Stilarten und Farbenzusammenstellungen, nachzukommen. Doch ist als Grundform in dieser Werkstättenkombination die Verbindung der Möbeltischlerei mit der Polsterei unverkennbar, wie denn überhaupt in der neueren Gewerbeentwicklung sich eine Art von natürlicher Zusammenfassung der Produktionsteile geltend macht.

Großbetriebe der erwähnten Art beschäftigen bis insgesamt 500 Personen in diesen Riesenwerkstätten, von denen auf die Tapezierabteilung je nach der Saison, dem Geschäftsumfang und der Richtung der Produktion, 5—50 zu rechnen sind.

Der Zusammenhang dieser Polster- und Dekorationswerkstätten mit dem Gesamtbetriebe ist in zwiefacher Weise hergestellt. Entweder beschäftigt der Unternehmer in eigener Teilwerkstatt unter der Leitung eines Werkführers eine Anzahl von Tapezierergehilfen und -Lehrlingen, oder er steht mit einem Meister, der selber eine eigene Werkstatt besitzt, in einem Vertrags- oder doch dauernden Produktionsverhältnis derart, daß der Meister verpflichtet ist, ausschließlich für den Unternehmer zu arbeiten und der Unternehmer, seinen Bedarf bei dem Meister zu decken. Weiter ist das Verhältnis meistens so geregelt, daß dem Meister die zur Verwendung kommenden Möbelgestelle, Überbezüge und Dekorationsstoffe geliefert und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

später bei der Abnahme und Preisaufstellung der einzelnen Stücke in Anrechnung gestellt werden. Die übrigen Materialien: Polsterstoffe, Schnüre, Posamenten u. s. w. hat der Meister sich selber zu beschaffen. Die Abrechnung ist bei dem Vertragsverhältnis eine halbjährliche ebenso wie die Kündigung, bei dem reinen Produktionsverhältnis natürlich keine feste; aber man hat sich mit einander eingearbeitet und trennt sich ungerne. Obwohl hier kein Dienstverhältnis wie bei dem Werkführer vorliegt, umschließt diese juristische oder faktische Gleichstellung der Kontrahenten eine gewisse ökonomische Abhängigkeit. Sie bedeutet zum mindesten eine Ueberwälzung des Produktionsrisikos, wie es in dem Verschneiden kostbarer Stoffe u. s. w. besteht, von dem Unternehmer auf die Schulter des Meisters. Durch diesen fortgesetzten Lieferungskontrakt wird daneben das Selbstinteresse den Meister zu rücksichtsloser Ausnutzung seiner eigenen Arbeitskraft wie derjenigen seiner Gehilfen und Lehrlinge zwingen. Der Unternehmer, fast ausnahmslos ein Kaufmann, Architekt oder Künstler mit dem Übergewicht seiner gesellschaftlichen Beziehungen, pflegt gewöhnlich von vornherein 33⅓ % als Gewinn für seine Bemühungen abzuziehen, d. h. für das Aufsuchen der Absatzgelegenheit und den Abschluß der Lieferung wie für die harmonische Anordnung des Ganzen. Trotzdem bringt es auch der Meister dieser Art in einigen Jahren bis zu einer gewissen Wohlhabenheit und hat außerdem den großen Vorteil der bei einem Saisongewerbe nicht zu unterschätzenden, fast ununterbrochenen Beschäftigung.

Diese Art von Produktionsverhältnis scheint bei den größeren Geschäften um so mehr in Aufnahme zu gelangen, als der Unternehmer der strikelustigen Gehilfenschaft gegenüber einen Schild in der Person des selbständigen Meisters gewinnt.

Neben diesen „feinen und feinsten" Geschäften, die fast durchgängig gediegene und geschmackvolle Ware auf den nationalen und Weltmarkt bringen, giebt es eine Reihe von Betrieben, die weder eine eigene Werkstatt haben, noch mit einem bestimmten Meister in einem dauernden Lieferungsverhältnis stehen, sondern bald diesen bald jenen Handwerker, meist mehrere zugleich, solange beschäftigen, bis ihnen ein anderer durch Unterbietung höhere Gewinnchancen eröffnet. Häufig sind diese Hausindustriellen nicht einmal gelernte Meister, sondern mit zwei oder drei Jahren aus der Lehre entlaufene Gehilfen, die außerhalb der Innung stehend, sich manchmal statt Lehrlinge Arbeitsburschen annehmen. Ihre Produkte sind unter dem Namen „Magazinarbeit" als typisch besonders im Handwerkerstand bekannt. Sie sind nur darauf berechnet, durch äußere Eleganz und stupende Billigkeit die Kauflust des minderbemittelten Publikums künstlich zu reizen und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zeichnen sich meist durch ganz besonders leichte, wenn nicht völlig wertlose Arbeit aus. Wo bei solider Polsterung sonst sechs Gurten, Nägel, Stiche u. s. w. üblich sind, genügen hier drei, und was innen in solchem Sofa oder Sessel, statt Roßhaar, Indiafaser und Seegras zur Verwendung gelangt, ist oft unbeschreiblich. Von Zeit zu Zeit enthüllen Gerichtsverhandlungen und Sachverständigenaussagen, nicht nur daß Füllungen mit ganz wertlosen, sondern sogar ekelerregenden und gesundheitsschädlichen Stoffen vorgekommen sind.

Das konsumierende Publikum ist hier wie auch sonst dem Gewerbetreibenden gegenüber meist vollkommen urteilslos über die Güte der Ware und nur auf Treu und Glauben gestellt. Vielfach ist auch eine notorische Abhängigkeit vorhanden. Der kleine Beamte, Handwerker, Arbeiter, der heiraten will oder muß, der kreditsuchende Unternehmer mit glänzender Einrichtung, der nichts besitzt, und die zahllosen Familienväter, die verschuldet oder unverschuldet Schiffbruch gelitten haben, sie alle frequentieren diese Magazine, die meist zugleich Abzahlungsgeschäfte sind; sie alle sind aber auch angesichts der stets drohenden Verfallsklausel auf die Nachsicht des Lieferanten angewiesen. Inwieweit das Gesetz, betreffend die Abzahlungsgeschäfte, diese Härten gemildert hat, darüber fehlt bei der Kürze der Zeit die Erfahrung.

Auch hier ist das Arbeitsverhältnis so organisiert, daß der Magazininhaber die Möbelgestelle und den Überzug liefert und der Meister sich die Polstermaterialien und übrigen Zuthaten selbst und zwar gewöhnlich vom Zwischenhändler auf Kredit beschafft. Wie es jedoch auch Geschäftsusus sein soll, daß der Unternehmer die sämtlichen Stoffe und Fabrikate selber dem Meister zur Verarbeitung hingiebt, so kommt es auch vor, daß kleine Meister ganz selbständig produzieren und dann ihre Arbeit bei diesem oder jenem Magazin verhökern. In beiden Fällen führen diese Magazinarbeiter meistenteils ein elendes Dasein, in kleiner auf dem Boden, im Keller oder in der Küche gelegener Werkstatt, in der manchesmal ein ausgewachsener Mensch kaum aufrecht stehen kann. Sie sind durch bittere Not und Arbeitslosigkeit gezwungen, fast um jeden Preis zu arbeiten und nur von dem Bestreben erfüllt, bares Geld in die Hand zu bekommen.

Eine schärfere Beschränkung der konsequent betrügerischen Magazine, die von der Aussaugung der Produzenten und Konsumenten leben, wäre nach jeder Seite hin erwünscht.

Während also hier wie überall in der Hausindustrie die Absatzfunktion in der Person des Unternehmers festgelegt ist, durchläuft die Produktion die verschiedensten Phasen vom Lohnwerk bis zur mehr oder minder selb-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ständigen Unternehmung, die den Verleger dem reinen Zwischenhändler nahe rückt.

### B. Die handwerksmäßigen Betriebe.

Die geschilderten kapitalistischen Unternehmungen haben die Polsterei fast vollständig, und die Dekoration und Drapierung, soweit sie mit ganzen Wohnungseinrichtungen zusammenhängt, zum großen Teil erobert. Ein neues Stück Arbeit geht selten noch aus der kleinen Handwerkerwerkstatt hervor. Ihr Feld ist dasjenige der Gelegenheits- und Reparaturarbeiten, das Aufpolstern von Sofas, Sesseln, Matratzen u. s. w., und die einfachere Dekoration, wie z. B. das Anbringen von Rouleaux, Marquisen, Lambrequins, das Anstecken von Gardinen, Aufhängen von Bildern, Legen von Teppichen und Linoleum. Handwerksmeister dieser Beschäftigung halten durchschnittlich ein bis zwei, in der Hochsaison auch bis vier Gehilfen und einen oder zwei Lehrlinge. Sie finden, falls sie nüchtern, rührig, fleißig und geschickt sind, immer noch ihr recht gutes Auskommen. Aber der Mehrzahl von ihnen hat sich tiefe Mutlosigkeit bemächtigt. Sie haben das dunkele Gefühl von einer vis major, die ihnen den Boden unter den Füßen entzieht und gegen die sie machtlos sind. So sind denn auch viele von ihnen, die noch ein kleines Ladengeschäft mit Mustermöbeln besitzen, im Begriff, diesen Laden eingehen zu lassen, da die immer spärlicher einlaufenden Neubestellungen die hohe Ladenmiete nicht mehr aufwiegen.

Dem fast ausschließlich handwerksmäßigen Betriebe unterliegt dagegen noch das Tapezieren. Es wird, wie schon Viebahn[1] aus dem Jahre 1868 berichtet, in den großen Städten gesondert von dem Polster- und Dekorationsgeschäft betrieben und zeigt einen bescheideneren Umfang. Ein Geschäft mit zeitweise 20 Gehilfen ist schon ein sehr großes zu nennen. Viele Meister arbeiten allein und mit geringem Verdienst. Meist steht der leistungsfähigere Handwerker mit einer größeren Tapetenfabrik in Geschäftsverbindung derart, daß die Fabrik bei Gelegenheit von Tapetenverkäufen das Kleben derselben übernimmt und dann selbständig durch ihren Meister ausführen und berechnen läßt. Dafür bezieht derselbe seinerseits wiederum bei eintretendem Bedarf die Tapeten von seiner Fabrik. Man traut sich gegenseitig und sucht sich kleine Vorteile zuzuschanzen. Größere Bauunternehmer pflegen sich bei Verwendung von kostbareren Tapeten ausschließlich an die Fabriken zu halten, da sie an ihnen größere Garantie für accurate Ausführung und nachhaltigeren Rückhalt für eventuellen Schadenersatz haben.

[1] Statistik des zollvereinten und nördlichen Deutschlands III, S. 730.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Handwerksmäßig und im ganzen auf gleicher Basis vollzieht sich das Linoleumlegen, handwerksmäßig auch noch ein Teil des Dekorierens.

### C. Vergleichungspunkte zwischen beiden.

#### a. Produktivität von Arbeit und Kapital.

Wenn wir nunmehr den inneren Ursachen in betreff der Konkurrenzbedingungen zwischen den geschilderten Unternehmungsformen nachgehen, so können wir als Grundprincip hinstellen, daß unter den heutigen Produktionsverhältnissen an den zum Verbrauch gelangenden Materialien weit mehr verdient wird, als an der Arbeit selbst. In diesem Satze liegt ein punctum saliens unserer ganzen Gewerbeentwicklung. Es liegt darin eine immanente Überlegenheit des Magazinbetriebes über das Kleingewerbe, es liegt darin aber auch die Überlegenheit des kaufmännischen Scharfblickes und Unternehmungsgeistes über die technisch vollkommenste handwerksmäßige Arbeitskraft.

Eine seit Mitte des Jahrhunderts sich stetig verkürzende Arbeitszeit bei gleichzeitiger enormer Steigerung des Arbeitslohnes macht es trotz des Sinkens des Geldwertes nicht wahrscheinlich, daß Arbeitsqualität und Quantität in gleichem Maße gewachsen sind, sondern bestätigt auch für das Tapezierergewerbe die zeitgemäße Tendenz, die Lage des Arbeitnehmers auf Kosten des Arbeitgebers aufzubessern. So betrug nach dem Tapezierergehilfenreglement vom 8. Juli 1846 die Arbeitszeit $12^1/_2$ Stunden, $1^1/_2$ Stunden Essenspausen eingerechnet, der Tagelohn je nach der Befähigung 15—25 Silbergroschen. Heute beträgt je nach der Qualität der Geschäfte die Arbeitszeit $10^1/_2$—$11^1/_2$ Stunden, $1^1/_2$—2 Stunden für Essenspausen eingerechnet, der durchschnittliche Wochenverdienst 24—30 Mk. und mehr, das heißt bei einer Arbeitsverkürzung von 1—$1^1/_2$ Stunden, eine Lohnerhöhung auf das doppelte. In der That ist im Tapezierergewerbe, wo bei den Dekorationsarbeiten der Arbeitsprozeß sich durchsichtiger als sonst darstellt, die Differenz zwischen der wertschaffenden Arbeitsfunktion und dem gezahlten Lohne eine verschwindende. Durchaus verständlich ist daher auch der handwerksmäßige Erfahrungssatz, daß der kleine Meister mit mehreren Gehilfen nichts vor sich bringt, falls er selber nicht tüchtig zugreift. Ebenso wie bei dem bäuerlichen Kleinbetrieb liegt auch hier das vermögenbildende Moment in der Anwendung der eigenen Arbeitskraft.

Doch ist eine Ausnahme zu machen. Wird bei der Benutzung mittlerer und geringer Arbeitsqualitäten wenig oder gar nichts verdient, so bringt die gute und künstlerisch gebildete Arbeitskraft einen desto höheren Gewinn, da sie zum Teil ganz unschätzbare Liebhaberwerte hervorbringt, deren Absatz

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf ein kaufkräftiges und kunstliebendes Publikum berechnet, besonders hohe Gewinne abwerfen kann. Dieser Vorteil kommt fast ausschließlich dem Magazinbetrieb mit eigener Werkstatt zu gute, obwohl er selber geringe Neigung verspürt, sich hervorragende Arbeitskräfte heranzubilden. Aber unterstützt durch das ausnahmslos herrschende System der jederzeitigen Arbeitsaufkündigung und Entlassung und durch den bei einem Saisongewerbe besonders gut funktionierenden Arbeitsnachweis, ist es dem Großbetrieb durch seine höheren Löhne, kürzere Arbeitszeiten, gute Werkstätten jederzeit ein leichtes, einerseits die besten Arbeitskräfte an sich zu ziehen, andererseits minderwertige von untüchtigen oder älteren Personen abzustoßen.

Wenn oben die Behauptung aufgestellt wurde, der höhere Geschäftsüberschuß der Magazinbetriebe stütze sich vornehmlich auf den Massenverbrauch an Stoffen und Rohmaterialien, so ist dieselbe sofort klar, wenn man erwägt, daß der kleine Handwerker z. B. an Polstermaterialien etwa für 400 Mark jährlich verarbeitet, während sich der Konsum bei einzelnen Großbetrieben bis 40 000 Mark jährlich steigern kann, ungerechnet den Aufwand an Möbel- und Dekorationsstoffen, der sich um das zwei-, drei-, zehnfache und mehr erhöht. Direkter und Masseneinkauf am Fabrikationsorte gegen gleich bare Bezahlung bieten dem geschickt und billig abschließenden Großbetrieb die enormen pekuniären Vorteile, die der kleine Gewerbetreibende dem kreditgewährenden Zwischenhändler überlassen muß. So behauptete z. B. ein intelligenter Handwerker, beim direkten, centnerweisen Einkauf gerade doppelt so viele Nägel zu erhalten, als wenn er dieselben vom Zwischenhändler, in kleinen Packeten, angeblich nach Hunderten abgezählt und in schwerer Pappe verpackt, bezöge.

Neben den genannten Produktionsvorzügen kommt weiter in Betracht, daß der fabrikmäßige Großbetrieb eigene Häuser und daher billigere Werkstätten besitzt, vor allem aber, daß die Magazine auf Vorrat arbeiten zu können in der Lage sind. Diese, für die Arbeiter eines Saisongewerbes äußerst wohlthätig wirkende Seite ist insofern eine weitere Konkurrenzüberlegenheit über das Handwerk, als sie gestattet, in den toten Zeiten bei niedrigen Löhnen die Magazine zu füllen, die dann bei Haussekonjunkturen auch zu niedrigen Preisen wieder entleert werden können.

### b. Qualität, Ausbildung und Beschaffung der Arbeitskräfte.

Parallel der klassenmäßigen Abstufung der Kaufkraft und Geschmacksrichtung der Konsumenten ist gerade bei unserem Gewerbe die Arbeitsgeschicklichkeit stufenartig gegliedert und fein nuanciert. Demgemäß tritt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

uns insbesondere bei der Kräfteverwendung in Magazin- und Kleinbetrieb eine weitgehende Qualitätendifferenz entgegen. Der Gewerbetreibende unterscheidet im Polstergeschäft den Magazinarbeiter genau von dem Kundenarbeiter. Der erstere ist ein Gehilfe oder Meister, der gewissermaßen eine geniale Ausnutzung seiner Arbeitskraft versteht, eine kondensierte Arbeitsthätigkeit entwickelt, kurz bei welchem jede Bewegung, jeder Handgriff wertschaffend und Arbeit ist. Sein Arbeitsprodukt ist leichter, wird vielleicht nicht zwei Generationen überdauern; aber es ist elegant, zeitgemäß und auf dem in- und ausländischen Markte gesucht. Wirtschaftlich ungesund und demoralisierend wirkt diese Arbeitsthätigkeit erst dann, wenn, wie schon oben erwähnt, die Qualität auf Kosten der Schnelligkeit leidet und daneben unter der Devise: „Alles, nur kein Papier, das knistert" die unglaublichsten Füllungen zu Polsterwaren verwandt werden. Es ist auch für einen tüchtigen Tapezierer kaum verständlich, bis zu welchem Grade von Arbeitsproduktivität und Schnelligkeit es einzelne derartige Polsterer unter dem Ansporn des Accordlohnes bringen sollen. Dagegen repräsentiert die Kundenarbeit die langsame, unverwüstlich haltbare Handwerkerarbeit bei einer gewissen Einfachheit, um nicht zu sagen Dürftigkeit in Stil und Stoffverwendung, die im Vollbewußtsein ihrer unantastbaren Solidität jedes Vorziehen der modernen „Pfuscharbeit" unbegreiflich und ehrenkränkend findet. Sie ist, wie erwähnt, größtenteils verdrängt und bemüht sich, mit den Zeitanforderungen gleichen Schritt zu halten.

Diese eigentümlichen Qualitätserscheinungen, die sich im allgemeinen mit der Unterscheidung von Groß- und Kleinbetrieb decken, beeinflussen naturgemäß modifizierend in hohem Maße Arbeitszeit und Arbeitslohn. Man geht nicht fehl, wenn man behauptet, jeder Kenner des Tapezierergewerbes weiß genau, in welcher Art von Betrieb ein Gehilfe thätig ist, sobald er nur die Dauer seiner Arbeitszeit oder die Höhe seines Arbeitslohnes genannt hat. Während die Nettoarbeitszeit in den besten Magazinbetrieben $8^1/_2$ und 9 Stunden beträgt, arbeiten die Gehilfen beim kleinen Meister bis 10 Stunden und darüber; umgekehrt bemißt sich der Wochenlohn bei den größeren Magazinen auf 27—30 Mark, für tüchtige Dekorateure bis 40 Mark und darüber; beim kleineren Meister beträgt er durchschnittlich 24—26 Mark und sinkt auch wohl ausnahmsweise tiefer herab. So sehen wir Arbeitszeit und Arbeitslohn im entgegengesetzten Verhältnis stehen. Je höher der Arbeitslohn, desto kürzer die Arbeitszeit und umgekehrt. Noch deutlicher werden diese Qualitätsdifferenzen beim einfachen Überlohn. Der Großbetrieb zahlt 30—50 % des 50—55 Pfennige betragenden Stundenlohns als Überlohn, der in den verschiedenen Klein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

betrieben successive auf Null d. h. auf das gewöhnliche Lohnniveau, 45 Pfennig pro Stunde, herabsinkt. Der Nachtlohn für das Tapezieren und Dekorieren erfährt wohl durchgängig einen Aufschlag von 50 %. Nachtarbeiten dieser Art finden sich in einer Großstadt häufiger. In dem einen Falle handelt es sich um Räumlichkeiten, die bei Tage notwendig der Benutzung unterliegen, das andere Mal um Trauer-, Fest- oder Theaterdekorationen, die ihres Umfanges oder Gebrauches wegen in diese Zeit verlegt werden müssen.

Das vorherrschende Lohnsystem ist im Polstern und Tapezieren der Accord. Für das erstere sind seltene Ausnahmen überall da zu verzeichnen, wo man ganz besonders auf die Qualität der Produkte bedacht ist und ferner wo die Berechnung des Stücklohnes eine besonders schwierige ist. Die Dekoration kennt demgemäß nur Zeitlöhnung.

Aus dem vorhergehenden Abschnitt, wo die Thatsache der mannigfaltigen Arbeitszeiten und feinen Abstufungen der Arbeitsqualitäten schärfer betont und hervorgehoben worden ist, ergiebt sich vor allem zweierlei. Einerseits muß jeder gesetzliche Eingriff in die komplizierten gewerblichen Verhältnisse die äußerste Vorsicht beobachten, will er allgemein bessernde Zwecke erreichen. Andererseits ergiebt sich die Folgerung, daß im Tapeziergewerbe als Qualitätsgewerbe, wo eine Konkurrenz der Maschinenarbeit ausgeschlossen ist, die ganze Frage nach der Hebung des Handwerkerstandes und damit der Vermehrung der kleinen selbständigen Existenzen nicht so sehr eine Kapitals- als vor allem eine Ausbildungsfrage ist.

In der That sind nach übereinstimmender Aussage der Gewerbetreibenden wirklich tüchtige Tapezierer außerordentlich selten. Da es sich für den sogenannten Kleber um höchste Accuratesse, für den Polsterer um eine einseitige Feinfühligkeit der Fingerspitzen und für den Dekorateur um eine womöglich künstlerische Ausbildung des Geschmacks handelt, so mag es eine schwierige Aufgabe sein, diese vielseitigen Anforderungen im Rahmen der jetzigen Gewerbeschulen und der Werkstatt zu befriedigen. Eine seit dem Januar 1876 bestehende Fachschule in zwei Abteilungen und mehreren Klassen ermöglicht den Lehrlingen unentgeltlich, den Gehilfen gegen eine Semestergebühr von zehn Mark einen dauernden Unterricht in der Fachkunde, dem Fachzeichnen und dem Dekorationszuschnitt. Daneben wird die Jugend durch Lehrlingsausstellungen und Prämiierungen zu stetigem Fleiße angespornt. Wenn auch die erreichten Resultate vielfach und besonders im Fachzeichnen überraschend gute sind, so wäre es doch im Interesse des Tapezierergewerbes selbst wünschenswert, wenn gerade die Durchschnittsleistungen in größerem Umfange gesteigert werden könnten. Insbesondere

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wäre aber die praktische Ausbildung der Werkstatt in mancherlei Punkten verbesserungsbedürftig und -fähig. Da das Polstergeschäft fast ganz in den Händen des Großbetriebs ist, der im allgemeinen die Lehrlingserziehung mehr für produktionsstörend wie fördernd hält, so ist es einer Anzahl von Innungsmeistern, welchen das ausschließliche Recht der Lehrlingshaltung zusteht, beim besten Willen nicht immer möglich, den heranwachsenden Lehrling in feineren Polsterarbeiten zu unterweisen. Auch soll die Beaufsichtigung der Prüflinge nicht immer derartig sein, daß eine Mitarbeit von Gehilfen derselben Werkstatt beim Prüfungsstück in jedem einzelnen Falle vermieden würde. Das mag in besonderen Schwierigkeiten seinen Grund haben, jedenfalls wäre die Beseitigung derselben erstrebenswert. Es ist hier nun nicht der Ort, sich des längeren über gewerbliche Erziehungsorganisation zu verbreiten; es sei aber nochmals darauf hingewiesen, daß für das Tapezierer- und alle ähnlichen Gewerbe hier der Kardinalpunkt für eine ganze Reihe socialpolitischer Fragen zu suchen ist.

Das Arbeitsangebot ist ein großes. In einer der gesuchtesten Werkstätten mit 14 Gehilfen melden sich täglich 6—7 Arbeitsuchende, in anderen durchschnittlich 2—3. Das findet zum Teil seine Erklärung in dem übermäßigen Gehilfenzufluß von außerhalb — waren doch nach den Innungsakten schon in den fünfziger und sechziger Jahren in Berlin stets $^1/_4$ bis $^1/_3$ Auswärtige —, zum Teil aber auch in der Lossprechung einer größeren Anzahl von Lehrlingen, als Meisterexistenzen gegründet werden können. Trotz des schnelleren Wachstums einzelner Geschäfte wie der ganzen Exportindustrie scheint sich hier allmählich ein größeres Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage herausbilden zu wollen. Der Arbeitsnachweis drängt sich in die Wochen vor und nach dem 1. April und 1. Oktober, d. h. die Umzugszeiten zusammen und ist sowohl von seiten der Gehilfenschaft wie von der Innung selbständig geregelt. Trotzdem greifen viele Meister zur Annonce, da ihnen der Nachweis niemals die erwünschte gleichzeitige größere Auswahl in eigenem Hause ersetzen kann. Fast ausnahmslos steht die Auflösung des Arbeitsverhältnisses jederzeit beiden Kontrahenten frei. Sehr selten kommt es vor, daß ein Gehilfe eine etwa vierzehntägige Kündigung verlangt und erhält.

### c. Absatzbedingungen und Kredit.

Die Absatzbedingungen unseres Gewerbes sind im ganzen günstige. Neben einem regen Export haben die Provinzen und Provinzialstädte wie z. B. Leipzig, Posen, Erfurt durch die Berliner Konkurrenz und zwar auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Handwerks teilweise stark zu leiden, wohingegen ein auswärtiger oder ausländischer Wettbewerb sich in unangenehmer Weise nicht fühlbar macht.

Für einen soliden Produktionskredit des besseren Handwerkers ist durch die Genossenschaftsbanken in ausreichender Weise gesorgt; dem Ärmeren und Anfänger ist jedoch diese Quelle so gut wie verschlossen. Bemerkenswert ist die unter den kleineren Gewerbetreibenden wenig verbreitete Kenntnis von diesen Institutionen. Zweimal ist der Versuch gemacht worden, durch Gründung einer Rohstoffgenossenschaft eine Verbilligung der Produktion herbeizuführen; zweimal ist derselbe leider fehlgeschlagen. Er hat nur den negativen Erfolg gehabt, daß sich die bedrohten Zwischenhändler nunmehr zu einem Ringe zusammengeschlossen haben. Das Fehlschlagen ist in letzter Linie der Nichtbeteiligung der kapitalkräftigeren Handwerker zuzuschreiben, die sich die Vorteile des direkten Rohstoffbezuges selbständig verschaffen können und auch durch das in den Genossenschaften liegende Bürgschaftsmoment Kapitalverluste befürchten. Bestrebungen dieser Art wachsen am besten auf dem Boden konformer Wirtschaftsexistenzen oder des Zwanges zum alleinigen Nutzen der Gezwungenen.

Der zu gewährende Kundenkredit ist abgesehen von den Abzahlungsmagazinen beim Kleinbetrieb allgemein länger als beim Großbetrieb. Auch hat der Handwerker durch ständige Rechnungsverkürzungen und vergebliche Laufereien verhältnismäßig bedeutendere Zinsverluste zu verzeichnen als der Unternehmer.

## 3. Die Lebensfähigkeit des Kleinbetriebes.

Wenn wir nunmehr zu der Frage nach der Lebensfähigkeit des Kleinbetriebes im Berliner Tapeziergewerbe übergehen, so werden wir manchen rekapitulierenden Blick auf den vorhergehenden Abschnitt zu werfen haben. Historisch anknüpfend an die Ledertapetenfabrikation des 16. und 17. Jahrhunderts, öfter mit dem Sattler- und Täschnerhandwerk vereinigt, ist das Tapezierergewerbe in Berlin erst in dem wirtschaftlichen Aufschwung der 30er Jahre zur Selbständigkeit gelangt.

Ueber die technische Entwicklung seit der Mitte des Jahrhunderts ist außergewöhnliches nicht zu berichten, da sie sich ohne jede Revolution in regelmäßigen Bahnen bewegt hat. Die schon oben erwähnte Innungsbestätigungsurkunde zu Dresden, welche dem Berliner Tapezierergewerbe Anfang der fünfziger Jahre im Kampfe mit dem damaligen Gewerberate gute Dienste geleistet zu haben scheint, beweist uns dies. Denn die zum Zwecke der zunftmäßigen Gewerbeabgrenzung dort genau beschriebenen Facharbeiten sind ihrer Natur nach dieselben wie die heutigen, nur daß sie inzwischen an Um-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fang und Feinheit der Ausführung beträchtlich gewonnen haben. Das beweist uns aber auch der zahlenmäßige Aufbau des Gewerbes, wie wir ihn aus dem Berliner Gemeinde- und Adreßkalender ersehen. Nach demselben betrug die Zahl der Tapezierermeister

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1784 | 28 | 1872 | 788 | 1884 | 900 |
| 1801 | 60 | 1873 | 655 | 1885 | 964 |
| 1811 | 81 | 1874 | 696 | 1886 | 990 |
| 1816 | 60 | 1875 | 774 | 1887 | 1088 |
| 1835 | 150 | 1876 | 966 | 1888 | 1106 |
| 1842 | 232 | 1877 | 773 | 1889 | 1017 |
| 1850 | 324 | 1878 | 731 | 1890 | 1137 |
| 1860 | 404 | 1879 | 794 | 1891 | 927 |
| 1868 | 662 | 1880 | 882 | 1892 | 1040 |
| 1869 | 683 | 1881 | 958 | 1893 | 1280 |
| 1870 | 706 | 1882 | 968 | 1894 | 1286 |
| 1871 | 764 | 1883 | 929 | | |

Diese Zahlen sind allerdings nur mit Vorsicht zu gebrauchen. Bemerkt doch der Berliner Gemeindekalender für das Jahr 1868 S. 144: „Jene Nachweise erstrecken sich weder auf sämtliche etablierte Geschäfts- und Gewerbetreibende, noch schließen sie die Nichtetablierten aus." Und wir müssen für die Zahlen vom Jahre 1868 ab hinzufügen, daß die nicht mehr vollständig vorhanden gewesenen Nachträge zu den Adreßbüchern weitere wenn auch geringe Verschiebungen bewirkt haben. Sind also diese Zahlen auch nicht ganz zuverlässig, so gewähren sie doch, was sie sollen: ein, besonders in mehrjährigen Durchschnittsperioden gleichmäßiges Entwicklungsbild, wodurch etwaige Zweifel über den Fortschritt des Tapezierergewerbes als Ganzes beseitigt sein dürften.

Für die weitere Frage nach der zahlenmäßigen Verteilung der einzelnen Betriebsformen innerhalb unseres Gewerbes selbst, haben wir als zuverlässigen statistischen Anhalt die ungedruckten Materialien der Gewerbezählung von 1882. Nach denselben ruht der Schwerpunkt allerdings noch in den Kleinbetrieben, da neben 500 Gewerbeselbständigen ohne Gehilfen, 447 Betriebe vorhanden sind, die zusammen bis inklusive 5 Personen umfassen, nur 20, die 6—10 und 17, die 11—50 durchschnittlich aufzuweisen haben. Als Durchschnittsgrößen sind diese Angaben bei einem Saisongewerbe, wo in den Wochen vor und nach dem 1. April und 1. Oktober das zwei-, drei- und mehrfache an Arbeitskräften eingestellt wird, nicht anzusehen. Auffallend gering ist die Zahl der Hausindustriellen: Von den in 484 Hauptbetrieben beschäftigten 1853 Personen sind nur 95 Hausindustrielle und von den schon



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erwähnten 500 Gewerbeselbständigen nur zehn. Nach den Aussagen des derzeitigen Innungsobermeisters sind allein von den rund 650 Innungsmitgliedern etwa 200 dauernd oder vorübergehend für Magazine hausindustriell thätig. Die Richtigkeit der Angaben der Berufszählung und des Innungsobermeisters vorausgesetzt, wäre damit eine enorme Zunahme der Hausindustrie zu verzeichnen.

Wenn auch Biebahn (a. a. O. Bd. 3, S. 994) im Anschluß an die Schilderung des glänzenden Berliner Möbelexportes schon in den dreißiger Jahren von einem Magazinbetrieb mit Möbel-, Spiegel-, Polster-, Tapezier- und Dekorationsarbeiten zu berichten weiß, so ist und bleibt doch wohl noch lange das Tapeziergewerbe trotz bitterer Klagen über die Konkurrenz der Magazine ganz überwiegend handwerksmäßig. Die Innungsakten der vierziger und fünfziger Jahre bieten uns über die Produktionsverhältnisse kaum etwas anderes, als kleinliche Eifersüchteleien und Denunziationen über die Abgrenzung der einzelnen Gewerbe. Noch in den sechziger Jahren konnte man in den Straßen Berlins die Bauern der Umgegend auf Einspännerfuhren selbstgewonnene Hede, Werg ꝛc. von Haus zu Haus verhökern sehen. Das Leben war ein patriarchalisches, der Geselle kein strikelustiger Mann, der Lehrling an das meisterliche Haus und die Werkstatt gefesselt. Dann fiel mit der Gewerbefreiheit die für das Tapezierhandwerk wichtige Schranke des § 33 der Verordnung vom 9. Februar 1849, nach welcher dem Magazininhaber die Fabrikation von Handwerkerwaren zum Detailverkauf nur erlaubt war, wenn er eine Meisterprüfung bestanden hatte. Der Aufruf an die Erwerbstüchtigsten der Nation brachte neue Menschen mit materiellen Idealen an die wirtschaftliche Oberfläche, in dem Handwerk verhallte er ungehört. Dasselbe beginnt entschiedener abzubröckeln.

Was vom Tapezierhandwerk übrig ist, scheint ihm nicht mehr streitig gemacht werden zu können. Ist auch die Anfertigung neuer Polstermöbel größtenteils in den Händen der Magazine, wird auch die fabrikmäßige Matratzenherstellung wahrscheinlich eine weitere, allerdings nur geringe Einschränkung des Arbeitsgebietes bewirken, so hat doch das Handwerk durch Erfindung des Linoleums als Fußbodenbelag und durch Specialisierung des Dekorationsgeschäfts andererseits erheblich an Umfang gewonnen. Neben Trauer-, Fest- und Privattheater-Dekorateuren, von denen einige Stofflager im Werte von 30 000 Mk. besitzen, hat sich als neuere wenn auch wenig umfangreiche Specialität der Großstadt die Schaufensterdekoration herausgebildet. Anordnung und Leitung von besonders großartigen oder feierlichen Dekorationen pflegen freilich Architekten oder Künstlern überlassen zu werden. Fügt man das handwerksmäßig betriebene Tapezieren hinzu, so erhält man nach der Schätzung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Innungsobermeisters von den etwa 650 Innungsmeistern 400 Personen, die ihre Gewerbe rein handwerksmäßig ausüben. Dazu käme dann noch die Hälfte der etwa 300 außerhalb der Innung stehenden Gewerbeselbständigen, sodaß das Gesamtbild immer noch kein ganz trostloses wäre.

Abgesehen von einem schnelleren Wachstum der Exportgeschäfte, wird voraussichtlich bei gleichbleibender Technik und Entwicklung keine weitere Verschiebung der einzelnen Betriebsarten stattfinden. Neben den in einer Großstadt umfangreichen Gelegenheits- und Reparaturarbeiten im Polstergeschäft verbleiben dem Handwerk die meisten der zahlreichen außerhalb der Werkstatt auszuführenden Arbeiten, wie das Anbringen von Wetterrouleaux, Jalousien, Gardinen, Vorhängen, Bildern, das Teppich- und Linoleum-Legen u. s. w.

Hier ist die Konkurrenz der Magazinwerkstätten deswegen unmöglich, weil ihnen das Aufsichtspersonal fehlt. Gehilfen außerhalb der Werkstatt haben, zumal auf den meist langen Wegen, natürlich nichts eiligeres zu thun als nach Herzenslust zu faulenzen, wodurch dann später bei der Rechnungsaufstellung und Regulierung ganz unvermeidliche Streitigkeiten zwischen Kunden und Unternehmern entstehen. Dadurch sehen wir eine Konkurrenzunterbrechung eintreten, die den Kleinbetrieb monopolartig gegen den Großbetrieb abgrenzt, freilich immer nur bis zu einem gewissen Niveau des Verdienstes, das sich theoretisch nicht fixieren läßt. Bei Übernahme einer ganzen Wohnungseinrichtung, z. B. im Werte von 6000 Mk., wird es gleichgültig sein, ob der eigene Gehilfe teurer arbeitet als der kleine Meister. Dazu kommt, daß die Etablierung wohl augenblicklich wegen der herrschenden Überfüllung, nicht aber des hohen Anlagekapitals wegen, schwierig ist. Braucht doch der bescheidene Anfänger zu einer ganzen Reihe von dekorativen Arbeiten kaum etwas mehr als Hammer und Kneifzange. Dies hat die wohlthätige Folge, dem Tüchtigen sein Weiterkommen zu erleichtern, andererseits den Übelstand, den Bodensatz von minderwertigen und unsocialen Elementen besonders stark vermehren zu helfen.

## 4. Ergebnis.

Wenn wir nun die praktischen Schlußresultate unserer Abhandlung ziehen, so sehen wir, daß principiell drei Gewerbegattungen auseinander zu halten sind:

1. Die sogenannten Quantitätsgewerbe, d. h. diejenigen, in denen die moderne Maschinentechnik die menschliche Arbeitskraft ganz oder teilweise vernichtet hat oder vernichten wird.

2. Die Gewerbe für persönliche Dienstleistungen.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Die sogenannten Qualitätsgewerbe, in welchen eine Maschinenkonkurrenz noch nicht oder überhaupt nicht zu befürchten ist und die daher als Ganzes parallel dem Volkszuwachs, der Specialisierung und dem Export in beständiger Zunahme begriffen sind. Welche Gewerbe außer dem Tapezierer- und Kunsthandwerk unter diese Kategorie fallen, werden nur Specialuntersuchungen bis in den kleinsten gewerblichen Handgriff herab aufklären.

4. Innerhalb des Tapeziergewerbes findet eine Konkurrenzunterbrechung zwischen Großbetrieb und Kleinbetrieb zu Gunsten des letzteren überall dort statt, wo es sich um Arbeiten handelt, die außerhalb der Werkstatt vorzunehmen sind und bei denen zugleich ein gewisses Verdienstniveau nicht überschritten wird; dadurch wird dem Handwerk eine Vorzugsstellung geschaffen, die ihm eine sichere, wenn auch bescheidene Existenz gewährt.

Der gewerbliche Mittelstand hat demgemäß zwei Feinde: die Maschine und den Kaufmann. Das erste Wort bedeutet teilweise oder ganze Vernichtung, das andere Abhängigkeit.

Da man nun ebensowenig dem genialen Stifte des erfindungsreichen Technikers Halt zu gebieten vermag, wie die geringste Beschränkung des gesunden Unternehmertums volkswirtschaftlich zulässig erscheint, so hat die Vermehrung der wirtschaftlich selbständigen Existenzen von unten herauf zu erfolgen und spitzt sich das eine Mal auf die socialpolitische Lösung der Kapitalsfrage, das andere Mal auf diejenige der Erziehungsfrage für das Handwerk zu.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# VI.

# Die Lage der Weißgerber und Lohgerber in Prenzlau.

Von

**Dr. Gustav Mayer.**

Prenzlau, die Hauptstadt der Uckermark, welche bekanntlich den äußersten Norden der Provinz Brandenburg einnimmt, ist am Unter-Uckersee gelegen, und zwar an der Stelle, wo mehrere Gräben aus dem See herausfließen, welche sich dann hinter der Stadt zu dem Ucker-Fluß vereinigen, der bei Ückermünde sich ins Haff ergießt. An diesen Gräben liegen die Gerbereien der Stadt, welche zu ihrem Betriebe eines fließenden Wassers bedürfen.

Die Einwohnerschaft Prenzlaus betrug 1699 : 3450, 1795 : 6225 und 1894 : 19 731 Personen. Im Jahre 1521 stand Prenzlau unter den Städten der Provinz an fünfter Stelle. Nur Brandenburg, Berlin, Cölln und Stendal waren größer. Heute dürfte es vielleicht die zwölfte Stelle der Einwohnerzahl nach einnehmen. Die Ursache dieses verhältnismäßigen Zurückbleibens der Stadt ist darin zu suchen, daß in ihr, abgesehen von zwei Eisengießereien, einer Schuhfabrik, einer Cigarrenfabrik und einer freilich recht bedeutenden Zuckerfabrik, keine Industrie mit ihren großen Arbeitermassen festen Fuß gefaßt hat. So mußte es kommen, daß Prenzlau von Orten wie z. B. Kottbus und Forst längst überholt ist.

Prenzlau ist zwar heute keine direkte Agrarstadt mehr; die Zahl der in der Stadt ansässigen Ackerbürger, welche früher zusammen das sogenannte Baugewerk bildeten, ist in den letzten Jahrzehnten bedeutend zurückgegangen. Aber auch heute noch leben die Bewohner der Stadt zum größten Teil von dem Verkehr mit der Bevölkerung des umliegenden Landes, welche aus einer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ziemlich günstigen Mischung von Besitzern, Pächtern und Bauern besteht. Die Verkehrsmittel der Neuzeit, insbesondere die Eisenbahn, sind dem Handel Prenzlaus wenig nützlich gewesen, da bei der Nähe Berlins und Stettins den Konsumenten der direkte Bezug ihrer Bedürfnisse aus diesen Städten hierdurch sehr erleichtert wurde.

Unter den städtischen Handwerkern nehmen die Gerber insofern eine charakteristische Stellung ein, als sie so gut wie gar nicht für den lokalen Markt produzieren. Es giebt in Prenzlau sowohl Weißgerber als Lohgerber. Die ersteren gerben ausschließlich Schaffelle, die letzteren hauptsächlich Rinderfelle, weit weniger die Felle von Pferden oder von Wild. Bis zum Jahre 1850 gab es in Prenzlau eine besondere Innung der Weißgerber und eine besondere der Lohgerber. Seit diesem Jahre haben sie sich vereinigt. Bei meinen Untersuchungen ergab sich aber ein so verschiedenartiges ökonomisches Bild für diese beiden Zweige der Gerberei, daß sie im folgenden besser gesondert betrachtet werden.

## A. Die Weißgerber.

Es giebt gegenwärtig in Prenzlau 10 Weißgerbermeister, im Jahre 1628 waren es 4, im Jahre 1735 : 8. Genau dieselbe Zahl finden wir wieder in den Jahren 1802, 1813, 1828 und 1848. Die Schwankungen in der Zwischenzeit waren nicht sehr bedeutend und sind wohl meist auf keine allgemeineren Ursachen zurückzuführen. Nur daß nach den unglücklichen Kriegsjahren die Zahl der Weißgerbermeister 1808 auf fünf zurückgegangen war, mag erwähnt werden. Heute ist Prenzlau für die Weißgerberei eine der wichtigsten Plätze der Provinz. Diese Stelle verdankt es hauptsächlich der Einwanderung einiger kapitalkräftiger Meister aus Kirchhain in der Lausitz, einem Orte mit blühender Weißgerberei, welche gegen Ende der 60er Jahre stattfand. In den meisten benachbarten Städten, wo es früher noch Weißgerbereien gegeben hat, sind dieselben eingegangen. In Stettin, Stralsund, Greifswald, Pasewalk, Angermünde und Templin soll es heute überhaupt keine Weißgerber mehr geben. Auch die ländlichen Meister sind verschwunden. Es liegt dies an den Absatzbedingungen, welche für Prenzlau ganz besonders günstig sind, da sich am Orte sowohl bedeutende Fellhändler wie bedeutende Woll- und Lederhändler befinden, ohne deren Kredit kleinere Gerbereien sich schwer noch halten können.

Ihren Rohstoff beziehen die Prenzlauer Weißgerber nicht unmittelbar vom Produzenten, sondern vom Fellhändler. Die beiden bedeutendsten Fellhändler des Ortes sind ehemalige Weißgerber, von denen der eine seine Gerberei verkauft und der andere sie vermietet hat. Nur einer der Prenzlauer Gerbermeister bezieht die Felle direkt vom Lande. Er macht mit ca. 40 Gütern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Umgegend Kontrakte, durch welche diese sich verpflichten, alle Felle von Schafen, die während der Dauer des Kontraktes fallen, zu einem monatlich festgesetzten Durchschnittspreise an ihn zu verkaufen. Er fährt auf den Gütern herum und holt sich die Felle ab. Zu diesem Zwecke besitzt er ein eigenes Fuhrwerk. Die Kosten desselben schlägt er dadurch heraus, daß er zwölf Morgen Ackerland bestellt, welche ihm seinen Kartoffelbedarf decken und noch soviel Roggen liefern, daß er aus dem Erlös den Hafer für die Pferde und den Lohn für den Tagelöhner, den er in der Landwirtschaft beschäftigt, bestreiten kann.

Der Bezug an Schaffellen vom Schlächter ist sehr gering und kommt nicht in Betracht. Der Gerber kauft die Felle vom Händler nach Gewicht. Gegenwärtig kostet der Centner trockener Wollfelle etwa 33—35 Mk. Die Felle werden ganz roh und unvorgearbeitet bezogen. Die Bearbeitung geschieht ausschließlich mit den Händen; Maschinenbetrieb giebt es in Prenzlau noch nicht. In der eigentlichen Weißgerberei hat er überhaupt noch nicht Platz gegriffen und wird es auch in der Zukunft nicht können, wie sowohl die kleinen Prenzlauer Gerbermeister als auch der Inhaber einer der ersten Berliner Großbetriebe versicherten. Dagegen verwendet man Maschinen in der Farben- und Lackledersabrikation. Die eigentlichen Weißgerber ziehen sich darum von dieser Thätigkeit immer mehr zurück. Übrigens bearbeiten derartige Fabrikanten meist die von den Weißgerbern vorher erstandenen fertigen Felle.

Bei einer vom deutschen Weißgerberverbande 1891 angestellten Erhebung[1] ergab sich, daß von 289 Betrieben nur 50 mit elementarer Kraft arbeiteten. Die Mehrzahl der Maschinen wird aber nicht einmal in dem eigentlichen Weißgerbereibetrieb, sondern nur für untergeordnete Nebenarbeiten benutzt, wie selbst von socialdemokratischer Seite zugestanden wurde. Der Inhaber eines Berliner Großbetriebs sagte mir, daß er auch ohne Dampfkraft fertig werden würde. Hie und da sind freilich Abziehmaschinen, Stollmaschinen, Scheermaschinen ꝛc. in Anwendung gelangt; sie sind bisher aber noch recht unvollkommen und haben sich wenig bewährt. In der Weißgerberei besteht nicht die Gefahr, daß die Handarbeit in irgend welchem größeren Umfange von der Maschine verdrängt werden könnte.

Der Einkauf geschieht im allgemeinen gegen bar. Jedoch gewähren die Fellhändler des Ortes ihren Kunden auch gern einen dreimonatlichen

[1] Lohn- und Arbeitsverhältnisse im deutschen Weißgerbergewerbe im Jahre 1891. Ergebnis der vom deutschen Weißgerbereiverbande veranstalteten statistischen Erhebungen. Zusammengestellt und bearbeitet von H. Bock; Altenburg o. J.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kredit gegen Ausstellung eines Wechsels, welcher oft noch prolongiert werden muß. Dadurch büßen die kleineren Weißgerber aber von ihrer Unabhängigkeit dem Händler gegenüber ein und sind nicht recht imstande, fehlerhafte Ware vorkommenden Falls zurückzuweisen. Genossenschaftlich sind die Prenzlauer Weißgerber beim Einkauf noch nicht vorgegangen. Sie erklären das einfach für unmöglich wegen der Verschiedenheit der Felle und der Wolle, der verschiedenen Qantitäten, deren ein jeder bedarf und der sehr verschiedenartigen Kreditfähigkeit eines jeden. Die kleinen Meister, welche ohne ein bedeutendes Kapital arbeiten, wären auch nicht im stande, von neuem einzukaufen, bevor sie die verarbeiteten Vorräte abgesetzt hätten. Gerade bei schlechter Konjunktur würde dieser Fall häufig eintreten.

Bisher sind in Prenzlau erst vereinzelt überseeische Felle verarbeitet worden. Man glaubt aber, bei der großen Einschränkung, welche die Schafzucht infolge der schlechten Wollpreise auf den Gütern der Umgegend erfahren hat, daß man über kurz oder lang zu ihrer Bearbeitung wird übergehen müssen. Speciell von den argentinischen Schafhäuten behaupten die Prenzlauer Gerber, daß infolge der geringen Pflege, welche dort angewandt wird, die Wolle sehr leicht und das Leder häufig schadhaft sei. Die Käufer kämen trotz der billigen Preise vielfach nicht auf ihre Kosten. An Qualität erreiche die Ware die einheimische niemals. Beim Einkauf derselben würde ein genossenschaftliches Vorgehen übrigens weniger ausgeschlossen erscheinen. Die Gerber in Kirchhain haben gegenwärtig einen Versuch derart gemacht, über dessen Erfolge sich aber noch nichts sagen läßt.

Im allgemeinen wird das Jahr hindurch gleichmäßig gearbeitet. Die Entlassung von Arbeitern wegen schlechter Konjunktur ist selten.

Was den Absatz der fertigen Produkte betrifft, so muß man in der Weißgerberei zwischen dem Verkauf der Wolle, die auf den Häuten gesessen hatte, und dem der gegerbten Felle unterscheiden.

Die Wolle wird sowohl von Händlern wie auch von sächsischen und thüringischen Fabrikanten gekauft. Die Händler entnehmen dieselbe gegen bar, die Fabrikanten zumeist gegen dreimonatlichen Kredit. Das Leder geht meist auf die Messe nach Leipzig oder Frankfurt, besonders die größeren Geschäfte setzen aber auch direkt an Händler ab.

In Bezug auf die Kreditverhältnisse wäre zu bemerken, daß die wohlhabenderen Meister, welche sich selbst aber auch schon nicht mehr als Handwerker sondern als Kaufleute betrachten, den Kredit der Reichsbank benutzen, wo sie ein Depositum haben. Die kleinen Meister dagegen klagen über die mangelhafte Krediteinrichtung. Der am Ort bestehende Vorschußverein nach Schulze-Delitzsch genügt ihnen nicht, da er nur viertel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jährlichen Kredit gewährt, während es häufig viel länger dauert, bis sie ihre Waren abgesetzt haben und zur Zurückerstattung des Anlehens imstande sind. Außerdem können sie Summen in der Höhe, wie sie es nötig haben, beim Vorschußverein nicht erhalten, und ein Kredit zu 6% erscheint ihnen auch sehr kostspielig. Sie ziehen es darum vor, die Felle dem Händler schuldig zu bleiben und diesen nach dem Verkauf derselben zu befriedigen.

Im Jahre 1888 gab es in der Weiß- und Lohgerberei zusammen in Prenzlau noch 45 Lehrlinge; heute ist ihre Zahl auf 6 zurückgegangen. Der Grund hierfür liegt darin, daß sich für die jugendlichen Arbeiter in den Fabriken Gelegenheit bietet, von Anfang an einen höheren Lohn zu erhalten. Da der Weißgerbereibetrieb aber überhaupt leicht zu erlernen ist, so zieht man es vor, als Tagelöhner einzutreten und bei einer Veränderung der Stellung es dann möglichst bald auf Gesellenlohn zu bringen. Vor einigen Jahren wurde in einer der größeren Prenzlauer Gerbereien infolge günstiger Konjunktur mit einem Male eine beträchtliche Anzahl von Lehrlingen angestellt. Dieselben lernten aus; inzwischen waren die Zeiten schlechter geworden, und sie fanden keine Stellung. Dies Beispiel hat abschreckend gewirkt.

Eine Fachschule besteht nicht am Orte. Die Lehrlinge besuchen nach Feierabend die Fortbildungsschule. Lehrgeld ist nicht üblich. Dagegen erhalten die Lehrlinge im ersten Jahre der dreijährigen Lehrzeit wöchentlich 4,50 Mk., im zweiten Jahre 5,50 Mk., im dritten Jahre 6,50 Mk. Kostgeld. Die Lehrlinge sind auf Verpflegung und Wohnung außerhalb des Hauses angewiesen.

Die Arbeitszeit in den Prenzlauer Gerbereien ist eine elfstündige, sie währt von 6 Uhr morgens bis 7 Uhr abends mit einer ganzstündigen und zwei halbstündigen Pausen. Länger wird nie gearbeitet. Die Durchschnittsarbeitszeit für die Weißgerberei beträgt in Deutschland $10^1/_2$ Stunden. Das Verhältnis der Zahl der Gesellen zu der der Lehrlinge ist in der deutschen Weißgerberei wie 9 : 2.

In der Weißgerberei werden in Prenzlau gegenwärtig 72 erwachsene männliche Arbeiter beschäftigt, von denen 33 als Gerbergesellen bezeichnet werden. Dazu kommen noch 10 Arbeiterinnen, welche mit dem Ausrupfen und Sortieren der Wolle zu thun haben. Die Lohnform ist fast durchweg Zeitlohn, nur ganz vereinzelt kommt Accordlohn vor. Der Wochenlohn der Gesellen übersteigt selten den Betrag von 13,50 Mk. Löhne von 15 oder gar 18 Mk. bilden völlig die Ausnahme, die Tagelöhner stehen sich auf 12 Mk., die Frauen auf 8 Mk. in der Woche. Diese Löhne erreichen nicht den in der Weißgerberei üblichen Durchschnittslohn, welcher 1891, seit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

welchem Jahre die Löhne eher gestiegen als gefallen sind, 15,05 Mk. für den Gesellen, 12,78 Mk. für den am Zeug und 11,84 Mk. für den bei Nebenarbeiten beschäftigten Tagelöhner betrugen. Seit 1882 sind die Löhne in der deutschen Weißgerberei allgemein höhere geworden, um ein geringes auch in Prenzlau.

Die kleineren Meister in Prenzlau beschäftigen auch heute noch vorwiegend Gesellen. Da sie nicht imstande sind, eine Arbeitsteilung konsequent durchzuführen, so können sie die gründlicher und vielseitiger geschulten Gesellen nicht wohl entbehren. Von den drei Weißgerbereibetrieben, welche mehr als zehn Arbeiter beschäftigen, sind dagegen in dem einen nur ungelernte Tagelöhner thätig, in dem zweiten befinden sich unter den 14 männlichen Arbeitern 2 Gesellen, während in dem dritten das Verhältnis der Gesellen zu den Tagelöhnern sich immerhin noch wie 8 : 5 stellt. In der Glacégerberei, wo der Betrieb schwerer zu erlernen ist, sind die Löhne etwas höher. Ein Geselle bezieht hier einen Wochenlohn von 16,50 Mk., der bei Stückarbeit auf 20 Mk. steigen kann. Der Durchschnittslohn in der deutschen Glacégerberei betrug 1891 20,06 Mk. für den Gesellen. Die eine Glacégerberei, welche in Prenzlau besteht, beschäftigt 8 Gesellen und 5 Arbeiter. Der Inhaber eines entsprechenden Berliner Großbetriebs mit mehreren hundert Arbeitern sagte mir, daß bei ihm fast nur gelernte Gerbergesellen thätig seien. Denn würde er sich Tagelöhner anlernen, so würden diese doch, sobald sie eingearbeitet seien, dieselben Löhne wie die Gesellen beanspruchen. Daß die Gesellen Kost und Logis erhalten, kommt in Prenzlau nicht mehr vor. Von 86 Orten mit Weißgerbereibetrieb war eine solche teilweise Naturallöhnung der Gesellen 1891 nur noch in 28 Orten üblich, während es 1882 von 58 Orten noch in 31 der Fall war.

Seit wann die Innung der Prenzlauer Weißgerber besteht, ließ sich weder aus dem Innungsarchiv noch aus der alten Stadtchronik[1] feststellen. Die älteste Angabe, die sich finden ließ, war ein Privileg Friedrich Wilhelms I. vom Jahre 1735. Das Archiv der Lohgerberinnung ist überhaupt verloren gegangen. Die Lohgerber bilden, wie bereits erwähnt wurde, seit 1850 mit den Weißgerbern zusammen eine Innung. Sämtliche Innungsmeister, der Obermeister an der Spitze, sind darüber einig, daß der einzige Zweck der Innung eigentlich heute nur noch der sei, einmal im Jahre zusammenzukommen und das aus den Beiträgen angesammelte Geld vergnügt zu vertrinken. Wie wenig ernst die Überwachung der regulären Ausbildung genommen

[1] Seckt, J. S., Versuch einer Geschichte der uckermärkischen Hauptstadt Prenzlau. 2 Teile, Prenzlau 1785—87.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird, erhellt daraus, daß der Sohn eines Innungsmitgliedes an ein und demselben Tage ohne Prüfung zum Gesellen und Meister gemacht wurde. Einige jüngere Gerbermeister gehören auch garnicht mehr der Innung an. Der Grund für die Bedeutungslosigkeit der Innung bei den Gerbern mag wohl hauptsächlich darin liegen, daß sie absolut keine Gründe haben, sich gegenseitig nur irgendwie zu überwachen oder einzuschränken. Da sie nicht vom lokalen Markt abhängen, so besteht auch zwischen ihnen keine Konkurrenz.

Schon in früheren Jahrhunderten soll es eine Geselleninnung bei den Weißgerbern gegeben haben. Jedoch ließ sich darüber nichts in Erfahrung bringen. Heute besteht in Prenzlau eine Zahlstelle des Verbandes der Lederarbeiter Deutschlands, welchem nicht nur die meisten Gesellen, sondern auch ein Teil der Tagelöhner angehören. Der Verband hat seinen Sitz zu Berlin. Als seinen Zweck giebt er an; die materiellen, gewerblichen und geistigen Interessen seiner Mitglieder zu fördern und zwar durch Gewährung von Reiseunterstützung, von Unterstützung im Notfall, durch Pflege der Berufsstatistik, Regelung des Arbeitsnachweises und Herbergswesens, durch Förderung der Agitation ꝛc. Der Verband giebt ein „Vereinsblatt" heraus, welches in vorwiegend sachlicher Weise die Interessen der Lederarbeiter vertritt. Der Verband bezeichnet sich selbst als unpolitisch. Gegenwärtig hat er Fragebogen in Bezug auf eine Arbeitslosenstatistik ausgeschickt. In 289 Betrieben, auf welche sich die Erhebungen des deutschen Weißgerberverbandes von 1891 erstreckten, gehörten von 2086 Gesellen 1392, d. i. 66,73% dem Verbande an. Der deutsche Weißgerberverband ist vor 2 Jahren in den Verband der Lederarbeiter Deutschlands aufgegangen. Als charakteristisch ist zu bemerken, daß die Begriffe Geselle und Arbeiter wenigstens in Prenzlau garnicht mehr sehr streng unterschieden werden. Man betrachtet sich neuerdings auch in seinen Interessen als durchaus solidarisch, wozu der Verband der Lederarbeiter Deutschlands viel beigetragen hat.

Während die Saffiangerberei einerseits wegen der nur beschränkten Nachfrage andererseits aber ebenso wie die Glacégerberei besonders wegen der zum Betrieb notwendigen größeren Kapitalintensität im ganzen zum Großbetrieb übergegangen ist, ist in der eigentlichen Weißgerberei in Deutschland das Kleinhandwerk noch durchaus vorherrschend. Unter 278 Betrieben, auf welche sich die Erhebungen des deutschen Weißgerberverbandes erstreckten, gab es im Jahre 1891:

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 54 | mit | 1 | Gesellen | 27 | mit | 10—20 | Gesellen |
| 55 | = | 1—2 | = | 16 | = | 20—50 | = |
| 77 | = | 2—5 | = | 5 | = | über 50 | = |
| 43 | = | 5—10 | = | 1 | = | = 100 | = |

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Zahl der Arbeiter, welche nicht gelernte Gerber sind, ist freilich bei dieser Tabelle nicht mit angegeben, was den Wert derselben bedeutend beeinträchtigt.

Gegenwärtig leidet die Weißgerberei allgemein ganz ebenso wie die Landwirtschaft durch die Entwertung der Wolle. Der Preis der rohen Häute ist nicht entsprechend den Wollpreisen gefallen. Auch die Lederpreise haben sich stabiler erhalten. Die Wolle ist aber bei weitem der wertvollste Teil an einer Schafhaut. Nicht etwa der mangelhafte Absatz für das Leder ist also die Ursache der gegenwärtigen Notlage, sondern die überaus niedrigen Wollpreise. Viele Wollhändler haben sich von dem Handel mit Gerberwollen ganz zurückgezogen und kaufen fast nur noch beste Qualitäten, weil sie bei diesen wenigstens sicher sind, einen Absatz zu finden. Denn die Fabrikation kann für die wertvollsten Tuche der inländischen Wolle nicht entbehren. Der Preis der langen Gerberwolle betrug für den Centner 1886: 130 Mark, 1890: 118 Mark und 1894: 80 Mark. Das Leder ist nicht voll in demselben Maße Welthandelsartikel wie die Wolle. Die Preisveränderungen sind deshalb langsamer und der Preis überhaupt ist viel weniger veränderlich. Daß der Preis der rohen Haut fast nur von ihrem Wollgehalt abhängt, zeigt das folgende Beispiel. Unmittelbar nach der Schur kostet ein Schaffell ca. 50 Pfennig, darauf steigt der Preis aber monatlich um 35—40 Pfennig.

Infolge der niedrigen Wollpreise haben viele Güter ihren Schafbestand bedeutend eingeschränkt, und besonders die kleinen Gerber klagen darum über zeitweilig mangelnden Rohstoff. Der Grund für ihre Klagen scheint mir jedoch nicht darin zu liegen, worin die kleinen Meister ihn suchen; denn vom Händler werden sie jederzeit so viele Felle, wie sie gebrauchen, erhalten können, und die größeren Meister klagen auch gar nicht über Fellmangel. Der Grund liegt vielmehr in dem schleppenden und schwierigen Absatz der Wolle, in welcher das geringe umlaufende Kapital des kleinen Meisters investiert ist. Es fehlt ihm einfach an Geld, um neue Häute einzukaufen. Dies erscheint mir als der wesentlichste Punkt für die Notlage der kleinen Weißgerbermeister.

Sie selbst klagen auch noch über den großen Konsum an Shoddywaren. Wenn diese aus Lumpen hergestellten Stoffe nicht verarbeitet würden, wäre der Gebrauch an roher Wolle nach ihrer Meinung um so viel größer und die Preise würden vielleicht entsprechend steigen. Sie verlangen darum, daß ebenso wie Margarine auch aus Shoddywollen hergestellte Kleidungsstücke ausdrücklich unter diesem Namen verkauft werden sollen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Hoffnung, daß die Weißgerberei, wenigstens insoweit sie einfach weißes und braunes Leder herstellt, sich als Handwerk wird halten können, ist entschieden nicht ungerechtfertigt. Denn sie hat nicht in demselben Maße, wie die Lohgerberei, von der Konkurrenz der Händler zu leiden; eine Überlegenheit der Großindustrie ist nicht vorhanden, und unter den niedrigen Wollpreisen leiden die größeren Betriebe eben so sehr wie die kleinen. Freilich kann gerade den letzteren wegen ihres Kapitalmangels ein noch langes Andauern der gegenwärtigen Krisis verhängnisvoll werden. Mit diesem Umstande ist zu rechnen. Nicht sowohl als Handwerker sondern als Wollhändler sind die Weißgerber in Gefahr zu Grunde zu gehen. Könnte man ihnen das Risiko des Wollgeschäftes, welches ihnen freilich in guten Zeiten ihr Haupteinkommen geliefert hat, abnehmen, so wäre ihnen geholfen. Freilich müßte auch noch für billigeren und längeren Kredit gesorgt werden, um den Gerber vom Fellhändler unabhängiger zu machen. Dies ist aber ein Gebiet, auf dem wirkliche Verbesserungen gute Aussicht auf Erfolg haben können.

## B. Die Lohgerber.

Ein um sehr viel anderes Resultat ergab sich mir bei der Untersuchung der Lage der Lohgerber. In Prenzlau giebt es gegenwärtig 5 Lohgerbermeister; außerdem beschäftigt die Schuhmacherinnung einen Gerbergesellen. Bei einer Aufzählung der Gewerke der Stadt vom Jahre 1626 wird gar kein Lohgerber genannt. Dies erklärt sich daraus, daß in früherer Zeit die Schuhmacher zugleich Lohgerber waren und sich ihr Leder selbst herstellten. Sie besaßen dazu ein eigenes Grundstück, den sogenannten Gerberhof. Alle Prenzlauer Gerbermeister, die Weißgerber ebenso wie die Lohgerber, sind übrigens Hauseigentümer.

Ihren Rohstoff beziehen die Lohgerber hauptsächlich vom Fellhändler, nur einen geringen Teil, von 200 Fellen vielleicht 30, vom Fleischer. Jeder Gerber bezieht von bestimmten Fleischern seine Felle, so daß hierbei fast gar keine Konkurrenz stattfindet. Im allgemeinen nehmen sie beim Händler einen Kredit in Anspruch, wenn Barzahlungen auch gerade keine Ausnahmen bilden. Die Verzinsung richtet sich häufig nach dem Bankdiskonto. Der Gerber erhält die Felle völlig roh. Meist wird auf Vorrat und zwar das ganze Jahr hindurch gleichmäßig gearbeitet. Früher wurde in Prenzlau auch Roßleder hergestellt; wegen der Konkurrenz der großen holsteinischen Gerbereien hat man es aber aufgegeben. Auch mit Wildleder war kein Erfolg zu erzielen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Absatz der Felle geschieht entweder an Prenzlauer oder an auswärtige Lederhändler, oder man schickt sie nach Berlin aufs Kommissionslager. In guten Zeiten, wenn auf schnellen und lohnenden Verkauf zu rechnen ist, sendet man die Ware lieber auf die Messe nach Leipzig, da man beim direkten Verkauf die 3 %, welche dem Kommissionär zufallen, erspart. In schlechten Zeiten sieht sich jedoch der Gerber auf der Messe gezwungen, sein Produkt zu dem billigsten Preise loszuschlagen, wenn er dasselbe nicht unverkauft wieder zurückbringen will. Dazu wird er sich aber selten entschließen, da er oft den Händler aus dem Erlöse wird befriedigen müssen und auch zum neuen Einkauf von Fellen wieder Kapital gebraucht. In solchen Zeiten pflegt er dann die Messe nicht zu besuchen. An Schuhmacher und Sattler des Ortes wird vielleicht 5 % des hergestellten Leders verkauft. Der Grund für diesen geringen Absatz an die Konsumenten des Ortes liegt in der Unfähigkeit der Lohgerber, mit den Handlungsreisenden von Berliner Ledergeschäften, welche Stadt und Land überschwemmen, erfolgreich zu konkurrieren. Der Verkauf geschieht zumeist auf Kredit, wobei der Gerber keine Zinsen erhält, während er doch selbst, wenn er Waren bezieht und nicht sogleich bezahlt, Zinsen zahlen muß.

In Bezug auf die Kreditverhältnisse und das Lehrlingswesen ist auf das bei der Weißgerberei Bemerkte zu verweisen, ebenso in Bezug auf die Dauer der Arbeitszeit. Die Zahl der in der Lohgerberei in Prenzlau beschäftigten Gesellen ist 17, die der Arbeiter 5. Die Löhne sind um ein geringes höher als in der Weißgerberei. Ein Geselle erhält wenigstens 14 Mark, ein Arbeiter 12,50 bis 13 Mark. In einem Betriebe wird nach Accord gearbeitet.

Mit Recht klagen die kleinen Lohgerber über die gedrückte Lage ihres Handwerks. Einige sprachen mir gegenüber ganz offen aus, daß sie einen hoffnungslosen Kampf kämpften. Und leider ist es so. Es ist aber gar nicht so sehr die Maschine, der gegenüber der handwerksmäßige Betrieb nicht mehr Stand halten könnte als überhaupt die ganze weltwirtschaftliche Organisation des Marktes, in welcher der kleine Lohgerbermeister nicht mehr bestehen kann. Während z. B. die großen holsteinischen Gerbereien aus den in Hamburg eintreffenden Fellladungen unmittelbar ihren Bedarf erstehen, während diese Großbetriebe jede Konjunktur ausnutzen und die allgemeine Geschäftslage jederzeit überblicken können, sind die kleinen Lohgerber auf Zwischenhändler angewiesen, welche höhere Preise beanspruchen, und von deren Kredit sie abhängen.

Aber nicht nur das Rohmaterial sondern auch die Arbeitskraft kommt dem Gerbermeister teurer zu stehen, als dem Inhaber eines Großbetriebes.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Denn wenn der letztere auch weit mehr Arbeiter beschäftigt und höhere Löhne zahlt, als der kleine Meister, so kann er doch schon allein vermittelst der Arbeitsteilung viel mehr und ungleich schneller produzieren als dieser.

Verstärkt wird die Überlegenheit des Großbetriebes noch durch die Benutzung des Quebrachoholzes als Gerbmittel, mit dessen Hilfe der Gerbprozeß anstatt Monate nur noch Wochen dauert, die Produktion enorm beschleunigt und der Umsatz vervielfacht wird. Der Großbetrieb wird dadurch natürlich in den Stand gesetzt, noch billiger zu produzieren als bisher. Diese Vorteile des Quebrachoholzes als Gerbmittel fallen für den Kleinbetrieb fort. Im allgemeinen behauptet der nach alter Methode arbeitende kleine Gerbermeister freilich, daß die Eichenlohe als Gerbmittel viel besser sei, und daß er solide Ware herstellen wolle. Die Thatsache an sich ist nach der Aussage von Autoritäten richtig. Die Gründe, aus denen der Handwerker hier aber verfährt, sind in der That ganz andere. Dies ersieht man aus der Antwort eines Gerbermeisters auf meine Frage, warum er nicht Quebracho benutze und das Gerbverfahren dadurch abkürze. Er sagte mir nämlich ganz offen: „Lieber Herr, es geht ja schon bei dem alten Verfahren viel zu schnell". Dem kleinen Meister fehlt eben die Sicherheit des Absatzes. Der Markt bedarf seiner nicht mehr, besonders wenn er Preise beansprucht, bei welchen die Produktion noch wirtschaftlich lohnend für ihn sein soll, und die muß er doch schließlich verlangen können.

Der kleine Lohgerber ist heute nicht mehr im stande, beim Sattler und Schuhmacher mit dem Lederhändler zu konkurrieren. Dieser entsendet seine Reisenden bis in die kleinsten Dörfer, und der direkte Absatz des Gerbers an diese seine natürlichen Abnehmer hat schon heute fast aufgehört. Auch mit den Engros-Lederhändlern verliert er immer mehr die Fühlung, da diese lieber feste Kontrakte mit Großbetrieben schließen, bei denen sie stets sicher sind, ihren Bedarf befriedigen zu können. Höchstens beziehen sie noch vom Kommissionär das Leder des kleinen Gerbers. Dieser aber kann sich nicht viel um die Konjunkturen kümmern, sondern muß aus Kapitalmangel seine Waren möglichst bald zu verkaufen trachten.

Daß ein Zoll auf Quebrachoholz und andere ausländische Gerbstoffe dem kleinen Gerber auf die Dauer helfen würde, darf als ausgeschlossen gelten. Die Lederpreise würden freilich infolge der Verteuerung der Gerbstoffe steigen, die Produktion des Großbetriebs würde verlangsamt oder zum wenigsten kostspieliger werden, der Kleinbetrieb infolgedessen anscheinend konkurrenzfähiger sein. Dabei vergißt man aber dreierlei. Erstens würde eine Verteuerung der Gerbstoffe, die natürlich eintreten würde, und welche die Landwirtschaft im Interesse ihrer Schälwaldungen auch erwartet, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Steigerung der Lederpreise für den Gerber vollkommen ausgleichen. Sodann würde die bei einem etwas höheren Zoll auf Gerbstoffe unvermeidliche Schädigung unseres Lederexports preisdrückend wirken. Vor allem aber wäre unser Großhandel, wie er schon jetzt zugiebt, bei einer derartigen Steigerung der Lederpreise seit langen Jahren zum erstenmale wieder im stande, amerikanisches Leder erfolgreich zu importieren.

Es ist gar sehr erklärlich, daß man nach Mitteln sucht, einem untergehenden Berufszweige zu helfen, und es ist nur allzu menschlich, daß man sich an eine bestimmte und nicht allzu schwer erreichbare Forderung anklammert, und sich selbst einredet, sie könne wirklich gründlich helfen, mag dieses Heilmittel nun Befähigungsnachweis, Quebrachozoll oder Getreidekontingentierung heißen. Die wissenschaftliche Forschung wird aber immer nüchtern und affektlos prüfen müssen. Thun wir dies, so kommen wir zu dem Resultate, daß die Lohgerberei als Handwerk untergehen muß, wenn es ihr nicht gelingt, durch genossenschaftlichen Zusammenschluß beim Einkauf und Verkauf für sich die Vorteile und insbesondere die Kapitalsintensität des Großbetriebs zu erlangen. Dies ist aber bei dem heutigen intellektuellen Niveau der Lohgerber recht aussichtslos.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VII.

# Die Klempnerei in Stadt und Kreis Salzwedel.

Von

O. Wiedfeldt.

## 1. Einleitung.

Die Untersuchungen über die Lage eines Handwerkes und sein Konkurrieren mit dem Großbetriebe haben meistens mit der Schwierigkeit zu kämpfen, daß dieses Ringen zwischen Klein- und Großbetrieb von vielerlei Momenten beeinflußt wird, die das Ergebnis des Kampfes mehr oder minder stark modifizieren, ohne daß es möglich wäre, den Einfluß dieser mitwirkenden Faktoren genau zu bestimmen. Am meisten von allen diesen Momenten stört vielleicht die Thatsache, daß fast überall mit dem Vordringen des Großbetriebes und dem Beginn seines Kampfes gegen das Kleingewerbe eine schnelle Veränderung des alten Absatzgebietes Hand in Hand geht. Die Verhältnisse von Berlin, das im Jahre 1800 erst 172 132, im Jahre 1860 schon 493 394 und 1892 bereits 1 657 034 Einwohner zählte, sind doch nur ein Beispiel im großen für das, was sich im kleinen fast überall wiederholte.

Um so größeres Interesse darf daher vielleicht eine Untersuchung über die Lage eines Handwerkes in einer kleinen Stadt und dem zugehörigen Kreise beanspruchen, in denen die Bevölkerung innerhalb der letzten 100 Jahre eine nur sehr langsame und gleichmäßige Vermehrung erfahren hat, in denen also eine plötzliche, mit Wucht auf das alte Kleingewerbe einwirkende Veränderung des Absatzgebietes niemals Platz gegriffen hat. Im Jahre 1801 zählte der Kreis Salzwedel, der sich etwa als Absatzgebiet der gleichnamigen Kreisstadt darstellt, 25 644 Einwohner; 1846 belief sich ihre Zahl auf



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

45 487 und 1894 auf 51 475, sodaß also in dem Zeitraum von beinahe 100 Jahren die Bevölkerung sich gerade verdoppelt hat. In der ersten Hälfte des Jahrhunderts stellt sich die Zunahme auf 1,5 Prozent jährlich, in der zweiten nur auf 0,5 Prozent, sodaß gegenüber dem starken und sprunghaften Anschwellen der Bevölkerung in größeren Städten hier nur ein langsames und immer langsamer werdendes Weiterwachsen zu verzeichnen ist.

Klein sind die Verhältnisse, in welche diese Untersuchung hineinführt; beschäftigte doch die Klempnerei selbst in der Blütezeit des Gewerbes im ganzen Kreise nur 33 Personen. Aber die Verhältnisse sind nicht nur klein, sie sind auch typisch; was hier für Salzwedel dargelegt wird, hat zum mindesten für die kleinen Städte der Altmark, der Priegnitz und des südlichen Teiles von Mecklenburg die gleiche Geltung. Im übrigen muß die Arbeit versuchen, was ihr an Extensität und Ausdehnung des Gebietes abgeht, durch Intensität und Eindringen ins Detail wieder einzubringen.

Zu diesem Zweck habe ich sämtliche Klempner des Kreises persönlich aufgesucht und ausgefragt, habe bei einigen Stadtverordneten, bei dem Stadtsekretär und sonstigen urteilsfähigen Personen sorgfältige Erkundigungen eingezogen; außerdem wurde mir durch die persönliche Liebenswürdigkeit des Kreissekretärs Einsicht in verschiedene Akten des Königlichen Landratsamtes verstattet. Das meiste verdanke ich den ausführlichen Mitteilungen eines früheren Klempners, jetzigen Rentners, bei dem ich während meiner Schülerzeit in Pension war, sodaß ich auch mit der Technik dieses Gewerbes durch praktische Anschauung einigermaßen vertraut bin. Abgesehen von den amtlichen Statistiken, denen ich einzelne Zahlenangaben entnommen habe, konnte ich kein gedrucktes Material benutzen, so daß die Arbeit ganz und gar auf persönlichen Mitteilungen und eigenem Sehen beruht. Bevor ich nun in die Materie selbst gehe, sei es mir gestattet, ein paar Worte über die Klempnerei im allgemeinen zu sagen und die Entwicklung dieses Gewerbes in Anlehnung an das Buch der Erfindungen kurz zu skizzieren.

## 2. Technik, Entstehung und Entwicklung der Klempnerei.

Die Klempner gehören zur Metallwarenindustrie und unterscheiden sich von verwandten Gewerben, wie den Kupferschmieden und Schlossern wesentlich nur durch den Rohstoff, welchen sie verarbeiten: die Metallbleche. Die Klempnerei ist ein verhältnismäßig junges Gewerbe. Im Altertum gab es eine Blechwarenindustrie nicht, und konnte es nicht geben; denn man gebrauchte das Eisen ausschließlich zu scharfen, schneidenden Instrumenten, während die Kunst, es als Blech zu benutzen, noch unbekannt war. Erst

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

im Mittelalter bildeten sich Gewerbe heraus, welche sich auf die Bearbeitung von Eisenblech, von Kupfer und Messing verstanden. Es sind dies die Harnischmacher und Plattner einerseits und die Kupferschmiede andererseits. Die Bearbeitung der Bleche, also des verzinnten Eisenbleches, fiel größtenteils dem Schmied zu, welcher die Verzinnung schmiedeeiserner Gefäße in der Weise bewerkstelligte, daß er das geschmolzene Zinn mit Werg auf die heiß gemachte Fläche rieb. So lange dies Verfahren noch so umständlich und primitiv war, konnte sich natürlich hierauf kein eigenes Gewerbe aufbauen. Erst als man eine bessere Methode der Verzinnung fand, also mit der Erfindung des Weißblechs, wie man das verzinnte Eisenblech im Gegensatz zum unverzinnten, dem Schwarzblech, nennt, war die Grundlage einer Blechwarenindustrie und damit der Klempnerei im heutigen Sinne des Wortes gegeben. Diese Erfindung wurde Anfang des 17. Jahrhunderts von Deutschen gemacht und soll frühzeitig in Böhmen ausgeübt worden sein, von wo sie 1620 nach Sachsen kam, um sich dann nach Frankreich und England weiter zu verbreiten.

Auf diesem Punkt blieb das Gewerbe etwa ein Jahrhundert lang stehen, bis Mitte des vorigen Jahrhunderts in England der wichtigste Fortschritt in der Blechwarenindustrie gemacht wurde. An die Stelle des Hammers, welcher bis dahin zum Pressen und Glätten des Eisens verwendet wurde, trat das Walzwerk; der Rohstoff der Klempnerei wurde nicht nur billiger, sondern vor allem gleichmäßiger und besser. Einen weiteren Fortschritt in ihrer Technik bedeutet die Erfindung der Drehbank im Jahre 1816 zu Paris, der ersten Maschine in der Blechwarenindustrie. Gefäße und sonstige vertiefte Gegenstände brauchten jetzt nicht mehr durch einzelne Hammerschläge ausgetrieben zu werden, sondern konnten schneller, schöner und wohlfeiler auf der Drehbank durch Drücken nach einem Modell hergestellt werden. Hierzu kamen in unserem Jahrhundert noch weitere Erfindungen von Arbeitsmaschinen, ferner die Hinzunahme neuer Arbeitsmaterialien, wie des Zinks und dergleichen, und es folgte dann zuletzt eine specialisierte Teilung der großindustriellen Klempnerei in Lampenfabrik, Theemaschinenfabrik, Laternenfabrik u. s. w. Will man diese ganze Entwicklung unserer Industrie kurz charakterisieren, so muß man an den Anfang der Reihe jenen Schmied stellen, der mühsam mit Werg in einem halben Tage seinen Eimer verzinnt, und an das Ende eine moderne Lampenfabrik, die Klempner, Gürtler, Drücker, Dreher, Gelb-, Zinn-, Zinkgießer, Bronzierer, Lackierer u. s. w. beschäftigt, oder jene amerikanische Fabrik, die Zinnbüchsen direkt aus einem massiven Zinnblock drückt, und zwar einige Dutzend in der Minute.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## 3. Statistik der Klempnerei in Kreis und Stadt Salzwedel.

Wenn wir nun zur Klempnerei in Kreis und Stadt Salzwedel übergehen, so wird es sich zunächst um ihre dortige geschichtliche Entwicklung in unserem Jahrhundert handeln. Eine kurze Übersicht hierüber vermag die nachfolgende Statistik zu geben, wenn man überhaupt bei so kleinen Zahlen von Statistik sprechen darf. Die Einwohnerzahlen sind aus den amtlichen Volkszählungspublikationen entnommen, beziehungsweise für die zur Vergleichung notwendigen Jahre aus den beiden nächsten Zählungen mittels Fortschreibung ergänzt. Die Zahlen der Klempner konnten nur für die Jahre 1846 bis 1861 den amtlichen Veröffentlichungen entnommen werden; für die übrigen Jahre mußte es mir genügen, daß sie von vier verschiedenen Seiten vollständig übereinstimmend und dem Namen nach angeführt wurden. Hinsichtlich der Gesellen und Lehrlinge herrschte, wie leicht erklärlich, nicht die gleiche Übereinstimmung; daher ist hier auch nur die ziemlich verbürgte Zahl für 1878 mitgeteilt. Zwar deckt sich das Absatzgebiet der Stadt mit dem politischen Kreis nicht vollständig; so geht ersteres für die Klempner eine ganze Strecke in das hannöversche, sogenannte Wendland hinein, während andererseits auch einige Grenzdörfer des politischen Kreises zum Absatzgebiet einer anderen Stadt gehören. Doch dürften diese Verschiebungen sich etwa ausgleichen. Tabelle I bezieht sich auf die Stadt, Tabelle II auf den Kreis Salzwedel, also Land und Stadt.

I. Stadt Salzwedel.

| Jahr | Zahl der Einwohner. | Zahl der Meister. | Zahl der Abhängigen. | 1 Meister kommt auf Einwohner. | 1 Meister beschäftigte Abhängige. |
|---|---|---|---|---|---|
| 1785 | 4180 | 2 | 2 | 2090 | 1.0 |
| 1800 | 4491 | 2 | 2 | 2246 | 1.0 |
| 1817 | 5665 | 2 | 1 | 2833 | 0.5 |
| 1830 | 6886 | 2 | . | 3443 | . . |
| 1840 | 7884 | 3 | . | 2628 | . . |
| 1849 | 7726 | 5 | 7 | 1545 | 1.4 |
| 1855 | 7195 | 5 | 4 | 1439 | 0.8 |
| 1858 | 7185 | 4 | 4 | 1796 | 1.0 |
| 1861 | 7493 | 5 | 7 | 1499 | 1.4 |
| 1864 | 7559 | 4 | . | 1889 | . . |
| 1869 | 7956 | 5 | . | 1591 | . . |
| 1872 | 8326 | 8 | . | 1041 | . . |
| 1878 | 8534 | 8 | 15 | 1067 | 1.9 |

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| Jahr. | Zahl der Einwohner. | Zahl der Meister. | Zahl der Abhängigen. | 1 Meister kommt auf Einwohner. | 1 Meister beschäftigte Abhängige. |
|---|---|---|---|---|---|
| 1880 | 8780 | 7 | — | 1254 | — |
| 1882 | 8821 | 4 | — | 2254 | — |
| 1885 | 8883 | 5 | — | 1777 | — |
| 1890 | 8980 | 6 | — | 1480 | — |
| 1894 | 9059 | 5 | 3 | 1807 | 0.6 |

## II. Kreis Salzwedel.

| Jahr. | Zahl der Einwohner. | Zahl der Meister auf dem Lande. | Zahl der Meister im ganzen Kreis. | 1 Meister kommt auf Einwohner | Von 100 Meistern wohnen in der Stadt |
|---|---|---|---|---|---|
| 1801 | 25 644 | — | 2 | 12 822 | 100.0 |
| 1817 | 28 115 | — | 2 | 14 058 | 100.0 |
| 1830 | 36 662 | — | 2 | 18 331 | 100.0 |
| 1840 | 43 416 | — | 3 | 14 472 | 100.0 |
| 1846 | 45 487 | 1 | 6 | 9097 | 83.3 |
| 1852 | 46 862 | 2 | 7 | 6695 | 71.4 |
| 1855 | 46 423 | 3 | 8 | 5803 | 62.5 |
| 1858 | 46 749 | 3 | 7 | 6678 | 57.1 |
| 1861 | 48 115 | 3 | 8 | 6014 | 62.5 |
| 1864 | 49 067 | 3 | 7 | 7008 | 57.1 |
| 1867 | 49 281 | 3 | 7 | 7040 | 57.1 |
| 1869 | 49 731 | 3 | 8 | 6216 | 62.5 |
| 1870 | 49 958 | 3 | 9 | 5551 | 66.7 |
| 1872 | 49 803 | 4 | 12 | 4150 | 66.7 |
| 1875 | 49 356 | 5 | 13 | 3797 | 61.5 |
| 1878 | 50 061 | 6 | 15 | 3337 | 57.1 |
| 1880 | 50 468 | 7 | 14 | 3605 | 50.0 |
| 1882 | 50 499 | 6 | 10 | 5050 | 40.0 |
| 1885 | 50 546 | 6 | 11 | 4995 | 45.4 |
| 1890 | 51 061 | 7 | 13 | 3929 | 46.1 |
| 1894 | 51 475 | 7 | 12 | 4290 | 41.7 |

Zwei Thatsachen sind es vornehmlich, die sich aus diesen Tabellen ergeben. Zunächst das Herausdrängen der Klempner aus der Stadt auf das Land, also eine lokale Annäherung der Produzenten an die Konsumenten. Bis 1846 giebt es nur städtische Klempner, dann beginnt die genannte Tendenz ganz leise und allmählich zu wirken; ihr Einfluß wird nach und nach, vornehmlich durch die Gewerbefreiheit vom Jahre 1869 an, immer stärker,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

so daß heute bereits drei Fünftel der Klempner auf dem Lande und nur noch zwei Fünftel in der Kreisstadt wohnen. Ein kleines Städtchen von 1500 bis 2000 Einwohnern und 3 Flecken von je 500 bis 1000 Einwohnern, in welchen die nicht in der Kreisstadt ansässigen Meister wohnen, — in einem kleineren Orte kann ein Klempner, der doch einen Laden halten muß, sich nicht besetzen — sind hier als „Land" gerechnet, da die Kundschaft dieser Meister in jenen 4 kleinen Orten ganz überwiegend aus den Landleuten der umliegenden Dörfer besteht.

Dieselbe Erscheinung, daß die Handwerker aus der Stadt in größere Nähe zu ihren Konsumenten ziehen, läßt sich für Salzwedel an vielen Gewerben nachweisen. Diejenigen, welche auf ein größeres Absatzgebiet angewiesen sind, haben sich, wie die Klempner, in den 4 Flecken niedergelassen z. B. Uhrmacher, Glaser, Schlosser, Fleischer, Bäcker u. s. w.; die anderen, für deren Kundschaft 2 oder 3 Dörfer genügen, sind direkt aufs Dorf gegangen, wie die Tischler, Schmiede, Stellmacher — in geringer Zahl hatte es natürlich Schmiede und Stellmacher schon im vorigen Jahrhundert auf dem Lande gegeben —, Schuster, Barbiere und dergleichen.

Zweitens ergiebt sich aus diesen Tabellen, daß im Kreis und namentlich in der Stadt Salzwedel die Klempnerei Ende der siebziger Jahre ihren Höhepunkt erreichte, auf den, in der Stadt wenigstens, ein jäher Absturz folgte. Im Jahre 1878 zählte man im Kreise 15 Klempnereien, von denen 8 mit 15 Gesellen und Lehrlingen auf die Stadt entfielen. Nach vier Jahren (1882) war die Zahl der Meister im Kreis um 33 Prozent, in der Stadt gar um 50 Prozent heruntergangen, um seitdem auf diesem Standpunkt zu verharren. Dasselbe Bild zeigt die Verteilung der Meister auf die Einwohner. 1878 kam je 1 Meister in der Stadt auf 1067, im Kreis auf 3337 Einwohner; 1882 stellen sich diese Zahlen auf 2254 bezw. 5050.

Noch grellere Farben würde das Bild zeigen, wenn man nicht die Meister, sondern — was auch korrekter ist — sämtliche in der Klempnerei thätige Personen, also Meister, Gesellen und Lehrlinge auf die Einwohner verteilte. Aber bei der schon erwähnten Unsicherheit der Zahlen für die Abhängigen beschränken wir uns darauf, nur für fünf besonders markante Jahre die betreffende Rechnung auszuführen. Je eine in der Klempnerei thätige Person kam

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| im | Jahre | 1801 | auf | 6411 | Einwohner |
| „ | „ | 1849 | „ | 3265 | „ |
| „ | „ | 1861 | „ | 3006 | „ |
| „ | „ | 1878 | „ | 1517 | „ |
| „ | „ | 1894 | „ | 3432 | „ |

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es gehören also heute 200 Personen mehr dazu, um einem in der Klempnerei Thätigen Beschäftigung und Unterhalt zu verschaffen, als vor 50 Jahren, und über doppelt soviel als im Jahre 1878. Da nun der Blechwarenkonsum seit 1878 durchaus nicht abgenommen hat, so ergiebt sich schon aus diesen Zahlen, daß ein großer Teil des Blechwarenbedarfs im Kreise nicht mehr durch die dort ansässigen Meister gedeckt wird. Weit deutlicher, als aus diesen Tabellen, läßt sich die Entwicklung dieses Gewerbes im einzelnen an seiner detaillierten Geschichte erkennen.

## 4. Die historische Entwicklung im einzelnen.

Soweit statistische Nachrichten und die durch mündliche Tradition fortgepflanzte Erinnerung meiner Gewährsmänner zurückreichen, haben in Salzwedel 2 Klempnereien bestanden, in deren Familien sich „das Geschäft immer weiter geerbt hat". Für das eine Geschäft konnte ich diese Überlieferung drei Generationen, also bis ins vorige Jahrhundert hinein, zurückverfolgen. In Übereinstimmung mit dieser Überlieferung führt das Topographisch-Statistisch-Geographische Wörterbuch der sämtlichen preußischen Staaten (Halle 1800) für das Jahr 1785 unter dem „Verzeichnis, woraus man die Nahrungszweige der Einwohner von Salzwedel ersehen kann", 2 Klempnermeister auf. Ob sie eine besondere Zunft gebildet haben, konnte ich nicht feststellen; jedenfalls waren sie dem Zunftzwang unterworfen. Schwarzblech, Weißblech, ein wenig Messing und Zinn zum Löten waren die einzigen Materialien, die sie den Zunftordnungen zufolge benutzen durften; und wenn sie z. B. eine Ofenthür aus Messing machten, so mußten sie erst zum Schlosser laufen, damit die Thür auch zu dem eisernen Einsatz und den Haken für die Angeln paßte; fiel doch letzteres in das Ressort des Schlossers. Noch heute klagen die Klempner über die Aufhebung dieser Schranken, wodurch ihr Absatz gelitten habe; so setze, um bei demselben Beispiel zu bleiben, heute gleich der Töpfer die fertig bezogene Thür mit dem Rahmen ein.

So blieb es auch nach Aufhebung der Zünfte, die zur Zeit des Königreiches Westfalen erfolgte, bis Anfang der 40er Jahre, wo sich in Salzwedel ein neuer Klempner aufthat. Ob hierzu der 1837 zwischen Hannover, dessen Grenze sich $^3/_4$ Meile von der Stadt hinzieht, und Preußen abgeschlossene Handelsvertrag mit die Veranlassung war, ist wohl fraglich; in späterer Zeit hatten jedenfalls mehrere Salzwedeler Klempner im nahen hannöverschen Wendland eine ziemlich ausgedehnte Kundschaft. Dieser Klempner hatte in Salzwedel gelernt, heiratete ein dortiges Bürgermädchen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wohnte erst zur Miete, erwarb aber später das Haus käuflich. Seine Klempnerei besteht heute noch und wird von der Witwe und einem Werkführer fortgesetzt, während die beiden ältesten Geschäfte schon eingegangen sind. Kurze Zeit darauf versuchte ein vierter Meister sich in Salzwedel niederzulassen; aber schon nach ein paar Jahren mußte er wieder davon Abstand nehmen, um sein Glück in einer anderen altmärkischen Stadt zu versuchen. Vielleicht infolge dieses mißglückten Niederlassungsversuches in der Stadt besetzte sich Mitte der vierziger Jahre ein anderer Klempner auf dem Lande, und zwar in dem schon berührten kleinen Landstädtchen Kalbe an der Milde.

Inzwischen war nach Salzwedel eine verhältnismäßig starke Garnison gelegt, eine Erweiterung des Absatzgebietes, die in Verbindung mit der stärker hervortretenden Baulust zwei neue Besetzungen nach sich zog. Der eine von diesen sich neu besetzenden Meistern hatte schon in der Stadt bei einem Klempner gelernt, vermochte sich aber trotzdem nicht zu halten, und ging dann Mitte der fünfziger Jahre nach Amerika. Der andere, ein Salzwedeler Bürgerkind, hatte eine sehr gute Lehre genossen und sich auf einer ausgedehnten Wanderschaft tüchtige Kenntnisse in seinem Fache erworben. Er führte als erster Klempner in Salzwedel die Drehbank ein; er war unter den 5 dort ansässigen Meistern der einzige, welcher einem aus Mainz dorthin versetzten Hauptmann seine Imitatorlampe reparieren konnte: eine Leistung, infolge deren er das ganze Offiziercorps und die Honoratioren der Stadt zu seinen Kunden zählte. Er brachte dort die Lampen erst eigentlich in Aufnahme und damit, um seine eigenen Worte zu gebrauchen, „das Lampengeschäft in ganz anderen Schwung." Sein Absatzgebiet ging weit über die Bannmeile der Stadt hinaus; so lieferte er z. B. aus Blech gefertigte Badewannen nach Schlesien und Galizien. Kurz, schon nach fünf Jahren war er imstande, sich ein geräumiges und sehr günstig gelegenes Haus für 2500 Thaler zu erwerben. Als die Stadt nachher Straßenbeleuchtung einführte, erhielt er die Anfertigung der Laternen (40 bis 50 an der Zahl) und ihre Versorgung mit Petroleum in Entreprise; er zählte von Anfang an bis zur Auflösung seiner Klempnerei zu den angesehensten Handwerksmeistern der Stadt.

Einige Jahre später übernahm in einem der beiden ältesten Geschäfte der Sohn, ein sehr tüchtiger Zeichner und befähigter Mensch, der gleichfalls auf einer ausgedehnten Wanderschaft sich ausgiebige, namentlich auch kaufmännische Kenntnisse angeeignet hatte, die väterliche Klempnerei. In richtiger Erkenntnis der Lage seines Gewerbes und jugendlicher Unternehmungslust beschaffte er sich sogleich eine größere Zahl von Maschinen, und war

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

somit in der Lage, billiger und gleichmäßiger zu produzieren als seine Kollegen. Was Wunder, wenn er sie bald überflügelte und sein Geschäft zum größten des Kreises erhob. „Meine Maschinen waren schon zehnmal bezahlt, ehe die anderen dahinter kamen", sagte er mir und bezeichnete damit sehr treffend die eigentliche Ursache seines schnellen Emporkommens. Vermöge seiner kaufmännischen Bildung verstand er es, jede Konjunktur für sich schnell auszunutzen. Als z. B. die ersten fabrikmäßig hergestellten Laternen nach Salzwedel kamen, wollten die Bauern diese „unmodischen Dinger" mit ihren etwas anderen Formen nicht kaufen. Daraus zogen die anderen Meister den Schluß, im alten Geleise weiterzufahren und die Laternen in der alten Form handwerksmäßig auch weiterhin herzustellen; nur unser Klempner verfuhr anders und richtiger. Er schickte eine Laterne alter Form an seine Fabrik, ließ sich dort 800 derartige Laternen anfertigen, und war nun natürlich imstande, diese mit Unterbietung seiner Konkurrenten und doch noch erheblichem Gewinn billig zu verkaufen. Seine Klempnerei, in welcher er zu Zeiten 7 bis 8 Gesellen und Lehrlinge beschäftigte, dehnte er aus, und verband z. B. ein großes Glaswarengeschäft damit. Kurz, er war der veränderten Lage des modernen Handwerks in jeder Hinsicht gewachsen; um so größere Beachtung wird es verdienen, daß er sich nachher freiwillig entschloß, sein Gewerbe aufzugeben.

Um jene Zeit war durch Polizeiverordnung der Feuergefährlichkeit wegen die Herstellung der Dächer aus Stroh für Neubauten auf dem Lande untersagt worden; mit dem Ziegel- oder Schieferdach wurde die Anbringung einer blechernen Dachrinne ein unabweisbares Bedürfnis. Dieser Absatzsteigerung auf dem Lande ist es wohl zuzuschreiben, daß Mitte der 50er Jahre zwei neue Niederlassungen von Klempnern auf dem Lande erfolgten. Noch immer beherrschte die Stadt den ganzen Kreis als Absatzgebiet. Zum Kornverkauf mußten die Bauern nach der Stadt, und da der Bauer, damals noch in weit höherem Grade wie heute, nur kauft, wenn er selbst Geld eingenommen hat, so wurde der ganze Hausbedarf der Bauernwirtschaften an den Markttagen beim städtischen Klempner eingekauft. Den auf dem Lande ansässigen Meistern fiel in der Hauptsache nur die Herstellung von Dachrinnen, Zinkdächern auf Wetterwänden und Flickarbeiten zu, im übrigen waren sie auf die landwirtschaftliche Ausbeute ihrer Ackerbürgerstelle von vier bis zehn Morgen angewiesen. Diese Verhältnisse blieben, von einem fehlgeschlagenen Niederlassungsversuch aus dem Jahre 1860 abgesehen, etwa anderthalb Jahrzehnte ganz stabil; selbst der Bau der ersten Eisenbahn durch den Kreis vermochte vor der Hand nichts daran zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ändern. Da kam 1869 die Gewerbefreiheit und mit ihr ein schnelles glänzendes Aufblühen unseres Gewerbes in Kreis und Stadt Salzwedel.

In den sechziger Jahren hatte das Absatzgebiet allmählich sozusagen eine Vertiefung erfahren. Durch die Ablösung und die Separation waren die Bauern des Kreises zu selbständigen Besitzern ihrer Höfe, zu wohlhabenden Leuten geworden. Jetzt saßen fast auf allen Höfen junge Bauern, welche die engen Verhältnisse vor der Durchführung jener Maßnahmen nicht mehr selbst durchgemacht hatten; sie fühlten sich als reiche, freie Herren und waren nun dabei, diesem behäbigen Stolze auch äußerlich Ausdruck zu verleihen. So wurde eine große Anzahl von Gerätschaften, von Geschirr u. s. w. in den Bauernhäusern eingebürgert, von denen man in der alten Bauernwirtschaft kaum den Namen gekannt hatte. Damit Hand in Hand ging ein starker landwirtschaftlicher Aufschwung und namentlich eine Ausdehnung der Viehzucht. Die alten Scheuern und Ställe wurden zu klein; neue größere traten an ihre Stelle, und bei jedem Bau wurden Klempnerarbeiten gebraucht. Daß durch den Krieg von 1866 der Absatz in das angrenzende hannöversche „Wendland“ [1] für längere Zeit vollständig verloren ging, konnte demgegenüber fast gar nichts bedeuten.

Nimmt man noch dazu, daß der glänzende wirtschaftliche Aufschwung, der nach den großen Kriegen in Deutschland erfolgte, auch auf diese kleinen Verhältnisse seinen Einfluß geltend machen mußte, so wird man etwa die Ursachen beisammen haben, vermöge deren nach Einführung der Gewerbefreiheit innerhalb weniger Jahre die Zahl der Klempner im Kreise Salzwedel von 7 auf 15, also auf mehr als das Doppelte stieg. Noch im Jahre 1869 heiratete ein fremder Meister ein Salzwedeler Bürgermädchen und errichtete hier ein Geschäft. In den nächsten beiden Jahren erfolgten noch drei Niederlassungen. Zwei Klempner, die bisher bei Salzwedeler Meistern als Gesellen gearbeitet hatten, benutzten das Zusammentreffen dieser günstigen Konjunktur mit der Gewerbefreiheit, um sich selbständig zu etablieren. Der dritte zog als Fremder zu und verdarb die Kundschaft, d. h. um Arbeit zu bekommen, that er etwas, was bisher die bürgerstolzen Klempner stets verschmäht hatten. Während die andern Meister ruhig in der Stadt warteten, bis der Bauer hereinkam und sie bat, ihm die und die Arbeit zu machen, lief dieser bei den Bauern herum und bat sie, ihn

[1] Dieser an den Kreis Salzwedel grenzende Teil von Hannover ist noch heute der sicherste welfische Wahlkreis und war nach der Annektierung in einer hochgradigen Erbitterung, die vielfach bis zum Abbruch aller alten persönlichen Beziehungen zu dem benachbarten preußischen Gebiet führte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

doch die Dachrinnen anfertigen zu lassen, oder ihm die sonstige Arbeit zu übertragen. Noch heute, also nach 20 Jahren, sind die übrigen Meister hierüber entrüstet; sie erklärten mir mit gewissem Stolz, sie hätten „niemals um Arbeit gebettelt". Immerhin gelang es hierdurch jenem, sich einen festen Kundenkreis auf dem Lande zu schaffen, auf den gestützt es ihm nachher bei veränderter Konjunktur möglich wurde, sich über Wasser zu halten, während die beiden vorher Aufgeführten Schiffbruch erlitten. In den Jahren 1840—60 war es nur zwei Meistern infolge persönlicher Eigenschaften gelungen, festen Fuß zu fassen und sich langsam emporzuarbeiten; in dieser Aufschwungsperiode glückte es jedem ohne Ausnahme. So zählte die Stadt 1878 acht Klempnereien mit 15 Gesellen und Lehrlingen, darunter jene beiden, oben ausführlicher geschilderten, großen Geschäfte, die damals ihre höchste Blüte hatten.

Auf dem Lande zeigt sich dieselbe aufsteigende Bewegung, wenn auch erst später einsetzend. In einem Flecken des Kreises besetzte sich „ein Pfuscher, der nicht einmal ordentlich ausgelernt hatte", sondern nur ein paar Jahre bei einem städtischen Meister gearbeitet hatte. Die beiden anderen Niederlassungen erfolgten in dem kleinen Städtchen Kalbe a./M. und einem andern Marktflecken, sodaß das Absatzgebiet der Kreisstadt, namentlich hinsichtlich der Bauarbeiten und Reparaturen, schon eine erhebliche Einbuße erlitt. Aber noch immer wurden die Blechwaren von den Bauern in der Stadt beim städtischen Klempner gekauft; erst als hierin in Verbindung mit anderen Umständen eine Wandlung eintrat, nämlich um das Jahr 1880, brach die Krisis herein.

Die Absatzverhältnisse waren die gleichen geblieben. Die Landwirtschaft des Kreises war immer noch im Aufsteigen, und ebenso nahm die Bauthätigkeit eher zu als ab. Es mag sein, daß die niedrigen Roggenpreise in den Jahren 1879 und 1880 den Ausbruch der Krise beschleunigt haben. Ist es doch eine bekannte Thatsache, daß der Bauer seine Ausgaben erheblich einschränkt, sobald sich seine Einnahmen, wenn auch nur wenig, verringern. In der Klempnerei selbst waren mannigfache Änderungen eingetreten. Einzelne Warengattungen wie Badewannen, Spirituskocher u. s. w. waren unmodern geworden und wurden infolgedessen nicht mehr gekauft, andere wie Blecheimer, Blechgeschirr wurden durch die neu aufkommenden Emailwaren, die ein handwerksmäßig arbeitender Klempner nicht herstellen kann, allmählich verdrängt. An diesem Prozeß, dem Abkommen der bisher vorzugsweise produzierten Waren, sind zur selben Zeit einige andere Gewerbe in Salzwedel fast zu Grunde gegangen, so die Zinngießer an der Ersetzung des Zinngeschirrs durch Steingut- und Porzellangeschirr, so die Gelbgießer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

infolge des Verschwindens der Wärmflaschen aus Messing, und infolge der Verdrängung der Messingplätte mit Stahlbolzen durch die Kohlenplätte. Aber in der Klempnerei betraf die Veränderung in der Warennachfrage mehr nebensächliche Gattungen. Und wenn auch namentlich die Emailwaren dem Handwerk beträchtlichen Schaden verursachten, der eigentliche Grund des plötzlichen Rückganges liegt nicht in dieser Warenveränderung, er liegt in der Konkurrenz der Großindustrie.

Von Ende der sechziger bis Mitte der achtziger Jahre hatte die deutsche Blechwaren-Großindustrie einen bedeutenden Aufschwung genommen. Zur Illustration mögen ein paar Berliner Zahlen dienen; ist doch Berlin nicht nur einer der Hauptsitze der deutschen Blechwaren- und Lampenindustrie, sondern auch der Hauptbezugsort des besprochenen Kreises für diesen Artikel. 1861 gab es in Berlin 438 Klempner mit 960 Gehülfen und Lehrlingen, sodaß ein Meister etwa 2,2 Abhängige beschäftigte; 1885 zählte man 471 Meister mit 3235 Arbeitern, sodaß auf einen Arbeitgeber 6,9 oder, wenn man die Meister ohne Gesellen als Hausindustrielle zu den Abhängigen rechnet, 7,7 Arbeiter entfallen. Von den Arbeitgebern beschäftigten 36 6—10 Arbeiter, 15 11—20, 7 21—50, 4 51—100 und 3 über 100 Arbeiter. 1861, wo im Gegensatz zu 1885, die Lampenfabrikation größtenteils noch bei den Klempnern lag, kam ein Meister auf 464, 1885 schon auf 321 Einwohner.

Anfang der siebziger Jahre wird die erste Bahn durch den Salzwedeler Kreis gebaut und dieser hiermit der Nationalwirtschaft mehr angeschlossen. Seit Mitte der siebziger Jahre fangen die Salzwedeler Eisen- und Kurzwarenhändler an, fabrikmäßig hergestellte Blechwaren von Berliner Firmen in größeren Mengen zu beziehen, und hiermit beginnt die Konkurrenz zwischen Groß- und Kleingewerbe für die Salzwedeler Klempnerei. Zuerst ging den Klempnern das Lampengeschäft verloren, da die kapitalkräftigeren Kaufleute ein größeres Lager halten konnten. Dann wurden von den Kaufleuten die Emailwaren eingeführt; und so ging es Schritt für Schritt weiter, bis heute alle Blechwaren mindestens ebenso billig beim Kaufmann, wie beim Klempner zu haben sind. Langsam, im Anfang sehr langsam vollzog sich dieser Prozeß. Nicht nur der konservative Landmann blieb zuerst seinem Handwerker treu, sondern auch die Städter hielten zäh an der alten Gewohnheit; ist doch Salzwedel die Stadt, wo die Gewandschneidergilde seit dem 13. Jahrhundert formell wenigstens noch heute besteht.

So kam es, daß die Wirkung der großindustriellen Konkurrenz sich erst um 1880 fühlbar machte. Der dort bestehende Vorschußverein versagte gänzlich. Aus Furcht, sein Geld zu verlieren, konnte und kann er sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heute noch nicht entschließen, wirklich Gefährdeten Kredit zu gewähren. Schon 1879 konnte sich ein Meister nicht mehr halten; er verkaufte aus und besetzte sich in dem letzten Flecken des Kreises, wo noch kein Klempner wohnte. Dort gelang es ihm, sich bis heute zu halten. Ein zweiter, ebenfalls erst seit 1870 ansässiger Meister, machte Bankerott und verließ die Stadt. In derselben Weise ging das eine der beiden ältesten Geschäfte der Stadt ein, weil der Besitzer „seinen Kram nicht in acht nahm und trank". Das am meisten charakteristische Zeichen für den Niedergang unseres Gewerbes ist aber, daß der intelligenteste Klempner der Stadt, der im rechten Augenblick die Maschinen eingeführt und es vermöge seines kaufmännischen Geschicks verstanden hatte, sogar die Großindustrie fürs erste in seinen Dienst zu ziehen, sich jetzt sagte: „Gegen die Fabriken ist nichts zu machen und mit Flickarbeiten ist kein Geld zu verdienen". Sein großes Blechwarenlager verkaufte er zu Schleuderpreisen aus und verschlechterte hierdurch die Lage der anderen Meister erheblich. Dies ist auch der Grund für das plötzliche Hereinbrechen der Krisis, sodaß von den acht städtischen Klempnern des Jahres 1878 nach vier Jahren nur noch die Hälfte übrig war, und auch diese nur mühsam sich über Wasser hielten. Der Inhaber des ältesten und größten dieser vier Geschäfte behauptete, seit 1880 habe er nichts mehr verdient, und er habe sein Geschäft nur fortgeführt, um doch etwas zu thun zu haben. Die anderen drei erhielten sich durch ihre Landkundschaft. Ihre Gesellen und Lehrlinge reduzierten sie auf das Minimum, sodaß es in kurzem statt 15 kaum noch ein oder zwei Abhängige in der Stadt gab.

Auf dem Lande ist von einem solchen Rückgang der Klempner nichts zu merken; fehlte doch hier die Konkurrenz der großen Kaufleute mit ihren reichhaltigen Lagern, und hatte doch ferner die Hauptthätigkeit der ländlichen Meister in Bauarbeiten und Flickereien bestanden. Zudem hatten sie ja ihre kleine Ackerstelle; und war in der Klempnerei gar nichts zu thun, nun so halfen sie sich durch Erntearbeiten, Kartoffellesen oder Dreschen bei reicheren Nachbarn. Nur einer von den drei Klempnern des kleinen Landstädtchens ging zu Grunde; er soll sein Geschäft verbummelt haben. Doch möchte ich diesen Grund nicht anerkennen. Sobald in kleinen Städten jemand Bankerott macht, sagen die Nachbarn: er hat getrunken, darum ging es zu Ende, während es, meiner Beobachtung nach, meistens umgekehrt liegt: weil der Mann sah, daß er immer mehr zurückkam, versuchte er sich für Stunden wenigstens im Alkoholrausch über seine Misere hinwegzutäuschen. Zehn Jahre später etwa wurde diese Stelle von neuem besetzt, so daß die alte Zahl von sieben Meistern auf dem Lande wieder erreicht war.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nach einigen Jahren ließ sich in der Stadt ein neuer Klempner nieder, dem es auch gelang vorwärts zu kommen, zwar nicht durch die Klempnerei, sondern durch einen neuen Erwerbszweig, den er geschickt ergriff und bald zu monopolisieren verstand: die Herstellung der neuen Druckapparate zum Bierabziehen. Ein paar Jahre später besetzte sich wieder ein Klempner in der Stadt, der aber nur höchst kümmerlich sein Brot fand. Sein Glück war es, daß ein Jahr später (1891) das nunmehr größte Geschäft aufgelöst wurde, und er von diesem nicht nur die Maschinen, sondern auch die Kunden, darunter die Stadt mit ihren Laternen übernahm; doch geht es ihm trotzdem nur kümmerlich. Die drei anderen Klempnereien, von denen die eine, welche zur Zeit von der Witwe mit Hülfe eines Werkführers weitergeführt wird, nächstens noch eingehen soll, halten sich durch Flickarbeiten, Bauarbeiten auf den nächsten Dörfern und Blechwarenhandel mit Mühe über Wasser.

## 5. Die heutigen Produktionsverhältnisse.

Auf der Grundlage dieser gewerbegeschichtlichen Entwicklung wenden wir uns nunmehr der Untersuchung über die heutige Lage der Klempnerei zu, und zwar zuerst nach der Seite der Produktion hin. Rücksichtlich der äußeren Betriebsform gleichen sich die zwölf Betriebe des Kreises fast vollkommen; nur in ihrer Größe unterscheiden sie sich von einander, wobei die städtischen durchgehends die größeren sind. Da Blechwaren von den Kunden gleich fertig verlangt werden, und da die Arbeit des Klempners durchaus keine gleichmäßige das Jahr über ist, wie etwa beim Schuster, so bedarf er eines Raumes zum Aufbewahren der verfertigten Waren: eines Ladens. Dieser ist auf dem Lande meist nur klein und kümmerlich, in der Stadt dagegen größer und gewöhnlich mit einem Lampengeschäft, d. h. einem Handel mit aus der Fabrik bezogenen Lampen verbunden. Doch reichen die heute in der Stadt vorhandenen Läden weder an Größe noch an Reichhaltigkeit des Lagers an die größten Läden der 70er Jahre heran.

Die Rohmaterialien des Klempners sind in erster Linie Zinkblech, Schwarzblech, Weißblech, verzinktes Eisenblech und zum Löten Zinn; daneben werden Messing, Blei und Draht in geringen Mengen verwandt. Während alle diese Rohstoffe früher direkt vom Grossisten gegen Barzahlung oder drei Monate Frist und zwei bis vier Prozent Rabatt bezogen wurden, hat seit etwa zehn Jahren der größte Kurzwarenhändler der Stadt diesen Handel an sich gerissen. Sämtliche Klempner, auch die auf dem Lande wohnenden, beziehen ihre Rohstoffe von ihm, lassen sie ein Jahr — längerer Kredit wird ihnen nicht gewährt — anstehen und bezahlen sie dann mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

etwas Aufschlag. Diese Verschlechterung im Rohstoffbezug mußte eintreten, weil der Rohstoffbedarf infolge der Konkurrenz der Großindustrie sich so erheblich verringerte, daß der regelmäßige Verkehr mit dem Grossisten aufhören mußte. Messingblech wird heute nur noch sehr selten verwandt; verstehen doch von den 12 Meistern nur noch zwei die mühsame Art des Polierens (das Stück Blech wird blank geschabt, mit einem Poliermittel gerieben und dann mit dem Polierhammer bearbeitet, wobei die Schläge ganz gleichmäßig stark sein und dicht bei dicht sitzen müssen). Blei wird zum Metallgießen gebraucht, um einen Knauf, einen massiven Fuß, eine Verzierung selbst herstellen zu können. Das zum Löten bestimmte Zinn wird in großen Blöcken bezogen, aus denen es in kleine Platten gegossen wird, um verwandt werden zu können.

Werkzeuge und sonstige Hülfsmittel gebrauchte der Klempner früher in großer Anzahl und Mannigfaltigkeit. Der Klempnermeister, bei dem ich während meiner Schülerzeit wohnte, hatte allein zwei Schränke mit den verschiedenartigsten Hämmern. Aber wie oft habe ich seine wehmütigen Worte gehört: „ja, so etwas braucht man heute nicht mehr; die Werkzeuge, mit denen ich arbeiten lernte, werden gar nicht mehr benutzt". Gerade die kunstvollsten Hämmer, Punzen, Schaber u. s. w., deren Handhabung große Übung erforderte, sind ganz außer Gebrauch gesetzt; nur die einfachsten werden noch verwandt, da die feineren Waren ausnahmslos von der Großindustrie angefertigt werden. Seit Mitte der 50er Jahre sind in die Salzwedeler Klempnerei kleine mit der Hand getriebene Maschinen eingeführt, so daß sich heute bei allen städtischen und den meisten ländlichen Meistern die drei oder vier einfachsten Maschinen finden, vermöge deren nach Professor Reuleaux eine Werkstätte das fünf- bis achtfache der früheren Handarbeit bei gleicher Arbeiterzahl leisten könnte, wenn nämlich soviel Arbeit wäre, um sie regelmäßig benutzen zu können. Die Maschinen wurden von E. Kirchais aus Aue im Königreich Sachsen bezogen und kosteten früher sehr viel.

Die Thätigkeit eines Klempners besteht oder besser bestand zunächst in dem Vorzeichnen der anzufertigenden Waren auf dem Blech mittels einer Reißahle und dem Ausschneiden dieser Zeichnung mittels einer Hand- oder einer Winkelscheere. Um möglichst wenig von dem Material durch falsches Zuschneiden zu verschwenden, muß der Klempner ziemlich gut zeichnen und rechnen lernen, oder lernte es wenigstens früher. Von den jetzt ansässigen Meistern ist im Gegensatz zu früher nicht einer auf der Klempnerfachschule in Aue gewesen. Die einzelnen ausgeschnittenen Blechteile werden dann mit dem Lötkolben durch Zinn aneinandergelötet. Wenn das einfache

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aneinanderlöten nicht genug Festigkeit giebt, so müssen die Ränder erst um- und dann ineinandergebogen werden. Dies geschah früher durch Auflegen des Bleches auf eine scharfe Kante und Umschlagen eines Randes mit dem Hammer. Seit Mitte der sechziger Jahre wird diese sehr mühsame Arbeit auch in der Salzwedeler Klempnerei durch die Siekenmaschine viel schneller und besser ausgeführt. Neben dieser Siekenmaschine ist in jeder Klempnerei noch eine sogenannte Kreisscheere zu finden. Mit ihrer Hülfe kann man genau kreisrunde Stücke, auch verhältnismäßig breite Blechbänder sehr schnell und einfach herstellen, so daß ein Lehrling mit ihr mindestens acht- bis zehnmal soviel Arbeit leisten kann, als ein geschickter Meister mit der Handscheere. Als dritte Arbeitsmaschine, die aber nicht bei allen Klempnern sich findet, ist der Durchschnitt zu nennen, der die röhrenförmig gestalteten Meißel ersetzt, um Löcher von bestimmter Form in dem Blech herzustellen. An vierter Stelle wäre die Drehbank, eine der verbreitetsten Klempnermaschinen, aufzuführen; auch sie kann von Lehrlingen sehr gut bedient werden; brauchen sie doch nur darauf zu achten, daß der Blechmantel überall gegen das „Futter", das aus Holz bestehende Modell, gedrückt wird. Zur Herstellung von Röhren dient endlich noch die „Rundemaschine", eine Art Walzwerk mit drei Walzen, von denen die oberste als Dorn dient, um welchen von den beiden andern das Blech herumgewalzt wird. Andere Maschinen habe ich in unserem Kreise nicht finden können, während in Berliner Großbetrieben noch weit kompliziertere zur Verwendung gelangen mit ganz anderer Leistungsfähigkeit. Aber auch in unseren Handwerksbetrieben geschieht also, von dem Aufzeichnen nach bestimmten Mustern und dem Zusammenlöten abgesehen, die ganze Blechbearbeitung durch kleine, mit der Hand getriebene Maschinen, und es ist klar, daß jener Klempner, welcher zuerst diese Maschine einführte, hiermit seinen Konkurrenten bedeutend überlegen war. Daß sie heute nicht mehr entfernt diese Bedeutung haben, ja daß sie überhaupt nur selten gebraucht werden, liegt vor allem an der inzwischen eingetretenen Konkurrenz der Großindustrie.

Von all den Waren, die sich im Laden eines Klempners befinden, ist kaum ein Prozent von ihm selbst angefertigt. Von den fünf Klempnern der Stadt sagten mir vier ganz offen, nicht ein Stück aus ihrem Laden hätten sie selbst hergestellt; nur der letzte erklärte, einzelnes mache er doch noch selbst; denn, setzte er hinzu, die Leute merken doch, daß ein Unterschied zwischen selbstgemachter und Fabrikware besteht; doch vermochte er nicht anzugeben, worin sich der Unterschied zeige. Die auf dem Lande ansässigen Meister behaupten ebenfalls, einzelne Waren noch selbst herzustellen. Da die Landleute zum großen Teil ihren Blechwarenbedarf noch in der Stadt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

decken, und ferner bei dem Fehlen einer Bahnverbindung der Bezug fertiger Waren aus der Fabrik sehr erschwert ist, so mag dies in beschränktem Maße immerhin der Fall sein. Doch verliert diese Behauptung sehr an Wahrscheinlichkeit, wenn man die unten mitgeteilte Gegenüberstellung der Preise für fabrik- und handwerkmäßig hergestellte Waren in Rechnung zieht. Wie weit der Bezug fertiger Waren heute geht, mag die eine Thatsache illustrieren, daß einige Meister sich sogar schon die Dachrinnen kommen lassen und ihre Thätigkeit als Klempner auf das Passendschneiden und Zusammenlöten beschränken.

Daß die Großindustrie so viel Terrain in der Klempnerei gewinnen konnte, liegt zum Teil mit daran, daß ein großer Teil der früher von Klempnern hergestellten Waren aus der Mode gekommen oder durch andere nicht in der Klempnerei verfertigte Waren ersetzt ist. Die großen Badewannen, welche früher sogar einen Export bis nach Schlesien und Galizien hatten, werden etwa seit 1883 nicht mehr verlangt. Die Schaukelmaschinen, welche man früher in Salzwedel zum Einweichen der Wäsche benutzte, sind durch moderne Waschmaschinen ersetzt, die in Fabriken hergestellt und vom Kaufmann bezogen werden. Die Spirituskocher haben mit der Verbreitung der beständig Feuer haltenden Gruben ihre Bedeutung verloren. Statt der alten blechernen Einsätze auf Waschtischen findet man heute überall eine moderne Waschtoilette mit Marmorplatte.

Seitdem die großen Konservenfabriken Spargel, Erbsen u. s. w. so billig herstellen, und jeder Kaufmann diese Konserven feil hält, haben die städtischen Gärtner aufgehört, selbst Konserven herzustellen, und haben daher für Konservenbüchsen keinen Bedarf mehr. Heute kommt nur noch der kleine Bürger, der einen Garten hat, mit seinen zwei oder drei Konservenbüchsen vom vorigen Jahre zu seinem Klempner und verlangt, daß er ihm aus Gefälligkeit einen Deckel daraufslötet. Die alten Schwarzblechthüren am Herd und am Ofen sind durch gußeiserne ersetzt. Statt des Stückes Schwarzblech, das früher vor dem Ofen zum Schutz der Dielen gegen herausfallende Funken genagelt wurde, sieht man heute moderne gußeiserne Ofenvorsetzer. Früher benutzte man in jeder Wirtschaft Töpfe aus Schwarzblech, Eimer, Schüsseln u. s. w. aus Weißblech; heute ist alles dies durch die Emailwaren verdrängt, ein um so schwererer Verlust für die Klempner, als der Handel mit diesen Waren sich fast gänzlich in den Händen der großen Kurzwarenhandlungen befindet.

Ähnlich liegt es mit den Lampen. Seit den seligen Zeiten der Rüböl- und der Berzeliuslampe und mit dem Aufkommen der Messingschiebelampen war die Lampenfabrikation dem Handwerksmeister genommen; er bezog sie



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fertig aus der Fabrik und mußte sich nur auf die sehr oft notwendigen Reparaturen verstehen. Aber der sehr einträgliche Lampenhandel lag doch in der Hand der Klempner. Zu ihnen kamen die Reisenden und verkauften ihnen die Lampen gegen bar oder 1/4jährigen Kredit. Seit etwa 15 Jahren sind in unserem Kreise auch die Lampen Modeartikel geworden, so daß bald diese, bald jene Form bevorzugt wird. Diese schnellen Sprünge der Mode kann der kleine Meister mit seinem kleinen Kapital nicht mitmachen; er muß sich auf die gewöhnlichsten und billigsten Arten, wie Küchenlampen beschränken, während im übrigen das ganze Lampengeschäft in den Händen der Kurz- und Glaswarenhändler liegt.

Hat so die Klempnerei hinsichtlich ihrer Ausdehnung auf eine Anzahl Waren eine erhebliche Einschränkung erfahren, so ist sie auch für alle übrigen Blechwaren wie Gießkannen, Reibeisen, Laternen, Blechbüchsen u. s. w. als Handwerk ganz verdrängt. Alle diese Waren werden heute direkt aus der Fabrik gegen Barzahlung oder ein Jahr Frist bezogen und nur sehr selten von den Meistern selbst hergestellt.

Von dieser Art der Warenbeschaffung hängt die Thätigkeit des Klempners ab. Auf direkte Bestellung wird fast gar nichts gearbeitet außer den Dachrinnen. Es läßt wohl jemand über seinen Herd ein Stück Schwarzblech anbringen, oder ein anderer seine Wand mit einem Zinkdach belegen; aber das sind nur Ausnahmen. Im allgemeinen beschränkt sich die Thätigkeit der Klempner auf Flickarbeiten; nur wenn gar nichts weiter zu thun ist, werden Waren auf Vorrat gemacht, wenn auch an ihnen fast nichts verdient wird, wie z. B. besonders feste Gießkannen mit doppeltem Boden und dergleichen. Als Illustration dieser Thatsache mag noch das eine dienen. Der einstige Besitzer der größten Klempnerei in Salzwedel, jetzt Rentier, fragte mich geradezu: „Sagen Sie mal, was machen denn die Leute (Klempner) eigentlich den ganzen Tag? ich habe doch schon vor zehn Jahren alles viel billiger aus der Fabrik bezogen, als ich's selber machen konnte", und wollte mir absolut nicht glauben, daß die Klempner auch nur etwas noch selbst verfertigen.

Da die Kundschaft der städtischen Meister in erster Linie, die der ländlichen Meister ausschließlich aus den umliegenden Dörfern besteht, so wirkt die landwirtschaftliche Thätigkeit mit ihrer Verteilung über das Jahr auf die Klempnerarbeit durchaus bestimmend ein. Während der Ernte haben daher die Klempner fast gar nichts zu thun; denn die Bauern fangen, wenn sie bauen, so zeitig im Frühjahr an, daß meistens schon vor Johannis das Dach gedeckt wird, die Anbringung von Dachrinnen und sonstige Klempnerarbeiten schon vor der Ernte erfolgen. Doch haben die auf dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lande ansässigen Meister in dieser Zeit ihre eigene kleine Ernte einzubringen. Kommt der ländliche Konsument während der Ernte und Herbstbestellung aus Mangel an Zeit nicht in die Stadt, so halten ihn nach Weihnachten die schlechten, für Kornfuhren nur mühsam zu passierenden Wege fern. So kommt es, daß nicht nur die Klempner, sondern auch eine große Reihe anderer Handwerker in den Monaten Januar, Februar und Anfang März fast vollständig feiern müssen. Und diese zwei Monate, wo also die Flickarbeiten fast gänzlich fehlen, sind die einzige Zeit, in welcher die Klempner, nur um etwas zu machen, Waren auf Vorrat anfertigen.

## 6. Arbeitsverhältnisse.

Auf dem Lande haben die Meister eigentlich niemals Gesellen oder Lehrlinge beschäftigt, und auch heute ist dies nicht der Fall. So lange der Meister jung ist, kann er die Arbeiten vollauf allein bewältigen; wenn er älter ist, tritt meistens einer der Söhne als Hülfskraft ein und übernimmt jene Arbeiten, die eine größere Geschmeidigkeit des Körpers voraussetzen, wie das Anbringen von Dachrinnen. In der Stadt hat die Zahl der Gesellen und Lehrlinge je nach dem Jahre sehr erheblich geschwankt; doch sind, wie aus Tabelle I erhellt, seit dem Beginn unseres Jahrhunderts niemals, weder absolut noch relativ, weniger Hülfskräfte in der Stadt beschäftigt worden, als heute. Gegen 1878 hat sich ihre Zahl auf $^1/_5$ reduziert (und dabei ist unter den drei als Abhängige aufgeführten noch ein im väterlichen Geschäft thätiger Sohn begriffen): gewiß ein beredtes Zeichen für den Rückgang unseres Handwerks.

Das Verhältnis von Gesellen und Lehrlingen unter der Zahl der Abhängigen war wohl stets sehr schwankend; 1858 giebt die amtliche Statistik 1 Gesellen, 3 Lehrlinge, 1861: 6 Gesellen, 2 Lehrlinge für den ganzen Kreis an. Soviel jedoch scheint sicher zu sein, daß, während in den sechziger und siebziger Jahren die Gesellen bedeutend überwogen, die Abhängigen seit Mitte der achtziger Jahre fast ausschließlich aus Lehrlingen bestehen. Der Meister ist bei seiner mißlichen Lage außer stande, einen entsprechenden Lohn zu zahlen, der Geselle kann seine Arbeitskraft in der Fabrik viel besser verkaufen: die Folge ist, daß die ausgelernten Lehrlinge fast stets die Stadt verlassen, um als Arbeiter in großstädtische Fabriken einzutreten.

Der Lohn für einen Gesellen betrug 1858 (nach einer auf dem Landratsamt vorhandenen Durchschnittsberechnung) $2^1/_2$ bis 5 Sgr.; heute schwankt er zwischen 6 und 9 Mark die Woche. Der eine in der Stadt im Sommer 1894 arbeitende Geselle erhielt 7,75 Mark pro Woche. Doch ist



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Lohn bisweilen noch geringer. Wenn ein Lehrling nach vollendeter Lehrzeit bei demselben Meister als Geselle bleibt — wie dies für kürzere Zeit öfters der Fall ist —, so beträgt der Lohn 3 Mark bis 4,50 Mark.

Die Arbeitszeit dauert überall von 5 bis 7 im Sommer, also 14 Stunden, im Winter etwas weniger lange, wobei die Pausen für die Mahlzeiten eingerechnet sind. Somit stellt sich der Stundenlohn auf 7,7 bis 11,6 Pfennig, während er z. B. in Berlin, allerdings ohne Wohnung und Nahrung, 42 Pfennig bis 1 Mark beträgt. In Salzwedel wohnen und essen Gesellen wie Lehrlinge durchgehends beim Meister.

Die Lehrzeit belief sich früher auf vier Jahre, „und dann ging's auf die Wanderschaft; heute lernen sie nicht einmal drei Jahre, und dann lassen sie sich nieder und haben nichts gesehen und nichts gelernt", klagte ein alter Meister. Wenn ein Meister einen Gesellen braucht, so wartet er geduldig Monate lang, bis einmal zufällig auf der Wanderschaft ein Geselle nach Salzwedel verschlagen wird. Von allen 12 Meistern hat nur ein einziges Mal einer zum Annoncieren gegriffen. Das Lehrgeld betrug um 1830 noch 40 Thaler, sank dann in den 40er Jahren auf 20 Thaler und hörte seit den sechziger Jahren vollkommen auf. Die durchschnittliche Lehrzeit dauert heute $3^1/_2$ Jahre; wer Bett und Wäsche selbst stellt, oder wer nach Übereinkunft etwas sogenanntes „Lehrgeld" zahlt, braucht nur $2^1/_2$ bis 3 Jahre zu lernen. Nichts ist wohl geeigneter, das heutige Lehrverhältnis kurz zu charakterisieren, als diese Ausnahme. Die Notwendigkeit einer $3^1/_2$jährigen Lehrzeit liegt durchaus nicht vor; die paar einfachen Handgriffe, die Handhabung der Maschinen und das bißchen Löten lernt jemand in $2^1/_2$ Jahren natürlich eben so gut als in 4 Jahren. Aber es kommt dem Meister auf Ausnutzung der billigen Arbeitskraft im Haushalt wie in der Werkstatt an, und kann er diese nicht die üblichen $3^1/_2$ Jahre ausnutzen, so läßt er sich dafür materiell entschädigen.

Eine Fortbildungsschule besteht zwar in Salzwedel; doch sind ihre Leistungen so mangelhafte, daß sie den Lehrlingen an allgemeiner Bildung so gut wie nichts übermittelt. Was die Klempnerlehrlinge an Zeichnen oder zur Ausführung von Berechnungen nötig haben, eignen sie sich nur erfahrungsmäßig und durch Ausprobieren an; auch die Klempnerfachschule in Aue wird, wie schon erwähnt, von den Salzwedeler Klempnern nicht mehr besucht. Erwähnen will ich hier gleich, daß im Gegensatz zu früher von den 12 Meistern des Kreises nicht einer eine Klempnerfachschrift liest; daß, ebenfalls im Gegensatz zu früher, seit Jahren nicht ein Meister mehr Klempnerausstellungen besucht hat. Sie haben natürlich bei dem Mangel

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tüchtiger Fachkenntnisse und dem Mangel an feineren praktischen Arbeiten jegliches Interesse an ihrem Handwerk verloren.

Nach beendeter Lehrlingszeit zog früher männigein auf die Wanderschaft, wobei man in kleinen Städten auf das übliche Geschenk von den Meistern, in größeren auf den Nachweis einer Stelle oder Herberge und Unterhaltsgewährung mittels des Altgesellen angewiesen war. Heute ist das Wandern ganz abgekommen, was von den alten Meistern als Folge der Aufhebung des Meisterstücks angesehen wird; denn dies habe verhindert, daß sich wie heute „jeder Pfuscher als Klempner aufmache und das ganze Gewerbe verbringe"; dies trifft offenbar nicht den Kern der Sache. Jeder, der ausgelernt hat, sucht sofort ein sicheres Unterkommen, indem er sich entweder auf dem Lande irgendwo besetzt oder aber — was weit häufiger ist — in die Großstadt und die Fabrik geht. Was kann ihm heute auch die Wanderschaft noch nützen, da er hier wie dort, in der Fabrik, wie in seiner eigenen Werkstätte, nur die einfachsten Handgriffe und Künste seiner Thätigkeit verwenden kann?

Von eigentlicher Arbeitsteilung kann in diesen kleinen Werkstätten natürlich nicht die Rede sein; in der Regel macht der Meister die Arbeit, und der Lehrling hilft dabei oder macht inzwischen eine andere Arbeit. Bei Flickarbeiten ist ja auch schon technisch eine Arbeitsteilung nicht gut möglich.

## 7. Absatzverhältnisse.

Wie schon oben bei Gelegenheit der statistischen Tabelle erwähnt, hat sich der Absatzkreis der städtischen Meister durch die auf dem Lande erfolgenden Niederlassungen gegen früher wesentlich verengert; im übrigen sind die Absatzverhältnisse räumlich durchaus die alten. Jeder Klempner, wie auch die meisten anderen Handwerker, hat seine bestimmten Dörfer, in welchen er und nur er alle Arbeiten macht, und deren Einwohner bei ihm kaufen, wenn sie nicht zum Kaufmann gehen. Es ist ja klar, daß, wenn ein Handwerker einmal bei einem Bauern auf dem Dorfe arbeitet, alle Nachbaren ihre Arbeiten lieber gleich im Anschluß hieran miterledigen lassen, als daß sie einen anderen Meister noch einmal aufs Land kommen lassen. In der Stadt regelt sich der Absatz nach dem alten Spruch: wie du mir, so ich dir; jeder Bäcker und Fleischer kauft bei seinem Klempner und umgekehrt; doch bevorzugen die Städter bei allen besseren Waren stets den Kaufmann mit seinem größeren Lager.

Mit dem Bezahlen seitens der Kundschaft berühren wir einen sehr wunden Punkt. „Mit dem Bezahlen hapert es sehr", klagte der eine, „die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hälfte geht mindestens ins Buch und viele muß man überhaupt schwimmen lassen", erklärte der zweite; „mit dem Bezahlen ist das so 'ne Sache", sagte der dritte und kratzte sich vielsagend hinter dem Ohre. Die Bauern kaufen die Waren aus dem Laden fast stets gegen bar; kaufen sie doch eigentlich nur, wenn sie vorher Geld eingenommen haben. Auch die Arbeiten auf dem Lande bezahlen sie vielfach sofort; geschieht dies indessen nicht, dann können Jahre ins Land gehen, ehe es dem reichen Bauer einfällt, seine Rechnung zu begleichen. Denn dem Bauer eine Rechnung zu schicken, darf der städtische Meister beileibe nicht wagen. Entweder denkt der Bauer sonst: der Meister hält mich wohl für einen Betrüger, der ihm durchgeht, oder, wie mir ein anderer erläuterte, er sagt sich: der muß das Geld wohl nötig haben und wird bald Bankerott machen; in beiden Fällen bezahlt er zwar ziemlich schnell; aber fortan kauft er bei einem anderen Meister.

Viel saumseliger im Bezahlen ist die Stadtkundschaft. Sie läßt nicht nur alle Arbeiten anschreiben, sondern auch alles, was sie im Laden kauft. Trotzdem nun alle Neujahr eine Rechnung geschickt wird, bezahlt vor zwei bis drei Jahren kaum einer, eine Unsitte, die, soweit ich sehe, in den meisten kleinen Städten nur zu sehr verbreitet ist. Hierdurch ist natürlich ein ziemlich bedeutendes Betriebskapital, selbst für kleinere Geschäfte erforderlich, da die Fabrik nur ein Jahr Frist gewährt. Dies Erfordernis ist naturgemäß, seitdem der Klempner die Waren fertig bezieht, noch erheblich gestiegen. Im Jahre 1847 richtete ein Klempner sein Geschäft mit 160 Thalern vollkommen ein, und bald war seine Klempnerei eine der größten in der Stadt. Der letzte, welcher sich 1892 niederließ, und einen großen Teil seiner Waren, sowie die vier Maschinen von diesem alten Geschäft, wie er selbst sagte, sehr billig kaufte, hat doch gut 2000 Mark in den $1^1/_2$ Jahren bisher in sein Geschäft als Betriebskapital hineinstecken müssen, und dabei war sein Lager nur wenig reichhaltig.

## 8. Vermögenslage und sociale Stellung der Klempner.

Hiermit sind wir schon in das Gebiet der Vermögens-, Einkommens- und sonstigen persönlichen Verhältnisse unserer Klempner übergegangen, dem wir nun noch ein paar Bemerkungen widmen wollen. Der soeben angeführte ältere Meister war schon nach kurzer Zeit imstande, sich ein großes Haus mit Hintergebäude und Hofraum in sehr günstiger Lage für 2500 Thaler zu erwerben, das er bald ganz schuldenfrei besaß und 1892 beim Aufgeben seiner Klempnerei für 20 000 Mark verkaufte. Von den fünf städtischen Klempnern besitzt heute nur einer sein Haus schuldenfrei;

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

drei haben eine mehr oder minder beträchtliche Hypothek auf demselben, und einer wohnt überhaupt zur Miete. Diese Mietswohnung, die sehr klein ist, in einem kleinen Seitengäßchen liegt, und für die 160 Thaler an Jahresmiete gezahlt werden, besteht aus einem einfenstrigen kleinen Laden, einem zweifenstrigen Zimmer, einer geräumigen zweifenstrigen Werkstatt und einer einfenstrigen Küche; außerdem hat der Mann einen auf dem Hofe belegenen Schuppen als Schlafstube für sich und seine Familie zurechtgebaut. Denkt man sich diese Kammer noch in das Haus hinein, dazu einen kleinen Keller und Bodenraum mit einem Gemach für den Lehrling, so hat man etwa eine typische Handwerkerwohnung von heute in Salzwedel. Gegen die Wohnungen der beiden größten Klempner aus den 70er Jahren gehalten, sind die Häuser der jetzt ansässigen Klempner nur klein und kümmerlich, so daß auch hinsichtlich des Wohnens eine sehr erhebliche Verschlechterung zu konstatieren ist. Auf dem Lande sind die Wohnungsverhältnisse durchaus nicht besser; doch haben sie sich gegen früher keinesfalls verschlechtert. Und wenn hier die Meister nur zum kleinsten Teile ihr Grundstück schuldenfrei besitzen, so gehört doch zu dem Grundstück hier stets noch eine Ackerparzelle, deren Größe zwischen vier und zehn Morgen schwankt.

Einen gewissen Anhalt für das Einkommen und die Lage der Salzwedeler Klempner vermag auch die Gewerbesteuerrolle zu bieten, deren Einsicht mir durch die Liebenswürdigkeit des Kreissekretärs gestattet wurde. 1894/95 waren für die ganze Klasse IV der Gewerbesteuer 560 Handwerksmeister veranlagt mit zusammen 9320 Mark, wonach auf jeden durchschnittlich 16,7 Mark entfallen. Bekanntlich ist für Klasse IV ein Einkommen von 1500 bis 3000 Mark vorgesehen, und als Schwankungszahlen der Steuer 4 bis 36 Mark festgesetzt. Von den städtischen Klempnern zahlen zwei je 21 Mark bei einem geschätzten Einkommen von 2000 Mark, einer zahlt 18 Mark bei einem Einkommen von 1650 Mark, einer 12 und einer 8 bei noch geringerem Einkommen. Danach würde der Durchschnitt der Klempner mit einem Steuerbetrag von 16,0 Mark noch unter dem gewiß niedrigen allgemeinen Durchschnitt von 16,7 Mark stehen. Da die neue Gewerbesteuer erst aus dem Jahre 1891 stammt, so kann eine Vergleichung mit den Sätzen der früheren Jahre für unseren Zweck nichts beweisen. Erwähnt mag nur werden, daß trotz des viel größeren Umfanges und der Prosperität der Klempnereien Ende der 70er Jahre die Sätze der Gewerbesteuer nicht nur durchschnittlich, sondern auch im einzelnen niedriger waren, als heute.

Läßt sich der Rückgang des Einkommens eines Klempners auch nicht ziffermäßig belegen, daß er in erheblichem Maße stattgefunden hat, ist

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deshalb um nichts weniger sicher. Und wäre selbst das Einkommen absolut heute von derselben Höhe, relativ, d. h. im Vergleich mit dem gestiegenen Erfordernis an Betriebskapital, mit den gestiegenen Grundstückspreisen (in dem oben gegebenen Beispiel innerhalb 40 Jahren auf das 2.7fache) und mit der Verteuerung der Lebenshaltung, ist es unzweifelhaft sehr beträchtlich gesunken. Gerade über diese Preissteigerung der zum Leben notwendigsten Dinge klagen alle Meister der Stadt und schwärmen von jener seligen Zeit ihres Vaters, wo auf dem Markt in Salzwedel „ein Hahn sechs Dreier kostete". Um für den Grad dieser Verteuerung einen Anhaltspunkt zu geben, lasse ich zwei Haushaltungsbudgets in groben Umrissen folgen. Das erste, aus dem Jahre 1858, fand ich zufällig in den Akten des Königlichen Landratsamtes; es war als „Durchschnitts"budget bezeichnet und für irgend einen Zweck amtlich festgestellt. Durch persönliche Nachfrage bei dem Klempner, welcher sich zuletzt in der Stadt besetzt hat, und der etwa auch als Typus gelten kann — er ist verheiratet und hat zwei, allerdings noch kleine Kinder — habe ich versucht, die entsprechenden Daten für 1894, wenn auch nur in ungefähren Angaben zu erhalten. Auf absolute Korrektheit und Zuverlässigkeit machen diese Zahlen natürlich keinen Anspruch; doch dürfte das Bild im ganzen ein richtiges sein. Es betrugen die Jahresausgaben in Mark für

| | 1858 | 1894 |
|---|---|---|
| Nahrung | 240 | 400 |
| Wohnung | 45 | 480 |
| Kleidung und Wäsche | 60 | 100 |
| Brennmaterialien und Beleuchtung | 18 | 40 |
| Hausgerät und Werkzeug | 24 | 30 |
| Staatsabgaben | 6 | 18 |
| Kommunallasten | 4.50 | 21 |
| Schulgeld | 9 | ? |
| Gesundheitspflege | ? | 19 |
| Luxusausgaben | ? | 3 |
| Summe der Ausgaben | 406.50 | 1111 |

Die Steigerung des Betrages um 173 Prozent ist vornehmlich durch den hohen Wohnungspreis bewirkt worden. Im übrigen dürften die Zahlen für 1894 noch etwas zu niedrig sein; denn es wurde mir von den verschiedensten Seiten versichert, daß eine Handwerkerfamilie mit weniger als 300 bis 400 Thalern heute kaum leben könne, und dabei ist die Wohnung nicht eingerechnet. Auf dem Lande stellt sich dies natürlich etwas anders, da hier der Nahrungsbedarf zum größten Teil aus der kleinen Wirtschaft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gedeckt wird; eine wesentliche Steigerung der notwendigsten Ausgaben ist aber auch hier zu verzeichnen.

Bei der Verringerung der Einnahmen und der soeben gekennzeichneten Steigerung der Ausgaben ist es natürlich, daß viele der Salzwedeler Handwerksmeister, und darunter auch die Klempner, sich einen Nebenerwerb zu schaffen gesucht haben. Schon früher war dies in gewissem Maße der Fall; so hatte der größte Meister ein ansehnliches Glasgeschäft neben seiner Klempnerei, aber dies war doch aus seinem Lampengeschäft allmählich herausgewachsen und stand mit seinem eigentlichen Gewerbe in innigem Zusammenhang. Bei einem anderen Meister, welcher die Stadtlaternen in Entreprise hatte, war aus der hiermit verbundenen Notwendigkeit des ständigen Petroleumlagers ein kleiner Petroleumhandel entstanden; auch hatte er eine größere Schülerpension, ein Nebengewerbe, dem sehr viele der Salzwedeler Handwerker eine Zubuße in ihrer Wirtschaft verdanken. Derjenige Klempner, welcher sich heute bei weitem am besten steht, lebt, wie schon oben erwähnt, weit weniger von seiner Klempnerei, als von der Beschaffung, dem Anbringen und häufigem Reparieren der Bierdruckapparate; bei ihm bildet somit das „Nebengewerbe" den Hauptnahrungszweig. Der letzte, welcher sich als Meister dort besetzt hat, vermietet sein einziges Zimmer als „möbliertes Zimmer" an einen Herrn für 16 Mark monatlich, so daß er hierdurch zwei Fünftel seiner ganzen Wohnungsmiete deckt.

Auf dem Lande ist, wie schon berührt, bei allen Meistern die Landwirtschaft als Nebengewerbe zu finden. Jeder hat ein kleines Stück Land von 4 bis 10 Morgen, worauf er seine Kartoffeln, etwas Hopfen, Rüben, sein Gemüse und bisweilen sogar etwas Roggen selbst baut, sodaß er nicht nur einen großen Teil seiner Lebensmittel naturaliter gewinnt, sondern auch in guten Hopfenjahren z. B. ein hübsches Sümmchen erübrigt. Das Land besteht meist aus sogenannten Dämmen, die mit der Hand bestellt, also nicht gepflügt, sondern gegraben werden u. s. w., wozu ihm und seiner Frau neben seiner Klempnerei reichlich Zeit bleibt. Daneben betreibt er meistens noch etwas Viehzucht; er hält eine Ziege und ein paar Schweine, teils für den Hausbedarf, teils auch für den Verkauf; so kann er die Wirtschaftsabfälle in seiner Viehwirtschaft noch gut verwerten. Zudem war ja die Schweinezucht bei den guten Kartoffelernten der letzten 10 Jahre in der Altmark außerordentlich lohnend und ist auch noch dadurch erleichtert, daß im Sommer sämtliche Schweine durch den Gemeindehirten auf die Gemeinde*weide getrieben werden.*

Ein anderer Beleg für den Rückgang unseres Handwerks liegt in dem Zurückgehen der Gesindehaltung. Früher hatten die Klempner fast alle

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dienstboten, zum Teil sogar zwei oder drei. Heute ist nicht einer in der Lage, sich diesen Luxus gestatten zu können; bei den auf dem Lande ansässigen Klempnern war und ist das Dienstmädchen ein durchaus unbekanntes Institut. Allerdings hängt dies mit dem Steigen der früher sehr niedrigen Löhne für Gesinde und namentlich mit dem Abkommen des Haltens von Gesellen sehr eng zusammen. Wenn keine Gesellen und Lehrlinge im Haushalt sind, ist die Frau Meisterin wohl imstande, das kleine Hauswesen in Ordnung zu halten. Aber mag es auch zum Teil nur die einfache Folge dieses Umstandes sein, ein Zeichen für den Rückgang der Klempnerei bleibt es doch.

Ein ziemlich sicheres Kennzeichen für die Lage der Handwerker, ob sie sich sozusagen in ihrer Haut wohlfühlen, bildet die Berufswahl ihrer Söhne. Früher erbte stets der Sohn vom Vater das Geschäft; das galt ausnahmslos, noch dazu in Salzwedel, wo alles im alten Geleise weiter geht, und wo es noch heute vielfach als nicht recht empfunden wird, wenn der Vater seinen Sohn etwas anderes lernen läßt, als das väterliche Gewerbe. Geschieht es trotzdem, daß der Sohn einen anderen Beruf ergreift, so müssen dringende Gründe dazu vorliegen, die den Vater veranlassen, sogar über das Urteil seiner Bekannten und Nachbarn hinwegzusehen. Der eine Klempner, welcher sein Geschäft im Anfang der achtziger Jahre aufgab, hatte seinen Sohn schon vorher Kaufmann werden lassen; auf meine Frage: weshalb? antwortete er trocken: „Ich werde ihn doch nichts lernen lassen, wovon er nicht leben kann." Ein anderer schickt seinen Jungen auf das Gymnasium. Bei dem dritten ist der Sohn jetzt gerade im Begriff, das Geschäft seines Vaters zu übernehmen; aber die begleitende Glosse des Vaters: „er hat doch nun einmal nichts anderes gelernt; was hilft das alles?" ließ alles andere eher, als freudige Zukunftshoffnung durchklingen. Auch für eine Reihe anderer Handwerker läßt sich diese Wandlung in Salzwedel konstatieren, so für die Böttcher, die Buchbinder, die Seiler, die Schmiede, die Maler. Wenn es der kleine Handwerker irgend ermöglichen kann, so läßt er seinen Sohn studieren, nur damit dieser als Beamter dermaleinst eine völlig sichere Stellung hat; so auch die Tischler, Pfeifendrechsler, Möbelfabrikanten u. s. w.

Zum Teil wohl eine Folge hiervon ist das früher gänzlich unbekannte Eingehen altrenommierter Geschäfte. Waren früher gar keine Erben vorhanden, so fand sich doch stets jemand, der ein bestehendes Geschäft käuflich übernahm. Jetzt gehen große Geschäfte ein, ohne daß auch nur der Versuch gemacht wird, ein anderes an ihre Stelle treten zu lassen: ein charakteristisches Zeichen für die mangelnde Prosperität des Gewerbes. Als die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beiden ältesten Geschäfte 1881 eingingen, verschwanden sie einfach; als die letzte große Klempnerei 1892 aufgelöst wurde, kaufte ein Uhrmacher das Haus; in der Stadt gab es einfach eine Klempnerei weniger. Dasselbe gilt auch für andere Gewerbe der Stadt, für die Nadler, die Gelbgießer, die Böttcher, die Tischler, sogar für die Schuster.

Zum Schluß möchte ich noch einen Punkt berühren, der die veränderte Lage der Klempner in der Stadt zwar nur indirekt, aber nicht minder deutlich widerspiegelt. Die früheren Meister zählten zu den achtbarsten und angesehensten Familien der Stadt; als tüchtige Männer waren sie überall geschätzt und wurden von jedem gegrüßt. Die jetzt ansässigen Klempner kennt außer ihren Kunden niemand mehr; aus der Rolle eines den besten gleichgeachteten Bürgers sind sie zu unbekannten Arbeitern herabgesunken, von denen niemand Notiz nimmt. Zum Teil mag dies seinen Grund darin haben, daß von den jetzt ansässigen Klempnern nicht einer aus alteingesessener Bürgerfamilie stammt; aber auch dies ist ja ein Anzeichen für die schlechte Lage unseres Handwerkes, daß die alten Bürgerfamilien sich von ihm abwenden und es zuwandernden Fremden überlassen. Diese gesellschaftliche Degradation erstreckt sich durchgehends auf fast alle Handwerker der Stadt; sie sind gesunken, und die ihnen früher kaum gleichstehenden Kaufleute sind auf ihren Schultern emporgestiegen, sodaß heute die Kaufleute, die Bierbrauer, die paar Fabrikanten, die Gymnasiallehrer, Ärzte und sonstigen Studierten die erste Klasse bilden; ihnen folgen die kleinen Beamten auf der Post, dem Gericht, die kaufmännischen Angestellten u. s. w., und erst die dritte Schicht, die mit den beiden anderen gesellschaftlich fast gar nicht in Berührung kommt, bilden die Handwerker.

## 9. Ergebnisse der Untersuchung.

So haben wir den Klempner von seinem Rohstoffbezug an durch seine Thätigkeit, seine Stellung zu seinen Hülfskräften und seiner Kundschaft, durch seine Vermögens- und persönlichen Verhältnisse bis zu seiner gesellschaftlichen Stellung verfolgt, und haben fast bei jedem einzelnen Punkte den Rückgang gegen früher konstatieren können. Auch die Gründe dieser Erscheinung sind bereits dargelegt; es ist in beschränktem Maße die Konkurrenz des Landes für die Stadt, es ist in geringem Grade die eingetretene Warenveränderung; es ist in sehr kleinem Umfang die Preissteigerung der unentbehrlichsten Existenzmittel; es ist vor allem die übermächtige Konkurrenz der Großindustrie, die das Handwerk hier zu Boden gedrückt hat, die Konkurrenz der Großindustrie, wie sie durch den Kaufmann und durch den Hausierer vermittelt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Kaufleute schlagen mit ihrem größeren Kapital, mit ihrem reichhaltigeren Lager, mit ihrer größeren kaufmännischen Geschicklichkeit die Klempner mit Leichtigkeit; nur die gröberen Sachen bleiben den letzteren vorbehalten. Hier setzt nun der Hausierer ein. Er kauft ein wenig schadhafte oder nicht völlig runde u. dergl. Sachen billig aus Fabriken oder einem Ausverkauf, und ist so imstande, seinen Kunden die Ware in ihrem Haus billiger zu verkaufen, als diese sie von ihrem Klempner aus der Stadt sich verschaffen können. Zwar „sind die Dingerchen im Umsehen kaput", sagte mir ein Meister; aber „dann kriegen wir sie zum Flicken", und wenn der Hausierer wiederkommt, läßt sich der Bauer durch den niedrigen Preis doch wieder verlocken.

Um nun ein ziffernmäßiges Bild von der Überlegenheit des Großbetriebes über das Handwerk geben zu können, habe ich für einige Waren die Preise gesammelt, für die man sie aus der Fabrik bezieht und für die sie der Handwerker selbst herstellt. Eine Gießkanne kostet, wenn man sie selbst anfertigt 2,75 Mark bis 3 Mark, wenn man sie aus der Fabrik bezieht 1,50 Mark bis 2 Mark. Ein aus Schwarzblech hergestellter ganz einfacher Ofenvorsetzer kostet 2,50 Mark; beim Kaufmann kann man einen viel besseren für 1,50 Mark haben. Eine Ofenthür aus Messing ohne den Eisenrahmen kostete früher 4,50 Mark; heute berechnet sie der Töpfer mit Rahmen für 1,60 Mark. Ein Emaileimer ist durchaus nicht teurer, wie ein Weißblecheimer (beide 3 Mark); dabei hält ersterer bedeutend besser. Eine Puddingform kostet beim Handwerker 3 Mark bis 3,50 Mark je nach der Größe, beim Fabrikbezug 1,50 Mark bis 2 Mark. Ein Reibeisen kann ein Klempner unter 75 Pfennig nicht herstellen; die Fabrik liefert es für ein Drittel, für 25 Pfennig.

Doch genug der Zahlen! Geht doch aus ihnen zur Genüge hervor, wie recht jener Klempner hatte, wenn er mir sagte: „Mit den Fabriken können wir nicht mit; sie machen alles viel feiner und billiger". Als die Konkurrenz der Großindustrie begann, suchten ihr die Meister zunächst Einhalt zu thun; sie verbreiteten, die Fabrikwaren wären zwar billig, aber auch dementsprechend unhaltbar und schlecht; ja sie erklärten sogar, die Emailwaren nicht flicken zu wollen. Hinsichtlich des ersten überzeugten sich die Kunden sehr bald vom Gegenteil, und das zweite mußten die Meister ihrer Konkurrenz untereinander wegen bald aufgeben. Heute liegt daher die Sache so, daß die Klempner ihre Blechwaren nicht mehr selbst herstellen, sondern direkt aus der Fabrik beziehen. Sie sind somit, wenn man von ihrer Thätigkeit als Bauarbeiter absieht, zu Blechwarenhändlern, oder wie es ein Meister selbst ausdrückte, „zu Krämern und Flickern" geworden, und in dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewinnbringendsten Zweige ihrer Thätigkeit, dem Blechwarenhandel, haben sie mit der übermächtigen Konkurrenz der Kaufleute und auch der Hausierer schwer zu kämpfen.

Ein trübes Bild, das uns die heutige Klempnerei bietet, und trübe und fast verzweifelnd ist auch die Stimmung der Meister. Wie mag sich ihre Zukunft gestalten, wird es besser werden, kann es besser werden? — das sind die Fragen, welche sich die Klempner verzweiflungsvoll selbst vorlegen und durch deren verneinende Beantwortung sie sich ihren letzten Lebensmut nehmen. Sie sind daher auch schon hinweg über das Schelten auf die Maschinen und Fabriken, wie es z. B. die Schuster, die Tischler thun; sie haben nicht mehr den Trotz, die alten Zunftprivilegien vom Staate zurückzufordern; sie klagen nicht einmal mehr über schlechte Zeiten: in dumpfer Resignation leben sie weiter dahin unter dem unbestimmten Gefühle, daß ihr Gewerbe langsam, aber sicher zu Grunde gehen müsse.

Soweit ich sehe, glaube ich kaum, daß sie sich über ihre Lage täuschen. Zwar hat die Stadt Gaslicht eingeführt im letzten Herbst und will in ein paar Jahren auch Wasserleitung legen, sodaß hierdurch vielleicht der eine oder der andere Meister einen Erwerbszweig finden könnte, wie z. B. die meisten Berliner Klempnermeister. Doch ist bisher das Gasrohrlegen und Zusammenlöten an fremde Arbeiter übertragen worden; auch werden späterhin die an den Leitungen notwendigen Reparaturen in einem kleinen Städtchen wie Salzwedel nicht so zahlreich sein, um einen Meister nähren zu können.

Der Blechwarenhandel der Klempner ist der Konkurrenz der Kaufleute nicht gewachsen, er wird daher immer mehr zurückgehen; damit steigt ihnen das Wasser bis hoch an den Hals, und sie geraten in Gefahr, von den großen Geschäften abhängig zu werden. Die Buchbindereien hängen in Salzwedel heute zum Teil recht sehr von den Buchhandlungen ab, die im Auftrage ihrer Kunden die Bücher einbinden lassen. Dasselbe kann sehr leicht für die Klempner eintreten, wenn die Kunden erst mehr, als es heute schon der Fall ist, sich vom Meister fort und zum Kaufmann gewöhnt haben, wenn es ihnen damit unangenehmer wird, bei dem Meister nur Flickereien machen zu lassen, und sie es daher vorziehen, die reparaturbedürftigen Sachen einfach dem Kaufmann zu übergeben, damit sie dieser bei seinem Klempner flicken lasse. Tritt diese Wandlung ein — und sie liegt durchaus nicht außerhalb der Wahrscheinlichkeit —, dann ist es nicht nur mit der Klempnerei als Handwerk, dann ist es auch mit der Selbständigkeit der Meister vorbei; denn auf die geringe Zahl von Bauarbeiten läßt sich keine selbständige Existenz gründen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auf dem Lande liegt es anders. Hier sind die Bauarbeiten zahlreicher, hier müssen ihnen die Flickereien in selbständiger Stellung verbleiben. Hier haben sie stets zum Teil von ihrer Landwirtschaft gelebt, hier waren sie niemals eigentliche Handwerker. Hier vermag sie daher auch die Konkurrenz der Großindustrie nicht wesentlich zu treffen, und hier werden die Klempner deshalb in ihrer Doppelstellung, halb als Handwerker und halb als Landwirte noch lange Jahre sich erhalten. Es kann ihnen nicht erheblich besser gehen, als heute, aber auch nicht wesentlich schlechter, und so werden sie hier bleiben, wie sie heute sind.

---

## Anhang.

### Die Lage der übrigen Handwerke in Salzwedel.

Im Anschluß an diese detaillierte Schilderung eines einzelnen Handwerkes sei es nun gestattet, einen Blick zu werfen auf eine Reihe anderer Salzwedeler Gewerbe und ihre Lage der großindustriellen Konkurrenz gegenüber. Das Land kann hierbei vollkommen außer Spiel bleiben; soweit sich hier Handwerker finden, betreiben sie alle die Landwirtschaft als Nebengewerbe; auf sie alle paßt daher auch das für die Klempnerei ausgeführte mehr oder minder genau.

Die Nahrungsmittelgewerbe sind diejenigen unter allen Gewerben, wo das Handwerk vielleicht am wenigsten von der Großindustrie verdrängt werden kann. Zwar haben z. B. die Fleischer auch in Salzwedel durch den Handel der Kolonialwaren- und Delikateßgeschäfte mit Wurstwaren, Ochsenzungen, Schinken, Cornedbeef und dergleichen neuerdings eine kleine Einbuße erlitten; aber dagegen hat der Konsum von frischem Fleisch auf dem Lande eine solche Zunahme erfahren, daß die städtischen Fleischer bei der enormen Schwierigkeit, eine Fleischerei auf einem kleinen Dorfe zu betreiben, eine sehr erhebliche Absatzsteigerung zu verzeichnen haben. Sie befinden sich daher fast ausnahmslos in guter gesicherter Lage.

Die Müllerei beherrscht dagegen der Großbetrieb fast gänzlich; mit der einen großen Dampfmühle und ein paar größeren Wassermühlen können die kleinen Mühlen nicht recht konkurrieren. Da die Dampfmühle ein weißeres und reineres Mehl als die Windmühlen zu liefern vermag, die Windmüller auch häufig in ihrem Geschäft nicht ganz reell verfahren, so

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beginnt sie schon, den ländlichen Müllern eine gefährliche Konkurrentin zu werden.

Ganz dem Handwerksbetrieb gehören noch die Bäckereien an, die ihr Gewerbe in der althergebrachten Form noch heute fortführen. Neben ihnen stehen die Konditoren, welche dem Großbetrieb angehören. 1849 gab es erst 1 Konditor mit 1 Gehülfen; dann erfand dieser ein sehr gutes Baumkuchenrezept, und heute bestehen 4 große Geschäfte, die sich fast ausschließlich der Baumkuchenbäckerei widmen, und namentlich zur Weihnachtszeit Hunderte von Kisten täglich versenden. Die Besitzer dieser Exportgeschäfte sind wohlhabende Großindustrielle, die, ganz im Gegensatz zu den Bäckern, mit den Fabrikanten u. s. w. auf einer socialen Stufe stehen.

Die Brauerei war schon im Mittelalter ein blühendes Gewerbe in Salzwedel; war doch der „Saltzmann" ein weit und breit beliebtes Gebräu, wenn es auch einst vom Kurfürsten Albrecht Achilles als Ehrentrunk zum großen Grimm eines ehrbaren Rates verschmäht wurde. Der Bierziese wegen lag die Stadt im Streit mit dem Kurfürsten, und durch deren Einführung wurde der Bierexport nnd damit das Braugewerbe lahm gelegt. Bis zur Mitte unseres Jahrhunderts gab es daher nur kleingewerbliche Braunbierbrauereien. Dann kamen allmählich die großen fabrikmäßigen Brauereien von sogenanntem bayerischen Bier auf, die nach und nach fast alle kleinen Braunbierbrauereien auffogen (1838 : 33, heute 8 Brauereien), sodaß heute nur noch 2 bestehen und ein Teil des städtischen Braunbierbedarfs bereits durch eine ländliche Brauerei importiert wird. Daß die nur in sehr kleiner Zahl vorhandenen Brennereien Großbetriebe sind, versteht sich von selbst.

Von den früher zahlreichen Cigarrenmachern besteht heute nur noch einer, der seinen Betrieb auch sehr eingeschränkt hat, und nur noch „Kameruner" herstellt, ein derartig edles Kraut, daß es, während meiner Gymnasialzeit wenigstens, nur Schülern, Lehrlingen und dergleichen Anfängern als verbotene Frucht einigermaßen schmecken konnte. Der fabrikmäßigen Herstellung von Cigarren muß er natürlich notwendig weichen.

Der Zahl nach sind am stärksten die Gewerbe für Bekleidung und Reinigung; machten sie doch 1875 etwa 60 Prozent sämtlicher Salzwedeler Gewerbetreibenden aus. Nebenbei sind sie auch das einzige Gewerbe, in welchem dort, sporadisch wenigstens, Hausindustrie vorkommt. So wird von Mädchen feine Wäsche für große Weißwarengeschäfte genäht (doch geht dies immer mehr zurück), so werden von Frauen und Mädchen Namen gestickt, auch sonst Stickmuster für Posamentiergeschäfte angefertigt. Das Putzwarengeschäft ruht gänzlich in weiblichen Händen; der Putz wird meist fertig bezogen, und es handelt sich nur um die sogenannte Garnierung: da

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es mit dem Huthandel verbunden ist, immerhin ein einträglicher Nahrungszweig. Nimmt man hierzu noch die Damenkleiderschneiderinnen (meist verheiratete Frauen, deren Männer in ihrem Handwerk nicht genug verdienen) und eine einzige Kellnerin, so hat man, von der gelegentlichen Beschäftigung der Frauen im Laden ihrer Männer und ein paar Lehrerinnen abgesehen, die ganze weibliche Berufsthätigkeit beisammen. Die Schneiderinnen haben neuerdings durch den Bezug fertiger in der Konfektion hergestellter Waren, wie Mäntel, namentlich seit dem Aufkommen der Blousen, mit der Großindustrie schon zu kämpfen; doch gilt es vorläufig noch nicht für vornehm, fertige Kleidung zu kaufen.

Ganz dasselbe gilt für die Herrenkleidermacher, denen seit ein paar Jahren durch zwei jüdische Ramschbazare eine erhebliche Konkurrenz der Großindustrie erwachsen ist. Einige früher selbständige Schneidermeister arbeiten jetzt als Hausindustrielle für größere Geschäfte, die mit den Tuchen handeln, auch das Maßnehmen und Zuschneiden besorgen. Im übrigen stehen sich die Schneider relativ ganz gut.

Eine ähnliche Hausindustrie bestand bis vor einem Jahre auch in der Schuhmacherei; doch hat seither dieser Unternehmer sein Geschäft aufgegeben und es vorgezogen, als Eisenbahnbeamter ein kleines, aber sicheres Einkommen zu beziehen. Wenn es auch im allgemeinen den Schustern nicht schlecht geht, so leidet das Gewerbe doch schon seit dem vorigen Jahrhundert (1795 : 102 Schustermeister, 1849 : 107 Meister und 93 Gehülfen) an Übersetzung; dazu macht seit ein paar Jahren die Konkurrenz der Schuhwarenfabriken auf Kosten des Handwerks erhebliche Fortschritte, und wird noch viel weiter vordringen.

Die Handschuhmacher sind schon heute fast ausschließlich Handschuhhändler und -reiniger; daneben handeln sie auch mit Schlipsen, Hosenträgern u. s. w. Ihre Lage ist ziemlich prekär, da der Handschuhhandel mehr und mehr in die Hände der kapitalkräftigeren Weißwaren- und Tuchgroßhändler übergeht.

In gleicher Weise ist auch die Hutmacherei fast gänzlich eingegangen; die Hutmacher handeln mit fertigen Hüten und beschränken sich fast nur auf gelegentliche Aufbügelungen, Reinigungen, Ausbesserungen u. s. s. Immerhin haben sie wenigstens den Huthandel bisher noch in der Hand behalten. Charakteristisch für dieses Übergehen aus dem Handwerkerstand in den Händlerstand ist, daß ein „Hutmacher" seinen Huthandel neuerdings mit einem Materialwarenhandel verbunden hat und hauptsächlich von letzterem lebt. Ganz analog liegt die Sache bei den Kürschnern, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

man treffender als Pelzwarenhändler bezeichnen würde. Nur ein Mützenmacher besteht noch; aber auch dieser nur, weil er unter den Schülern den Ruf hat, die besten Klassenmützen in der auf dem dortigen Gymnasium beliebten eigenartigen Form anfertigen zu können, und infolge dessen jährlich ein paar Hundert zu höheren als den sonst für Mützen üblichen Preisen nach Maß arbeitet; auch der Zahl der Geschäfte nach sind alle diese Gewerbe erheblich zurückgegangen.

Im Baugewerbe hat sich das Handwerk noch fast gänzlich erhalten. Für Maurer- und Zimmerarbeiten giebt es neben einigen größeren Unternehmern mehrere kleine Selbständige, welche mit wenigen Gesellen und Arbeitern teils auf Bestellung teils auf eigene Rechnung kleinere Wohnhäuser, Scheuern u. s. w. bauen. Die Gesellen arbeiten meistens bei diesen größeren und kleineren Unternehmern; bei sich bietender Gelegenheit führen sie aber auch selbständig für einen Hausbesitzer oder einen Bauer der Umgegend kleine Bauten (Ställe, Umfriedigungsmauern, Reparaturen) aus. Auf dem Lande werden Bauten nur von größeren Unternehmern, wobei sich meistens ein Maurer- mit einem Zimmerparlier zusammengethan hat, hergestellt. Die Arbeiter sind nur während der Saison Bauarbeiter, sonst betreiben sie ein anderes Gewerbe wie Hausschlächterei; auch rekrutieren sich aus ihnen vorzugsweise die ländlichen Musikanten. Die Maler, die Dachdecker, die Schornsteinfeger sind noch vollkommen kleine Handwerker. Neuerdings müßte man dem Baugewerbe auch die Klempner, Tischler, Töpfer, Tapezierer, Schlosser in Salzwedel hinzurechnen; denn ihre Thätigkeit beschränkt sich mehr und mehr auf Bauarbeiten. Die Glaser haben zum Teil ein sehr ausgedehntes Glas- und Porzellanwarengeschäft, sodaß bei ihnen von handwerksmäßiger Thätigkeit kaum die Rede sein kann; andere wieder nähren sich nur kümmerlich von Scheibeneinsetzen und Bildereinrahmen.

Dagegen hat der Großbetrieb in der Industrie der Holz- und Schnitzwaren das Handwerk fast vollständig geschlagen. Wie schon berührt, sind die Tischler größtenteils Bauarbeiter geworden; sie legen Dielen, machen die Thüren, die Fensterrahmen, die Treppen u. s. w.; sie machen auch hin und wieder in ihrer Werkstatt eine Kiste, aber die eigentliche feinere Tischlerarbeit, die Möbelfabrikation, ist ihnen genommen; geblieben ist ihnen nur das Möbelflicken, wie Anleimen von Stuhlbeinen. In diesem Falle ist es nicht ausschließlich fremde Großindustrie, der sie weichen, sondern daneben auch heimische, indem 2 Tischler nach und nach ihren Betrieb erheblich erweitert und sich nur auf die Möbelherstellung im großen geworfen haben.

Noch stärker im Rückgange sind die Böttcher, die 1795: 8, 1849 11 und heute 3 oder 4 Meister zählen. Aber selbst diese drei fristen nur



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine kümmerliche Existenz; viele Böttcherwaren werden heute nicht mehr gebraucht, so die vielen Buttersässer infolge der Molkereien, und die anderen bezieht man weit billiger aus der Großindustrie. Um sich nur zu halten, hat einer der Böttcher als Nebenerwerbsquelle eine Räucherkammer für Fleischwaren sich erbaut, die er gegen Entgelt nun anderen überlassen will.

Ähnlich verhält es sich mit den Korbflechtern. Alle ihre Waren stellt die Großindustrie viel billiger und besser her, sodaß sie zu Händlern werden, mit welchem Handel der eine zum Beispiel einen Handel mit Filzpantoffeln verbunden hat. Fast vollständig unterlegen sind die Drechsler. Pfeifenrohre, Cigarrenspitzen, Stöcke u. s. w., alles, alles fabriziert die Großindustrie viel billiger und eleganter. Zudem handelt mit Drechslerwaren eine Menge anderer Leute, wie Cigarrenhändler, Friseure, Buchbinder; kurz von den Söhnen der Drechsler wird keiner sein väterliches Geschäft übernehmen. — Etwas besser stehen die Bürstenbinder, insofern sie die gröbsten Besen und Bürsten noch selbst verfertigen, während ihnen für die feineren Arten schon lange der Atem ausgegangen ist.

Am stärksten von großindustrieller Konkurrenz betroffen und von ihr wie vollkommen vernichtet ist das früher blühendste und mächtigste Gewerbe der Stadt: die Spinnerei und Weberei. 1820 zählte die Stadt „85 Anstalten für Streichgarn mit 5100 Feinspindeln und 123 Arbeitern", 1802 werden genannt 102 Stühle für Wolle, 144 für Leinewand; dazu kamen die Färbereien, Druckereien u. s. w. Salzwedeler Damasttuche waren noch Mitte unseres Jahrhunderts eine gesuchte Ware auf dem Londoner Markt. Diese ganze Industrie ist wie weggeblasen; als letzte hat die Damastweberei ihren Betrieb eingestellt. Nur die Strumpfgarnfabrikation soll noch eine einträgliche Nahrungsquelle bilden; auch einige kleine Färbereien bestehen heute noch. Wie überall, so konnte auch in Salzwedel Handarbeit in der Textilbranche nicht mit der Maschine konkurrieren. Die noch bestehenden Bleicher leben zum Teil von dem Vermieten von Kähnen, von einer Badeanstalt u. s. w. Auch die Seiler gehen beträchtlich zurück, werden doch natürlicherweise Bindfaden, Reepe, Seile u. s. f. viel billiger von Fabriken hergestellt.

Wie die Klempner, so haben auch alle anderen in der Metallwarenindustrie thätigen Handwerker schwer mit der Großindustrie zu kämpfen. Die Goldschmiede handeln nur mit Goldwaren und machen nur selten etwas selbst, außer den Flickereien; als Nebengewerbe findet sich in mehreren Fällen das zahnärztliche. Die Zinngießer, die Gelbgießer stehen auf dem Aussterbeetat, wie schon oben gezeigt; fast in derselben Lage befinden sich die Kupferschmiede, denen aber noch die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Reparaturarbeiten bisher verblieben sind. Die Nadler sind schon länger zu Ende, und der letzte verdient sich als Fleischbeschauer und Kassierer des Vorschußvereins sein kärgliches Brot.

Die Messerschmiede stellen einzelne Waren noch selbst her; zum weitaus größten Teil sind auch sie Händler und Flicker geworden, zu welch letzterer Thätigkeit auch das Schleifen von Messern, Scheren und dergleichen zu rechnen ist. Einer der Messerschmiede hat als einziger Handwerker in der Stadt seit einem Jahre eine Kleinkraftmaschine, einen Petroleummotor von einer Pferdekraft für 600 Mark eingeführt; aber bezeichnenderweise benutzt er ihn nicht für seine Schmiedethätigkeit, sondern läßt durch ihn nur seinen Schleifstein drehen. Daß die Nagelschmiede gänzlich eingegangen sind, bedarf wohl kaum der Erwähnung.

Sehr im Rückgang vor der großindustriellen Konkurrenz sind die Schlosser (1795 : 4, 1849 : 27, 1894 : 7). Einen neuen Schlüssel zu einem Schloß machen zu lassen kommt beim Schlosser auf 50 bis 60 Pfennig zu stehen, während man beim Kurzwarenhändler schon für 15 Pfennig ein ganz neues Schloß mit Schlüssel erhält. Für Kunstschlosserei ist in der Stadt fast kein Bedürfnis. So gehen die Betriebe natürlich mehr und mehr ein. Selbst die Schmiede stellen durchaus nicht mehr alle ihre Artikel her; sie beziehen Wagenreifen, Hufeisen u. s. w. fertig; nur für abnorme Fälle fabrizieren sie diese selbst; doch sind sie überwiegend noch Handwerker. Der intelligenteste hat mit seiner Schmiede einen Handel mit landwirtschaftlichen Maschinen verbunden.

In der Maschinen-, Werkzeug- und Instrumentenindustrie ist der Wagenbau, soweit es sich um die Herstellung feinerer Wagen handelt, der großindustriellen Konkurrenz natürlich erlegen. Acker- und Lastwagen werden teilweise noch vom Stellmacher in Verbindung mit dem Schmied fabriziert; doch hat im übrigen auch die Stellmacherei durch die großstädtischen Fabriken einen sehr empfindlichen Stoß erlitten. Die Büchsenmacher und Optiker beziehen natürlich ihre sämtlichen Waren aus der Fabrik, machten aber doch durch den Handel mit denselben ein ganz gutes Geschäft, bis neuerdings die Kurzwarenhändler und die Uhrmacher begannen, ihnen das Wasser abzugraben. — Ganz erheblich im Aufsteigen befinden sich die Uhrmacher (1849 nur 4 Geschäfte, heute die 4- bis 5fache Anzahl) infolge der zunehmenden Verbreitung der Uhren, namentlich der Taschenuhren auf dem Lande. Wie überall, sind sie nicht Uhrmacher, sondern Uhrenhändler und -flicker; daneben betreiben sie auch einen schwunghaften Handel mit Gold-, Silber- und Nickelwaren, mit Breloques, Brillen, Pincenez u. s. w. — Musikinstrumentenmacher



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

giebt es als Handwerker nicht mehr; dagegen besteht eine große exportierende Klavierfabrik.

Die Chemikalien werden alle durch den Großhandel bezogen; in gleicher Weise sind auch die Leimsieder, die Lichtzieher, die Seifenfabrikanten dicht vor dem Zusammenbruch, oder sie sind bereits zusammengebrochen. Die 2 Druckereien, von denen die eine aus einer ziemlich renommierten Steindruckerei hervorgegangen und auch jetzt noch mit einer solchen verbunden ist, sind mittelgroße Betriebe, in welchen die beiden Kreisblättchen gedruckt werden; doch kann ich nichts Genaueres angeben, ob sie allmählich mehr zum Großbetrieb tendieren.

Als letzte Gruppe bliebe somit noch die Papier- und Lederindustrie. Die Buchbindereien sind zum großen Teil Papier- und Galanteriewarenhandlungen, zum Teil sogar in Verbindung mit einem ausgedehnten Tapetengeschäft. Daß sie teilweise in Abhängigkeit von den Buchhandlungen geraten sind, wurde oben schon berührt. — Die Lohgerberei war früher eines der angesehensten und blühendsten der Salzwedeler Gewerbe. 1849 gab es 15 Gerbereien; aus ihnen rekrutierten sich die reichsten Familien der Stadt. Heute sind alle diese Geschäfte eingegangen. Nur eines besteht noch, das, vollkommen großindustriell nach Technik und Arbeiterzahl (20 bis 30), sich auf eine Specialität, Sohlen- und Brandsohlenleder, beschränkt, und für den Laden die anderen Lederarten sich durch Kauf beschafft. — Die Sattler sind zum Teil heute Lederwarenhändler; doch verfertigen sie immer noch einiges selbst, wie namentlich Sielenzeug und Geschirr für Gespanne.

Die gleiche Tendenz der Entwicklung, wie sie sich in der Brauerei, Gerberei u. s. w. schon vollzogen, daß die kleineren Betriebe eingehen und an ihre Stelle ein oder ein paar Großbetriebe treten, läßt sich auch für den Handel nachweisen. Noch besteht eine große Anzahl von kaufmännischen Geschäften vom kleinen Krämer an in allen Abstufungen; aber schon treten einige größere immer überlegener und beherrschender hervor. So besteht das bei weitem größte Geschäft des ganzen Kreises aus einer Verbindung zwischen einer Schnitt- und einer Material- und Kurzwarenhandlung; unter den Eisengeschäften ist eines mit eigener Gießerei das überlegene. Am weitesten ist dieser Agglomerationsprozeß bisher im Getreidehandel vorgeschritten. Hier ist es einem Bankhaus nach und nach gelungen, die Konkurrenten auszukaufen und den ganzen Getreidehandel an sich zu ziehen; auf allen Bahnhöfen hat es seine Speicher, in allen Flecken hat es irgend einen Kaufmann offiziell oder inoffiziell zu seinem Kommissionär; kurz es hat den Getreidehandel fast des ganzen Kreises monopolisiert und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist somit bis zu einem gewissen Grade imstande, die Getreidepreise zu diktieren.

Überblickt man die gesamte gewerbliche Thätigkeit der Stadt Salzwedel, so ist, namentlich gegen frühere Zeiten, das Bild nur ein trübes. Nur wenige Handwerker, wie die Fleischer, Uhrmacher, befinden sich im Aufsteigen; eine große Zahl hält sich ganz gut, teils als Händler, teils als Bauarbeiter und Flicker; eine gewisse Anzahl ist von der Großindustrie schon völlig verschlungen, darunter die blühendsten Gewerbe der alten Zeit, die Gerber einerseits und die Spinner, Weber u. s. w. andererseits, und die größte Anzahl ringt schwer mit der immer stärker werdenden Konkurrenz der übermächtigen Großindustrie fast mit der sicheren Aussicht, über kurz oder lang diesen ungleichen Kampf aufgeben zu müssen. Auf ihren Schultern steigt empor der Großkaufmann; auf ihren Trümmern baut sich auch in Salzwedel auf die moderne Großindustrie, wie sie mit Eisengießerei, Nadelfabrik, Zuckerfabrik, Brauerei, Brennerei, Gerberei, Kattundruckerei, Knochenmehlfabrik, Dampfmühle u. s. w. schon ihren Einzug gehalten. Und darum ist es auch nur entsprechend, wenn in gesellschaftlicher Beziehung die Handwerker zurücktreten und die erste Rolle an die Großkaufleute und die Fabrikanten übergeht. Nur sie können vielleicht dazu imstande sein, dem jetzt träge dahinpulsenden gewerblichen Leben unserer Stadt neue frische Bewegung und Thatkraft einzuflößen, sodaß wenigstens in etwas wieder jene Zeit ersteht, da Salzwedel als bedeutendste Stadt der Altmark fast zwei Jahrhunderte auf der Bank von Wisby saß.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

VIII.

# Die Töpferei des Kreises Bunzlau.

Von

**Dr. Kurt Steinitz,**
Breslau.

## Vorbemerkung.

Den Standort für die Erhebungen des Verfassers bildeten die beiden Städte des Bunzlauer Kreises, Bunzlau und insbesondere Naumburg am Queis. Doch wurden auch die benachbarten niederschlesischen Töpfercentren (Muskau, Freiwaldau) besucht, um die dortigen Verhältnisse durch Besichtigungen und Nachfragen an Ort und Stelle kennen zu lernen.

Das Hauptmaterial für die nachfolgende Untersuchung lieferte die persönliche Information, der Augenschein und Erhebungen, wie auch gelegentliche Unterhaltungen in den beteiligten Kreisen. Neben dieser wichtigsten lebendigen Quelle boten die Innungsakten, vornehmlich eine fortlaufende Aufzeichnung der Naumburger Innung, über alle das Gewerbe vorzüglich interessierenden Fakta manchen Anhaltspunkt. Specielle Fachlitteratur fehlt, trotz zahlreicher keramischer Fachschriften und technologischer Handbücher fast völlig. Irgendwie nennenswerte Vorarbeiten sind nicht vorhanden. Für den historischen Teil boten neben den Innungsakten solche des städtischen Archives von Naumburg, sowie vor allem die Chronik der Stadt Bunzlau von Dr. E. Wernicke manche bemerkenswerte Daten. Eine Reihe von Behörden und Privatpersonen haben den Verfasser in dankenswertester Weise unterstützt. Im einzelnen soll, wo erforderlich, die Quelle, aus welcher er geschöpft, an der einschlägigen Stelle genannt werden. — Zum Verständnis der Verhältnisse der Töpferei mußten auch die verwandten Industriegruppen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wie Ofentöpferei, Steinzeug-, Steingut- und Porzellanindustrie ab und zu in den Bereich der Erörterungen, noch mehr in den der Studien gezogen werden. Bei der Ausbreitung der gesamten Thonwarenindustrie im hiesigen Kreise und den für jene Industrien reichlicher fließenden Quellen bot sich hierzu ausreichend Gelegenheit.

Für die Einteilung des Stoffes war, dem Zweck des Vereins für Socialpolitik entsprechend, der Gedanke maßgebend, daß das dargebrachte Material auch selbständig von anderer Seite sollte verwendet werden können. Darum wurde die Beurteilung der obwaltenden Verhältnisse von der Darstellung derselben getrennt, obschon auch bei letzterer die volkswirtschaftlich interessierenden Gesichtspunkte naturgemäß hervorgekehrt werden mußten.

---

## 1. Die Geschirrtöpferei als Ganzes und ihre Zweige.

Die Erde in der Gestalt von Lehm oder Thon als Rohmaterial, das Formen des durch die Mischung mit Wasser plastisch gemachten Materials und das Brennen der geformten Ware, dies sind die drei Kennzeichen, welche die in ihren Produkten sonst so verschiedenen Thonwarenindustrien zu einer einheitlichen Gruppe zusammenfassen. Die deutsche Gewerbestatistik von 1882 führt diese Gruppen unter Abteilung IV d „Lehm- und Thonwaren" auf. Nach dieser Quelle enthält sie 0,91 % sämtlicher Gewerbebetriebe und 2,79 % sämtlicher im Gewerbebetriebe beschäftigten Personen des Reiches. Ihre Produkte gliedern sich als Gebrauchsgegenstände in Baumaterialien, zu welchen man auch das Ofenzeug rechnen kann, Gefäße und Figuren oder Ornamente. Die Gewerbestatistik gliedert sie mehr ihrer wirtschaftlichen Zusammengehörigkeit nach in die Unterabteilungen IV d 1.: Ziegelei und Thonröhrenfabrikation, 2. Töpferei: Verfertigung feiner Thonwaren, 3. Fayencefabrikation und Veredlung, 4. Porzellanfabrikation und Veredlung.

Für die wirtschaftliche Verwandtschaft maßgebend ist vor allem der Brennprozeß und die Sphäre des Absatzes, in welcher ihrerseits die Ähnlichkeit der Gebrauchsrichtung der Produkte ihre Zusammengehörigkeit bestimmt. Dies zeigt sich in der faktischen Verteilung der verschiedenen Produkte unter verschiedene Betriebe. Es erklärt sich einerseits aus der centralen Stellung des Brennprozesses, in welchem die Resultate einer Anzahl einzelner vorhergehender Arbeitsleistungen zu gemeinsamer Vollendung vereint werden, andererseits aus dem Einfluß der Bedarfsrichtung des Publikums auf das Lager der Händler und dem Einfluß dieser auf die Betriebs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

richtung der Fabrikanten. Hiernach scheiden die Figuren, Ornamente und Baumaterialien (mit Ausnahme der Kacheln), welche Produkte wenigstens in unserer Zeit der specialisierten Brennsysteme keins dieser Momente mit der Töpferei gemeinsam haben, von der künftigen Betrachtung völlig aus. Dagegen bedarf es, insbesondere bei dem Fehlen von Vorarbeiten auf diesem Gebiete eines kurzen Eingehens auf die anderen Zweige der Thonwarenindustrie, schon deshalb, weil das Verhältnis zu ihnen in die Konkurrenzfragen unserer Industrie fortwährend hineinspielt.

Die Ofentöpferei, d. h. die Anfertigung der Ofenkacheln wurde früher, und wird noch heute vielfach, insbesondere in Süddeutschland, mit der ordinären Geschirrtöpferei zusammen betrieben. Die Formung der Produkte ist bei beiden eine völlig verschiedene; das charakteristische Werkzeug des Geschirrtöpfers, die Drehscheibe, fehlt bei der Ofentöpferei vollständig. Der Zusammenhalt liegt hier nur in dem gemeinsamen Brennen der geformten Ware. Er kann darum auch nur dort bestehen, wo ein solches gemeinsames Brennen möglich ist, wo also zum Glasieren des Geschirrs eine leichtflüssige Bleiglasur verwandt wird; denn zu den gemeinen Kacheln wird ein ordinärer sich fast überall vorfindender Thon verwandt; sie können daher eine hochgradige Hitze, wie sie eine bleifreie Glasur zum Schmelzen erfordert, nicht aushalten.

Die Weißtöpferei, wie diese gleichzeitige Verfertigung von Ofenkacheln und schwach gebrannten Topfwaren genannt wird, ist nun in stetem Rückgange begriffen. Sie hatte früher den Charakter des städtischen Handwerks. Da aber, wo in Vervollkommnung der Topfwaren die bleifreie schwerer schmelzbare Glasur eingeführt worden ist, mußte die Vereinigung von Ofen- und Geschirrtöpferei verschwinden. Wo sie noch besteht, wird das bleihaltige Topfgeschirr von dem besseren, dessen Fabrikation in bestimmten Distrikten konzentriert ist, immer weiter zurückgedrängt. Diese auf den höheren Gebrauchswert des braunen bleifreien Geschirrs beruhende Verdrängung des alten städtischen Handwerkes durch ein anderes lokalisiertes bedarf noch später einer genaueren Erörterung.

Dem anderen Zweige des Weißtöpferhandwerkes, der Ofentöpferei, droht aber in ihrem Charakter als Handwerk ein neuer Gegner in der Großindustrie. Freilich sind es keine Fabriken mit Hunderten oder Tausenden von Arbeitern, die hier an die Stelle des kleinen Handwerksbetriebes getreten sind; diese moderne Betriebsform zählt vielmehr häufig nicht mehr als 20—30 Arbeiter. Dennoch ist ihr Charakter ein ganz anderer als der jener alten Handwerksbetriebe, und auch in diesem bescheidenen Umfang hat sie genügt, um das alte städtische Handwerk immer mehr zu ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

drängen. Es sind nämlich kapitalskräftige, kaufmännisch organisierte Unternehmungen, welche gegenüber dem Handwerk mit nicht unbeträchtlichen wirtschaftlichen Vorteilen arbeiten und deren Waren vor allem als Gebrauchswerte weit über den Produkten der Handwerkstöpferei stehen. Bei der sorgfältigeren Wahl ihrer Rohprodukte zeigt diese moderne Ofentöpferei auch einen Hang zur Centralisation. Der Unterschied im Gebrauchswert der Ware ist es vornehmlich, welcher in Verbindung mit der kaufmännischen Organisation dieser modernen Betriebe die Verdrängung der alten Ofentöpferei zu stande gebracht hat. Beide Momente stehen im engsten Zusammenhang und sind der Ausfluß der höheren Intelligenz und des regen Unternehmungsgeistes, welcher diesen neuen, kapitalistischen Betrieben innewohnt. Die modernen Verkehrsverhältnisse ermöglichen es, eine infolge der Güte des Rohmaterials besonders vortreffliche Ware weithin zu versenden oder das gute Material von fernher herbeizuschaffen. Nur ein kaufmännisch organisierter Betrieb aber vermag den durch diese Geschäftserweiterung gestellten Anforderungen gerecht zu werden.

So ist denn das alte städtische Ofentöpferhandwerk immer weiter zurückgedrängt worden, ohne daß besonders in die Augen fallende technische Vorzüge der neuen Betriebsweise beständen. Aus den großen Städten sind die alten Ofentöpfer fast ganz verschwunden; nur auf dem Lande und in der kleinen Stadt arbeitet noch der alte Handwerksmeister in kleinen Verhältnissen und setzt in der nächsten Nachbarschaft seine meist nicht sehr geschmackvolle Ware ab. Der kleine Ofentöpfer ist stets zugleich Ofensetzer und erhält als solcher die Kacheln für den größten Teil der von ihm gesetzten Öfen von anderer Seite geliefert. Häufig ist er schon durch den Meister ersetzt, welcher seine Kacheln von einem Großbetrieb bezieht, ein Lager hält und sich als Handwerker allein mit dem Setzen der Öfen befaßt (Ofensetzmeister).

Die Scheibentöpferei selbst zerfällt gleichfalls wieder in verschiedene Gewerbe. Bis zum Beginn des 18. Jahrhunderts bestanden hier im ganzen nur lokale Unterschiede, welche auf der Verschiedenheit des am Orte gefundenen Rohmaterials beruhten. Es herrschte durch die allmählichen Abstufungen eine große Mannigfaltigkeit; nur die Gruppe des Steinzeugs tritt mit größerer Deutlichkeit der des Irdengeschirrs gegenüber. Zu diesem Unterschiede tritt noch der zwischen gemeiner und Kunsttöpferei. Die Kunsttöpferei, deren Charakteristikum außer der auf die Form verwandten Sorgfalt, insbesondere das Streben nach Erzielung einer schönen Glasur war (Fayence, Majolika), ging über die Grenzen der Scheibentöpferei hinaus und verfolgte ihre Ziele nicht minder in der Herstellung von Figuren und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ornamenten als in der Gefäßbildung. Sie tritt sporadisch an verschiedenen Orten und zu verschiedenen Zeiten auf: in Italien[1] im 15. und 16. Jahrhundert die Majolika, in Deutschland im 16. Jahrhundert am Rhein die Steinzeugfabrikation, in Holland (Delft) und in Frankreich[2] im 16. und 17. Jahrhundert die Fayence. Hervorgerufen ist sie hier durch die vorzügliche Beschaffenheit des Rohmaterials, die zur künstlerischen Gestaltung drängte, dort durch die Wirksamkeit eines hervorragenden Künstlers, der die Plastik des Thons und die Veredlung seiner Glasuren zu seinem Arbeitsfeld erwählt hatte, in dessen Familie und Schule sich seine Kunst vererbte, und mit deren Aussterben sie auch wieder erlosch. Vom Vorhandensein eines besonderen Gewerbszweiges läßt sich bei dem Zurücktreten der sachlichen Momente hinter persönliche und lokale hier kaum reden. Anders in der Gegenwart, wo die Kunsttöpferei (z. B. in Znaim, Höhr-Grenzhausen) ein eigenes, meist lokalisiertes Gewerbe bildet.

Erst die Erfindung des Porzellans[3] und des weißen Steinguts[4] schufen entschieden neue Zweige der Thonwarenindustrie. Zunächst ein Geheimnis der Arkanisten gelangte das Porzellan erst seit Mitte vorigen Jahrhunderts zugleich mit dem Steingut zu größerer Verbreitung. Von Beginn an zeigt die neue Industrie eine kapitalistische Tendenz, welche durch den merkantilistischen Geist der Zeit, der dieser Industrie als einer völlig neuen Schöpfung ganz besonders zu gute kam, stark gefördert wurde. Eine große Anzahl von Regierungen errichtete Porzellanmanufakturen, wobei man sich teils durch List, teils durch Gewalt in den Besitz der erstrebten Geheimnisse zu setzen wußte. Aber auch in der Privatindustrie fand eine Anlehnung an das bestehende Töpferhandwerk nicht statt. Die Porzellanmanufaktur tritt vielmehr überall sofort mit dem Charakter der Unternehmung auf, auch wo sie mit kleinen Ansätzen beginnt[5].

In der Gegenwart ist der kapitalistische Charakter der Porzellan- und auch der Steingutindustrie ein völlig ausgeprägter. Die Herstellung findet fast durchweg im Großbetrieb statt; die Veredlung (Malerei u. s. w.) speciell beim Porzellan häufig im Departement der Hausindustrie. Veranschaulicht wird dieses Verhältnis durch die Zahlen der deutschen Gewerbe-

---

[1] Luca de la Robbia † 1481.

[2] Bernard Palissy 1550.

[3] 1709 durch Joh. Friedr. Böttger (Meißen). Als Handelsware war chinesisches und japanisches Porzellan schon weit früher in Europa bekannt.

[4] 1759. Josiah Wedgwood (Staffordshire).

[5] Vgl. z. B. Weber, Die Entstehung der Porzellan- und Steingutindustrie in Böhmen. Prag 1894.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

statistik, nach welchen beim Porzellan 71,5 % sämtlicher Betriebe Alleinbetriebe ohne Motoren sind (meist Hausindustrie), und auf jeden Mitinhaber, Gehilfen- oder Motorenbetrieb beim Porzellan 38,0, beim Steingut 97,5 Beschäftigte kommen.

Die Gründe für diesen kapitalistischen Charakter sind in erster Reihe historische: die völlige Neuheit der Industrie erhob sie von vornherein über die Schranken des zünftigen Handwerks und wies sie ins Reich der Unternehmung; ihr Aufkommen in der Zeit des Merkantilismus beförderte ihre Ausbildung zur Großindustrie. Nebenher gehen wirtschaftliche Momente, wie das Erfordernis eines großen Betriebskapitals und technische, von welchen nur die Nutzbarmachung der Wissenschaft (Chemie) für die Industrie hervorgehoben werden soll.

Nach Ausscheiden des Porzellans und Steinguts verbleibt nun an Fabrikaten der Scheibentöpferei, von minder wichtigen abgesehen, noch das Steinzeug und das ordinäre Töpfergeschirr. Ersteres ist von letzterem durch die größere Dichtigkeit des Scherbens, d. h. der Thonmasse, und durch seine von Salzdämpfen gebildete Glasur unterschieden. Es ist — in dieser Hinsicht mit dem Porzellan und Steingut auf gleicher Stufe stehend — bei raschem Wechsel von Hitze und Kälte leicht dem Zerspringen ausgesetzt, als Kochgeschirr also nicht zu brauchen. Produktions- wie Absatzverhältnisse des Steinzeugs haben mit dem des gemeinen Töpfergeschirrs große Ähnlichkeit; wir werden auf dasselbe noch des öfteren zurückkommen müssen.

Wenn wir die Bedeutung und die Verhältnisse der so abgegrenzten Töpferindustrie an der Hand der Gewerbestatistik ziffernmäßig illustrieren wollen, so muß hervorgehoben werden, daß deren Zahlen nur beschränkt anwendbar sind, weil sie unsere Industrie nicht gesondert behandelt, sondern in der Rubrik IV d 2 (Töpferei, Verfertigung feiner Thonwaren) auch noch, um nur die Hauptgruppen zu nennen, die Fabrikation des Steinzeugs, des Terraliths, Siderolithe und der Terracotta, der Ofenkacheln und Bauornamente umfaßt. In dieser Abteilung IV d 2 zählt die Gewerbestatistik 11 856 Betriebe (d. i. 0,33 % sämtlicher Gewerbebetriebe des Reiches), darunter 11 400 Haupt- und 456 Nebenbetriebe. Beschäftigt waren in den Hauptbetrieben 36 235 Personen, darunter 34 562 Männer, 1673 Weiber. Unter sämtlichen Betrieben sind nur 6 hausindustrielle mit 62 (58+4) beschäftigten Personen. Zur weiteren Veranschaulichung dienen folgende Zahlen:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| | Hauptbetriebe M. | Hauptbetriebe W. | Nebenbetriebe. | In % sämtlicher Hauptbetriebe. |
|---|---|---|---|---|
| 1. Alleinbetriebe ohne Motoren | 5012 | 3 | 403 | 43,99 |
| 2. Mitinhaber-, Gehilfen- und Motorenbetriebe . . . . | 6385 | | 53 | 56,01 |
| Darunter ohne Gehilfen . | 51 | | — | 0,45 |
| mit 1—5 Gehilfen | 5654 | | — | 49,60 |
| mit mehr als 5 Gehilfen | 680 | | — | 5,96 |

Vom Personal der Hauptbetriebe (ohne Alleinbetriebe) waren

| | Männer | Weiber |
|---|---|---|
| Geschäftsleiter . . . . . | 6125 | 297 |
| Verwaltungspersonal . . | 383 | 1 |
| Andere Hilfspersonen . . | 23 042 | 1372 |
| Zusammen | 31 220 | |

Von je 100 Gewerbetreibenden in der Töpferei (IV d 2) wurden beschäftigt:

| | | | |
|---|---|---|---|
| in Alleinbetrieben ohne Motoren . . . . . | | | 14.22 |
| in anderen Betrieben mit je | 0 | Gehilfen . | 0.18 |
| „ „ „ „ „ | 1—5 | „ . | 44.56 |
| „ „ „ „ „ | 6—10 | „ . | 7.13 |
| „ „ „ „ „ | 11—50 | „ . | 18.37 |
| „ „ „ „ „ | 51—200 | „ . | 11.20 |
| „ „ „ „ über | 200 | „ . | 4.34 |

Zum Vergleiche folgen die wichtigsten Verhältniszahlen der Unterabteilungen von Gruppe IV d: Lehm- und Thonwaren:

| | Ziegelei und Thonröhrenfabrikation. | Töpferei, Verfertigung feiner Thonwaren. | Fayencefabrikation u. Veredlung. | Porzellanfabrikation u. Veredlung. |
|---|---|---|---|---|
| Von je 100 Gewerbebetrieben des Reichs kommen auf obenstehende Abteilungen | 0,52 | 0,33 | 0,00 | 0,06 |
| Ebenso von je 100 Gewerbetreibenden | 1,87 | 0,48 | 0,13 | 0,31 |
| Von 100 Gewerbebetrieben der obenstehenden Abteilungen sind: Alleinbetriebe ohne Motoren | 6,00 | 45,7 | 17,1 | 71,5 |
| Mitinhaber-, Gehilfen u. Motorenbetriebe | 94,0 | 54,3 | 82,9 | 28,5 |

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## 2. Lokale Verbreitung der Geschirrtöpferei in Deutschland.

Überblicken wir die Dichtigkeitskarte der Abteilung IV d 2, so fällt es bei aller Verschiedenheit doch auf, daß fast kein Teil Deutschlands von der Töpferei ganz entblößt ist. Es hat dies seinen Grund darin, daß die noch immer zum großen Teil als lokales Handwerk betriebene Ofen- und Weißtöpferei in dieser Abteilung inbegriffen ist. Von den Kreisen, welche die höchsten Ziffern der in unserer Abteilung Beschäftigten aufweisen, sind gleichfalls einige auf das Konto der heute zum anderen Teil schon konzentrierten Ofenindustrie zu setzen (so Osthavelland und Magdeburg), andere verdanken einzelnen besonders großen Etablissements (so Merzig mit Mettlach), noch andere dem durch die Vorzüglichkeit des aufgefundenen Thons hervorgerufenen Zusammentreffen verschiedener Zweige unserer Industrie ihre hohen Frequenzziffern. Die höchsten durch die Beteiligung der Scheibentöpferei erreichten Ziffern sind:

| | Zahl der Beschäftigten überhaupt | auf 10000 Einw. |
|---|---|---|
| Unterwesterwaldkreis (Steinzeug) . . . . . | 1077 | 192,16 |
| Bunzlau (Irdenzeug) . . . . . | 1086 | 183,77 |
| Rothenburg in Schl. (Irden- und Steinzeug) . | 377 | 74,24 |
| Kamenz in Schl. (Irdenzeug) . . . . . | 412 | 71,24 |
| Sagan . . . . . | 327 | 57,34 |
| Zerbst in Anhalt . . . . . | 169 | 39,54 |

Suchen wir die Centren der deutschen Scheibentöpferei specieller zu bestimmen. Das Steinzeug ist vor allem im sogenannten Krug- und Kannenbäckerland, dem Bezirk Höhr-Grenzhausen (Unterwesterwaldkreis) zu Hause[1]. Neben einfacheren Produkten (Bierkrügen, Gebrauchsartikeln) werden hier auch solche der Kunsttöpferei (belegte Sachen, altdeutsche Waren u. s. w.) hervorgebracht. In Schlesien ist Muskau der Hauptsitz der Steinzeugindustrie; doch fehlt hier die Kunstindustrie. Sowohl in Höhr-Grenzhausen, wie in Muskau bestehen größere und kleinere Betriebe nebeneinander. Erstere sind noch sämtlich neueren Datums, etwa seit 20 bis 30 Jahren aufgekommen; aber auch sie gehen über eine Arbeiterzahl von 100 kaum hinaus. Im erstgenannten Bezirk lehnte sich das Aufkommen der größeren Etablissements an die Errichtung einer keramischen Fachschule an. Diese belebte zwar die gesamte jahrhundertalte Kruginduſtrie wieder, brachte aber insbesondere

[1] Vgl. Müller, Das nassauische Krug- und Kannenbäckerland in der Zeitschrift für die gesamte Thonwarenindustrie, 1877. (Wir werden weiterhin eine eingehende Darstellung dieser Industrie in dieser Sammlung veröffentlichen. B.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die kleinen kapitalistischen Unternehmungen zur Blüte. In Muskau wird neben der Steingutfabrikation die des Irdengeschirres betrieben. Dieses hat seine Produktionscentren hauptsächlich in Niederschlesien, in der sächsischen Oberlausitz und in Coswig (Anhalt). Nach diesen Distrikten abgestuft giebt es auch innerhalb der Kategorie des Irdengeschirrs verschiedene Sorten, für deren Eigenart der an dem jeweiligen Orte gefundene Thon den Ausschlag giebt. Das Fabrikat der niederschlesischen Töpferorte Bunzlau, Naumburg a./Queis, Freiwaldau, Rothenburg und Muskau (zu welchen auch noch Gassen in der Provinz Brandenburg tritt) ist als Handelsgut unter dem Namen „Bunzlauer Geschirr" bekannt. Indes finden sich auch sonst noch verstreut Betriebe, welche sich mit der Anfertigung von „Bunzlauer Ware" befassen. Diese Bezeichnung ist also von einer lokalen zu einer handelstechnischen geworden.

Das „Bunzlauer" Geschirr und das Oberlausitzer der sächsischen Töpferorte Pulsnitz, Königsbrück (Kreis Kamenz), Ziesar und Görzke übertrifft alle anderen an Güte. Es ist dies in erster Linie ein Verdienst des auch dem Scharffeuer standhaltenden Rohmaterials dieser Waren und der dadurch ermöglichten völlig bleifreien Glasur. Dieselbe enthält keinerlei giftige Substanzen, wie das bei anderem Geschirr der Fall ist. Die gesundheitsschädlichen Wirkungen, welche der Gebrauch des Töpfergeschirrs, insbesondere bei säurehaltigen Speisen sonst häufig mit sich bringt, kommen hier in Wegfall. Zudem geht die Glasur mit dem Scherben die innigste Verbindung ein. Dieser selbst ist sehr hart gebrannt und läßt daher keinerlei Flüssigkeit durch. Der Bunzlauer Thon ist beinahe ein feuerfester; er zeigt die vorerwähnte Eigenschaft in besonders hohem Grade. Infolgedessen kommt das Bunzlauer Geschirr an Güte fast dem Steinzeug gleich, ist aber, wenn auch lange nicht so stark wie dieses, dem Zerspringen bei raschem Wechsel von Hitze und Kälte ausgesetzt. In dieser Beziehung soll sich wiederum das Oberlausitzer Geschirr besser bewähren, so daß dem letzteren als Kochgeschirr, dem ersteren für das Einlegen von Obst und Gemüsen der Vorzug gegeben wird. Das Cowiger Geschirr ist zwar auch bleifrei, besitzt aber nicht die gleiche Dichtigkeit des Scherbens.

Neben diesen Töpfercentren findet sich, wie schon oben erwähnt, namentlich im außerpreußischen Deutschland allerorts verstreut die Weißtöpferei, welche neben den Ofenkacheln auch minderwertige bleihaltige Geschirre erzeugt. In Schlesien wird dieser Zweig durch die Seidenberger Töpferei repräsentiert. Die als Bunzlauer Geschirr bezeichneten Waren unterscheiden sich trotz ihrer Herkunft aus verschiedenen Töpferbezirken im Gebrauchswert nicht voneinander; ein Kennzeichen der wirklich aus dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bunzlauer Kreise herkommenden Fabrikate ist aber, daß ihr Thon weißgebrannt ist, während der Scherben der anderen meist eine graue Färbung zeigt.

## 3. Die Bunzlauer Töpferei.

### A. Topographie.

Der südliche Teil des Kreises Bunzlau ist reich an vorzüglichen Thonlagern, deren Material zu den verschiedensten Zweigen der Thonwarenindustrie — Porzellan, Steingut, Töpferwaren, feuerfesten Fabrikaten, Steinzeug u. s. w. — brauchbar ist und zum größten Teil auch benutzt wird. Doch kommt bei weitem nicht alles Material im Kreise selbst zur Verarbeitung; es wird vielmehr weit über seine Grenzen exportiert. Der nördliche Teil des Kreises ist mit weitausgedehnten Waldungen bedeckt, welche bei der früheren Holzfeuerung eine Lebensader der Industrie darstellten. Die Töpferei konzentriert sich in und um die beiden Städte des Kreises Bunzlau und Naumburg a./Qu., deren ersteres etwa 12000, letzteres 2000 Einwohner zählt. Die Verbreitung des Gewerbes in beiden ergiebt sich aus folgender Tabelle[1]:

| | Bunzlau | Naumburg |
|---|---|---|
| 1. Vorhandene Töpfereien . . . . . | 32 | 40 |
| 2. Davon im Betriebe . . . . . | 32 | 33 |
| 3. im Betrieb befindliche Öfen . . . . . | 37—40 | 43 |
| 4. Zahl der Gesellen . . . . . | 260 | 195 |
| 5. Zahl der Lehrlinge . . . . . | ca. 50 | ca. 35 |
| 6. Hilfsarbeiter . . . . . | 18 | 32 |
| 7. Zahl der Färberinnen . . . . . | — | 28 |
| 8. Zahl der Feilhaberinnen . . . . . | — | 35 |

Es sind sonach in der Töpferei dauernd angestellt in Bunzlau (Zeile 4, 5, 6) 328, in Naumburg (Zeile 4, 5, 7) 258 Personen. Die Betriebe sind allerdings von verschiedenem Umfang; der Spielraum ist aber kein allzuweiter. Betriebe mit weniger als 5 oder mehr als 15 Angestellten kommen nicht vor. In Bunzlau besteht eine Thonwarenfabrik, welche neben Thonröhren, Öfen und Pferdekrippen auch Topfgeschirr herstellt und insgesamt ca. 100 Arbeiter beschäftigt. In Naumburg ist mit der Töpferei fast stets landwirtschaftlicher Nebenerwerb verbunden.

### B. Geschichte.

Die Bunzlauer Töpferei blickt auf ein recht stattliches Alter zurück, wenn auch die vielfach sich findende Behauptung, daß dieselbe schon vor

[1] Dieselbe ist nach Auskünften der Innungsobermeister zusammengestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1000 Jahren in Blüte gestanden habe, jedes Beweises entbehrt und vom nationalökonomischen Standpunkte ein Unding ist. In Naumburg a./Qu. errichtete im Jahre 1547 der Töpfergeselle Jonas Anders aus Bunzlau die erste Töpferei, weil ihm in Bunzlau die Errichtung einer neuen untersagt wurde[1]. Daraus ist ein Schluß auf das Bestehen einer festen Innungsorganisation in Bunzlau schon zu jener Zeit zu ziehen[2]. Die Naumburger Meister schlossen sich 1689 zu einer eigenen Zunft zusammen. Mit Satzungen wurde dieselbe von dem damaligen Obermittel zu Hirschberg bewidmet.

Es bildeten also die Töpferzünfte zum mindesten eines Teils von Niederschlesien einen Verband. Aus den Streitigkeiten bezüglich des Jahrmarktsrechtes, welche in den Innungsakten eine große Rolle spielen, ergiebt sich, daß in jener Zeit und auch noch während des 18. Jahrhunderts eine sehr große Anzahl von Töpferinnungen im Gebiete des heutigen Niederschlesiens bestand. Es werden solche aus den Städten Hirschberg, Löwenberg, Greiffenberg, Friedeberg, Lauban, Görlitz, Friedland, Schönberg, Markliffa, Seidenberg, Steinau a./O., Muskau, Neumarkt a./O. erwähnt. Die meisten dieser Töpfermittel versorgten nur ihren eigenen Markt und sperrten sich gegen eine Beteiligung der fremden stärkeren Mittel an demselben. Die Töpferei zeigt somit hier noch den Grundcharakter des lokalen, städtischen Handwerks, wenngleich derselbe schon etwas modifiziert ist. Die Verhältnisse in hiesiger Gegend sind aber jedenfalls typisch, da hier, in der Nähe besonders starker Töpferindustrien, am ehesten das Abhandensein des lokalen Töpferhandwerks zu erwarten wäre. Ein gewisses Überwiegen insbesondere der Bunzlauer und Naumburger Töpferei ist nämlich auch in jener Zeit schon unverkennbar. Dasselbe beruht vor allem auf der Verfertigung des braunen Geschirrs, welches auch auf fremden Märkten[3] sich eines großen Rufes erfreut. Aber auch künstlerische Fabrikate wurden in früheren Jahrhunderten zu Bunzlau gefertigt[4]. Die Gefäße wurden mit Reliefs verziert, ihre Form war mannigfaltig und geschmackvoll. Doch knüpft sich eine derartige kunstgewerbliche Richtung mehr an bestimmte Namen einzelner Töpfer, als daß wir es mit einer Kunstindustrie zu thun hätten.

Die gewöhnliche Topfware fand nicht nur auf den umliegenden Märkten Absatz, sondern es ist uns auch ein schwunghafter Vertrieb im

---

[1] Micke, Geschichte von Naumburg, S. 33.

[2] Die älteste urkundliche Nachricht von einer solchen stammt aus dem Jahre 1562. Wernicke, Chronik von Bunzlau, S. 277.

[3] Besuch des Breslauer Marktes wird 1737 erwähnt.

[4] Thonindustrie-Zeitung 1885, S. 300. Vgl. auch Demminer Keramik-Studien, S. 49 ff. Prof. Schultz in Schlesiens Vorzeit, 43. Bericht.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hause an sächsische und böhmische Kaufleute aus der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts bezeugt. Nichtsdestoweniger ist auch bei der Bunzlauer Töpferei ein Export in fremde Länder, wie er vielfach ohne nähere Angabe von Belegen behauptet wird, für frühere Jahrunderte nicht bekundet. Im Gegenteil sprechen manche Indicien gegen die Annahme eines weiteren Exportes. Ende des 16. Jahrhunderts[1] entbrennt ein längerer Streit zwischen den Töpfern Bunzlaus und dem Töpfer auf dem unmittelbar an der Stadt liegenden Burglehn darüber, ob letzterer berechtigt sein soll, seine Töpfe in der Stadt feilzuhalten, ein Zeichen dafür, daß der innere Markt damals nicht von nebensächlicher Bedeutung gewesen sein kann. Bei Vorhandensein eines größeren Exports würden die Innungsakten dessen Erwähnung thun. Erst 1759 wird das erste Mal ganz allgemein über den starken Verschleiß eines Töpfers in fremde Lande berichtet[2]. Nach 1745 ergeht eine Anfrage an das Mittel, ob dasselbe imstande oder geneigt sei, die benachbarte Kur- und Neumark mit Geschirr zu versehen.

Über die Lage des Gewerbes fehlen uns bis zur zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts sichere Nachrichten. An Klagen von seiten der Innungen fehlt es nicht; doch da sie sich meist in Gesuchen an Behörden finden, scheinen sie einigermaßen verdächtig. Ihren Gegenstand bilden hauptsächlich hohe Holzpreise und die Steigerung der Kosten für das Rohmaterial, welches früher gemeinsam gegen einen Zins auf fremdem Boden gegraben wurde. Ende des 18. Jahrhunderts muß aber die Lage eine recht günstige gewesen sein; wenigstens erfahren wir aus einem Bericht[3] an den Minister Hoyn (1793), die Bunzlauer Töpfer seien mit Bestellungen so überhäuft, daß sie ihnen kaum genügen könnten; sie hielten es für überflüssig, etwas neues zu versuchen, da sie ja mit ihren gewöhnlichen Waren ganz gute Geschäfte machten.

Um diese Zeit vollzieht sich, wie anderwärts, so auch in dem Bunzlauer Töpferhandwerk ein wichtiger Umschwung: die alten lästigen Zunftschranken werden durch eine zielbewußte Regierungspolitik durchbrochen. Von 1548 (resp. 1659) bis in die zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts bestanden in Bunzlau nur 5 Töpfereien[4]. Hatten diese früher dem vorhandenen Bedürfnis genügt, so wachten bei wachsendem Bedürfnis die Meister mit Eifersucht darüber, daß niemand in ihre Domäne eindrang. 1659

[1] Wernicke, S. 224, 229.
[2] Wernicke, S. 529.
[3] Wernicke, S. 533.
[4] Wernicke, S. 194, 530.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verwahren sie sich mit Erfolg gegen den Wiederaufbau einer sechsten eingegangenen Töpferei und verteilen lieber die auf derselben ruhenden Zinsen unter sich; ja sie erlangen 1660 vom Magistrat das Privileg, daß nie mehr als 5 Töpfereien bestehen sollten[1]. Mit Bedacht halten sie die Produktion unter dem Bedarf. Um den Holzpreis nicht zu hoch steigen zu lassen, ist festgesetzt, daß jeder wöchentlich nur einen braunen Brand brennen darf[2], obgleich sie, wie sie selbst gestehen, öfters Brände verrichten könnten. Ebenso soll der Verkauf des Thons aus den Tillendorfer Lagern beschränkt werden. Die Jahrmärkte haben sie, um ja jede Konkurrenz auszuschließen, unter sich verteilt. Gegen diesen kleinlichen Zunftgeist macht nun die Regierung seit Mitte des 18. Jahrhunderts energisch Front. Die Kriegs- und Domänenkammer zu Glogau verordnet 1759, daß in Bunzlau im Interesse des Publikums „mehrere Töpfereien angelegt werden, damit die dort befindlichen wenigen Fabrikanten dergleichen Gefäße nach Gutdünken zu verteuern außer stande gesetzt werden." Demgemäß wird trotz lebhaften Widerspruchs der Innungen einem als tüchtig bekannten Töpfer die Erlaubnis zur Errichtung einer 6. Töpferei erteilt. Wegen der ihm bereiteten Schwierigkeiten zieht es derselbe vor, eine gerade zum Verkauf stehende zu erwerben[3]. Nicht den gleichen Erfolg hatte jedoch die Innung mit ihren vielfachen Schikanen gegenüber einer 1787 zur Verpachtung erbauten Töpferei. Die Regierung, welche den Bau unterstützt hatte, setzt es energisch durch, daß der Pächter in die Zunft aufgenommen wurde[4].

Bei dieser Engherzigkeit der Innung ist es nicht zu verwundern, daß in unserem Gewerbe jeder Unternehmungsgeist verschwunden war und kein Fortschritt sich Bahn brechen konnte. Vergebens sucht die Regierung durch Belehrung und Vorbilder die Bunzlauer Töpfer zu einer Verbesserung der Formen, zu einer Veredlung der Produktion anzuleiten. Sie sind zu kurzsichtig, um den Vorteil derartiger Fortschritte für den Absatz ihrer Produkte einzusehen. Ebensowenig gelingt es der Regierung, die Fabrikation von Fayence, Steingut und Porzellan hier einzubürgern. Die von ihr angestellten mannigfachen Versuche (1763) mit verschiedenen hierorts gefundenen Thonsorten, die Anstellung eines geschickten Laboranten aus der Meißener Porzellanfabrik (1760), die Bestellungen von Gefäßen nach vorgelegten Mustern unter genauen Anweisungen seitens der Regierung (1774), alle diese Versuche, der Bunzlauer Thonindustrie neues Leben einzuflößen, scheitern

[1] Wernicke, S. 369.
[2] Wernicke, S. 530.
[3] Wernicke, S. 497.
[4] Wernicke, S. 530.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

an der unüberwindlichen Schwerfälligkeit der Töpfer, so daß 1802 der Kommissarius an die Regierung berichtet, er halte es für unmöglich, die Töpfermeister aus ihrem alten Schlendrian zu bringen. Schon 1794 berichtet Minister Karmer, daß, wenn die Regierung etwas erreichen wolle, sie eine eigene Fabrik errichten müsse[1]. Aus letzterem Umstand folgt in Übereinstimmung mit den obigen Nachrichten über die gute Situation der Töpfermeister, daß es der Regierung bei ihren Versuchen nicht um die wirtschaftliche Unterstützung der vorhandenen Gewerbtreibenden, sondern um Einführung neuer Industriezweige, im nationalpolitischen Interesse zu thun war.

Für die Zeit um die Wende unseres Jahrhunderts stehen uns über die Ausdehnung unseres Gewerbes und den Umfang der Betriebe einige Daten[2] zur Verfügung; die Zahl der Betriebe läßt sich von da mehr oder minder genau bis heute verfolgen. Es waren Töpfereien in Betrieb:

| Jahr | in Bunzlau | in Naumburg |
|---|---|---|
| bis 1787 | 5 | 9 oder mehr |
| 1805 | 10 | 12 |
| 1814/15 | 13? | 14, darunter 3 Weißtöpfereien |
| 1829 | ? | 16[3] |
| 1850 | ? | 24 |
| 1860 | 16 | 31 |
| 1870 | 17 | 35 |
| 1880 | 18 | 39 |
| 1894 | 32[4] | 33 |

Einen Überblick über den Umfang der Betriebe in Naumburg geben folgende einem Aktenstück über den Zustand der Fabrikanten entnommene Zahlen.

| Jahr | Werkstätten | Meister | Gesellen | Lehrlinge | Betrag des Fabrikats nach Stück | in Thalern | Gewinn |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1802 | 12 | 12 | 34 | 4 | 195 Brände | 3900 | 975 |
| 1804 | 12 | 12 | 40 | 3 | 200 = | 4000 | 1000 |
| 1810 | 11 (3)[5] | 14 | 40 (1) | 10 (1) | 342 (30) | | |

ferner 2 Thontreter, 8 (1) Hilfsarbeiter, 16 Feilhaberinnen.

---

[1] Wernicke, S. 498, 531.

[2] Dieselben sind teils den Magistrats-, teils den Innungsakten, teils der Wernicke'schen Chronik entnommen.

[3] Mit 53 Gesellen.

[4] Die Erklärung für dieses außerordentliche Anschwellen der Töpfereienzahl in Bunzlau vgl. unten.

[5] Die Zahlen in Klammern beziehen sich auf die Weißtöpfereien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Erbauungskosten für eine Töpferei werden 1787 in Bunzlau auf 1819 Thaler veranschlagt. Als Kaufpreis einer solchen werden 1759 nicht weniger als 2700 Thaler gezahlt, worin ohne Zweifel eine beträchtliche Monopolprämie inbegriffen ist.

In unserem Jahrhundert sind die Geschicke der Bunzlauer Töpferei sehr wechselvolle gewesen. Um die Mitte desselben ist ihre Lage eine äußerst gedrückte und gestaltet sich durch den 1852 in Geltung getretenen österreichischen Zolltarif noch prekärer. Trotzdem die ungünstige Deklaration des Bunzlauer Geschirrs in dem erwähnten Tarif bald abgeändert wird, gelingt es der Industrie nur langsam wieder emporzukommen. Erst um 1866 beginnt ein lebhafter Aufschwung, hervorgerufen insbesondere durch stärkeren Verkehr mit dem Ausland und gestützt durch Fortschritte innerhalb des Betriebes. Von da bis zum Ende der siebziger Jahre erlebt die Töpferei ihre Blütezeit. Das Geschäft ist ein außerordentlich lebhaftes, das Geld stets in Cirkulation, die Preise sehr günstig. Die Lebensweise der Meister ist eine recht gute geworden und ihr Wohlstand wächst zusehends. Die zur Durchführung gekommenen Verbesserungen sind die Feuerung mit Kohle statt mit Holz und die Einführung einer neuen weichflüssigen Glasur, welche die frühere noch nebenher übliche Glasur völlig verdrängt. Hatten noch 1852 die vereinten Naumburger und Bunzlauer Meister gemeint, ohne gleichzeitige Herstellung der ordinärsten Ware die feineren, als Bunzlauer Waren weitberühmten Geschirre nicht fertigen zu können, so warf sich infolge der technischen Fortschritte die Produktion jetzt ganz auf diese letzteren. Die Ende der siebziger Jahre beginnende langsame Abnahme des Geschäfts wurde in Naumburg zum völligen Rückschlag durch die Sperrung der österreichischen und russischen Grenze (1880). In Bunzlau, wo der Export nach Österreich nicht von derselben Bedeutung war, machte sich diese Einwirkung nicht so stark und erst später bemerkbar. Doch trat der Rückgang auch hier ein. Der Umfang der Betriebe mußte eingeschränkt werden; die Preise gingen immer weiter zurück. Mit geringfügigen Aufwärts- und Abwärtsschwankungen hat sich die Lage der Industrie seitdem auf einem sehr wenig erfreulichem Niveau erhalten.

Von Bedeutung für die Industrien unserer beiden Städte ist die für die nächste Zukunft erhoffte Realisierung der Projekte einer Eisenbahn-Verbindung über Naumburg und einer keramischen Fachschule in Bunzlau, welche bereits seit Anfang der achtziger Jahre im Fluß sind.

### C. Organisation des Gewerbes.

Wie schon erwähnt, sind sowohl die Meister des Naumburger, wie die des Bunzlauer Bezirks in Innungen organisiert, welche auf ein beträchtliches

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alter zurückblicken. Beide Innungen gehören zu den aus § 100 e bevorrechtigten; die Innungsmeister haben das alleinige Lehrlingshaltungsrecht. In der That sind auch fast alle Meister nunmehr der Innung inkorporiert; doch wird das Recht, den Außenstehenden das Halten von Lehrlingen zu untersagen, thatsächlich garnicht gehandhabt. Die Innungen halten jährlich zweimal ihr Quartal ab. Die laufenden wichtigeren Angelegenheiten werden durch den Vorstand unter Vorsitz des Obermeisters erledigt. Das Lehrlings- und Gesellenwesen ist auch heute noch, insbesondere in Naumburg, ziemlich altväterlich organisiert, obgleich, wie später zu zeigen sein wird, die Gesellen zu einem guten Teil den Charakter von Industriearbeitern tragen. Die Aufnahme der Lehrlinge erfolgt in der Quartalsitzung mit einiger Feierlichkeit; für dieselbe wird eine Gebühr erhoben. Ein schriftlicher Lehrvertrag wird zu Grunde gelegt. Auch der Übergang vom Lehrling zum Gesellen ist an eine Form, das Freisagen in dem Innungsquartale, geknüpft, und erfordert die Ablegung einer Prüfung nebst Entrichtung einer Gebühr. Die Innungsinstitutionen bestimmen und beeinflussen auch die materielle Seite des Arbeitsverhältnisses; doch soll hiervon erst unten bei Erörterung der Beschaffung der Arbeitskräfte im Zusammenhang gesprochen werden.

Hiervon abgesehen erstreckt sich die Thätigkeit der Innung vornehmlich auf allseitige Wahrnehmung der wirtschaftlichen Interessen. Gemeinnützige Einrichtungen sind seit Inkrafttreten der Versicherungsgesetzgebung[1] seitens der Innungen nicht mehr getroffen. Gegebenen Falls wird zur Unterstützung bedürftiger Meisterswitwen und zu anderen dergleichen Zwecken die Innungskasse in Anspruch genommen. Ein Gewerbegericht ist noch nicht ins Leben getreten. Streitigkeiten sucht der Obermeister in friedlicher Weise beizulegen; bei der Einseitigkeit dieses Innungsschiedsverfahrens ist freilich eine Tendenz zu Gunsten der Arbeitgeber in den Entscheidungen nicht zu verkennen. Mißlingt eine Einigung, so wird die Behörde angerufen. Die Wahrnehmung gemeinsamer Interessen bethätigt sich in drei Richtungen: gegenüber den Behörden, gegenüber der Arbeiterschaft und in Förderung gemeinsamer wirtschaftlicher Unternehmungen. Die erste dieser drei Thätigkeiten ist ohne Zweifel am stärksten entwickelt. Besonders in Zollangelegenheiten (Handelsverträge) und zur Erreichung einer Herabsetzung der Frachten sind zahlreiche Gesuche in neuer und früherer Zeit an die Behörden gerichtet worden; zum großen Teil freilich ohne oder doch mit nur geringem Erfolg. Häufig schließen sich zu diesem Zweck die niederschlesischen Innungen, oft unter Führung der Naumburger, die hier eine besonders rührige Thätigkeit

[1] Früher gewährten die Meister widerruflich einen Beitrag zur Gesellenkrankenkasse.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entwickelt, zusammen. Vielfach ist die Vermittlung der Liegnitzer Handelskammer in Anspruch genommen worden.

Insoweit die Innungen gegen Konkurrenten Front machen, ist ihr Standpunkt ein recht kleinlicher. So wird 1880 um einen Ausfuhrzoll auf Tillendorfer Thon petitioniert, und noch 1891 verlangt die Bunzlauer Innung, daß die städtische Thongrube ihren Thon nur solle an Bunzlauer Meister abgeben dürfen. Zu gemeinsamen wirtschaftlichen Unternehmungen, vor allem genossenschaftlichen Organisationen ist zwar mehr als ein Ansatz gemacht worden; doch haben die hierauf abzielenden Bestrebungen einen Erfolg nicht aufzuweisen. Der Konkurrenzkampf auf dem Markt ist ein zu erbitterter und insbesondere die persönlichen Ansichten zu verschiedene, als daß es leicht sein sollte, alle Meister der Innungen unter einen Hut zu bringen. So haben wegen der Errichtung eines gemeinsamen Thonzurichtewerks nebst Glasurmühle, eines Probeofens für Kohlenbrand, wegen Beschaffung eines gemeinsamen Garantiefonds für den Bau einer Eisenbahn nach Naumburg langwierige Verhandlungen geschwebt; es sind sogar für ersteren Zweck in Naumburg mehr als 500 Mark schon verausgabt worden, ohne daß es aber zu einem befriedigenden Resultat gekommen wäre. Vielmehr sind die wirklich zur Durchführung gelangten Verbesserungen, so die Verwendung der Kohle zum Brande, lediglich durch private Initiative einzelner intelligenter Meister eingeführt worden.

Im Jahre 1885 ging von Coswig, dessen Ware übrigens bedeutend minderwertig ist, der Versuch aus, behufs Preissteigerung ein deutsches Töpferkartell zu begründen. Betrieben hauptsächlich von dem Besitzer einer größeren Fabrik, ist dieser für ein Handwerk immerhin auffällige Kartellierungsplan zum großen Teil an den Schwierigkeiten, welche ihm eben diese kleingewerbliche Zersplitterung entgegensetzt, gescheitert. Solche Schwierigkeiten bestehen sowohl für das Zustandekommen, wie für die Innehaltung einer derartigen Verabredung. Ersteres war durch die Menge der zu vereinenden Personen ungemein erschwert. Auch die Bunzlauer und Naumburger Innungen verhielten sich bei den mannigfachen Bedenken, welche in den beratenden Innungsversammlungen geltend gemacht wurden, dem Plane gegenüber ablehnend, was man bei der Aussichtslosigkeit des Unternehmens nur billigen kann. Gegen die Einhaltung der festgesetzten Preise wurde geltend gemacht, daß die Schärfe der Konkurrenz sie illusorisch machen würde. In der That wird jede Preisverabredung, wenn sie nicht mit einer gewissen Regelung der Produktion Hand in Hand geht, ihren Zweck verfehlen müssen. Eine solche Regelung der Produktion ist jedoch beim Bestehen so zahlreicher Kleinbetriebe undurchführbar. Ebensowenig aber hätte sich die gleichfalls erforderliche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kontrolle des Verkaufs hier durchführen lassen, insbesondere bei den in der Töpferei herrschenden eigentümlichen Absatzverhältnissen. Mit diesen Erwägungen stimmt es überein, daß ein im Jahre 1889/90 von den beiden Innungen unternommener Versuch, einen Preisaufschlag in Höhe von 10 % zu dekretieren, völlig scheiterte.

Erfolgreicher für die Meister gestaltet sich ihr Zusammenschluß in der Innung der Arbeiterschaft gegenüber. Ein Strike der Naumburger Gesellen im Jahre 1873 und ein solcher der Bunzlauer 1889 scheiterte an dem geschlossenen Widerstand der Innung. Der 1889er Ausstand ist allerdings auf die Höhe der Löhne nicht ohne dauernden Einfluß geblieben; doch wurde nachträglich bereits wieder eine Herabsetzung derselben als Aushilfsmittel gegen den schlechten Geschäftsgang angeregt. In Naumburg konnte angesichts des festen Zusammenschlusses der Innungen eine 1890 beabsichtigte Lohnbewegung gar nicht erst aufkommen. Angestrebt wird eine Kartellierung der Scheibentöpfermeister Deutschlands behufs gemeinsamen Vorgehens in der Lohnfrage; bisher kam dieselbe aber nicht zu stande.

Indes auch abgesehen von derartigen besonderen Fällen steht die Innung als geschlossene Macht den Arbeitern gegenüber. Es besteht in Bunzlau, wie in Naumburg eine ganze Anzahl von Sperrbeschlüssen gegenüber den Gesellen, auf deren Innehaltung in den Innungsversammlungen sorglich Bedacht genommen wird. So soll Gesellen, welche, sei es auch unter Innehaltung der 14tägigen Kündigungsfrist, ihre Arbeit verlassen haben, dies in den Fremdenzettel geschrieben und solche Gesellen ohne Erlaubnis des verlassenen Meisters nicht wieder in Arbeit gestellt werden. Die Behandlung derartiger Festsetzungen als statutarische Bestimmungen der Innung hat sogar einmal (1891) der Aufsichtsbehörde (Regierung zu Liegnitz) auf Beschwerde Anlaß zum Einschreiten gegeben.

Trotzdem kann das Gesamtbild der Innungen im Rahmen des hier behandelten Gewerbes als ein günstiges bezeichnet werden. Dabei ist aber zu beachten, daß die entwickelte gedeihliche Thätigkeit derselben sich fast ausschließlich auf einem Gebiete bewegt, wo sie sich nur als freie wirtschaftliche Vereinigungen oder als organisierte Interessenvertretung gegenüber den öffentlichen Organen bethätigen. Nur in ihrer Sorge für die Ausbildung der Lehrlinge tritt eine Einwirkung ihres Zwangscharakters hervor. Doch ist, wie noch näher zu erwähnen sein wird, das Lehrlingswesen im Rückgang begriffen. Es kann demnach für unser Gewerbe von einem Bedürfnis nach stärkerer Betonung des wirtschaftlichen Zwangscharakters durch die Gesetzgebung keine Rede sein. Ohnehin zeigt sich oft genug eine auf Unkenntnis der einschlägigen Bestimmungen beruhende Tendenz, die Zwangs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewalt der Innungen für Zwecke zu gebrauchen oder zu mißbrauchen, welche derselben völlig fremd sind oder wenigstens sein sollten[1].

Es verdient hervorgehoben zu werden, daß alle wirtschaftlichen Fortschritte der letzten Jahrzehnte, wie Einführung des Kohlenbrandes, eignes Thonzurichtewerk, Schaffung des blauen Geschirrs u. s. w., durch die Initiative Einzelner geschaffen wurden. Wie später zu zeigen sein wird, bildet für die Zukunft des Gewerbes das Fortschreiten des Einzelnen, seine Anpassung an die Anforderungen, welche die Neuzeit stellt, eines der wesentlichsten Erfordernisse. Es besteht die große Gefahr, daß dieses persönliche Vorwärtsschreiten bei stärkerer Betonung des Zwangscharakters, der die Vorwärtsstrebenden durch den Ballast der Zurückgebliebenen beschwert, gehemmt werden würde[2]. Im einzelnen müssen aus der folgenden Darstellung die Belege für die Richtigkeit der hier nur systematisch zusammenzustellenden Behauptungen entnommen werden.

Gegenüber dieser festen Organisation der Abeitgeber läßt diejenige der Arbeitnehmer viel zu wünschen übrig. Die Töpfer Deutschlands sind nun seit zehn Jahren gewerkschaftlich organisiert. Seit dem Berliner Kongreß von 1892 besteht ein „Allgemeiner Verein der Töpfer und Berufsgenossen Deutschlands" mit wirtschaftlichen Zielen (insbesondere Erzielung möglichst günstiger Arbeitsbedingungen), welchem aber die alten Lokalvereine sich zum großen Teil nicht eingegliedert haben. Die Beteiligung der Scheibenarbeiter an der Organisation war von jeher eine geringe und schwankende. In den früheren Fachvereinen waren unter dem Vertrauensmännersystem gleichzeitig höchstens 6—700 Mann organisiert, obgleich ihnen nacheinander fast alle Bezirke der Scheibentöpferei angehörten. Die Teilnahmlosigkeit der Scheibentöpfer — die Ofentöpfer beteiligen sich weit reger an der Organisation — wird auf ihr überall ziemlich gleich niedriges Existenzniveau zurückgeführt. Doch mögen auch die noch nicht abgestreiften Erinnerungen an die alte Handwerksstellung ihr Teil beitragen. Was speciell den Bunzlauer und Naumburger Bezirk angeht, so waren in ersterem bei Beginn des Strikes 1889 reichlich 200 Arbeiter in der Organisation. Heute ist die Zahl mit infolge des Ausgangs jenes Strikes auf 100 gesunken. Auch in Naumburg schien der vor einigen Jahren unternommene Versuch einer Organisation der Töpfer zu glücken; doch wurde der junge Verband durch die Feind-

[1] Ein Beispiel geben die oben erwähnten Sperrbeschlüsse. Auch die Idee, das alleinige Lehrlingshaltungsrecht zur Erzwingung eines Preiskartells zu benutzen, ist dem Verfasser gegenüber vertreten worden.

[2] Dementsprechend halten auch die fortgeschrittensten Elemente am wenigsten von der Innung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

seligkeiten seiner Gegner bald wieder vernichtet. Unter diesen Umständen interessiert uns hier die Thätigkeit der Fachvereine weniger. Nur soviel sei noch erwähnt, daß der Arbeitsnachweis durch Inserate in dem Fachblatt „Der Töpfer" vermittelt und an wandernde Mitglieder eine Reiseunterstützung gezahlt wird[1].

## 4. Die Betriebselemente in der Bunzlauer Töpferei.

### A. Die Produktionstechnik.[2]

Die Herstellung der Töpferwaren zerfällt in vier Abschnitte: 1. Zubereitung des Thons, 2. Formen der Gegenstände, 3. Verzieren derselben (Glasieren, Malerei), 4. das Brennen. Die Örtlichkeit, in welcher sich der Arbeitsprozeß abspielt, ist das Erdgeschoß des geräumigen Töpferhauses, in dessen erstem Stockwerk die Wohnräume der Meisterfamilie gelegen sind. Hier liegen die Formstube und die Färbe- und Brennstube neben einander. In ersterer, welche den Wänden entlang mit den Töpferscheiben ausgerüstet ist, findet meist auch die Zubereitung des Thons statt.

1. Der Thon, ein Gemenge von Thonerdesilikat mit Quarz und verschiedenen anderen Stoffen, saugt in ungebranntem Zustande gierig Wasser auf und erhält dadurch die ihn zur Gefäßbildung befähigende Formbarkeit. Plastischere Thonarten nennt man fett oder lang, mehr sandige und daher leichter brüchige mager oder kurz. Durch das Brennen verliert der Thon den Wassergehalt und die Fähigkeit, durch Wasser erweicht zu werden. Bei stärkerem Brennen wird das Gefüge des Thons dichter, undurchdringlicher, er „sintert zusammen" und erhält einen hellen Klang. Eine allzu starke Hitze läßt ihn schmelzen. Zugleich verringert sich beim Trocknen und Brennen des Thones durch die Abgabe des Wassers sein Rauminhalt, er „schwindet".

Alle diese Eigenschaften des Thones: Bildsamkeit, Schwinden und Schmelzbarkeit sind auf die Qualität der erzielten Ware und die Art ihrer Herstellung von größtem Einfluß. Die Beschaffung eines geeigneten Thons und gegebenenfalls das Mischen verschiedener Thonsorten, resp. das Zusetzen von Sand u. s. w. sind daher auch die ersten und wichtigsten vorbereitenden Schritte. Dabei verläßt sich der Meister nur auf die Erfahrung, welche

[1] Auskunft des Vorsitzenden des allgemeinen Vereins der Töpfer und Berufsgenossen Deutschlands, Herrn F. Kaulich.

[2] Vgl. Karmarsch-Fischer, Handbuch der mechanischen Technologie, Band II. Abt. III. Bruno Kerl, Handbuch der gesamten Thonwarenindustrie. Krünitz, Ökonomisch-technologische Encyklopädie, Artikel „Töpferei."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Thon eines bestimmten Abbaufeldes als für die Erzeugung dieser oder jener Sorte besonders geeignet bewährt hat. Wird, was nicht leicht geschieht, zu Versuchen mit einem anderen Thone geschritten — etwa um eine neue Mischung zu erzielen — so beschränken sich diese auf Ausprobieren. Eine wissenschaftliche Analyse, wie sie in der Porzellanfabrikation üblich ist, findet nicht statt.

Der ziemlich harte Thon wird — und zwar die verschiedenen Sorten untereinander — zunächst in Gruben (sogenannte Sümpfe) geworfen, dort schichtenweise mit Wasser übergossen und muß nun einige Tage liegen, bis er vom Wasser durchweicht ist (Sumpfen). Von hier häuft man den Thon in meterhohen viereckigen Klumpen auf und schlägt ihn mit dem Thonschlägel, einem Holzklotz, zu einem regelmäßigen viereckigen Haufen zusammen. Dieser wird mit einem sichelförmigen Eisen, welches mit zwei hölzernen Handgriffen versehen ist und mit beiden Händen durch den Thon durchgezogen wird, in Scheiben zerschnitten, letztere wieder bisweilen mit den Füßen zusammengeknetet und nochmals zerschnitten. Darauf gelangt der Thon in eine mittels Handkurbel gedrehte Knetmaschine, welche die noch vorhandenen zusammenbackenden Stücke zerkleinert. Der Zweck aller dieser Manipulationen ist außer Zerkleinerung und Entfernung von gröberen Stücken das Mischen der verschiedenen Thonsorten und die Ausgleichung der selbst in derselben Thonsorte sich findenden Verschiedenheiten.

Wie gezeigt, erfolgt dieses ganze Thonzubereitungsverfahren mit Ausnahme des Eingreifens der mit der Hand bewegten Mischmaschine lediglich durch Menschenkraft, obgleich dasselbe des Vorhandenseins einer besonderen Fertigkeit nicht bedarf. Es werden demgemäß die Manipulationen auch durch einen ungelernten Arbeiter, welcher noch verschiedene Platzarbeiten zu verrichten hat, ausgeführt.

Zuletzt wird das jedem Gesellen zum Formen zugeteilte Stück, und zwar in Naumburg von diesem selbst, zur Erzielung des für den jedesmaligen Arbeitszweck erforderlichen Grades von Weichheit durchgetreten. Die von den bloßen Sohlen hierbei gefühlten Körner und Steinchen werden entfernt. Schließlich wird der Thon noch, wie der Teig durch den Bäcker, mit den Händen durchgewirkt. In Bunzlau fällt die Arbeit des Knetens mit dem Fuße dem Thonzurichter anheim. Alle diese Verrichtungen, insbesondere aber das Kneten mit den Füßen, erheischen große körperliche Anstrengung. Das gesamte Thonzurichtewerk eignet sich trefflich zur Ausführung durch die Maschine, welche nicht nur schneller und bei genügender Beschäftigung billiger arbeitet, sondern auch ein gleichmäßigeres Fabrikat liefert und dadurch den im Brande durch Zerspringen entstehenden Schaden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verringert. Aber nur verschwindend wenige Töpfereien sind mit einem solchen Zurichtewerk ausgerüstet.

2. Die Thätigkeit des Drehers beginnt damit, daß er das von ihm noch zum letzten Mal durchgewirkte und gehörig angefeuchtete Thonstück nach dem Augenmaß in die für die gewünschten Gefäße passenden Stücke zerteilt. Ein solches Stück befestigt er nun durch starkes Aufwerfen mitten auf dem Kopf der Töpferscheibe. Diese besteht aus einer senkrechten, frei drehbaren eisernen Welle, an welcher unten eine größere Schwungscheibe und oben die hölzerne Kopfscheibe befestigt ist. Vor dieser Scheibe sitzt der Arbeiter so, daß er dieselbe zwischen den Beinen hält. Zu seiner Linken befinden sich die abgeteilten Thonstücke, zur Rechten ein Wassergefäß, aus welchem er während des Drehens ab und zu Wasser in das zu formende Gefäß spritzt, um den Thon nicht trocken werden zu lassen. Durch vorwärts Schieben mit dem einen, rückwärts Schieben mit dem anderen Fuße treibt er die Schwungscheibe an. Diese teilt ihre Bewegung durch die Welle der Kopfscheibe mit. Um den auf letzterer rotierenden Thonklumpen legt nun der Dreher beide Hände und zwängt ihn so in eine runde Form, in deren Mitte er durch Eindruck mit den beiden Daumen eine Vertiefung erzeugt. Durch Drängen mit den Daumen gegen die Wand dieser Vertiefung wird dieselbe erweitert, die Seitenwand des Gefäßes nach außen gerückt. Jede Bewegung, welche nach einer Richtung hin mit der Hand ausgeführt wird, teilt sich durch das Rotieren der Scheibe dem gesamten Umfang des Gefäßes mit. Nunmehr wird die Wand des Gefäßes zwischen Daumen und Zeigefinger, dann zwischen den beiden Händen nach aufwärts geführt. Der gegeneinander gerichtete Druck zwingt die Wand in eine bestimmte Dicke und drängt den durch die Verdünnung derselben überschüssig werdenden Thon nach oben.

Bis hierher ist die Gestaltung fast aller Gefäße die gleiche; jetzt erst wird durch stärkeren Druck der Hand von innen oder außen dem Gefäß seine specifische Form gegeben. Es erwachsen so durch den bloßen Druck der Hand vor unsern Augen Töpfe der verschiedensten Form, Schüsseln, Flaschen, Stürzen, Sparbüchsen, Kaffeekannen u. s. w. Wird — bei Flaschen z. B. — der Hals zu dünn, als daß die Hand noch hineingreifen könnte, so wird der Druck von innen durch ein langgestieltes, unten mit einer sichelförmigen Rundung versehenes Instrument ausgeübt. Im übrigen geschieht das Formen mit der freien Hand; nur zur Erzielung gewisser Rundungen werden einfache gerundete Werkzeuge, z. B. die Kelle eines Löffels, benutzt; ebenso wird ein Holzbretchen oder eine Kupferplatte zur Glättung der Außenseite an diese herangehalten. Zur Aufnahme des überschüssigen Wassers,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zugleich zur Ebnung des Bodens dient ein an diesen angedrücktes Filzstück. Die Höhe, bis zu welcher das Gefäß heranwachsen soll, ist durch einen hinter der Scheibe an einem senkrechten, geschlitzten Holze befestigten Stab angegeben, welcher wagerecht zur Scheibe herüberragt. Die übrigen Dimensionen muß die Fertigkeit des Arbeiters ohne angezeichnetes Maß treffen. Ein unter dem Boden des Gefäßes nunmehr durchgezogener Draht trennt es von der Scheibe und zeigt durch die Wellenlinien, welche er beim Durchziehen auf dem Boden aufwirft, dem geübten Auge an, ob dieser die richtige Stärke hat. Das Gefäß wird jetzt mit beiden Händen leise von der Scheibe abgenommen und auf ein gegenüber dem Arbeiter hinter ihr aufgestelltes Brett aufgereiht.

Das Haupthilfsmittel des Drehers, die Töpferscheibe, hat vollkommen den Charakter des Handwerkszeugs. Sie ist ein Werkzeug des Arbeiters, dessen er sich zur Unterstützung seiner Thätigkeit bedient. Erst diese letztere erreicht den erwünschten Endzweck, die Herstellung der Form, durch bewußt auf diesen gerichtete Handgriffe. Zum Überfluß erfolgt auch noch der Antrieb, die Bewegung des Werkzeugs, durch den Arbeiter selbst und zwar auch wieder nicht rein mechanisch, sondern unter jedesmaliger Berücksichtigung des zu erzielenden Arbeitsresultates: es muß nämlich, je nachdem es die augenblickliche Formung mit der Hand erheischt, die Scheibe bald rascher, bald langsamer angetrieben werden.

An diesem Umstand, daß die Bewegungskraft vom Zwecke des eigentlichen Arbeitsprozesses durchgeistigt sein muß, soll auch nach der innerhalb des Gewerbes einstimmigen Ansicht die Einführung der Maschinerie in der Töpferei scheitern. In der That wird, solange die eigentliche Formarbeit Sache des gelernten Drehers ist, die geistige Direktion des Antriebes der Scheibe ihm zufallen müssen. Das schließt aber nicht aus, daß der rein mechanische Teil dieser Arbeit, der keineswegs unbedeutend ist und eine nicht geringe körperliche Anstrengung verursacht, ausgeschieden und entweder dem ungelernten Arbeiter[1] oder der Maschine anvertraut wird. Es sind denn auch bereits einfache Vorrichtungen erfunden[2], welche es dem Dreher ermöglichen sollen, durch den Druck eines mit dem Fuße zu bewegenden Hebels der maschinell bewirkten Drehung der Scheibe das jeweils erforder-

[1] In anderen Zweigen der Scheibentöpferei wird hier und da die Drehscheibe von der Kopfscheibe getrennt und durch einen Gehilfen in Bewegung gesetzt, was sich aber bei der Schwierigkeit einer schnellen Verständigung nur bei weitgehender Specialisierung empfiehlt. Kerl a. a. O. S. 147.

[2] Kerl a. a. O. S. 148. 419. Sprechsal, Organ der Porzellan-, Glas- und Thonwarenindustrie 1888, S. 769. Thonindustrie-Zeitung 1887, S. 489.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liche Tempo zu geben. Einem solchen Mechanismus wird in wirtschaftlicher Hinsicht nachgerühmt, daß er eine stärkere Konzentrierung der Aufmerksamkeit des Arbeiters auf die Thätigkeit seiner Hände ermöglicht. Wenn derselbe bei uns noch gar keinen Eingang gefunden hat, so hat dies seinen Grund darin, daß jedenfalls der Schwerpunkt des durch ihn geleisteten Fortschritts nur in einer Entlastung des Arbeiters, nicht in einer Verbilligung der Produktion liegt, indem ja Arbeitskräfte durch denselben nicht erspart werden. In England freilich, wo das Princip der Intensitätserhöhung der gelernten Arbeit seine Triumpfe feiert (Spinnerei, Weberei), sind derartige Maschinen bereits in Gebrauch.

Ganz anders gestaltet sich die Sachlage dort, wo nicht die Hand des Drehers, sondern eine Form, in welche der Thon eingeformt oder welcher er überformt wird, und eine Schablone, durch welche die zweite Seite des Gefäßes hergestellt wird, diesem seine Gestalt verleihen. Hier haben wir es mit einer richtigen Maschinerie zu thun, und es ist dann der Antrieb durch Menschenkraft überflüssig, nur noch etwas zufälliges. Derartige Maschinendreherei ist in der Porzellan- und Steingutfabrikation gang und gäbe. Sie ist überall dort erforderlich, wo an die Form das Erfordernis einer besonderen Exaktheit gestellt wird.

Der Grund, weshalb ein solcher Fabrikationsmodus bei der gemeinen Töpferei nicht eingeführt wird, ist also kein technischer, sondern ein ökonomischer. Das maschinelle Abdrehen in der Form erhöht die Produktionskosten gegenüber der Handformerei bedeutend; denn dasselbe tritt nur zu dem außerdem noch notwendigen Vorformen mit der Hand *hinzu*, nicht *ersetzt* es dieses, und in den Modellen ist ein großes Kapital aufgespeichert. Einen solchen Preisaufschlag hält aber einerseits das geringwertige Rohmaterial der Topfindustrie nicht aus, während andererseits die Bestimmung ihrer Gefäße eine derartig exakte Formgestaltung nicht erheischt.

Hat der Dreher das vor ihm stehende Brett mit geformten Gefäßen vollgesetzt, so schiebt er es auf sich unter der Decke hinziehende Stangen, wo es etwa 1—2 Tage steht, bis die Gefäße „lederhart" geworden sind, d. h. das Angreifen mit der Hand vertragen können, ohne sich zu verziehen. Nunmehr werden sie gegebenenfalls mit Henkeln und Schnauzen versehen. Ein angefeuchtetes und dadurch klebendes Thonstück wird oben am Topf befestigt, mit der Hand[1] zu einem länglichen Strang ausgezogen, durch

[1] In der Porzellan- und Steingutindustrie, sowie in der Höhr-Grenzhausener Töpferei werden hierzu Formen verwandt. Dieses Verfahren ist bei allen nicht *ganz* einfachen Gestaltungen entschieden von Vorteil.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

leichten Schwung gebogen und nun noch am unteren Ende an das Gefäß befestigt. Ebenso erfolgt die Herstellung der Schnauze mit der bloßen Hand. Die Ware muß nun abermals bis zur Lederhärte der neu angefügten Teile trocknen, worauf die Innenseite der Schnauzen mit einem Messer ausgeschnitten wird.

Soll die Form des Gefäßes von der glattrunden abweichen, so wird nach erfolgtem Glattdrehen zur Herstellung von rundherum laufenden Vertiefungen eine der vorerwähnten Kupferplatten, während die Scheibe sich langsam dreht, gegen die Wand des Gefäßes gedrückt, oder zur Herstellung spiralenförmiger Vertiefungen senkrecht an dieser heruntergeführt. Die gewünschten Linien ergeben sich dann durch das Rotieren des Gefäßes von selbst. Zur Erzielung anderer als gleichmäßig um das Gefäß herumlaufender Verzierungen, z. B. eines gerippten Randes, wird bei langsamer Umdrehung der Scheibe durch den Druck des Fingers die jeweils vor den Dreher zu stehen kommende Stelle geformt, oder es wird ein rundes Stäbchen hierzu verwandt. Auch hier ist zu betonen, daß diese Alleinherrschaft der Handarbeit nur auf der Überflüssigkeit einer besonders exakten Ausführung beruht. Sobald eine solche, wie dies bei Porzellan und Steingut der Fall ist, erfordert wird, wird die Herstellung der Henkel, Schnauzen u. s. w. mittels Formen zur Notwendigkeit. Wir begegnen so an dieser Stelle wieder der interessanten Thatsache, daß, je höher die ästhetischen, künstlerischen Anforderungen sind, desto mehr der Handbetrieb in den Hintergrund gedrängt wird.

Wenden wir uns nun dem persönlichen Faktor des Formprozesses zu, so geht aus dem geschilderten ohne weiteres hervor, daß der Dreher über eine bedeutende handwerksmäßige Fertigkeit verfügen muß. Um sich diese anzueignen, ist eine jahrelange Lehrzeit erforderlich, und auch der junge Geselle muß darnach trachten, sich noch weiter zu vervollkommnen. Es sind nicht gewisse immer wiederkehrende Handgriffe, welche der Töpfer sich anzulernen hätte, sondern seine Ausbildung muß ihn zu einer selbständigen Gestaltung der gewünschten Formen befähigen. Jeder Meister hat in den Formen der Produkte seine kleinen Specialitäten; der Geselle muß imstande sein, sich diesen anzubequemen. Er wird auch hin und wieder, wenn er bei einem intelligenteren Meister arbeitet, in die Verlegenheit kommen, neue, wenn auch nicht erheblich abweichende Modelle, die dieser vielleicht von dem künstlerisch sich immer vervollkommnenden Porzellan entleiht, nachahmen zu müssen. Vor allem aber muß er all' die verschiedenen Produktensorten, welche das Töpferhandwerk erzeugt, gestalten können; denn es fehlt hier an jeder Arbeitsteilung. Der bestehende Unterschied zwischen Gesellen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf erste, zweite bis fünfte Scheibe ist keine technische Teilung der Arbeit, sondern bezieht sich nur auf die Lohnfrage und ist daher später zu erörtern. Auf jeder Scheibe werden von demselben Gesellen Geschirre der verschiedensten Façon gedreht. Ja sogar die mit dem Drehen in keiner Verbindung stehende Arbeit des Henkelns und Schnauzens der Gefäße wird von demselben Gesellen ausgeführt, welcher diese gedreht hat. Es fällt ihm auch die ungelernte Arbeit, welche sich in seinen Prozeß einschiebt, die Transportierung und Aufstapelung der geformten Gefäße, sowie in Naumburg die letzte Zubereitung des Thones anheim. Dieser Mangel an Arbeitsteilung, zu welchem sich der an Specialisierung der Arbeitsinstrumente gesellt, läßt trotz der größeren Zahl von Angestellten den Charakter der Töpferei als eines Handwerks auch in technischer Beziehung nicht verkennen.

3. Nur insofern besteht eine Arbeitsteilung, als die an das Formen sich anschließende Arbeit des Verzierens (Malen und Glasieren) von diesem getrennt ist. Dieselbe wird in der Färbestube vorgenommen, in deren hinteren Teil der Brennofen hineinragt.

Die Glasur ist ein dünner Überzug der Thonmasse, welcher im Feuer vollständig „fließt" (schmilzt) und sich dadurch glasartig verdichtet. Sie dient einem dreifachen Zweck: sie verschönert das Aussehen der Ware, erleichtert ihre Reinigung und verhindert das Eindringen von Flüssigkeiten in den „Scherben" (die Thonmasse). Eine gute Glasur muß alle diese Zwecke möglichst vollkommen erreichen und sich, um dies dauernd thun zu können, recht innig mit dem Scherben verbinden. In letzterer Hinsicht sind zwei Gefahren zu vermeiden: „Schwindet" die Glasur stärker als der Scherben, so erhält sie feine Risse (Haarrisse), welche ihre Schönheit beeinträchtigen und schließlich auch der Undurchdringlichkeit gefährlich werden können; im entgegengesetzten Falle blättert sie sich, was ein noch größerer Fehler ist, vom Scherben ab. Es muß daher die Glasur der Beschaffenheit des Scherbens auf das genaueste angepaßt werden.

Die Bunzlauer Glasur erfüllt nun die an eine solche zu stellenden Ansprüche in hohem Maße. Sie verbindet sich auf das innigste mit dem Scherben und sowohl die bekannte kupferbraune, als auch die weiße Glasur verleihen dem Gefäß ein schönes Ansehen. Zudem sind dieselben vollkommen bleifrei, wodurch sie sich auf das vorteilhafteste vor dem Fabrikate der Weißtöpfer auszeichnen. Die Glasur ist im Gegensatz zur Bleiglasur eine außerordentlich strengflüssige, d. h. sie erfordert zum Fließen ein sehr starkes Feuer. Erhöht dieses Erfordernis einerseits die Produktionskosten des Bunzlauer Geschirrs gegenüber anderem, so verleiht es andererseits, wie schon erwähnt, demselben seine Sonderstellung; denn nur ein fast feuerbeständiger

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Thon, wie der hierorts gefundene, kann eine solche Temperatur, wie sie zum Schmelzen der bleifreien Glasur nötig ist, aushalten.

Die Zusammensetzung der Glasur ist eine rein gewohnheitsmäßige; die einmal als brauchbar erprobte wird nunmehr fort und fort gebraucht. Eine wissenschaftliche Untersuchung der Eigenschaften des hier vernutzten Thones und zweckmäßige Proben, welche vielleicht zur Erzielung einer leichtflüssigeren Glasur von gleicher Güte führen könnten, findet nicht statt — im Gegensatze zu den meisten übrigen Zweigen der Thonwarenindustrie, welche schon längst die Wissenschaft in ihre Dienste gestellt haben.

Der Vorgang beim Färben und Glasieren ist der folgende: Die zermahlene Glasur resp. der Färbethon wird mit Wasser angemischt und geschlemmt, indem die schlammige Masse durch ein feines Sieb gegossen wird, welches gröbere Teile zurückhält. Die Außenseite des Gefäßes färbt man durch einfaches Eintauchen. Nachdem dieselbe getrocknet ist, wird die Flüssigkeit in das Gefäß eingeschöpft und dessen Innenseite mit derselben durch Ausspülen behaftet. Soll das Gefäß blau gemalt erscheinen, so betupft man es nach dem Trocknen des weißen Begußthons mit einem in die Farbe getauchten Schwamm, dessen Schnittfläche eine primitive Zeichnung (Rosette u. s. w.) zeigt. Vor dem Einsetzen in den Ofen erfahren die getrockneten Gefäße noch eine letzte Appretur (Abkratzen des Bodens, sog. Beräumen).

Die Arbeit des Färbens und Glasierens, welche keine besondere Fertigkeit erheischt, wird in Naumburg von weiblichen Arbeitern, sogenannten Färbemädchen, verrichtet; nur das Beräumen ist Gesellenarbeit. In Bunzlau dagegen werden auch in der Färbestube fast nur Gesellen verwandt. Die Arbeit wird dadurch zu einer körperlich anstrengenden, daß mit ihr das Schieben der die Gefäße tragenden Bretter von und zur Färbestelle verbunden ist. Das Bemalen — richtiger Betupfen — der Gefäße ist dem Meister oder der Meisterin vorbehalten, nicht als ob diese Manipulation einer besonderen Tüchtigkeit bedürfte, sondern weil sie einerseits keine volle Beschäftigung liefert, andererseits bei nebenheriger Ausführung durch die Färbemädchen ihr nicht die genügende Sorgfalt widerfahren würde. Der Hauptgrund ist aber wohl, daß die in dem Malen der Gefäße liegende Mehrarbeit beim Verkauf so gut wie gar nicht bezahlt wird, also auch keine Produktionskosten verursachen darf, und der Meister sich seine eigene Mehrarbeit „nicht rechnet".

4. Nach dem Färben und Glasieren werden die Gefäße ein letztesmal getrocknet. Man stellt sie zu diesem Zweck im Sommer bei schönem Wetter tagsüber ins Freie und benutzt dazu sonst die abströmende Hitze des Ofens. Sodann gelangen sie in diesen selbst.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Bunzlauer Töpferofen ist ein elliptisches, aus feuerfesten Ziegeln erbautes Gewölbe von etwa 4 Meter Breite, 5 Meter Länge und 2 Meter Höhe. Die Feuerung geschieht von außen; der Feuerraum ist vom Brennraum durch eine durchbrochene Mauer (Ständer) getrennt; ihr gegenüber liegt der Schornstein („Kuppe"); seitwärts, in der Färbestube, befindet sich das über meterhohe Loch zum Einsetzen des Geschirrs.

Ein jedes Stück muß nach der Art seiner Glasur und seiner Größe einen bestimmten Platz im Ofen angewiesen erhalten. Dem Feuer zunächst finden die weißen, glasierten Waren ihren Platz. Sie werden nicht frei, sondern in feuerfesten Thonkapseln[1], die der Töpfer sich selbst herstellt, eingesetzt. Um den Raum besser auszunützen, werden in ein größeres Gefäß kleinere eingestellt und zwar von dem Boden des umschließendes Gefäßes durch einen kleinen gleichfalls nur mit der Hand hergestellten Dreifuß aus Thon getrennt, damit beim Fließen der Glasur die Stücke nicht aneinanderbacken. Diese Dreifüße (Böcke) lassen am inneren Boden des unteren Gefäßes drei feine Punkte zurück, welche diese Ware minderwertig machen[2]. Natürlich erfordert die größtmögliche Ausnützung des Ofenraumes eine genaue Kenntnis desselben seitens des Einsetzenden.

Ist das Geschäft des Einsetzens vollendet, so wird das Einsatzloch mit Lehm fest zugemauert und der Ofen zunächst schwach, dann immer stärker angefeuert. Es bedarf der Erzeugung einer sehr starken Hitze, um die Töpfe gar zu brennen und die Glasur zum Fließen zu bringen. Das Feuerungsmaterial ist jetzt im Bunzlauer Kreise[3] fast durchweg Kohle. Nur wenige Meister brennen noch mit Holz, indem sie die bedeutend höheren Kosten des Holzbrandes, der übrigens auch einen länglicher geformten Ofen erfordert, durch erhöhte Güte der erzielten Ware und geringere Abnutzung des Ofens wieder wett zu machen glauben. Das Anfeuern dauert höchstens 19—20 Stunden, häufig aber nur kürzere Zeit. Am 2. und 3. Tage kühlt die Ware aus; dann wird sie aus dem oft noch glühend heißen Ofen ausgetragen. Die Ware ist nun fertig.

Durchschnittlich findet jetzt alle acht bis vierzehn Tage ein Brand statt. Der Prozeß selbst zwingt zu einer gewissen Konstantheit, indem bei zu

[1] Diese Kapseln sind zugleich das einzige Nebenfabrikat unserer Industrie. Sie werden, wenn sie durch lange Benutzung unbrauchbar geworden sind, an benachbarte Thonwarenfabriken zur Chamotteherstellung verkauft.

[2] Freiwaldauer Meister, welche mit nur Prima-Ware verlangenden Großhändlern in Verbindung stehen, setzen die Töpfe deshalb nur einzeln ein.

[3] Anders z. B. noch in dem mitten im Walde liegenden Freiwaldau.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

langem Zwischenraum die vom Ofen ausströmende Hitze zum Vortrocknen der Gefäße nicht mehr ausreicht[1].

Dieses letzte Stadium der Produktion, das Brennen, ist die Konzentration des ganzen Prozesses. Die gesamte innerhalb einer Brennperiode in den verschiedenen Teilen der Werkstatt geleistete Arbeit wird hier zu ihrer Vollendung vereint. Es ist insofern der wichtigste, folgenschwerste Teil der Herstellung. Die Möglichkeit, zu einem Brande vereinigt zu werden, ist die Vorbedingung zur Anfertigung der verschiedenen Fabrikate nebeneinander.

Entsprechend dieser Bedeutsamkeit des Brennprozesses wird er auch von dem Meister selbst geleitet. Dieser beaufsichtigt oder besorgt selbst mit Hilfe der Lehrlinge das Einsetzen der Gefäße, er kontrolliert die Feuerung des Ofens und untersucht, bis zu welchem Grade der Prozeß vorgeschritten ist. Nicht nur seine Wichtigkeit und die Größe des Einsatzes, der auf dem Spiele steht, qualifiziert den Brennprozeß als Meisterarbeit, sondern es gehört in der That eine langjährige Praxis dazu, sich die für seine glückliche Durchführung erforderlichen Kenntnisse zu erwerben. Insbesondere aber ist hierzu eine genaue Bekanntschaft mit den Eigentümlichkeiten des zu benutzenden Ofens erforderlich, welch' letztere auch erst eine allseitige Ausnützung des Brennraumes gestattet.

Die auf die geschilderte Weise entstehenden Produkte der Töpferei sind äußerst mannigfaltiger Art; es sind Töpfe aller Art, mit und ohne Schnauzen, Kaffeekannen, Krüge, Kasserollen, Tassen, Milchgefchel, Flaschen, Nachtgeschirre, tiefe Teller, Schüsseln, Napfkuchenformen, Blumentöpfe, Waschschüsseln, Schalen, Spielzeug u. s. w. u. s. w. Ein jeder Meister hat in den einzelnen Formen seine besonderen Specialitäten.

## B. Beschaffung der Produktionsmittel und Arbeitskräfte (Produktionskosten).

### a. Anlage.

Die Neuanlage einer Töpferei erfordert ein nicht unerhebliches Kapital. Neben dem Drehraum, der hauptsächlich mit einer genügenden Anzahl von Scheiben und einer Thonschneidemaschine versehen sein muß, und zu welchem als Nebenraum die Sumpfanlage gehört, und neben der Färbestube ist es besonders der Brennofen, dessen Einrichtung viel Geld verschlingt. Nur wenige Meister haben mehr als einen Ofen. Ferner bedarf der Töpfer

[1] In einer Muskauer Topfwarenfabrik sind zur besseren Ausnützung dieser abströmenden Hitze die Öfen zu je zwei übereinander gelagert.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht unerheblicher Lagerräume und, besonders wenn die Produktionsstätte von der Bahn weit entfernt liegt (Naumburg), bei größerem Betriebe auch eines eigenen Gespanns.

Die Anlagekosten einer Töpferei von mittlerer Größe — etwa 6—7 Scheiben — lassen sich schwer schätzen, weil mit derselben immer das Wohnhaus verbunden ist und dessen Ausgestaltung somit beim Kostenanschlag stark ins Gewicht fällt. Dieselben schwanken zwischen 7000 Mark und ebensoviel Thalern; doch dürften für eine Durchschnittstöpferei etwa 12 bis 15 000 Mark als Wert anzusetzen sein.

Die Unterhaltungskosten einer solchen Töpferei sind dementsprechend nicht unbedeutend; so muß der Brennofen etwa alle 5—6 Jahre erneuert werden, was einen Aufwand von gegen 600 Mark verursacht, während der Ofenständer schon nach $^3/_4$ Jahren mit einem Aufwand von ca. 30 Mark neu gesetzt werden muß.

Die Mehrzahl der Meister übt ihr Handwerk in eigenen Töpfereien aus; doch ist auch die Verpachtung mit allem Inventar üblich. Der Pächter zahlt dann für eine mittlere Töpferei jährlich in Naumburg etwa 450 Mark, in Bunzlau bis 600 Mark. Der Kredit nimmt fast durchweg die Form des Realkredits an.

### b. Rohmaterial und Hilfsstoffe.

Die Töpferei verarbeitet nur unmittelbar durch die Urproduktion gewonnene Roh- und Hilfsstoffe: Thon (Glasuren) und Brennmaterial (Kohle, Holz).

Der zur Verwendung kommende Thon stammt ausschließlich aus der hiesigen Gegend; ist es doch die Beschaffenheit des Rohmaterials vor allem, welche der Bunzlauer Ware ihren Ruf verschafft. Die Umgebung Bunzlaus wie Naumburgs ist reich an den verschiedensten Thonarten vorzüglicher Qualität: sie liefert neben dem Töpferthon auch feuerfesten Thon und Steinzeugmaterial, welch ersterer zum großen Teil im Bunzlauer Kreise verarbeitet wird, während letzteres fast ausschließlich zum Versand kommt. Der Thon wird bergmännisch gewonnen.

In Bunzlau selbst wird ausschließlich solcher aus dem unmittelbar sich an die Stadt anschließenden Tillendorf verarbeitet, während Naumburg diesen Thon mit in seiner Umgebung gefundenen Sorten mischt, so zwar, daß durchschnittlich auf 2 Teile Tillendorfer 1 Teil Naumburger Thons kommt. Bei der weißen Ware ist der Prozentsatz des ersteren noch stärker. Diese Verwendung eines Materials, das aus einer Entfernung von etwa

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2 Meilen per Achse herbeigeschafft werden muß, erhöht die Produktionskosten für die Naumburger Meister nicht unbedeutend. Es kostet ein Fuder Tillendorfer Thon frei ins Haus geliefert 7,50 Mark, während der hiesige ebenso für 4 Mark erhältlich ist.

Daß trotz dieser erhöhten Unkosten dennoch vom Gebrauche des Tillendorfer Thons nicht Abstand genommen wird, erklären die Naumburger Meister aus technischen Gründen. Sie meinen, daß ohne Zusatz desselben die Ware im Ofen springen würde. Von anderer, und zwar auch sachverständiger Seite, wird dagegen behauptet, daß bei sachgemäßer Zusammenstellung der Thone und systematischen Proben, wozu insbesondere auch eine durch chemische Analyse gewonnene Anpassung der Glasur an den Scherben gehört, sich sehr wohl die Benutzung fremden Thones erübrigen würde. Nur die Schwerfälligkeit der Meister, das Forterben einer alten, früher vielleicht berechtigten Gewohnheit von Vater auf Sohn, sei der Grund der Beibehaltung dieses längst überlebten Verfahrens. Für diese Meinung spricht auch folgende Thatsache: Als vor einigen Jahren die Tillendorfer Grubeneigentümer, meist reiche Kleinbesitzer, auf ihr Monopol pochend, den Preis ihres Materials übermäßig in die Höhe schraubten, nahmen die Naumburger Meister unter dem Drucke der Not von der Verwendung desselben eine Zeitlang Abstand und kehrten erst nach Herabsetzung der Preise dazu zurück.

Daß dem Tillendorfer Thon in Naumburg ein Zusatz von in der Umgegend gewonnenem gegeben wird, hat, abgesehen von der dadurch erzielten Ersparnis, darin seinen Grund, daß jener sehr fette Thon durch diesen Zusatz etwas magerer gemacht und dadurch erst zur Herstellung besonders großer Stücke, wie man solche nur in Naumburg fertigt, geeignet wird.

Der zur Herstellung der braunen Glasur verwandte Farbelehm, eine erdige Substanz, wird aus dem im Grünberger Kreise gelegenen Poln. Nettkow bezogen. Der Verbrauch ist ein verhältnismäßig geringer, so daß hier die Bahnfracht kaum in Betracht kommt.

Mit der Verdrängung der Bleiglätte durch die jetzt übliche weiße Glasur ging auch eine Änderung im Bezuge dieses Hilfsstoffs Hand in Hand. Die Bleiglätte wurde vielfach von den einzelnen Meistern mittels Handmühle selbst gemahlen. In den fünfziger Jahren errichtete ein Naumburger Müller ein Glasurmahlwerk. Die Fertigstellung im Wege der Lohnmüllerei wurde für die weiße Glasur allgemein gebräuchlich, zu deren gleichmäßiger Bereitung bei der Härte des verwandten Materials — sie besteht aus kohlensaurem Kalk, norwegischem Feldspat, Thon und Quarzsand, — schon ein größeres durch Naturkraft getriebenes Werk erforderlich ist. Vor etwa 10—15 Jahren begann aber der Besitzer des Naumburger Glasur-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mahlwerks die Glasur auf eigene Rechnung herzustellen. Dieselbe wurde so zu einem Handelsartikel. Als solcher fand sie auch bei den Töpfereien der umliegenden schlesischen und oberlausitzer Distrikte Eingang, wodurch dem weißen Geschirr des Bunzlauer Kreises von dieser Seite eine neue Konkurrenz erwuchs.

Nichtsdestoweniger ist auch heute noch in Naumburg die Zusammensetzung durch den Töpfermeister üblich, der die Masse darauf gegen Lohn, und zwar pro Centner 2,50 Mark, mahlen läßt. Die mit diesem Verfahren verbundene Mühe macht sich durch bei weitem geringere Kosten bezahlt. Die Bunzlauer kaufen dagegen meist die schon gemahlene Glasur ein. Nur sehr wenige größere Töpfereien haben ihre eigene Glasurmühle, und diese produzieren dann auch über ihren Bedarf hinaus zum Verkauf an die übrigen Meister. Obgleich hier ebenso wie bei der Zubereitung des Thones, in Ansehung der Konzentration vieler kleinerer Betriebe mit dem gleichen Bedürfnis, Errichtung und genossenschaftlicher Betrieb eines gemeinsamen Mahlwerkes von großem Vorteil sein müßte und auch darauf abzielende Verhandlungen, wie oben näher erörtert, stattgefunden haben, ist ein Zusammenschluß nach dieser Richtung nicht erfolgt. Vielmehr bezieht und verarbeitet jeder Meister sein Material lediglich auf eigene Rechnung.

Von der Beschaffung des wichtigsten Hilfsstoffes unserer Industrie, des Brennmaterials, gilt dasselbe. Wie schon erwähnt, wird im Bunzlauer Kreise jetzt fast ausschließlich mit Kohle, und zwar Braunkohle gefeuert. Die Kosten eines Brandes stellen sich dabei nach den jetzigen Preisen etwa auf 60—70 Mark, während die Holzfeuerung etwa 100—110 Mark erfordert. Die Braunkohle wird aus Böhmen (Dux) bezogen. Auch hier ist Naumburg gegenüber Bunzlau durch seine Lage benachteiligt, indem für die Verfrachtung eines Waggons von der Bahnstation Siegersdorf bis nach Naumburg 16 Mark zu zahlen sind. Durch den Bahntransport wird der am Ort für 42 Mark erhältliche Waggon Kohle um 68 Mark verteuert. Das Holz — Scheit- und Spaltholz — kommt aus den sehr ausgedehnten Waldungen, welche den nördlichen Teil des Kreises einnehmen. Früher, als noch überall mit Holz gefeuert wurde, war der Bedarf danach so lebhaft, daß die Töpfer häufig trotz Barzahlung und Preiserhöhung denselben nicht decken konnten, ein Umstand, der den Übergang zur Kohlenfeuerung hervorrief.

Der Ankauf des Rohmaterials und der Hilfsstoffe erfolgt teils auf Kredit (Ziel drei Monate), teils bar. Wer Barzahlung ermöglichen kann, läßt sich den damit verbundenen Preisvorteil nicht entgehen. Die Bedeutung der Materialpreise für unser Gewerbe ist nach dem Vorangegangenen eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sehr große. Dieselben betragen etwa ein Drittel sämtlicher Produktionskosten (einschließlich allgemeiner Unkosten). Da die versandten Materialien fast sämtlich Güter von geringem specifischen Werte sind, d. h. der Wert im Verhältnis zu Gewicht und Volumen ein geringer ist, so liegt die Vermutung nahe, daß unsere Industrie zu denjenigen gehört, deren Standort durch den ihres Rohstoffs bestimmt ist. In der That scheint auch die Thatsache, daß sich die Scheibentöpferei in größeren Centren vereint, diese Vermutung zu bestätigen; denn, wie schon gesagt, ist die Güte des vorgefundenen Thons für diese Lokalisierung ausschlaggebend.

Dennoch aber kann eine Bindung der Industrie an dessen Fundort als eine technisch-wirtschaftliche Notwendigkeit heute nicht mehr anerkannt werden. Bei der immer weiter fortschreitenden Verdrängung des Holzes durch die Kohle tritt diese nämlich als zweiter für den Standort der Produktion sehr bedeutsamer Faktor auf, welcher die Wirksamkeit des ersteren durchkreuzt. Ja, die Masse der verbrauchten Kohle übersteigt sogar an Gewicht die des Thones ganz bedeutend. Es wird dadurch eine ausgebreitete Zone geschaffen, in welcher die Summe der Herbeischaffungskosten für Thon und Kohle eine gleiche ist, und die demnach in ihrer ganzen Ausdehnung den Standort für unsere Industrie abgeben könnte. Beeinflußt wird diese Gestaltung natürlich bedeutend durch das Eisenbahntarifwesen.

Abgesehen aber von dieser Deplacierung durch ein zweites ins Gewicht fallendes Rohmaterial wird die Decentralisierung unserer Industrie noch durch die Absatzverhältnisse befürwortet. Im Gegensatz zu vielen anderen Industrien — z. B. der Eisenindustrie — ist bei der Töpferei das Gewicht des Fertigprodukts von dem des Rohmaterials nicht sehr unterschieden, weil letzteres in seiner Gesamtheit (ohne Schlackenbildung) in ersteres eingeht. Muß also, wie dies der Fall ist, auch das Fertigprodukt weit verschickt werden, so kann hierdurch eine ebenso hohe oder höhere Fracht entstehen, wie wenn die Produktion am Orte des Absatzes, aber entfernt vom Gewinnungsplatze ihrer Rohmaterialien betrieben wird. Ja die Versendung des Fertigprodukts ist sogar weit kostspieliger als die des Rohmaterials infolge des herrschenden Tarifsystems, welches für das Rohmaterial einen bedeutend niedrigeren Satz in Anrechnung bringt.

Das Entstehen von Töpfereien entlang der böhmischen Grenze, welche unter dem Schutze des Zolles eingerichtet, nunmehr auch ohne denselben die Konkurrenz des Bunzlauer Geschirrs in ihrer Heimat ausschließen, obwohl sie zum großen Teil ihr Rohmaterial aus dem Bunzlauer Kreise beziehen, ebenso das Entstehen vereinzelter Bunzlauer Topffabriken in anderen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Städten (so z. B. in Gr. Wartenberg) sind Zeichen dafür, daß die Fesseln, welche der Fundort des Rohmaterials der Industrie früher angelegt, von ihr abgestreift werden. Ermöglicht ist dieses Abstreifen erst durch den gewaltigen Verkehrsaufschwung der letzten Decennien, der auch die Massengüter in seine Kreise zog. So lange der Transport der Rohmaterialien noch ein teurer war, mußte der Vorteil, welcher durch Wegfall des Versands der fertigen Ware an die verschiedenen Absatzorte erzielt wurde, hinter diesen Kosten zurücktreten. Daß die Decentralisation der Industrie, der Zug nach den Absatzorten, noch keine weitere Ausdehnung gewonnen hat, erklärt sich zum großen Teil aus der Schwerfälligkeit, die ihr als Handwerk eigen ist.

### c. Arbeitskräfte.

Unter den Produktionskosten nehmen die Arbeitslöhne ein reichliches Dritteil ein. Die Arbeiterschaft zerfällt in verschiedene Kategorien: Gesellen, Lehrlinge, Färberinnen und Dienstmädchen sowie Hilfsarbeiter, zu denen in Naumburg noch die Feilhaberinnen treten.

An Zahl und Bedeutung oben an stehen die Gesellen. Sie sind durchweg im Accord beschäftigt[1]. Der Lohnberechnung liegen zum Teil althergebrachte und keineswegs immer der Gegenleistung Rechnung tragende Sätze zu Grunde. Die Gesellen teilen sich diesbezüglich in solche auf 1., 2., 3., 4. und 5. Scheibe. Auf der ersten und zweiten Scheibe wird großes Zeug gearbeitet, auf der dritten und vierten mittleres, auf der fünften kleines. Dementsprechend bewegen sich auch die Löhne in 3—5 Stufen, welche um einige Pfennige pro Brett differieren. Das „Brett" d. h. das mit der ordnungsmäßigen Zahl von Gefäßen einer Sorte vollgesetzte Brett bildet das Einheitsmaß, obgleich die auf ein und derselben Scheibe gedrehten verschiedenartigen Geschirre sehr verschiedenen Zeitaufwand beanspruchen, so daß der Arbeiter bei der einen Sorte mehr verdient als bei der anderen. Nebenher werden gewisse Gefäße nach Stück gezahlt. Bei diesem oder jenem der intelligenteren Meister ist die rein äußerliche Teilung nach den verschiedenen Scheiben auch längst abgeschafft[2].

Fünf Brett bilden ein Tagewerk, welches für erste Scheibe in Naumburg mit 1,50 Mark, in Bunzlau mit 2 Mark bezahlt wird[3]; doch müssen

---

[1] Bis in die neuere Zeit (in Naumburg bis 1873) wurden die Gesellen vom Meister beköstigt.

[2] Eine vernünftige Verteilung der Accordsätze bildet eine der Forderungen der Gesellen.

[3] Der ortsübliche Tagelohn im Sinne des Krankenkassengesetzes beträgt im Kreise Bunzlau für männliche Arbeiter 1 Mk., für weibliche 0,65 Mk.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tüchtige Gesellen dieses Tagewerk erheblich überschreiten. Der Jahresverdienst eines Gesellen stellt sich demnach[1] auf

| | in Bunzlau | in Naumburg |
|---|---|---|
| für erste Scheibe | 800—925 Mark | 600—700 Mark |
| = mittlere = | 700—850 = | 525—640 = |
| = geringere = | 550—770 = | 500—550 = |

Besonders tüchtige Arbeiter kommen auch wohl auf einen Wochenlohn von 20, resp. 16 Mark. Im allgemeinen findet ein langsames Aufsteigen der Gesellen zu den besser bezahlten Scheiben statt. Die thatsächlichen Verdienste schwanken ganz bedeutend, da auch die Leistung des Arbeiters großen Schwankungen unterliegt. Es besteht nämlich kein festgesetzter Arbeitstag unter Kontrolle des Meisters; vielmehr ist Kommen und Gehen in das Belieben der Arbeiter gesetzt, obgleich natürlich eine allzu große Unregelmäßigkeit zum Zerwürfnis mit dem Meister führt. Diese alte Gewohnheit, deren Beibehaltung durch das unveränderte Fortbestehen des isolierten Arbeitsprozesses ermöglicht ist, läßt sich zum großen Ärger der Meister nicht beseitigen. Gewohnheitsmäßig beginnt im Durchschnitt der Arbeitstag um 7 Uhr früh (im Winter später) und endet um 7 Uhr abends; in den Übergangszeiten beim Einbrechen der Dunkelheit. Er wird durch eine Mittagspause von etwa $1^1/_2$ Stunden und durch eine gleichfalls im Belieben der Arbeiter stehende Frühstückspause unterbrochen.

Der Unterschied in den Lohnverhältnissen Naumburgs und Bunzlaus beruht zum Teil auf der höheren Lebenshaltung in letzterer Stadt, zum Teil darauf, daß die Naumburger Meister in vielen anderen Beziehungen höhere Produktionskosten zu tragen haben und somit eine Lohnsteigerung nicht gut aushalten könnten. Bei der zweifelsohne aber sehr knappen Bemessung des Gesellenein kommens ist es natürlich, daß auch die Gesellenfrauen sich nach einer Erwerbsquelle umsehen. Eine solche finden sie zum großen Teile gleichfalls im Töpfergewerbe, in welchem sie als Färberinnen und in Naumburg als sogenannte Feilhaberinnen Beschäftigung finden.

Arbeitsgelegenheit und Arbeitsnachfrage halten sich im großen Ganzen die Wagschale; ein etwaiger lokaler Überschuß wird getreu dem Handwerkscharakter des Gewerbes durch das Wandern der Gesellen abgestoßen, eine Lücke auf demselben Wege ausgefüllt. Die Töpferherberge nimmt den zuwandernden Gesellen auf und eine daselbst aushängende Tafel zeigt ihm die Arbeitsgelegenheit an. Reist der Geselle nur durch, so holt er sich nach

[1] Die Tabelle ist auf Grund von Lohnlisten, wie sie für die Berufsgenossenschaft geführt werden müssen, zusammengestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

altem Handwerksbrauch beim Obermeister das sogenannte Geschenk in Höhe von 30 Pfennigen. In Bunzlau bürgert sich jedoch die Beschaffung von Arbeitskräften mittels Annoncierens immer mehr ein. Das einmal begründete Arbeitsverhältnis ist in den meisten Fällen ein andauerndes, das Verhältnis zwischen Meistern und Gesellen ein erträgliches.

Eine Ausnahmestellung unter den Gesellen nehmen die in der Färbestube beschäftigten ein. Hierher gehört in Naumburg nur der sogenannte Beräumer, welchem die letzte Zubereitung des Gefäßes vor dem Brande obliegt, während in Bunzlau auch die Arbeit des Färbens von Gesellen ausgeführt wird. Es sind dies Gesellen, die mit der Scheibenarbeit nicht recht vorwärts kommen. Sie stehen nicht in Accord sondern empfangen einen Wochenlohn von 9—10 Mark, resp. 15 Mark und haben eine feste Arbeitszeit von 7—7 Uhr. Daß in Bunzlau für die einfache Arbeit des Färbens nicht gleichfalls Mädchen verwandt werden, beruht lediglich auf lokaler Gewohnheit, über deren Grund die Meister keine Aufklärung geben können.

Auf die geschilderte Art in Sitten und Gebräuchen den alten Handwerkscharakter an sich tragend nähern sich die Gesellen in ihren socialen Verhältnissen doch sehr dem Typus der Fabrikarbeiter. Von dem socialen Charakteristikum des alten Handwerks, dem allmählichen Aufsteigen des Gesellen zum Meister ist bei dem für Erlangung der Selbständigkeit bestehenden Kapitalerfordernis und der größeren Anzahl der in jedem Betrieb beschäftigten Gesellen keine Rede. Die Gesellen werden als solche alt und grau. Ihre Frauen müssen gleichfalls auf Arbeit gehen, und trotzdem ist das Auskommen der Familie ein recht schmales, ein Besitz kaum je vorhanden.

Die übrigen dauernd angestellten Personen, Lehrlinge und Mädchen, bilden meist Glieder des Hausstands ihres Meisters. Die Zahl der Lehrlinge ist sehr zurückgegangen; häufig kann ein Meister trotz Bemühungen keinen Lehrling erhalten. Es ist dies zum Teil auf die bei der jetzigen Lage des Gewerbes wenig günstigen Aussichten zurückzuführen. Auch lassen sich manche Eltern durch die sittlichen Gefahren, welchen die jungen Leute im Töpfergewerbe notorisch ausgesetzt sind, abschrecken. Anderseits haben viele Meister, da sie ihre Absicht, billige Arbeitskräfte zu erlangen, beim Mangel des Zudranges zu den Lehrlingsstellen, doch nicht ausführen können, das Halten von Lehrlingen ganz aufgegeben.

Die Lehrzeit ist jetzt meist eine vierjährige. Während derselben gewährt der Meister dem Lehrling freie Kost und Wohnung, in Bunzlau dazu wohl noch ein Taschengeld von wöchentlich 1—2 Mark. Lehrgeld

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird nicht gezahlt. Ist eine längere Lehrzeit (4½—5 Jahre) verabredet, so erhält der Lehrling auch die Kleidung. Die Aufnahme- und Lossprechkosten werden bei dem jetzt herrschenden Lehrlingsmangel sehr häufig vom Meister übernommen.

Der Lehrling empfängt eine handwerksmäßige Ausbildung und wird zum Besuch der Fortbildungsschule angehalten. Die Innungsakten ergeben, daß mitunter auf Klage des Lehrlingsvaters von Innungswegen auf Gewährung einer regelrechten Handwerksausbildung gedrungen wird. Neben dieser Lernthätigkeit, die sich besonders auf das Drehen bezieht, hat der Lehrling die geringfügigen sich in und um den Arbeitsprozeß gruppierenden Thätigkeiten, wie Einwässern des Thones, Herstellung der zum Einsetzen notwendigen Vorrichtungen (Dreifüße), Zureichen beim Einsetzen und Verladen, zu verrichten. Seine Arbeitszeit beginnt um 6 und endet um 7 Uhr; sie wird meist durch eine einstündige Mittagspause unterbrochen. Nach beendeter Lehrzeit geht der Geselle auf die Wanderschaft, um durch Kennenlernen anderer Formen und Handgriffe seinen Geschmack und sein Geschick zu vervollkommnen. Der größte Teil kehrt in die Heimat zurück.

Von den weiblichen Angestellten ist die eine dauernd in der Färbestube, die andere zugleich im Haushalt und beim Verpacken des Geschirrs beschäftigt. Beide stehen meist in Kost und Logis und erhalten daneben einen Jahreslohn nebst Weihnachtsgeschenk von 125 Mk. Gesellenfrauen, welche nur in Kost stehen, werden mit 60 Pf. (Naumburg) pro Tag gelohnt.

Der Hilfsarbeiter, welchem das Zubereiten des Thones, das Feuern, Ausnehmen der Ware, event. Holzspalten und sonstige Platzarbeiten zufallen, ist in Naumburg nicht dauernd angestellt, sondern nur etwa drei Tage der Woche bei einem und demselben Meister beschäftigt, von dem er freie Kost und Tagelohn erhält. Während des Feuerns muß er ständig am Platze sein. Häufig wird diese Arbeit von Häuslern oder anderen auf Nebenverdienst angewiesenen kleinen Besitzern geleistet; auch versieht derselbe Arbeiter oft zwei Meister. In Bunzlau muß jeder Meister seinen besonderen Thonzurichter haben.

Eine ganz eigenartige Stellung nehmen die in Naumburg zahlreichen Feilhaberinnen ein; es sind dies Gesellenfrauen, welche den Einzelverkauf des Geschirres auf den Märkten für Rechnung eines Meisters übernehmen. Auch sie stehen zumeist im Dienst zweier Meister, für deren einen sie diese, für den andern jene Märkte befahren. Sobald — wie dies, wo angängig, stets geschieht — Angehörige des Meisters, Frau oder Tochter, die Märkte selbst beziehen, sind die etwa noch ihnen beigesellten Feilhabe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rinnen nur deren Unterstützung im Verkauf und erhalten dafür eine feste Vergütung. Besorgen sie jedoch den Verkauf auf dem Markte selbständig, so ist zwar das rechtliche Verhältnis eben dasselbe; thatsächlich läßt sich aber ihre Einnahme bei dem noch zu besprechenden Mangel fester Preise auf den Märkten absolut nicht kontrollieren. Der Vertrieb durch fremde Feilhaberinnen gilt darum auch bei den darauf angewiesenen Meistern als ständige Verlustquelle.

Zu den durch Arbeitslöhne oder anderweiten Entgelt bedingten Produktionskosten sind in den letzten Jahrzehnten die Kosten der Versicherungsgesetze getreten. Sie betragen für einen Betrieb, der zu sieben Gesellen und fünf anderweitig Angestellten gerechnet wird, für den Meister jährlich etwa 100 Mk. Nur die Meister, welche über 10 Personen beschäftigen, gehören der Töpferei-Berufsgenossenschaft an. Die Kosten der Unfallversicherung belaufen sich jährlich auf 14 Mk. Als Benachteiligung in den Produktionsbedingungen gegenüber den kleineren Meistern wird dieser Betrag nicht empfunden. Überhaupt ist eine Unzufriedenheit über die Lasten der Versicherungsgesetze nicht zu konstatieren.

Zusammenfassend möge zum Schluß ein Überschlag der Produktionskosten eines Brandes folgen, welcher die Einheit für die Preisberechnung darstellt[1]. Es sei vorweg bemerkt, daß der Erlös für einen im ganzen verkauften Brand ab Bahnhof etwa 270—300 Mk. beträgt. Bei der folgenden Berechnung, die auf überprüften Aufstellungen von Töpfermeistern basiert, ist ein mittlerer Betrieb, der wöchentlich einen Brand liefert, zu Grunde gelegt. Die Aufnahme der Haushaltungskosten in die Berechnung ist ortsüblich und bei der großen Zahl der Kostgänger unter den Angestellten auch zum Teil gerechtfertigt. Die Aufnahme der Zinsen und Amortisationsquote ist zwar (vgl. unten) durchaus nicht üblich, aber zur Gewinnung einer richtigen Einsicht unumgänglich. Allerdings steckt auch in diesen wieder ein Teil der Haushaltskosten, da, wie erwähnt, Töpferei und Wohnhaus stets mit einander verbunden sind.

| | Bunzlau | Naumburg |
|---|---|---|
| Tillendorfer Thon . . . . . | Mk. 19,50 | Mk. 17,50 |
| Ullersdorfer Thon . . . . . | „ — | „ 2,75 |
| Glasur . . . . . | „ 13,00 | „ 13,00 |
| Braunkohle . . . . . | „ 60,00 | „ 68,00 |
| Holz . . . . . | „ 0,50 | „ 0,50 |

[1] Der Brand ist in Bunzlau und Naumburg verschieden zusammengesetzt. In Naumburg steckt mehr Arbeit in demselben. Vgl. unten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| | Bunzlau | Naumburg |
|---|---|---|
| Gesellenlohn . . . . . | Mk. 86,00 | Mk. 85,00 |
| Arbeiter . . . . . | „ 12,00 | „ 5,00 |
| Lehrlinge . . . . . | „ 2,00 | „ — |
| Mädchen . . . . . | „ 2,00 | „ 5,00 |
| Haushalt . . . . . | „ 40,00 | „ 40,00 |
| Arbeiter-Versicherung . . . . | „ 2,00 | „ 2,00 |
| Zinsen 4 % von 15 000 Mk. . . | „ 11,55 | „ 11,55 |
| Amortisation . . . . . | „ 3,40 | „ 3,40 |
| Hausversicherung . . . . . | „ 2,00 | „ 2,00 |
| Stroh zur Verpackung . . . . | „ 8,00 | „ 8,00 |
| Fracht des Geschirrs zum Bahnhof | „ 3,00 | „ 8,00 |
| Diverse Unkosten (Verluste ꝛc.) . | „ 6,00 | „ 6,00 |
| Summa [1] | Mk. 270,95 | Mk. 277,70 |

## 5. Der Absatz.

### A. Nachfrage, Absatz-Ort und -Zeit.

Das Bunzlauer Geschirr ist weit und breit als vorzüglich bekannt. Es bildet einen Handels- und Exportartikel. Unser Gewerbe ist eines der Handwerke — denn als solches müssen wir es nach seiner Organisation und technischen Betriebsform bezeichnen —, welche nicht einen lokalen Absatz haben, keine Kundenproduktion betreiben, sondern ein über den Standort der Produktion weit hinausgehendes Absatzgebiet versorgen. Immerhin ist letzteres bei dem geringen spezifischen Wert unserer Ware kein unbegrenztes.

Es beschränkt sich im allgemeinen auf den Osten Deutschlands und die Grenzländer Österreichs und Rußlands. Vereinzelt findet allerdings ein weiterer Export, so nach Süddeutschland, Rumänien und selbst über See statt. Der Export nach Österreich und Rußland erlitt durch die Schutzzollpolitik eine schwere Schädigung. Die später eingetretenen Erleichterungen vermochten nicht ihn wieder zu beleben, da unter dem Schutz der Zölle besonders in dem durch die Natur prädestinierten Böhmen eigene Töpfereien entstanden waren. Der russische Handelsvertrag hat bisher nur eine unbedeutende Ausfuhr zu Wege gebracht. Der Rückschlag zu Ende der 70er Jahre wäre noch eingreifender gewesen, hätte nicht das Bunzlauer Geschirr seinen Markt im Innern Deutschlands zufolge seiner vorzüglichen Qualität ausbreiten können, indem es die lokale Weißtöpferei in ihrer Position einengte.

[1] Dabei ist auf die eigene Thätigkeit des Meisters und seiner Familie nichts gerechnet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Erschließung neuer Absatzgebiete findet nur unter dem Drucke der Not statt. Die Versperrung bestehender Märkte einerseits, die Vermehrung der Töpfereien anderseits zwangen zu einer solchen. Dementsprechend sind es auch meist die jüngeren Meister, welche die entfernteren Märkte beziehen. Nur der mehrfach erwähnte kaufmännisch geschulte Bunzlauer Töpfer dehnt — abgesehen von der Bunzlauer Thonwarenfabrik — seinen Geschäftsbetrieb auf kaufmännische Weise durch Annoncen in Fachblättern u. s. w. aus, während andere selbst Anerbietungen aus fremden Ländern zurückweisen, weil sie — nicht mit Unrecht — bei ihrer Geschäftsunkenntnis Verluste befürchten.

Wie häufig, so haben auch bei unserem Produkte die verschiedenen Absatzorte ihre Specialitäten in der Form; die Geschäftsverbindung mit diesem oder jenem Ort hat so die Specialisierung auf diese oder jene Form zur Folge; wird dann einmal von einem Händler eine andere Façon mitverlangt, so wird — beim Handwerk ein Zeichen geringer Leistungsfähigkeit — die Bestellung gewöhnlich weitergegeben; nur wenige Meister fertigen nach Zeichnung und Maß jedes bestellte Gefäß. Andererseits werden den Kunden zu Liebe, welche ihren Bedarf gern aus einer Hand decken, gewohnheitsmäßig Waren gefertigt, an welchen ein Verdienst nicht bleibt; so führt ein Naumburger Meister nebenbei auch das gelbe sogenannte Seidenberger Geschirr.

Bei gegebenem Absatzort wird die Größe des Absatzes durch den Umfang der Bedürfnisse bestimmt, zu deren Befriedigung die Topfwaren Verwendung finden. Ist hierin bei dem Charakter des Guts als Gebrauchsgut des täglichen Lebens auch im allgemeinen Gleichmäßigkeit zu konstatieren, so wird doch die Gangbarkeit gewisser Sorten bei der ausgedehnten Verwendung grade des Bunzlauer Geschirrs zum Einlegen durch den Ausfall der Obst- und Gemüseernte erheblich beeinflußt.

Daß der Absatz der Topffabrikate auch zeitlich nicht gleichmäßig über das ganze Jahr verteilt ist, liegt zum Teil gleichfalls an dem eben erörterten Umstande, teils an der auf lokalen Gewohnheiten und Witterungsverhältnissen beruhenden Zeiteinteilung der Märkte. Auch haben die einzelnen Sorten ihre verschiedenen Gangbarkeitsperioden. Jedenfalls bleibt die Produktion von diesen immerhin nicht allzu erheblichen Verschiedenheiten[1] unbeeinflußt. Als Saison können im allgemeinen die Sommermonate März bis Oktober gelten.

[1] Nach fünfjährigem Durchschnitt der Verladungsziffern ergiebt sich als Maximum für Bunzlau: März mit 553; für Siegersdorf: März mit 323 Tonnen; als Minimum Januar mit 268, resp. Dezember mit 130 Tonnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## B. Angebot. Preisfestsetzung.

Das dieser Nachfrage gegenüberstehende Angebot ist seiner Masse nach als übermäßig nicht zu bezeichnen. Es herrscht allgemein die Ansicht, und sie wird durch die Thatsachen bewahrheitet, daß die gefertigte Töpferware auch gebraucht wird. Nachfrage und Angebot stehen so auf gleichem Niveau. Allerdings haben, als Ende der 70er Jahre der Rückschlag eintrat, die größeren Töpfereien Gesellen entlassen. In Naumburg ist diese Einschränkung der Produktion auch eine andauernde gewesen. In Bunzlau dagegen ist in den achtziger Jahren wieder eine große Anzahl neuer Töpfereien entstanden.

Jedenfalls findet heute alles produzierte Geschirr regelmäßig und ohne größere Stockungen seinen Absatz. Mit der Grundlage desselben, der Preisberechnung, ist es aber bei den Töpfermeistern schlecht bestellt. Von einer kaufmännischen Kalkulation der Produktionskosten sind sie mit ganz geringen Ausnahmen weit entfernt. Wenn eine Aufstellung der Selbstkosten überhaupt erfolgt, so bleiben doch die allgemeinen Unkosten des Betriebes und die eigene Arbeit, weil die Summen hierfür nicht handgreiflich bei jedem Brande gezahlt werden, völlig außer Ansatz. Hierzu kommt, daß die Unbestimmtheit der üblichen Maße (Fuder, Brand, Fuhre) eine genaue Kalkulation erschwert. So geschieht es, daß ein großer Teil der Meister von dem, was der Brand sie kostet, gar keine Vorstellung hat und die Ware oft aus Unkenntnis unter dem Selbstkostenpreise verschleudert.

Noch viel weniger natürlich besteht eine richtige Kostenberechnung für das einzelne Stück. Der mehrfach erwähnte Bunzlauer Meister ist der einzige, welcher eine solche genau durchführt. Bei stückweisem Absatz fehlt somit auch den tüchtigsten Meistern die richtige Unterlage. Trotzdem gestaltet sich beim Stückverkauf der Erlös im allgemeinen etwas günstiger. Der Meister kommt, wenn er die Preise summiert, pro Brand etwa auf 300 Mark. Allgemein ist die Sortierung der für den Stückverkauf bestimmten Waren in drei „Wahlen", gute, mittlere und Ausschußware. Doch ist der Verkauf nach Bränden, der ja auch viel bequemer ist, die Regel.

Ein Brand enthält alle möglichen Gefäße, aber nicht nach festen Proportionen, sondern wie es die Gewohnheit etwa mit sich bringt. Er enthält gut und schlecht geratene Ware, Formen, die für den Käufer Wert haben und solche, für die er keine Verwendung findet. Der Verkauf nach Brand ist also ein völlig unzweckmäßiger, unreeller; einer von beiden, Käufer oder Verkäufer, ist dabei immer der Betrogene. Diejenigen Händler,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bei welchen eine kaufmännisch genaue Berechnung geführt wird, lassen sich daher auf diese Geschäftspraxis nicht ein, und so entzieht dieselbe den hiesigen Handwerksmeistern einen Teil des Kundenkreises und zwar gerade den zahlungsfähigsten[1]. Die vielfachen Gefahren, welche dieser Mangel an Rechenkenntnissen mit sich bringt, werden auch von den tüchtigen Meistern durchaus anerkannt.

In den Preisen, sowohl des Brandes als der einzelnen Stücke, besteht zwischen Bunzlau und Naumburg ein Unterschied. Bei ihren höheren Produktionskosten müssen die Naumburger Meister auf höhere Preise halten als die Bunzlauer. Natürlich ist dies bei der ausgleichenden Wirkung der Konkurrenz nur durch besondere Vorkehrungen möglich: Naumburg setzt einen bedeutend größeren Teil seiner Ware auf dem Markte ab (vergleiche unten), wodurch dem Produzenten der Verdienst der Zwischenhändler zufällt. Dann aber verlegen sich die Naumburger stärker auf die Herstellung besserer Waren. Sie fertigen viel weißes Geschirr, halten mehr auf Dekoration und Form (Assietten) und stellen allein die großen böhmischen Schmelztöpfe (zum Schmelzen von Emaille) her. Diese besseren Sorten produziert Bunzlau weniger, zum Teil seines Rohmaterials wegen, zum Teil, weil sie verhältnismäßig mehr Arbeit fordern, was bei den Bunzlauer höheren Löhnen ins Gewicht fällt. An ihnen bleibt ein bedeutend größerer Verdienst; diese Ware hält so die ordinäre, bei welcher Naumburg im Nachteil ist, mit über Wasser.

Zu den auf Berücksichtigung der Herstellungskosten begründeten Bestimmungsmomenten des Preises treten nun aber noch als sehr erhebliche solche hinzu, welche in der Sphäre des Umschlags ihren Grund haben. Wie gezeigt, ist der Bedarf an Geschirr Schwankungen unterworfen; die Produktion findet indes nur zum allergeringsten Teil auf Bestellung, zum weitaus größten auf Vorrat statt. So kommt es, daß das Warenlager eines Töpfermeisters oft einen ganz erheblichen Wert, bei mittlerem Betriebe über 3000 Mark repräsentiert. Während solcher Aufstauung laufen die Löhne und anderweitigen Ausgaben fort. Es bedarf daher schon des Rückhalts an eignem Vermögen, um über diese schlechten Zeiten hinwegzukommen. Sind sie vorüber, so kann das gesamte Lager wieder zu angemessenen Preisen geräumt werden.

Aber eine große Anzahl von Meistern, welche mit ungenügendem Vermögen begonnen haben, ist nicht im stande abzuwarten. Sie müssen ver-

[1] In Freiwaldau und Muskau wird, wenigstens bei den dort häufiger vorkommenden größeren Betrieben (20 Arbeiter), die Berechnung nach Stück geführt. Dieselben stehen darum auch mehr mit größeren Kaufleuten in Verbindung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kaufen, um nur weiter hantieren zu können und verkaufen dann zu jedem gebotenen Preise. Dazu kommt der oben besprochene Mangel an Kenntnis der Selbstkosten, der einen thatsächlich unannehmbaren Preis noch als annehmbar erscheinen läßt. Die Schleuderer schädigen nicht nur sich selbst — aus ihrer Zahl rekrutieren sich die außer Betrieb gesetzten Töpfereien — sondern sie drücken auf das allgemeine Preisniveau und ziehen so das ganze Gewerbe in Mitleidenschaft.

### C. Absatzart. Versand- und Marktgeschäft.

Der Vertrieb der Töpferwaren findet teils durch Versand an Händler auf Bestellung, teils auf Märkten statt. Es überwiegt der Absatz durch Versand, der in Bunzlau jetzt fast ausschließlich herrscht, während in Naumburg das Befahren der Märkte noch an der Tagesordnung ist. Die erstere Absatzart repräsentiert die Zukunft, die letztere die Vergangenheit des Gewerbes. Sie wird nur noch als ein notwendiges Übel angesehen.

Beim Versandgeschäft findet der Verkauf — auf schriftliche Bestellung seitens fester Kunden — meist brandweise statt, zum Teil nach Stück. In letzterem Fall wird zuweilen ein gedruckter Preiskurant zu Grunde gelegt. Die Preise verstehen sich ab Bahnstation. Die Bahnfracht tragen also die Kunden; nichtsdestoweniger ist sie natürlich auch für den Produzenten von größter Bedeutung. Das Topfgeschirr kommt nach den Sätzen der allgemeinen Wagenklassen zur Verladung, also mit verschiedenen Sätzen für 100 und 200 Centner. Sendungen unter 100 Centner gelten als volle Ladung. Diese Bestimmung wird sehr hart empfunden, weil sie besonders den Verkehr mit den mittleren und Kleinhändlern, sowie das Befahren kleinerer Märkte erschwert[1]. Wenn angängig thun sich mehrere Meister zusammen, um durch gemeinsame Verfrachtung die Transportminima zu erreichen. Der Transport verteuert die Ware außerdem durch den oft recht erheblichen (5—25 %) Bruchschaden.

Der Zahlungsmodus ist sehr verschiedenartig. Besonders vorsichtige Meister liefern, außer bei alten sicheren Kunden, nur gegen Barzahlung. Durch dieses Princip verscherzen sie sich aber manches vorteilhafte Geschäft. Andere erleiden bei ihrem Mangel an Geschäftskenntnis so manchen Verlust durch Kreditgewährung an Unwürdige. Das entgegengesetzte Verhältnis, daß der Meister von seinem Abnehmer Vorschüsse empfängt, — ein Fall, der bei dem sehr häufigen Mangel an Betriebsmitteln nicht ganz vereinzelt

[1] Petitionen dagegen sind aus allgemeinem Verkehrsinteresse abschlägig beschieden worden. Doch schweben in der Tarifangelegenheit zur Zeit wieder Verhandlungen.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dasteht — führt zu unverhältnismäßigen Preisabzügen und so zum baldigen Ruin des ohnehin auf unsicheren Füßen Stehenden.

Der Gegenkontrahent des Versandgeschäfts ist immer ein Händler. Im Gegensatz zu Muskau und Freiwaldau, wo die größeren Töpfer nur mit Großhändlern in Verbindung stehen, haben unsere Meister mit großen, mittleren und kleinen Händlern zu thun. Die erstere Kategorie ist jedoch am schwächsten vertreten, die zweite am stärksten. Die mittleren Händler stehen ihrerseits wieder mit den Kleinhändlern ihres Bezirkes in Verbindung, welche schließlich durch Kram- oder Hausiergeschäft die Ware vereinzeln, oder sie beziehen gleichfalls die unten zu besprechenden Topfmärkte. Zur Kategorie der Händler gesellen sich diejenigen größeren Steinzeugfabrikanten, insbesondere Muskaus, welche Töpferzeug nicht selbst fertigen[1], deren Kunden, Großhändler, aber ihre Bestellungen meist auf beide Sorten, Steinzeug- und Topfgeschirr, zu gleichen Teilen richten. Dieser Umstand, daß das Warenlager des Händlers, vornehmlich des Großkaufmanns, stets Steinzeug und Topfware neben einander aufweisen muß, um dem Bedürfnis des Publikums entgegenzukommen, macht auch für die Produktion die Vereinigung beider Sorten äußerst vorteilhaft. Die Möglichkeit, den Bedarf an beiden Artikeln bei ein und demselben Fabrikanten zu decken, ist für den Großhändler bei der Wahl seiner Geschäftsverbindungen häufig ausschlaggebend. Bei umsichtiger Geschäftsleitung sucht daher der Meister, welcher nur eine der Sorten selbst herstellt, die andere sich käuflich zu beschaffen; doch ist an diesem Vermittlungsgeschäft die Bunzlauer Töpferei weit mehr passiv als aktiv beteiligt. An der vermittelten Ware werden gewisse Prozente verdient.

Ein dem Verlagssystem äußerlich ähnliches Absatzverhältnis findet sich bei einem Bunzlauer und einigen Naumburger Meistern. Diese arbeiten, der Bunzlauer für einen Breslauer Großhändler, die Naumburger für eine Händlerin am Ort, dergestalt, daß sie ihren Abnehmern jede Woche einen Brand liefern und dafür Zug um Zug bezahlt werden. Dabei haben aber jene Meister nichts von ihrer Selbständigkeit eingebüßt und können etwaigen Überschuß auch anderweitig verkaufen. Dieses Verhältnis wird sogar bei der Sicherheit des Absatzes und dem Fortfall aller damit sonst verknüpften Mühen und Kosten für ein besonders vorteilhaftes angesehen.

Den direkten Gegensatz zu ihm, was Sicherheit, Mühe und Kosten anlangt, bildet der Marktverkauf. Wohl drei Viertel aller in Naumburg

[1] Seit etwa zwanzig Jahren befassen sich die Muskauer Steinzeugfabrikanten zum Teil selbst mit der Fabrikation der Töpferware — ein Rückschlag der durch den Gebrauchswert des Gutes beeinflußten Absatzverhältnisse auf die Produktionssphäre.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gefertigten Ware und ein kleiner Teil der Bunzlauer wird zu Markte gefahren. Die stärkere oder schwächere Beteiligung der Bunzlauer richtet sich nach dem Florieren ihres Versandgeschäftes, da der Marktabsatz nur ein Notbehelf ist. Einige Märkte, insbesondere die schlesischen Gebirgsmärkte, sind die alleinige Domäne der Naumburger; auf den übrigen ostdeutschen Märkten finden sich häufig Vertreter sämtlicher schlesischer Töpfercentren zusammen. Nahe der sächsischen Grenze begegnen sie sich mit den oberlausitzer Töpfern, und weiter nördlich greift das Coswiger Geschirr in die Konkurrenz ein. Nur die entfernteren Märkte, z. B. auf Rügen, in Hof (Baiern), welche die jüngeren Meister in ihrem Suchen nach einem Absatzgebiet der Naumburger Ware erschlossen haben, bleiben Specialitäten eben dieser Meister. Für die erhöhten Spesen suchen diese sich durch den größeren Absatz schadlos zu halten. Umgekehrt wird aber das Gebiet des Marktabsatzes auch durch Aufhebung alt hergebrachter Märkte seitens der Behörden eingeschränkt[1]. Die meisten Märkte finden im März, April, der zweiten Hälfte des August und im September statt.

Die Menge des mitzunehmenden Geschirrs wird nach gewohnheitsmäßiger Schätzung des Marktbedarfs bestimmt. Damit ist, besonders bei der nebenhergehenden Deckung des Bedarfs durch das Versandgeschäft, die erste Gelegenheit, sich arg zu verrechnen, geboten. In seltenen Fällen geben die Händler dem Fabrikanten schon vorher die ungefähre Höhe ihres Bedarfes an. Dies Verhältnis ist als Übergangsschritt zum Versandgeschäft anzusehen. Der Qualität nach wird auf die Märkte fast ausschließlich zweite und dritte Wahl mitgenommen, während die besten Stücke im Versand abgesetzt werden.

Die Ware wird zum Bestimmungsort von ihren Verkäuferinnen — Angehörigen des Meisters oder fremden Feilhaberinnen — begleitet. Ihr Auspacken nimmt den der Marktzeit vorausgehenden Tag in Anspruch. Kunden sind sowohl die Konsumenten, wie kleine Händler, welche im Kram- oder Hausierhandel die Geschirre an den Mann bringen. Für die Konsumenten besteht ein fester Preis nicht; es wird vielmehr der höchste Preis verlangt und eventuell davon heruntergelassen. Den Händlern gegenüber bildet sich ein fester Handelspreis. Dieser Grundpreis wird aber nicht durch Zuschlag der nicht unbedeutenden Transportkosten und anderweitigen Spesen genau für jeden Ort besonders berechnet, sondern steht mehr gewohnheitsmäßig fest.

Meist entwickelt sich auf dem Markt unter den Verkäufern eine sehr

[1] So sind seit 1890/91 die Jahrmärkte zu Freiburg und Striegau aufgehoben.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scharfe Konkurrenz, hervorgerufen durch das Streben, die einmal unter großen Kosten herbeigebrachte Ware nun auch wirklich loszuschlagen. Besonders werden die Preise gedrückt, wenn die Meister die zu erwartende Nachfrage überschätzt haben, oder wenn unerwartete Konkurrenten auf dem Markte angetroffen werden. Dadurch wird häufig für den einen Markt ein künstliches Überangebot geschaffen, trotzdem eine Überproduktion nicht vorhanden ist. Der an sich schon seltener eintretende Fall des Zurückbleibens der Zufuhr hinter dem Bedarf bringt dem Produzenten keinen entsprechenden Vorteil; denn für die Käufer fällt das stimulierende Moment fort, welches bei jenem in dem positiven Schaden liegt, den ihm die Unverkäuflichkeit der Ware droht.

Haben sich trotz aller Anstrengungen die Befürchtungen des Produzenten erfüllt, sind zum Schluß des Marktes Restbestände vorhanden, so tragen die besser situierten und auf Preis haltenden Meister ihre Ware in gemeinsam gemietete Speicher ein; denn der Rücktransport würde enorme Kosten verursachen. Dort bleiben sie bis zum nächsten Markt des Ortes stehen, was nicht nur Aufhäufung von totem Kapital bedeutet, sondern die Waren auch minderwertig macht und einer etwa anderwärts sich bietenden Verkaufsgelegenheit entzieht.

Wo aber mit unzureichenden Mitteln gearbeitet wird und eine solche Bindung des Geldes nicht ausgehalten werden kann, wird dieser Restbestand um jeden Preis, oft unter der Hälfte der Selbstkosten verschleudert. Hierfür besteht sogar von alters her eine noch heute vielfach übliche besondere Form, das sogenannte „Verlosen" unter die Höchstbietenden. Daß in solchen Fällen der Erlös des Meisters von einem Markte nicht geeignet ist, seine Lage zu verbessern, ist klar. Für einen Teil derselben kommt der schon oben erwähnte Übelstand hinzu, daß im Falle des Verkaufs durch fremde Feilhaberinnen bei dem Fehlen von festen Preisen der erzielte Erlös nicht zu kontrollieren ist.

Bei unserem erleichterten Personen- und Nachrichtenverkehr ist das Befahren lokaler Märkte mit einer täglichen Gebrauchsware von geringem specifischem Wert, die obendrein noch leicht zerbrechlich ist, ein Anachronismus. Erklärlich ist derselbe nur einesteils aus der besonders zähen Kraft, mit welcher das Handwerk an alt hergebrachten Sitten festhält, anderenteils — für die Verhältnisse Naumburgs — aus dem in lokaler Benachteiligung begründeten Zwange, sei es selbst unter den erschwerendsten Umständen, die Erzielung eines höheren Preises zu versuchen. Als ein Übel gilt aber der marktmäßige Absatz bei den geschilderten Unzuträglichkeiten, zu welchen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

noch als letzte, nicht geringste der persönliche Arbeitsaufwand und die Strapazen treten, durchweg auch unter den Beteiligten.

## 6. Die gegenwärtige Lage des Gewerbes.

### A. Schilderung derselben.

Wenn man es unternimmt, die Lage eines Gewerbes an der Hand von Thatsachen, insbesondere statistischem Material zu schildern, so wird man sich vor Augen halten müssen, daß neben der allgemeinen Lage es immer individuelle Umstände sind, welche das Vorwärtskommen des Einzelnen beeinflussen. Vor allem ist dies aber beim Handwerk der Fall; denn einmal ist hier die persönliche Tüchtigkeit für das Gedeihen des Betriebes von ganz anderer Wichtigkeit als bei kapitalistischer Wirtschaftsform; dann aber schlagen, bei der gegenseitigen Abhängigkeit von häuslichen Verhältnissen und geschäftlichen, Gründe, die in der Konsumtionssphäre entstehen und wirken — wie übermäßiger persönlicher Verbrauch, schlechte Wirtschaft im Haushalt, unverhältnismäßige Ausgaben für Ausstatten von Kindern — häufig zurück auf das Gedeihen des Geschäfts.

Von hervorragendem Einfluß auf dessen Gang ist gerade in unserem Gewerbe die Tüchtigkeit der Meisterin. Wie oben geschildert, ist die Meistersfrau häufig auch im Produktionsprozeß mit beschäftigt, insbesondere aber ist die Sphäre des Absatzes das Gebiet, auf welchem sie ihre Thätigkeit entfaltet. So gilt das, was das Sprüchwort vom Einfluß der Frau auf den Wohlstand des Hauses sagt, von dem Töpfergewerbe in ganz besonders hohem Grade.

Solche in individuellen Verhältnissen begründete Erscheinungen sind wohl zu unterscheiden von den gleichfalls häufig auf persönlichen Eigenschaften beruhenden Mißständen eines ganzen Gewerbes, z. B. mangelnder technischer Geschicklichkeit oder kaufmännischer Schulung. Neben der Verschiedenheit der persönlichen Umstände sind es auch wirtschaftliche Gründe, welche große Unterschiede in der Lage der einzelnen Betriebe verursachen. So erwähnten wir schon die Verluste, die einzelnen Meistern das Angewiesensein auf fremde Feilhaberinnen verursacht, die Gefahren, welche der Mangel an Kapital mit sich bringt. Aus all' diesen Gründen ist auch in unserer Industrie Licht und Schatten recht ungleich verteilt. Neben solchen Meistern, die sich nur mit Mühe und Not über Wasser halten, stehen andere, die noch ein gutes Auskommen haben; neben Töpfereien, deren Betrieb eingestellt ist, solche, die sich von Jahr zu Jahr vergrößern.

Die allgemeine Lage ist aber ohne Zweifel eine gedrückte. Obwohl

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Produktionskosten sich nicht vermindert, vielmehr der höheren Löhne wegen eher vermehrt haben, sind seit Ende der siebziger Jahre die Preise bedeutend zurückgegangen. Für einen Brand, der damals mit 360 Mark bezahlt wurde, werden heute nur noch 270—300 Mark gelöst, was nach der obigen Kostenaufstellung kaum mehr als eine Deckung der Selbstkosten bedeutet. Dem entsprechend ist auch die Lebenshaltung der Meister eine niedrigere geworden, obwohl sie sich immer noch auf dem Niveau des Mittelstandes hält. Von denen freilich, welche an individuellen Schäden kranken, muß manch einer den Betrieb einstellen und sein Grundstück in fremde Hände übergehen sehen. So sind in Naumburg, das, wie gezeigt, noch besonders mit lokalen Schwierigkeiten zu kämpfen hat, von 40 vorhandenen Töpfereien nicht weniger als 7 gegenwärtig außer Betrieb, und zwar haben alle diese erst im letzten Jahrzehnt falliert. Die allgemeine Depression zeigt sich besonders darin, daß keine dieser Töpfereien von anderer Seite wieder aufgethan worden ist. Auf gleiche Schwierigkeiten stößt das Verpachten von Töpfereien.

Die Depression spiegelt sich, wenigstens was Naumburg angeht, auch in einer Verminderung der zur Verfrachtung kommenden Ware wieder[1]. Es wurden auf Station Siegersdorf und Heidegersdorf zusammen verladen Tonnen:

| | 1888[2] | 1889 | 1890 | 1891 | 1892 | 1893 | 1894[2] |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Siegersdorf | 3086 | 2812 | 2668 | 2875 | 2523 | 2368 | 2114 |
| Heidegersdorf | unbekannt | | 600 | 625 | 630 | 620 | 600 |
| Insgesamt | — | — | 3268 | 3500 | 3153 | 2988 | 2714 |

Ein Schwanken weist dagegen der Versand von Topfgeschirr in Bunzlau auf, woselbst zur Verladung kamen:

| 1888[2] | 1889 | 1890 | 1891 | 1892 | 1893 | 1894[2] |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 5464 | 4705 | 5139 | 5255 | 5147 | 5297 | 5852 Tonnen. |

Die Gesamtverfrachtung an Topfwaren des Bunzlauer Kreises betrug demnach in den letzten fünf Jahren:

| Jahr | 1890 | 1891 | 1892 | 1893 | 1894 |
|---|---|---|---|---|---|
| Tonnen | 8407 | 8755 | 8300 | 8285 | 8566 |

Gleichmäßig für beide Städte sind aber jedenfalls die Klagen über schlechten Geschäftsgang, die unter anderem auch in den Petitionen um Fracht-

[1] Die Zahlen entstammen Mitteilungen, welche der Verfasser durch Vermittlung der Liegnitzer Handelskammer von den Eisenbahnbetriebsämtern extrahierte. Allerdings geben diese Summen die Gesamtproduktion nicht genau wieder, weil die benachbarten Märkte (Löwenberg, Lauban) nur zu Wagen bezogen werden.

[2] Durchschnittsberechnung nach einem Halbjahr.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ermäßigung und um Verwendung für eine Herabsetzung der Zölle ihren Ausdruck finden. Unverdächtigere Zeugen als die Meister sind hier die Gesellen, welche den geringen Gewinn des Meisters anerkennen und darin ein Hindernis für Erhöhung der Löhne erblicken.

## B. Erklärung der Lage.

Ist auch bei der im vorigen Abschnitt enthaltenen Schilderung des Geschäftsganges unserer Industrie mancher Übelstand erwähnt worden, so hat doch bisher keine Erörterung gefunden seine thatsächliche Einwirkung auf die Lage desselben, die durch viele andere Momente, so die Frage, ob ein Konkurrenzbetrieb von diesen Schäden frei ist, beeinflußt wird. Auch war für eine Erwähnung der Vor- und Nachteile, welche nicht im Schoße unserer Industrie ihren Ausgangspunkt finden, sondern von außen an dieselbe herantreten, dort kein Raum. Die Aufgabe, die Lage der Industrie systematisch im Zusammenhang zu erklären, ist vielmehr diesem Abschnitt aufgespart. Wir betrachten zu diesem Zweck die der Untersuchung unterliegende Töpferei des Kreises Bunzlau zunächst als Töpferei, sodann als specifisch Bunzlauer Töpferei und schließlich als den wirtschaftlichen Körper, als welchen wir nach der Zeichnung des vorigen Abschnittes diese Industrie kennen lernten.

### a. Konkurrenzindustrien.

Die Fortschritte der Neuzeit, welche neue Wege für die Befriedigung eines Bedürfnisses ausfindig macht, die Güter ihrem Gebrauchszweck genauer anpaßt, haben die Absatzsphäre der Topfgefäße eingeengt. Für gewisse Zwecke sind Gefäße aus anderen Rohmaterialien an ihre Stelle getreten. Der verschiedene Gebrauchswert vor allem ist es, welcher diese Verdrängung der Topfgefäße zur Folge hat, und darum ist vom Standpunkt der Allgemeinheit dieser Vorgang ihrer teilweisen Ersetzung als ein volkswirtschaftlicher Fortschritt zu betrachten.

Zu Ende des vorigen und in der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts verschaffte sich das Porzellan und das Steingut Eingang in die Familie. Die Härte der Glasur, vor allem aber die Feinheit und das schöne Aussehen dieser Artikel hoben sie weit über das gemeine Töpfergeschirr empor. Besonders für künstlerische und Luxuszwecke waren sie vorzüglich geeignet. So ist es auch zunächst und vor allem das Kunsthandwerk in der Töpferei, welches Porzellan und Steingut lahmlegten. Indes auch als Gebrauchsgeschirr ist die Irdenware vielfach verdrängt. Thönerne Kaffee-, Thee- und Milchkrüge sind in den bessersituierten Familien höchstens

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

noch für den Küchengebrauch vorhanden. Der Porzellan- und Steingut*teller* hat aber auch bei der ärmeren Bevölkerung wenigstens in der Stadt den Thonteller völlig ersetzt. Ist hierfür auch ohne Zweifel das gefälligere Aussehen des ersteren der Grund, so wurde dieser Wechsel doch erst ermöglicht durch die große Billigkeit der Porzellanausschußware, welche in der ärmeren Bevölkerung ihren ständigen Abnehmer hat und durch die Händler und Hausierer auch auf dem Lande immer weiter vordringt. Nur für Kochzwecke können jene edleren Stoffe nicht als Konkurrenten der Irdenware auftreten, weil sie den raschen Übergang von Kälte zur Wärme nicht vertragen. Die Hochflut ihrer Konkurrenz mit der besseren Thonware liegt bereits lange hinter uns, obschon ihre Ausbreitung noch weitere Fortschritte macht. Auch das Glas bildet in einzelnen Artikeln einen Konkurrenten der Topfware; doch ist hier das Verhältnis im allgemeinen ein stabiles.

Einschneidender und namentlich für die Gegenwart schwerer empfunden ist die Konkurrenz, welche das *Eisen* dem Topfgeschirr macht. Zwar die Wunden, welche der eigentliche eiserne Topf unserem Gewerbe schlug, sind längst vernarbt. Es war um die Mitte dieses Jahrhunderts, wo der Kampf des Eisens und Thones um den Platz am Kochherd stattfand. Die Vorzüge des Eisentopfes, die Unzerbrechlichkeit und das raschere Kochen, sind jeder Hausfrau bekannt; sie kennzeichnen ihn für gewisse Zwecke so deutlich als den brauchbareren, daß selbst die Töpfer sich seiner bedienen. Aber diese Konkurrenz erstreckte sich nur auf die Kochgeschirre, und konnte auch hier den irdenen Topf keineswegs entbehrlich machen, sondern führte nur zu einer Specialisierung des Gebrauchsgutes nach dem Gebrauchszweck. Die daran geknüpften Befürchtungen eines Niederganges der Töpferei haben sich nicht bewahrheitet.

Ein weit gefährlicherer Feind ist ihr in der neuesten Zeit, etwa seit ein bis zwei Jahrzehnten, in dem sogenannten blauen *emaillierten Blechgeschirr* entstanden. Von den Meistern selbst wird häufig dessen Konkurrenz sogar als die Hauptursache des Darniederliegens der Töpferei angesehen. Sie basiert zum Teil auf der besseren Verwendbarkeit dieses Geschirrs für manche Zwecke, dann aber vor allem auf seinem geringen Preise, welcher es relativ, d. h. die Zerbrechlichkeit des Irdengeschirrs in Betracht gezogen, billiger macht als dieses. Das Blechzeug hat den Absatz gewisser Sorten völlig lahm gelegt, den anderer erheblich beschnitten. Das gefährlichste daran ist, daß es sich auf fast alle Artikel, welche die Töpferei hervorbringt, geworfen hat. Nur zu den Zwecken der Aufbewahrung und des Einlegens ist es nicht gebräuchlich. Besonders verhängnisvoll ist es

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den irdenen Kaffeekannen und -Flaschen geworden, welche als ständige Begleiter des Fabrikarbeiters einen Massenartikel der Töpferei bildeten.

Allerdings ist hierin nunmehr eine Wendung zum besseren eingetreten. Das Blechzeug hat, was zum Teil an dem übereilten Streben nach immer größerer Billigkeit und der damit verbundenen Verschlechterung des Fabrikats liegen soll, die in es gesetzten Erwartungen nicht erfüllt. Die Glasur springt leicht ab, und das Gefäß verliert dadurch nicht nur an Schönheit, sondern vor allem auch an Sauberkeit und sanitärer Zuträglichkeit. Es kehrt daher das Publikum bei vielen Artikeln wieder zum Gebrauch der Töpferware zurück; insbesondere soll sie auch die Militärbehörde bei ihren Bestellungen bevorzugen. Doch dürfte diese Wiederverdrängung des Blechzeugs nicht von ewigem Bestand sein; denn die Industrie der emaillierten Waren ist als ein noch sehr junges Gewerbe ohne Zweifel der Vervollkommnung fähig und einer solchen durch ihren großindustriellen Charakter auch leicht zugänglich. Sie dürfte also auch in Zukunft wieder erfolgreich den Wettbewerb mit unserer Industrie aufnehmen, so daß letzterer von dieser Seite dauernd eine große Gefahr droht. Freilich ist nach dem jetzigen Stande der thönerne Topf für gewisse Kochzwecke unentbehrlich.

Die Verdrängung der Töpferei durch neu aufkommende Konkurrenzindustrien hat nun gewiß mit ihrem Handwerkscharakter nichts zu thun. Denn es sind nicht Nachteile der handwerksmäßigen Betriebsart, sondern ganz andere Gründe, welche diese trübe Lage verschulden. Das thatsächliche Resultat ist indes immer Einengung und teilweiser Ersatz eines alten Handwerks durch die Großindustrie, da jene Konkurrenzbetriebe großindustriellen Charakter an sich tragen. Diese letztere Thatsache ist selbst keineswegs eine zufällige. Vielmehr entwickelt der Kapitalismus mit seinem steten Verwertungsbedürfnis und mit Hilfe der in den Dienst der großen Industrie gestellten Wissenschaft treibhausartig diese Schaffung neuer Gütersorten für einen bestehenden Gebrauchszweck, wofür gerade die keramische Industrie in der Erzeugung immer neuer Specialitäten genügende Belege bietet. Andererseits fällt jeder neu aufkommende Gewerbszweig naturgemäß der großindustriellen kapitalistischen Betriebsweise anheim.

Es dringt somit hier der Großbetrieb indirekt in die Sphäre des alten Handwerks ein, nicht durch seine specifische Überlegenheit über das Handwerk, sondern zum Teil durch die Anpassung des Gebrauchsgutes an den Gebrauchszweck, d. h. durch den kulturellen Fortschritt selbst, zum Teil — insoweit nämlich die Billigkeit des Blechgeschirrs dem Irdengut den Lebensfaden abschneidet — durch Produktionsvorteile, welche in der Art des Produktes und seines Rohstoffes, nicht in der Betriebsform begründet sind und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daher auch einer großindustriellen Topfindustrie gegenüber bestehen würden[1]. Dieser Vorgang, welcher dogmatisch das Zurückdrängen eines Industriezweiges durch das Aufkommen einer neuen Konkurrenzindustrie bedeutet, stellt sich aus den eben erörterten Gründen historisch als Kalamität des Handwerks dar. Indes auch vom Aufkommen solcher Surrogate abgesehen hat die Töpferei in einem ihrer wichtigsten Fabrikate, den früher für die Milchwirtschaft unentbehrlichen Milchäscheln eine Absatzeinschränkung erlitten, durch das Aufkommen eines neuen Verfahrens, des Centrifugalverfahrens, welches diese Gefäße entbehrlich macht.

Wenn auch in seinem Verwendungsgebiet beschränkt, so kann doch bis heute das irdene Geschirr durch seine Surrogate nicht völlig ersetzt werden. Ja, wie dem Bunzlauer Geschirr von seiten seiner Gebrauchseigenschaft erhebliche Gefahren drohen, so ist sie es auch wieder, die ihm eine bevorzugte Stellung erhält. Sie befähigt es, das minderwertige Töpfergeschirr, wie es die Weißtöpfer herstellten, zurückzudrängen. Diese Erweiterung seines Absatzgebietes auf Kosten eines anderen Handwerks, welche durch die moderne Entwickelung des Verkehrswesens erleichtert wird, bildet ein Gegengewicht gegen jene Kräfte, ein Mittel, um auch die noch zu besprechenden Zollschwierigkeiten erträglicher zu machen.

Schließlich hat die Bunzlauer Töpferei auch durch Schaffung neuer Arten ihres eigenen Geschirrs, welche immer auf die Kauflust belebend einwirkt, wenigstens zeitweise ihre Lage verbessert. Das etwa vor 15—20 Jahren aufgekommene glattblau glasierte und das etwas jüngere blaugemalte Geschirr fanden in der ersten Zeit lebhaften und gewinnbringenden Absatz; beide sind aber heute im Preise sehr gedrückt.

### b. Standort der Produktion.

Die Lage einer Industrie wird durch örtliche Verhältnisse doppelt bedingt, einmal, insofern dieselben auf die Produktionskosten einwirken, sodann durch die geographische Lage des Absatzmarktes. In beiden Beziehungen werden für unser Gewerbe die durch den Standort verursachten Kosten nur im Falle der Konkurrenz mit anderen Produktionsgebieten von Bedeutung, da die absolute Verbreitung des Topfgeschirrs als eines Gebrauchsgegenstandes des täglichen Lebens von einer Verbilligung dieser Kosten nicht abhängt.

---

[1] Durch den Handwerkscharakter der Töpferei wird dieser Vorsprung in den Produktionskosten allerdings noch vergrößert. Von diesem thatsächlich auch weniger bedeutsamen Moment kann jedoch systematisch erst später gehandelt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es ist darum auch ohne Zweifel eine bedeutende Überschätzung, wenn von der lebhaft ersehnten und in vielfachen Eingaben an die Behörden immer wieder geforderten Herabsetzung der Frachten ein absoluter Mehrgewinn in Höhe der Frachtdifferenz erhofft wird. Bei der bereits geschilderten Dringlichkeit des Angebotes ist vielmehr eine entsprechende Preisminderung der Ware zu erwarten. Einige Erleichterung möchte indes eine derartige Maßnahme dem darniederliegenden Gewerbe wohl gewähren.

Dauernden Einfluß würde eine solche Herabsetzung aber ohne Zweifel ausüben auf das Verhältnis zu den anderen Töpferbezirken. Theoretisch ist sie unter dem allgemeinen Gesichtspunkt der modernen Erleichterung und Entwicklung des Verkehrs zu betrachten. Diese erweitert die Exportfähigkeit der Fabrikate, und streckt die Grenzen des Absatzgebietes vor gegenüber Industriecentren, welche mit höheren Produktionskosten arbeiten, oder an Güte der Produkte mit den Waren der Konkurrenzindustrie sich nicht messen können. Sie vernichtet die lokale Töpferei, wenn diese mit solchen Übelständen behaftet in den erweiterten Exportkreis zu fallen kommt.

In erster Hinsicht ist die Stellung der Bunzlauer Industrie eine schwankende, hauptsächlich darum, weil größere Billigkeit von Konkurrenzwaren und geringerer Gebrauchswert derselben, als zwei entgegengesetzt wirkende Momente zusammen kommen. Dies ist besonders bei der Coswiger Ware der Fall, die darum mit der Bunzlauer viele Märkte gemeinsam hat. Den übrigen schlesischen und den sächsischen Töpferwaren gegenüber ist ein Vor- oder Rückschritt im allgemeinen nicht zu bemerken. Nur hat die Bunzlauer Industrie, nachdem, wie erwähnt, die weiße Glasur zu einer Handelsware geworden ist, ihre Monopolstellung für „weiße Ware" verloren. Sie mußte in diesem Artikel einen Teil des lokal den anderen Töpfercentren gebührenden Absatzgebietes diesen überlassen. Allerdings fällt hier auch das Vorurteil für die altbekannte und bewährte Bunzlauer Ware ihr günstig ins Gewicht.

Was das Verhältnis zur alten lokalen Töpferei angeht, so ist bereits erwähnt worden, wie diese im Rückgang begriffen ist, und daß speciell die Bunzlauer Töpferei mit ihren Vorzügen zunächst die schlesische Weißtöpferei völlig lahmgelegt, sodann aber auch ihr Herrschaftsgebiet durch Verdrängung anderweiter lokaler Töpfereien ausgedehnt hat und noch ausdehnt, ja daß in Zeiten der Sperrung des Absatzes nach einer bestimmten Richtung hin die nach jener Seite mögliche Ausdehnung den Ausfall zum Teil ersetzen mußte. Der moderne Verkehrsaufschwung wirkt somit hin auf eine Centralisierung der Töpferei in den Produktionsstätten der besten Ware und auf ein Zurückdrängen derer, die schlechtere Qualitäten liefern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Entwicklung des Verkehrs äußert indes ihre Wirkung auch nach einer anderen, der Centralisierungstendenz diametral entgegengesetzten Richtung. Es entsteht durch sie eine neue lokale Töpferei, die auf der fortschreitenden Unabhängigkeit der Produktion vom Standort des Rohmaterials fußt, wie sie des näheren oben geschildert worden ist. Diese neue lokale Töpferei zeigt allerdings ein ganz anderes Gesicht als jene alte. Sie basiert gerade auf der Ebenbürtigkeit ihrer Fabrikate mit den Bunzlauern, welche durch den Bezug des gleichen Thones gesichert ist. Das Emporkommen solcher Bunzlauer Töpfereien in anderen Städten Deutschlands ist freilich erst in den Anfängen begriffen, aber die Tendenz zu einem solchen ist zu konstatieren. Sie bildet eine schwer drohende Gefahr für den Bestand der Töpferei des Bunzlauer Kreises.

Allerdings droht hiermit dem Handwerk noch nicht ein Ersatz durch die Großindustrie, aber immerhin dem Fortbestehen eines historisch gewordenen örtlichen Handwerks eine der modernen Verkehrsentwicklung entstammende Gefahr. Ihre Richtung ist indes der sonstigen dem Handwerk ungünstigen Tendenz des Verkehrswesens entgegengesetzt, indem letztere dem lokalen Handwerk die Konkurrenz der für den Export fabrikmäßig hergestellte Ware aufhalst, während hier dem exportierenden Handwerk durch eine lokale Industrie Abbruch droht.

Künstlich befördert wird eine derartige Tendenz durch die Zollverhältnisse. Diese sind bei dem Charakter unseres Handwerks als Exportindustrie natürlich auf die Lage desselben von großem Einfluß. Mit der im Jahre 1880 erfolgten Sperrung der österreichischen Grenze, welcher bald die der russischen folgte, beginnen auch die Klagen der Bunzlauer Töpferei. In der That war der Absatz ins Ausland, vornehmlich für Naumburg, wichtig genug; nach Österreich allein soll etwa ein Drittel sämtlicher produzierter Ware gegangen sein. Das Geschäft mit den russischen Händlern (russische Juden) war besonders vorteilhaft. Dieselben kamen zahlreich in beide Städte, wo sie bis zur Effektuierung ihrer Bestellungen sich aufhielten. Sobald der Wagen mit dem Geschirr beladen war, hatte der Meister die volle Bezahlung in den Händen.

Dies alles hörte wie mit einem Schlage auf; das Bunzlauer Geschirr wurde seitens der österreichischen Behörden nicht als gemeines Töpfergeschirr deklariert, sondern in der subsidiären allgemeinen Thonwarenklasse (zusammen mit dem Porzellan) mit einem Satze von 5 fl. pro 100 kg versteuert, was einen Aufschlag von etwa $^2/_3$ des Wertes bedeutet, während der russische Tarif 100 Pud mit einem Zoll von fast 6 Mark belegte. Unter dem Schutze dieser enorm hohen Zölle, die den Export völlig lahm

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

legten, entstanden in Österreich wie in Rußland eigene Töpfereien, für welche die Arbeiter meistens und das Rohmaterial zum guten Teil von hier bezogen wurden.

Besonders in Böhmen wirkte der Zoll als Schutzzoll im besten Sinne des Wortes. Er rief hier eine nur aus historischen Gründen mangelnde Industrie wach, für welche das Land, bei der Vereinigung vorzüglicher Thonlager mit ungemessenen Kohlenschätzen geradezu prädestiniert war. Dementsprechend schuf der Zoll hier auch wahre Wunder: obgleich schon im Laufe des folgenden Jahres eine Versetzung des Bunzlauer Geschirrs in die Klasse der gemeinen Töpferwaren erfolgte und dasselbe nur noch den minimalen Zoll von 0,50 fl. per 100 kg zu tragen hatte, blieb das früher so bedeutende Absatzgebiet Böhmen den Bunzlauer Waren dauernd verschlossen, und nur wenige Specialitäten finden dort heute noch einen beschränkten Absatz. Ja, die böhmische Topfindustrie dürfte in Zukunft noch zur gefährlichen Konkurrentin der Bunzlauer werden. Auch nach dem übrigen Österreich ist der Absatz kaum nennenswert.

Im Verhältnis zu Rußland trat erst in diesem Jahr durch den Handelsvertrag eine kleine Veränderung zum besseren ein; derselbe brachte allerdings nur eine unbedeutende Zollherabsetzung um etwa 1 Mark. Der Export dorthin ist daher nicht gerade ein lebhafter geworden; immerhin sind nach amtlicher Auskunft in den ersten 10 Wochen aus hiesigem Kreise 31 610 kg Töpferwaren nach Rußland gegangen, und das Geschäft beginnt, wie verlautet, lebhafter zu werden, ohne daß sich aber daran sanguinische Hoffnungen knüpfen dürften.

Die lokalen Verhältnisse bewirken, wie schon erwähnt, auch im engen Rahmen des Bunzlauer Kreises einen Unterschied in der Lage der Bunzlauer und der Naumburger Töpferei. In Produktions- wie in Absatzbedingungen insbesondere durch ihr Abseitsliegen benachteiligt, hat die Naumburger Töpferei einen schwereren Stand als ihre Schwester, was auch in der großen Zahl der eingestellten Betriebe seinen Ausdruck findet. Durch Anfertigung von besseren Specialitäten, wie durch Verkauf auf den Märkten sucht sie diese Nachteile zu überwinden; doch gelingt ihr dies trotz der damit verbundenen größeren Mühe nur sehr unvollkommen.

### c. Wirtschaftlicher Charakter der Industrie.

Von besonderem Interesse ist, an sich sowohl, wie für den speciellen Zweck der gegenwärtigen Untersuchungen der Einfluß, den der Charakter als Handwerk auf die Lage unserer Industrie ausübt. Dieser Charakter ist bei den Betrieben unseres Kreises unverkennbar ausgeprägt. Er verrät sich so-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wohl in der technischen Betriebsform, wie in der handwerksmäßigen Organisation, in der socialen Stellung der Betriebsleiter und schließlich zum Teil in dem wirtschaftlichen Charakter. In letzter Hinsicht bestehen allerdings innerhalb der Struktur unseres Gewerbes Gegensätze, die — wie sich noch zeigen wird — von größter Bedeutung sind. Der Absatz ist kein lokaler, sondern geht weit über die Grenzen des Produktionsfeldes hinaus. Die Art und Weise, in welcher er sich vollzieht, ist aber wieder dem Charakter des Handwerks völlig angemessen. Ebenso verleiht die Notwendigkeit eines größeren Anlagekapitals und die Beschäftigung einer größeren Anzahl von Arbeitern dem Kleingewerbe der Töpferei einen eigenartigen Anstrich.

Wenn wir zunächst von den speciellen Verhältnissen im Bunzlauer Kreise absehen, so erscheint, wie in vielen anderen Fällen, so auch in diesem Kleingewerbe der Betriebsinhaber häufig sowohl als Vertreter der Arbeit, wie auch des Kapitals. Je nach der sehr verschiedenen Größe der Betriebe wechselt auch das Hervortreten der einen oder anderen Seite. Nicht notwendig, aber doch häufig ist mit deren quantitativem Unterschiede ein qualitativer verbunden. Durch Einrichtung von Thonzurichtewerk und Glasurmühle nimmt — freilich bei nur wenigen — die technische Seite einen fabrikähnlichen Charakter an. Dazu gesellt sich insbesondere in anderen Töpfercentren (Muskau, Freiwaldau) eine kaufmännische Organisation des Absatzes. Auf dieser Stufe der Entwicklung zeigt das Kleingewerbe, wie man es bei einer Beschäftigung von etwa 20 Arbeitern noch bezeichnen muß, schon einen Zwittercharakter, und erinnert nur noch durch seine Organisation, wie durch seinen Ursprung an das frühere Handwerk. Sind auch diese Fesseln gefallen, so tritt uns der Charakter der reinen Großindustrie entgegen. Diese letztere Gestaltung findet sich aber in Deutschland thatsächlich nur da, wo die Produktion des Töpfergeschirrs mit der anderer Thonwaren, zum mindesten des Steingeschirrs, zugleich betrieben wird. So in einer Bunzlauer Thonwarenfabrik (Geschirr, Röhren, Öfen), in Muskau (Steingeschirr) und in Coswig. In Bunzlau ist selbst jene Zwittergestalt nur ganz vereinzelt, in Naumburg gar nicht vertreten; vielmehr zeigen unsere Töpfereien den Handwerkstypus noch unverfälscht. So ergiebt sich denn, daß eine eigentliche Großindustrie in der Töpferei nur in höchst bescheidenem Umfange existiert, ja daß man fast von einem Abhandensein derselben sprechen kann.

Und nicht anders als mit dem Umfange steht es auch mit dem Grade ihrer Konkurrenz. Den besten Beweis dafür, daß eine solche kaum zu spüren ist, liefert der Umstand, daß die Handwerksmeister nicht die geringste

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Klage über sie führen. Die Preise, welche die Fabriken fordern, sind wie allgemein anerkannt wird, durchaus nicht niedriger als die der Kleinmeister und damit ist die Gefährlichkeit der Fabriken für diese verneint. Ja im Gegenteil; die Fabrikanten klagen über die Konkurrenz, welche ihnen durch die Preistreibereien der schlechter situierten kleinen Meister gemacht wird, und versichern, das Geschäft wäre ein weit besseres, wenn nur Großbetriebe mit einander konkurrierten.

Diese auffällige Thatsache bedarf der Erklärung.

Auch in der Töpferei bietet der Großbetrieb, zunächst beim Arbeitsprozeß, wie sich aus dessen Darstellung ergiebt, unzweifelhaft Vorteile. Es sei nur, abgesehen von seinen allgemeinen Vorzügen, an die Möglichkeit einer maschinellen Zurichtung des Thons und der Glasur erinnert, an den Wert eines sparsameren nur durch Vereinigung mehrerer Öfen ermöglichten Brennsystems. Die durch das Fehlen einer kategorischen Arbeitszeit bewirkte Unregelmäßigkeit des Prozesses, die Benutzung der menschlichen Arbeitskraft für den Transport von einem Punkte des Arbeitsfeldes zum anderen, der Mangel der Arbeitsteilung — dies alles sind Nachteile, welche bei einer fabrikmäßigen Organisation sich vermeiden ließen. Von durchschlagender Bedeutung könnte jedoch, wie schon die Präduktionskostenaufstellung erweist, von all' diesen Vorteilen nur die Erfindung eines mit großen Ersparnissen arbeitenden Ofensystems sein, und ein solches ist, wenn auch in größeren Betrieben die Wärme immerhin besser ausgenützt wird (z. B. durch Übereinanderbauen der Öfen) bisher in die Praxis nicht eingeführt. Vor allem aber bleibt beim jetzigen Stande der Technik auch im Großbetrieb unverändert der manufakturmäßige Grundcharakter des Prozesses in der Dreherei. Nur bei Einführung des Drehens in Formen läßt sich dessen maschinelle Ausgestaltung erwarten, und eine solche wäre, wie bereits erörtert, mit einer bedeutenden Verteuerung der Produktion verbunden.

Sind so die technischen Vorteile des Großbetriebs in der Töpferei gegenwärtig nicht sehr erheblich, so ist die Möglichkeit gegeben, daß jene Positionen, welche das Kleingewerbe ganz allgemein vor dem Großbetrieb voraus hat und die sonst von den technischen Vorzügen des letzteren in den Schatten gestellt werden, hier zur Bedeutung gelangen. Es ist dies vor allem das persönliche Mitwirken des Meisters im Arbeitsprozeß. Die Notwendigkeit, sich für den Brand Werkmeister zu halten, verursacht dem Großbetrieb eine Ausgabe, welche der kleine Meister erspart. Da dieser sich die eigene Arbeit nicht rechnet, produziert er dementsprechend billiger.

Bei Beschaffung der Produktionsmittel handelt es sich weniger um den Gegensatz des Groß- und Kleinbetriebs, als um den von kapitalkräftigen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kaufmännisch geleiteten und von handwerksmäßig organisierten Betrieben. Erstere sind durch die Barzahlung nicht unbeträchtlich im Vorteil. Dagegen kommt bei der Einfachheit des Einkaufs unseres Rohmaterials, Thon, das sonst häufig in derselben Richtung wirkende Moment des kaufmännischen Preiskalküls in Wegfall. Hinzu tritt aber beim kaufmännisch geleiteten Unternehmen die sachkundigere Auswahl der Materialien, als deren Gegenstück wir hier die Verwendung des Tillendorfer Thons durch die Naumburger Meister und das Fehlen jeder wissenschaftlichen Analyse der Glasur in Erinnerung bringen.

Die günstigsten Chancen, zugleich aber den Hauptgrund für ihr Fernhalten, bietet der großen Industrie die Sphäre des Absatzes. Der Charakter als Exportgewerbe weist bereits deutlich auf die Wichtigkeit einer kaufmännischen Organisation des Absatzes hin. All' die Gefahren, welche dem Gedeihen des Geschäfts hier beim Handwerk drohen, werden bei einem kapitalkräftigen Betriebe vermieden werden. Vor allem aber bietet der Verkehr mit dem Großbetrieb dem Abnehmer bedeutende Annehmlichkeiten, wodurch ceteris paribus eine große Anzahl von Bestellungen ihm reserviert bleibt. Namentlich sind es umfangreiche Lieferungen an Großhändler oder Anstalten, welche ein Kleinbetrieb allein gar nicht auszuführen imstande ist. Ihre Pünktlichkeit wird häufig durch hohe Konventionalstrafen gesichert, die natürlich nur dann für den Berechtigten einen Wert haben, wenn der Verpflichtete zahlungsfähig ist. Hierzu kommt die größere Auswahl, welche der Großbetrieb bieten kann und die durchschnittlich reellere Bedienung, die der Käufer bei dem hier alleinigen Herrschen des Stückverkaufs erfährt. So kommt es, daß ein Teil der Abnehmer, und zwar gerade der zahlungsfähigste, den größeren Betrieb entschieden bevorzugt. Wenn aber die höhere Solidität des Großbetriebs ihm Vorteile schafft, so muß er andererseits, da er auf Gleichmäßigkeit der Preise zu halten gezwungen ist, bei ungünstigeren Konjunkturen häufig auf Lager arbeiten, besonders weil immerhin ein Teil der Kundschaft den Bedarf dort deckt, wo das Bedürfnis nach schleunigstem Absatz die Preise herunterdrückt. Er ist also gezwungen, zur Bewährung seiner Vorzüge ein verhältnismäßig großes Kapital in der Umschlagssphäre zu binden. Die Kapitalverwertung ist daher eine geringere. Sie sinkt, da die Herstellungskosten des Großbetriebs von denen des Handwerks sich nicht wesentlich unterscheiden, auf ein Niveau, welches dem Kapitalisten die Anlage in der Töpferei nicht lohnend genug erscheinen läßt, während der kleine Meister, der hauptsächlich seine Arbeitskraft verwerten will, sich mit einem geringeren Verdienst begnügt. Vor allem in der Jetztzeit, wo die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Töpferei nur einen sehr kargen Gewinn abwirft, ist die Aussicht für den Kapitalisten keineswegs verlockend.

Ist auf diese Weise für die Gegenwart das Fehlen einer Konkurrenz der Großindustrie erklärt und die Lebensfähigkeit des Kleingewerbes in der Töpferei erwiesen, so könnte in der Zukunft jene ihm ohne Zweifel sehr gefährlich werden, wenngleich die Handwerksmeister selbst auf ihr Bollwerk, den angeblich unveränderlichen Typus der Handdreherei pochen. Eine solche Gefahr droht vor allem von der Verbesserung des Brennprozesses für größere Betriebe und von dem Einbruch der Maschinerie in jene vermeintlich ewige Domäne.

Eine Form kapitalistischer Wirtschaftsorganisation, deren Eindringen bei dem Charakter des centralisierten Exporthandwerks zu vermuten stände, ist die des Verlagssystems. In der That ist der Verfasser auch hier und da der Ansicht begegnet, daß diese Organisation des Absatzes ein rentables Geschäft ermöglichen würde. Aber die historischen Gründe für das Aufkommen des Verlagssystems in einer Anzahl von Industrien lagen hier nicht vor. Die Bunzlauer Töpferei war von alters her mehr oder minder ein Exporthandwerk und das Absatzgebiet somit dem Produzenten mehr oder weniger bekannt, während, vornehmlich da, wo das Verlagssystem ein Lohnwerk ablöste (Weberei), der Absatzmarkt erst durch das Kapital geschaffen wurde. Zudem gewährt in der Töpferei das Vorhandensein eines gewissen Vermögensbestandes dem Produzenten gegenüber dem Händler eine unabhängigere Position.

Da unser Handwerk nicht unter der Konkurrenz der Großindustrie zu leiden hat, so könnte man meinen, das Unterlassen der theoretisch möglichen Herabsetzung der Produktionskosten könne seinem Florieren nicht einträglich sein; denn es ist keine Betriebsweise vorhanden, welche durch ihre billigere Produktion zu einer solchen Herabsetzung zwänge. Indes, die für Töpferware erzielbaren Preise werden durch die Preisverhältnisse des Porzellans, Eisens u. s. w. mitbestimmt. Es läge daher im wohlverstandenen Interesse der Meister, die innerhalb des Kleinbetriebs angängige Minderung der Herstellungskosten auch thatsächlich eintreten zu lassen. Daß dies nicht geschieht, ergiebt unsere obige Darstellung zur Genüge.

Da nun aber trotz Porzellan und Eisen die Töpferware noch immer einen gesuchten Artikel bildet, der seinen Absatz findet, so müßte — denkt man — die Lage des Töpferhandwerks, bei seiner günstigen Stellung der Großindustrie gegenüber, keine unvorteilhafte sein. Thatsächlich ist auch, besonders bei den intelligenteren Meistern, die Ansicht verbreitet, daß das Töpferhandwerk sehr wohl noch einen goldenen Boden haben könnte, wenn



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht die Preise ohne Not unter das angemessene Niveau herabgedrückt würden. Es müssen demnach im Schoße unseres Handwerks selbst wirkende Gründe sein, welche das Gedeihen des noch lebensfähigen Kleingewerbes beeinträchtigen.

Diese Unzuträglichkeiten resultieren zumeist aus dem — wie oben erwähnt — unserm Gewerbe innewohnenden Widerspruch seiner verkehrswirtschaftlichen Stellung und der handwerksmäßigen Struktur, welche dieser Stellung nicht gerecht zu werden vermag. Es sind zunächst persönliche Qualitäten, welche die Lage unseres Gewerbes ungünstig beeinflussen: Mangel an kaufmännischen Kenntnissen und an Unternehmungsgeist.

Das Fehlen des Unternehmungsgeistes zeigt sich vor allem in der Richtung der Produktion. Der rasche Wechsel in der Geschmacksrichtung, die wechselvollen Schicksale, welchen der Export namentlich in fremde Länder ausgesetzt ist, erheischen eine Anpassungsfähigkeit und Mobilität, von der unser Handwerk keine Spur zeigt. Es versteht nicht die heut unentbehrliche Kunst, aus neuen Bedürfnissen auch neue Absatzwege für sich zu gestalten. Jede von außen herantretende Störung wird darum doppelt schwer empfunden. Sollen neue Sorten gefertigt werden, so wird häufig die Bestellung an weiter fortgeschrittene Betriebe abgegeben, veraltete Formen dagegen werden weiter gefertigt. Namentlich aber läßt sich unser Gewerbe dadurch die Gelegenheit eines recht lukrativen Geschäftzweiges entgehen. Bei dem großen Reichtum des Bunzlauer Kreises an Thonen aller Art ließe sich nämlich hier sehr wohl auch die Steinzeugfabrikation betreiben, die in ihrer Technik von der Brauntöpferei nicht wesentlich abweicht. Welche Bedeutung eine Vereinigung beider Zweige für den Absatz hat, ist schon oben ausgeführt worden. Hier möge noch hinzugefügt werden, daß bei regerem Unternehmungsgeist auch durch Einführung der Kunsttöpferei ein neues Leben in unserer Industrie erblühen könnte; denn die Fabrikate der Kunsttöpferei werden in den Osten Deutschlands aus anderen Gegenden (Rheinland, Westfalen, Österreich) importiert, während der Bunzlauer Thon bei sorgfältiger Formung und Anwendung guter Glasuren sehr wohl einen Vergleich mit ihnen aushalten könnte.

Anderwärts, so in Höhr-Grenzhausen, hat sich die Kunsttöpferei in Anlehnung an eine Fachschule, welche geeignete Modelle und tüchtige Arbeitskräfte liefert, zu einer florierenden Industrie entwickelt. Nach den hier gemachten Erfahrungen kommt aber ein solches Institut weniger dem alten Handwerk, als vielmehr dem aufstrebenden kapitalistischen Kleingewerbe zu Gute. Wir erwähnten bereits, daß beim Übergang zu künstlerischen Formen die handwerksmäßige Anfertigung nicht mehr ausreicht. Dementsprechend

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist mit dem Aufschwung der Thonindustrie in Höhr-Grenzhausen der Übergang zu einer höheren wirtschaftlichen Form verbunden. Der Kunstindustrie widmen sich fast ausschließlich kleinkapitalistische Unternehmungen. Die Nutzbarmachung einer Fachschule setzt auch bereits einen höheren Grad von Intelligenz voraus. Auf eine Festigung des alten Töpferhandwerks ist somit durch die für Bunzlau in Aussicht stehende [1] Errichtung einer keramischen Fachschule kaum zu hoffen. Dagegen strebt ein oder der andere besonders intelligente Bunzlauer Meister über den Rahmen der gemeinen Töpferei hinaus. Der nach Verwirklichung des Fachschulenprojekts seitens eines solchen in Aussicht genommene Übergang zur Kunsttöpferei (Majolika) soll mit Investierung eines größeren Kapitals in den Betrieb Hand in Hand gehen. So wird auch hier diese Umgestaltung dem Vordringen des kleinkapitalistischen Gewerbes Vorschub leisten.

Von weit schlimmeren Folgen aber als dieses Fehlen des Unternehmungsgeistes ist für unsere Industrie der Mangel an kaufmännischen Kenntnissen. Sein Vorhandensein ergiebt unsere Darstellung der Absatzverhältnisse. Durch Kreditgewähr an Unwürdige erleiden viele Meister erhebliche Verluste. Andererseits wird die Absatzfähigkeit des Bunzlauer Geschirrs teils aus Scheu, sich mit allzufernen, besonders ausländischen Kunden einzulassen, teils aus Unkenntnis nicht ausgenutzt. Dadurch wird nicht nur die Möglichkeit einer Geschäftserweiterung abgeschnitten, sondern es werden auch die Preise bei der stärkeren Konkurrenz im kleineren Absatzgebiete gedrückt. Diesen Druck erhöht das dichte Aufeinandersitzen der einzelnen Betriebe, welches bei den Meistern eine durch das natürliche Absatzbedürfnis nicht erheischte Schärfe der Konkurrenz hervorruft. Es ist selbst wiederum eine Folge alter Gewohnheit, die den zur Selbständigkeit übergehenden Gesellen immer wieder zu dem Stammsitz der Töpferei zurückzieht, obwohl eine technische Notwendigkeit zu solcher Konzentration nicht mehr besteht. Das tief eingewurzelte Übel der Unkenntnis der Selbstkosten drückt gleichfalls auf das Preisniveau. Der Meister glaubt, zu einem Preise noch verkaufen zu können, mit welchem er bei genauer Berechnung kaum die eigenen Kosten deckt [2]. Wenn alle diese Momente den Preis unter den dem Herstellungsaufwand angemessenen Stand herabdrücken, so erhöht der Marktverkauf die Arbeitslast und die Unkosten des Meisters um ein Be-

[1] Die Kosten für diese sind nunmehr in dem preußischen Etat für 1895/96 in Anschlag gebracht.

[2] Hier zeigt sich, welche Bedeutung einem zielbewußten Fortbildungsunterricht für das Gedeihen des Kleingewerbes zukommt.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trächtliches und bringt ebenso, wie das mit ihm zusammenhängende Unwesen der Feilhaberinnen in den gesamten Cirkulationsprozeß, wie in die Einnahmesummen eine bedenkliche Unsicherheit, ja häufig statt des erhofften Gewinns direkte Verluste.

Außer an den persönlichen Eigenschaften, welche der besondere Charakter unseres Gewerbes erheischt, mangelt es aber dem Handwerk auch an der durch ihn erforderten Kapitalkraft. Das Warenlager einer Töpferei repräsentiert häufig einen bedeutenden Wert. Es bedarf eines nicht unbeträchtlichen Vermögens, um eine zeitweilige Unverkäuflichkeit der Ware aushalten zu können. Wo dieses fehlt, da greift bald das oben geschilderte Schleudersystem um sich. Die weitere Folge ist nicht nur der Ruin des eigenen Geschäfts, sondern eine Schädigung des ganzen Gewerbes, dessen Preise übermäßig gedrückt werden.

Leider gehört bei dem großen Reiz, welchen die Selbständigkeit bietet, das Aufthun einer Töpferei mit völlig ungenügenden Mitteln durchaus nicht zu den Seltenheiten. In Bunzlau sind um 1886 in kurzer Zeit nicht weniger als zehn neue Töpfereien entstanden. Die Blütezeit des Gewerbes war vorüber. Aber die Gesellen, welche während der guten Jahre sich ein kleines Vermögen erspart hatten und denen der gute Verdienst der Meister während der letztverflossenen Zeiten in die Augen stach, drängten sich zur Selbständigkeit. Erleichtert wurde dieses Streben durch die Spekulation eines Bunzlauer Maurermeisters, der eine Töpferei nach der anderen zur Verpachtung und zum späteren Verkauf erbaute. In der Zeit des außerordentlichen Florierens der Töpferei von der Mitte der sechziger bis Ende der siebziger Jahre kamen auch solche ohne den nötigen Vermögensrückhalt erfolgten Gründungen sehr wohl auf ihre Rechnung. Als jedoch die Hochflut vorüber war, machte sich der Mangel bald sehr empfindlich bemerkbar und nun begann das oben geschilderte Verkaufen um jeden Preis, das auch die soliden Unternehmungen in Mitleidenschaft zog. Der Anfang ohne genügende Mittel ist eines der Hauptübel, unter welchen unsere Töpferei leidet.

Danach ist es klar, daß der als Universalmittel gegen die Schäden des Handwerks empfohlene Befähigungsnachweis für sie nicht den geringsten Nutzen brächte; denn gerade die Konkurrenz der in der Arbeit tüchtigen Meister, welche ohne genügendes Vermögen hantieren, ist das Gefährliche. Gegen diese Gefahr aber vorgehen, heißt dem alten Zunfthandwerk selbst auf den Leib rücken. Andererseits bewahrheitet sich die große Gefahr, welche in der strengen Abgrenzung der Gewerbe durch den Befähigungsnachweis liegt, auch in der Töpferei. Der in verschiedenen Distrikten zum

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

großen Nutzen des Kleingewerbes thatsächlich vollzogene Übergang zur Herstellung verwandter Produkte und zur Hebung der Industrie auf die Stufe des Kunstgewerbes würde durch seine Einführung unmöglich gemacht.

Überblicken wir das Bild, welches in vorstehendem von der Lage der Bunzlauer Töpferei entworfen wurde, so gelangen wir zu dem Resultat, daß zwar der Kleinbetrieb noch heute berufen ist, in der Töpferei eine Rolle zu spielen, daß aber die Form dieses lebensfähigen Kleingewerbes nicht die des alten Handwerks, sondern eine kleinkapitalistische ist. Es ist die Vereinigung der technischen Kenntnisse des Handwerksmeisters mit den kaufmännischen Kenntnissen eines kleinen Kapitalisten, welche das Töpfergewerbe zu einem lohnenden gestalten kann und gestaltet. Kapital und persönliche Tüchtigkeit müssen hier miteinander Hand in Hand gehen. Die moderne Umgestaltung des Verkehrs und des Marktes, welche einerseits den Exportcharakter der Töpferei zum vollen Ausdruck brachte, andererseits die Monopolstellung unserer Industrie aufhob, hat diesen Umschwung im Charakter des Kleingewerbes zur Notwendigkeit gemacht. In einigen Distrikten, so in Muskau, Freiwaldau und in Höhr-Grenzhausen hat sich die Umwandlung zum Teil schon vollzogen. Im Bunzlauer Kreise, dessen Topfindustrie auf ein höheres Alter zurückblickt als ihre schlesischen Schwestern, und welche darum auch weit zäher im alten Handwerkscharakter verharrt, machen sich vereinzelte zielbewußte Ansätze geltend. Noch mehr aber drängen die thatsächlichen Verhältnisse auf eine derartige Entwicklung hin. Diese moderne Gestaltung der Töpferei, das kapitalistische Kleingewerbe, ist heutigen Tages, wie die Beispiele Muskaus, mehrerer Freiwaldauer und eines Bunzlauer Meisters beweisen, sehr wohl lebensfähig, während das alte zünftige Handwerk nicht mehr auf einen grünen Zweig kommen wird.

Ob bei einem weiteren Fortschritt der Technik auch diese neue Form des Kleingewerbes in der Töpferei der Großindustrie wird weichen müssen, kann erst die Zukunft lehren. Die Möglichkeit einer solchen Entwicklung ist — wie gezeigt — latent vorhanden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# IX.

# Das Düsseldorfer Schlächtergewerbe.

Von

**Wilhelm Westhaus.**

## I.

Auf die Entwicklung des Düsseldorfer Schlächtergewerbes war in erster Linie die wachsende industrielle und kommerzielle Bedeutung der Stadt von bestimmendem Einfluß. Im Anfang dieses Jahrhunderts war eine Industrie so gut wie gar nicht vorhanden; die Bevölkerung bestand hauptsächlich aus Kleingewerbtreibenden, Händlern und Landwirten; — noch im Jahre 1834 gab es unter 30 000 Einwohnern nur 1021 Fabrikarbeiter, die zumeist ein landwirtschaftliches Zwerggut nebenbei bewirtschafteten. Seit dieser Zeit beginnt mehr und mehr die Entwicklung der Stadt in der Richtung der Fabrik- und Handelsstadt; die Arbeiterschaft vermehrt sich um ein Bedeutendes, Leben und Verkehr heben sich in gewaltigem Maße; die landwirtschaftlichen Betriebe werden weit an die Peripherie der Stadt und über dieselbe hinaus zurückgedrängt.

Je mehr diese Entwicklung sich vollzog, um so mehr verlor die bis in die Mitte des Jahrhunderts stark florierende Hausschlächterei an Bedeutung. 1817 existierten, wie die „Geschichte der Stadt Düsseldorf, herausgeg. v. Gesch. Verein“ [1] mitteilt, unter der 22 653 Personen umfassenden Einwohnerschaft 52 Metzger, eine Zahl, die im Vergleiche zu den heutigen Verhältnissen ungemein stark ist. Meist aber beschränkten diese Metzger ihre Thätigkeit nicht auf dieses Gewerbe; sie betrieben eine eigene Landwirtschaft, produzierten einen Teil ihres Viehes selbst, und kauften das übrige im Falle des

[1] Düsseldorf, 1888.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bedarfes vom Nachbarn oder aus den umliegenden Dörfern, nur selten aus weiterer Ferne. Die Produktion vollzog sich in denkbar einfachster Weise; es kam nicht darauf an, raffinierten Geschmacksrichtungen zu huldigen, sondern den einfachen Ansprüchen einer halb bäuerischen Bevölkerung gemäß eine derbe und kräftige Ware zu bieten. Daneben aber waren diese Meister in umfassendstem Maße thätig, das Vieh kleiner Produzenten auf deren Rechnung gegen eine bestimmte Entlöhnung zu schlachten und zu verarbeiten. Je mehr aber die landwirtschaftlichen Betriebe verschwanden und die Zahl der Einwohner sich mehrte, um so mehr wurde die Hausschlächterei zurückgedrängt, und der selbständige Gewerbebetrieb, namentlich in der Form der Ladengeschäfte zur Geltung gebracht. Diese Entwicklung verstärkte sich, als durch die Verhängung des Schlachthauszwanges im Jahre 1876 die Produktion auf zwei Arbeitsstätten verteilt und dadurch kostspieliger und mühsamer wurde.

Die Zahl der Metzger entwickelte sich infolge dieser Änderungen des gewerblichen Charakters in folgender Weise:

| Jahr | Metzgermeister | Einwohnerzahl | Ein Metzger kommt auf |
|---|---|---|---|
| 1817 | 52 | 22 653 | 436 Einwohner |
| 1861 | 109 | 51 000 | 470 „ |
| 1878 | 112 | 89 000 | 795 „ |
| 1884 | 164 | 109 000 | 665 „ |
| 1887 | 199 | 128 000 | 645 „ |
| 1889 | 231 | 148 000 | 640 „ |
| 1893 | 240 | 160 500 | 669 „ |
| 1894 | etwa 235 | etwa 165 000 | 702 „ |

Während die Bevölkerung sich schnell und gleichmäßig vermehrt, wächst die Zahl der Metzger sprunghaft und schwankend. Bis zu den sechziger Jahren bleibt sie nur wenig (annähernd im Verhältnisse von 11 zu 12) hinter dem Anwachsen der Bevölkerungszahl zurück; darauf erheblicher, bis sie nach der Einführung des Schlachtzwangs ihren tiefsten Stand erreicht. Dann erfolgt eine stärkere Zunahme, die aber bereits seit den Jahren 1888/89 infolge der steigenden Viehpreise bedeutend nachläßt.

Diese Entwicklung der Zahl der Metzger deutet bereits auf die weitgehenden Änderungen, die in der wirtschaftlichen und socialen Lage derselben stattgefunden haben, hin. Diese in ihrer heutigen Gestalt eingehender darzustellen, soll in den folgenden Abschnitten versucht werden. Es wird dabei von den einzelnen gewerblichen Funktionen der Meister: Einkauf, Produktion, Absatz, deren Geschichte, Formen und Wirkungen auszugehen sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## II.

Von den beiden Arten des Einkaufs: Einkauf vom Produzenten direkt oder vom Zwischenhändler, kommt für kleine Meister die letztere Art fast ausschließlich zur Anwendung. Höchstens, wenn sich in der nächsten Umgegend der Stadt eine günstige Einkaufsgelegenheit bietet, geschieht der Einkauf ohne weitere Vermittlung. Aber die Umgegend vermag den Konsum der Stadt nicht zu einem Zehntel zu decken. Größere Metzger scheuen den direkten Anschluß an ferner wohnende Produzenten nicht. Sie ersparen dadurch die Kosten des Zwischenhandels, der das Rind durchschnittlich um 12 bis 15, das Schwein um 5 bis 6 Mark pro Stück verteuert[1], haben aber auf der anderen Seite die Kosten der Fahrt und des Aufenthalts zu tragen. Je bedeutender aber der Einkauf ist, um so weniger fallen diese Kosten den Ersparnissen gegenüber ins Gewicht.

Neben dem Viehhändler kommen die Kommissionäre (Makler) in Betracht, denen der Vertrieb des Viehes von Produzenten oder auch von Großhändlern übertragen wird. Sie erhalten für jedes Stück, welches sie verkaufen, eine Provision in der Höhe von 1—3 Mark und haben daher ein großes Interesse daran, möglichst viel und schnell abzusetzen. Wenn der Metzger mit einem Makler näher bekannt ist und in dessen Redlichkeit Vertrauen setzen kann, so wird er sich meist besser stehen, von ihm seinen Bedarf ständig zu beziehen, als ihn auf dem Markte zu kaufen. Im allgemeinen jedoch ist es für den Metzger gleichgültig, ob er vom Viehhändler oder vom Makler kauft.

Wichtig ist der Einkauf für den Metzger namentlich deswegen, weil wenigstens zwei Drittel seiner gesamten Einnahme weiter nichts als Ersatz für ausgelegte Viehpreise sind. Bei den für Handwerker enormen Kapitalien, die Jahr aus Jahr ein umgesetzt werden, bedeutet ein prozentual geringer Vorteil bereits einen großen Gewinn. Die lebhafte Thätigkeit, die der Metzger auf dem Gebiete des Handels entwickelt und entwickeln muß, hebt sein Gewerbe weit über den Rahmen einer bloßen Handfertigkeit hinaus. Größere Metzger wenden *meist* ihre ganze Kraft, immer aber den weitaus größten Teil derselben auf den Einkauf des Viehes, sie gewinnen dadurch einen scharfen Blick, eine intensive Urteilsfähigkeit über die Qualität und das Fleischgewicht der Tiere und eine weitgehende Übersicht über die oft komplizierten Verhältnisse des Marktes. Die Größe des Einkaufs selbst setzt sie in die Lage, mit Übergehung des Zwischenhändlers

[1] Vgl. hierüber Dr. Levy v. Halle in Schmollers Jahrbuch, 16. Jahrg., 2. Heft. S. 49 ff. 1892.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Produzenten direkt aufzusuchen, von dem sie relativ um so billiger einkaufen, je größer ihr Bedarf ist. Sie kaufen außerdem fettere Tiere an, die verhältnismäßig weniger Knochen und Abfälle haben als die mageren, ohne deswegen im Preise (für die Gewichtseinheit) nennenswert höher zu stehen. Besonders aber tritt der Vorteil des kapitalkräftigen Großschlächters dann hervor, wenn sich die Gelegenheit günstigen Masseneinkaufs bietet. Der Metzger kauft dann in großem Maßstabe an und läßt einen Teil des Viehs bis zur Zeit des Bedarfes bei einem Bauern stehen. Ja, mancher vereinigt in sich die Eigenschaft des Viehhändlers mit der des Mästers und Metzgers; er kauft mageres Vieh an und bringt es entweder in eigener Stallung und auf eigener Weide oder in fremden Betrieben zur Mästung unter, oder er kauft auch fettes Vieh zu niederen Preisen namentlich in billigen Zeiten massenweise an, um es teils auf dem Markte zu verkaufen, teils in der eigenen Schlächterei zu verwenden. Dieses Verfahren wird jedoch seltener angewendet; ganz hervorragende Erfolge hat damit hauptsächlich ein Hammelmetzger erzielt.

Die geschilderten Vorteile beim Einkaufe geben dem Großschlächter schon von vornherein einen bedeutenden Vorsprung vor dem Kleinmeister. Bei diesem herrschen vielfach die traurigsten Übelstände. Fast immer fehlt es dem kleinen Metzger an einem der drei Haupterfordernisse des Einkaufs: entweder an Geld, oder an Kenntnissen, besonders aber an der Möglichkeit, die ganze Kraft und Aufmerksamkeit auf den Einkauf zu konzentrieren. Fehlt es an Geld, dann muß er sich mit weniger fetten Tieren und geringerer Rasse begnügen, fehlt es an den notwendigen Kenntnissen, dann ist er stets in Gefahr, betrügerischen Manipulationen der Viehhändler, die bekanntlich nicht zu den Seltenheiten gehören, zum Opfer zu fallen und wird selten einen wirklich wohlfeilen Einkauf machen. Meist fehlt es dem Kleinmeister an der Zeit, die nötig ist, den Einkauf in vorteilhafter Weise zu besorgen. Der Meister wirtschaftet allein oder mit einem Gesellen; er muß Hand anlegen in dem Schlachthofe, in der häuslichen Werkstätte, im Laden. Er darf nicht lange ausbleiben, in möglichst kurzer Zeit muß der Einkauf geschehen sein. So wird in der Mehrzahl der Fälle dieses so eminent wichtige Geschäft überhastet und von Zufälligkeiten abhängig gemacht.

Früher wurde von kleineren Meistern mehr auf Kredit gekauft, als es heute der Fall zu sein scheint. Die Einsicht der großen Gefahren, welche eine solche Kreditwirtschaft mit sich bringt, hat die weitesten Kreise durchdrungen. Der Einkauf wird durch den Kredit unbillig verteuert, der Meister erhält schlechtere Ware und bezahlt sie teuer; er ist in die Hand des Viehhändlers gegeben, wenn er den Kredit in Anspruch genommen hat, und die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hand des Viehhändlers drückt meist recht empfindlich und oft genug zur ungelegenen Zeit. Da aber der Einkauf in erster Linie den Gewinn bestimmt, so muß ein ungünstiger Einkauf jede Möglichkeit des Gewinnes nehmen oder doch bedeutend erschweren. Es wäre dringend wünschenswert, wenn ein Kreditinstitut bestände, welches kleinen Meistern zu billigem Zinsfuße kurzzeitige Vorschüsse zu teil werden ließe[1].

Die Bezugsquellen des Viehes sind im Inlande außer den landwirtschaftlichen Distrikten des Niederrheins für Rinder hauptsächlich die Provinzen Sachsen, Schleswig-Holstein und diejenigen östlich der Elbe, für Schweine mehr Mecklenburg und Schleswig-Holstein. Vielfach wird das Vieh von den Zuckerfabriken, wie sie in Sachsen und Braunschweig zahlreich bestehen, auf die niederrheinischen Märkte gebracht. Bevor die Einfuhrverbote für ausländisches Vieh ergangen waren, wurde die Einfuhr dänischen, österreichischen und namentlich holländischen Viehes stark betrieben. Die Nähe der holländischen Produktionsstätten und die Billigkeit, die dort im Vergleiche zu den inländischen Verhältnissen herrscht, übten trotz der hohen Viehzölle einen starken Druck auf die Preise der deutschen Ware aus.

Durch den Erlaß der Einfuhrverbote und namentlich auch infolge der Futterkalamitäten, die seit 1887 in stärkerem Maße aufgetreten sind, haben sich die Preise des Viehes wesentlich erhöht. Gegenwärtig[2] betragen sie auf dem Düsseldorfer Markte pro 50 Kilogramm Schlachtgewicht: Ochsen I. Qualität 72 Mark, II. Qualität 70 Mark, Kühe 66—68 Mark, Kälber 70—80 Mark, Schafe 67—69 Mark, Schweine 60—62 Mark. Ochsen sind seit den Jahren 1888/89 um 12—15 %, Schafe um 10—15 %, Schweine um 15—16 %, Kälber um 18 % im Preise gestiegen, wodurch den kleinen Metzgern der Bezug des Viehes wesentlich erschwert worden ist[3]. Diese Preissteigerung ist so empfindlich geworden, daß der Bezug ausgeschlachteter holländischer Schweine und Rinder trotz des hohen Zolles von 20 Pfennig pro Kilo einen starken Aufschwung nimmt. Es wird dieses Fleisch durchschnittlich 5—8 Mark billiger verkauft als inländisches. Die Ware ist von geringerer Qualität als die einheimische, namentlich hat das Fleisch durch den Transport und die häufigen Verladungen an Frische und Güte verloren. Auf den Märkten der niederrheinischen Fabrikbezirke wird es dessen ungeachtet in großen Massen abgesetzt; und auch in Düsseldorf wird es von vielen Meistern bezogen. Der Meister, der dieses Fleisch ver-

[1] Vgl. hierzu S. 260.

[2] Mittlerer Marktpreis der Monate September und Oktober 1894.

[3] Zumal sich die Einnahmen verringert haben, wie später zu beweisen sein wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wendet, ist dadurch bei sonst gleichen Verhältnissen in den Stand gesetzt, um 5—10 Pfennig pro Pfund billiger zu verkaufen, als sein Konkurrent, der nur einheimisches Vieh schlachtet.

## III.

Die Produktion gestaltet sich für den Rindsschlächter wesentlich anders als für den Schweinemetzger. Für jenen ist mit dem Einkaufe des Viehes der bei weitem wichtigste Teil seiner gewerblichen Thätigkeit gethan. Die Arbeit der Hand ist unbedeutend und tritt gänzlich in den Hintergrund; das Vieh wird im Schlachthofe geschlachtet, enthäutet, gereinigt und zerlegt; dann ist die Ware im wesentlichen zum Verkaufe fertig, nur daß etwa noch ein gewisses Quantum — vielfach erst auf Bestellung des Kunden — feingehackt werden muß.

Für den Schweinemetzger aber beginnt die hauptsächliche Arbeit erst in der häuslichen Werkstätte; dort wird zunächst das Fleisch zerlegt, dann beginnen die Salzungen und Räucherungen der Speckseiten und der Schinken, die Zubereitung des Schmalzes und der Wurst. Den größten Teil der Thätigkeit beansprucht die Fabrikation dieses letzteren Artikels der in zwei Arten „Rohwurst" und „Kochwurst" zum Vertriebe kommt. Von der ersteren Art existieren 3—4, von der letzteren 10—12 verschiedene Sorten. Die Arbeit der Hand ist daher in der Schweinemetzgerei recht mühsam und kompliziert.

Fast in keiner Schweinemetzgerei fehlt eine maschinelle Vorrichtung, die die Arbeit erleichtert, in kleineren und mittleren Betrieben werden Handmaschinen zum Zerkleinern des Fleisches und zum Füllen der Därme gebraucht, größere Metzgereien, man kann sagen, die Mehrzahl derjenigen, die 600 Schweine pro Jahr und darüber schlachten, arbeiten mit motorischer Kraft. Die Anlage eines motorischen Betriebes erfordert ein Kapital von durchschnittlich 6000 Mark, die laufenden Kosten (ohne Verzinsung und Amortisation des Anlagekapitals) betragen jährlich annähernd 500 Mark für eine Metzgerei, die 6—700 Schweine jährlich schlachtet, und stellen sich bei größerer Arbeitsleistung entsprechend höher. Nur für die rohesten Arbeiten ist die Maschine ein brauchbarer und rentabler Ersatz der Menschenkraft, so besonders für das Hacken, Zerschneiden und Mengen des Fleisches. Die Hauptvorteile des maschinellen Betriebes bestehen in der Erreichung einer größeren Schnelligkeit der Produktion und einer besseren Qualität der Ware. Die Wurst wird feiner und gleichmäßiger, wenn sie mit Hilfe der Maschine verfertigt ist, die Reinlichkeit wird größer, wenn die arbeitende Hand nicht mehr so oft das Fleisch berührt. Die verschiedenartigsten Vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

richtungen können zu gleicher Zeit geschehen, mit größerer Schnelligkeit können die Vorräte ergänzt, die Bestellungen ausgeführt werden. Daher ist die Ware in der Regel frischer, wenn sie in die Hand des Konsumenten gelangt. Die gewonnene Zeitersparnis ist so groß, daß z. B. eine Speckseite, die zur Wurst verwandt werden soll, in 10 Minuten gleichmäßiger und feiner zerwürfelt ist, als dies eine Menschenkraft in $1^1/_2$—2 Stunden zu thun vermöchte. Hageldicht nebeneinander fallen die Schläge des Wiegemessers, während der Block, auf dem das Fleisch liegt, im Kreise sich um seine Achse dreht; — die Schneidemaschine drückt den Speck gegen eine Anzahl regulierbarer Messer, die horizontal und vertikal in gleichmäßigen Abständen von einander stehen und so gewissermaßen ein Netz bilden, das in lange Streifen zerlegte Fleisch wird durch ein rotierendes Messer in kleine Würfel zerschnitten; die Mengmaschine mengt mittels 4 rotierender Flügel Fleisch und Gewürze schnell und gleichmäßig durcheinander. Die Fabrikation der Wurst, die bisher die meiste Zeit in Anspruch nahm, ist auf eine bedeutend kürzere Thätigkeit reduziert. Die Maschine hackt, zerschneidet, mengt das Material und besorgt selbstthätig die Füllung der Därme. Für den Meister kommt es nunmehr im wesentlichen nur darauf an, Qualität und Quantität der einzelnen Substanzen zu bestimmen, so die Art und die Menge des Magerfleisches, die Menge des Speckes, der Gewürze, des Blutes, des Salzes, des geringen Mehl- oder Brotzusatzes, die Feinheit des Fleisches, die Stärke der Darmfüllung.

Die Maschine macht also nicht die gelernte Arbeit überflüssig; nach wie vor muß der Metzger alle Kenntnisse der Fabrikation besitzen. Höchst mannigfaltig und individuell ist die Fabrikation der einzelnen Waren; ein reger Wetteifer ist thätig, um den Geschmack derselben zu verfeinern und den Reiz des Genusses zu erhöhen. Besonders beliebt ist beim Düsseldorfer Publikum die Blut- und die Leberwurst, und diese eigentümliche Geschmacksrichtung hat auf die Fabrikation dieser Waren so günstig eingewirkt, daß ihre Güte kaum anderswo einen höheren Grad erreicht. Es ist erstaunlich, welche mannigfachen Nüancierungen diese einfachen Wurstarten zulassen; es giebt kaum zwei Meister in der Stadt, deren Fabrikat nicht gewisse für den Geschmack leicht erkennbare Verschiedenheiten aufwiese. Die Qualität dieses starkbegehrten Artikels ist zumeist bestimmend für die Größe des Absatzes überhaupt. Der Düsseldorfer zeigt sich dankbar, wenn ihm seine Lieblingsspeise schmackhaft dargeboten wird; er wird nicht leicht wegen anderer Fleischwaren einen anderen Laden aufsuchen.

Die Qualität der Ware wird durch das individuelle Können des Meisters bestimmt. Die Maschinen weisen nichts auf, was dem kleinsten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Meister unerreichbar wäre. Auch wird die erzielte Ersparnis durch die Kosten des Betriebes in ihrer Bedeutung stark herabgemindert. In einem Betriebe, der bisher 4 Gesellen hatte, wird durch Einführung der Maschine einer entbehrlich gemacht; das bedeutet eine Ersparnis von 900—950 Mark, dem auf der anderen Seite ein Kostenaufwand von rund 750[1] Mark pro Jahr entgegensteht. Ein Vorteil von 150—200 Mark pro Jahr übt aber weder auf die Preise einen Einfluß aus, noch drückt er die Konkurrenzfähigkeit der kleineren Meister herab. Höchstens wird die durch die Maschine erzielte Besserung der Qualität für die kleinen Meister eine intensivere Thätigkeit und Sorgfalt notwendig machen.

Unter den Betriebskosten kommt namentlich die Ladenmiete in Betracht. Nur ein einziger Meister hat kein Ladengeschäft, sondern betreibt den Umsatz nur im großen an Wiederverkäufer[2]. Für diesen Meister sind die Produktionskosten infolge der ersparten Ladenmiete und der einfacheren Arbeit (er liefert viele Artikel nur vorgerichtet) erheblich geringer als für andere; diese Differenz ermöglicht ihm billigere Lieferung. Soweit die Ladengeschäfte aber bestehen, haben sich die hohen Mieten als außerordentlich drückend, namentlich für kleinere Geschäfte, erwiesen. Durchschnittlich beträgt der Preis des Ladens inkl. Wohnung und Werkstatt für Rindsmetzger 9—1500, für Schweinemetzger 12—1500 Mark pro Jahr. Fast allgemein wird der Mietvertrag auf eine Frist von einem oder mehreren Jahren abgeschlossen. Je kleiner das Geschäft ist, desto größer ist der Quotalteil des Einkommens, der für die Miete gezahlt wird. Für kleine Meister beträgt sie meist 50 %, immer aber wenigstens 40 % der nach Abzug der Kosten des Viehes restierenden Einnahme, für mittlere durchschnittlich 25 %, für Großschlächter 15 %.

Wesentlich ist der Großschlächter dadurch im Vorteil, daß er fast ausnahmslos ein eigenes Haus besitzt. Ohne den Besitz eines eigenen Hauses ist der Bestand eines Geschäftes niemals gesichert. Denn wie bereits Schmoller[3] bemerkt, hängt das Geschäft des Metzgers von seiner örtlichen

[1] Vgl. S. 236. Dazu die Kosten der Verzinsung und Amortisation des Anlagekapitals.

[2] Sonst ist in Düsseldorf der Bezug ausgeschlachteter Waren von Großschlächtern entgegen der in andern Großstädten herrschenden Gewohnheit nicht üblich. Dies liegt wohl hauptsächlich an dem Mangel weitausgedehnter Betriebe, die die Schlachtung und Vorverarbeitung des Viehs billiger besorgen könnten, als dies durch Accordarbeiter geschehen kann. Von dem oben erwähnten Meister, dessen Schlachtungen etwa 500—550 pro Jahr betragen, wird nur vorübergehend und aushilfsweise bezogen.

[3] Schmoller, Zur Geschichte der Kleingewerbe im 19. Jahrh., Halle 1870, S. 426 und 427.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lage ab, seine Absatzkreise setzen sich zumeist aus den Bewohnern der anliegenden Häuser und der nächsten Straßen zusammen. Geht das Geschäft daher gut, so hat der Meister ein dringendes Interesse daran, daß ihm die Wohnung nicht gekündigt werde, und dieses Interesse veranlaßt den Hausbesitzer oft zu chikanösen Preistreibereien. Sobald das Geschäft einigermaßen anfängt, flott zu werden, sorgt schon der Hausbesitzer in vielen Fällen dafür, daß ein guter Teil der Einnahme in seine Kasse fließt. Der Mieter muß wohl oder übel zahlen, denn er scheut mit Recht den Umzug, der ihn leicht in eine minder vorteilhafte Gegend führt und der stets Kosten, Verluste, Stockungen und Belästigungen schwerwiegendster Art mit sich bringt. Aber dies nicht allein, auch in der Einrichtung des Betriebes ist der Meister durch das Mietsverhältnis behindert. Er will vielleicht eine Maschine anbringen, die etwas mehr Geräusch ins Haus bringt oder die eine bauliche Veränderung irgend einer Art erforderlich macht. Entweder legt der Hausherr sein Veto ein oder er macht seine Zustimmung von vielen Bedingungen abhängig; immer aber trägt der Mieter die Kosten, ohne daß er weiß, ob er nicht vielleicht schon in kurzer Zeit wird ausziehen müssen.

Nächst den Kosten der Miete kommen diejenigen des Hilfspersonals in Betracht. Sie sind für Großschlächtereien, die mit mehreren Arbeitskräften und mit Hilfe maschineller Einrichtungen arbeiten, verhältnismäßig kleiner, als für kleine Meister. Diese müssen für ihren Gesellen ein besonderes Schlafzimmer haben; der Großschlächter läßt 2—3 Gesellen zusammen in einem Zimmer schlafen. Die Kost ist relativ billiger, wenn sie für eine größere Zahl von Gesellen bereitet wird, als für einen. So kostet der Geselle den Kleinmeistern alles in allem genommen durchschnittlich 900 bis 950 Mark, den Großschlächtern bei gleichen Lohn- und Kostverhältnissen 850—880 Mark pro Jahr.

Kleinere Meister lassen auch wohl ihre Schlachtungen von den in dem Schlachthofe beschäftigten Lohnschlächtern besorgen, so daß sie keinen Gesellen notwendig haben. Diese Lohnschlächter, deren im ganzen 6 existieren, übernehmen die Schlachtung eines Ochsen für 2 Mark, eines Schweines gegen einen Lohn von 1—1,50 Mark. Auch die Kaldaunenwäsche wird von Accordarbeitern im Schlachthause gegen ein geringes Entgelt besorgt. So hat also der Rindsmetzger die Möglichkeit, die ganze Arbeit der Hand von Accordarbeitern besorgen zu lassen, und dies wird sich namentlich dann als rentabel erweisen, wenn sein Betrieb nicht groß genug ist, um eine ganze Gesellenkraft zu beschäftigen. Die Ablieferung des Fleisches an die Kunden und die Nachfrage nach Bestellungen wird gerne einem Lehrling

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

übertragen; doch werden auch zu diesem Zwecke Laufburschen gehalten, die solche Geschäfte einige Stunden des Tages hindurch besorgen. Dieses Verfahren leidet jedoch an erheblichen Mängeln, an Unzuverlässigkeit und Unpünktlichkeit; es drückt das Ansehen des Meisters herab und ist daher nur innerhalb ganz bescheidener Grenzen zur Anwendung gelangt.

Sonstige Betriebskosten sind die Schlachtgebühren und die Kosten des Transports. Namentlich die letzteren sind für kleine Meister sehr empfindlich. Das Schlachthaus liegt an der Peripherie der Stadt, und der Meister ist also gezwungen, die großen Quantitäten des ausgeschlachteten Fleisches eine meist sehr bedeutende Strecke weit bis zu seiner Werkstätte zu transportieren. Dies kann er entweder durch ein eigenes Gefährt oder durch die im Schlachthofe postierten Fuhrleute besorgen lassen. Den größeren Schlächter drücken diese Kosten sehr wenig, er muß Pferd und Wagen ohnehin schon besitzen, um die zahlreichen Bestellungen seiner Kunden zu erledigen; der kleine Schlächter dagegen wird zu bedeutenden Ausgaben gezwungen. Durch diese Auslagen hat der Schlachtzwang die Lage der kleinen Metzger verschlechtert; er hat namentlich den Bestand des Geschäftes von einem größeren Absatze abhängig gemacht. Daher ist die sehr verbreitete Unzufriedenheit der kleinen Meister mit dem Schlachtzwange sehr erklärlich.

Der Mechanismus der Großschlächterei wird durch eine weitgehende Arbeitsteilung vereinfacht. In einer Großschlächterei mit 6 Gesellen fand ich z. B. die Arbeit unter die Gesellen so verteilt, daß einer die Salzung und Räucherung, einer die Fabrikation der „Rohwurst" (Bratwurst u. dergl.), einer die Fabrikation sogenannter „Kochwurst", einer die Beaufsichtigung und Besorgung des maschinellen Betriebes, und endlich zwei die Schlachtungen, Zerlegungen und Reinigungen vorzunehmen hatten. Die Arbeitsteilung ist keine strikt durchgeführte, der eine ergänzt die Arbeit des anderen und hilft, wenn er seine Arbeit gethan hat, dem andern aus; auch ist die Besorgung des Fleisches zu den Kunden und die Nachfrage nach Bestellungen keinem von vornherein übertragen, sondern geschieht nach speciellen Anordnungen des Meisters oder auch nach Vereinbarungen der Gesellen. Die Teilung der Arbeit erleichtert den Gang der Geschäfte, belebt die Schnelligkeit der Produktion und erhöht die Sicherheit und Güte der Arbeitsleistung. Vor allem aber erleichtert sie dem Meister die Aufsicht und die Leitung des Ganzen, die niemals nachlassen darf; weit eher kann er nunmehr die Leistungsfähigkeit des einzelnen Gesellen beurteilen und weiß, wann er einen Untüchtigen zu entlassen und durch einen tüchtigeren zu ersetzen hat. Diese Möglichkeit erscheint um so wertvoller, als sich gerade die besten Gesellen den größeren Geschäften am meisten zudrängen und in ihrer Mehrzahl

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jederzeit bereit sein werden, ihre Stellung bei Kleinmeistern mit denen in größeren Geschäften zu vertauschen; sie finden hier Maschinen vor, die ihnen lästige Handarbeiten abnehmen; sie finden kürzere Arbeitszeit, größere Geselligkeit und auch meist einen etwas höheren Lohn. Häufig sieht man, daß in solchen größeren Geschäften Gesellen seit langen Jahren beschäftigt sind, oft seit mehr als 10 Jahren; der Meister läßt sie nicht gerne gehen, weil sie tüchtig sind, und der Geselle wird nicht leicht eine bessere Stellung finden.

Aber der Betrieb hat trotz aller dieser Vorteile seine Grenzen. Die Notwendigkeit eingehender Selbstthätigkeit des Meisters macht ein Wachsen des Betriebes über ein gewisses Maß hinaus unmöglich. Aus demselben Grunde hat sich bisher noch kein unfachmännisches Unternehmertum im Metzgergewerbe breit machen können.

Mehrfach sind bereits Versuche gemacht worden, solche Betriebe zu begründen; aber stets ohne Erfolg. Besonders lehrreich ist das Schicksal der Schweinemetzgerei, die der bedeutendste Hammelschlächter Düsseldorfs für einige Wochen ins Leben rief. Dieser Mann besaß gewiß bei seiner doppelten erfolgreichen Thätigkeit als Hammelschlächter und Viehhändler Geschäftskenntnisse und Kapital genug, er hatte seinen Laden in vortrefflicher, verkehrsreicher Lage und betrieb auch die Reklame in umfassendstem Maße. Aber es zeigte sich bald, daß die Waren an Qualität weit hinter denen der anderen Schweinemetzger zurückstanden, daß die Produktionskosten zu hoch waren und jeden Gewinn unmöglich machten. Nach kurzer Zeit war das Unternehmen gänzlich gescheitert. Der Grund dieses Mißerfolgs bestand darin, daß der gelernte und zugleich interessierte Meister fehlte, der für seine Existenz ringt und arbeitet, der seine Ware möglichst gut zu machen sucht, um den Kreis seiner Kunden ständig zu vermehren, der die Rohware in möglichst ausgiebiger und gewinnbringender Weise zu verwerten sucht. Meist ergab sich, daß die Gesellen unaufmerksam und ohne die erforderliche Sorgfalt mit dem kostspieligen Rohmaterial zu Werke gingen; ja sie ließen sogar absichtlich Fleischstücke zu Grunde gehen, um sich einer mühsamen Arbeit zu entziehen. Es fehlte eben die Person, die die Möglichkeit der bis ins einzelne gehenden Kontrolle und die zugleich das notwendige Interesse daran hat; es fehlte die Autorität des sachkundigen Meisters.

Nur so weit die Möglichkeit eingehender Aufsicht des Meisters reicht, ist die Ausdehnung des Geschäftes möglich. So sagte mir der erste Schweinemetzger Düsseldorfs, Herr D., sein Gewinn sei in früheren Zeiten, wo er weniger schlachtete und absetzte, größer gewesen als heute, trotzdem seine Gesellen durchaus tüchtig und zuverlässig seien. Es komme dies haupt-



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sächlich daher, daß er seinen Betrieb nicht mehr so intensiv überwachen könne, sondern sich in vielen Dingen auf seine Gesellen verlassen müsse. Diesen aber fehlen immer diejenigen Kenntnisse, die erst durch die langjährige Schule des selbständigen Meistertums gewonnen würden, und der Grad des Interesses, den nur der Meister besitzt.

Weniger als in der Schweinemetzgerei gilt dies in der Rinds- und Hammelmetzgerei. Daher haben sich auf diesem Gebiete bereits Ansätze zu Großbetrieben gebildet. Vor etwa zehn Jahren fing ein Viehhändler an, ausschließlich Hammelfleisch auf den Markt zu bringen und zwar zu einem Preise, der um etwa zehn Pfennig pro Pfund hinter den lokalen Durchschnittspreisen zurückblieb. Der Erfolg, der übrigens nicht in letzter Linie einer marktschreierischen Reklame zu danken ist, war ein ungeahnter. Der Gesamtkonsum der Stadt Düsseldorf hob sich wie folgt:

| | | | |
|---|---|---|---|
| April | 1884/5 : | 6180 | Schafe [1] |
| = | 1885/6 : | 6399 | = |
| = | 1886/7 : | 9854 | = |
| = | 1887/8 : | 13 330 | = |
| = | 1891/2 : | 13 321 | = |
| = | 1892/3 : | 16 374 | = |
| = | 1893/4 : | 23 697 | = |

Das Beispiel des erwähnten Meisters hat eine größere Specialisierung der Hammelfleischproduktion hervorgerufen, und es scheint, als ob sich infolge und auf Grund dieser Specialisierung Massenschlächtereien entwickeln wollten. Eine im Metzgergewerbe bis dahin ungewohnte Reklame wird von diesen Betrieben ins Werk gesetzt; die Preise sind in der Regel etwas billiger als anderwärts. Bis 1892 betrieb nur einer die Hammelschlächterei als Specialgewerbe, in diesem Jahre sind deren drei. Jener schlachtete im Jahre 1891 rund 5300, 1893 7300 Stück, die beiden anderen schlachteten im vergangenen Jahre 5300 und 1120 Stück. 1891 wurden also annähernd 40 %, 1893 60 % des gesamten Hammelfleisches in Specialbetrieben produziert. Die übrigen Metzger schlachteten 1891/92: 8046, 1893/94: 9660 Schafe; vergleicht man diese Zahlen mit den Durchschnittszahlen der früheren Jahre, so ergiebt sich, daß der Absatz dieser Metzger sich fast genau im Verhältnisse der Bevölkerungszahl vermehrt hat. Die Produktion der Specialbetriebe hat also lediglich durch die immense Steigerung des Konsums gewonnen.

Von den übrigen Betrieben, die während des ganzen Jahres 1893

[1] Nach dem Berichte der Schlachthalle.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bestanden, 203 an der Zahl, schlachteten 97 ausschließlich Rinder, Kälber und Schafe, 71 ausschließlich Schweine, nur 35 alle diese Tiergattungen zusammen. Während dieses Jahres wurden 17 neue Metzgereien begründet, 12—15 gingen ein. Von den 97 Rindsmetzgereien sind die meisten Klein- und Mittelbetriebe gewöhnlicher Art; etwa 12 sind glänzender situiert.

Die 66 Rindsschlächter, die in der Innung sind, gruppieren sich nach der Größe des Betriebes und der Zahl des arbeitenden Personals wie folgt:

I. ohne Gesellen arbeiten: 13, davon 5 ohne Lehrlinge
8 mit 1 Lehrling.
II. mit 1 Gesellen: 43, davon 34 ohne Lehrling,
8 mit 1 =
1 = 3 Lehrlingen
III. mit 2 Gesellen: 8, davon 7 ohne Lehrling
1 mit 1 =
IV. mit 3 Gesellen: 1, und zwar ohne Lehrling.
V. mit 5 Gesellen: 1 = = = =

Die 13 Betriebe ohne Gesellen sind fast ausnahmslos in dürftigen Verhältnissen, während in den 43 Betrieben, die einen Gesellen beschäftigen, große Verschiedenheiten hinsichtlich des Absatzes herrschen. Die nachstehende Tabelle bezeichnet die Minimal- und Maximalziffern der in jeder der 5 Gruppen im Jahre 1873 erfolgten Schlachtungen.

| | Ochsen | Rinder | Kälber | Schafe |
|---|---|---|---|---|
| I. Maximum: | 45 | 2 | 92 | 126 |
| Minimum: | — | 15 (Kühe) | 23 | 2 |
| II. Maximum: | 129 | — | 410 | 428 |
| Minimum: | — | 1 (Kuh) | 83 | 51 |
| III. Maximum: | 129 | — | 466 | 313 |
| Minimum: | 38 | 6 (Kühe) | 111 | 93 |
| IV. | 102 | — | 245 | 228 |
| V. | 136 | — | 377 | 363 |

Die Nichtinnungsmeister befinden sich durchschnittlich in weniger günstigen Geschäftsverhältnissen als die Innungsmeister; besonders unter ihnen werden viele nicht in der Lage sein, die gegenwärtige Krise zu überstehen.

Die 71 Schweinemetzgereien verteilen sich wie folgt. Es schlachteten im Jahre 1893/94:



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| Schweine | | | Metzger |
|---|---|---|---|
| Unter 100 | (Minimum 90) | 1893/94: | 4 |
| Von 100— 200 | = | = | 15 |
| = 200— 300 | = | = | 16 |
| = 300— 400 | = | = | 12 |
| = 400— 500 | = | = | 5 |
| = 500— 600 | = | = | 10 |
| = 600—1000 | = | = | 6 |
| Über 1000 | (Maximum 1300) | = | 3 |

27 % schlachteten also weniger als 200 Schweine, sind demnach Kleinbetriebe geringerer Art, die Hälfte schlachtet weniger als 300 Schweine, 6 kann man als Großschlächtereien bezeichnen. Von den 35 Betrieben, welche die Schlachtung aller Viehgattungen betreiben, sind höchstens 7—8, die sich über das Niveau eines Kleinbetriebes niederster Art erheben, und von diesen haben die meisten der einen oder anderen Betriebsgattung ihr Augenmerk in höherem Maße zugewendet und in ihr einen nennenswerteren Erfolg erzielt. Einen gleichmäßigen mittleren Erfolg auf beiden Gebieten haben nur zwei Meister zu verzeichnen; über dieses Maß hinaus ist niemand gekommen. Es ist dies leicht erklärlich. Denn die Verschiedenheit der Viehgattungen bringt so starke Unterschiede in den Bezugsquellen, den bei der Beurteilung und beim Einkaufe geltenden Grundsätzen, in den Produktionsarten, den Verhältnissen des Absatzes mit sich, daß der Meister nicht auf allen Gebieten so zu Hause sein kann, wie es andere Meister in ihren Specialfächern sind. In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle ist es Mangel an Absatz und Verdienst, der dazu führt, beide Zweige des Gewerbes nebeneinander zu betreiben.

## IV.

Die geschilderte Entwicklung der technischen und wirtschaftlichen Betriebsverhältnisse hat, wenn auch in ihr die Tendenz der Arbeitsersparung hervortritt, keine sonderliche Reduzierung der Gesellenzahl verursacht. Auch hat sich, weil die Rindsschlächterei zu anstrengende, die Schweinemetzgerei zu komplizierte Arbeit erfordert, eine Tendenz, Gesellenarbeit durch billige Lehrlingsarbeit zu ersetzen, nicht in umfassenderem Maße gezeigt. Im ganzen sind in Düsseldorf etwa 260 Gesellen beschäftigt, davon etwa die Hälfte in Schweinemetzgereien und ein Drittel in Rindsmetzgereien. Wenige Rindsmetzgereien haben mehr als einen Gesellen[1]; in den Schweinemetzgereien steigert sich ihre Zahl bis zu sieben.

[1] vgl. S. 243.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Löhne sind verschieden, je nach der Größe des Geschäfts, nach der Arbeitslast, dem Alter und der Tüchtigkeit des Gesellen.

Niemals wird sofort beim Eintritte in eine Stellung der Lohnsatz verabredet; die ersten acht Tage hindurch prüft der Meister die Fähigkeit und den Fleiß des Gesellen, darnach bestimmt er den Lohn. Angehende, die soeben die Lehre verlassen haben, erhalten durchschnittlich 5—6, ältere bis zu 12 Mark pro Woche, daneben Beköstigung und Logis. Dieses Lohnmaximum wird jedoch nur den sogenannten Alt- oder Meistergesellen gezahlt, die eine verantwortlichere Stellung in größeren Betrieben bekleiden, und deren giebt es höchstens 15 in Düsseldorf.

Die Arbeitszeit ist ungeregelt und schwankend. Sie ist in Schweinemetzgereien recht lang, weniger in Rindsmetzgereien. An den Hauptschlachttagen (regelmäßig zwei in der Woche) dauert sie oft 16 Stunden und darüber, an anderen Tagen ist sie wesentlich kürzer. In der Regel steht der Geselle früh morgens um 4 oder 5 Uhr auf und arbeitet mit kurzen Pausen bis nachmittags um 4, 5 oder 6 Uhr in der Werkstätte oder im Schlachthofe. Dann werden vielfach noch bestellte Waren den Kunden zugebracht und wird nach weiteren Bestellungen Nachfrage gehalten.

Der Gesundheitszustand ist in der Regel vorzüglich, was namentlich der reichhaltigen animalischen Nahrung, die der Geselle zu sich nimmt und der frischen Bewegung, die die Arbeit erfordert, zu danken ist. Auf 100 Gesellen kamen Erkrankungen[1]:

| | Dagegen bei den Schlossergesellen: | den Bäckergesellen: |
|---|---|---|
| i. J. 1887: 18,7 | — | 21,7 |
| = 1888: 23,6 | 23,2 | 35,5 |
| = 1889: 23,2 | 39 | 20 |
| = 1890: 16,2 | 48 | 33,6 |
| = 1891: 16,8 | 45,2 | 26 |
| = 1892: 17,5 | 51,1 | 30 |
| Durchschnitt 19,3 | 41,3 | 27,8 |

Das Alter der Gesellen bewegt sich meist zwischen 17 und 30 Jahren. Über 30 Jahre alte kommen selten vor, und diese sind fast immer in den Betrieb, in dem sie gegenwärtig sind, in jüngeren Jahren eingetreten.

Das dreißigste Lebensjahr ist in der Regel dasjenige, in welchem der Geselle aufhört, sich im Dienste eines Meisters wohl zu fühlen; und auch

[1] Nach Ausweis der Innungskrankenkasse.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Meister zieht dann jüngere, gefügigere Kräfte vor. Dann muß der Geselle Mittel und Fähigkeiten besitzen, um ein eigenes Geschäft mit Aussicht auf Erfolg begründen oder ein schon bestehendes übernehmen zu können. Wenn es ihm hieran fehlt, dann mag er sehen, wo er unterkommt! Selten wird er eine Stellung in seinem Gewerbe finden; meist bleibt ihm nichts anderes übrig, als anderwärts Arbeit und Verdienst zu suchen [1].

Wenden wir uns nunmehr den Lehrlingen zu. In Düsseldorf sind deren gegenwärtig 80—85 beschäftigt; und zwar verteilen sie sich auf die Betriebsarten [2] wie folgt:

| | Meister: | Lehrlinge: |
|---|---|---|
| Schweinemetzger | 50 | 53 |
| Rindsmetzger | 66 | 17 |
| Die Übrigen | 27 | 14 |

Am stärksten sind die Lehrlinge in der Schweinemetzgerei vertreten; auf den Meister dieser Betriebsgattung kommt ein viermal so starker Bedarf an Lehrlingen als auf den Rindsmetzger. Namentlich die größeren Rindsschlächtereien kennen keine Verwendung von Lehrlingen. Nur in 18 von den 66 Betrieben werden Lehrlinge beschäftigt. Acht davon sind Betriebe ohne sonstige Arbeitskräfte; von den übrigen zehn Betrieben haben neun je einen Gesellen, nur einer zwei. Ein einziger Betrieb beschäftigt mehrere Lehrlinge zugleich und zwar drei neben einem Gesellen.

In der Schweinemetzgerei verteilen sich die Lehrlinge wie folgt:

| Schlachtungen pro Jahr | Zahl der Betriebe | Zahl der Lehrlinge | Zahl der Gesellen | Zahl der Betriebe ohne Lehrlinge | Maximum der beschäftigten Arbeitskräfte | Minimum |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Unter 200 | 10 | 7 | 8 | 5 | 2 G.; 1 G. 3 L. | 1 L. |
| Von 200—300 | 10 | 6 | 16 | 4 | 2 = 1 = | 1 = |
| = 300—400 | 8 | 7 | 10 | 2 | 2 = 1 = | 1 = (!) |
| = 400—500 | 4 | 4 | 9 | 1 | 3 = 1 = | 2 G. |
| = 500—600 | 9 | 11 | 16 | 1 | 3 = 3 = [3] | 2 = 1 = |
| = 600—700 | 2 | 4 | 6 | — | 4 = 2 = | 2 = 2 = |
| = 700—800 | 2 | 2 | 8 | — | 4 = 1 = | 4 = 1 = |
| = 800—900 | 2 | 1 | 11 | 1 | 6 = | 5 = 1 = |
| Über 1000 | 3 | 11 | 16 | — | 7 = 3 = | 4 = 3 = |

[1] Meist strömen solche Überzähligen den Fabriken zu. Einige finden in der Schlachthalle Beschäftigung. Auch unter den Handlangern und Maurern findet man zahlreiche ehemalige Metzger.

[2] Die Innung hat das Privilegium erhalten, daß ausschließlich ihre Mitglieder Lehrlinge halten dürfen. Es sind daher nur die Innungsmeister aufgeführt.

[3] Der auf S. 238 erwähnte Meister schlachtet pro Jahr 500—550 Schweine, beschäftigt aber trotzdem nur einen Gesellen. Diese Zahl ist jedoch, weil sie auf exceptionellen Verhältnissen beruht, nicht als Minimalzahl aufgeführt worden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Genau umgekehrt wie in der Rindsmetzgerei werden hier namentlich in großen Betrieben Lehrlinge stark begehrt. Dort, wo die Arbeit hohe körperliche Anstrengungen erfordert, wird der Lehrling nur von kleinen Meistern, die die Not dazu zwingt, als Ersatz für den Gesellen verwendet. In der Schweinemetzgerei aber wird gerade von den kleineren Betrieben wegen der besonderen Schwierigkeit der Arbeit der Lehrling verhältnismäßig wenig begehrt; in den größeren dagegen findet er wegen der ausgedehnten Arbeitsteilung reichlichere Verwendung. Über die Hälfte aller Lehrlinge gehört hier größeren Betrieben an; nur zwei von den 16 größten Betrieben haben sie nicht, während von den 32 kleineren und mittleren Betrieben 12 ohne Lehrlinge sind. Im allgemeinen haben die mittleren Betriebe die wenigste Neigung, Lehrlinge zu halten, während die kleinen sehr dazu neigen, und in der Schweinemetzgerei auch die größeren. Zieht man die Summe, so ergiebt sich, daß über 32 % aller Lehrlinge in den kleinsten Betrieben, annähernd 38 % in den größeren Schweinemetzgereien, nur 30 % in den mittleren Betrieben beschäftigt werden, während diese doch mehr als 64 % sämtlicher Betriebe umfassen, die kleineren dagegen nur 26, die großen kaum 11.

Eine starke Heranziehung von Lehrlingen ist ebensowenig in Großschlächtereien wünschenswert als in kleinen Betrieben. Dort herrscht große Arbeitsteilung, und erfahrungsmäßig wird der Lehrling häufig nur zu den Funktionen des Laufburschen, zu Reinigungsarbeiten oder zu sonstigen Geschäften gewöhnlichster Art herangezogen. Wenig oder gar nicht läßt man ihn an schwierigere Geschäfte heran, die für seine Ausbildung von Wichtigkeit wären; Unterweisung und selbstthätiges Probieren leiden unter dem unaufhaltsamen Drang der Geschäfte und der großen Zahl des arbeitenden Personals. Meist ist auch ein engerer familiärer Verkehr zwischen Meister und Lehrling mit all' seinen wohlthuenden ethischen Einwirkungen auf das Gemüt des letzteren unmöglich.

Als ebenso unerfreulich ist die Beschäftigung so vieler Lehrlinge in den kleinen, kaum existenzfähigen Betrieben anzusehen. Der Lehrling ist hier der Ersatz des Gesellen; der kleine Umfang des Geschäfts, der karge Verdienst weisen den Meister an, sich alle Kräfte des Lehrlings nach Möglichkeit nutzbar zu machen. Auch ist die technische Befähigung solcher Meister oft sehr gering; das Interesse für das Gewerbe und der Erwerb handelstechnischer Kenntnisse leiden stark unter den Stockungen und den drückenden Absatzkrisen, die in den kleinen Geschäften niemals ein Ende nehmen.

Am meisten ist die Möglichkeit guter Ausbildung in den mittleren Betrieben, die neben dem Lehrling noch 1—3 Gesellen beschäftigen, gegeben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nicht zum wenigsten aber auch die Möglichkeit enger, familiärer Beziehungen zu dem Meister, die gerade im Metzgergewerbe dringend erwünscht sind. Denn das Gewerbe ist in seiner ganzen blutigen Brutalität nur zu sehr geeignet, abstumpfend auf Gefühl und Takt zu wirken und den Hang zu Ausschreitungen aller Art zu verstärken. Besonders groß wird diese Gefahr durch den täglichen Verkehr des Lehrlings im öffentlichen Schlachthause, diesem Sammelplatze der Rohheit und des Cynismus. Das beste Korrektiv gegen solche Einflüsse ist die erzieherische Einwirkung eines tüchtigen und erfahrenen Meisters, und diese wird in mittleren Betrieben am ehesten möglich sein.

## V.

Die Konsum- und Absatzverhältnisse haben sich bis zum Ende des vorigen Jahrzehnts stetig gehoben. Infolge der großen, durch die andauernden Futterkalamitäten und die Grenzsperren verursachten Preissteigerung macht sich jedoch seit den Jahren 1888/89 eine ziemlich starke rückläufige Bewegung bemerkbar. Der Konsum von Ochsenfleisch hat sich, nach der Stückzahl der verbrauchten Tiere berechnet, seit 1887 um 21, der des Rindfleisches um 15, der des Kalbfleisches sogar um annähernd 30 % vermindert; nur Kuhfleisch hat sich auf gleicher Höhe erhalten.

Auf je 1000 der Bevölkerung betrug der Verbrauch

| | April 1887—88 | 1891—92 | 1892—93 |
|---|---|---|---|
| Ochsen | 30,13 | 23,7 | 23,4 Stück |
| Kühe | 39,29 | 38,6 | 39,4 = |
| Rinder | 28,40 | 24,6 | 24,3 = |
| Kälber | 140,49 | 99,75 | 99,9 = |

Im vergangenen Jahr hat der Konsum wegen des Futtermangels und der dadurch verursachten Billigkeit der Viehpreise einen geringen Aufschwung erfahren, dagegen ist gegenwärtig ein neues stärkeres Sinken wahrzunehmen.

Besser hat sich der Konsum des Schweinefleisches entwickelt. Er betrug[1]

| | pro 1000 der Bevölkerung | pro Kopf |
|---|---|---|
| 1887/88: | 192,2 Stück | 17,30 kg |
| 1888/89: | 194,5 = | 17,50 = |
| 1889/90: | 169,7 = | 15,27 = |
| 1890/91: | 191,1 = | 17,20 = |
| 1891/92: | 212,5 = | 19,12 = |
| 1892/93: | 186,6 = | 16,80 = |

[1] Alle diese Zahlen stellen nur den Konsum des in der Schlachthalle ausgeschlachteten Fleisches dar. Ein Export dieses Fleisches findet nicht oder nur inner-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vergleichen wir die Zahlen des Konsums mit den Detailpreisen, welche in den einzelnen Jahren erhoben wurden, so ergiebt sich, daß der Konsum sich ziemlich gleichmäßig je nach dem Stande der Detailpreise geändert hat. Diese Preise betrugen für Schweinefleisch:

| | | der Konsum pro Kopf | Kosten pro Kopf |
|---|---|---|---|
| 1888: | 1,40 Mark | 17,5 kg | 24,50 Mark |
| 1889: | 1,76 = | 15,25 = | 26,80 = |
| 1890: | 1,65 = | 17,02 = | 28,40 = |
| 1891: | 1,60 = | 19,12 = | 30,60 = |
| 1892: | 1,70 = | 16,8 = | 28,60 = |

Die Hammelfleischkonsumtion hat sich infolge der Agitation der Großschlächtereien und infolge einer im Vergleiche zu den übrigen Fleischpreisen sehr beträchtlichen Billigkeit der Preise seit dem Jahre 1887, wie schon erwähnt, bedeutend gehoben, um in den letzten Jahren wieder etwas zu sinken. Der Konsum beträgt

| | pro Tausend d. Bevölkerung | | pro Kopf |
|---|---|---|---|
| 1882—86: | durchschnittl. 56 | Stück | 1,12 kg |
| 1887: | = 101 | = | 2,02 = |
| 1891: | = 80,3 | = | 1,60 = |
| 1892: | = 99,2 | = | 1,98 = |

Die Preise betrugen während derselben Zeit:
1888: 1,20—1,00 Mk. 1891: 1,50—1,30 Mk. 1892: 1,40—1,20 Mk.

Anders ist die Entwicklung der Pferdeschlächterei verlaufen. Hier finden wir eine stetige Zunahme, die sich seit 1887 zu rapidem Wachstum gesteigert hat. Von 1878, wo die Zahl der Schlachtungen erst 92 betrug, bis 1887 war diese Zunahme schwankend und unsicher. 1887 betrug der Konsum 3,2 Pferde pro 1000 Köpfe der Bevölkerung (= 0,7 kg pro Kopf), 1888: 4,2, 1889: 4,7, 1891: 5,4, 1892: 6,75, 1893 schon 8,0. Es wird mit ziemlicher Sicherheit anzunehmen sein, daß gegenwärtig 1,6—1,8 kg Pferdefleisch auf den Kopf der Bevölkerung fallen. Bedenkt man, daß dieses Fleisch fast ausschließlich von der ärmeren Bevölkerung konsumiert wird, so kann man sich der traurigen Erkenntnis nicht erwehren, daß das Pferdefleisch immer mehr in die Kreise des Volkes eindringt. Das aber bedeutet nichts anderes als ein Sinken des Nahrungsstandes. Während das Fortschreiten der Kultur nicht zum wenigsten in einer zunehmenden

---

halb ganz bescheidener Grenzen statt. Wichtiger ist schon der Import auswärtiger Fleischwaren, dessen Größe sich nicht genau feststellen läßt. Doch dürften alle diese Momente zusammen das in obigen Zahlen gegebene Bild der Konsumverhältnisse nur in ganz verschwindendem Maße beeinflussen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verfeinerung des Geschmackes sich kund giebt, finden wir hier einen wachsenden Konsum solcher Tiere, die erst, nachdem sie zu allen anderen Zwecken unbrauchbar geworden sind, in letzter Instanz zur Nahrung der Menschen noch gut genug erscheinen. Selten ist ein junges Tier unter den geschlachteten Pferden, und dann auch nur, wenn irgend ein Unfall es unbrauchbar gemacht hat; meist kommen nur durch Alter oder Krankheit herabgekommene Tiere zur Schlachtung.

Infolge der Steigerung der Preise ist namentlich ein großer Teil des Rind- und Kalbfleischkonsums durch den Pferdefleischkonsum ersetzt worden. Die Differenz der Preise dieser beiden Fleischarten beträgt etwa 40 Pfennig pro Pfund. Bei dem gegenwärtigen Konsum von etwa $3^1/_2$ Pfund pro Kopf der Bevölkerung macht dies eine Ersparnis von 1,40 Mark pro Kopf, von über 230 000 Mark für die Gesamtheit aus. Wie manche Arbeiterfamilie erzielt bei dem hohen Stande der Fleischpreise erst durch den Konsum des Pferdefleisches die Möglichkeit eines ausreichenden Fleischgenusses!

Der Pferdemetzger ist mit dieser Entwicklung am meisten zufrieden. Von den vier oder fünf Schlächtereien, die gegenwärtig in Düsseldorf bestehen, weisen drei die Zahl von mehr als 300 Schlachtungen auf. Sie zahlen für ein Pferd mit etwa 200 kg Schlachtgewicht meist nicht mehr als 60—70, höchstens 90—100 Mark und verkaufen das fertige Fleisch im Detail zu 30—35 Pfennig pro Pfund. Schlägt man die Betriebskosten auch noch so hoch an, so verdient der Pferdemetzger trotzdem unverhältnismäßig viel, ohne daß er nennenswerten Preisschwankungen und Absatzstockungen ausgesetzt ist.

In den verschiedenen Jahreszeiten ist der Konsum ein recht verschiedener. Regelmäßig ist der Winter für den Absatz des Schweine-, Rind- und Hammelfleisches, der Sommer für den des Kalbfleisches die günstigste Jahreszeit. Nach dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre betrug die Zahl der geschlachteten Schweine in den Wintermonaten rund 2300 Stück pro Monat, im Mai dagegen höchstens 1800; Kühe und Rinder werden am meisten in den Herbst- und Wintermonaten geschlachtet, in den Frühlingsmonaten sinkt ihre Zahl um 35 %; dagegen tritt in den Sommermonaten eine erhebliche Vermehrung der Kälberschlachtungen ein (von 1000 im Winter auf 1800). Schafe werden am meisten im Oktober geschlachtet, am wenigsten im Mai; zwischen Oktober und Mai sinkt die Zahl bis Februar langsam, bis Mai rapide; dann steigt sie langsam bis August, um im September wieder in rascherem Tempo aufzusteigen. Die Differenz ist eine eminent große; der Oktober hat in den letzten zehn Jahren ein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durchschnittliches Maximum von 1660 Schlachtungen erreicht, der Mai bietet ein durchschnittliches Minimum von 270 [1].

Wesentlich wird die Größe des Absatzes auch durch die Einfuhr auswärtiger Fleischwaren beeinflußt. Die Konkurrenz amerikanischen Schweinefleisches ist für viele Meister eine drückende Last. Nachdem im Jahre 1891 die Einfuhr amerikanischer Fleischwaren freigegeben wurde, erhöhte sich die Zahl der im Düsseldorfer Trichinenschauamte untersuchten Fleischstücke von 3082 im Jahre 1890 auf 17 298 im Jahre 1891 und von da auf 35 000 im folgenden Jahre. Von diesen waren 13 762 Schinken und 11 445 Speckseiten. Nicht alles Fleisch, welches im Trichinenschauamte untersucht wird, gelangt auf dem Düsseldorfer Markte zum Verkaufe; wieviel nach außerhalb geht, läßt sich nicht feststellen; doch dürfte es annähernd richtig sein, daß im Jahre 1892 rund 8000 Schinken und ebenso viele Speckseiten amerikanischen Ursprungs in Düsseldorf konsumiert worden sind. Am meisten sind an diesem Konsum die arbeitenden Kreise beteiligt, weil sie die fetten Waren lieben und sich für eine größere Billigkeit des Preises mit geringerer Qualität begnügen. Der einheimische Speck kostet gegenwärtig 85 bis 88 Pfennige pro Pfund, der amerikanische etwa 55 bis 60. Wesentlich gemildert wird die Gefahr amerikanischer Konkurrenz dadurch, daß der Speckkonsum der Arbeiter ein überaus großer ist [2], und daß die einheimische Ware wegen ihrer besseren Qualität von vielen der fremdländischen vorgezogen wird. Für die Metzger freilich, deren Kundenkreis sich nicht aus der Arbeiterschaft rekrutiert, ist die ohnehin schon für sie bestehende Schwierigkeit des Speckabsatzes durch die amerikanische Einfuhr vielfach gewachsen. Das Publikum der mittleren und wohlhabenderen Klassen neigt dem Konsume fetter Waren nur in geringem Maße zu. Meist sucht man

---

[1] Die Bedeutung dieser Schwankungen wird dadurch erhöht, daß der Sommer kostspielige Kühlapparate erforderlich macht und trotz dieser häufig noch vieles Fleisch verdirbt. Im Sommer sind daher durchweg weniger Gesellen beschäftigt als im Winter. Auch die Lohnschlächter sind im Sommer oft genug außer Verdienst gesetzt, während der stärkere Absatz des Winters ihnen um so mehr Arbeit bringt

[2] Über den Konsnm des Specks in der industriellen Arbeiterschaft giebt eine vom Verein zur Wahrung d. gem. wirtschaftl. Interessen in Rheinl. u. Westf. im Jahre 1883 unternommene Umfrage interessante Auskunft. Zwei Beispiele seien erwähnt. Der Bochumer Gußstahlverein setzte an seine Arbeiter um:

| | | |
|---|---|---|
| 1878/79 : | 7367 kg amerik., | 5816 kg westf. Speck |
| 1879/80 : | 9542 " " | 7806 " " " |
| 1880/81 : | 16550 " " | 5910 " " " |
| 1881/82 : | 8206 " " | 8638 " " " |

Die Kruppsche Fabrik setzte ab an amerikanischem Speck von 1878—81 : 212 536 kg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich einigermaßen dadurch zu helfen, daß man den Speck in stärkerem Maße zur Wurstfabrikation verwendet; auch werden vielfach größere Quantitäten an Metzger in Essen, Elberfeld und sonstigen Städten geschickt, in denen eine größere Arbeiterschaft wohnt, und infolgedessen eine stärkere Nachfrage nach Speck herrscht. Dennoch findet man, daß in vielen Metzgereien der Speck seit mehreren Monaten, bei einigen sogar seit sechs bis acht, aufgehäuft daliegt, sodaß der Metzger gezwungen ist, ihn schließlich à tout prix loszuschlagen.

Diese Übelstände haben sich jedoch bereits durch die Preissteigerung des amerikanischen Fleisches nicht unerheblich vermindert. Die Einfuhr betrug im vergangenen Jahre nur 1110 Speckseiten, also nur einen kleinen Bruchteil der Einfuhr des Jahres 1892, und es scheint, daß sie bald aufhören wird, für die einheimischen Metzger schädigend zu sein.

Amerikanisches Rindfleisch (Büchsenfleisch) kommt in Düsseldorf bedeutend weniger vor als Schweinefleisch. Der ziemlich geringfügige Konsum sinkt von Jahr zu Jahr. Eine besondere Gefahr für die Metzger läßt sich in dieser Konkurrenz nicht erkennen.

Alle die erwähnten Schwankungen und Stockungen, wie sie durch die steigenden Preise, den Wechsel der Jahreszeiten, die Konkurrenz des Auslandes herbeigeführt werden, bilden die Ursache vieler Mißstände und ganz besonders einer häufigen Notlage der kleinen Meister. Sie sind nicht in der Lage, auch einmal eine Zeitlang ohne Gewinn oder gar mit Verlust zu arbeiten; wenn heute nichts eingenommen wird, dann ist morgen nichts in der Kasse; es fehlt ein ausreichendes Kapital, welches über Stockungen hinweghilft. Nicht weniger als 12—15 Meister haben ihren Geschäftsbetrieb in diesem Sommer einstellen müssen, und diese Zahl wächst von Monat zu Monat an; sie sind zum großen Teile tüchtige und strebsame Meister, die bei normalem Geschäftsgange leicht hätten bestehen können.

Die Steigerung der Viehpreise aber läßt sich am wenigsten vom kleinen Meister durch Erhöhung der Detailpreise ausgleichen. Denn seine Absatzkreise beschränken sich ausschließlich auf die minder begüterten Klassen, während die wohlhabenderen die glänzenderen Läden und die bessere Bedienung der größeren Schlächter vorziehen. Weit eher aber wird sich der Arbeiter entschließen, ein kleineres Stück Speck in seine Erbsensuppe zu thun oder die Wurst, die er sonst zum Frühstück aufs Brot bekommt, wegzulassen, als seinen Bedarf an Brot, Gemüse oder Kleidung einzuschränken. Jede Minderung des Verdienstes, jede Teuerung eines wichtigen Lebensbedürf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nisses wirkt auf den Fleischkonsum, und eine Erhöhung der Brotpreise drückt weit weniger den Konsum des Brotes als den des Fleisches. [1]

Ist aber der Fleischkonsum in den minder begüterten Volksklassen so wenig stabil, dann kann der kleine Metzger nicht ohne empfindlichen Schaden die Preise erhöhen. Er ist vielmehr, wenn er sich seinen Kundenkreis erhalten will, gezwungen, unter Umständen ohne Gewinn, ja sogar mit Verlust zu arbeiten, um sich vielleicht später, wenn der Viehpreis sinkt, zu entschädigen.

Am empfindlichsten wird von allen Preisschwankungen der Rindsmetzger getroffen. Weil seine Betriebskosten und Arbeitsleistungen weit geringer sind, stehen seine Detailpreise weniger über den Viehpreisen, als dies bei den Schweinemetzgern der Fall ist. Daher wird der Schweinemetzger weniger in die Gefahr kommen, mit direktem Verluste zu arbeiten als der Rindsmetzger. Namentlich in der gegenwärtigen Krisis ist der Verlust, den die meisten Rindsmetzger erleiden, unverhältnismäßig groß.

In der größeren Widerstandsfähigkeit gegen solche Krisen und Stockungen besteht der bedeutendste und wertvollste Vorteil des größeren, kapitalkräftigen Meisters vor seinem weniger günstig gestellten Konkurrenten.

Vielfach suchen sich kleinere Meister durch einen billigeren Einkauf widerstandsfähiger zu machen. Der Schlachthausbericht für 1893 weist nach, daß die 6 größten Rindsschlächtereien 17 % des gesamten Ochsenfleischkonsums, 15 % des gesamten Kalbfleisch-, ebensoviel des gesamten

[1] Lehrreich ist in dieser Beziehung ein Blick auf die Lebenshaltung des kleinen Mannes. Stets sieht man, daß der Konsum des Brotes nicht allein in den verschiedenen Zeiten sondern auch bei den verschiedensten Personen bei weitem gleichmäßiger ist, als der des Fleisches. So verhält sich in folgenden (von M. May, Zehn Arbeiterbudgets) mitgeteilten Arbeiterbudgets der Fleisch- und Brotkonsum in folgender Weise:

| Größe der Familie. | | Lohn. | Ausgaben innerhalb 2 Wochen pro Kopf * für Brot: | für Fleisch: |
|---|---|---|---|---|
| Mann, Frau u. 2 Kinder | 1) | 4,66 Mk. | 2,59 Mk. | 1,30 Mk. |
| | 2) | 3,28 " | 2,33 " | 1,17 " |
| | 3) | 3,10 " | 2,50 " | 1,19 " |
| Frau mit 3 Kindern | 4) | 3,10 " | 2,40 " | 0,00 " |
| Mann, Frau u. 3 Kinder | 5) | 4,42 " | 2,26 " | 0,56 " |
| Mann, Frau u. 4 Kinder | 6) | 4,56 " | 1,40 " | 1,25 " |
| | 7) | 3,98 " | 2,15 " | 0,88 " |
| Mann, Frau u. 5 Kinder | 8) | 4,17 " | 2,17 " | 0,44 " |
| | 9) | 3,50 " | 1,98 " | 0,67 " |

* 2 Kinder sind einem Erwachsenen gleichgesetzt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hammelfleisch-, nur 3 % des gesamten Rind- und Kuhfleischkonsums gedeckt haben. Die übrigen ca. 110 Betriebe schlachteten in jenem Jahre etwa 3300 Ochsen, dagegen 10 000 Kühe und Rinder, die 6 größeren 700 Ochsen, und nur 300 Kühe und Rinder. Je kleiner der Betrieb ist, um so weniger Ochsen, um so mehr Kühe und Rinder werden geschlachtet. Die Preise für Ochsen stehen meist 6—10 % höher als die für Rinder und Kühe[1]; der kleine Metzger kann also billiger verkaufen und sucht dadurch den Absatz zu beleben. Je höher die Viehpreise steigen, um so weniger wird in den kleinen Betrieben Ochsenfleisch produziert.

Auch blüht in kritischen Zeiten die Einfuhr auswärtigen, minderwertigen Fleisches in starkem Maße. Seitdem durch Polizeiverordnungen die auswärtige Einfuhr Beschränkungen erfahren hat, vollzieht sie sich zum großen Teile auf dem Wege des Schmuggels, der durch den Mangel einer durchgreifenden und eingehenden Kontrolle sehr begünstigt wird. Weit ist die Klage verbreitet, daß namentlich das Fleisch gefallener oder notgeschlachteter Tiere aufgekauft und in die Stadt gebracht wird. Selbst in dem Falle, daß dem amtlichen Beschauer das Fleisch vorgelegt wird, kann es nur dann zurückgewiesen werden, wenn es gesundheitsgefährlich und nicht bloß minderwertig ist, und auch die Gesundheitsgefährlichkeit läßt sich an ausgeschlachtetem Fleische nicht immer mit Sicherheit erkennen. Da das Vieh den Metzgern zu billigem Preise überlassen wird, so rentiert sich dieses Verfahren namentlich zur Zeit hoher Viehpreise, und es wird daher gerade in letzter Zeit nicht selten zur Anwendung gebracht.

Dieselbe Schwierigkeit, die den Bestand kleiner Geschäfte so sehr gefährdet, macht dem Gesellen den Übergang zum Meistertum so schwer. Trotz des großen Wachstums der Bevölkerung ist, wie bereits erwähnt, die Zahl der Metzger kaum merklich gewachsen. Es ist dies darauf zurückzuführen, daß die Schwierigkeit erfolgreicher Geschäftsbegründung für die Gesellen sich erheblich vermehrt hat. Viele Gesellen werden unter den heutigen Verhältnissen nicht mehr dazu kommen, selbständige Meister zu werden, zumal die Einsicht und die Sparsamkeit sich keineswegs mit dem steigenden Drucke der Lage vergrößert hat. Unter solchen Umständen ist es erklärlich, daß eine große Zahl beschäftigungsloser Gesellen alljährlich in die Arbeiterschaft der Großindustrie abfließt oder gar in die Zahl proletarischer Landstreicher, Bettler, Gauner und Zuhälter.

Nicht viel anders ist das Los der zurückgegangenen Meister. Wieder

[1] Kühe kosten pro 50 kg Schlachtgewicht 65—66 Mk.; Ochsen 70—72 Mk. Das fertige Kuhfleisch 1,45 Mk., Ochsenfleisch 1,55 Mk. pro Kilogramm.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als Gesellen einzutreten, das ist nur den jüngeren unverheirateten Männern möglich; während für die anderen kaum etwas anderes übrig bleibt, als in der Fabrik Arbeit und Verdienst zu suchen.

## VI.

Bezüglich der Absatzformen und der Preise ist zwischen dem Groß- und Detailverkauf zu unterscheiden; der Verkauf an Großkonsumenten geschieht meist auf Grund von Verträgen oder auch im Wege der Submission, der Kleinverkauf dagegen ausschließlich auf besondere Bestellung oder im Laden. Die Preise des Kleinverkaufs sind weitaus höher und sowohl bei den verschiedenen Meistern als auch zu den verschiedenen Zeiten gleichmäßiger als die des Großhandels. Den Kleinkonsumenten gegenüber bilden namentlich die Schweinemetzger einen festgeschlossenen Ring, dessen Aufrechterhaltung um so leichter ist, je weniger die kleinen Meister wegen ihrer gedrückten Lage, ihrer höheren Produktionskosten, ihrer ungünstigeren Stellung bei Einkauf und Absatz und in erster Linie des geringeren Rufes ihrer Waren imstande sind, die Preise der großen zu unterbieten.

Auch erleichtert die örtliche Lage des Geschäfts, die jedem Meister eine Art von Monopol für einen bestimmten Distrikt verschafft, eine einheitliche Festsetzung der Preise. Weniger kommen solche Ringbildungen bei den Rinds- und Hammelmetzgern in Frage, weil hier die verschiedenen Metzger hinsichtlich der Güte ihrer Waren ziemlich gleich stehen. Zudem hat sich bereits eine weitgehende Konzentration des Absatzes auf dem Markte herausgebildet. Hier stehen im ganzen etwa 25—30 Meister, deren Umsatz zum großen Teil ein recht lebhafter ist. Die Hausfrau, die täglich auf dem Markte verkehrt, um Gemüse, Früchte u. s. w. einzukaufen, kauft dort auch gerne ihren Bedarf an Fleisch ein; besonders da die Preise wegen der geringen Höhe des Standgeldes und der lebhafteren Konkurrenz etwas billiger zu sein pflegen, als im Laden. Auch Schweinemetzger sind auf dem Markte vertreten; doch beeinflußt dieses die Preisbildung nicht; es bestimmt sich eben hier die Größe des Absatzes in erster Linie nach dem Rufe der Waren.

Betrachten wir die Preise etwas näher, so finden wir die Differenz zwischen Viehpreis und Detailpreis bei den Schweinemetzgern erheblich größer als bei den Rindsmetzgern.

Folgende Tabelle giebt dies Verhältnis mit annähernder Richtigkeit wieder:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rind von 250 kg Schlachtgewicht.

Preis des Viehs: 340 Mk.

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Detailpreise: | 180 kg | Fleisch | à 1,50 Mk. | = | 270,— Mk. |
| | 10 = | = | à 2,00 = | = | 20,— = |
| | 8 = | Filet | à 2,60 = | = | 20,80 = |
| | 10 = | Nierenfett | à 1,10 = | = | 11,— = |
| | 40 = | Fett | à 0,80 = | = | 32,— = |
| | | Haut ꝛc. | | = | 30,— = |
| | | | | Summa | 383,80 Mk. |

Schwein von 90 kg Schlachtgewicht.

Viehpreis: 110 Mk.

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Detailpreise: | 20 kg | Speck | à 1,76 Mk. | = | 35,20 Mk. |
| | 23 = | Schinken | à 2,50 = | = | 57,50 = |
| | 5 = | Schmalz | à 1,70 = | = | 8,50 = |
| | 5 = | Kopf ꝛc. | à 1,00 = | = | 5,— = |
| | 12 = | Kotelettes | à 1,76 = | = | 21,12 = |
| | 20 = | Schulter | à 1,76 = | = | 35,20 = |
| | 5 = | Leber ꝛc. | à 1,— = | = | 5,— = |
| | | | | Summa | 167,52 Mk. |

Daraus ergiebt sich für den Rindsmetzger eine Einnahme von 44 Mk., für den Schweinemetzger eine solche von 57 Mk. Hierbei sind jedoch die Betriebskosten nicht in Rechnung gezogen. Diese sind für den Schweinemetzger erheblich höher als für den Rindsmetzger, im Kleinbetriebe verhältnismäßig höher als in der größeren Schlächterei; außerdem vermindert die häufig auftretende Ungleichmäßigkeit im Abgange der einzelnen Artikel stellenweise sehr beträchtlich den Gewinn des Schweinemetzgers. Hauptsächlich aber geht ein großer Teil des Gewinnes durch die maßlose und gänzlich ungeregelte Kleinborgwirtschaft verloren.

Wesentlich anders ist der Absatz an die Großkonsumenten geartet. Hier herrscht der Kampf der Konkurrenz mit allen seinen Härten. Der Gastwirt oder Hotelbesitzer, der täglich mehr gebraucht, als eine Familie im ganzen Jahr, erhält seine Ware zu einem Preise, der oft kaum zwei Drittel des gewöhnlichen Detailpreises beträgt. Namentlich groß ist die Differenz in Zeiten billiger Viehpreise, in denen der Kleinkonsument nicht viel weniger zahlt als sonst, während dem Großkonsumenten gegenüber die Konkurrenz den Preis herabdrückt. In der Regel erhält der Großkonsument auch bessere Ware. Nur ungern schneidet der Metzger von größeren, zusammenhängenden Stücken, wie z. B. Keule oder Filet, kleine Quantitäten für den Klein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

konsumenten ab, sondern er verkauft sie meist im Stücke, während jener sich mit den abfallenden und unzusammenhängenden Teilen begnügen muß.

Diese wilde Jagd hinter den Gastwirten und Hotelbesitzern her hat ein Kreditunwesen heraufbeschworen, wie es schädlicher nicht gedacht werden kann. Infolge der großen Verschiebungen des Verkehrs, welche die neue Bahnhofsanlage im Gefolge hatte, hat sich ein hochgradiges Spekulationsfieber entwickelt und zur Gründung einer ungezählten Menge neuer Prachthotels und Restaurants Anlaß gegeben. Trotzdem sich die Anzeichen des nahen Krachs bereits fühlbar machen, und allgemein die Überzeugung herrscht, daß man es nicht immer mit soliden Unternehmungen zu thun hat, gewähren die Metzger vielfach hohen, fast schrankenlosen Kredit. Über Jahresfrist hinaus bleiben oft die Zahlungen aus, trotzdem die Bestellungen mit gewohnter Pünktlichkeit einlaufen, bis endlich das Unternehmen zusammenbricht, und der Meister mit einer oft mehrere Tausende übersteigenden Forderung das Nachsehen hat.

Kaum weniger gefährlich als diese Kreditwirtschaft ist das Submissionswesen. Hauptsächlich pflegen Kranken-, Irren-, Verpflegungshäuser, Militärkantinen und sonstige staatlichen und kommunalen Anstalten auf diesem Wege große Lieferungen auszuschreiben. Die Frist läuft in der Regel auf ein Jahr. Wie aber soll der Meister wissen, zu welchem Preise er das ganze Jahr hindurch wird liefern können? Das Schwanken der Viehpreise läßt sich nie mit Sicherheit voraussehen. Steigt nun der Viehpreis einigermaßen andauernd in die Höhe, so ergiebt sich gleich für den Metzger ein beträchtlicher Schaden, der um so größer ist, je weniger der geforderte Preis und je mehr die Quantität der Lieferung beträgt. Meist ist zudem dieser Preis so niedrig, daß er nur wenig über den normalen Viehpreis hinausgeht, und bei der geringsten Steigerung desselben hinter den Selbstkosten zurückbleibt. Nicht selten haben solche Einbußen den Ruin des Metzgers zur Folge gehabt; und es ist zu befürchten, daß die anhaltende Steigerung der Viehpreise sich auch in diesem Jahre als besonders gefährlich nach dieser Richtung hin erweisen wird. Zum mindesten muß gefordert werden, daß die Submissionsfrist auf einen oder wenige Monate verkürzt und die Lieferung verteilt werde; so wie das Submissionswesen jetzt besteht, ist es für die Metzger ein Spekulationsgeschäft schlimmster und gefährlichster Art, bei welchem der Meister oft seine ganze gewerbliche Existenz auf das Spiel setzt.

## VII.

In manchen Beziehungen hat die genossenschaftliche Organisation der Metzger in die gewerbliche und soziale Lage dieses Handwerks



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fördernd eingegriffen. Eine Organisation ist für das Metzgergewerbe namentlich wegen seiner mannigfachen, durch die Errichtung des öffentlichen Schlachthauses geschaffenen Beziehungen zu staatlichen und kommunalen Behörden ein dringendes Erfordernis. Im Jahre 1883 kam die Düsseldorfer Metzgerinnung zu stande, welche, wie es in den Statuten heißt, nach außen hin die Interessen und die Ehre des Standes, nach innen die Förderung eines gedeihlichen gewerblichen Verhältnisses zwischen Meister und Gesellen, Nachweisung von Gesellenarbeit, Unterstützung durchreisender Gesellen, die Ausbildung der Lehrlinge, die Errichtung von Hilfskassen anstreben soll.

Zur Regelung des Lehrlingswesens wird bestimmt, daß kein Meister einen Lehrling beschäftigen darf, der schon bei einem anderen Meister gearbeitet und seine Lehre böswillig verlassen hat. Jeder Meister hat dafür zu sorgen, daß der Lehrling die Fortbildungsschule regelmäßig besucht, und verfällt im Fall der Versäumnis, einerlei ob diese durch die Schuld des Lehrlings oder die des Meisters verursacht worden ist, in eine Strafe von 1 Mk. Nach Beendigung der Lehre hat sich der Lehrling einer Prüfung zu unterziehen, die den Grad seiner handwerkstechnischen Ausbildung konstatiert.

Auf das Gesellenwesen übt namentlich das „Sprechmeisteramt" eine segensreiche Wirkung aus. Der Sprechmeister weist dem Gesellen Arbeit nach und gewährt ihm im Falle der Arbeitslosigkeit eine Unterstützung von 75 Pf. pro Tag, die der Geselle drei Monate lang beziehen kann. Das Verhältnis zum Meister wird durch einen Gesellenausschuß und durch ein Schiedsgericht, in welchem Meister und Gesellen Sitz und Stimme haben, geregelt. Die Innung hat außerdem eine Krankenkasse für Gehilfen angelegt, die nur $^2/_3$ (1,25 % des Lohnes) der Beiträge erfordert, die von der Ortskrankenkasse erhoben werden. Dies liegt einmal an ihrer billigen Verwaltung; nicht zum wenigsten aber auch an dem bereits hervorgehobenen guten Gesundheitszustande der Gesellen.

Die genossenschaftliche Organisation ist jedoch hierbei nicht stehen geblieben. Unter den Rindsmetzgern sind zwei Absatzgenossenschaften, die „Häutevereinigung" und die „Blutvereinigung", unter den Schweinemetzgern eine Rohstoffgenossenschaft zum Ankauf des Salzes aus dem Schoße der Innung emporgewachsen. Letztere hat geringere Bedeutung, weil der Ankauf des Salzes keine beträchtlichen Kosten verursacht; aber sie erspart einem mittleren Betriebe immerhin eine Summe von etwa 30 Mk. jährlich, und dies rechtfertigt ihre Existenz hinlänglich.

Wesentlich höher steht die Bedeutung der Häute- und Blutvereinigung. Mit dem Verkaufe der Rinderhäute haben die Metzger stets viele Schwierigkeiten gehabt. Wegen ihrer Unkenntnis über die Verhältnisse der Lederindustrie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und die Konjunkturen des Ledermarktes fehlte ihnen die Sicherheit des Absatzes und die Möglichkeit, den Häutehändlern gegenüber den Preis zu bestimmen. Der Zwischenhändler hatte es leicht in der Hand, zu ungebührlich billigem Preise einzukaufen. Diese Lage der Dinge gab die Anregung zu genossenschaftlicher Gründung. Die Konzentration des Häutevertriebs aus den Händen der Metzger in die Hand eines geschäftlich gebildeten Verwalters hat die Zwischenhändler völlig entbehrlich gemacht und die Preise der Fabrikate für die Metzger erhöht. Nicht zu festem Preise geschieht der Verkauf, sondern, wie dies für eine Genossenschaft am zweckmäßigsten ist, im Wege der Auktion, welche die beste Gewähr gegen Stockungen und Unsicherheiten des Geschäftsganges bietet und die Schwierigkeit der Preisfeststellung beseitigt. Nicht allein aus allen Gegenden des Deutschen Reiches, namentlich aus Rheinland und Westfalen, sondern auch aus dem Auslande finden sich die Lederindustriellen zu den großen Auktionen, die alle sechs Wochen abgehalten werden, ein, und dies beweist, wenn es überhaupt bewiesen zu werden brauchte, daß auch ihnen diese Einrichtung willkommen ist.

Die Preise, welche für die Häute erzielt werden, haben allerdings keinen Fortschritt, sondern eher einen Rückschritt gemacht; allein dies ist auf die Lage der Lederindustrie zurückzuführen; im Verhältnisse zu anderen Städten aber stehen sich die Düsseldorfer Meister bedeutend besser. Und diese Vorteile sind so erheblich, daß die Anlagekosten des Verwaltungshauses im Betrage von 7500 Mk., das Gehalt des Verwalters (= 2500 Mk.), die Löhne der drei Arbeiter (= 3000 Mk.) mit Leichtigkeit gedeckt werden können. Die Preise, die auf den letzten Auktionen erzielt wurden, betrugen für:[1]

rote Ochsenhäute über 100 Pfd. : 35—38½ Pf. pro Pfd.
= = von 80—100 Pfd. : 29½—32½ Pf. pro Pfd.
= = = 70—80 = : 25½ Pf. pro Pfd.
schwarze und schwarzbunte : 24—27 Pf. pro Pfd.
Kuhhäute : 22½—26 Pf. pro Pfd.
Stierhäute : 19½—21 = = =
Kalbfelle : trockene 3,20 Mk. pro Stück, gesalzene 28½—34 Pf. pro Pfd.
Schaffelle : 1,30 Mk.
geschorene Blößen : 0,95 Mk. } pro Stück.

Ähnliche Zwecke verfolgt die „Blutvereinigung". Sie ist nicht in solcher Weise organisiert wie die Häutevereinigung. Der Betrieb ist formloser, weil er sich zum weitaus größten Teil unter den Metzgern der verschiedenen Gattungen selbst abspielt. Das Rindsblut wird nämlich von den Schweine-

[1] Preisstand vom 13. August 1894.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

metzgern viel zur Blutwurstfabrikation begehrt. Der Rindsmetzger liefert das gewonnene Blut an den Vorsteher der Vereinigung ab, von diesem beziehen es die Schweinemetzger zu einem Preise, der gegenwärtig 1,50 Mk. pro Eimer beträgt und sich leicht durch den täglichen Verkehr der Meister im Schlachthause regelt. Der jährliche Umsatz des Rinderblutes beläuft sich auf $^3/_4$—1 Million Mark; der Reingewinn reicht beinahe hin, die Schlachtgebühren der Rindsmetzger zu decken.

In diesen Absatzgenossenschaften machen sich bereits die Ansätze eines genossenschaftlichen Kreditinstituts bemerkbar. Dem Meister, der ein gewisses Quantum von Häuten oder Blut abgeliefert hat, wird von dem Vorsteher gern ein gewisser Betrag des Wertes dieser Waren vorgeschossen. Ein rechtlicher Anspruch auf diese Vorschüsse besteht nicht; sie sind lediglich auf dem Wege der Gewohnheit entstanden. Es wäre wünschenswert, wenn sich auf dieser Grundlage eine rechtlich organisierte Vorschuß- und Kreditgenossenschaft herausbildete. Durch solche Kreditgenossenschaften wäre es vielleicht möglich, die Widerstandslosigkeit der kleinen Meister gegen Stockungen und Krisen zu beseitigen oder sie doch wenigstens erheblich zu vermindern. Da in dieser Widerstandslosigkeit das sociale Elend und die Notlage der kleinen Meister begründet liegt, so ist es dringend erforderlich, daß hier fördernd eingegriffen werde, daß der kleine Meister kapitalkräftiger gemacht und dem Gesellen die Möglichkeit, selbst Meister zu werden, erleichtert werde. Wenn sich die gegenwärtigen Zustände in der eingeschlagenen Richtung fortentwickeln, so ist zu befürchten, daß namentlich in der Rindsschlächterei noch mancher Geselle die Hoffnung auf ein späteres selbständiges Meistertum wird aufgeben müssen, und das wäre nicht allein in socialer, sondern auch in ethischer Beziehung tief zu beklagen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# X.

# Die Lage des Kleingewerbes in der Kölner Schreinerei.

Von

**Dr. Franz von Schönebeck.**

## 1. Bezug der auf dem Kölner Markte verkauften Schreinerartikel.

Die auf dem Kölner Markte zum Vertriebe gelangenden Gegenstände des Schreinergewerbes teilen sich in Modelle, Möbel und Bauschreinerartikel. Es mag hierselbst etwa 10 Meister geben — einige haben auch wohl einen Gesellen —, die lediglich Modelle herstellen, selbstverständlich auf Bestellung und nach Zeichnung.

Diese Modellschreiner haben von auswärtiger Konkurrenz oder einheimischen Großbetrieben nicht zu leiden; sie gehören nur technisch, nicht aber wirtschaftlich zu den Schreinern; sie scheiden daher als unwesentlich für die vorliegende Betrachtung aus.

Die Möbel des hiesigen Marktes sind, wenn von den wenigen, direkt aus dem Auslande bezogenen, vorwiegend japanischen und englischen Möbeln abgesehen wird, zunächst zweifach zu teilen: fournierte Möbel, auch „polierte" genannt und tannene Möbel, die man auch als „weiße" oder „angestrichene" Möbel bezeichnet. Erstere scheiden sich wieder in die besseren, solide und genau gearbeiteten fournierten Möbel und in die gewöhnlichen, weniger soliden fournierten, hier technisch „Berliner Möbel" genannten.

Die besseren fournierten Möbel, die hier zum Vertriebe gelangen, namentlich die feineren und reicher gearbeiteten — und diese bilden unter den soliden fournierten Möbeln des hiesigen Marktes die überwiegende Mehrzahl — stammen zum größeren Teile von auswärts. Große Fa-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

briken in solchen Möbeln, die in Mainz, in Stuttgart, Karlsruhe, Hannover und in Berlin bestehen, haben teils Niederlagen und Vertreter in Köln — so eine Fabrik in Hannover und eine solche in Mainz, — teils setzen sie, wie die Fabriken in den übrigen genannten Städten, ihre Waren an Zwischenhändler ab, die hier große Magazine und Läden haben. Diese Möbel sind sämtlich in Qualität wie Stil und Ausstattung gleich gut. Die kleinere Hälfte dieser besseren, solideren Möbel des hiesigen Marktes, namentlich die der Zahl nach sehr geringen einfachen aber exakt gearbeiteten Möbel, werden am Orte selbst hergestellt: zum größeren Teile — namentlich die feineren und reicheren — wieder von einem Großbetriebe. Es ist das die größte Kölner Möbelfabrik überhaupt, welche (neben Bauschreinerartikeln) nur Möbel erster Qualität liefert, für den Weltmarkt arbeitet und Weltruf hat. Ein kleinerer Teil entstammt den Werkstätten hiesiger selbständiger Schreinermeister, die solche Möbel auf Bestellung und je nach ihrer Fähigkeit mehr oder weniger kunstvoll anfertigen. Auch eine zweite hiesige Möbelfabrik stellt neben den tannenen Möbeln, die sie als Specialität und hauptsächlich fabriziert, solide aber einfache fournierte Möbel her.

Der Unterschied der sogenannten „Berliner Möbel" von den vorhin besprochenen liegt hauptsächlich in der größeren Schematisierung in Stil und Ausführung, sowie in der geringeren Solidität. Derartige Möbel kommen hierher, wie der Name sagt, vorwiegend aus Berlin, indessen auch aus den erwähnten Städten Süddeutschlands. Ein Berliner Großbetrieb hat hier etwa seit einem Jahre eine direkte, sehr umfangreiche Niederlage; andere Betriebe liefern an die oben schon charakterisierten Magazine, die stets derartige Möbel, eventuell neben den besseren, führen. Nur selten werden „Berliner Möbel" einzeln hier hergestellt.

Die tannenen, d. h. nicht fournierten und polierten, die „angestrichenen" Möbel endlich stammen fast sämtlich aus hiesigen Betrieben. Sie zerfallen wieder der Qualität nach in zwei Kategorien. Die besseren werden vorwiegend durch einen hiesigen Großbetrieb, die zweite, hierselbst bestehende Möbelfabrik, hergestellt, daneben aber auch von sämtlichen hiesigen selbständigen Meistern und, im Auftrage der besseren Magazine, durch Hausindustrielle. Die tannenen Möbel geringerer Qualität werden von einer ausgedehnten Hausindustrie (darunter zwei Großbetriebe) im Auftrage hiesiger Möbelgeschäfte angefertigt, welche hauptsächlich solche Möbel neben den einfachen fournierten und „Berliner Möbeln" führen.

Von den hierselbst zum Vertriebe gelangenden Gegenständen des Bauschreinergewerbes sind einige fast ganz an die Einfuhr von außen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verloren gegangen. So die Thüren (mit Ausnahme der Hausthüren), und die Parquetböden. Die ersteren werden in weit überwiegender Mehrzahl entweder direkt aus Schweden oder von Düsseldorfer und Opladener Firmen bezogen, die selbst wieder in Schweden kaufen. Die Parquetböden stammen aus Fabriken in Regensburg, Passau, Mainz, Stuttgart und werden durch hiesige Meister verlegt.

Hingegen werden die Hausthüren (der stets wechselnden Zeichnung wegen) und die Treppen überwiegend hierselbst angefertigt, die letzteren vielfach von ländlichen Meistern der Umgegend. Auch die Herstellung der Fußböden wird regelmäßig hiesigen Meistern (oder Gesellen) und zwar vielfach im Lohnwerk übertragen. Die übrigen Artikel der Bauschreinerei, in erster Linie die Fenster, stammen zu drei Viertel von auswärtigen Großbetrieben in Düsseldorf, Opladen, Oeynhausen, Wesel, Hannover, Karlsruhe, vor allem aber in Stuttgart. Die fremden Firmen haben hier Vertreter (Kaufleute, Architekten und Schreinermeister); zuweilen vertritt auch ein Agent mehrere Firmen. Nur wenige dieser Vertreter haben ein Lager; die meisten haben nur Muster. Ein Zwischenhandel in Artikeln der Bauschreinerei besteht am Orte nicht; nur eine große Mainzer Fabrik vertreibt hier schwedische Thüren. Sobald ein Neubau eben aus der Erde emporwächst, drängen sich die Vertreter an den Bauherrn heran, um die Lieferung zu erhalten. Das Einsetzen der von auswärts bezogenen Thüren und Fenster findet dann durch hiesige Meister, häufig aber auch durch beschäftigungslose Gesellen statt, die zu billigem Accordlohne hierzu massenweise zu haben sind.

Der Rest der nicht besonders aufgeführten Bauschreinerartikel, namentlich also der Fenster, — etwa ein Viertel der hier zum Verbrauch gelangenden — stammt von hiesigen Betrieben. Es bestehen in Köln sieben fabrikmäßige Großbetriebe mit Dampfmaschinen speciell für Bauschreinerei. Dazu kommt noch eine Fabrik, die neben Möbeln auch sämtliche Gegenstände der Bauschreinerei, beide nur in bester Art und Qualität, erzeugt. Ferner verfertigen die hiesigen selbständigen Schreinermeister durchgehends, neben Möbeln auch alle Arten von Bauschreinerartikeln jeder Qualität.

Allerdings bildet das über den Bezug dieser Artikel Gesagte und das angegebene Verhältnis des Bezuges von auswärts zur Herstellung hierselbst nur die Regel: einzelne größere hiesige Baugesellschaften, die oft auch mit auswärtigem Kapital arbeiten, beziehen alle Schreinerartikel fertig von außen, während wieder einzelne Bauherren hiesigen Fabriken und Meistern die ganze Einrichtung ihrer Neubauten übertragen, im letzterem Falle allerdings meist im Systeme der Gegenarbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## 2. Die Betriebsformen.

Im Kölner Schreinergewerbe konkurrieren drei Betriebsformen, von denen aber die zweite nur in der Möbelschreinerei vorkommt: der handwerksmäßige Betrieb, die Hausindustrie in Verbindung mit oder besser in Abhängigkeit von den Möbelmagazinen, und der fabrikmäßige Großbetrieb. Genauere statistische Angaben fehlen über die Zahl und Art der Betriebe ebenso wie über ihren Umfang; das wenige, was vorhanden ist, läßt irgendwie sichere Schlüsse nicht zu.

Nach der Berufs- und Gewerbestatistik vom 5. Juni 1882 bestanden damals in der Kölner „Tischlerei" 490 Betriebe mit 1393 in denselben beschäftigten Personen. Die Tischlerei bildet mit den weiteren Unterabteilungen der „Anfertigung von Holzstiften und -Stäben" und der „Anfertigung von groben Holzwaren" die Klasse b, „Verfertigung glatter Holzwaren" der Gruppe XI „Industrie der Holz- und Schnitzstoffe." In dieser Klasse b bestanden nach der Berufsstatistik von 1882 in Köln: 507 Betriebe (mit 1493 beschäftigten Personen), darunter außer 4 Nebenbetrieben 216 Alleinbetriebe, welche der Inhaber ohne Gehilfen und Motoren ausübte und 287 Betriebe mit mehreren Inhabern oder mit Gehilfen oder mit Motoren. Unter diesen 287 Betrieben waren wieder 5, in denen nur mehrere Inhaber thätig waren, 262, welche 1—5 Gehilfen beschäftigten (in 102 Betrieben waren je 2, in 146: 3—5, in 14 über 5 Personen thätig) und 20, welche über 5 Gehilfen beschäftigten. Von den letzteren waren in 10 Betrieben: 6—10 Personen, in 9 Betrieben: 11—50 Personen und in einem Betriebe: 145 Personen beschäftigt. Unter den 5 Motorbetrieben beschäftigten 2: bis 5 und 3 über 5 Gehilfen. Allerdings gelten diese Zahlen für die ganze Klasse b der Gruppe XI; indessen wird diese Klasse, wie dargelegt, fast allein durch die Unterabteilung der „Tischlerei" gebildet.

Gegenwärtig mag es in Köln nach dem Adreßbuch für 1894 an 670 selbständige Schreinereibetriebe geben. Nach einer mir vorliegenden Nachweisung aus dem Jahre 1893 betrug damals die Zahl der selbständigen Schreinereibetriebe mit über 5 Gehilfen: 25, mit über 10 Gehilfen: 10; sonach wäre eine Abnahme der größeren Betriebe im Verhältnisse zu der steigenden Zahl der Betriebe überhaupt zu konstatieren — eine Erscheinung, die sich durch die Etablierung vieler kleiner Schreinermeister infolge der Neustadtentwicklung erklärt. Ueber 50 Personen beschäftigte im Jahre 1893 wie 1882 nur ein Betrieb (1893: 184 Arbeiter). Hingegen hat die Zahl der Motorbetriebe, auch verhältnismäßig, ganz bedeutend zugenommen; sie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

betrug 1893: 21 (gegenüber 5 im Jahre 1882), hierunter 12 mit Gasmotoren und 9 mit Dampfkraft. Diese Zunahme erklärt sich namentlich durch das Aufkommen der großen Bauschreinereifabriken in der Neustadt; denn von den 9 Dampfbetrieben gehören, soweit mir bekannt, nur 2 der Möbel-, die anderen 7 der Bauschreinerei an. 5 Betriebe mit Gasmotor haben nur bis 5, die übrigen 7 über 5 Gehilfen.

### A. Der handwerksmäßige Betrieb.

Es giebt hierselbst nach dem Adreßbuche für 1894 etwa 650 selbständige Schreinermeister. Die Größe dieser Betriebe ist außerordentlich verschieden; andauernd über 10 Gesellen beschäftigen jedoch nur sehr wenige, etwa 6—7. Ihr gemeinsames Kennzeichen ist die Handwerksmäßigkeit des Betriebes: nie findet eine Arbeitsteilung in irgendwie erheblichem Umfange statt; die vereinzelte Anwendung eines Motors verändert nichts an dem Charakter des Betriebes. Der Meister arbeitet stets selbst mit; nebenher besorgt er die notwendigen kaufmännischen Arbeiten, wobei eine eigentliche Buchführung aber selten ist. Noch seltener ist dieselbe einer besonderen kaufmännischen Kraft übertragen und wenn einmal, dann ist es meist ein sonstwie beschäftigter Kaufmann, der in seinen Mußestunden dem Meister die Bücher beischreibt. Nur in einem größeren Handwerksbetriebe (soviel mir bekannt), welcher Ladeneinrichtungen als Specialität anfertigt, ist der Eigentümlichkeit dieser Artikel wegen ein besonderer Zeichner angestellt; im übrigen entwirft der Meister die Zeichnungen, so gut er es eben vermag, oder er läßt sich von selbständigen Zeichnern solche anfertigen. Feinere Schnitzarbeit erhält der Bildhauer ins Haus; auch Polsterarbeiten werden außerhalb der Werkstatt ausgeführt.

Was nun den Betrieb im einzelnen anbelangt, so findet zunächst der Bezug des Rohstoffes auf dreifache Weise statt: zum weitaus größten Teile kauft der Meister das Holz von hiesigen Holzhändlern, und zwar von deren Lager in Form von Brettern. Diese Holzhändler haben in den Nadelholzwäldern in Süddeutschland selbst Sägemühlen; Laubholz beziehen sie, schon an Ort und Stelle geschnitten, meist aus dem Spessart und aus Slavonien.

Sehr selten wird Holz direkt von auswärtigen Holzproduzenten gekauft; von fremden Händlern wird fast nur ausländisches teures Holz, in Blöcken, zu feineren Möbeln bezogen. Hinderlich ist hierbei die Unmöglichkeit des Aussuchens, die Feuchtigkeit des nicht gelagerten Holzes, die geringe Preisdifferenz bei kleineren Quantitäten, zumal bezüglich des Nadelholzes ein Ring zwischen den hiesigen und auswärtigen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Holzhändlern bestehen soll, und endlich die Verschuldung der Schreiner den Holzhändlern gegenüber, die auch die Bildung einer Rohstoffgenossenschaft hindert. Etwa 20% des hierselbst in Bau- und Möbelschreinerei zur Verwendung gelangenden Laubholzes, von welchem Quantum indessen der größte Teil auf die Fabriken entfällt, wird von dem Wanderlager der im Frühjahr und Herbst hier ankommenden Holzhändler gekauft. Diese kommen mit vielen Schiffsladungen Holz den Rhein hinab, stapeln dasselbe auf dem hiesigen Werft auf und benachrichtigen ihre Kunden. Der Preis wird fast nur mit Wechseln bezahlt; bei Kauf gegen bar giebt der hiesige Holzhändler 2% Skonto. Die Werkzeuge werden von hier bezogen, ebenso Zuthaten, wie Beschläge, Schlösser, Stifte, Schrauben; Leim liefern hiesige und Vertreter auswärtiger Firmen.

Als Typus des Betriebes eines mittleren Schreinermeisters, der sich mit einiger Aussicht auf Erfolg geschäftlich selbständig halten kann, ist der Betrieb eines Meisters, der mit 4 Gesellen arbeitet, anzunehmen. Der anfangende Meister bedarf für's erste Vierteljahr — denn so lange muß er wenigstens Kredit geben — an Kapital: 60 Mark an Miete für Werkstatt und Lager; für den Bauschreiner ist diese Summe etwas höher, da sein Lager größer sein muß; andererseits braucht aber sein Holz nicht so trocken und sein Lager deshalb nicht so gut zu sein; ferner an Wohnungsmiete (bei Frau und 2 Kindern) 75 Mark; für Werkzeuge 75 Mark pro Mann = 375 Mark. Der Verschleiß der letzteren beträgt etwa 3%. An Gesellenlohn sind pro Tag durchschnittlich 3,50 Mark zu rechnen, also bei 4 Gesellen pro Vierteljahr 1020 Mark; an Material: für 500 Mark Tannen- und für 600 Mark Eichenholz. Sehr oft wird mit kleinerem Lager angefangen oder gar bei der Bestellung erst jedesmal das Holz vom Holzhändler beschafft. In diesem Falle beeinträchtigt die Feuchtigkeit des Holzes die Qualität der Waren, und überdies entstehen unvermeidliche Verzögerungen, die gerade dem anfangenden Meister am meisten schaden. An Lebensunterhalt für sich und seine Familie braucht der Meister für ein Vierteljahr: 300 Mark, an Zubehör u. s. w. 100 Mark. Insgesamt ist also ein Anfangskapital von mindestens 3000 Mark erforderlich. Dieses bleibt im Geschäft, muß sich also entsprechend verzinsen.

Arbeitsmaschinen, die durch einen Motor getrieben werden, hat ein Meister von dem geschilderten Betriebsumfange nicht nötig und besitzt sie auch thatsächlich nur sehr selten; von größeren, selbständigen Meistern haben etwa 7 einen derartigen Maschinenbetrieb; zu Zeiten schwacher Bestellung rentiert derselbe sich eben nicht. Oft läßt auch die Größe und Einrichtung der Werkstatt, nicht selten das Festhalten an dem Alten und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Mißtrauen gegen eine Neuerung die Einführung von Maschinen nicht zu. So giebt es hier einen Meister mit etwa 30 Gesellen, der keinerlei maschinelle Einrichtungen hat. Für einen Meister mit 4 Gesellen würde ein vierpferdiger Motor durchaus hinreichen; derselbe kostet etwa 3000 M., die dazu gehörigen Arbeitsmaschinen ungefähr 2000 M. Uebrigens ist eine Änderung des Betriebes mit der Einführung der Maschinen nicht verbunden. Dieselben ersparen dem Meister nur Arbeitskräfte und die sonst unumgängige Benutzung der Lohnschneiderei.

Den kleineren und mittleren Meistern kann das ebengenannte Institut der sogenannten Lohnschneiderei die Maschinen in zweckmäßiger Weise ersetzen. Es bestehen in Köln 4—5 Lohnschneidereien; eine derselben ist zugleich Bauschreinerei-, eine andere im Hauptbetriebe Möbelfabrik. Alle Artikel der Bau- und die einfachen der Möbelschreinerei werden in ihren Teilen dort bis auf das Zusammensetzen fertig zugeschnitten. Der Preis der Benutzung ist verschieden, durchschnittlich pro Stunde und Maschine 2 Mark; die Benutzung lohnt sich um so mehr, je größer die Quantität und je einfacher und gleichartiger die Artikel sind. Von Bedeutung ist noch die Nähe der Lage und die oft starke Frequenz der Lohnschneiderei, infolge deren der Meister gerade bei schleunigen Arbeiten oft zum Warten gezwungen wird.

Einzelne Teile der von ihnen angefertigten Gegenstände beziehen die Meister stets direkt von Zwischenhändlern oder auswärtigen Fabriken, wo dieselben als Specialität hergestellt werden: so alle Drechslersachen, Tischstollen, Bettstollen, Konsolen, Schrankaufsätze, Verzierungsleisten. Die Meister können diese Teile selbst so billig nicht erzeugen.

In der Bau- wie Möbelschreinerei arbeiten die Gesellen teils im Tagelohn, teils im Accord, je nach der Art der zu produzierenden Gegenstände (bei größeren Mengen gleichartiger Erzeugnisse ist Accordarbeit besser) und nach der verschieden großen Geschicklichkeit der Gesellen. Der Tagelohn schwankt zwischen 2,50 und 4,50 Mark; durchschnittlich beträgt derselbe 3—4 Mark, der Verdienst im Accord ist durchgehends höher; er steigt bis auf 7 Mark. Vielfach wird pro Stunde bezahlt. Löhnung ist regelmäßig wöchentlich und zwar Samstags.

Gearbeitet wird fast stets ohne gegenseitige Kündigung. Die Arbeitszeit beträgt durchgehends $9^1/_2$ Stunden; bis 1883 betrug sie $10^1/_2$ Stunden. Ein damals auf socialdemokratische Agitation hin ausgebrochener Strike endigte durch Kompromiß, durch welches die angegebene Kürzung bewilligt wurde. Zum Zwecke der Arbeitsvermittlung hat die hiesige Innung ein Bureau, ebenso das sogenannte Gesellenhaus; außerdem dient hierzu der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stadtanzeiger, dessen Leitung überdies täglich an den Anschlagtafeln ein Verzeichnis der offenen Stellen anschlagen läßt. Soeben ist auch ein von der städtischen Verwaltung ins Leben gerufenes und von ihr geleitetes Arbeitsnachweisbureau eröffnet worden.

In dem hiesigen katholischen Gesellenhause, einer Stiftung Kolpings, besteht eine Fachabteilung für Tischler, welche regelmäßige Zusammenkünfte mit belehrenden Vorträgen veranstaltet. Sonst finden sich hier keine genossenschaftlichen Verbindungen unter den Tischlergesellen, auch, soweit bekannt, socialdemokratischerseits nicht. Die überwiegende Mehrzahl der Tischlergesellen sind jedoch Socialdemokraten, was aber ihren Fleiß und ihre Tüchtigkeit nicht beeinflußt; die übrigen sind religiös. Die Gesellen leiden außerordentlich an ungenügender Vorbildung; dieses hat wieder seinen Grund in dem sehr im argen liegenden Lehrlingswesen. Die Lebenshaltung der Tischlergesellen ist eine gute, entsprechend den verhältnismäßig hohen Löhnen. Das Arbeitsangebot im Kölner Tischlergewerbe ist zur Zeit ein außerordentlich großes. namentlich infolge des durch den Bau der Neustadt veranlaßten kolossalen Zuzugs von auswärts. Der Besitzer einer Bauschreinereifabrik teilte mir mit, daß er im Sommer an einem Tage oft gegen 30 arbeitsuchende Gesellen habe abweisen müssen. Die Konkurrenz, die diese beschäftigungslosen Gesellen den Meistern durch selbständige Übernahme von Arbeiten bereiten, ist eine ebenso starke, wie für den Ruf der Tüchtigkeit der Handwerker gefährliche.

Im hiesigen Tischlergewerbe bestehen drei Formen des Lehrverhältnisses: 1. Dreijährige Lehrzeit, während deren der Lehrling Kost und Wohnung bei den Eltern hat. Der Lehrherr erhält hierbei kein Lehrgeld, sondern zahlt an den Lehrling durchgehends noch Lohn, für die Woche im ersten Jahre etwa 1 Mark, im zweiten Jahre 3 Mark, im dritten Jahre 6 Mark. Diese Form ist die häufigste. 2. Dreijährige Lehrzeit, während deren der Lehrherr dem Lehrling Kost und Wohnung giebt und Lehrgeld erhält; der Lehrling bekommt keine Löhnung. Dieses ist die seltene Ausnahme. 3. Vierjährige Lehrzeit; der Lehrherr erhält kein Lehrgeld, giebt aber dem Lehrling Kost und Wohnung, wofür dieser, der in den 3 ersten Jahren keine Löhnung erhält, im 4. Jahre gegen geringen Lohn arbeitet. Diese Form wird der zweiten vorgezogen, da den Eltern meist die Beköstigung des Lehrlings und die Zahlung des Lehrgeldes unmöglich oder unbequem ist. Es zeigt sich somit das deutliche Streben der Eltern, kein Lehrgeld zu zahlen und womöglich den Lehrling bald verdienen zu sehen. Hierbei ist die dritte Form die gefährlichste, da der ausgelernte Lehrling, der nun „ordentlich" verdienen will, den Kontrakt oft bricht und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

davon geht. Zur Sicherung gegen letzteres wird der Kontrakt durchgehends schriftlich geschlossen; natürlich ist aber dieses Sicherungsmittel fast stets wirkungslos.

Meist halten nur kleinere Meister Lehrlinge, da diese selbst stets mitarbeiten und keinen besonderen Gesellen zur Ausbildung des Lehrlings nötig haben, was sonst die Innung von ihren Mitgliedern fordert. Auch macht die Innung ihre Mitglieder für die Ausbildung der Lehrlinge verantwortlich; sie überwacht dieselbe und fordert ein Gesellenstück. Ferner müssen die Innungslehrlinge die Fortbildungsschulen meist zweimal wöchentlich besuchen; der Unterricht in diesen findet abends von 7—9 in den Elementarschulen statt und erstreckt sich auf die Elementarfächer und auf Zeichnen. Der weiteren Ausbildung dient die hiesige städtische Fachschule. Das Lehrlingswesen krankt vor allem an dem Streben der Eltern, möglichst wenig pekuniäre Opfer für die Lehrlinge zu bringen. Deshalb behalten sie ihre Söhne lieber in Kost und Wohnung bei sich, um kein Lehrgeld bezahlen zu müssen. Hierdurch wird eine regelrechte Zucht und Aufsicht des Meisters über den Lehrling unmöglich. Schädigend in dieser Hinsicht wirkt auch der Einfluß der socialdemokratischen Gesellen; daher die Klagen der Meister über unbotmäßiges Verhalten der Lehrlinge. Dieses und der namentlich bei vierjähriger Lehrzeit häufige Kontraktbruch, gegen den die selten benutzte Möglichkeit der zwangsweisen Rückführung nichts hilft, halten viele Meister ab, Lehrlinge zu halten. Die halbwegs ausgelernten Lehrlinge schädigen als untüchtige Gesellen das Handwerk aufs schwerste.

Vereine für Lehrlinge, d. h. für jugendliche Arbeiter, die denselben aber meist nur Erholung und wenig Belehrung bieten, sind seitens der katholischen und protestantischen Geistlichkeit am hiesigen Orte zahlreich ins Leben gerufen worden und erfreuen sich einer starken Beteiligung.

Von der Herstellung im handwerksmäßigen Betriebe ist kein Gegenstand der Bau- und Möbelschreinerei, der überhaupt dem hiesigen Gewerbebetriebe verblieben ist, und keine Qualitätslage ausgeschlossen, selbstverständlich soweit die Fähigkeit und Kapitalkraft des Meisters reicht. Weil nun den Meistern die hierzu erforderliche Ausbildung fehlt, werden die feineren Kunstmöbel durchgehends nicht, und weil es an dem erforderlichen Kapital mangelt, auch ganze Ausstattungen bei ihnen seltener bestellt. Etwa ein Fünftel der hiesigen Meister sind nur Möbelschreiner; im übrigen überwiegt zuweilen die Produktion von Möbeln und häufiger noch, infolge des Baues der Neustadt, diejenige von Bauschreinerartikeln. Ferner existieren verschiedene Specialbetriebe: in der Möbeltischlerei je einer für Laden-, für Apotheken- und für Herrenzimmereinrichtungen; in der Bautischlerei nament-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich verschiedene Treppenbauereien. Diese Specialbetriebe sind meist Großbetriebe, einige mit Motoreinrichtung.

Nur bei größeren Bauschreinermeistern arbeiten zuweilen, aber selten, die einzelnen Gesellen durchgehends je einzelne Artikel im Accord; im übrigen besteht keine Arbeitsteilung. In der Bauschreinerei wird nur auf Bestellung gearbeitet, höchstens dann auf Vorrat, wenn tüchtige Gesellen trotz Mangel an Aufträgen nicht entlassen werden sollen. Läden existieren nicht.

In der Möbelschreinerei wird ebenfalls fast ausschließlich auf Bestellung und auf Vorrat nur dann gearbeitet, wenn der Meister einen Laden hat, was indessen verhältnismäßig sehr selten ist.

Eine eigentliche Saison existiert nicht, ebensowenig „tote Zeiten". In der Bauschreinerei ist die Winterarbeit etwas geringer; indessen werden viele Neubauten auch im Winter eingerichtet. In der Möbelbranche ist das letzte Quartal wegen der Weihnachtseinkäufe die beste, das erste Quartal aus gleichem Grunde die schlechteste Zeit.

Der Absatzkreis der Meister ist fast stets auf die hiesige Stadt und deren nähere Umgebung beschränkt. Wenn nach auswärts geliefert wird, so kommen meist persönliche Beziehungen des Meisters zu den Kunden (genauere Bekanntschaft — früherer Wohnsitz des Kunden in Köln) in Betracht.

Nur diejenigen Meister, welche Specialitäten liefern, arbeiten auch auf auswärtige Bestellungen hin. Der erwähnte Specialbetrieb für Ladeneinrichtungen liefert durch ganz Deutschland und zwar mehr außerhalb Kölns, als an Kunden des hiesigen Platzes. Fast stets wird nur an Privatkunden geliefert, ausnahmsweise an Magazine und nur gelegentlich bei starker Arbeitshäufung an Fabriken. Der Konsumentenkreis stuft sich ab nach der Art und Güte der Ware. Durchgängig stellt das mittlere Publikum die Hauptkundschaft der Meister dar; die Reicheren und Vornehmeren gehen lieber in die großen Magazine, wo sie die fertigen Möbel sehen und auswählen können; die untere Klasse kauft bereits durchgehends von einer hiesigen Fabrik und von den Magazinen, unter Umständen auch im Abzahlungsgeschäfte. Aber auch die sogenannten „besseren Bürger des Mittelstandes", der eigentliche Kundenkreis der Meister, kaufen fournierte Möbel schon überwiegend in den Magazinen. In der Bauschreinerei beziehen einige größere Baugesellschaften alles von auswärts; überdies macht sich hier das nicht unbedenkliche System der Gegenarbeit in außerordentlichem Maße geltend, welches auch in der Möbelschreinerei den Kundenkreis beeinflußt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Barverkauf bildet bei den Meistern die seltene Ausnahme, der Kreditverkauf die Regel. Mindestens vierteljährige, oft aber auch ungleich längere Zahlungsfristen werden beansprucht und gewährt.

Das einzige Institut, welches hier dem Produktivkredit der Schreinermeister dient, ist die Kölner Gewerbebank, eine eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht. Sie giebt Kredit nur an Mitglieder, d. h. Personen, die mindestens einen Stammanteil von 300 Mark übernommen und diesen bar eingezahlt haben. Überdies findet vorher eine Prüfung der Anwärter auf Tüchtigkeit und Zahlungsfähigkeit statt. Der Kredit ist gewöhnlich dreimal so hoch wie die Summe der übernommenen Anteile; er unterliegt aber dem Ermessen der Direktion. Die Benutzung ist ziemlich stark; aber nicht jeder Meister kann 300 Mark anzahlen. Sie geschieht dadurch, daß die Mitglieder Wechsel auf die Bank ziehen, die später einzulösen sind. Überdies diskontiert die Gewerbebank Wechsel mit geringerer Provision, als die anderen Banken.

### B. Magazin- und Hausindustrie.

Die Benennung „Magazin" soll im folgenden stets, dem hiesigen Sprachgebrauche entsprechend, im Gegensatze zu der direkten Niederlage einer auswärtigen Fabrik, für das Etablissement eines Zwischenhändlers gebraucht werden. Der Inhaber eines solchen Magazins ist aber stets nicht nur Zwischenhändler, sondern er verbindet hiermit eine andere Thätigkeit: er ist zugleich Verleger, der nicht selbständige, sondern hausindustrielle Tischler beschäftigt. Diese Betriebsform ist die schärfste Konkurrentin der handwerksmäßigen Produktion in der Möbelbranche; in der Bauschreinerei kommt sie nicht vor. Aber der Inhaber eines Möbelmagazins ist nicht in gleichem Maße Zwischenhändler und Verleger, er ist bald mehr das eine, bald mehr das andere. Es kommt in dieser Beziehung darauf an, welche Möbel vorwiegend geführt werden: je mehr fournierte Möbel in einem Geschäfte vorherrschen und je besser dieselben sind, um so mehr überwiegt der Zwischenhandel; je mehr die tannenen Möbel vertreten sind, um so stärker herrscht die Verlagsthätigkeit vor. In solcher Weise stufen sich die Magazine ab von dem glänzenden Geschäfte des Großhändlers, der nur zur Vervollständigung seiner ausgedehnten Mustereinrichtungen neben den feinsten Kunstmöbeln noch einige solide tannene Küchenmöbel hält bis herab zu der „Handlung in alten und neuen Möbeln", in deren Schaufenster als Schmuckstück ein Berliner Schränkchen prangt. Magazine, welche solide, aber weniger stilvolle und künstlerisch ausgestattete, einfachere fournierte Möbel als Hauptgegenstand führen, sind verhältnismäßig selten; entweder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

überwiegen die feineren Kunstmöbel oder aber die angestrichenen; doch sind letztere mit „Berliner Möbeln" in annähernd gleichem Umfange häufiger in demselben Geschäfte verbunden.

Im einzelnen mögen zunächst die Magazine in vorwiegend fournierten Möbeln besprochen werden.

Der Qualität der Waren entspricht die Einrichtung der Läden: Dieselben sind groß und glänzend, an den Hauptverkehrsstraßen gelegen, meist ein ganzes Gebäude einnehmend. In einer großen Zahl von Musterzimmern — oft mehreren Dutzend — sind die feinen Möbel geschmackvoll gruppiert; Leuchter, Draperien, Vasen, Büsten, Waffen vervollständigen die dem höchstentwickelten Geschmacke gerecht werdende Ausstattung dieser „Zimmer". Der Lage und Größe der Räume entsprechen die enormen Mietpreise, welche derartige Geschäfte zahlen. Fast stets sind neben den in Stil und Ausstattung besten Möbeln weniger solide oder mehr schematisierte, meist aus Berlin, vertreten, für den weniger geübten Laien im Gemenge oft schwer zu unterscheiden, für den geübteren Besucher sofort erkennbar. Der Inhaber dieser Geschäfte bezieht diese Möbel als Zwischenhändler vorwiegend aus Süddeutschland, hauptsächlich aus Stuttgart, daneben aus Mainz, Karlsruhe, Regensburg, Passau, auch aus Hannover, Düsseldorf, Opladen, Wesel und Berlin, aus letzterer Stadt allerdings hauptsächlich die sogenannten „Berliner Möbel". Etwa in einem halben Dutzend der hiesigen Magazine herrschen die besseren, meist süddeutschen Möbel vor, in den anderen mehr einfache, weniger solide und Berliner Möbel. Damit nimmt auch die Größe und Eleganz der Ausstellungen und die kostspielige Lage der Geschäfte ab. Die Qualität der in den ersten Geschäften geführten, meist süddeutschen Möbel ist die beste und ebenso die Ausstattung; ihnen gleich oder nahe kommen in beider Hinsicht die besten Berliner Möbel; dann aber geht's abwärts; jedoch werden die eigentlichen „Berliner Möbel" im technischen Sinne in den ersten Magazinen nicht geführt. Auf den Preis wirkt steigernd die Pracht der Ausstellungen und die kostspielige Geschäftslage, drückend aber die große Konkurrenz der anderen Magazine und der direkten Niederlagen. Glänzende Geschäfte machen daher diese Magazine heute durchgehends nicht mehr, und zwar, soweit dieses festzustellen war, umsoweniger, je besser die geführten Möbel sind. Am drückendsten wirkt hier die Konkurrenz der eigentlichen „Berliner Möbel", worüber später zu reden sein wird. Die meiste Ware wird auf Lager gekauft; vielfach wird jedoch auch auf Bestellung gearbeitet, indem die Zeichnungen an die auswärtige Fabrik gesandt und die Möbel fertig von dieser hergestellt werden. Wenn der Einheitlichkeit der Ausstattung wegen eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besondere Politur oder Farbe der Möbel gewünscht wird, werden dieselben unpoliert und ungebeizt nach Köln geliefert. Stets wird aber im Magazin selbst noch in Politur, Beizen, Nachfeilen u. s. w. die letzte Hand an die Möbel gelegt. Die Polsterarbeiten werden wegen des gerade in der Wahl der Bezüge und der dekorativen Ausstattung derselben maßgebenden individuellen Geschmackes in den besseren Magazinen meist hier hergestellt.

Der Inhaber dieser besseren Magazine ist stets völlig kaufmännisch gebildet; auch sein Betrieb ist durchaus kaufmännisch eingerichtet. Der Inhaber ist aber auch fast stets des Tischlerhandwerks kundig; namentlich entwirft er nach den Angaben der Besteller die erforderlichen Zeichnungen. Oft auch besteht eine Verbindung zweier Prinzipale, von denen der eine die kaufmännischen, der andere die technischen Arbeiten des Betriebes besorgt und leitet. Auch in der speciell technischen Bildung sind die Leiter der großen Magazine den hiesigen Meistern erheblich über, denen die kaufmännische Bildung ja durchgehends fehlt. Wie gesagt, ist der Inhaber dieser Magazine stets auch Verleger. Die tannenen Möbel, und zwar in den besseren Möbelmagazinen nur die Küchenmöbel, in den Geschäften mit vorwiegend „Berliner Möbeln" auch andere, werden im Auftrage des Geschäftsinhabers durch hiesige kleinere Meister hergestellt, die entweder ausschließlich für bestimmte Magazine, für eines oder mehrere, arbeiten oder daneben auch noch hin und wieder einen Privatkunden besorgen. Vereinzelt haben derartige Tischler auch Läden, in denen sie Möbel, welche in Zeiten mangelnder Aufträge hergestellt wurden, feilhalten. Diese hausindustriellen Handwerker arbeiten meist mit zwei oder drei Gesellen, deren Lohn etwas niedriger ist, als derjenige der Gesellen selbständiger Meister; er schwankt zwischen drei und vier Mark. Die Tischler arbeiten für die Magazine im Accord, oft auch in den tannenen Möbeln nach Zeichnung. Das Rohmaterial geben die Tischler selbst. Sie müssen zwar um etwa 20 Prozent billiger arbeiten als für ihre Privatkundschaft; andererseits erhalten sie aber die etwa nötigen Zeichnungen fertig, verlieren keine Zeit mit oft nutzlosen Besuchen der Kundschaft, wie die selbständigen Meister, und haben einen, wenn auch geringen, so doch immerhin verhältnismäßig sicheren Verdienst, da die größeren Geschäfte ständige Arbeit geben und nach Fertigstellung derselben den Lohn zahlen. So ist auch die Lebenshaltung dieser hausindustriellen Tischler, die für die größeren und besseren Magazine arbeiten, eine zwar bescheidene, aber nicht dürftige. Von dem Inhaber eines hiesigen großen Magazins in besseren Möbeln wurde mir angegeben, daß ein großer Teil auch der feineren fournierten Möbel nach Zeichnung hier durch hausindustrielle Meister hergestellt werde; sämtliche Möbel würden aber weiß,



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

also ungebeizt und unpoliert, abgegeben, und dieses sowie das letzte Abschleifen u. s. w. im Magazine selbst besorgt. Dieses Verfahren, auch furnierte Möbel im hausindustriellen Betriebe herstellen zu lassen, ist sonst jedenfalls nur vereinzelt und ausnahmsweise üblich; durchgängig beschränkt sich bei den besseren Magazinen der Verlagsbetrieb auf die tannenen Möbel. Eine ebenfalls vereinzelte Erscheinung dürfte die von einem andern bessern Möbelmagazine neben der Möbelfabrikation, allerdings in geringem Umfange, besorgte Herstellung feinerer Bauschreinerartikel sein.

Das Absatzgebiet dieser besseren Magazine ist in erster Linie das Inland und zwar wird mehr außerhalb Kölns als am hiesigen Orte selbst abgesetzt. Jedoch wird auch nicht selten ins Ausland exportiert, namentlich nach Amerika. In einem der ersten hiesigen Möbelmagazine wurde mir berichtet, daß vor kurzem noch Ausstattungen nach Südamerika und nach Natal geliefert worden seien. Hier handelt es sich allerdings doch meist um früher in Köln oder jedenfalls in Deutschland ansässig gewesene Familien oder um Verwandte einheimischer Kunden. Im allgemeinen entspricht der Kundenkreis der Magazine deren Größe und der Qualität der geführten Waren. Vermögende Kaufleute, höhere Beamte und Offiziere, Industrielle, Hotelbesitzer, jedenfalls zahlungskräftige Personen sind Käufer für die besten Magazine. Dementsprechend sind die Verluste durch Zahlungsausfälle gering, und überhaupt ist Barzahlung oder kurzer Ausstand die Regel.

Die geschilderte Organisation ist aber, wie gesagt, nur die der fünf oder sechs ersten hiesigen Möbelmagazine. Dann nimmt die Qualität der furnierten Möbel und gleichzeitig diejenige der Tannenmöbel sehr schnell ab; Magazine mit einfachen, aber vollständig soliden furnierten Möbeln, wie sie der tüchtigere Handwerker der älteren Zeit herstellte, existieren nicht. Die minderwertigen süddeutschen und namentlich die „Berliner Möbel" treten an die Stelle der soliden Kunstmöbel, während die tannenen Sachen mehr und mehr in den Vordergrund rücken. Die Magazine mittlerer Art, in denen furnierte Möbel in annähernd gleicher Stärke mit den tannenen vertreten sind, sind nicht zahlreich. Die überwiegende Mehrzahl der hiesigen Möbelmagazine sind solche, in denen die tannenen Möbel weit überwiegen und in denen furnierte Möbel geringerer Qualität nur nebenher, hauptsächlich der Ausstellung wegen, geführt werden. Die Zahl solcher Geschäfte ist am hiesigen Orte sehr bedeutend; die meisten derselben liegen in einem Straßenzuge, welche den Namen „Büchel" (mit verschiedenen zusätzlichen Bezeichnungen für die einzelnen Teile) führt und in den benachbarten Straßen und Gassen. Daher werden diese Geschäfte im Volksmunde als „Büchelgeschäfte", die von ihnen geführten minderwertigen und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vorwiegend tannenen Möbel als „Büchelware“ bezeichnet. In diesen Straßen reiht sich ein Möbelgeschäft an das andere. Als Laden werden die Straßenzimmer des Erdgeschosses benutzt; die Fenster sind häufig ausgehängt und auf den Fensterbrettern stehen die besseren Möbel, in die Straßen hineinragend, so daß der Vorübergehende sie sehen muß. Auch der offene Hausflur und vielfach ein Teil des Trottoirweges wird mit in den Ausstellungsbereich gezogen. Neben neuen Möbeln sind sehr häufig auch alte vertreten; ferner ist mit dem Möbelgeschäft vielfach eine Handlung in Öfen, Reisekoffern, Betten und auch Kleidern verbunden, alles in buntestem Durcheinander jeden Zoll des Ladens füllend. Von einer auch nur in etwa Geschmack verratenden Ausstattung ist nicht die Rede. Da diese Geschäfte in sehr belebten Straßen liegen, so ist die Ladenmiete meist nicht unerheblich.

Der Inhaber dieser Möbelmagazine ist auch noch Zwischenhändler; je größer das Geschäft ist, um so mehr wird noch bezogen. Ein tüchtiger Tischler ist der Inhaber fast niemals; kaum daß er überhaupt jemals selbst ein Möbel angefertigt hat. Er ist fast stets Händler und zwar nicht selten sogenannter „Altkäufer“, d. h. er kauft gebrauchte Sachen, Möbel, Öfen, Kleider, Bilder u. s. w. Stets ist aber der Inhaber Verleger und zwar trotz seines meist beschränkten Ladens in ganz bedeutendem Umfange. In Verlag giebt er die von ihm vorwiegend geführten tannenen Möbel geringerer und ganz geringer Qualität, an denen Holz und Arbeit durchgehends gleich schlecht sind.

Die für diese Möbelhändler arbeitende Hausindustrie setzt sich gegenwärtig aus zwei Betriebsformen zusammen. Zunächst bestehen hier zwei hausindustrielle Großbetriebe. Der eine beschäftigt 10 bis 20, der andere 30 bis 40 Gesellen; Maschinenbetrieb ist in denselben noch nicht vorhanden. Die Leiter dieser beiden Betriebe arbeiten selbst mit, trotz ihres größeren Geschäftes; auch ist dieser Betrieb nicht kaufmännisch eingerichtet. Überhaupt unterscheidet derselbe sich von denjenigen der übrigen kleinen Hausindustriellen vorerst nur durch den Umfang, wenn auch, wie weiter unten auszuführen sein wird, hier eine Änderung sich vorbereitet.

Die übrigen hausindustriellen Meister arbeiten der überwiegenden Mehrzahl nach allein; selten beschäftigen sie mehr als zwei Gesellen und zwar zu den niedrigsten Lohnsätzen. Maschinen haben sie selbstverständlich nicht; auch die Benutzung der Lohnschneidereien soll, abgesehen von den beiden erwähnten Großbetrieben, selten sein. Ein Holzlager haben sie nicht, beziehen vielmehr, da auch die Magazine keine Lager halten, den jedesmaligen Bedarf von hiesigen Holzhändlern, so daß die ohnehin schon



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sehr schlechte Qualität des Materials durch die Feuchtigkeit noch herabgedrückt wird. Auch die genannten Großbetriebe haben, soviel bekannt, kein oder doch nur ein unbedeutendes Lager. Gearbeitet wird zum Teil geradezu auf Bestellung, zum Teil in folgender Weise: die Hausindustriellen kennen ihren Kundenkreis und den der Magazine auf das genaueste; sie wissen, welche Möbel ein jedes Magazin und wieviel derselben es nötig hat. So wird die Woche hindurch geschreinert, des Sonntags angestrichen und gemasert, und Montags fährt der Hausindustrielle die während der vergangenen Woche gefertigten Stücke auf einem Handwagen bei seinen einzelnen Kunden vor und verkauft sie so. Bezahlt wird natürlich nach Stücken, die etwaigen Gesellen arbeiten im Accord. Es herrscht unter diesen sogenannten „Stückmeistern" die weitestgehende Arbeitsteilung: der eine macht nur Schränke, der andere nur Tische u. s. w., ja es kann meist der einzelne kein anderes Möbel herstellen, als dasjenige, welches er stets anfertigt. In den beiden genannten Großbetrieben besteht für die Gesellen dieselbe Arbeitsteilung. Frau und Kinder der Hausindustriellen helfen mit, namentlich beim Anstrich und Fortschaffen der Möbel. Für Privatkunden arbeiten diese Hausindustriellen nicht, sondern stets nur für die bestimmten Magazine. Auch die Abzahlungsgeschäfte, die hier in ziemlicher Anzahl vertreten sind, beziehen ihre tannenen Möbel auf diese Weise.

Die Stückmeister rekrutieren sich zum Teil aus Handwerkern, die ihre Selbständigkeit verloren haben, zum Teil aus mangelhaft vorgebildeten Gesellen, welche, um wirtschaftlich selbständig zu werden, besonders um heiraten zu können, in den Dienst der Magazine treten, endlich auch aus früheren Strafgefangenen, die im Gefängnis die Anfangsgründe des Tischlerhandwerkes erlernt haben. Infolge der großen Zahl derselben ist das Angebot ein enormes, und hierdurch wird der Verdienst, welcher schon gegenüber dem Publikum durch die große Konkurrenz der vielen Magazine gedrückt ist, noch niedriger. Auch soll eine planmäßige Ausbeutung seitens der Magazinbesitzer nicht allzu selten sein; aber es liegt auf der Hand, daß auch ohne eine solche die Lebenshaltung der Stückmeister eine sehr schlechte und die Armut oft eine drückende ist.

Da Material und Arbeit durchgängig gleich geringwertig sind, es auch hierauf bei den meisten Magazinen wenig ankommt, so fällt nur die Menge der hergestellten Stücke bei der Abmessung des Verdienstes in die Wagschale. So arbeitet denn der Stückmeister mit Frau und Kindern Tag und Nacht, aber infolge der erdrückenden Konkurrenz ohne mehr zu verdienen, als den kärglichsten Lebensunterhalt.

Das Absatzgebiet der sogenannten Büchelgeschäfte ist zunächst die hiesige

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stadt, und zwar sind hier die untere Volksklasse und der ärmere Teil der mittleren Klasse ihre Kunden; ferner die umliegenden Dörfer und besonders das Industriegebiet der Städte Elberfeld und Barmen, sowie das zwischen diesen Städten und Köln gelegene sogenannte Bergische Land, endlich das Industriegebiet Westfalens. In guten Geschäftszeiten werden die Möbel massenweise nach den genannten Industriecentren und aufs Land abgesetzt; die auswärtigen Händler kaufen dann hier ein oder beschäftigen auch schon direkt selbst hiesige Stückmeister. Bei schlechter Geschäftslage hingegen — und als eine solche wird die jetzige auch gerade bezüglich des westfälischen Industriegebietes nicht mit Unrecht bezeichnet — reisen die Kölner Händler und auch schon einige der hiesigen Hausindustriellen selbst nach den auswärtigen Kunden, um Bestellungen zu erlangen. Die Preise sind, wenn auch im Verhältnis zu der Qualität der Möbel immer noch zu hoch, doch durch die große Konkurrenz der vielen Magazine stets sehr gedrückt, um so mehr, wenn, wie in der gegenwärtigen Zeit, das Geschäft flau geht. Verkauft wird, dem Kundenkreis entsprechend, durchgehends auf Kredit; auch dieser Umstand und die vielfachen Verluste solcher Händler durch Zahlungsausfälle wirken auf die Stückmeister zurück und drücken die diesen gezahlten Preise noch tiefer.

### C. Fabriken.

Die dritte hier in Möbel- und Bauschreinerei vorkommende Betriebsform ist der fabrikmäßige Großbetrieb. Über den Begriff der „Fabrik" gehen in der Wissenschaft wie in der Gesetzgebung die Ansichten sehr auseinander; mehr und mehr aber neigt man der auch in der Rechtsprechung jetzt ziemlich konstant vertretenen[1] Ansicht zu, daß der Begriff der Fabrik, sobald derselbe nicht aus besonderen Gründen praktischer Art, wie z. B. für das Unfallversicherungsgesetz gesetzlich fixiert ist, nach den Eigentümlichkeiten der einzelnen Gewerbe verschieden zu bestimmen sei. Für das Tischlergewerbe erscheint es zunächst, — das dürfte schon aus dem bisherigen erhellen, — unzulässig, nur auf die Größe des Betriebs abzustellen, da diese eine Betriebsänderung weder bedingt noch auch durchgehends mit sich bringt. Auch der Meister, der 30 und mehr Gesellen hat, arbeitet fast stets ebenso im Betriebe selbst mit, wie der Meister mit drei oder vier Gesellen, wenn auch naturgemäß das Zeichnen, die Anweisung und Beaufsichtigung der Gesellen meist seine ganze Zeit in Anspruch nehmen wird; er hat ebenso wenig aus-

[1] Vgl. Preuß. Verwaltungsblatt, II. Jahrgang (1880), S. 61 und die dort citierten Entscheidungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gebildete kaufmännische Einrichtungen, wie dieser. Aber auch die Verwendung elementarer Kraft hat nicht immer eine Betriebsänderung im Gefolge. Es giebt hier eine Anzahl von Meistern, welche Maschineneinrichtung haben, die durch einen Gasmotor getrieben wird; die ganze, hierdurch hervorgerufene Betriebsänderung besteht aber lediglich in dem Wegfalle der Benutzung der Lohnschneiderei; im übrigen wird auch durch den Motorbetrieb die handwerksmäßige Produktion nicht geändert. Die Hilfskräfte dieser Meister sind Gesellen, die Meister selbst arbeiten in den kleineren Betrieben auch praktisch mit, vor wie nach wird auf Bestellung und für den engen Kundenkreis, nicht für den allgemeinen Markt produziert; die Buchführung ist vielfach gleich mangelhaft wie die der kleinen Meister; kaufmännisches Personal ist nicht angestellt, auch bezeichnet der Meister sich nicht als „Fabrikant".

Anders wird erst der Betrieb durch Einführung einer Dampfmaschine. Zunächst rentiert sich eine solche nur bei einem Großbetriebe von über zehn Hilfskräften; ferner wird nun die Produktion zu einer solchen für den allgemeinen Markt, die über den engeren Kreis der alten Geschäftskunden hinausgeht. Mit der Notwendigkeit ununterbrochener Maschinenverwendung findet die Arbeitsteilung Eingang, wenn auch nach der Art der hergestellten Gegenstände mehr oder weniger ausgedehnt. Damit aber hört der Leiter des Ganzen mehr und mehr auf, Mitarbeiter zu sein und wird zum Leiter des Betriebes, dessen Thätigkeit von derjenigen seiner Arbeiter verschieden ist und einen technisch-kaufmännischen Charakter annimmt. Auch bedingt die Häufung der Korrespondenz nunmehr die Anstellung kaufmännisch gebildeter Kräfte. Damit aber verändert sich wesentlich das Gesamtbild des Betriebes: an die Stelle des Handwerks tritt die Fabrik.

In der Möbelschreinerei giebt es hier nur zwei solcher Fabriken, wenn auch viele Magazine, trotzdem sie nur vereinzelt am Orte und dann meist durch Stückmeister arbeiten lassen, sich als „Fabrik" bezeichnen. Die beiden Fabriken stellen nur solide Möbel her, aber Möbel verschiedener Art: die eine Fabrik (Pallenberg) verfertigt neben allen Bauschreinerartikeln besserer Art als Specialität furnierte Möbel, die andere (Kleinertz) hauptsächlich Tannenmöbel und in zweiter Linie einfache furnierte Möbel. Die Maschinen der letzteren werden gleichzeitig zur Lohnschneiderei benutzt.

Gleich in beiden Fabriken ist zunächst die maschinelle Einrichtung. Durchgehends sind sämtliche für das Schreinergewerbe bedeutsamen Maschinen, nach Bedarf in mehreren Exemplaren, vorhanden. Soweit das Holz in Stämmen bezogen wird, werden diese durch die sogenannten Horizontal- bezw. Vertikalgatter in Bretter geschnitten. Kreis- und Bandsägen dienen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zum Zerteilen dieser Bretter auf die erforderlichen Dimensionen; Hobelmaschinen glätten dieselben. Zum Beschneiden des Holzes nach den aufgezeichneten Linien und Konturen dienen die Fraismaschinen mit unzähligen Kontureisen. Die im Inneren eines Brettes nötigen Ausschnitte stellt die Dekupiersäge her. Kehlmaschinen dienen zur Herstellung von Leisten, Füllungsabplattmaschinen zum Abschrägen der Füllungen bei Thüren; Maschinen zum Ausschneiden der Zapfen und Schlitze, zum Ausstemmen von Löchern und zum Bohren vervollständigen die maschinelle Einrichtung. Bei Pallenberg ist mit dem Betriebe eine Schlosserei in kleinerem Umfange verbunden, in der die Fraiseisen zum Schneiden der Konturen, sowie die einfachen Beschläge hergestellt werden und überdies Maschinen zum Schleifen der Sägen und Fraiseisen aufgestellt sind.

Jede dieser Maschinen, die bei Pallenberg durch eine Dampfmaschine mit 45 Pferdekräften in Bewegung gesetzt werden, leistet in einer Stunde soviel, wie ein Mann mit handwerksmäßigem Werkzeuge kaum in $1^1/_2$ Tagen schafft. Die Ersparnis an Arbeitskraft ist daher eine sehr erhebliche. Andererseits ermöglicht der erhitzte Dampf der Kraftmaschine die Anlage großer Trockenkammern, in denen auch den größten Möbelteilen der letzte Rest der Feuchtigkeit entzogen wird.

Ein ferneres gemeinsames Merkmal der beiden hiesigen Möbelfabriken ist der Großbetrieb. Pallenberg beschäftigt ungefähr 200, Kleinertz 30 bis 40 Personen. Beide Betriebe sind kaufmännisch, mit vollständigem Kontorpersonal eingerichtet und ihre Leiter kommerziell gebildet. Beide haben große Holzlager außerhalb der Stadt. Im übrigen bringt die Verschiedenheit der hergestellten Möbel eine Reihe von Unterschieden in der Organisation hervor, welche eine gesonderte Betrachtung erforderlich machen.

Die Pallenberg'sche Fabrik, welche seit über 60 Jahren besteht, bezieht den Rohstoff nur ausnahmsweise von hiesigen Holzhändlern; Angestellte des Geschäfts reisen in den Spessart und nach Süddeutschland, wählen das Holz an Ort und Stelle aus und kaufen es ein. Ausländische Hölzer werden auf die gleiche Weise direkt bei den Hamburger Großhändlern gekauft. Hingegen wird auch von den hiesigen Wanderlagern im Frühjahr und Herbste das Beste der Sendungen angekauft; überhaupt gelangt nur Holz erster Güte zur Verwendung. Der Holzkauf und ebenso der Bezug aller Zuthaten findet nur gegen Barzahlung, also erheblich billiger statt, als die Meister einkaufen.

Neben dem kaufmännischen Personal beschäftigt Pallenberg in seiner Fabrik 8 Zeichner, etwa 20 Bildhauer, ferner Modelleure und Stuckateure, ungefähr 120 Schreiner, dann Vergolder, Drechsler, Polsterer, Schlosser,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Näherinnen und Arbeitsleute zum Packen und Wegbringen der Waren, zum Abholen des Holzes vom Lager, zum Dienste in den Werkstellen und zur Bedienung der Kraftmaschine. Die Angestellten gehören sämtlich zu den tüchtigsten in ihrem Fache. Dementsprechend ist auch der Lohn ein sehr hoher; er steigt bei den Schreinern bis auf 7, bei den Bildhauern und Modelleuren bis auf 15 Mk. pro Tag. Die meisten Angestellten sind schon lange im Geschäfte thätig; ihr Verhältnis zu ihrem Arbeitgeber ist ein gutes. Lehrlinge sind zur Zeit in der Fabrik nur in der Bildhauerei beschäftigt; infolge übler Erfahrungen und wegen der mit der Ausbildung verbundenen Mühen legt man auf die Annahme neuer Lehrlinge keinen Wert. In Zeiten von Arbeitsüberhäufung läßt die Fabrik auch einzelne Sachen durch früher bei ihr angestellt gewesene, jetzt selbständige Meister herstellen. Soweit möglich wird im Accord gearbeitet; hierbei herrscht aber — mit Ausnahme der Stühle, welche besondere „Stuhlmeister" herstellen — keine Arbeitsteilung unter den einzelnen Schreinern oder Bildhauern in der Weise, daß jeder derselben stets nur bestimmte Arten von Möbeln verfertigte; vielmehr richtet sich die Verwendung der Hilfskräfte stets nur nach dem jedesmaligem Bedürfnisse. Es hat dieses seinen Grund vor allem darin, daß die in der Fabrik immer nach Zeichnung hergestellten Möbel nicht schematisch, sondern in Stil und Ausstattung fortwährend verschieden sind. Die hierdurch erforderte allseitige tüchtige Schulung und Erfahrung des Personals ist eben der gerade Gegensatz von der lediglich oder doch vorwiegend einseitigen Ausbildung, welche erforderlich ist, um eine Arbeitsteilung nach einzelnen Gegenständen vorteilhaft zu machen.

Früher stellte die Pallenberg'sche Fabrik nur Möbel her; heute umfaßt ihr Produktionsgebiet die ganze Möbel- und Bauschreinerei, sowie die Herstellung aller Dekorationen, der Stuckverzierungen im Innern der Gebäude (Decken, Thürauffätze ꝛc.) und an der Façade, endlich die Herstellung von Façaden-Modellen, überhaupt die ganze innere und äußere Ausstattung eines im Rohbau fertigen Gebäudes. Specialität ist aber die Möbelfabrikation und die hiermit zusammenhängende Zimmer-Dekoration geblieben. Alle Gegenstände werden in bester Qualität und feinster Ausstattung hergestellt. Bezogen werden neben den Rohstoffen und Zuthaten (Stoffen, Marmor- und Steinteilen, Beschlägen) von fertigen Produkten nur die echten japanischen und einige englische und französische Möbel, sowie einzelne echte Teile, die zu den in der Fabrik hergestellten Möbeln verwandt werden. Geliefert wird fast nur auf Bestellung und nach einer, den Angaben der Kunden entsprechend vorher entworfenen Zeichnung. Selbst die Modelle der stilgerecht zur Ausstattung passenden Lampen werden in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Fabrik hergestellt und hiernach der Guß auswärts besorgt. Gerade in der Durchführung des Stiles bis in die kleinsten Einzelheiten, bis zu den Nippesfigürchen, welche die Konsolen zieren, und in dem künstlerischen Geschmacke, welcher sich in den Zeichnungs-Entwürfen, in der Wahl der Stoffe und Dekorationen zeigt, liegt neben der soliden Qualität die Stärke und Specialität des Geschäfts.

Mit der Fabrik ist kein Laden, sondern nur eine Ausstellung von Möbeln und Dekorationsstücken der verschiedenen Stilarten verbunden, die indessen wohl an Geschmack, aber nicht an Größe den hiesigen Magazinen gleichkommt. Für einen umfangreichen Laden liegt deshalb kein Bedürfnis vor, weil die Fabrik in erster Linie nicht auf Vorrat, sondern weit überwiegend auf Bestellung arbeitet, wie dieses die Qualität der Erzeugnisse mit sich bringt.

Jedoch wird, was schon aus der Größe des Betriebes erhellt, nicht für einen lokal begrenzten Kundenkreis, sondern für den Weltmarkt produziert. Nur der kleinste Teil der Erzeugnisse bleibt am hiesigen Orte, während die Mehrzahl derselben nach auswärts ins Inland, vorzugsweise nach Berlin und Frankfurt a. M., sowie ins Ausland und besonders nach Amerika geht. Der Preis der Möbel entspricht der Qualität derselben; er ist, wenn auch durch die sehr fühlbare Konkurrenz der besseren Magazine beeinflußt, dennoch ein hoher. Dem entspricht wieder die Kundschaft der Firma, welche sich auf die ersten Kreise und die bestgestellten Privatpersonen des In- und Auslandes beschränkt. Auch übernimmt die Fabrik die Einrichtung von fiskalischen Gebäuden, wie der Fürstenzimmer des hiesigen Hauptbahnhofes. Für Magazine wird nicht gearbeitet. Hiermit steht wieder im Einklange, daß durchgehends gegen Barzahlung, die oft noch vor der Lieferung erfolgt, und nur ausnahmsweise gegen kurzen Kredit verkauft wird; Zahlungsausfälle kommen kaum vor.

Alles über die von der Fabrik hergestellten Möbel hinsichtlich der Produktionsweise, der Qualität, des Produktions- und Absatzkreises Gesagte gilt in analoger Weise auch für die übrigen Teile des Produktionsgebietes der Fabrik. Die Anfertigung auswärtiger Bau-Einrichtungen wird an Ort und Stelle von den Angestellten der Fabrik, wenigstens unter deren Leitung, ausgeführt.

Auch die zweite hierselbst bestehende Fabrik (Kleinertz) stellt nur solide Sachen, und zwar lediglich Möbel her. Die Produktion ist vorwiegend auf tannene Möbel, daneben aber auch auf fournierte Möbel gerichtet. Die letzteren unterscheiden sich von den Möbeln der Pallenbergschen Fabrik durch bedeutend größere Einfachheit in der Ausstattung und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größere Einförmigkeit im Stil; es sind sog. „däftige", d. h. solide Möbel für den bürgerlichen Mittelstand, von Kunstmöbeln ebenso verschieden wie von der schlechten Berliner Ramschware. Bildhauerarbeit ist weniger vertreten, und das Hauptgewicht wird auf exakte und dauerhafte Arbeit gelegt; daneben bezieht aber die Fabrik bessere „Berliner Möbel" aus Berlin.

Auch diese Fabrik bezieht das Holz im großen meist von den Wanderlagern im Frühjahr und Herbst. Der Kauf findet gegen bar statt. Der Preis soll bei Bezug im großen auf diese Weise sich um 12—15% niedriger als der Preis der hiesigen Holzhändler stellen. Auch in dieser Fabrik wird nur gutes Holz verwendet.

Außer den kaufmännischen Angestellten beschäftigt die Fabrik einen Zeichner, etwa 30 Schreiner, ferner einige Drechsler und Polsterer, Handarbeiter und Anstreicher, welche das Streichen und Masern der tannenen Möbel besorgen. Bildhauer sind nicht in der Fabrik; vielmehr wird die etwa nötige Bildhauerarbeit auswärtigen Meistern ins Haus gegeben. Auch hier sind durchgehends tüchtige Kräfte gegen hohen Lohn angestellt. Die Arbeitsteilung ist entsprechend den im Betriebe hergestellten vorwiegend schematischen Möbeln weiter durchgeführt, als bei Pallenberg. Die einzelnen Schreiner, Anstreicher und Polsterer arbeiten im Accord; ein jeder übernimmt die Herstellung, den Anstrich oder das Polstern einer bestimmten Anzahl von Möbeln derselben Art, ein Schreiner z. B. die Anfertignng von 1/2 Dutzend Schränken. Die einzelnen Teile derselben werden auf den Maschinen zurechtgeschnitten und dann zusammengesetzt. Ist aber diese Arbeit abgeliefert, so wird derselbe Schreiner nunmehr beispielsweise die Herstellung einer Anzahl von Tischen übernehmen. Die Arbeitsteilung geht also auch hier nicht so weit, daß die einzelnen Tischler stets nur denselben Gegenstand herstellen, wie dieses bei den hausindustriellen „Stückmeistern" die Regel ist. Denn die gute Qualität der in diesem Betriebe hergestellten Möbel erfordert einen Grad von Tüchtigkeit der Angestellten, welcher mit einer so einseitigen Ausbildung, wie diejenige der Stückmeister durchgängig ist, nicht verbunden zu sein pflegt.

Entsprechend der mehr einseitigen Produktionsrichtung wird vorwiegend auf Lager gearbeitet; jedoch auch nicht selten auf Bestellung, die sich entweder auf ganze Ausstattungen oder, was namentlich häufig ist, auf den aus tannenen Möbeln (Kleiderschränke, Kücheneinrichtung) bestehenden Teil feinerer, aus Magazinen bezogener Ausstattungen erstreckt.

Die Fabrik hat ihre Hauptkundschaft am hiesigen Ort und in der näheren Umgebung, namentlich in einem Specialartikel, in Wirtstischen, sowie im Industriebezirke Westfalens. Ins Ausland wird nicht geliefert,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

da die Fracht im Vergleich zum Werte der Möbel, eine unverhältnismäßige Höhe erreicht.

Entsprechend der vorzugsweisen Produktion auf Lager hat Kleinertz ein sehr geräumiges Ladengeschäft.

In der Bauschreinerei giebt es außer der Pallenbergschen Fabrik und außer einer hiesigen Jalousienfabrik sieben große Betriebe, welche Dampfkraft verwenden. Nach der obigen Begriffsbestimmung sind nur diese Betriebe „Fabriken". Es trifft aber auch hier fast ausnahmslos zu, daß nur diese Betriebe kaufmännisch verwaltet werden, und daß ihre Leiter nicht als primi inter pares unter den Gehilfen mitarbeiten, sondern denselben als „Prinzipale" oder „Arbeitgeber" gegenüberstehen. Allerdings hat hier die Entwicklung aus dem handwerksmäßigen zum Fabrikbetriebe noch nicht den Grad der vollen Durchbildung erlangt, wie in den geschilderten Möbelfabriken — hauptsächlich deshalb, weil bei diesen Unternehmungen, die sämtlich erst im Laufe der letzten 10 bis 12 Jahre entstanden sind oder doch erst in dieser Zeit Maschinen eingeführt haben, das Andenken an die frühere Produktionsweise noch zu lebhaft ist, umsomehr als die Unternehmer meist früher selbst Handwerksmeister waren. Ferner ist die Betriebsorganisation der Bauschreinereifabriken denjenigen in der Möbelbranche gegenüber eine einfachere; sie erfordert nicht die dort gebotene Vielseitigkeit der Produktion, noch die Mannigfaltigkeit der zur Verwendung gelangenden Hilfskräfte. Infolgedessen nimmt die organisatorische Thätigkeit der Leiter hier einen geringeren Raum ein, wodurch wieder ihre kaufmännische Ausbildung verlangsamt wird. Auch andere Merkmale zeigen, daß hier die ganze Organisation erst im Entstehen begriffen ist; so namentlich der Umstand, daß hierselbst nur auf Bestellung, nicht auf Lager, also nicht für den Weltmarkt produziert wird. Im einzelnen unterscheiden sich die Bauschreinereifabriken außer durch die mehr oder weniger an den handwerksmäßigen Betrieb erinnernde Organisation noch durch ihre verschiedene Größe. Nur eine Fabrik beschäftigt 38, die meisten anderen etwa 10—12 Arbeiter, d. h. gerade so viel, daß die Dampfeinrichtung sich rentiert. Im übrigen sind die Betriebsmerkmale im wesentlichen die gleichen.

Der Rohstoff wird nur im großen bezogen und zwar das Tannenholz durchgehends oder wenigstens häufig von hiesigen Holzhändlern, weil sich der direkte Bezug hauptsächlich der Ungleichmäßigkeit der großen Holzsendungen wegen nicht lohnt. Hingegen wird das Laubholz durchgehends entweder direkt in den süddeutschen Wäldern oder aber von den hiesigen Wanderlagern im Frühjahr und Herbst gekauft. Nur ausländische Hölzer, namentlich amerikanische Eiche, werden von auswärtigen Händlern, vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wiegend in Hamburg, bezogen und dann auch häufig dort selbst ausgesucht. Zuthaten fallen hier um so weniger ins Gewicht, als der Hauptteil derselben, die Fensterriegel und Thürschlösser, meist durch den Bauherrn von sog. Baubeschlagfabriken bezogen wird. Der Vorteil bei dem erwähnten direkten Holzbezuge im großen beträgt auch hier gegen 15 %. Die sämtlichen Bauschreinereifabriken haben notwendigerweise große Holzlager.

Außer den Bretterschneidemaschinen (Horizontal- und Vertikalgatter) sind sämtliche, für das Tischlergewerbe in Betracht kommende Maschinen vertreten, genau wie in der Möbelschreinerei, jedoch mit Ausnahme der Dekupiersäge, für die hier die Verwendung fehlt. Die Kosten der Maschineneinrichtung für eine Fabrik betragen: für die etwa 30pferdige Kraftmaschine und den Dampfkessel ungefähr 8000 Mark, für den Bau des erforderlichen hohen Schornsteins 2500 Mark, für die Arbeitsmaschinen gegen 18 000 Mark; insgesamt also annähernd 30 000 Mark. Die Betriebskosten einer 30pferdigen Dampfmaschine stellen sich für den Tag auf rund 6,50 Mark, wobei die Möglichkeit der Verwendung der Holzabfälle und Holzspäne als Brennmaterial sehr in Betracht kommt. Hierzu tritt aber das Erfordernis des eigenen Grundbesitzes seitens des Fabrikinhabers, da die Anlage einer Fabrik auf gemietetem Terrain naturgemäß ein gefährliches Wagnis ist.

Die hiesigen Bauschreinereifabriken stehen sämtlich im Eigentum von einzelnen oder mehreren physischen Personen, nicht von Aktiengesellschaften oder Genossenschaften. Die kaufmännischen Geschäfte besorgt entweder einer der mehreren Inhaber oder ein Angestellter, ebenso die erforderlichen Zeichnungen; besondere Zeichner sind — abgesehen von der Pallenbergschen Fabrik — nicht angestellt. Ebensowenig Bildhauer; vielmehr wird die erforderliche Bildhauerarbeit und in gleicher Weise die Drechslerarbeit aus der Fabrik hinausgegeben, und zwar einzelnen Meistern ins Haus. Somit kommen als Angestellte der Fabrik außer der kaufmännischen Kraft, den zur Wartung der Maschinen bestellten Personen und den Hausknechten nur die Schreiner und eventuell Lehrlinge in Betracht. Die in den Fabriken beschäftigten Schreiner sind durchweg tüchtig und wechseln selten; ihr Lohn schwankt durchgehends zwischen 3,50 und 3,75 Mark für den Tag. Dies ist indessen nur der wöchentlich, und zwar Samstags, zur Auszahlung kommende Lohnteil; da stets im Accord gearbeitet wird, so ist die Einrichtung getroffen, daß erst nach vollständiger Ablieferung der Arbeit abgerechnet wird und der Schreiner dann den über den Tageslohn hinausgehenden Mehrverdienst auf einmal erhält. Tüchtige Bauschreiner vermögen ihren Verdienst leicht auf 5 Mark und höher pro Tag zu steigern.

Eine Arbeitsteilung in dem Umfange, daß von einzelnen Schreinern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stets nur einzelne Artikel verfertigt werden, kommt nicht vor; noch weniger natürlich eine Arbeitszerlegung, sodaß Teile eines und desselben Gegenstandes von verschiedenen angefertigt würden. Vielmehr übernimmt jeder Schreiner eine bestimmte Anzahl von Gegenständen, von Fenstern oder Thüren im Accord und nach deren Fertigstellung eine neue Quantität derselben oder anderer Bauschreinerartikel.

Produziert wird stets nur *auf Bestellung*, nicht auf Lager; in jeder Fabrik werden alle Arten von Bauschreinerei-Artikeln und von jeder Qualität, den Vorschriften der Besteller entsprechend, angefertigt. Jedoch sind, wie eingangs erwähnt, die Parkettböden der hiesigen Produktion ganz verloren gegangen; auch die Thüren — mit Ausnahme der kunstvolleren, nach Zeichnung ausgeführten — werden nur von denjenigen Fabriken hergestellt, welche infolge ihres Rufes oder der von ihnen sonst den Bauherren gewährten Vorteile, bei größeren Aufträgen auch die Anfertigung dieses Artikels im eigenen Betriebe ausbedingen können.

Der *Absatzkreis* der Bauschreinereifabriken beschränkt sich auf das Stadtgebiet und die nähere Umgebung; nur ausnahmsweise wird nach auswärts geliefert. Die Kölner Fabriken sind eben mit der Neustadt und in erster Linie für dieselbe entstanden, und der große lokale Markt, sowie auch die Jugend des hiesigen fabrikmäßigen Großbetriebs haben bisher, abgesehen von den günstigen Verhältnissen, unter denen die auswärtige Konkurrenz arbeitet, eine Produktion für einen weiteren Markt noch nicht aufkommen lassen. Kunden sind private Bauherren und Gesellschaften — von letzteren beziehen allerdings viele ihren ganzen Bedarf von außen — sowie die städtische und staatliche Verwaltung.

Die Lieferung erfolgt nur ausnahmsweise gegen Barzahlung; vielmehr ist ein sehr weiter Kredit — durchschnittlich ein Jahr, oft viel länger — ortsüblich. Sehr verbreitet ist das System der Gegenarbeit, allerdings in einer anderen und weit weniger schädlichen Form als bei den Meistern, indem nämlich die Inhaber der Bauschreinereifabriken selbst Häuser bauen und diejenigen Bauherren, die berufsmäßig Handwerker sind, (ein seit Entstehung der Neustadt sehr häufiger Fall) nur einen Teil der Kaufsumme für die Bauartikel (etwa 50—75%) in bar, den Rest aber durch Gegenarbeit bei den Bauten der Fabriken begleichen. Die Inhaber der größten hiesigen Bauschreinereifabrik haben, nach ihrer Erklärung, hauptsächlich ihrer eigenen Bauthätigkeit in Verbindung mit diesem System der Gegenarbeit ihren Erfolg und das Anwachsen des Betriebs zu verdanken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## 3. Lebensfähigkeit des Kleingewerbes.

### A. Möbelschreinerei.

Bis zum Anfang der 80er Jahre wurden die in Köln auf den Markt gelangenden Erzeugnisse der Möbelschreinerei mit Ausnahme der Stühle, die schon vor der Mitte der 70er Jahre an besondere Stuhlmacher hier und auswärts übergegangen waren, durchgehends von örtlichen Betrieben hergestellt. Die beiden großen Möbelfabriken bestanden damals schon, wenn auch in kleinerem Umfange; jedoch machten sie den Meistern keine erhebliche Konkurrenz, hauptsächlich wegen der geringeren, dem Marktbedürfnisse mehr entsprechenden Zahl derselben. Daneben war ein jetzt noch blühender Großbetrieb speciell für Ladeneinrichtung damals schon vorhanden. Berliner Möbel wurden allerdings schon von Geschäften geführt, fanden aber bei dem nach alter Sitte auf solide Arbeit den Hauptwert legenden Kölner Publikum nur geringen Anklang. Bis 1873 hatte das Tischlerhandwerk in Köln wirklich einen „goldenen Boden"; dann aber machten die Wirkungen der Schwindelgründungen sich fühlbar und verhinderten bis 1880 dauernd eine eigentliche Blüte des Handwerks.

Anfangs der 80er Jahre, namentlich von 1882 ab, seitdem die Neustadt gebaut wurde, änderte sich die Lage des hiesigen Möbelschreinereigewerbes wesentlich. Es begann nunmehr die Einfuhr auswärts fabrizierter fournierter Möbel in größerem Umfange, aus Berlin wie auch aus Süddeutschland. Diese Einfuhr ist stetig gewachsen bis zum heutigen Tage; die auswärtigen Geschäfte haben gegenwärtig in den besseren fournierten Möbeln den Markt zum größten Teile, in den „Berliner Möbeln" aber ganz in der Hand. Von dieser auswärtigen Konkurrenz blieb die Produktion tannener Möbel verschont; dieselbe wurde aber im Laufe der 80er Jahre mehr und mehr zur Specialität einzelner Meister und größerer Betriebe, da bei der immer mehr anwachsenden Überproduktion und bei dem hierdurch hervorgerufenen Preisdrucke durchgehends nur noch derjenige diese einfachen Artikel mit Erfolg fabrizieren konnte, welchem lange Übung ein schnelles Arbeiten ermöglichte. Gleichzeitig bemächtigte sich der hiesige Zwischenhandel mehr und mehr dieser Möbelgattung und durch die Kapitalkraft, sowie durch die Überlegenheit des kaufmännischen Betriebes dieser Zwischenhändler wurden die selbständigen „Stückmeister" allmählich zu Hausindustriellen. In der letzten Zeit hat die Centralisation der Industrie der Tannenmöbel in Großbetrieben und hiermit verbunden die Umwandlung der hausindustriellen Handwerker in Lohnarbeiter bedeutende Fortschritte gemacht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aus dem geschilderten Gange der Entwicklung in den letzten zwanzig Jahren erhellt schon, daß die Lage der Möbeltischlerei in den beiden großen Gruppen der fournierten Möbel einerseits und der Tannenmöbel andererseits ein wesentlich verschiedenes Bild darbietet. Hierdurch ergiebt sich die Hauptteilung dieses Abschnittes. Es kann sich aber hier die Untersuchung nicht lediglich auf die Lage des Kleingewerbes beschränken, da für diese erst die Darstellung der heutigen Lage der gesamten hiesigen Möbelschreinerei ein verständliches Bild giebt.

Zunächst nehmen einige Betriebe, welche nur Specialitäten anfertigen, eine gesonderte Stellung ein. Es ist dieses, wie schon erwähnt, ein Großbetrieb mit über 30 Gesellen, welcher nur Ladeneinrichtungen besserer Art anfertigt, sowie ein anderer, welcher Apotheker-Einrichtungen herstellt. Beide Betriebe arbeiten für den Weltmarkt auf Bestellung und machen, soweit es sich um die bessere Qualität handelt, infolge des Großbetriebs, der Einseitigkeit der Produktion und der gesammelten Erfahrungen den Meistern eine unüberwindliche Konkurrenz.

Eine Sonderstellung nimmt ferner die Pallenbergsche Möbelfabrik ein; die in derselben erzeugten Möbel stellen Anforderungen an das künstlerische Können, die nur wenige Kunsttischler zu erfüllen vermögen, und diese Meister können bei den hohen Preisen Pallenbergs sehr gut mit diesem konkurrieren. Pallenberg bereitet somit dem Kleingewerbe keine Konkurrenz; er hebt vielmehr, wie die Meister mit Recht sagen, die Preise. Andererseits hat die Pallenbergsche Fabrik selbst sehr fühlbar unter dem Wettbewerbe der süddeutschen Möbelfabriken zu leiden.

Die fournierten Möbel teilen sich in bessere, von solider Qualität und feiner, künstlerischer Ausführung, und in schlechtere, weniger solide, von zwar geschmackvoller, aber mehr schematischer Ausstattung, sogenannte „Berliner Möbel". In diesen beiden Gruppen von Möbeln bietet das hiesige Kleingewerbe ein verschiedenes Bild.

Wie schon erwähnt, ist der hiesige Markt in den besseren Möbeln, die vorwiegend aus Süddeutschland (Stuttgart), daneben auch aus Berlin und aus östlichen Fabriken kommen, überwiegend in den Händen der großen Magazine. Es wird sich zunächst darum handeln, die Gründe für diese Erscheinung festzustellen.

Als mit dem Beginn des Neustadtbaues plötzlich nicht nur von den Neuanziehenden, — in der ersten Zeit meist besser situierten Personen — größere Möbelmengen begehrt wurden, sondern gleichzeitig auch die angesessenen Kölner infolge des bedeutenden Verkehrsaufschwunges höhere Anforderungen an ihre Mobiliareinrichtung stellten, bestanden am Orte keine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Betriebe, die diesem Bedürfnisse zu genügen vermochten. Von den beiden Großbetrieben hatte Pallenberg seinen engen, festen Kundenkreis. Seine Kunstmöbel und die ihrer Feinheit entsprechenden höheren Preise entsprachen den Wünschen und der Kapitalkraft der neuen Möbelkonsumenten meistens nicht. Kleinertz aber fabrizierte hauptsächlich tannene Möbel. So stand Köln damals den auswärtigen Großbetrieben für bessere und feinere Möbel als denkbar günstigster Markt schrankenlos offen, und es ist erklärlich, daß die Einfuhr, vermittelt zunächst durch Agenten und Vertreter, dann mehr und mehr durch Zwischenhändler, sehr bald einen bedeutenden Umfang annahm. Verschiedene Umstände hinderten die hiesigen Meister damals an der Benutzung dieser unvergleichlich günstigen Gelegenheit zur Hebung ihres Gewerbes; zunächst das Fehlen des erforderlichen Kapitals, um den Betrieb den Zeitanforderungen entsprechend zu vergrößern; ferner die dem Kölner Handwerker eigentümliche Schwerfälligkeit und das Hängen am Hergebrachten; namentlich wollte man meist von der Einführung von Maschinen nichts wissen; vor allem aber die mangelnde technische und kaufmännische Ausbildung, die durch den bisherigen, immerhin durchaus erträglichen Stand des Handwerks nicht gewonnen hatte.

Man getraute sich nicht, die erforderliche Aenderung des Betriebes, die Vergrößerung desselben und seine kaufmännische Umbildung vorzunehmen; man traute überhaupt der Neustadt keine Zukunft zu und prophezeite allen auf den kommenden Aufschwung der Stadt hin unternommenen Spekulationen ein rasches Ende. Kein einziger Großbetrieb ist damals hier neu entstanden. Allerdings würde der Wettkampf neuer hiesiger Betriebe mit den älteren Großbetrieben Süddeutschlands und Berlins ein harter gewesen sein, namentlich bei der mangelnden Erfahrung und den durch den guten standard of life der Handwerker bedingten Löhnen. Jedenfalls aber wurde ein solcher Kampf damals nicht versucht, und nachdem einmal die günstige Zeit ungenutzt verstrichen war, und die fremden Möbel hier festen Fuß gefaßt haben, ist jetzt eine Konkurrenz mit denselben um so schwerer. Dieser Priorität in der Besetzung des Marktes ist hauptsächlich das heutige Übergewicht der auswärtigen besseren Möbel zuzuschreiben. Das Entstehen der Neustadt hat demnach dem Kölner Möbeltischlergewerbe, namentlich aber dem Kleingewerbe, verhältnismäßig wenig Nutzen gebracht, und wenn auch bei der sehr gesteigerten Nachfrage, besonders in der ersten Zeit, der Einfluß der bedeutenden Einfuhr von auswärts nicht so fühlbar war, so ist derselbe heute um so merklicher. Heute ist der hiesige Markt mit Möbeln überschwemmt und die Preise sind in den letzten Jahren ständig gefallen.

Die Frage, ob heute für das hiesige Kleingewerbe ein Wettbewerb mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den auswärtigen besseren Möbeln der hiesigen Magazine unmöglich ist, erfordert ein Eingehen auf die weiteren Gründe des Übergewichts der letzteren.

Zunächst kommt in Betracht der Vorteil des fabrikmäßigen Großbetriebes, wie er in Süddeutschland und in Berlin besteht. Die Herstellung im großen, z. B. von einem Dutzend Schlafzimmereinrichtungen auf einmal, erspart die sonst jedesmal erforderliche neue Zeichnung, verschafft, auch abgesehen von der bei einfacheren Möbeln möglichen Arbeitsteilung, größere Erfahrung und Geschicklichkeit und ermöglicht so ein schnelleres und besseres Arbeiten, sowie eine größere Ausnutzung eines bestimmten Holzquantums. Dazu kennt der kaufmännisch gebildete Leiter eines Großbetriebes den Markt besser und weiß seine Produktion den Bedürfnissen desselben anzupassen; er kann ein Möbel hier zum Herstellungspreise verkaufen, weil dasselbe oder ein anderes anderwärts mit höherem Gewinn abgeht; er weiß, welche Arten von Möbeln an bestimmten Orten gefordert werden, und sein Großbetrieb setzt ihn in den Stand, schnell auch größere Quantitäten im Falle des Bedürfnisses auf den offenen Markt zu werfen.

Dazu kommt der Vorteil der maschinellen Einrichtung der Fabrik, die dem Inhaber derselben stets zur Verfügung steht. Zwar ist die Wirksamkeit der Maschine in der Produktion der besseren Möbel wegen der größeren Verschiedenheit derselben nicht so bedeutend, wie in der Produktion der schematischen „Berliner Möbel" und der gleichförmigen Tannenmöbel. Aber mit der für den kaufmännisch geleiteten Großbetrieb vorteilhaften Herstellung größerer Quantitäten auch derselben Möbel wächst jener Einfluß der Maschine und damit wieder der Vorteil der Produktion im großen. Die Einstellung eines Gasmotors ersetzt dem Meister die Dampfmaschine nicht. Zunächst muß der Umfang der Arbeit die beständige Benutzung des Motors ermöglichen, damit sich die Anschaffung rentiere. Eine derartige ständige Versorgung mit Arbeit bildet aber für kleinere Betriebe entschieden die Ausnahme. Die untere Grenze, bei der etwa eine derartige andauernde Arbeit angenommen werden kann, mag der Betrieb eines Meisters mit 7 bis 8 Gesellen sein. Für einen solchen Betrieb wäre ein 8pferdiger Motor passend; derselbe verbraucht an Gas pro Tag etwa 6,50 Mark; pro Monat somit 180 bis 190 Mark. Ungefähr genau so viel betragen aber die täglichen Verbrauchskosten einer 30pferdigen Dampfmaschine, die für einen Großbetrieb mit 40 Gesellen gut hinreicht und bei der alle Abfälle der Schreinerei, Holzstücke und Späne, vorteilhaft verwandt werden können. Der 8pferdige Motor kostet etwa 4000 Mark, die 30pferdige Dampfmaschine mit Schornstein gegen 10 000 Mark. Dafür heizt aber die letztere durch



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den heißen Dampf die Arbeitsräume, bewirkt die so wichtige völlige Trocknung des Holzes in großen Trockenkammern und ermöglicht ohne erhebliche Kosten die Beleuchtung der Anlagen mit elektrischem Licht. Die erforderlichen Arbeitsmaschinen sind in beiden Fällen die gleichen. Vergleicht man nun die Mengen der Erzeugnisse, auf die sich in einem Betriebe mit 7 bis 8 Gesellen und in einem solchen mit 40 Hülfskräften die Kosten der maschinellen Einrichtung verteilen, so erhellt, wie überlegen der Großbetrieb mit Dampfmaschine dem handwerksmäßigen mit Motor ist. Je kleiner aber der Betrieb ist und je schwächer deshalb der Motor sein kann, um so teurer wird derselbe (so verbraucht ein 2pferdiger Motor etwa 1,80 bis 1,90 Mark an Gas pro Tag), um so geringer aber auch die Aussicht, daß er fortwährend im Betrieb Verwendung finden kann.

Ebensowenig sind die am Orte befindlichen Lohnschneidereien imstande, den Meistern im Kampfe gegen den auswärtigen Großbetrieb eine dauernd wirksame Hilfe zu bieten, wenn auch deren Bedeutung für das Kleingewerbe nicht verkannt werden darf. Die Benutzung derselben ist zunächst selbstverständlich billiger als die Betriebskosten eigener Maschinen bei ungenügender Ausnutzung dem Meister zu stehen kämen. Aber der Meister, der die Lohnschneiderei benutzt, muß die Waren dorthin bringen und abholen lassen und zwar, da es ihm oft an besonderen Handarbeitern fehlt, durch hoch besoldete Gesellen. Auch ist die Benutzung der Lohnschneiderei dem Meister nicht jederzeit möglich; oft ist der Andrang so groß, daß er lange Zeit warten muß, was die dem Fabrikbetriebe gegenüber so schon bedeutend langsamere Herstellung noch mehr verzögert.

An weiteren Vorteilen des Großbetriebes kommen für die auswärtigen Möbelfabriken namentlich in Betracht: der billigere Einkauf der Rohstoffe und der Zuthaten durch den Bezug in großen Quantitäten, die Möglichkeit, durch eigenes Aussuchen an Ort und Stelle besseres Holz zu erlangen, die wichtige Lagerung desselben auf großen Lagern, das Festhalten eines alten, erfahrenen Arbeiterstammes, die Möglichkeit der Gewährung längeren Kredits, zumal sich die Verluste an einer Stelle durch Gewinn an einer anderen wieder ausmerzen lassen. Diesen Vorteilen gegenüber kommt die Fracht für den Transport bei besseren Möbeln uud großen Sendungen nur wenig in Betracht; sie wird für die süddeutschen Möbel mehr als aufgewogen durch die dortigen billigeren Löhne.

Nun haben nur 2 auswärtige Fabriken besserer Möbel hierselbst direkte Niederlagen; die übrigen verkaufen an die hiesigen Zwischenhändler, die ihre Geschäftsunkosten und ihren Verdienst auf die Möbel schlagen müssen. Die Geschäftsunkosten der hiesigen Magazine — und das Gleiche gilt von den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beiden Niederlagen — sind ganz erhebliche; die Mieten der großen Ausstellungsräume, die mehrfach ganze Gebäude einnehmen und an den Hauptverkehrsstraßen liegen, sind sehr hoch, die Ausstattung glänzend. Aber diese prunkenden Ausstellungen sind für das Möbelgewerbe, sobald es sich um feine und Luxusmöbel handelt, von größter Bedeutung; gerade die in die Augen fallende Pracht der Schaufenster lockt die Käufer, die besonders beim Bezuge ganzer Einrichtungen die fertig zusammengestellten Zimmer sehen wollen. Läden sind hier notwendig und die mit denselben verbundenen Kosten lohnen sich durchaus. Die wenigen Läden der Meister sind klein und vielfach abgelegen vom Verkehrsleben; es fehlt eben an dem erforderlichen Kapital.

Zu diesen Vorteilen der auswärtigen Großbetriebe in Produktion und Absatz treten verschiedene Mißstände, welche dem ansässigen Kleingewerbe die Konkurrenz noch erschweren. Zunächst fehlt der Mehrzahl der hiesigen Tischlermeister die zur Herstellung feinerer Möbel erforderliche Ausbildung. Es ist schon erwähnt worden, daß das Lehrlingswesen namentlich deshalb sehr im argen liegt, weil die Eltern des Lehrlings weniger darauf sehen, ob der Lehrling etwas tüchtiges erlernen werde, als darauf, daß ihnen das Lehrverhältnis möglichst wenig Kosten verursache und daß der Junge möglichst bald verdiene. Die Innung verpflichtet die ihr angehörigen Meister, ihre Lehrlinge bei dem Obermeister anzumelden; dieser prüft dann den Lehrvertrag und nimmt den Lehrling feierlich und förmlich in die Stammrolle der Innung auf. Der Innungsvorstand hat die Ausbildung und Behandlung der Innungslehrlinge zu überwachen und mindestens einmal (!) im Jahre Nachfrage darüber zu halten; die Innungsmeister aber sind verpflichtet, die Lehrlinge zum fleißigen Besuche einer Fortbildungs- oder Fachschule anzuhalten. Im Falle des Todes des Lehrherrn sorgt die Innung für die anderweitige Unterbringung des Lehrlings. Endlich hat der Lehrling eine Gesellenprüfung zu bestehen. Mit diesen Vorschriften wird sicher nicht viel geholfen, zumal keinerlei Kontrolle für deren Innehaltung vorhanden ist. Überdies gelten aber diese Vorschriften auch nur für etwa ein Fünftel der hiesigen Schreinermeister, die der Innung angehören, da dieser das in § 100 e Abs. 3 der Gewerbeordnung enthaltene Vorrecht, allein Lehrlinge halten zu dürfen, jedenfalls mangels eines dahinzielenden Antrages, nicht verliehen ist. Überdies ist auch der Fortbildungsschulunterricht für Lehrlinge, welche später als Meister mit den hiesigen Magazinen konkurrieren wollen, in keiner Weise hinreichend; die Fachschule leistet zwar tüchtiges, ist indessen jetzt schon für das vorhandene Bedürfnis zu klein. Lehrwerkstätten bestehen nicht.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bei den Meistern, die nicht der Innung angehören, liegen die Vorbedingungen für eine tüchtige Ausbildung der Lehrlinge durchgehends noch weniger vor. Zunächst fehlt den Meistern vielfach selbst die erforderliche Kenntnis; dann ist aber auch ihr Streben darauf gerichtet, thunlichst bald an dem Lehrlinge zu verdienen. Um den Schulunterricht ist es hierbei natürlich recht schlecht bestellt. Dazu wirkt der Einfluß der vorwiegend socialdemokratischen und religionslosen Gesellen. So kommt es denn, daß der Bruch des Lehrvertrages, das Entweichen des Lehrlings aus der Lehre vor deren Beendigung, fast die Regel bildet, oder daß der Meister selbst durch das zuchtlose Betragen des Lehrlings genötigt wird, denselben seinen Eltern zurückzuschicken. Zumeist herrscht überhaupt eine Abneigung gegen das Halten von Lehrlingen.

So entstehen die vielen nur eben angelernten und im besten Falle halb ausgebildeten Gesellen. Unter diesen herrscht aber jetzt, seit dem Beginne des Aufkommens der Neustadt, noch weit mehr als früher, der Trieb, möglichst bald selbständig zu werden. Darauf, ob die Ausbildung hierzu hinreicht, wird ebensowenig Rücksicht genommen, wie darauf, ob auch das erforderliche Kapital zum selbständigen Geschäftsbetriebe vorhanden ist.

Der Umstand, daß die meisten Meister ohne genügendes Kapital anfangen, ist ein weiterer sehr wunder Punkt des hiesigen Kleingewerbes der Tischler. Ein Maßschuster oder Maßschneider bedarf zur selbständigen Etablierung nur der Werkzeuge und höchstens einer Nähmaschine; der Tischler bedarf einer Werkstelle, eines Lagers und eines gewissen Quantums Rohstoff, sonst ist eine gute Qualität seiner Erzeugnisse von vornherein ausgeschlossen. Nur in Ausnahmefällen wird hierauf die gebührende Rücksicht genommen. Die Folgen dieses Mißgriffs, der den Meister zwingt, sich bei jeder Bestellung das Holz in kleinen Quantitäten und naturgemäß zu teuren Preisen beim Holzhändler zu kaufen und dasselbe, noch naß, sofort zu verarbeiten, sind für den gewerblichen Ruf des jungen Meisters verhängnisvoll.

Auch an die Errichtung eines Ladens, der gerade für die besseren Möbeltischler so wichtig ist, kann nicht gedacht werden. Wenn nun der Meister noch, wie dieses die Regel bildet, längeren Kredit geben muß und Zahlungsausfälle erleidet, so kann von einem Aufblühen seines Geschäfts nicht mehr die Rede sein. So ist denn auch der Durchschnittsmeister zufrieden, wenn er in harter täglicher Arbeit und unter drückenden Sorgen sich hauptsächlich mit Reparaturarbeiten und dem Besorgen von Umzügen von Tag zu Tag durchschleppt.

Dazu kommt endlich noch die ganz enorme Überproduktion in der Möbelschreinerei. Namentlich infolge des Baues der Neustadt, die viele

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auswärtigen Meister und Gesellen hierher gezogen und den Trieb zur Selbständigkeit ungesund angestachelt hat, ist die Zahl der hiesigen Schreinermeister derartig angewachsen, daß von einem angemessenen Verhältnisse zu dem Marktbedürfnisse nicht mehr die Rede sein kann.

Denn die Nachfrage nach besseren fournierten Möbeln ist nicht in gleichem Maße mit dem Wachstum der Stadt gestiegen, sondern die „Berliner Möbel" haben den Markt in fournierten Möbeln schon in bedeutendem Umfange an sich gerissen, und ihre Konkurrenz wächst tagtäglich. Mit den Fabriken dieser „Berliner Möbel" können die hiesigen Meister, wie unten gezeigt werden wird, nicht konkurrieren.

Hingegen erscheint eine Konkurrenz der Handwerker mit den Magazinen in besseren fournierten Möbeln, allerdings nur für eine beschränkte Zahl tüchtiger Meister und bei wesentlich verbesserter Ausbildung und Betriebsorganisation, nicht völlig ausgeschlossen. Wenigstens vermögen einige wenige kapitalkräftige Meister, die ein größeres und gut ausgestattetes Ladengeschäft besitzen, zu bestehen; auch lassen die besseren Magazine stets einige Artikel hier von selbständigen Meistern herstellen und zwar ohne Beschränkung auf einzelne bestimmte Möbel.

Den Meistern kommen verschiedene Umstände in ihrem Kampfe gegen die Magazine zu Hilfe. Zunächst sind die Kosten des Zwischenhandels, der die auswärtigen Möbel vorzugsweise in der Hand hat, so bedeutend, daß solide, feinere, aber doch einfache Möbel von den Meistern jetzt schon fast zum Verkaufspreise der Magazine, allerdings mit bescheidenem, aber doch mit hinreichendem Nutzen hergestellt werden können. Nun sieht das bessere Kölner Publikum alten Schlages, und dieses bildet noch das Gros der kaufkräftigen Kölner Bevölkerung, trotz der riesigen Entwicklung der Stadt in den letzten Jahren, vorwiegend auf Solidität und weniger auf künstlerisch-phantasievolle Ausstattung; hingegen verlangt es außerordentlich exakte Arbeit. Charakteristisch ist in dieser Beziehung, was mir der Besitzer des hiesigen größten Geschäfts in Berliner Möbeln mitteilte, daß in seiner Fabrik sämtliche, für Köln bestimmte Sachen, noch besonders nachgeprüft und nachgearbeitet würden, um den Anforderungen der Konsumenten zu genügen.

Die Vorliebe des besseren Publikums für solide und exakt gearbeitete, wenn auch weniger eigenartige und stilvolle, also gerade für solche Möbel, in welchen die Meister noch am ehesten mit den Magazinen konkurrieren können, ist aber für die ersteren um so wertvoller, als den tüchtigen Meistern, — es ist dieses noch eine Erinnerung aus der früheren, ja auch noch nicht so fern liegenden Zeit — der Ruf der soliden und exakten Arbeit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weit mehr als den Magazinen anhaftet und die Kundschaftstreue des Kölner Publikums hier noch mitwirkt: der ältere Bürger geht nicht leicht von dem Meister ab, der ihm bisher die Möbel geliefert hat, selbst wenn er dieselben etwas teurer bezahlen muß; er glaubt dafür auch bessere Waren zu erhalten. Ja, er schließt sogar aus den höheren Preisen auf den größeren Wert der Möbel. So sagte mir der vorher erwähnte Besitzer der Niederlage in Berliner Möbeln, daß er seine Ware hier stets teurer verkaufe als anderwärts unter gleichen Verhältnissen, da die Möbel hier absolut etwas kosten müßten, damit die Käufer an ihre Güte glauben.

Hier gilt es für die Meister, mit aller Kraft einzusetzen; denn hier ist, wie sich unten zeigen wird, die einzige Hoffnung für sie, in der Möbelschreinerei sich zu halten. Vor allem muß die Ausbildung verbessert und die Kapitalkraft gestärkt werden. Ersteres dürfte nicht so schwer sein, falls die Innung diesem Punkte mehr als bisher ihre Aufmerksamkeit zuwendet. Zunächst müßte dieselbe dadurch allein die Ausbildung der Lehrlinge in die Hand bekommen, daß auf Grund des § 100e Abs. 3 d. G.O. den Nichtinnungsmeistern das Halten von Lehrlingen untersagt würde. Sodann wäre die oben angeführte zweite Form des Lehrvertrages, 3jährige Lehrzeit mit Lehrgeld und Beköstigung des Lehrlings seitens des Meisters, obligatorisch zu machen; für außergewöhnlich tüchtige, unbemittelte Lehrlinge könnte das Lehrgeld aus der Innungskasse gezahlt werden. Die Überwachung der Ausbildung wäre bedeutend zu verschärfen und der Innung die Befugnis beizulegen, die Lehrlinge von untüchtigen Meistern wegzunehmen und bei tüchtigen unterzubringen, oder noch besser, von vornherein die Unterbringung der Lehrlinge zu regeln. Sehr vorteilhaft würde ferner die Einrichtung von Lehrwerkstätten sein, in denen die Lehrlinge die letzte Ausbildung erhielten. Der Unterricht in diesen Anstalten oder in den Fortbildungsschulen hätte sich neben dem Zeichnen vor allem auch auf Anleitung zur genaueren Berechnung der Produktionskosten der einzelnen Möbel zu erstrecken, da die Fähigkeit, einen genauen und vollständigen Kostenanschlag aufzustellen, in welchem namentlich auch die Betriebsunkosten zutreffend berechnet sind, den Meistern durchgehends fehlt, ein Mangel, dem nicht mit Unrecht der Ruin zahlreicher Handwerker zur Last gelegt wird.

Auch zur Kapitalstärkung der Meister könnte, am besten von der Innung aus, manches durch genossenschaftliche Organisation geschehen. Die Vorteile, welche sich durch gemeinsamen Einkauf des Holzes, Errichtung gemeinschaftlicher Holzlager, Innungs-Lohnschneidereien und gemeinsamer Verkaufsläden, einer Innungs-Darlehnskasse erzielen ließen, würden sehr bedeutend sein. Es ist aber nicht zu verkennen, daß hier die Hindernisse

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ganz erhebliche sind. Es fehlt den hiesigen Tischlern trotz ihrer schlimmen Lage noch fast an jedem Gemeinsinn. Die meisten sind den Holzhändlern tief verschuldet; der Versuch der Gründung einer Rohstoff-Genossenschaft würde sofort die Geltendmachung zahlreicher und erheblicher Forderungen wegen gelieferten Holzes gegen die Mehrzahl der Meister zur Folge haben, deren Deckung nur durch von der Innung gewährte Darlehne geschehen könnte. So hat die Gründung des nächstliegenden genossenschaftlichen Betriebes, des gemeinsamen Holzeinkaufes verbunden mit gemeinsamem Holzlager, zur Voraussetzung die Gründung einer Innungs-Darlehnskasse, also derjenigen Veranstaltung, zu deren Gelingen der höchste Grad genossenschaftlichen Geistes erforderlich ist. So sind denn auch die schon vielfach, namentlich von dem erfahrenen Obermeister der Innung, angeregten Pläne des gemeinschaftlichen Holzeinkaufs bisher noch nicht zur Ausführung gelangt.

Hingegen ist der Betrieb eines genossenschaftlichen Magazins bereits dreimal versucht worden: Zunächst gründete die Innung Ende der 40er Jahre ein solches, welches bis 1889 bestand und dann mit bedeutendem Verluste liquidierte. In der ersten Zeit ging dasselbe vortrefflich. Ein zweites, 1863 gegründetes Konkurrenzunternehmen befindet sich jetzt in Liquidation. Das dritte genossenschaftliche Magazin ging Ende der 80er Jahre nach zehnjährigem Bestande zu Grunde. Der Mißerfolg wird von den Beteiligten allein der Einfuhr der auswärtigen Möbel zugeschrieben. Indessen haben auch andere Umstände dabei mitgewirkt. Zunächst machten die drei, längere Zeit hindurch neben einander bestehenden Magazine einander selbst eine gefährliche Konkurrenz. Ferner begann man erst mit einer langsamen Herabsetzung der ziemlich hohen Preise, als bereits die weit billiger verkaufenden Magazine auswärtiger Möbel die Kundschaft an sich gerissen hatten. Auch war die Organisation des ersten Magazins keine zweckmäßige: die Meister erhielten überhaupt erst eine Zahlung auf die ins Geschäft gebrachten Möbel, wenn dieselben verkauft waren. Aber auch abgesehen hiervon erscheint es unzulässig, aus dem Untergange jener genossenschaftlichen Magazine den Schluß ziehen zu wollen, daß ein gemeinschaftlicher Verkaufsbetrieb sich den privaten Magazinen gegenüber nicht halten könnte. Die Genossenschaftsläden hatten plötzlich den großen Ansturm der auswärtigen Einfuhr zu bestehen, zu einer Zeit, wo die Organisation des Betriebes der hiesigen Meister in keiner Weise zu den neuen Anforderungen paßte: man produzierte damals durchgehends noch völlig handwerksmäßig, äußerst solide und sauber, aber dafür auch recht teuer, und man fand nicht schnell genug die nötige Fassung und Einsicht, sich dem Umschwunge

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anzupassen. Ferner fehlte es wohl auch den Geschäftsleitern an der erforderlichen kaufmännischen Bildung. Durch das gleichzeitige Bestehen der drei Läden wurden die Geschäftsunkosten verdreifacht und das Kapital zersplittert.

Alle diese Fehler ließen sich vermeiden, und es ist namentlich nicht ohne weiteres zu behaupten, daß ein genossenschaftlich eingerichtetes Verkaufsmagazin als Teil der oben angegebenen, auf eine möglichst vollständige genossenschaftliche Regelung der Produktion und des Absatzes zielenden Einrichtungen keine Aussicht auf Erfolg habe. Jedenfalls haben die Meister heute einen Ausstellungsladen für ihre Möbel nötig, wenn sie überhaupt irgendwie mit den Magazinen konkurrieren wollen. Zweckmäßig würde die Organisation desselben nach derjenigen des an zweiter Stelle erwähnten, jetzt in Liquidation befindlichen Magazins zu gestalten sein: jeder Meister, welcher Möbel in das Geschäft liefert, erhält ein Konto, auf dem der durch Taxe ermittelte Betrag der eingebrachten Möbel gutgeschrieben wird. Bei jedem stattfindenden Verkaufe wird nach Verhältnis der einzelnen Konti jedem Meister ein Teil des Verkaufserlöses ausgezahlt und sein Konto für diesen Betrag belastet. So wird die Begünstigung einzelner Meister auf Kosten anderer thunlichst verhindert und dem Meister ein allzu langes Kreditieren dem Magazine gegenüber erspart.

Aber alle diese genossenschaftlichen Einrichtungen liegen noch in weiter Ferne. Es fehlt jedenfalls gegenwärtig noch durchaus an der richtigen Selbsterkenntnis wie an dem erforderlichen Kapital, — auch in der Innung, die jetzt nur den fünften Teil der selbständigen Meister umfaßt. Auch ist der Kreis der Möbel, welche auf diese Weise dem handwerksmäßigen Betriebe etwa erhalten werden können, ein sehr begrenzter: es sind die solideren feineren Möbel einfacherer Art, abgegrenzt nach oben gegen die Produkte feinen Geschmacks und künstlerischer Phantasie, und nach unten gegen die mehr schematischen und weniger soliden „Berliner Möbel". Die beiden letzteren Kategorien sind dem handwerksmäßigen Betriebe unwiederbringlich verloren. Für die eigentlichen Kunstmöbel bedarf dieses keiner Ausführung; heutzutage verlegt sich der Künstler nicht mehr auf das Handwerk, da er sein Talent entweder selbständig als Zeichner oder in größeren Betrieben viel besser verwerten kann. Für die „Berliner Möbel" wird die Begründung unten gegeben werden. Naturgemäß können sich auf diesem beschränkten Gebiete nur die einigermaßen kapitalkräftigen und durchaus tüchtigen Möbelschreiner halten; für die übrigen Möbelschreiner, also für die weit überwiegende Mehrzahl derselben, wird das Gebiet der fournierten Möbel immer mehr verloren gehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die technisch sogenannten „Berliner (fournierten) Möbel" sind dem Kleingewerbe bereits vollständig und unwiederbringlich verloren. Bei dieser Ware kommt auf einen künstlerischen oder auch nur wirklich schönen und stilgerechten Entwurf, auf Solidität des Materials, solide, genaue Ausführung und damit auf die individuelle Tüchtigkeit der Hersteller wenig an. Niemand kann bei dem billigen Preise dieser Möbel derartige Eigenschaften erwarten. Den Käufern kommt es in erster Linie auf einen gefälligen Entwurf und äußerlich hübsche Ausstattung, sowie auf möglichste Billigkeit an. Hier ist also das eigentliche Wirkungsgebiet des Großbetriebs. Nach einem Entwurf werden Hunderte von Buffets, Schränken, Tischen hergestellt; Holz und Zuthaten werden von den Fabriken in den größten Quantitäten angekauft. Die Fabrikbesitzer schließen Verträge mit den großen Plüsch-Webereien ab, wonach verschiedene Stühle nur für sie arbeiten. Die Sophabezüge und Wanddekorationen sind daher ebenfalls schematisch und gleichartig; wird ein anderer Bezug, als der übliche, gewünscht, also ein solcher, den der Fabrikant nicht vorrätig hat, so wird das Möbel sofort bedeutend teurer. Da die Produktion gleicher Artikel in größtem Umfange stattfindet, gewinnt hier auch der Maschinenbetrieb seine volle Bedeutung. Die einzelnen gleichartigen Möbelteile werden in großen Mengen zugeschnitten und zusammengesetzt. So ergiebt sich von selbst eine detaillierte Arbeitsteilung für die Fabriken, die bis zu einzelnen Möbeln, ja bis zu einzelnen Möbelteilen geht. So wird die Produktion verbilligt und um so mehr, je größer dieselbe ist. Die Macht des kaufmännischen Großkapitals, der Maschinen und der Arbeitsteilung macht also hier dem einzelnen Meister eine Konkurrenz völlig unmöglich.

Mit dem Entstehen der Neustadt sind diese „Berliner Möbel" aus Berlin und aus Süddeutschland in größerem Umfange hier eingeführt worden. Die Neustadt hat eine wilde Spekulation und damit eine Reihe unsolider Geschäftsunternehmungen und fragwürdiger Existenzen hervorgebracht, — den richtigen Kundenkreis für „Berliner Möbel". Aber auch in den Anschauungen des einheimischen Publikums ist ein Umschwung eingetreten, der schon bedeutende Fortschritte gemacht hat: auch hier sucht man in dem Glanze der Wohnungseinrichtungen einander zu überbieten, und dies, falls die Mittel nicht ausreichen, auf Kosten der früher gepflegten Solidität. In Zukunft wird der hiesige Möbelmarkt, soweit es sich um fournierte Möbel handelt, zweifellos zum überwiegenden Teile den sogenannten „Berliner Möbeln" gehören.

Es erübrigt noch für die Möbelschreinerei die Lage des hiesigen Kleingewerbes in tannenen Möbeln zu besprechen. Es liegt in der Gattung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dieser letzteren begründet, daß die Herstellung derselben, wie diejenige der „Berliner Möbel", allmählich zum Monopole des Großbetriebes werden muß; denn bei den Tannenmöbeln tritt der individuelle Geschmack des Herstellers wie des Konsumenten wegen der noch größeren Einförmigkeit in Stil und Ausstattung noch mehr zurück, als bei den Berliner Möbeln; bei ihnen ist Maschinenkraft und Arbeitsteilung noch mehr anwendbar; die Tannenmöbel sind noch in höherem Grade als die Berliner Möbel specifische Gegenstände der Massenproduktion.

Nach den gegenwärtigen Verhältnissen ist indessen ein doppelter Unterschied gegenüber den Berliner Möbeln zu konstatieren: zunächst werden die tannenen Möbel nicht, wie die Berliner Möbel, von auswärts eingeführt, sondern fast ausschließlich hier hergestellt; ferner ist ihre Erzeugung noch nicht völlig an den fabrikmäßigen Großbetrieb übergegangen, sondern dieser Übergang ist erst im Werden und es herrscht zur Zeit noch die Zwischenform der Hausindustrie vor.

Der Grund für die erstere Erscheinung ist leicht zu erkennen: die Fracht der tannenen Möbel ist im Verhältnis zu dem Werte, die Kosten des Rohstoffes sind im Verhältnis zu der geleisteten Arbeit so bedeutend, daß sich der Transport nicht lohnt. So kommt es, daß, soviel bekannt, nur die Niederlage einer Berliner Möbelfabrik auch die Tannenmöbel aus der eigenen Fabrik hier verkauft — ohne Vorteil, wie mir der Besitzer sagte, und nur der Vollständigkeit und des einheitlichen Betriebes wegen. Die übrigen Geschäfte, auch die großen Magazine, lassen die erforderlichen Tannenmöbel in Köln durch Hausindustrielle herstellen.

Unter auswärtiger Konkurrenz hat also das hiesige Kleingewerbe in tannenen Möbeln nicht zu leiden, aber desto mehr unter dem Wettbewerb anderer einheimischen Betriebsformen, nämlich der Hausindustrie und des Großbetriebes. Die Entwicklung von der ersten dieser Betriebsformen zur zweiten ist verschieden weit fortgeschritten, je nach der Qualität der hergestellten Möbel: die in Material und Ausführung besseren Tannenmöbel sind, abgesehen von den wenigen, welche für die großen Magazine durch Stückmeister hergestellt werden, zum kleineren Teile noch den selbständigen Meistern verblieben, zum weit größeren Teile aber an eine hiesige Möbelfabrik gekommen. Eine Konkurrenz der Meister mit der letzteren ist auf die Dauer nur da möglich, wo ausnehmend solide und exakte Arbeit gefordert und bezahlt wird, also nur in seltenen Ausnahmefällen. Denn neben der durch Maschinenkraft und Arbeitsteilung gegebenen Übermacht des Fabrikbetriebs wirkt hier namentlich die kaufmännische Behandlung des Absatzes der tannenen Möbel, der sich nicht auf Köln beschränkt, sondern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Bergische Land und dessen Industriegebiet (Remscheid, Lennep, Solingen) bis nach Elberfeld und Barmen mit umfaßt. Je größer aber der Absatzkreis, um so mehr lohnt sich die Massenproduktion, um so mehr damit die Anwendung der Maschinenkraft und der Arbeitsteilung, und um so schwerer wird hierdurch die Konkurrenz für das Kleingewerbe.

Der andere, überwiegende Teil der hier hergestellten Tannenmöbel, die schlechteren sogenannten „Büchelmöbel", sind dem selbständigen Kleingewerbe fast ganz verloren gegangen, welches hier mit der Hausindustrie nicht konkurrieren kann. Der Vertrieb dieser Möbel ist vollständig an die Zwischenhändler, die Besitzer der sogenannten Büchelgeschäfte übergegangen, aus verschiedenen Gründen. Zunächst werden diese Möbel noch mehr, als die besseren Tannenmöbel in dem Industriegebiete des Bergischen Landes abgesetzt; dort ist der eigentliche Markt für dieselben. Der einzelne Meister kann aber diesen Markt nicht übersehen. Ferner fehlt demselben das nötige Kapital zur Herstellung solcher Möbel in der erforderlichen Menge; denn nur durch die Masse des Umsatzes kann bei dem geringen Werte und der starken Konkurrenz der vielen hiesigen Büchelgeschäfte ein Gewinn erzielt werden. Hier ist also die hausindustrielle Produktion am Platze: ein Händler, welcher mittels seiner kaufmännischen Kenntnisse den Markt übersehen und wegen seiner Kapitalkraft massenweise die auf dem Markte geforderten Möbel herstellen lassen kann, und eine Anzahl von Meistern, welche diese Möbel für ihn anfertigen, und zwar in durchgeführter Arbeitsteilung, mit Beschränkung der einzelnen Schreiner auf einzelne Möbel, da nur so die für den Händler und für die Schreiner erforderliche Schnelligkeit in der Arbeit erreicht werden kann. Für die solide und exakte Arbeit des selbständigen tüchtigen Meisters ist hier kein Platz.

Wenn aber auch gegenwärtig noch die hausindustrielle Betriebsform für die Produktion der schlechteren Tannenmöbel hier die ausschließlich herrschende ist, so macht sich doch bereits auch auf diesem Gebiete ein Übergang zum fabrikmäßigen Großbetriebe bemerkbar. Es liegt auch kein Hindernis vor, daß ein vermögender, kaufmännisch gebildeter Schreiner die bisherige hausindustrielle Produktion in einem großen Betriebe mit Maschineneinrichtung vereinigen und Produktion wie Absatz der Tannenmöbel leiten könnte. Hier würde, im Gegensatz zu den besseren fournierten Möbeln, die Einführung des Maschinenbetriebes einen bedeutenden Fortschritt der Produktion bedeuten, da die Maschinen exakter arbeiten, als die vorwiegend untüchtigen und mit übermäßiger Hast produzierenden Hausindustriellen. Allerdings erscheint es einstweilen fraglich, ob eine solche Fabrik, die die noch immerhin hohen Gesellenlöhne zahlen müßte, trotz der Maschinen so

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

billig würde produzieren können, wie die in ihrer Not zu jedem Preise und mit Aufbietung aller Kräfte, oft mit Weib und Kind bis spät in die Nacht arbeitenden Stückmeister. Es haben aber bereits zwei kapitalkräftige Hausindustrielle Großbetriebe eingerichtet — allerdings auch für *bessere* Tannenmöbel. Der eine arbeitet mit 15 bis 20, der andere sogar mit 30 bis 40 Gesellen. Dieselben haben auch insofern schon das Gebiet der rein hausindustriellen Produktion verlassen, als sie bereits selbst Bestellungen, auch außerhalb Kölns, aufsuchen und ihre Waren selbständig absetzen. Ja, die Entwicklung ist noch einen Schritt weiter gegangen: der größere dieser beiden Betriebe ist zur Zeit damit beschäftigt, eine Dampfmaschine mit den erforderlichen Arbeitsmaschinen aufzustellen — ein gewiß charakteristisches Zeichen für die beginnende Umbildung, die aus den bisherigen Stückmeistern Fabrikarbeiter machen wird, aber weder in deren Interesse, noch im Interesse der hiesigen Möbelproduktion zu beklagen ist, da gegenwärtig die äußerst gedrückten Stückmeister nur durch möglichst schlechte Herstellung möglichst schlechter Möbel ein kümmerliches Dasein fristen, die geringeren Tannenmöbel dem Kleingewerbe aber doch unwiederbringlich verloren sind.

### B. *Bauschreinerei.*

Bis zum Beginne der Entwicklung der Neustadt wurden fast alle hierselbst verwandten Bauschreinerartikel von den hiesigen Handwerksmeistern hergestellt. Auch die Pallenbergsche Fabrik erzeugte damals Gegenstände des Bauschreinergewerbes nur in sehr beschränktem Umfange; ihre Specialität war noch mehr als heute die Möbelbranche. Eingeführt wurden damals nur schwedische Thüren, aber auch diese nur in geringer Menge.

Im Jahre 1882 begann der *Bau der Neustadt*, der die Betriebsorganisation der hiesigen Bautischlerei und die Lage des Kleingewerbes in derselben völlig veränderte. Der Einfluß dieses Ereignisses ging in vier Richtungen. Zunächst nahm die Einfuhr fertiger Bauschreinerartikel aus dem Aus- und Inlande einen riesigen Umfang an; ferner entstanden hier eine Reihe von Bauschreinerei-Fabriken und Großbetrieben. Hierdurch, sowie durch einen starken Zufluß fremder Meister und durch den unter den Gesellen nun ungehemmt auftauchenden Trieb, möglichst bald sich selbständig zu etablieren, entstand eine massenweise Überproduktion und dadurch ein enormer Preisdruck. Endlich folgten hieraus, sowie aus einer üppig wuchernden, ungesunden Spekulation häufige Verluste und eine allgemeine Krediterschütterung im Bauschreinereigewerbe.

Diese vier Momente charakterisieren und bestimmen die *heutige Lage* des Kölner Bauschreinergewerbes. Es wird aber auch nötig sein, diese Lage

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zusammenfassend darzustellen, da nur so im Zusammenhange ein treffendes Bild der heutigen Lage des Kleingewerbes in der Bauschreinerei gegeben wird. Hierbei wird es nicht zu vermeiden sein, teilweise schon dargestellte Erscheinungen nochmals aufzuführen; neu wird aber stets die Begründung derselben sein, und diese ist hier das wesentliche.

Einige der hier gebrauchten Bauschreinerartikel sind der einheimischen Produktion schon fast völlig *verloren* gegangen, zum Teil an das Ausland, zum Teil an das Inland. Fast sämtliche in hiesigen Bauten verwandte *Thüren* kommen aus Schweden. Nur hier und da können hiesige Großbetriebe bei Übernahme der ganzen Einrichtung eines Neubaues es noch durchsetzen, daß ihnen die Thüren mit in Auftrag gegeben werden. Hierbei ist aber das Princip das für die hiesigen Betriebe maßgebende, nicht der Verdienst, da im Gegenteil die Thüren wohl noch unter Selbstkostenpreis geliefert werden müssen. Kunstvollere Thüren, namentlich Hausthüren werden allerdings noch am Platze hergestellt; aber auch diese werden schon nicht selten von auswärtigen Betrieben des Inlandes bezogen. Die Preisdifferenz bei den gewöhnlichen Thüren ist eine ganz bedeutende und erklärt den Bezug derselben aus Schweden vollkommen: eine sogenannte Vier-Füllungsthür kostet fertig eingesetzt, aus Schweden bezogen, 20—21 Mark, in Köln gemacht 26—27 Mark, bei 24 Mark Herstellungskosten. Die schwedischen Thüren sind wohl etwas weniger solide gearbeitet; aber dieses fällt für den Durchschnitt der hiesigen Bauten gar nicht in die Wagschale. Die hier verwandten Thüren zerfallen hinsichtlich ihrer Maße in verschiedene Gruppen; innerhalb dieser Gruppen sind die Dimensionen stets dieselben, wodurch die Massenproduktion ermöglicht wird. Der Grund für die billigere Herstellung der Thüren in Schweden liegt in der großartigen und vollkommenen Maschineneinrichtung der schwedischen Fabriken, die — meist Aktiengesellschaften — mit größten Kapitalien arbeiten, sowie in den äußerst niedrigen Arbeitslöhnen. Hier beträgt der Accordlohn für eine Zimmerthüre etwa fünf Mark; in Schweden soll er noch nicht eine Mark betragen. Da die schwedischen Thüren, wie das Holz, auf dem Wasserwege transportiert werden und kaum mehr Raum als die Bretter einnehmen, so macht die Fracht nur einen geringen Unterschied; hingegen erhöht der Zoll und der Zwischenhandel den Preis, da die hier zur Verwendung kommenden schwedischen Thüren fast stets von Düsseldorfer Händlern bezogen werden. Eine Konkurrenz des hiesigen Gewerbes ist also, falls nicht eine Zollerhöhung eintreten kann — eine Frage, die hier mit der erforderlichen Gründlichkeit nicht zu erörtern ist — in diesem Artikel nicht möglich.

Von auswärts, aber aus dem Inlande, und zwar hauptsächlich aus

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Passau, Regensburg und Mainz, stammen auch die hier verlegten Parkett-böden. Diese sind überhaupt niemals hier hergestellt worden; sie wurden in erheblichem Umfange erst in den Bauten der Neustadt verwandt, und gegen die damals schon lange bestehenden und erfahrenen süddeutschen Großbetriebe, welche dieselben zuerst hier in größerem Maße einführten, ist eine Konkurrenz seitens der örtlichen Produktion gar nicht versucht worden.

Die Treppen werden dagegen fast sämtlich hier hergestellt, und zwar hauptsächlich deshalb, weil sich dieselben hinsichtlich der Dimensionen und Anlagen stets nach den wechselnden Bauplänen richten müssen. Auch ist die hier noch vielfach übliche Herstellung derselben durch ländliche Meister der Umgegend eine sehr billige. Die Fußböden werden sämtlich von den hiesigen Bauschreinern, bezw. den Arbeitern der hiesigen Großbetriebe gelegt; das Holz liefert aber sehr häufig der Bauherr, der dasselbe aus Schweden bezieht, so daß hier thatsächlich Lohnwerk vorliegt.

Die übrigen hier verwandten Bauschreinerartikel, in erster Linie die Fenster, stammen zu 75 % aus dem Inlande, und nur etwa 25 % werden in Köln hergestellt. Bei kunstvolleren und ungewöhnlich soliden Gegenständen, die aber äußerst selten gefordert werden, verschiebt sich dieser Prozentsatz etwas zu Gunsten der hiesigen Betriebe, obwohl auch reichere Fenster namentlich aus Stuttgart, Karlsruhe und Mainz bezogen werden.

Diese unverhältnismäßig bedeutende Einfuhr von Bauschreinerartikeln erklärt sich durch zwei Umstände. Zunächst ist es wieder, wie in der Möbelschreinerei, die Priorität in der Besetzung des durch die Stadterweiterung geschaffenen großen Marktes, welcher den auswärtigen Betrieben einen erheblichen Vorteil gebracht und dem hiesigen Gewerbe eine nicht mehr wiederkehrende Gelegenheit zu einem bedeutenden Aufschwunge genommen hat. Als die Neustadt mit von Jahr zu Jahr wachsender Schnelligkeit aus der Erde emporwuchs, konnten die am Orte befindlichen, fast ausnahmslos kleinen Betriebe der Nachfrage nach Bauschreinerartikeln, die natürlich noch viel schneller stieg, als diejenige nach Möbeln, in keiner Weise genügen. Wohl aber waren die auswärtigen Großbetriebe hierzu imstande. Sie konnten nicht nur weit billiger, als das damals allein hier bestehende Kleingewerbe, sondern namentlich, worauf damals alles ankam, sofort liefern. Ihre kaufmännisch tüchtigen Leiter begriffen sogleich die ungewöhnlich günstige Konjunktur und sorgten durch rührige und nicht selten zudringliche Vertreter, daß die Bauunternehmer von den Vorteilen des Bezugs von auswärtigen Fabriken möglichst frühzeitig und eindringlich in Kenntnis gesetzt wurden. Jetzt sind diese auswärtigen Fabriken um so weniger vom hiesigen Markt zu verdrängen, als sie noch immer, trotzdem die Preise im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bauschreinergewerbe konstant gefallen sind, billiger produzieren, als die hiesigen Betriebe. Ein Fenster — dieses Beispiel möge als dasjenige des hier zunächst in Betracht kommenden Artikels gewählt werden, — kostet, fertig eingesetzt: beim Bezuge aus Stuttgart: 8,50 Mark, bei hiesiger Produktion 9,50 Mark.

Diese billigere Produktion beruht auf verschiedenen Umständen, die namentlich für die süddeutschen Betriebe in Betracht kommen. Der norddeutsche Hauptkonkurrenzbetrieb in Oeynhausen ist eine Aktiengesellschaft und kann sich mit geringen Dividenden begnügen; hierin liegt seine Stärke.

Zunächst haben jene Betriebe Wälder, welche ein vorzügliches Holz liefern, in unmittelbarer Nähe. So ist es ihnen mit ungleich geringeren Kosten möglich, an Ort und Stelle das beste Holz zu billigsten Preisen einzukaufen. Ferner sind die Arbeitslöhne in Süddeutschland niedriger, als hier. Endlich sind diese Betriebe bedeutend größer, als die hiesigen; die Produktion ist viel mehr kaufmännnisch eingerichtet und der Absatz wird weit besser geleitet; dieselben arbeiten mit erheblich längerer und reicherer Erfahrung.

Diese auswärtige Konkurrenz ist für das hiesige Bauschreinereigewerbe unüberwindlich; das verlorene Gebiet läßt sich nicht mehr zurückerobern. Es bleibt nur die Frage, ob dem hiesigen Gewerbe auch das beschränkte Gebiet, das demselben verblieben ist, unter der auswärtigen Konkurrenz verloren gehen wird. Diese Frage ist nicht ohne weiteres zu bejahen; denn eine Reihe von Momenten, die zum Teil auf Eigentümlichkeiten des Kölner Publikums, zum Teil auf der Lage des Betriebs inmitten des Konsumentenkreises beruhen, giebt den einheimischen Betrieben wieder ein Übergewicht gegenüber den auswärtigen.

Auch hier kommt, wenn auch nicht in dem gleichen Maße, wie in der Möbelschreinerei die Kundentreue des Kölner Publikums in Betracht, verbunden mit dem hier noch oft vorhandenen Gefühle des Mißtrauens gegen von auswärts eingeführte Erzeugnisse. Der ältere Kölner Bauunternehmer und Bauherr geht nicht leicht ab von dem einheimischen Schreinereibetriebe, der ihn früher gut bedient hat; eher bezahlt er demselben einen höheren Preis in dem Glauben, nun auch bessere und solidere Arbeit zu erhalten. Dieses gilt aber nur für die Kölner Bauherren alten Schlages, die auf Solidität sehen, nicht für die mit der Neustadt aufgekommenen Spekulanten, noch für die vielen, von auswärtigen Kapitalisten hier gegründeten Bauunternehmungen und die Baugesellschaften, welche entschieden die Majorität bilden; es gilt ferner auch von Jahr zu Jahr weniger.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unter den Vorteilen, welche die Lage am hiesigen Orte den einheimischen Betrieben gewährt, kommt zunächst die Möglichkeit einer leichteren Besprechung über Einzelheiten in der Ausstattung und Ausführung in Betracht. Dieser Umstand hat namentlich dann, aber auch fast allein dann, auf die Bestellung Einfluß, wenn reichere, stilvolle Artikel nach Zeichnung hergestellt werden sollen. Indessen werden auch solche Gegenstände der Bauschreinerei, namentlich Hausthüren, Thüraufsätze, Fensterrahmen, schon häufig auswärtigen Betrieben, die auch technisch gebildete Vertreter hierselbst haben, in Auftrag gegeben.

Wichtiger ist die genauere Kenntnis, welche die hiesigen Betriebe von der Kreditfähigkeit der Kunden haben und die sie in den Stand setzt, denselben längeren Zahlungsausstand und bessere Zahlungsbedingungen zu gewähren. Nach den Bedingungen der auswärtigen Betriebe muß durchgängig ein Viertel der Rechnung bei der Bestellung, die Hälfte bei der Lieferung und das restierende Viertel in Monatsfrist nach der Lieferung beglichen werden; die hiesigen Betriebe geben durchgängig $^1/_2$—1jährigen, ja selbst $1^1/_2$jährigen Kredit, ohne deshalb Zahlungsausfälle in größerem Umfange zu erleiden. Freilich hat aber dieser Umstand auch seine schlimme Kehrseite wegen des enormen Zinsverlustes.

Ähnlich steht es mit dem sehr verbreiteten und für die hiesigen Betriebe außerordentlich wichtigen Systeme der Gegenarbeit. Dasselbe tritt in zweifacher Gestalt auf: zunächst, wie oben schon erwähnt, so, daß der Bauschreiner zugleich selbst Bauherr ist und der Bauherr, dem er liefert, ein Bauhandwerk (Zimmerei, Dachdeckerei, Schlosserei, Klempnerei) betreibt oder Bauziegel fabriziert. Die Rechnung des Bauschreiners wird nur zum Teil in bar beglichen, zum Teil von dem Bauherrn durch geleistete Arbeit in seinem Handwerksbetriebe oder durch Ziegellieferungen gedeckt. Diese Art der Gegenarbeit verschafft dem Bauschreiner Kunden und ist, wofern die Barregulierung immerhin noch für einen erheblichen Bruchteil, z. B. für 75—50 %, der Rechnung ausbedungen wird, weniger schädlich und gefährlich. Schädlich wird aber diese Regulierung durch Gegenarbeit, sobald die Barzahlung zurücktritt oder ganz verschwindet, da der Bauschreiner vor allem des Geldes zum Betriebe seines Gewerbes bedarf, oder wenn gar die eigentliche Gegenarbeit ganz fortfällt, der Bauschreiner überhaupt keine solche, noch Barzahlung erhält, sondern als Entgelt für seine Lieferung einen Bauplatz des Bauherrn übernehmen und so noch drückende Schulden eingehen muß, ohne die Mittel zur Errichtung eines Hauses auf der übernommenen Baustelle zu haben. Außerordentlich häufig wird in dieser Weise seitens der hiesigen Bauschreiner geliefert und spekuliert, und zu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

meist ist der Ruin des Geschäfts und die Verarmung des Schreiners die Folge, während der Bauherr in der Zwangsversteigerung den Bauplatz für den Betrag seiner Hypothek wieder ansteigert und die gelieferte Schreinerarbeit umsonst hat.

Hingegen liegt ein Hauptvorteil gegenüber den auswärtigen Betrieben für die hiesigen Bauschreiner in der Möglichkeit, sie jederzeit zu Reparaturen heranzuziehen. Solche Reparaturen werden auch bei der besten Arbeit, infolge des Sinkens der Neubauten, des Einflusses der Witterung, späterer baulicher Änderungen stets erforderlich. Liegt ein Versehen des Bauschreiners, der die Artikel geliefert hat, vor, so muß er die Reparatur natürlich unentgeltlich ausführen; jedenfalls kann er aber leichter und billiger reparieren als ein anderer Schreiner, der die Artikel und die Verhältnisse des Neubaues nicht kennt. Dieses Moment ist häufig bestimmend für die Vergebung der Bauschreinerarbeit an hiesige Betriebe.

Wie lange diese dem hiesigen Bauschreinergewerbe günstigen Umstände unverändert bleiben, erscheint allerdings fraglich. Die Vorliebe für die einheimischen Erzeugnisse wird mit dem Wachsen der Stadt und mit dem Aufkommen einer mehr großstädtischen Generation allmählich schwinden. Die reicheren Bauartikel werden jetzt schon häufig von auswärtigen Fabriken bezogen. Diese können, wenn die Lokalkenntnis und Erfahrung ihrer Vertreter noch mit der Zeit wachsen wird, ihre Zahlungsbedingungen der Kreditfähigkeit der einzelnen Kunden mehr anpassen und durch die Errichtung eigener Reparaturbetriebe am hiesigen Ort auch eine zweckentsprechende und schnelle Reparatur der von ihnen bezogenen Artikel ermöglichen. Der Vorteil des Gegenarbeitssystems aber schwindet mit der jetzt schon beginnenden Abnahme der Bauthätigkeit in der Neustadt. Somit ist eine Besserung der Lage des hiesigen Bauschreinereigewerbes nicht zu erwarten und eine Verschlechterung nicht ausgeschlossen. Das Bild der Lage ist für absehbare Zeit der Kampf der hiesigen Bauschreinerei gegen die auswärtigen Betriebe auf dem ihr verbliebenen sehr beschränkten Produktionsgebiete. Auf diesem Kampffelde konkurrieren aber am Orte selbst — abgesehen von den wenigen handwerksmäßigen Großbetrieben — zwei Betriebsformen miteinander: der fabrikmäßige Großbetrieb und der handwerksmäßige Kleinbetrieb.

Die Einfuhr auswärtiger Bauschreinereiartikel war das erste Moment, welches die Lage des hiesigen Kleingewerbes, zu der wir uns jetzt ausschließlich wenden, bestimmte; die Konkurrenz der hiesigen Bauschreinereifabriken ist das zweite. Alle Vorteile des fabrikmäßigen Großbetriebes stehen den letzteren zur Seite. Das Holz wird in großen Quantitäten, infolge dessen



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besser und billiger eingekauft, als die einzelnen Meister dieses können, und große Lager ermöglichen die Erzielung der hier so wichtigen Trockenheit desselben. In der Bauschreinerei erlangen die Kreis- und Bandsägen, die Hobel- und Fraismaschinen erst ihre volle Bedeutung infolge der größeren Gleichförmigkeit der Artikel in den Dimensionen, in der Form und Ausstattung. Die Lohnschneiderei kann hier die eigene Maschineneinrichtung nicht mehr ersetzen, um so weniger, als so viel auf *schnelle* Produktion ankommt. Jeder Zeitverlust in der Fertigstellung der Schreinereiartikel und des Gebäudes bringt zugleich einen oft sehr bedeutenden Kapitalverlust mit sich, den die gewöhnlich ausbedungenen Konventionalstrafen noch wesentlich erhöhen. In der größeren Schnelligkeit der Produktion liegt der Hauptvorteil der Fabriken vor dem Kleingewerbe. Aber auch der alte, speciell eingeübte Arbeiterstamm der Fabriken gegenüber den Gesellen des Meisters, die auch in der Möbelschreinerei bewandert sein müssen, ferner die größere Kreditkraft, welche die unvermeidlichen Zahlungsausfälle bei der oft ungesunden Spekulation leichter aushalten kann, endlich die entwickelten kaufmännischen Fähigkeiten der Fabrikbesitzer tragen zum Übergewichte der Fabriken erheblich bei. Namentlich übersieht der Meister so leicht die gerade in der Bauschreinerei wegen der größeren Zahl der Artikel erheblichen Unkosten, die mit dem Transport des Holzes und der fertigen Gegenstände, mit der Benutzung der Lohnschneidereien, mit dem Wegschaffen der Abfälle, dem Reinigen der Werkstatt, mit dem Aufsuchen von Bestellungen, dem Anfertigen von Zeichnungen, mit erforderlichen Änderungen u. s. w. verbunden sind. Für den größten Teil dieser Nebenarbeiten hat der Großbetrieb eigene, gering besoldete Arbeitsleute, während im Kleinbetriebe diese Thätigkeit den teueren Gesellen obliegt. In einer hiesigen Fabrik wurden mir die Unkosten auf über 1,20 Mark pro Tag und Mann veranschlagt. Der Meister berechnet dieselben meist gar nicht, weil ihm die Übersicht fehlt. Auch die bessere technische Ausbildung der Leiter der Großbetriebe kommt in Betracht, namentlich ihre Fähigkeit, bei Submissionen, die oft in sehr kleinem Maßstabe gehaltenen Zeichnungen zu verstehen und hiernach die Selbstkosten zu veranschlagen.

Infolge der Betriebsorganisation und der größeren Intelligenz der Leiter kommen auch die vorhin erwähnten Vorteile der hiesigen Betriebe vor den auswärtigen in erster Linie wieder den Fabriken zu gute. Zumeist sind die Besitzer und Leiter der hiesigen Bauschreinereifabriken frühere Kölner Meister, und zwar die tüchtigsten derselben, die sich des Vertrauens der hiesigen soliden Bauunternehmer in erster Linie erfreuen. Die besseren und reicheren Artikel, soweit dieselben überhaupt noch hier fertiggestellt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden, sind schon fast ausschließlich an die Fabriken übergegangen, in erster Linie an die Pallenbergsche, die auch hier, wie in der Möbelschreinerei, eine Sonderstellung einnimmt.

Ferner befähigt ihre Erfahrung und ihr weiterer Blick die Leiter der hiesigen Fabriken, die Kreditfähigkeit ihrer Kunden zu überschauen, und ihr Kapitalvermögen gestattet ihnen das erforderliche längere Kreditieren. Sie haben auch das zur Ausführung eigener Bauten erforderliche Kapital und können infolge dessen im Gegenarbeitssysteme sich mehr und bessere Kundschaft erwerben, als die kapitalarmen Meister. Zu Reparaturarbeiten verwenden sie in vorteilhafter Weise diejenigen Angestellten, die gerade im eigenen Betriebe am leichtesten entbehrlich und auch möglichst niedrig besoldet sind.

Andererseits drückt eine Reihe von Mißständen im hiesigen Bauschreinergewerbe in erster Linie das Kleingewerbe: zunächst die infolge der Entwicklung der Neustadt herrschende, enorme Überproduktion, die in der Bauschreinerei naturgemäß noch weit bedeutender ist, als in der Möbelschreinerei. Hier können die Großbetriebe als Vorteil des Bezugs von ihnen die schnellere Produktion in die Wagschale werfen, und diese ist für die Bauherren zumeist wichtiger als größere Billigkeit; die Meister sind hier schutzlos ihrer gegenseitigen Konkurrenz preisgegeben, und derjenige, der am billigsten liefert, erhält den Zuschlag. Auch arbeiten die Meister nicht solider oder exakter als die Fabriken; im Gegenteil ist es in der Bauschreinerei die weiteste Benutzung der Maschinen, welche die sauberste und beste Arbeit ermöglicht, ähnlich, wie bei den tannenen Möbeln.

Mit der Überproduktion hängt zusammen die Konkurrenz, welche die hierselbst massenweise vorhandenen beschäftigungslosen Gesellen dem Gewerbe bereiten, indem sie Meisterarbeiten verrichten und namentlich das Einsetzen der von auswärts bezogenen Artikel zu Spottpreisen besorgen. Während aber der Großbetrieb durch billigere Produktion einzelner Stücke es erreichen kann, daß ihm auch die Anfertigung derjenigen Artikel übertragen wird, die auswärtige Firmen wohlfeiler liefern, und daß er die ganze Einrichtung der Bauten erhält, muß der Meister hier dem Bauherrn die Auswahl überlassen. Dieser bezieht von außen, was er dort vorteilhafter erhält, und läßt dieses hier, oft durch Gesellen, einsetzen; den Rest muß der Meister dann noch billiger übernehmen, als die auswärtigen Fabriken liefern, ohne daß er durch höhere Preise anderer Artikel sich schadlos halten könnte.

Auch das schon geschilderte schädliche Verfahren der Rechnungsregulierung dadurch, daß der Bauschreiner anstatt der Barzahlung eine Baustelle



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vom Bauherrn übernimmt, kommt naturgemäß am häufigsten bei den kapitalarmen Meistern vor, die unter allen Bedingungen Arbeit annehmen müssen. Je kapitalschwächer sie aber sind, um so weniger ist ihnen die Verwertung des übernommenen Bauterrains möglich. Viele Meister sind durch dieses Verfahren wirtschaftlich zu Grunde gegangen.

Endlich hat, wie schon mehrfach erwähnt, die Entwicklung der Neustadt im hiesigen Baugewerbe eine wüste und oft betrügerische Spekulation erzeugt. Durchschnittlich wird ohne das erforderliche, vielfach ohne jegliches Kapital gebaut, und fast stets muß der Verkäufer des Bauterrains dem Käufer erst durch Gewährung von sogenanntem „Bauzuschuß" das Bauen ermöglichen. Die auf dem verkauften Terrain lastenden Hypotheken des Verkäufers übersteigen dann regelmäßig den Wert der Baustelle, so daß im Falle der Subhastation gegen den insolventen Käufer der Meister für seine gelieferten Bauschreinerartikel leer ausgeht. Ferner begünstigt das übliche Verfahren, wonach der Bauherr den Neubau durch einen Bauunternehmer ausführen läßt, der selbständig mit den Meistern kontrahiert, den Schwindel in hohem Grade. Der Bauunternehmer ist vollständig insolvent, der Bauherr aber haftet nicht, da der Unternehmer nicht sein Vertreter, sondern selbständiger Kontrahent war und das rheinische Recht — es ist dieses anerkanntermaßen eine große Lücke desselben — eine Klage gegen den Eigentümer wegen nützlicher Verwendung nicht kennt.

Während Einsicht und Erfahrung die Besitzer der großen Betriebe vor solchen schwindelhaften Spekulationen warnen oder ihnen auch oft die Mittel verschaffen, doch noch Zahlung zu erlangen, fehlt es den Meistern hier an Kenntnis und Vorsicht. Oft zwingt sie auch die Not zur Annahme jeglicher Arbeit. Unzählig sind die Fälle, in denen solche Manipulationen den völligen Ruin kleinerer Meister verschuldet haben.

Infolge aller dieser Umstände ist die Lage des hiesigen Kleingewerbes in der Bauschreinerei trotz der riesenhaften Entwickelung, welche die Bauthätigkeit genommen hat, eine recht gedrückte. Aber diese Lage wird sich noch ganz bedeutend verschlechtern, sobald erst, wovon bereits der Anfang da ist, die fieberhafte Bauthätigkeit nachläßt. Auch wenn eine wirkliche Krisis in derselben nicht eintritt, die indessen wohl kaum ausbleiben dürfte, wird dann die Überproduktion, die schon jetzt ein konstantes Fallen der Preise hervorgerufen hat, den Verdienst in dem Bauschreinergewerbe noch weiter vermindern. Dann erst werden, aber dann auch unabwendbar, die hiesigen Großbetriebe dem Kleingewerbe den Untergang bereiten. Annoch sind die Preise der Kölner Fabriken annähernd dieselben, wie diejenigen der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Meister; während aber letztere nur mit sehr geringem Verdienste arbeiten, stehen die Großbetriebe noch relativ günstig. Diese werden demnach die unausbleibliche Preisreduktion ertragen können, während die kapitalarmen Meister zu einer Produktion unter dem Selbstkostenpreis gezwungen wären. Nur sehr wenige Kleinbetriebe werden diese Periode überleben, und alsdann, wenn Angebot und Nachfrage in der hiesigen Bauschreinerei wieder ein richtiges Verhältnis erlangt haben, nur kümmerlich und vorwiegend unter dem Schutze alter Kundschaft mit den ebenfalls eingeschränkten Großbetrieben den unersprießlichen Konkurrenzkampf weiter kämpfen. Ein Mittel, dem hiesigen Kleingewerbe in der Bauschreinerei jetzt oder später wirksam aufzuhelfen, ist nicht abzusehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# XI.

# Das Dachdeckergewerbe in Frankfurt am Main.

Von

Philipp Stein.

## 1. Die verschiedenen Dacharten und Deckmethoden.

Die Bedachung hat den Zweck, die Innenräume der Gebäude vor Wind und Wetter, vor den Strahlen der Sonne, wie vor Schnee und Regen zu schützen.

Das Dach besteht aus dem Dachstuhl, der Lattung oder Verschalung und der Decke. Die Balken des Stuhles bilden die Unterlage für die Decke. Bei der Lattung werden in bestimmten Zwischenräumen schmale Latten auf dem Gebälke angebracht. Bei der Schalung wird der Dachstuhl vollständig mit einer zusammenhängenden Decke von Brettern belegt. Auf diesem inneren Sparren- oder Bretterwerk wird aus dichtem, gegen Sonne und Regen widerstandsfähigem Material die äußere Dachdecke zugerichtet.

Das Herstellen und Zusammenfügen des Dachstuhles ist Sache der Zimmerleute. Die Lattung, die Verschalung schließt sich aufs engste an die Eindeckung an. Vor allem steht bei dem Ziegeldach die Weite der Lattung mit der Größe der Ziegel in notwendigem Zusammenhang. Die Lattung bzw. Verschalung und die Eindeckung des Daches wird deshalb meistens von demselben Handwerker, dem Dachdecker vorgenommen[1].

Als Deckmaterialien kommen zur Verwendung: Holz in Form von

[1] G. A. Breymann, Allgemeine Bau-Konstruktionslehre. Teil I, S. 214. Bergius sagt in seinem „Neuen Policey und Cameral-Magazin" I, S. 103: „Das Latten der Dächer geschieht durch den Zimmermann oder Schieferdecker".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Latten oder Schindeln, Stroh, Rohr, Ziegel- und Schiefersteine, Lehm, Rasen, Asphalt, Holzcement sowie Bleche.

Die „weichen" Deckmaterialien: Holz, Stroh und Rohr sind wenig dauerhaft, gewähren vor Regen und Schnee geringen Schutz und leisten bei Feuersbrünsten der leckenden Flamme nur schwachen Widerstand. Schon im Mittelalter verdrängten deshalb die Ziegel- und Schiefersteine die weichen Deckmaterialien, zum Teil unter eifriger Nachhilfe der städtischen und staatlichen Behörden.

Heutzutage werden in Städten nur noch kleine Schuppen oder Gartenhäuser mit Holzschindeln gedeckt. Hie und da findet sich auch noch ein Strohdach auf Gebäuden, in denen Eis gelagert wird.

Der Plattziegel ist das älteste und auch heute noch meist verbreitete harte Deckmaterial. Er ist billig herzustellen; Lehm findet sich fast überall in reichlichen Mengen. Die Technik des Ziegeldeckens ist zudem eine sehr einfache. Die Steine werden auf Latten dicht nebeneinander aufgehängt. Dabei muß nur beachtet werden, daß die Ziegel der zweiten Reihe über die Fugen zwischen den Steinen der ersten zu liegen kommen. Um dies zu erreichen, ist nur nötig, die zweite Reihe mit einem halben Stein anfangen zu lassen: bei der dritten beginnt man dann wieder mit einem ganzen Ziegel. Das Ziegeldecken ist eine rein mechanische Thätigkeit, zu der kaum irgendwelche Vorbildung noch Übung erforderlich ist. Meist übernimmt es deshalb auch der Maurer, der das Haus gebaut hat[1], auf dem Lande sogar hier und da der Bauer, dem das Haus gehört.

Das Ziegeldach hat den Nachteil, daß die Steine, die sowieso nicht ohne jede Unebenheit hergestellt werden können, sich wegen ihrer Dicke nicht völlig glatt aufeinanderlegen. Sie bieten dem Sturme Fugen und Lücken, in die er eindringen kann und eröffnen so dem Regen und Schnee freie Bahn.

Alle Mittel, das Ziegeldach dichter und dauerhafter zu machen, wie Unterlegung der Steine mit Schindeln, Strohwischen, Moos ꝛc., Anbringung eines Kalkverputzes auf der Innenseite des Daches, sowie Befestigung der Ziegel durch Mörtel nützen nur für kurze Zeit. In den letzten Jahrzehnten hat man durch Verwendung sogenannter Falzziegel, bei denen einfache oder doppelte Falzen an den Rändern ineinander passend angebracht sind, ein festes und doch elastisches Dach hergestellt. Aber trotz der Vervollkommnung

[1] So sagt schon Bergius a. a. O. I, S. 97: „Das Ziegeldecken gehört zum Handwerk der Maurer".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Steinformen behält das Ziegeldach den Mangel, daß es zu schwer ist[1]. Was der Bauherr auf der einen Seite durch den geringen Preis der Ziegel erspart, muß er auf der anderen Seite für ein außergewöhnlich starkes und festgefügtes Balkenwerk bei dem Dachstuhl wieder ausgeben. Ein gutes Ziegeldach ist deshalb kaum billiger als ein Schieferdach bei mäßigen Steinpreisen, wird aber von ihm in Aussehen und Haltbarkeit bei weitem übertroffen.

Seit dem 13. Jahrhundert verbreitete sich von Frankreich aus der Schiefer. Die reichen Gruben am Rhein und in Thüringen lieferten West- und Mitteldeutschland billigen und guten Schiefer, der im Laufe der Jahrhunderte den Ziegel aus den Städten verdrängte. In Nord- und Ostdeutschland hat bis in unsere Zeit der Ziegel auch in den Großstädten noch den Vorrang behauptet[2]. Nur allmählich dringt der englische und thüringer Schiefer in diesen Gegenden vor.

In West- und Mitteldeutschland findet der Ziegel neuerdings wieder bei Fabriken als Deckmaterial Verwendung. Selbst einzelne Wohngebäude sind in den letzten Jahren in Frankfurt, wo die Ziegeldeckerei seit Jahrhunderten eine kaum nennenswerte Rolle gespielt hat, mit den auffallend bunten glacierten Ziegeln gedeckt worden.

Der Schiefer besitzt große Vorzüge gegenüber dem Ziegel, der ihn nur in der Feuerbeständigkeit übertrifft. Er spaltet sich in dünnen, leichten Tafeln, deren glatte, wenig poröse Oberfläche das Regenwasser kaum aufnimmt und rasch zum Abfließen bringt. Die dünnen Schieferplatten legen sich ohne Lücken und Fugen dicht aufeinander. Dem Schiefer kann, selbst auf dem Dach noch, jede beliebige Form gegeben werden.

Alle diese Vorzüge, zu denen sich noch die schöne einheitliche Färbung gesellt, haben dem Schiefer auch bei höherem Preise den Vorrang über den Ziegel verschafft. In West- und Mitteldeutschland werden selbst auf Dörfern die Stellen des Daches, welche vor allem den Unbilden der Witterung ausgesetzt sind, oder an denen sich die Regenbäche sammeln und in Rinnen abfließen, mit Schiefer eingedeckt.

Nach der Technick und Art der Schieferdeckerei läßt sich Deutschland in zwei große Gebiete scheiden. In Nord- und Mitteldeutschland gleicht heute die Schieferdeckarbeit bis in die kleinsten Einzelheiten den bei dem Ziegeldecken üblichen Formen. Die Schiefersteine, welche auf den Gruben

[1] Bei Falzziegeln wiegt der Quadratmeter Dach 140 Pfd., bei Plattziegeln 120 Pfd. und bei Schiefer 95—100 Pfd.

[2] Bergius a. a. O. I, S. 103 erzählt, daß in Berlin nur ein Schieferdecker gewesen sei, der als einziger in der ganzen Mark diese Profession betrieben habe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nach Schablonen zu Vier-, Sechs- und Achtecken von völlig gleicher Gestalt geschnitten worden sind, werden auf Latten genagelt un durch einen dünnen Mörtelbelag aufeinander befestigt. Auf dem Dache kann der Stein nicht mehr je nach der Gelegenheit der Arbeit zurechtgehauen werden. Gekrümmte Flächen, die Übergänge von Mansardfenstern und anderen Vorsprüngen zum Dach können mit Schablonenschiefern nur sehr schwierig eingedeckt werden. In solchen Fällen müssen deshalb Metallbleche verwendet werden.

Bei der in Nord- und Mitteldeutschland üblichen „französischen Deckmethode" werden an die Selbständigkeit und Geschicklichkeit des Arbeiters nur geringe Anforderungen gestellt. Gleich wie bei der Ziegeldeckerei kommt jeder Stein in seine von vornherein bestimmbare Lage; jeder wird in der gleichen Weise befestigt. Allein die Zurichtung der Lattung und das Aufnageln der Schablonen erfordert einige Sorgfalt, das Aufbringen des Mörtels in dünnen Streifen an den Rändern des Steines etwas Geschicklichkeit seitens des Arbeiters.

In West- und Süddeutschland, wo vor allem rheinische Schiefer verwendet werden, hat die Dachdeckerei die alte kunstmäßige „deutsche Deckmethode" beibehalten und ausgebildet. Der harte rheinische Schiefer spaltet sich nicht wie der französische und thüringische in einer Richtung. Nur sehr schwer läßt er sich nach Schablonen gleichmäßig schneiden. Bei seiner ersten Bearbeitung auf der Grube splittert er in Tafeln von verschiedener Größe und Dicke ab. Ohne zu zerbrechen läßt er sich in mannigfache Formen zurechthauen. In einem Prospekt des nassauischen Schiefer-Aktien-Vereins werden nicht weniger als 38 Arten von Steinen aufgezählt. Und in jeder Gattung wechseln die Stücke wieder nach Größe und Gestalt.

Das Dach wird nicht mit einerlei, gleichgroßen und gleichgeformten, Steinen gedeckt. Für die untere und obere Kante, den Fuß und den First, für die Seitenränder, die Orte und Grate, für die breiten Flächen, die Dächer und Walme, für die Krümmungen und Einschnitte, die Kehlen, werden jedesmal verschieden große und besonders geformte Schiefer verwendet.

Die eigenartigste Konstruktion bei der deutschen Deckmethode, und zugleich diejenige, welche ihr den Vorzug vor allen übrigen verleiht, ist die „Kehlung".

Bei dem Ziegel- und Schablonenschieferdach sowie bei den später zu besprechenden „flachen Dächern" müssen gekrümmte Flächen mit Metallblech eingedeckt werden. Bei der „deutschen Deckerei" dagegen kann das Dach einheitlich mit Schiefer belegt werden.

Stoßen zwei Flächen unter einem Winkel zusammen, sodaß sie eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

scharfkantige Rinne bilden, so wird an dieser Stelle auf der Schalung das „Kehlbrett" oder ein Metallblech befestigt, wodurch die Rinne gleichsam überbrückt ist. Auf dem Kehlbrett werden die schmalen, länglichen Kehlsteine so befestigt, daß die eine Dachfläche ganz allmählich in die andere übergeht. Während vorher das Regenwasser in der tiefen Rinne sich sammelte und sich nur mühselig den Abfluß erzwang, bietet ihm jetzt die Kehle ein geräumiges Bett.

Die deutsche Deckart ist, wie sich schon aus dieser kurzen Beschreibung ergiebt, die weitaus komplizierteste; aber keine der anderen kann sich so den verschiedenen Formen des Daches anpassen, der Wetterlage und der Windseite gerecht werden wie sie.

Bei der deutschen Deckerei ist die Thätigkeit des Arbeiters demgemäß keine rein mechanische. Der Geselle wird unausgesetzt vor neue Aufgaben gestellt. Er hat fast bei einem jeden Stein zu überlegen, wie er ihn verwenden will.

Der Arbeiter hat aber nicht bloß für sich allein selbständig überlegend zu handeln, sondern er hat auch stets auf das Vorwärtsschreiten seiner Mitgesellen zu achten. Die Steine steigen in parallelen Schichten, „Gebinden", in einem Winkel von 20—60° nach dem First oder den Seitenkanten in die Höhe. Der Fuß des „Gebindes" wird von einem Gesellen gedeckt; der mittlere Teil fällt in das Arbeitsfeld eines zweiten, und nach dem First zu hat vielleicht noch ein dritter und vierter den Rest des „Gebindes" zu decken. Die Arbeiter, denen dieselbe Dachseite zugewiesen ist, müssen deshalb stets aufeinander Rücksicht nehmen, sich gleichsam in die Hände arbeiten. Das Vorwärtsschreiten des einen ist wesentlich durch die Thätigkeit des anderen bedingt. Das Dach setzt sich nicht aus einzelnen Teilen zusammen, an denen verschiedene Arbeiter unabhängig von einander gearbeitet haben, sondern es ist das Ergebnis des einheitlichen Zusammenarbeitens von 3 oder 4 und mehr Gesellen.

Die deutsche Deckerei erfordert einen tüchtig gebildeten, lang eingeübten Gesellenstand; sie stellt zudem an einen Teil der Arbeiter erhöhte und besondere Anforderungen. Aus der Masse der Gesellen erheben sich die Kehldecker und die Steinhauer. Diese hauen den rauhen Schiefer den Bedürfnissen des Meisters entsprechend vorteilhaft zurecht; jene verstehen vor allem Kehlen zu decken.

Ziegel- und Schieferdächer bilden keine lücken- und fugenlose Fläche. Sie können deshalb nicht unter einer bestimmten Steigung angelegt werden, da sonst der Regen und Schnee nicht rasch genug abfließt oder abgleitet, sondern sich in die Ritzen und Fugen einzwängt, die Nägel zum Rosten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bringt und so allmählich das Dach völlig zerstört. Gewöhnliche Ziegeldächer sind in der Regel halb so hoch wie breit. Bei Schieferdächern, auf deren glatten Steinen das Wasser rasch abfließt, kann das Dach weniger steil angelegt werden; aber unter $^1/_5$ seiner Breite darf doch auch seine Höhe nicht betragen.

Soll aus Gründen des Baustiles oder der Zweckmäßigkeit — vielleicht um gleichmäßig hohe Speicherräume zu erhalten — ein flaches Dach errichtet werden, so muß das Deckmaterial eine völlig gleichartige, fugenlose Masse sein.

Lehm, Asphalt, Teerpappe, Holzcement und Metallbleche kommen für flache Dächer vor allem zur Verwendung. In der Frankfurter Gegend finden sich hauptsächlich Zink- und Holzcementdächer, und zwar werden jene allmählich von diesen verdrängt.

Bei den Holzcementdächern, die sich seit den 40er Jahren dieses Jahrhunderts von Schlesien aus verbreitet haben, werden auf der Bretterschalung, die meist von den Zimmerleuten hergestellt wird, 3 bis 5 dünne Papierlagen, welche durch ein teerartiges Bindemittel (Holzcement) aufeinander geklebt sind, lose angebracht. Um die Papierrollen der schädlichen Einwirkung der Sonnenstrahlen zu entziehen, wird auf sie zuerst eine etwa 1 cm starke Sandschicht gelegt, welche mit einer 5—6 cm starken Kieslage abgedeckt wird. An der Traufe schließt das ein wenig geneigte Dach mit einer durchlöcherten Zinkplatte ab.

Die Thätigkeit des Arbeiters bei der Herrichtung von Holzcementdächern besteht in dem faltenlosen Auflegen und Verkleben der Papierplatten und sodann in der Ausführung der Sand- und Kiesüberdeckung. Diese Arbeiten werden meist von ungelernten Arbeitern vorgenommen, während die Herstellung der Zinkeinfassung und der Verbindung des Daches mit der Traufe einem Spengler übertragen wird.

Bei den Metalldächern setzt sich die Dachdecke aus dünnen Kupfer-, Blei- oder Zinkplatten zusammen, die fabrikmäßig in verschiedenen Formen hergestellt werden. Die Platten werden von Metallarbeitern, Spenglern oder Fabrikarbeitern auf dem Dachstuhl befestigt, der in diesen Fällen meist aus eisernen Trägern gebildet wird.

Wellblech-, sowie Glasdächer kommen nur ganz vereinzelt bei öffentlichen Gebäuden, bei Bahnhöfen, Markthallen ꝛc. vor.

Alle hier geschilderten Dacharten finden sich heute noch nebeneinander. Jede hat für einzelne Zwecke bestimmte und ausschließliche Vorzüge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## 2. Die Dachdeckerei in Frankfurt bis zur Aufhebung der Steindeckerzunft im Jahre 1863[1].

Die erste Nachricht über das Dachdeckerhandwerk zu Frankfurt stammt aus dem Jahre 1350. Bis zu diesem Zeitpunkte hatten die drei zünftig organisierten Bauhandwerke der Zimmerleute, Steindecker und Steinmetzen eine einzige Zunft gebildet. 1350 löste der Rat diese Vereinigung auf und zwang die Bauhandwerker, drei gesonderte Verbände zu bilden[2]. 1355 wurde die Ordnung der Steindeckerzunft von den städtischen Behörden anerkannt[3].

Die Steindeckerzunft setzte sich wahrscheinlich ausschließlich aus Schieferdeckern zusammen. Die wenigen Stroh- (Schaub-) Decker, sowie die Ziegeldecker waren nicht zünftig organisiert, sondern gehörten der Gemeinde an.

Gegen Ende des 14. Jahrhunderts suchte der Rat aus feuerpolizeilichen Gründen die noch zahlreich vorhandenen Strohdächer zu beseitigen, indem er die Verwendung der Schiefer und Ziegel begünstigte. 1386 verhieß er jeden armen Hausbesitzer, der sein Dach mit Stein decken ließe, einen Zuschuß in der Höhe von 1/3 der Kosten[4]. Mehrfach wurde diese Unterstützung beansprucht und gewährt. 1397 wurde dann ausdrücklich die Errichtung von Schaub- und Schindeldächern „in der Aldenstadt, in der Nuwenstadt, zu Sassenhussen, uff dem Steinwege und uff dem Fischerfelde" verboten. Es hätte dieses Verbotes kaum mehr bedurft; die Strohdeckerei fristete, soweit sie berufsmäßig ausgeübt wurde, schon vorher ein kümmerliches Leben. 1387 werden neben 21 Steindeckern nur noch 3 Schaubdecker aufgeführt. Im 15. Jahrhundert ist das Verbot von 1397 öfters wiederholt und zuletzt 1476 in den Zunftbrief der Steindecker aufgenommen worden[5]. Im Bürgerverzeichnis von 1440

---

[1] Die Geschichte der Steindeckerzunft beruht vor allem auf den ungedruckten Akten und Urkunden, die sich über das Steindeckerhandwerk im Stadtarchiv zu Frankfurt finden. Es kamen vor allem in Betracht in Archiv I, das die Urkunden und Akten bis zum 19. Jahrhundert enthält: Ugw. C. Nr. 42. E. Steindeckerbuch. F 1, 22. Steindeckerordnung von 1591. Meisterbuch von 1590 und 1609 Ugw. D 2, Nr. 22. Abschrift der Steindeckerordnung von 1621 und zuletzt und hauptsächlich das Handwerkerbuch III, Blatt 184 ff. Aus dem Archiv II, das die Urkunden und Akten des 19. Jahrhunderts enthält, wurden benutzt die wenigen Akten über das Steindeckerhandwerk aus den Jahren 1820 und 1831.

[2] Bücher, Bevölkerung von Frankfurt I, S. 86.

[3] Böhmer, Urkundenbuch der Reichsstadt Frankfurt, S. 645 f.

[4] Bücher, Bevölkerung, I, S. 243. Kriegk, Frankfurts Bürgerzwiste und Zustände i. M., S. 280, 522.

[5] Frankfurter Archiv I, Handwerkerbuch III. Steindecker-Artikel Bl. 184 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden bloß 2 Schaubdecker erwähnt[1], und gleich viele finden sich unter den von 1451—1500 aufgenommenen Neubürgern[2]. Später verschwinden sie.

Die Ziegeldeckerei war gleichfalls neben der Schieferdeckerei nur von untergeordneter Bedeutung. 1387 werden nur 2 Ziegler erwähnt[3]. Im Bürgerverzeichnis von 1440 finden sich 4 Ziegeldecker und ein Ziegler, der im Häuserverzeichnis als Ziegeldecker angegeben ist[4].

Die Ziegeldecker betrieben wahrscheinlich nicht bloß die Dachdeckerei, sondern führten alle möglichen Ziegelarbeiten aus. Daher mag es auch kommen, daß sie bald allgemein Ziegler, bald speciell Ziegeldecker genannt wurden. In einem vom Rat 1424 aufgestellten Lohntarif[5] werden neben den Stein- und Schaubdeckern die Ziegeldecker gesondert aufgeführt, und zwar werden sie bezeichnender Weise mit den Ofenmachern zusammen genannt.

In welchem Verhältnis die Ziegeldecker zu den Steindeckern standen, läßt sich nicht mehr feststellen. In keiner Zunfturkunde des 16. und 17. Jahrhunderts wird der Ziegeldeckerei auch nur mit einem Worte gedacht. Wahrscheinlich hat sie im 16. Jahrhundert als besonderes Gewerbe zu existieren aufgehört. Die Schieferdecker mögen in den wenigen vorkommenden Fällen die Ziegelarbeiten mit übernommen haben. In der Taxordnung von 1623 werden unter dem Titel „Layen- und Steindecker" die Lohnsätze für Ziegelarbeiten ohne Unterscheidung neben den Preis- und Lohnbestimmungen für Schieferarbeiten aufgeführt. Als 1655[6] der Rat von Halle nach Frankfurt sich mit der Frage wandte, ob Ziegel und Steindecker in einer Zunft vereinigt wären, schrieb der Frankfurter Rat zurück: „In vielen Jahren hat sich kein Ziegeldecker gefunden . . ., weil wenig Häuser allhier mit ziegel bedeckt werden."

Die Steindecker, denen die nahen rheinischen Gruben billigen Schiefer lieferten, waren somit seit dem 16. Jahrhundert die alleinigen Vertreter des Dachdeckergewerbes. Die Geschichte der Steindeckerzunft ist die der Frankfurter Dachdeckerei.

Aus den dürftigen Angaben der ersten Steindeckerordnung von 1355 läßt sich vor allem das eine klar erkennen, daß der Dachdecker Lohn-

---

[1] Bücher a. a. O. S. 220.
[2] Bücher a. a. O. S. 404.
[3] Bücher a. a. O. S. 121.
[4] Bücher a. a. O. S. 220.
[5] Bücher a. a. O. S. 95.
[6] Frankfurter Archiv I. Ugw. C. 42. L.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werker war, der nur etwa im Auftrage seines Bauherrn Schiefer und die anderen Deckmaterialien kaufte[1].

Der Meister war also nichts weiter als ein selbständiger Lohnarbeiter, der einige Werkzeuge besaß, und der dem Bauherrn seine Arbeitskraft und Geschicklichkeit gegen Entschädigung zeitweilig zur Verfügung stellte. Dem Gesellen gegenüber war er nur der ältere Arbeiter, der durch ein Meisterstück seine Geschicklichkeit bewiesen und durch seine Zugehörigkeit zur Zunft das Recht erworben hatte, Gesellen und Lehrlinge zu halten und selbständig Arbeiten zu übernehmen. Der Steindecker erhielt vom Bauherrn einen Tagelohn in Geld und meist auch die Kost. Der Meister, der dem Gesellen im Lohn[2], in der Lebenshaltung und in seiner wirtschaftlichen Stellung so nahe stand, trat zeitweilig bei anderen Steindeckern selbst wieder als Arbeiter ein, wenn er keine Aufträge erhalten konnte.

Der Rat war stets eifrig bemüht im Interesse der Bauherrn und vielleicht auch in dem der Kleinmeister, das Aufsteigen einzelner Dachdecker aus der Reihe ihrer Genossen zu erschweren, wenn nicht gar unmöglich zu machen. 1482[3] wurde bestimmt, daß nicht mehr als ein Geselle und ein Lehrjunge von einem Meister angenommen werden sollten. In gleicher Weise stand der Rat allen Versuchen der Steindecker, den Schieferhandel selbständig in die Hand zu bekommen, oder durch Übernahme der Dacharbeiten im Geding sich einen größeren Verdienst über den Arbeitslohn hinaus zu verschaffen, wenig sympathisch gegenüber. Um 1547 ergeht ein Erlaß an die Zunft, daß „kein meister auf fürkauff kauffen soll, es habe dann ein jglicher meister seinen Kunden stein gekaufft“[4]. Schon wenige Jahre später heißt es in einem Dekret vom 27. November 1553: „Steindecker und sonst meniglich sollen sich des kauffens enthalten, bis des Rats verordnete Pawmeister gekaufft haben, bei denen die Burger in ihrer notturft furter Schifferſteine kauffen mögen“[5]. Und wieder nur einige Jahre später gebietet der Rat, nachdem er das Halten von zwei Gesellen und einem Lehrjungen, sowie die

[1] „Es wäre Sache, daß keyner in unser zunfft wurde gesprochin odir gebeddin von keyme manne, das de ime solde kauffen gereitschafft zu syme dache, als he ime getruwete.“ So lautet die entscheidende Bestimmung in der Ordnung von 1355, (UB. S. 645), die in den späteren Zunftbriefen noch genauer festgesetzt wird.

[2] In der Steindeckerordnung vom 12. Juli 1621, Frkf. Archiv II und Archiv I, Ugw. $D_2$. Nr. 22 heißt es im Artikel 11: „Jeder Meister oder Gesell soll von dem bawherrn im Sommer 6 batzen im winter 5 batzen erhalten.“

[3] Archiv I, Ugw. C. Nr. 42d.

[4] Archiv I, Handwerkerbuch III, Bl. 187.

[5] Wie Anm. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übernahme von zwei „gedingten Bauten" gestattet hatte, „daß kein meister zu einigem baw (außerhalb der beiden gedingten bawen) Steine oder negel geben soll, sondern es sollen diejenigen, denen die baw zustendig sein, solche Stein und Nägel für sich selbsten bestellen"[1]. Aber trotz dieser scharfen Bestimmungen glaubte der Rat die Bauherren vor Übervorteilungen durch die Dachdecker noch nicht genügend gesichert. 1563 gab er die Vorschrift, daß „die meister steindecker Handtwerks gentzlich sich enthalten sollen, zu den angedingten Pawen oder was sie davon im Taglon decken werden, ainicherlei stein oder negel zu geben . . . um übermäßigen uncosten zu verhüten." 1575 endlich geboten die städtischen Behörden, um den Steindeckermeistern jede Möglichkeit zu nehmen, außer der Bezahlung ihrer Arbeitsleistung sich irgend einen Vorteil bei der Übernahme und Leitung der Deckarbeiten zu verschaffen, „daß hinfüro kein meister ainichen baw mehr im geding sondern umb den gesetzten Taglon annehmen soll"[2].

So sind zu Ende des 16. Jahrhunderts die Steindecker wieder zu reinen Lohnwerkern geworden. Die mannigfachen Versuche, durch Gedingverträge, durch Besorgung des Steinkaufs aus selbständigen Arbeitern zu Handwerkern mit eigenem Betriebskapital zu werden, waren vom Rat unterdrückt worden. Die Entwicklung des Gewerbes ließ sich jedoch durch behördliche Erlasse nicht aufhalten. Als im Jahre 1621 die Zunftordnung einer Revision unterzogen wurde, setzte man zwar im Artikel 11 für „bawherrn, so im Taglon gearbeitet haben wollen" eine Lohntaxe fest, fügte aber hinzu: „es soll ihnen jedoch überhaupt zu dingen und mit dem bawherrn uffs beste zu handeln hiermit unbenommen sein"[3]. Dieser Artikel gab den Meistern wieder die Möglichkeit, sich außer dem Arbeitslohn Vorteile aus der Materiallieferung zu verschaffen und als Geschäftsleiter noch eine erhöhte Entschädigung zu beanspruchen, also eine Art Unternehmerstellung zu erlangen.

Trotz der so gewährten Geschäftsfreiheit blieben die Steindecker bis in das 19. Jahrhundert hinein halb Lohnwerker halb Handwerker. Die Bauthätigkeit war zu gering, als daß ein größeres Dachdeckergeschäft dauernd mit Erfolg hätte betrieben werden können. Die wenigen Reparaturarbeiten konnte der Meister leicht allein, oder mit Hilfe eines Lehrlings oder Tagelöhners ausführen. Nur die wenigsten Dachdecker beschäftigten einen Gesellen; die in der Zunftordnung von 1556 vorgeschriebene Maximalzahl von zwei Gesellen und einem Lehrjungen wurde fast nie erreicht. Die gesamte

[1] Archiv I, Ugw. C. Nr. 42d.

[2] Archiv I, Ugw. C. Nr. 42d.

[3] Archiv II, Steindeckerordnung vom 12. Juni 1621 und Archiv I, Ugw. $D_2$. Nr. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zahl der Gesellen scheint sich selten über 10 erhoben zu haben. Noch im Anfang dieses Jahrhunderts betrug sie nach einem Schreiben der Zunft an den Rat durchschnittlich 10—14 Mann und stieg nur in den besten Jahren bis auf 20 oder 22[1].

In den 450 Jahren von der ersten Erwähnung der Steindeckerzunft bis zu Beginn des 19. Jahrhunderts hat das Dachdeckergewerbe sich kaum in der Betriebsform und in der Zusammensetzung des Meisterstandes geändert. Die Zunftmeister betrieben vielfach neben der Dachdeckerei noch andere gewerbliche Arbeiten oder waren in ihrer freien Zeit in der Landwirtschaft thätig. Bücher führt in seiner „Zusammenstellung der in den Bürgerbüchern 1311—1500 vorkommenden Fälle von Doppelberufen“[2] nur 5 Steindecker auf, die noch als Bierbrauer, Weinschröder oder Lautenschläger bezeichnet werden. Im 17. und 18. Jahrhundert hatten einige Meister sich der Pumpenmacherei zugewandt und wahrten sich mehrfach mit Erfolg das Recht, dieses Gewerbe neben der Dachdeckerei zu betreiben. Aus dieser, bald mehr bald weniger ausgedehnten Nebenbeschäftigung mag sich auch die auffallende Thatsache erklären, daß in fünf Jahrhunderten die Meisterzahl ziemlich stabil geblieben ist. Es gab in Frankfurt[3]

| in den Jahren | Steindeckermeister | in den Jahren | Steindeckermeister |
|---|---|---|---|
| 1387 | 21 | 1819/20 | 21 |
| 1440 | 22 | 1822 | 27 |
| 1530 | 13 | 1827 | 30 |
| 1552 | 14 | 1830 | 29 |
| 1573 | 29 | 1837 | 31 |
| 1596 | 30 | 1844 | 37 |
| 1609 | 28 | 1856 | 32 |
| 1614 | 24 | 1859 | 34 |
| 1700 | 33 | 1860 | 33 |
| 1750 | 33 | 1863 | 31 |
| 1800 | 28 | | |

Trotz der Unterschiede in den Bevölkerungszahlen, trotz der unausgesetzten Steigerung der Bauthätigkeit seit den 30er Jahren dieses Jahrhunderts zählte die Dachdeckerzunft bei ihrer Auflösung nur 10 Mitglieder mehr als in den ersten Tagen ihres Bestehens. Veränderungen in der Technik, allmähliche Einengung des Produktionsgebietes, Wandlungen in

[1] Archiv II, Steindecker Nr. 2.

[2] Bücher a. a. O. S. 418—420.

[3] Die folgenden Zahlen sind z. T. aus Archiv-Akten, z. T. aus Bücher a. a. O. S. 97, 103, 183, 220, 735 — für die Zeit nach 1819 den Adreßbüchern entnommen.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Art und Größe des Gewerbebetriebes geben keine hinreichenden Gründe für dieses Gleichbleiben der Meisterzahl. Im 19. Jahrhundert deckte der Steindecker mit den gleichen Werkzeugen und in derselben Technik das Dach wie der Zunftmeister im 14. Jahrhundert. Sein Erwerbsgebiet war um 1860 freilich ein engeres als früher. Die Pumpenmacherei war ein selbständiges zünftiges Gewerbe geworden; außerdem machten die Kupferschmiede und Spengler durch die Metallblechdeckerei den Schieferdeckern etwas Konkurrenz. Aber auch Wandlungen in der Größe der Betriebe scheinen kaum stattgefunden zu haben. Es betrug

| Die Zahl der | 1831 | 1836 | 1846 | 1853 | 1858 |
|---|---|---|---|---|---|
| Meister | 34 | 38 | 30 | 21 | 26 |
| Gesellen | 14 | 20 | 24 | 20 | 12 |
| Lehrlinge | ? | ? | 3 | 3 | 9 |

Geringer werden wir uns das Verhältnis der Meister zu den Gesellen und Lehrlingen auch in früheren Jahrhunderten nicht denken dürfen

Aber bei all dieser wirtschaftlichen und technischen Stabilität des Gewerbes hatte sich doch ein Umschwung vollzogen. Für den Meister der Neuzeit ist die Dachdeckerei nicht bloß der Hauptberuf, sondern die einzige Erwerbsquelle. Im Lauf der Jahrhunderte hatte sich mit dem langsamen Anwachsen der Bauthätigkeit der Steindeckermeister mehr und mehr der früher notwendigen Nebenbeschäftigungen entledigt. Als nun seit 1860 die Bevölkerung unausgesetzt und rasch wuchs, als die Bauthätigkeit sich sprunghaft steigerte, konnte der kleine Steindeckermeister nicht mehr durch Erhöhung seiner persönlichen Arbeitsleistung die vermehrten Ansprüche befriedigen. Er mußte weitere Hilfskräfte heranziehen. Aus dem Kleinmeister, der vor allem seine Arbeitskraft dem Bauherrn zur Verfügung stellte, wurde er zum Vorsteher eines großen Geschäfts, in dem 10, 12, ja noch mehr Arbeiter thätig waren.

Der Übergang vom kleinen zum großen Gewerbebetrieb vollzog sich schon am Ende der Zunftperiode, und zwar ziemlich rasch, wie folgende Zahlen[1] anschaulich zeigen. Es betrug

| die Zahl der Betriebe | in den Jahren 1858[1] | 1861 |
|---|---|---|
| ohne Gehilfen | 14 | 4 |
| mit 1—5 = | 12 | 19 |
| mit 6—10 = | — | 2 |
| mit über 10 = | — | 1 |

[1] Beiträge zur Statistik der freien Stadt Frankfurt, I. Hft. 2, S. 27 (die mitgeteilten Zahlen gelten für den 1. Juli 1858) und Hft. 5, S. 82.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bevor ich die Geschichte der Steindeckerzunft verlasse, will ich auf den Schieferhandel mit einigen Worten zurückkommen. Die Frankfurter Dachdecker verwendeten bis zum Ende des vorigen Jahrhunderts ausschließlich rheinische Schiefer. Erst bei einigen um 1770 gebauten Häusern finden sich die grauen streifigen Steine, die im Taunus in der Langhecke bei Runkel gebrochen werden.

Wahrscheinlich kamen im Frühjahr die rheinischen Bauern, die den Schiefer aus den Brüchen gewonnen, in Schiffen, die von Leinpferden stromaufwärts gezogen wurden, nach Frankfurt. Sie warfen unterhalb der Stadt, an den Windmühlen Anker und verkauften an die von ihrer Ankunft benachrichtigten Meister ihre Schiefer. Die von der Zunft zum erstenmale im Jahre 1509[1] gewählten Steinsetzer schichteten die Schieferplatten eines jeden Meisters in langen Reihen auf und wachten darüber, daß die Schiffer nicht zur Nachtzeit die schon bezahlten Schiefer „wieder aus der Reihe zupften."

Die Meister wußten meist schon zu Beginn der Bauzeit, wie viel und wie große Bauten sie im Laufe des Jahres zu decken hatten. Die Bestellungen seitens guter Freunde oder Bekannten liefen im Frühjahr ein; so konnte jeder Meister leicht seinen jährlichen Steinbedarf berechnen. Kam einer mit seinem Schiefervorrat nicht aus, so lieh er das Fehlende bei einem Handwerksgenossen.

Solange der Rhein und Main die einzigen Zufuhrstraßen waren, konnte der Steinhandel sich in seinen Formen nicht verändern. Als aber 1856 die rheinische Bahn eröffnet wurde, kamen nicht mehr die rheinischen Bauern zu den Frankfurter Dachdeckern und boten ihnen in geringer Auswahl Schiefer an, sondern einige größere Meister fuhren nach Caub und kauften auf der Grube ihren Bedarf, der dann zu Schiffe oder mit der Bahn nach Frankfurt gebracht wurde.

## 3. Die Entwicklung der Bauthätigkeit in Frankfurt seit 1863.

Die Entwicklung der Dachdeckerei ist in erster Linie abhängig von der Ausdehnung und dem Vorwärtsschreiten der Bauthätigkeit.

Seit dem Ende der 50er Jahre hatte sich in Frankfurt die Bauluft lebhaft gesteigert. Zahlreiche Neubauten wurden begonnen. Reges Leben erfüllte das Baugewerbe bis zu dem Kriegsjahre 1866. Im Gefolge des

[1] Archiv I. Ugw. Handwerkerbuch III. Vgl. auch Beyerbach, Sammlung d. Verordn. d. Reichsst. Frankfurt IV, S. 995.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

letzteren wurde Frankfurt aus der freien Reichsstadt, die nur unter kostspieligen Bedingungen das Bürgerrecht an Fremde erteilt hatte, zur offenen Provinzialstadt. Einige Jahre nach dem Kriege lagen Gewerbe und Handel darnieder; erst nach 1870 äußerte der Wechsel der Dinge seine volle Wirkung. Die Bevölkerung wuchs in außerordentlichem Maße. Die Nachfrage nach Wohnungen wurde stärker und stärker. Eine lebhafte Grundstückspekulation regte sich. Neue Straßen entstanden; immer neue Stadtviertel wurden von eifrigen und rührigen Spekulanten ausgebaut. 1872 wurden zwei große Aktiengesellschaften gegründet, welche die Ausführung von Bauten und das Immobiliengeschäft sich zur Aufgabe machten. Aber die Bauspekulation artete bald aus. Eine Krisis konnte nicht ausbleiben. Schon im Handelskammerberichte vom Jahre 1875 [1] heißt es: „Eine große Anzahl leerer Häuser ist vorhanden, es besteht keine Kauflust. Die öffentlichen Bauten gewähren dem Baugewerbe Verdienst." Für Privatbauten war 1875 die Bauthätigkeit etwa um die Hälfte geringer als im Jahr zuvor. Im nächsten Jahre kam die Krisis völlig zum Ausbruch [2]. Mehrere Jahre hindurch stockte das Baugewerbe; erst 1879 begann wieder die Bauluft zu erwachen. Aufs neue drängte sich eine Schar reiner Spekulanten in die Reihen der Baumeister ein. Von einigen kleinen Schwankungen abgesehen hielt die zum Teil stürmische Aufwärtsbewegung im Baugewerbe bis zu dem letzten Jahre an, und noch läßt sich nicht sagen, ob sie heute ihr Ende erreicht hat.

Als Illustrationen zu der eben skizzierten Entwicklung seien einige statistische Angaben angeführt. Es betrug:

| im Jahr | die Einwohnerzahl | die Zahl der bewohnten Grundstücke [3] |
|---|---|---|
| 1867 | 75 918 | 5118 |
| 1871 | 91 040 | 5401 |
| 1875 | 103 136 | 6225 |
| 1880 | 136 831 | 7677 |
| 1885 | 154 441 | 8323 |
| 1890 | 180 020 | 9196 |

[1] S. 69.

[2] Handelskammerbericht für 1876, S. 147.

[3] Beiträge zur Statistik II, S. 150, 367; III, S. 244; IV, S. 42; V, S. 5 u. N. F. 1 Tab. 16. XVIII. In den verschiedenen Jahren wird der Unterschied zwischen „bewohnten Grundstücken" und „bewohnten Häusern" nicht streng festgehalten. — Von 1880 ab umfassen die Ziffern auch Bornheim, das vorher eine eigene Gemeinde bildete.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erteilte Baubescheide für Wohnhäuser und Werkstätten:

| | Wohnhäuser | Werkstätten | Zusammen |
|---|---|---|---|
| 1863 | 211 | | 211 |
| 1864 | 147 | 57 | 204 |
| 1865 | 223 | 62 | 285 |
| 1866 | 120 | 35 | 155 |
| 1867 | 26 | 27 | 53 |
| 1868 | 48 | 38 | 86 |
| 1869 | 66 | 23 | 89 |
| 1870 | 96 | 24 | 120 |
| 1871 | 137 | 78 | 215 |
| 1872 | 127 | 87 | 214 |
| 1873 | 306 | 89 | 395 |
| 1874 | 281 | 184 | 465 |
| 1875 | 371 | 150 | 521 |
| 1876 | 262 | 165 | 427 |
| 1877 | 282 + 111 [1] | 182 + 45 [1] | 464 + 156 [1] |
| 1878 | 137 + 29 | 183 + 35 | 320 + 64 |
| 1879 | 99 + 7 | 166 + 28 | 265 + 35 |
| 1880 | 130 + 0 | 90 + 16 | 220 + 16 |
| 1881 | 147 + 8 | 76 + 8 | 223 + 16 |
| 1882 | 133 + 2 | 92 + 6 | 225 + 8 |
| 1883 | 191 + 1 | 69 + 9 | 260 + 10 |
| 1884 | 155 + 5 | 116 + 31 | 271 + 36 |
| 1885 | 146 + 3 | 176 + 17 | 322 + 20 |
| 1886 | 154 + 10 | 139 + 19 | 293 + 29 |
| 1887 | 177 + 9 | 149 + 14 | 326 + 23 |
| 1888 | 266 + 17 | 159 + 16 | 425 + 33 |
| 1889 | 286 + 8 | 165 + 28 | 451 + 36 |
| 1890 | 299 + 29 | 184 + 25 | 483 + 54 |
| 1891 | 296 + 20 | 173 + 21 | 469 + 41 |
| 1892 | 299 + 37 | 137 + 35 | 426 + 72 |
| 1893 | 255 + 74 | 166 + 35 | 421 + 109 |

Diese Tabelle, welche aus den Jahresberichten der Handelskammer zusammengestellt wurde, giebt nur annähernd ein richtiges Bild der Entwicklung der Bauthätigkeit in Frankfurt. Viele der Bescheide betreffen

[1] Die zweite Ziffer bezieht sich auf Bornheim.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur einzelne bauliche Veränderungen, andere wieder wurden wohl erbeten, kamen aber nie zur Ausführung.

Für das Jahrzehnt 1880—90 hat der Vorsteher des „Statistischen Amtes der Stadt Frankfurt", Herr Dr. Bleicher, eine genaue Tabelle der jährlich fertig gestellten Gebäude zusammenstellen lassen, die ein richtigeres Bild von der Entwicklung der Bauthätigkeit giebt[1]. Darnach betrug die Zahl der fertiggestellten Wohnhäuser:

| | überhaupt | gegen das Vorjahr mehr | weniger |
|---|---|---|---|
| 1880 | 94 | | |
| 1881 | 119 | 25 | — |
| 1882 | 129 | 10 | — |
| 1883 | 160 | 31 | — |
| 1884 | 167 | 7 | — |
| 1885 | 148 | — | 19 |
| 1886 | 150 | 2 | — |
| 1887 | 172 | 22 | — |
| 1888 | 223 | 51 | — |
| 1889 | 279 | 56 | — |
| 1890 | 324 | 45 | — |

Das ergiebt im Ganzen 1965 Wohnhäuser. Zu diesen kommen noch 212 andere Neubauten, Fabrik- und Werkstättengebäude, mit 104 Nebenbauten[2].

In diesen Perioden stürmischer, durch Krisen oft unterbrochener Entwicklung, haben sich die alten Formen des Baugewerbes in Unternehmung und Betrieb, in Geschäftsführung und Geschäftsgebarung vollständig umgewandelt.

Vor 30 Jahren waren die Bauherren meist Privatleute, die sich ein Haus bauten, um entweder selbst darin zu wohnen oder um dauernd und sicher in den Mieterträgen eine gute Verzinsung ihrer Kapitalien zu erreichen. Die Baumeister waren technisch gebildete, praktisch geschulte Maurer und Zimmerleute, die, wenn sie einmal ein Haus auf Spekulation bauten, sich bei einem Bekannten oder einem fremden Kapitalisten einen Teil des für den Bau nötigen Geldes liehen. Aber sie blieben dabei immer, nicht bloß nominell sondern auch thatsächlich, Besitzer des Grundstückes sowie des Hauses. Zwischen ihnen und ihren Geldgebern herrschten allein die Beziehungen des Schuldners zum Gläubiger.

---

[1] Beiträge zur Statistik. N. F. I, Heft 1, Teil 1. Tab. 5, S. VI. Die Zahl der im Jahre 1890/91 errichteten Wohnhäuser findet sich auf S. 21, Anm. 25 angegeben.

[2] A. a. O. Tab. 11, S. XII.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch als sich zu Beginn der 60er Jahre die Bauthätigkeit steigerte, standen als Bauherren immer noch die Bauhandwerker in vorderster Reihe. Man baute nicht Häuser für den raschen Verkauf, sondern um sie zu besitzen und zu bewohnen, oder, wenn schon einmal ein Haus für den Verkauf gebaut wurde, um es möglichst gut und preiswert zu verkaufen. Der Bauherr war entweder ein vermögender Mann oder ein kapitalkräftiger Baumeister, der fähig und willens war, seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen. Der Privatmann, der sich ein Haus bauen ließ, übertrug nicht die gesamte Ausführung der Bauarbeiten einem Unternehmer. Wenn der Maurermeister den Rohbau fertiggestellt hatte, nahm er für die verschiedenen Arbeiten den Spengler, Glaser, Schreiner, Dachdecker ꝛc. unmittelbar in seine Dienste. Bei dem direkten Verkehr zwischen Bauherrn und Handwerksmeister kamen für die Vergebung von Arbeiten kleine Preisunterschiede wenig in Betracht, sondern persönliche Momente spielten eine große Rolle.

Seit den 70er Jahren wurden die kleinen Baumeister aus ihrer herrschenden Stellung verdrängt. Große Baugeschäfte entstanden, die einen Stab von Architekten, Technikern und eine Menge Arbeiter der verschiedensten Kategorien beschäftigten. Diese großen Firmen kauften auf eigenes Risiko ausgedehnte Grundstückkomplexe und bebauten sie mit Wohn- und Geschäftshäusern. Sie übernahmen aber auch mehr und mehr die gesamte Ausführung von Bauten im Auftrage und auf Rechnung von Privaten.

Auf der anderen Seite bildete sich eine Klasse rein kapitalistischer Bauspekulanten, die nicht bauten, um Häuser zu besitzen und gut zu vermieten, sondern die einen möglichst rasch eintretenden Profit erhofften.

Die kleinen Baumeister vermochten gegen den von zwei Seiten erfolgenden Angriff sich nicht zu behaupten. Wollten sie weiter bestehen, so mußten sie in Betrieb und Geschäftsführung sich den veränderten Verhältnissen anbequemen. Schon im Handelskammerberichte von 1883 wird geklagt, „daß Aufträge aus Privatkreisen immer seltener werden. Mehr und mehr bürgert sich die Praxis ein, fertige Häuser, welche von Unternehmern schablonenmäßig in Masse zum Verkauf produziert werden, zu erwerben, die nicht so solid und den Bedürfnissen entsprechend hergestellt werden können, wie dies bei einem von vornherein danach projektierten Hause der Fall sein kann“ [1]. Im Bericht für 1886 heißt es: „Privatbauten giebts fast gar nicht mehr“.

[1] Handelskammerberichte von 1883, S. 163; 1886, S. 280.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die besseren Wohn- und Geschäftsgebäude werden jetzt von großen Baugeschäften, die über alle Vorteile des Großbetriebes, der Kapitalmacht und der Arbeitsteilung innerhalb einer zahlreichen Arbeiterschaft verfügen, gebaut. Ihnen übertragen auch die reichen Privatleute ihre Bauten. Sie lassen sich von einem selbständigen Architekten oder von dem Techniker einer Baufirma einen Plan entwerfen. Die Ausführung des Baues geschieht bis in die letzten Einzelheiten unter der Leitung des Baugeschäftes, das die einzelnen Arbeiten an Bauhandwerker überträgt. Der Dachdecker, der Schreiner, der Glaser verkehren nicht mehr mit dem Besitzer. Sie sind von dem Baugeschäft mit der Ausführung der Arbeiten beauftragt, erhalten von ihm dafür Bezahlung und sind ihm allein verantwortlich.

Der Bauunternehmer überträgt aber meist nicht mehr nach persönlicher Besprechung einem bekannten Meister die Arbeiten, sondern ähnlich wie die städtischen und staatlichen Behörden fordert er mehrere Handwerker zur Submission auf. Diese stellen dann die Preise möglichst niedrig, damit ihnen nicht ein Konkurrent durch einen vielleicht nur unbedeutenden Unterschied in den Forderungen die Arbeit wegnimmt. Der Bauunternehmer hat das größte Interesse daran, den Konkurrenzkampf der Meister zu verschärfen. Jede Erniedrigung der Preise, soweit sie nicht durch eine Verschlechterung der Arbeit wettgemacht wird, erhöht seinen Profit. Bei einer völlig freien Submission werden deshalb oft die Bauarbeiten zu einem Preise übertragen, der keinen Verdienst mehr gewährt.

Leichtsinnige, unerfahrene Handwerker oder solche, die augenblicklich für ihre zahlreichen Arbeiter keine ausreichende Beschäftigung haben, junge Meister, die sich rasch bekannt machen und einführen wollen, suchen um jeden Preis die ausgeschriebenen Arbeiten zu erhalten. Nicht nur, daß sie die Forderungen ihrer Konkurrenten bis zu 25 Prozent unterbieten; sie übernehmen oft noch dazu besondere Verpflichtungen, wie Stellung der Gerüste und dgl., welche die Selbstkosten erheblich steigern.

Bei den großen und soliden Bauten werden die Handwerker durch die Vergebung der Arbeiten im Submissionsverfahren in ihrem Geschäftserfolge stark beeinträchtigt; bei der Masse der Mietsbauten, die von reinen Spekulanten unternommen werden, kann und wird sich der tüchtige Meister heute kaum noch beteiligen. Bei diesen kauft ein Kapitalist einige Grundstücke, um sie sofort wieder an einen sogenannten Baumeister zu verkaufen. Frühere Parliere, kleine leichtsinnige Meister, die eine Zeit lang die bequeme Rolle eines Bauunternehmers spielen wollen, übernehmen ohne einen Pfennig Vermögen die Ausführung mehrerer Bauten. Dem Namen nach sind sie Bauherren, Bauleiter und Besitzer des Grundstückes. Sie schließen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lieferungsverträge mit Steinfabrikanten; sie vergeben die Bauarbeiten an die Handwerker. Rechtlich sind sie allein haftbar für die zur Fortsetzung des Baues eingegangenen Verpflichtungen. Von Stockwerk zu Stockwerk schießt ihnen ihr Kapitalist einige Tausend Mark vor, dem dann das fertiggestellte Haus bei der unausbleiblichen Zwangsversteigerung zufällt.

Die Forderungen der Handwerker bleiben dabei nur zu oft unberücksichtigt. Sie haben von dem „Baumeister" den Auftrag erhalten. Für den Kapitalisten, der, wenn auch nicht dem Namen nach, so doch thatsächlich Bauherr gewesen ist, bestehen ihre Ansprüche nicht. Die größeren Handwerksmeister führen deshalb, durch schlimme Erfahrungen klug geworden, nur selten für derartige Spekulanten Bauarbeiten aus. Immerhin befindet sich der Dachdecker dem „Schwindelbaumeister" gegenüber in einer günstigeren Stellung als die anderen Handwerker. Der Bauunternehmer kann nämlich erst nach Fertigstellung des Daches das Haus hypothekarisch belasten. Er hat das größte Interesse daran, das Gebäude möglichst rasch unter Dach zu bringen und wird deshalb gern dem, der ihm dazu verhilft, besondere Vorteile gewähren.

Leider ist es nicht möglich, die hier geschilderten Veränderungen in der Organisation des Baugewerbes, insbesondere das Entstehen großer Baugeschäfte und das Aufkommen der Bauspekulantengruppe statistisch zu verfolgen. Die in den Bearbeitungen der Volks-, Berufs- und Gewerbezählungen enthaltenen Zahlen der in Frankfurt ansässigen Baumeister und Bauhandwerker geben kein genügend klares Bild der vielgestaltigen Erscheinungen. Nur auf Grund von alljährlich vorgenommenen, nach einheitlichen Gesichtspunkten bearbeiteten Aufnahmen könnten die einzelnen Züge der oben geschilderten Entwicklung des Baugewerbes klargelegt werden.

Soweit es möglich war, habe ich aus den Berichten über die seit 1861 vorgenommenen Volks- und Gewerbezählungen die Zahlen der Frankfurter Baumeister und Bauhandwerker tabellarisch zusammengestellt.

Es gab in Frankfurt (ohne Bornheim):

| in den Jahren | Einwohner | Baumeister | Bauhandwerker[1] im allgemeinen | Dachdeckermeister im besonderen |
|---|---|---|---|---|
| 1861 | 70 513 | 43 | 655 | 26 |
| 1871 | 91 040 | 96 | 870 | 28 |
| 1875 | 103 136 | 143 | 917 | 33 |
| 1880 | 125 830 | 177 | 1126 | 40 |

[1] In dieser Rubrik sind zusammengefaßt die Zahlen der Meister folgender 13 Bauhandwerke: Klaiber, Steinmetzen, Zimmerleute, Schreiner, Tapezierer, Weißbinder, Maler und Lackierer, Pumpenmacher, Schornsteinfeger, Häfner, Schlosser, Spengler und Glaser.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Darnach betrug die Zunahme:

| in den Jahren | der Einwohnerzahl % | der Baumeister % | der Bauhandwerker überhaupt % | der Dachdeckermeister % |
|---|---|---|---|---|
| 1861—1871 | 29,09 | 123,25 | 34,35 | 7,69 |
| 1871—1875 | 13,29 | 48,95 | 5,40 | 17,85 |
| 1875—1880 | 20,79 | 23,77 | 22,79 | 21,18 |

Wir erkennen daraus, daß die Zahl der Baumeister in den angegebenen Perioden viel rascher gewachsen ist als diejenige der Einwohner, während die Zunahme der Baugewerksmeister mit derjenigen der Bevölkerung gleichen Schritt gehalten hat. Auf das Jahr 1890 läßt sich die Vergleichung nur bedingt fortsetzen, da für dieses die auf Bornheim bezüglichen Zahlen in den Ergebnissen der Volkszählung eingeschlossen sind. Die Einwohnerzahl ergab in diesem Jahre 180 020, die Zahl der Baumeister 234, diejenige der Dachdeckermeister 46. Von 1861 bis 1890 war gestiegen: die Bevölkerung von Frankfurt mit Bornheim um 141 %, die Zahl der Baumeister um 420 %, die der Dachdecker um 75 %.

## 4. Die Dachdeckerei in Frankfurt seit 1863.

Die Schieferdeckerei blieb auch nach Aufhebung der Steindeckerzunft im Jahre 1863 das hauptsächliche Dachdeckergewerbe in Frankfurt.

Metalldächer, über die schon etliche Jahrzehnte zuvor die zünftigen Meister zu klagen hatten, fanden nur wenig Verbreitung. Auch als seit der Mitte der 70er Jahre die Holzcement- und Asphaltdeckerei in Frankfurt eingeführt wurde, fühlten sich die Schieferdecker durch die neuen Methoden nur wenig in ihrem Erwerbsgebiete beeinträchtigt. Die Holzcement- und Asphaltdächer verdrängten bei großen, öffentlichen Gebäuden vor allem die Metalldächer. Nicht der Schieferdecker, sondern der Spengler, der bisher die Metalldeckungen vorgenommen hatte, wurde durch den Übergang zur Holzcementdeckerei geschädigt. Dem Steindecker blieb aber nach wie vor bei den sogenannten flachen Dächern die Eindeckung der steilen Seitenflächen überlassen.

Viel wichtiger als das Aufkommen neuer Deckmethoden wurden für das Schieferdeckergewerbe die seit Ende der 70er Jahre stärker hervortretenden Wandlungen im Baustil.

Die Frankfurter Architekten wandten sich der Renaissance zu; besonders wurden viele Gebäude im sogenannten „Heidelberger Schloßbaustil" errichtet. Man legte wieder Wert darauf, stilgerechte Häuser zu bauen, bei welchen durch zierliche Dachkonstruktionen mit schöner Deckarbeit bestimmte künstlerische Wirkungen erzielt werden sollten. Kehlarbeiten, die seit Jahrzehnten nur in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beschränktem Maße vorgenommen worden waren, kamen bei den Renaissancebauten in den verschiedensten Formen in Aufnahme. Die alte deutsche Dachdeckerkunst kam wieder mehr zu Ehren.

Die ersten großen und schwierigen Kehlarbeiten wurden von rheinischen Schieferdeckern ausgeführt. In den nassauischen und rheinischen Städtchen und Dörfern, die in der Nähe der Schiefergruben lagen, hatte sich die Kehldeckkunst dauernd erhalten. Für den kleinstädtischen Dachdecker, dem die nahen Gruben eine Menge kleiner und schmaler Schiefer billig lieferten, war es praktischer, das Dach völlig mit Schiefer einzudecken, als einige gekrümmte Flächen mit Metallblechen auszuschlagen. Aus den nassauischen und rheinischen Schiefergegenden kamen in den 70er Jahren geschickte Dachdeckergesellen nach Frankfurt, Mainz, Wiesbaden, Mannheim und unterrichteten die Genossen wieder in der hier fast vergessenen Kehldeckkunst[1].

Von den Städten am Mittelrhein aus fand die deutsche Deckmethode wieder in den süddeutschen Städten, in Stuttgart, Nürnberg 2c. Verbreitung. Die Dachdeckerkunst, die in den früheren Jahrhunderten in Wiesbaden, Heidelberg, Mainz, Frankfurt geblüht hatte, schlug in den 70er Jahren dieses Jahrhunderts in diesen Städten wieder frische Wurzeln. Und heute stehen die Leistungen der rheinischen Schieferdecker im deutschen Dachdeckergewerbe wieder an der ersten Stelle. Auf der Weltausstellung zu Chicago wurden das deutsche Haus und die Gebäude im deutschen Dorf von vier Frankfurter Gesellen gedeckt.

In den letzten Jahren ist die Schieferdeckerei in Frankfurt etwas in ihrer Verbreitung beeinträchtigt worden. Die Mode hat sich neuerdings in der Architektur wieder geändert. Die großen Prachtbauten der nach dem Hauptbahnhof führenden Straßen zeigen fast durchweg die leichten, zierlichen Formen des Rokoko. Ihre hohen Kuppeln, ihre verschnörkelten Dacherker werden vielfach mit Kupfer eingedeckt.

Andererseits hat auch das Ziegeldach in den letzten vier Jahren in Frankfurt wieder Verbreitung gefunden. Eine Ludwigshafener Fabrik betreibt seit dieser Zeit eine energische, durch geschickte Agenten wirksam geleitete Thätigkeit, um den Falzziegel in Aufnahme zu bringen. Im letzten Jahre sollen nicht weniger als 15 Wohngebäude Ziegeldächer erhalten haben. Die Ziegel wirken jedoch mit ihren bunten Farben zu auffallend und unruhig, um für Privathäuser größere Verbreitung finden zu können.

Fabriken, Lagerhallen und Schuppen werden dagegen in der letzten Zeit

[1] Die älteren Frankfurter Meister verstanden wohl noch Kehlen zu decken; aber ihre Gesellen hatten in den 50er und 60er Jahren wenig Gelegenheit gehabt, sich in diesem Arbeitszweige auszubilden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mehr und mehr mit den billigen Falzziegeln eingedeckt, die besonders für Gebäude, in denen chemische Säuren erzeugt oder aufbewahrt werden, ein vorzügliches und dauerhaftes Deckmaterial abgeben. Bei einem Schieferdach würden die langen Nägel unter der Einwirkung der Dämpfe und Gase bald rosten; die Steine würden sich lockern und loslösen, und nach Verlauf einiger Jahre müßte das Gebäude neu gedeckt werden.

Für die Darstellung der in dem Dachdeckergewerbe vorkommenden Betriebs- und Unternehmungsformen kommen in Frankfurt in Betracht: die Cement- und Asphaltgeschäfte, die Ziegelfabriken und die Schieferdeckereien. Nur die den beiden zuerst aufgezählten Deckmethoden angehörigen Betriebe sollen in folgendem kurz besprochen werden. Die Schieferdeckerei wird ihrer Bedeutung entsprechend später in besonderen Abschnitten ausführlich zu behandeln sein.

Die Holzcementdeckerei bildet kein selbständiges Gewerbe; sie ist eine Nebenbeschäftigung großer Baugeschäfte, Asphalt- und Cementfabriken oder einzelner Spenglermeister. Nur in den seltensten Fällen wird ein Schieferdecker die Eindeckung von Dächern mit Holzcement übernehmen. Er müßte jeden Materialteil für das eine Haus teuer kaufen und seine hoch bezahlten Gesellen bei einer wenig Geschicklichkeit erfordernden Arbeit verwenden.

Die größeren Bauunternehmer lassen zuweilen durch eigene Arbeiter unter der Aufsicht angestellter Techniker oder Ingenieure die Holzcementeindeckung vornehmen. Meist aber übertragen sie diese Arbeiten einer Asphalt- oder Cementfabrik, deren Arbeiter für diese Thätigkeit vorgebildet und eingeübt sind. Der Spenglermeister hat an dem flachen Dach die Blechunterlage an der Traufe, sowie das Einfassungsgitter herzustellen. Bei nicht sehr großen Dächern liegt es vielfach im Interesse des Baumeisters, dem Spengler die gesamten Deckarbeiten zu übertragen, da in diesem Falle nur eine einzige Person die Verantwortlichkeit für gute Ausführung trägt.

Wie die Asphalt- nnd Erdarbeitengeschäfte die Holzcementeindeckung von ihren ungelernten Arbeitern vornehmen lassen, so stellt auch der Spenglermeister meistens für die Dauer der Arbeit einige Tagelöhner ein, die unter seiner Leitung die Pappplatten legen und aufnageln, sowie die Steine und den Kies aufschütten.

Die wenigen Ziegeldeckarbeiten wurden bis vor einigen Jahren entweder von den Maurern oder von den Dachdeckern je nach Gelegenheit übernommen. Letztere kauften die Ziegel nach Bedürfnis von einer der Forbacher, Hanauer, Mainzer oder Ludwigshafener Fabriken. Ihre ständigen Gesellen latteten das Dach und hingen die Ziegel auf. Vielleicht stand einer der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Arbeiter, der auf der „Walze" die Ziegeldeckerei gründlicher kennen gelernt hatte, seinen Mitgesellen mit Rat und That zur Seite.

Als um 1890 etwa die bereits genannte Ludwigshafener Fabrik dem Falzziegel in Frankfurt Eingang zu verschaffen suchte, trat sie zuerst mit Frankfurter Dachdeckern in Verbindung, um sie für die Verwendung von Falzziegeln zu interessieren; allein die Verhandlungen zerschlugen sich, da die Forderungen der Meister zu hoch waren. Die Ziegelfabrik übernahm daraufhin außer der Lieferung der Steine noch die gesamten Deckarbeiten, die sie durch bei ihr dauernd beschäftigte Ludwigshafener Gesellen herstellen läßt. Andere Falzziegelfabriken kommen für Frankfurt kaum in Betracht.

Das Eindecken der Dächer mit Plattziegeln wird auch heute noch von den Maurern und den Schieferdeckern ausgeführt.

## 5. Die Schieferdeckerei in ihrer heutigen Gestaltung.

Die Zahl der Dachdeckermeister[1] beläuft sich nach dem Adreßbuch für 1894 auf 57 in Frankfurt, 7 in dem benachbarten Bockenheim und 1 in dem etwa eine Stunde von Frankfurt entfernt liegenden Oberrad. In den übrigen Ortschaften in einem Umkreis von einer Stunde finden sich keine selbständigen Dachdecker. Die Ziegeldächer werden dort von den Maurern hergestellt, während Villen und größere Häuser von den Frankfurter Meistern eingedeckt werden. Selbst in den Taunusstädtchen Kronberg und Königstein, in denen Dachdeckermeister ansässig sind, werden die größeren und schwierigen Arbeiten von den Frankfurter Geschäften ausgeführt, wie auch die Mehrzahl der Villen in jenen Orten von Frankfurter Architekten gebaut werden.

Die 57 Dachdeckergeschäfte lassen sich in drei ziemlich gleich starke Gruppen teilen.

Etwa 18 Meister erheben sich kaum über den Stand der Gesellen. Einige von ihnen besaßen früher eine kleine Werkstatt, sind aber in ihren Vermögensverhältnissen zurückgekommen. Sie wollen jedoch noch nicht gänzlich auf jede selbständige Arbeit verzichten, obwohl sie den größten Teil des Jahres über als Gesellen arbeiten. Andere wieder sind Arbeiter, die durch Anmeldung eines selbständigen Gewerbetriebes sich die Möglichkeit verschaffen

[1] Die Schieferdecker, die seit Jahrhunderten die ersten Vertreter des Dachdeckergewerbes in Frankfurt gewesen sind, werden seit Beginn der 60er Jahre im Volke als „Dachdecker" bezeichnet. Auch unter den Schieferdeckern selbst ist der Name „Dachdecker" der allein gebräuchliche.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wollen, hier und da einmal auf eigene Rechnung einige Reparaturarbeiten zu übernehmen. Andere endlich gehören in die Kategorie der sogenannten Pfusch- oder wilden Meister. Es sind dies kleine, unvermögende Dachdecker, die einige Geschirre besitzen. Sie arbeiten vor allem für die unsoliden Baumeister, die sich nicht mehr an große Dachdeckergeschäfte wenden wollen oder können. Solange sie bei den Spekulationsbauten Arbeit haben, stellen sie einige Gesellen ein. Während des Sommers mangelt es ihnen in der That selten an Aufträgen. Es giebt immer Bauunternehmer genug, die froh sind, etliche Gesellen oder einen Dachdeckermeister zu finden, die ihre Häuser so rasch und so billig wie möglich eindecken. Hier und da geht einer der kleinen Dachdeckermeister selbst unter die Bauunternehmer, errichtet mit dem Gelde eines Spekulanten einige Gebäude und spielt eine Zeit lang die Rolle eines Hausbesitzers.

Zu den im Adreßbuch aufgeführten kleinen und Pfuschmeistern, die zum Teil schon jahrelang zu den selbständigen Dachdeckern zählen, kommen alljährlich noch einige hinzu, die höchstens einen Sommer über als sogenannte Meister arbeiten, und die schon im nächsten Jahre in die Reihen der Gesellen zurücktreten oder Frankfurt wieder verlassen.

Das zweite Drittel der selbständigen Dachdecker wird gebildet von Mittelmeistern, die mit 1—3 ständig angestellten Gesellen hauptsächlich Reparaturarbeiten betreiben und nur ab und zu einmal größere Bauten übernehmen. Zu ihnen zählt eine Reihe der ältesten Dachdeckergeschäfte, die durch ihr langjähriges Bestehen und durch den Ruf solider Arbeitsleistungen sich einen großen Kreis guter Kunden erhalten haben, die ihnen, zum Teil im Abonnement, die Instandhaltung und Ausbesserung der Dächer vertrauensvoll überlassen.

Wenn diese Mittelmeister einen größeren Neubau zu decken haben, so stellen sie für die Dauer der Arbeit einige weitere Gesellen ein. Die alten Arbeiter gehen nach wie vor auf Reparaturarbeit oder helfen als Vorarbeiter auf dem Dache.

Die Meister der zweiten Gruppe arbeiten vielfach noch persönlich mit ihren Gesellen zusammen. Bei großen Bauten dagegen übernehmen sie nur die Leitung und Beaufsichtigung. Die zum Teil sehr wohlhabenden Inhaber der alten Geschäfte, welche das Handwerk nicht in erster Linie um des Erwerbes willen, sondern um den alten Namen des Geschäftes nicht erlöschen zu lassen betreiben, arbeiten nur selten neben ihren Gesellen auf dem Dache. Nur wenn gerade einmal viele Aufträge vorliegen, sich aber die Einstellung eines neuen Gesellen nicht lohnt, greifen sie wieder zum Hammer.

Die letzten 13—15 der 57 selbständigen Dachdecker sind große Meister,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die das Jahr über mit 3—5 Gesellen arbeiten und im Sommer manchmal 15—25 Arbeiter beschäftigen. Sie übernehmen, wie ihre geringeren Handwerksgenossen, zwar auch Reparaturarbeiten, die ihnen gleichfalls meist im Abonnement übertragen sind; ihr Hauptgeschäft beruht jedoch auf den Neuarbeiten.

Fast die Hälfte der gesamten Neubauten wird von diesen Großmeistern gedeckt. Von den 250—270 Waggons Schiefer, die jährlich in Frankfurt zur Verwendung kommen, werden etwa 180 allein von diesen 13—15 Meistern verbraucht.

An der Spitze der dritten Gruppe stehen vier Geschäfte, in denen während des größten Teiles des Sommers 12—15, zuweilen 20—25, ja selbst noch mehr Gesellen beschäftigt sind, und in denen jährlich etwa 130 Waggons Stein verarbeitet werden.

Die Großmeister arbeiten nicht auf dem Dache mit. Selbst die Leitung und Beaufsichtigung der Arbeiten müssen sie zum Teil an geschicktere und als Vorarbeiter besser bezahlte Gesellen übetragen. Der Meister ist vor allem Geschäftsführer und Kaufmann. Er hat wohl noch die Oberaufsicht auf dem Dache; aber die wesentlichen Teile seiner Arbeitsleistung bestehen in der Leitung des Einkaufs und der Verwendung der Deckmaterialien, in der Austeilung der verschiedenen vorliegenden Arbeiten, in der eifrigen Nachfrage nach Bestellungen, in der Aufstellung von Voranschlägen und Berechnungen, sowie im Aufsuchen der Kunden.

Die Dachdeckermeister betreiben fast ausnahmslos kein anderes Gewerbe neben der Dachdeckerei. Einer der größten Meister, P. Stein, beteiligte sich in den 60er und 70er Jahren in ausgedehntem Maße am Schieferhandel. Seitdem hat er sich jedoch mehr und mehr davon zurückgezogen und betreibt jetzt nur noch den Kleinverkauf von Schiefer an einzelne Frankfurter Dachdecker.

Ein anderer Großmeister führte bis vor kurzem die Telephonarbeiten für die Postbehörden aus. Gegenwärtig läßt jedoch die Post das Legen und Befestigen der Drähte von eigenen Arbeitern besorgen.

Unter den Mittelmeistern betreiben zwei, die in der Vorstadt Bornheim wohnen, neben der Dachdeckerei noch das Schornsteinfegergewerbe, eine Verbindung, die auf dem Lande und in kleinen Städten häufig zu treffen ist.

Von den Kleinmeistern finden, soweit mir bekannt ist, ebenfalls nur zwei in einem anderen Gewerbe ein Nebenverdienst. Der eine hält als Wirt die Herberge für die durchreisenden Dachdeckergesellen; der andere führt Blitzableiter-Anlagen aus.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Von diesen wenigen Ausnahmen abgesehen, betreiben alle 57 Meister ausschließlich die Schieferdeckerei.

Andererseits sind sie auch wiederum fast die einzigen Vertreter ihres Gewerbes in Frankfurt. Selbst die größten Baugeschäfte, welche Arbeiter der verschiedensten Gewerbezweige beschäftigen, übertragen die Deckarbeiten den selbständigen Dachdeckermeistern. Nur einige Baumeister, vor allem solche, die dem Kreise der Bauspekulanten angehören, lassen zuweilen, um möglichst billig zu producieren, die Dächer ihrer Häuser von Gesellen eindecken, denen sie den Schiefer sowie die anderen Deckmaterialien liefern. Vom 1. April 1895 ab läßt auch die Post die Ausbesserung der bei den Telephonarbeiten beschädigten Dächer durch eigene Arbeiter vornehmen.

Die Zahl der Meister ist seit Beginn der 70er Jahre, freilich nicht ohne jede Schwankung, stetig gestiegen, nachdem sie, wahrscheinlich infolge der geringen Bauthätigkeit nach dem Krieg von 1866, zu Ausgang der 60er Jahre sich nicht unerheblich verringert hatte.

| | I. Zahl der Dachdeckermeister[1] | | | II. Frankf. Dachd. haben einen selbstständigen Gewerbebetrieb angemeldet. | III. Im Adreßbuch wurden Frankfurter Dachdecker gestrichen. |
|---|---|---|---|---|---|
| zu | a) Frankfurt (mit Bornheim) | b) Bockenheim | c) Oberrad | | |
| 1863 | 31 | — | — | — | — |
| 1868 | 24 | — | — | — | — |
| 1870 | 27 | — | — | 6 | — |
| 1871 | 31 | 2 | — | 10 | 2 |
| 1872 | 33 | 4 | — | 4 | 1 |
| 1873 | 33 | 4 | — | 4 | 2 |
| 1874 | 36 | 5 | 1 | 5 | 1 |
| 1875 | 35 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 1876 | 39 | 4 | 2 | 3 | 2 |
| 1877 | 39 | 4 | 1 | 3 | 1 |

[1] Die Rubrik I ist nach den Angaben der Adreßbücher der betreffenden Jahre zusammengestellt. Die Zahlen unter II fanden sich in den Berichten der Handelskammer. Die Angaben des Adreßbuches sind ziemlich zuverlässig, wie sich aus einem Vergleich mit den bei den Volkszählungen festgestellten Meisterzahlen ergiebt:

| | Volkszählung | Adreßbuch |
|---|---|---|
| 1871 | 28 | 31 |
| 1875 | 33 | 35 |
| 1880 | 40 | 41 |
| 1890 | 46 | 53 |

Die Unterschiede kommen daher, daß im Adreßbuch mancher der wilden Meister noch als selbständiger Gewerbetreibender aufgeführt wird, der bei den Zählungen zu den Gesellen gerechnet wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| zu | I. Zahl der Dachdeckermeister a) Frankfurt (mit Bornheim) | b) Bockenheim | c) Oberrad | II. Frankf. Dachd. haben einen selbst. ständigen Gewerbebetrieb angemeldet: | III. Im Adreßbuch wurden Frankfurter Dachdecker gestrichen. |
|---|---|---|---|---|---|
| 1878 | 42 | 5 | 1 | fehlt | 1 |
| 1879 | 44 | 5 | 1 | 4 | — |
| 1880 | 41 | 5 | 1 | 2 | — |
| 1881 | 43 | 5 | 2 | 5 | 1 |
| 1882 | 40 | 4 | 2 | 1 | 2 |
| 1883 | 41 | 4 | 1 | 5 | — |
| 1884 | 39 | 4 | 2 | 3 | 3 |
| 1885 | 41 | 4 | 2 | 1 | — |
| 1886 | 44 | 4 | 1 | 12 | 2 |
| 1887 | 54 | 4 | 1 | 3 | 3 |
| 1888 | 51 | 4 | 1 | 4 | 2 |
| 1889 | 51 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 1890 | 53 | 4 | 1 | 2 | 1 |
| 1891 | 55 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 1892 | 55 | 7 | 1 | 5 | 2 |
| 1893 | 56 | 7 | 1 | 1 | 4 |
| 1894 | 57 | 7 | 1 | — | 1 |

Betrachten wir diese Tabellen genauer, so zeigt sich vor allem das merkwürdige Ergebnis, daß in den Zeiten der Bauspekulation, in den Perioden 1871—74 und 1888—94, die Zahl der Meister nicht in dem Maße zunimmt, wie man erwarten sollte. Auf der anderen Seite steigert sich in den Jahren 1878—83, in denen die Bauthätigkeit darniederlag, die Zahl der Dachdecker nicht unerheblich.

Eine weitere auffallende Erscheinung, tritt darin zu Tage, daß nur in den wenigsten Fällen der jährliche Stand der im Adreßbuch aufgeführten Meister dem Resultate entspricht, das sich aus der Vergleichung des jährlichen Zugangs (nach dem Gewerberegister) und des Abgangs (nach dem Adreßbuch) ergiebt.

Die Unterschiede zwischen den in dem Adreßbuch angegebenen und den nach den Rubriken II und III berechneten Zahlen der Meister rühren daher, daß nicht jeder Dachdecker, der einen selbständigen Gewerbebetrieb angemeldet hat, in das Adreßbuch als Meister aufgenommen wird, sondern nur der, welcher sein Gewerbe schon längere Zeit oder in größerem Umfang betreibt. Die meisten Dachdecker, die sich als Meister neu in das Gewerberegister eintragen lassen, sind jedoch Gesellen, die einmal für einen Bauunternehmer ein Haus auf eigene Rechnung decken. Bleiben sie im Gewerberegister eine



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Reihe von Jahren unter den selbständigen Gewerbetreibenden stehen, oder tragen sie sich wiederholt in den Listen des Adreßbuches als Meister ein, so werden sie von dem Herausgeber des Adreßbuches in die Reihe der selbstständigen Dachdecker aufgenommen.

Diese bei der Herstellung des Adreßbuches befolgten Prinzipien führen auch zu der zuerst besprochenen Erscheinung, daß die Zahlen der Meister nicht unmittelbar der allgemeinen Entwicklung des Baugewerbes folgen.

## 6. Der Handel in Deckmaterialien.

Die Frankfurter Dachdecker verwenden wie seit Jahrhunderten so auch heute noch vor allem die rheinischen Schiefer.

Die Schieferzeche „Wilhelm Erbstollen" in Caub, welche einen tiefblauen, einfarbigen Stein liefert, behauptet nach wie vor den ersten Rang unter allen hierher gehörigen Gruben. Bis 1866 war sie nassauisches Domäneneigentum, und alle staatlichen und öffentlichen Gebäude des Herzogtums wurden nach Vorschrift der Behörden mit Erbstollenschiefer gedeckt. Der Ruf der Grube verbreitete sich weithin in den Gegenden am Mittelrhein und Main. Nach dem Kriege von 1866 wurde die Grube versteigert. Sie kam in den Besitz eines Unternehmers, der mit großen Kapitalien und ausgebildeter bergmännischer Technik den Grubenbau, mit kaufmännischer Rührigkeit den Schieferhandel betrieb. Noch jetzt wird für fast alle öffentlichen und die besseren privaten Bauten die Eindeckung mit Cauber Schiefer vorgeschrieben.

Trotz der verbesserten bergbaulichen Technik, trotz intensivster Produktion vermag der Erbstollen schon seit den 70er Jahren nicht mehr allen Anforderungen zu genügen. Die Besitzer, Gebrüder Puricelli, steigerten stetig die Preise, ohne daß die Nachfrage nach den Steinen geringer wurde.

Die Erfolge des „Erbstollens" regten den Bergbau auf Schiefer nicht bloß in der Gegend von Caub und Lorch am Rhein, sondern auch im Hunsrücken und im nordwestlichen Taunus mächtig an. Neue Gruben wurden gegraben, alte mit vermehrtem Kapital besser abgebaut. Die kleinen Schiefergruben an der Weil, einem Nebenflusse der Lahn, wurden 1880 von einer großen Aktiengesellschaft, dem Nassauischen Schiefer-Aktien-Verein in Frankfurt a. M., angekauft nnd unter Anwendung von Maschinen etliche Jahre lang mit etwa 300 Arbeitern betrieben. Aber bald fielen die Gruben an der Weil „ins Wasser". Der Nassauische Schiefer-Aktien-Verein, dessen Fundorte im Taunus nicht den in Frankfurt beliebten tiefblauen Schiefer führten, mußte sich mehr und mehr vom Frankfurter Markt zurückziehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Seit Mitte der achtziger Jahre kommen in steigendem Maße die weichen Luxemburger und Moselschiefer nach Frankfurt.

Alle bisher erwähnten Gruben liefern den Schiefer in den für die deutsche Deckmethode üblichen Formen. Sie stellen jedoch auch sechs-, achteckige, abgerundete und andere Schablonen her, die seit der Zollerhöhung von 1885[1] die englischen und französischen Schiefer auf dem Frankfurter Markte zurückgedrängt haben. Für feine Schablonenarbeiten an den steilen Mansardendächern werden jedoch auch heute noch vorzugsweise französische Schiefer verwandt. Die Schablonen aus den rheinischen Gruben, zu denen neuerdings auch thüringer und westfälische kommen, werden vielfach von Baumeistern gekauft, die die Deckarbeiten auf eigene Rechnung von einigen Gesellen vornehmen lassen. Wegen der einheitlichen Größe der Steine kann der Bauunternehmer leicht die nötige Menge berechnen, und die Leistungen der Arbeiter genau kontrollieren.

Die Entwicklung des Bahnverkehrs und das Aufkommen großer Unternehmungen im Schieferbergbau haben die Formen des Schieferhandels völlig geändert. Nur noch selten fährt ein Frankfurter Meister auf die Grube, um den Schieferkauf durch mündliche Abmachung zu besorgen. Die großen Grubenbesitzer warten überhaupt nicht mehr auf die Bestellungen der Dachdecker. Sie produzieren auf Vorrat, senden Reisende aus und regen die Kauflust durch Prospekte und Preisverzeichnisse an. Vielfach produzieren kleine Grubenbesitzer billiger als ihre großen Konkurrenten. Aber die Schiefervorräte des Einzelnen sind zu gering, die Mehrzahl der Grubenbauer ist zu kapitalschwach und kaufmännisch zu unerfahren, um den Vorteil der geringeren Produktionskosten auszunutzen. So hat sich allmählich zwischen die kleinen Grubeninhaber und die Dachdecker eine Gruppe von Zwischenhändlern und Agenten geschoben. In Frankfurt als dem Verkehrsmittelpunkte für Südwestdeutschland laufen die weitausgebreiteten Fäden des Schieferhandelsnetzes zusammen.

Im einzelnen gestaltet sich der Schieferhandel folgendermaßen. Die Besitzer des Cauber Erbstollens verkehren direkt mit ihren Kunden. Der alte Ruf ihres Schiefers führt ihnen mehr als genügend Bestellungen zu. Die anderen größeren Cauber und Mainzer Unternehmungen besitzen in Frankfurt eigene Vertreter. Die kleineren Lorcher und Cauber Gruben senden Reisende aus oder stehen mit einem Frankfurter Agenten in Verbindung. Der Nassauische Schiefer-Aktien-Verein, dem die Mehrzahl der Gruben im Taunus gehört, hat seinen Sitz in Frankfurt.

[1] Der Zoll beträgt seit 1885 auf die Tonne Schiefer 15 Mk.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die kleinen Grubenbauer an der Mosel verkaufen ihre Schiefer an reine Händler oder größere Genossen. In den letzten Jahren ist der Handel mit Moselschiefer mehr und mehr in die Hand einer großen Frankfurter Schieferhandlung gekommen, die schon seit langen Jahren den Handel mit französischen und belgischen Schablonen beherrschte. Auch die erst seit einigen Jahren gebrauchten thüringer Schiefer werden meist von dieser Firma zum Verkauf gebracht. Seit 1893 kommen auch aus Westfalen, aus der Gegend von Berleburg, Schiefer, meist in Schuppenform, nach Frankfurt, die von den hier ansässigen Grubenbesitzern verkauft werden.

Schieferagenten giebt es sechs bis sieben in Frankfurt, der eine oder andere besitzt vielleicht selbst eine Grube oder ist an einer solchen beteiligt. Sie betreiben aber daneben noch alle möglichen Geschäfte. So ist einer der Agenten im Adreßbuch von 1895 als Fabrikant für Ledertreibriemen, Wagen- und Pferdedecken, Gummiwaren, Maschinenöle und Fette, Schieferbruchbesitzer, Dachschieferhändler und Asbestfabrikant aufgeführt.

Über den Schieferhandel der letzten drei Jahre geben die nachfolgenden Zahlen Aufschluß[1]. Bei den Staatsbahnen betrug der Empfang von Schiefer

| | | 1891/92 Tonnen | 1892/93 Tonnen | 1893/94 Tonnen |
|---|---|---|---|---|
| Von | den Cauber Gruben | 1320 | 1410 | 1199,5 |
| „ | anderen rheinischen „ | 100,5 | 20 | 40 |
| „ | Mosel- „ | 440 | 466,5 | 569,5 |
| „ | luxemburger „ | 340 | 220,5 | 160 |
| „ | Nahe- „ | 233,5 | 287,5 | 190,5 |
| „ | Lahn- „ | 70 | 40 | 25 |
| „ | westfälischen „ | 40 | 126,5 | 129 |
| „ | belgischen „ | 10 | 10 | — |
| Verschiedenes | | 213 | 161 | 180 |
| | | 2767 | 2742 | 2493,5 |

Versendet wurden 1891/92: 831, 1892/93: 256, 1893/94: 269 Tonnen. — Bei der Main-Neckarbahn betrug der Empfang französischen Schiefers

[1] Diese Zahlen sind zusammengestellt nach einer „Nachweisung über den Versand und Empfang von Schiefer", die ich von dem statistischem Bureau der Verkehrsabteilung der königl. Eisenbahn-Direktion zu Frankfurt erhalten habe. Die Angaben über den Schieferverkehr auf der Main-Neckarbahn, sowie der hessischen Ludwigsbahn verdanke ich den Vorstehern der Güterexpeditionsstellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| im Jahre | Tonnen |
|---|---|
| 1891/92 | 160 |
| 1892/93 | 180 (geschätzt) |
| 1893/94 | 226 |

Versendet wurden auf dieser Bahn im Jahresdurchschnitt 80—100 Tonnen. Bei der Hessischen Ludwigsbahn gingen in den letzten Jahren nur etwa 50 Tonnen durchschnittlich ein. — Im ganzen betrug (in Tonnen) die Summe

| in den Jahren | des eingegangenen Schiefers | des versendeten Schiefers | des in Frankfurt verbrauchten Schiefers |
|---|---|---|---|
| 1891/92 | 2977 | 821 | 2156 |
| 1892/93 | 2972 | 246 | 2726 |
| 1893/94 | 2769,5 | 259 | 2510,5 |

Von den Frankfurter Dachdeckern betreibt nur einer, wie schon oben erwähnt, neben seinem Handwerk den Schieferverkauf. Die Vereinigung eines Deckereibetriebes mit dem Grubenbesitz, wie sie Otto Ludwig in „Zwischen Himmel und Erde" für eine kleine thüringische Stadt schildert, kommt in Frankfurt nicht vor. Im letzten Jahrzehnt hat ein Meister den Versuch gemacht, eine bei Homburg im Taunus gelegene Grube für sein Geschäft auszubeuten, er hat denselben jedoch bald wieder aufgegeben.

Der Verkehr zwischen den Dachdeckern und den Grubenbesitzern, Schieferhändlern und Agenten ist den Wandlungen des Handels entsprechend von den früheren Formen völlig abgewichen. Der Meister weiß heute zu Beginn des Jahres nicht mehr, wieviel und welche Arten Schiefer er nötig haben wird. Zwischen der Erteilung des Auftrages zu einer Arbeit und dem Beginn der Ausführung liegen selten mehr als einige Tage. Auf der anderen Seite ermöglicht die Bahnverbindung die rasche Herbeischaffung des Materials. Der Dachdecker kauft deshalb nicht mehr im Frühjahr schon so viel Tonnen Schiefer, wie er im Laufe des Jahres wahrscheinlich benötigen wird, sondern wendet sich brieflich oder durch den Agenten von Fall zu Fall an seine Lieferanten. Der Zinsverlust an den zeitweilig unbenutzt liegenden Schiefervorräten trifft also nicht mehr ihn, sondern den Grubenbesitzer und Händler.

Die Großmeister, welche die Mindestgröße ihres Bedarfes an Steinen annähernd bestimmen können, teilen vielfach im Frühjahr den Grubenbesitzern mit, wieviel Schiefer sie im Laufe des Jahres brauchen werden. Sie vereinbaren vielleicht einen für den Sommer geltenden Einheitspreis und gewinnen auf der anderen Seite noch dadurch, daß die Grube ihnen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ohne Verzögerung die Schiefer senden kann. Nur in den seltensten Fällen, wenn etwa Gefahr vorhanden ist, daß Hochwasser die an Rhein und Mosel gelagerten Steine überschwemme und unbrauchbar mache, kaufen Dachdecker zu herabgesetzten Preisen größere Schiefermengen in Vorrat.

Die kleinen Dachdecker, die Pfusch- und wilden Meister, kaufen, wenn sie zufällig einen Bau zu decken haben, unter etwas schwereren Bedingungen einen bis zwei Waggon Schiefer bei einem Händler oder der Grube. Bei der Mehrzahl ihrer Bestellungen, wo es sich nur um einige Meter Steine handelt, sind sie allein auf die Gnade ihrer Kollegen oder der großen Schieferhandlung Gebrüder Rother angewiesen.

Die Schiefer werden teils rauh, teils behauen mit der Bahn nach Frankfurt gebracht. Die Wasserstraße wird für diesen Zweck nicht mehr benutzt.

Bei dem Kauf von behauenen Steinen gewinnt der Dachdecker etwas an Transportkosten, die sich um etwa 5 % niedriger stellen als für rauhe Schiefer, ferner am Hauerlohn, da die Accordsätze für Steinhauer bei der Grube um etwa 10 % niedriger sind als in Frankfurt. Zuletzt braucht der Meister, der seine Schiefer behauen kommen läßt, keinen oder nur einen wenig umfangreichen Lagerplatz, da er direkt die Steine vom Güterbahnhof zur Baustelle führen lassen kann.

Größere Dachdecker, die so wie so einen ausgedehnten Lagerraum haben müssen, und unter deren Gesellen sich einige tüchtige Steinhauer befinden, kaufen auch heute noch den Schiefer meist in rauhem Zustande. Was sie an Transportkosten und Arbeitslohn verlieren, gewinnen sie durch die bessere Behandlung der Steine. Ihr Geselle ist ihnen direkt verantwortlich und hat selbst das größte Interesse daran, den Schiefer vorteilhaft in den verschieden großen und kleinen Sorten zurechtzuhauen, kein Stück unbenutzt zu lassen und möglichst große Platten herauszuschlagen. Der Frankfurter Steinhauer weiß genau, welche Form des Steines zur Zeit die praktischste ist. Er wird das Interesse seines Meisters weit besser wahrnehmen, kann zudem leichter auf Fehler aufmerksam gemacht und zur Verantwortung gezogen werden, als die Steinhauer auf den Gruben, die schablonenmäßig darauf los arbeiten.

Bei sehr großen Steinlieferungen, bei denen der Unterschied der Transportkosten für rauhe und behauene Steine wesentlich ins Gewicht fällt, schicken zuweilen Meister, um jene Vorteile nicht zu verlieren, einige ihrer besten Gesellen für mehrere Wochen auf die Grube, die in ihrem Auftrage die bestellten Mengen Schiefer zurechthauen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Handel in den übrigen Deckmaterialien, in Dachpappe, Holzplanken, Dachhaken, Nägeln, Werkzeugen, Seilen ꝛc. ist sehr gering und wird meist von Zwischenhändlern im kleinen betrieben. Nur einige der größten Meister kaufen Dachpappe im Waggon direkt von den Fabriken. Die Holzwerkzeuge werden meist von den Dachdeckergesellen im Winter hergestellt. „Sie kommen mich freilich teurer," sagte ein älterer Meister, „als wenn ich sie bei einem Möbelschreiner in Mahagoniholz bestellte." Ein anderer meinte, ein Lattendachstuhl, der für 0,80—1 Mark herzustellen ist, koste ihn im Winter 3—4 Mark.

## 7. Die Betriebsart und Betriebsgröße der Schieferdeckereien.

Der Dachdecker produziert keine Waren auf ungewissen Absatz. Er stellt in erster Linie seine und seiner Gesellen Arbeitskraft und Geschicklichkeit einem Bauherrn auf Bestellung zur Verfügung. Er arbeitet ausschließlich für und bei Kunden. Demgemäß besitzt er keine eigene ständige Arbeitsstätte. Die Werkstätte ist fast nur Aufbewahrungsort für die Werkzeuge, Seile und kleineren Deckmaterialien. In ihr versammeln sich die Arbeiter des Morgens, um Aufträge und Weisungen zu empfangen. Während des Tages arbeitet ein Teil der Gesellen in diesem, ein anderer in jenem Viertel der Stadt. Nur bei größeren Arbeitspausen oder während der Winterszeit sind sie wohl auch einige Zeit in der Werkstatt mit Ausbessern der Geräte beschäftigt.

Die Zahl der augenblicklich vorliegenden Arbeitsaufträge bestimmt allein die Größe des Betriebes. Die Vermehrung der Arbeiterzahl hat keine Vergrößerung der Werkstätte zur Folge und macht keine kostspieligen Neuanschaffungen von Werkzeugen und Gerüsten notwendig. Kapitalverluste, die durch Nichtverwendung von Maschinen, Werkzeugen, Rohstoffen, sowie aller Betriebsanlagen entstehen, kommen im Dachdeckergewerbe kaum vor. Der Meister hat nicht nötig, große Schiefermengen zu lagern. Er kann jederzeit rasch seine Gesellenzahl vermehren oder vermindern.

In der stillen Zeit, von der Mitte des Dezembers bis zum Ende des Februars, ruhen die Arbeiten fast gänzlich. Die Mehrzahl der Gesellen wird entlassen. Wenn bei milder Witterung eine Bestellung zu erledigen ist, so werden einige Arbeiter für kurze Zeit wieder eingestellt.

Selbst während der Bauperiode wechselt, auch in den größten Geschäften, die Zahl der Aufträge und mit ihr der Umfang des Betriebs beständig. Während des einen Monats arbeitet ein Meister mit 20 Gesellen;

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wenige Wochen später kommen des Morgens nur 7—10 Gesellen zur Werkstatt, und diese können kaum genügend beschäftigt werden.

Nur in den Reparaturen haben die besseren Dachdecker eine sichere und regelmäßige Beschäftigung, deren Umfang leicht zu übersehen ist. Die Meister übertragen die sich wiederholenden Ausbesserungsarbeiten so viel als möglich an die gleichen Gesellen, da die Hausbesitzer gern mit einem ihnen bekannten Manne verkehren.

An den Neubauten wird dagegen eine in ihrer Zusammensetzung und Zahl oft wechselnde Arbeiterschar beschäftigt.

Von der Menge der Aufträge hängt es vor allem ab, mit wieviel Gesellen und in welcher Weise die Ausführung der Deckarbeiten betrieben wird. Der Klein- und Mittelmeister nimmt, wenn ihm ein Neubau übertragen worden ist, 3—4 Gesellen an, die mit ihm zusammen das Dach in etwa 14 Tagen fertig stellen. Erhält einer einmal einen sehr großen Bau, so stellt er selbst 10—12 Arbeiter ein und schickt sie alle zusammen auf das Dach. Er befindet sich fast unausgesetzt unter den Gesellen, die unter seiner Leitung die Deckarbeiten ausführen. Bei den größeren Geschäften, die meist mehrere Aufträge gleichzeitig zu erledigen haben, werden die Arbeiter in Gruppen von je drei oder vier auf die verschiedenen Bauten verteilt. Der Meister führt die Oberaufsicht; er kommt im besten Falle täglich einmal, auf eine halbe Stunde vielleicht, auf das Dach und besichtigt das Geleistete. Er muß sich deshalb auf jeden einzelnen Gesellen durchaus verlassen können; denn eine Änderung in der hergestellten Arbeit ist, wenn nicht gar unmöglich, sehr zeitraubend und wegen der Schädigung des Materials außerordentlich kostspielig.

Der Meister giebt dem älteren und den 2—4 jüngeren Gesellen, die zusammen ein Dach eindecken sollen, im großen und ganzen die Art der Ausführung an. Er teilt ihnen besondere Wünsche des Bauherrn mit, bespricht auf dem Dach mit ihnen, auf welcher Seite sie anfangen und wie sie sich verteilen wollen. Er überläßt es aber jedem Gesellen, je nach den Umständen die Arbeiten in einer anderen Form auszuführen. Nur in den seltensten Fällen befiehlt der Meister. Die Verhandlungen bewegen sich zumeist in den Formen einer gemeinsamen Besprechung. Der ältere Geselle führt die Aufsicht und hat die Leitung. Er verhandelt hie und da mit dem Baumeister und den anderen Bauhandwerkern. Er steht jedoch in keinerlei Beziehung als Vorgesetzter über seinen Mitgesellen. Er kann allein durch sein Ansehen als älterer und geschickterer Arbeiter, der das Vertrauen des Meisters genießt, seinen Worten Wirkung verschaffen. Die Gesellen besprechen sich zumeist, wie sie sich auf der Dachseite verteilen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wollen. Der Altgeselle übernimmt den schwierigsten Abschnitt, wo vielleicht eine Kehle zu decken ist. Jeder arbeitet in seinem Arbeitsfeld selbständig. Kann aber einer einmal eine Stelle nicht decken, hat er sich in den „Gebinden" versehen, so kommt ihm sein Nebenmann zu Hilfe. Die 3—5 Gesellen arbeiten immer zuerst an der einen Dachseite und gehen nach deren Fertigstellung zur nächsten über.

Nur wenn ein sehr umfangreiches Gebäude gedeckt werden soll, oder wenn gerade nicht genügend andere Beschäftigung vorhanden ist, schicken auch die großen Dachdecker alle 10—12 Gesellen auf ein Dach.

Ein einziger Großmeister, und zwar der größte, steigt selbst mit 10 und mehr Gesellen auf das Dach. Rasch ist unter seiner Leitung ein Bau vollendet, und vielleicht nach einer Woche schon beginnt die Eindeckung eines anderen Daches. Bei diesem Geschäfte liegen jedoch besonders günstige Bedingungen für die Aufrechterhaltung eines gleichsam „centralisierten" Betriebes dadurch vor, daß es von drei Brüdern besessen wird, von denen der eine ausschließlich die Beaufsichtigung der Gesellen übernehmen kann.

Mehr als 6—7 Bauten wird ein Großmeister selten gleichzeitig zu decken haben. Die Zahl von 15—20 Neuaufträgen im Laufe eines Baujahres wird nur von wenigen Geschäften erreicht. In großen Betrieben wird während des Sommers durchschnittlich mit 5—7 Gesellen gearbeitet. Über ihnen stehen einige, die meist 12—15 Gesellen beschäftigen, und etwa 2—3 Geschäfte haben 20 und mehr Arbeiter. Die Mittelmeister arbeiten mit 1—3 Gesellen, zu denen gewöhnlich noch ein Lehrjunge hinzukommt.

Trotz der lebhaften Steigerung der Bauthätigkeit seit den sechsziger Jahren ist die Schieferdeckerei Handwerk geblieben. Aber nicht allein für die Form des Handwerks, sondern auch für die Erhaltung des Klein- und Mittelbetriebs liegen die Bedingungen im Dachdeckergewerbe günstig.

Große stehende Kapitalien sind zur Errichtung und Führung einer Schieferdeckerei nicht notwendig. Jeder Geselle kann sich die wenigen Werkzeuge, den Hammer und die Brücke, auf der die Schiefer gehauen und gelocht werden, kaufen, die kleineren Geräte, wie Leitern und Dachstühle, selbst anfertigen, das größere Geschirr sich leihen und dann als selbständiger Meister für einen Bauunternehmer arbeiten. Zur Gründung eines größeren und solideren Geschäftes sind etwa 5—600 Mk. nötig, die zur Beschaffung der Gerüste und Werkzeuge dienen, und etwa 1000 Mk. Kapital für den Kauf von Schiefer, Holzplanken ꝛc.

Die Anwendung von Maschinen ist in der Schieferdeckerei völlig ausgeschlossen. Eine Vermehrung der Gesellenzahl hat keine Vergrößerung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehender Anlagen zur Folge. Jederzeit kann auch ein kleinerer Meister ohne kostspielige Neuanschaffungen zu machen, große Aufträge übernehmen und eine Menge Gesellen einstellen, um nach Vollendung der Arbeiten wieder in seine frühere Stellung zurückzusinken.

Auf der anderen Seite ist ein Dachdeckergeschäft mit 20 und mehr Gesellen technisch nicht viel leistungsfähiger, noch liefert es billigere Arbeit als eines mit 3—4 ständigen Gesellen. Die Großmeister stehen nicht deshalb in der vordersten Reihe des Gewerbes, weil sie die verschiedenen Kräfte und Fertigkeiten ihrer Arbeiter besser ausnutzen und die Arbeit praktischer zerlegen können, sondern Dank ihres guten Rufes und wegen des langen Bestehens ihrer Geschäfte erhalten sie viele und umfangreiche Aufträge, zu deren Erledigung sie zeitweise viele Gesellen einstellen müssen. Sie betreiben aber ihr Gewerbe in der gleichen Weise wie ihr kleinster Handwerksgenosse. Ihr Vermögen, ihr Ruf verschafft ihnen bei dem Schieferkauf und dem Holzhandel Kredit und günstigere Zahlungsbedingungen. Sie können auch dem Baumeister länger kreditieren. Aber alle diese Vorteile kann der wohlhabende Mittelmeister sich in gleichem Maße zu Nutzen machen.

Der Großbetrieb ist in der Schieferdeckerei technisch nicht dem Klein- und Mittelbetrieb überlegen. Aber trotzdem sehen wir, daß der Kleinmeister seine bescheidene Selbständigkeit nur mühsam behauptet. Der Grund für diese auffallende Erscheinung liegt wohl darin, daß der Erfolg eines Dachdeckergeschäftes vor allem auf dem Vertrauen beruht, das in die Ehrlichkeit und Tüchtigkeit eines Meisters gesetzt wird. Der kleine Dachdecker arbeitet nicht teurer und schlechter als sein großer Konkurrent. Aber was dem jungen Meister zunächst fehlt, das Vertrauen, läßt sich nicht von heute auf morgen erwerben. Nicht wie andere Handwerker kann er einige Produkte seiner Kunstfertigkeit ausstellen. Seine Tüchtigkeit kann er nicht durch einige billige Proben beweisen. Das Dach eines Hauses mittlerer Größe läßt sich nicht unter 6—800 Mk. herstellen, und ehe ein solider Baumeister eine solche Summe bei einem jungen und unbekannten Dachdecker riskiert, zahlt er lieber einem alten und angesehenen einen etwas höheren Preis.

Einigen jungen Meistern, die über einige Tausend Mark verfügen, gelingt es wohl einmal, rasch ein neues Dachdeckergeschäft in Blüte zu bringen. Sie haben sich während ihrer Gesellenzeit unter den Bauunternehmern bekannt gemacht und erhalten bald größere Aufträge. So stehen sie vielleicht schon einige Jahre, nachdem sie sich selbständig gemacht haben, in den Reihen der Großmeister. Die Mehrzahl der kleinen Anfänger ist jedoch auf einen der unsoliden Baumeister angewiesen, der ihnen Schiefer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und die anderen Materialien liefert. Sie nehmen zwei, drei Gesellen an und arbeiten als Meister, solange der Unternehmer ihnen den Arbeitslohn bezahlt. Sie beginnen somit wieder als Lohnwerker, wie in alter Zeit.

Auf einer nächsthöheren Stufe nimmt der Dachdecker die Lieferung der Steine selbst in die Hand. Er trägt aber nicht allein das Risiko. Der Bauherr oder der Unternehmer streckt ihm einen Teil der Ankaufsumme vor und bezahlt die Frachtkosten.

Auf diesem Wege gelangen aber nur die wenigsten Gesellen zu einer gesicherten Selbständigkeit. Wer ihn einmal eingeschlagen hat, wird selten aus dem Kreise der unsoliden Baumeister wieder herauskommen. Mancher spart sich in einigen Jahren eine kleine Summe, die er dazu verwendet, um bei einer Submission durch ein übertrieben billiges Angebot den Zuschlag zu erhalten. Er arbeitet dabei mit Schaden, er wird aber bekannt und erhält Reparaturaufträge. Allmählich kann er seine Preise etwas erhöhen und tritt ein in die Reihe der angesehenen Dachdecker. Aber zumeist sind die Kleinmeister nur dem Namen nach selbständig. Sie sinken zeitweilig in den Gesellenstand wieder hinab.

Diese Gruppe der „Pfuscher" hat den Konkurrenzkampf im gesamten Dachdeckergewerbe wesentlich verschärft; sie wird deshalb von den tüchtigen Dachdeckern gescholten und verwünscht; aber solange die unsolide Bauspekulation besteht, wird sie sich immer wieder erneuern, so sehr sie auch in den Personen wechseln mag.

## 8. Die Frankfurter Meisterschaft in ihrer wirtschaftlichen und socialen Stellung.

Von 1870—1894 haben, nach den Angaben des Adreßbuches, in Frankfurt 90 Dachdeckergeschäfte bestanden. Unter diesen hatten eine Dauer von

| Jahren | 1—2 | 3—5 | 6—10 | 11—15 | 16—20 | 21—25 | 26—30 | 31—50 und mehr |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Geschäfte | 12 | 15 | 15 | 11 | 11 | 11 | 5 | 10 |

Es erloschen nach einem Bestehen von

| Jahren | 1—2 | 3—5 | 6—10 | 11—15 | 16—20 | 21—25 | 26—30 | 31—50 und mehr |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Geschäfte | 8 | 7 | 3 | 7 | 2 | 2 | 0 | 4 |

Auffallend bei dieser Zusammenstellung ist die lange Dauer der Geschäfte. Würde freilich das Adreßbuch jeden Gesellen, der einen selbstständigen Gewerbebetrieb angemeldet hat, unter den Meistern aufführen, so würde sich die Zahl der nach 1—2jährigem Bestehen erloschenen Geschäfte bedeutend vergrößert haben. Aber selbst einige der sogenannten Pfuschmeister werden 5, 10 und mehr Jahre lang im Adreßbuch als selbständige Ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werbetreibende geführt. Die angesehenen Dachdeckereien bestehen meist schon über 30 Jahre. Einige sind über ein Jahrhundert im Besitz derselben Familie. Ein Vorfahre des jetzigen Meisters Lohnsetzer hat sogar schon 1690 ein Meisterbuch der Zunft gestiftet. Etliche andere Dachdeckergeschäfte, die im vorigen Jahrhundert bereits bestanden haben, sind durch Heirat an Besitzer mit neuen Namen gekommen.

Diesen günstigen Umständen entsprechen die Einkommensverhältnisse der Dachdeckermeister, deren Ermittelung glücklicher Weise aus offiziellen Quellen möglich ist.

Bis zum Jahre 1893 zahlten nur 12 Dachdeckermeister Gewerbesteuer. Nach der neuen Gewerbesteuerveranlagung erhöhte sich diese Zahl auf 26 und zwar gehören 4 zu der III. Klasse (Ertrag 4000—20 000 Mark), 22 zu der IV. Klasse[1] (Ertrag 1500—4000 Mark). Zur Einkommensteuer waren 1893 insgesamt 111[2] Haushaltungsvorstände im Dachdeckergewerbe veranlagt. In dieser Zahl sind also auch Gesellen mit einbegriffen. Unter den 111 Steuerpflichtigen hatten ein Einkommen

| Dachdecker | von Mark |
|---|---|
| 65 | bis zu 900 |
| 18 | 900—1200 |
| 7 | 1200—1500 |
| 4 | 1500—1800 |
| 6 | 1800—3000 |
| 7 | 3000—6000 |
| 3 | 6000—9500 |
| 1 | 9500 und mehr |

Unter den 65 Dachdeckern, die bis zu 900 Mark Einkommen hatten, befindet sich neben den Gesellen ein Teil der Kleinmeister. Die 18 Haushaltungsvorstände mit 900—1200 Mark setzen sich aus Gesellen, Klein- und Mittelmeistern zusammen. Wie sich die Groß- und Mittelmeister auf die Gruppen mit 1200—3000 Mark und mit 3000—9500 Mark verteilen, läßt sich nicht bestimmt angeben.

Die Mehrzahl der Großmeister ist sehr wohlhabend. Sie sind zum Teil Hausbesitzer und bauen hie und da selbst noch Häuser. Ihr Vermögen soll freilich nach der Erzählung einzelner Meister nicht aus dem Dachdeckergeschäft herrühren, sondern durch glückliche Beteiligung an der Bauspekulation in den 60er und 70er Jahren entstanden sein. Die Groß-

[1] Verwaltungsbericht des Magistrats 1893/94, S. 73.

[2] Beiträge zur Statistik N. F. I, Heft 1, Teil 2. Tab. 30, S. LIV.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

meister gehören dem mittleren Bürgerstande an, dessen Gewohnheiten und Bedürfnissen ihre Lebenshaltung entspricht. Einige der größten Dachdecker gehen noch darüber hinaus. In ihrem Haushalt ist ein gewisser Komfort zu finden. Ihr Umgang ist ein gewählter. Regere geistige und gesellige Bestrebungen heben sie über die engen Kreise des Kleinbürgertums und Handwerkerstandes empor.

Von den Mittelmeistern stammen einige aus wohlhabenden alten Dachdeckerfamilien. Der größere Teil ihres Einkommens fließt aus Kapitalvermögen. Sie leben nach den Gewohnheiten des Kleinbürgerstandes, besitzen eine Wohnung von 3—4 Zimmern und halten sich ein Dienstmädchen. Die anderen Mittelmeister stehen in ihrer Lebenshaltung um einige Stufen tiefer.

Die Kleinmeister endlich erheben sich in Einkommen wie in Lebenshaltung kaum über die Gesellen. Manche von ihnen stehen social und wirtschaftlich noch unter den besser bezahlten Arbeitern. Die Frau besorgt die Hausarbeit; hie und da betreibt sie noch einen kleinen Viktualienhandel, oder verdient als Putz- und Waschfrau eine Kleinigkeit nebenher. Die Meister stehen mit den älteren Gesellen, mit denen sie früher zusammengearbeitet haben und an deren Seite sie des öfteren wieder zurückkehren, auf du und du. Einige von ihnen gehören der Gewerkschaft an und sind thätige Mitarbeiter an der Gesellenbewegung.

## 9. Stellung der Gesellen im Betrieb.

Ungelernte Arbeiter können bei der deutschen Dachdeckerei nur für nebensächliche Dienstleistungen (Herbeischaffen von Material, Handreichungen, Botendienste u. s. w.) verwendet werden. Für diese Nebenarbeiten halten die Groß- und ein Teil der Mittelmeister ständig einen oder zwei Tagelöhner, die von kleineren Dachdeckern bei drängender Arbeit wohl auch mit auf das Dach geschickt werden. Für den Dachdecker ist zum mindesten eine dreijährige strenge Lehrzeit erforderlich. Bis aber der Junggeselle selbständig arbeiten und in vollem Umfange am Kehldecken sich beteiligen kann, gehen noch Jahre hin, in denen er von den älteren Genossen bei der Arbeit den letzten Unterricht erhält.

Eine konsequent und dauernd durchgeführte Arbeitszerlegung ist für die Schieferdeckerei wenig angänglich. Kein Teil der gesamten Arbeitsleistungen wird ununterbrochen von einem oder mehreren Arbeitern ausschließlich ausgeführt. Die Gesellen tragen den Schiefer auf das Dach; sie verschalen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zusammen den Dachstuhl, nageln die Dachpappe auf und decken die Steine ein. Selbst die Kehldecker und Steinhauer (meist finden sich beide Fertigkeiten bei guten Gesellen vereint) arbeiten den größten Teil der Woche über neben den anderen Gesellen auf dem Dache und verrichten die gleiche Arbeit. Nur wenn eine Kehle zu decken ist, oder Steine zu hauen sind, überlassen sie die gewöhnliche Arbeit den anderen Gesellen und arbeiten einige Stunden oder Tage für sich allein.

Als eine Ausnahme steht es da, daß ein Großmeister einen alten Gesellen, der nicht mehr auf das Dach steigen kann, ausschließlich mit Steinhauen beschäftigt. Die besondere Geschicklichkeit, welche zum Kehldecken und Steinhauen erforderlich ist, wird nicht durch einseitige Anwendung zu einer Specialität einiger Weniger. Die minder geschickten Gesellen können jederzeit ohne eine größere Störung der Arbeit das Decken von Kehlen versuchen und sich allmählich die Kenntnisse ihrer überlegenen Genossen aneignen.

Die Kehldecker und Steinhauer bilden keine besondere Arbeiterkategorie. Ein Geselle kann erst dann den Anspruch auf vollkommene Ausbildung machen, wenn er neben der gewöhnlichen Dacharbeit das Kehldecken und das Steinhauen gründlich versteht. Nur sehr wenige Gesellen genügen allen drei Anforderungen. Von den 150—160 Arbeitern, die während des Sommers hier beschäftigt sind, sollen etwa 30—40 gute Kehldecker und Steinhauer sein.

Bei der deutschen Deckmethode ist die Arbeit des Gesellen keine stets gleichartige. Sie findet unter wechselnden Bedingungen statt. Eine Normalleistung, ein bestimmtes durchschnittliches Arbeitsstück, läßt sich nicht konstruieren. Je nach der Form des Daches, nach der Größe der Steine, je nachdem diese für den augenblicklichen Zweck sich eignen, ändert sich das Resultat der Arbeitsleistung. Heute überdeckt ein Geselle vielleicht 3—4 □m; morgen stellt er in der gleichen Zeit nur 1 □m fertig.

Accordlohn könnte deshalb nur auf Grund verschiedener Sätze, die den mannigfachen Formen der Arbeitsleistung entsprächen, eingeführt werden.

Vor jeder Vergebung der Arbeit an die Gesellen müßte der Meister das Dach genau ausmessen, und in langen Verhandlungen mit den Arbeitern vereinbaren, welcher Lohnsatz für diesen, welcher für jenen Teil in Anwendung kommen sollte. Bei einer zu hohen Accordlöhnung würde der Meister verlieren. Bei einer zu niedrigen Feststellung der Sätze würden die Gesellen liederlich arbeiten, um einige Quadratmeter Dachfläche mehr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

herzustellen. Das Dach würde undicht werden, und der Meister, der etliche Jahre Garantie für gute Arbeit zu leisten hat, würde in kurzer Zeit das, was er am Lohne erspart hätte, bei den Reparaturarbeiten wieder zusetzen müssen.

Während in den 70er Jahren vielfach Accordlohn gezahlt wurde, wobei nach Aussage der älteren Gesellen die Arbeiter weit mehr verdienten als heute, ist in dem letzten Jahrzehnt in allen guten Werkstätten der Zeitlohn die einzige übliche Form für deutsche Deckarbeiten. Nur bei Schablonenschieferdächern wird hier zuweilen noch die Deckarbeit dem Gesellen im Accord übertragen.

Die Kleinmeister dagegen, sowie die Bauunternehmer, welche einige Dachdeckergesellen für einige Wochen einstellen, zahlen häufiger ihren Arbeitern Accordlohn. Sie fragen nicht nach guter Arbeit. Je schneller das Dach gedeckt wird, desto besser ist es für sie. Eine Garantie hat in diesen Fällen der Dachdecker nicht zu übernehmen. Nur selten werden ihm die Reparaturarbeiten bei dem von ihm hergestellten Dach übertragen werden; weiß er doch selbst kaum, ob er nach 2, 3 Jahren noch selbständig sein Gewerbe betreiben wird. Auf der anderen Seite hat es für den Bauunternehmer wie für den Pfuschmeister wenig zu sagen, wenn bei der oberflächlichen Berechnung der Accordsätze die Gesellen einen außergewöhnlich hohen Lohn erhalten. Sie müssen meist froh sein, überhaupt Arbeiter zu bekommen.

Die Bauunternehmer und Kleinmeister suchen ihrerseits die sich bei Accordlöhnung ergebenden Schwierigkeiten dadurch zu umgehen, daß sie zum Teil nicht mehr deutsche sondern Schablonenschiefer verwenden, bei deren Eindeckung sich leichter eine Durchschnittsleistung, die als Maß dienen kann, konstruieren läßt.

Die Löhne, welche in den letzten Jahren durch die Anstrengungen der Gesellen sich etwas erhöht haben, bewegen sich zwischen 35—47 Pfennigen für die Stunde. Die Tagelöhner erhalten etwa 25—28 Pfennige Stundenlohn.

Nach einer Umfrage unter den Arbeitern und Meistern verteilten sich im letzten Sommer die Gesellen auf die verschiedenen Lohnstufen folgendermaßen:

| Stundenlohn Pfg.: | 35 | 38 | 40 | 42 | 45 | 47 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Gesellen . . . . | 12—15 | 15 | 100 | 12—15 | 12 | 4 |

Die Arbeitszeit ist im Sommer die 10stündige, wozu noch je $^1/_2$ Stunde für die Frühstücks- und Vesperpause und 1 Stunde für die Essenszeit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kommt. Überstunden kommen für Deckarbeiten selten vor; sie werden nicht höher bezahlt. Nur in einem großen Geschäfte bleiben die Gesellen öfters bis zu 12 und 14 Stunden auf dem Dache. Auf dem Lagerplatz dagegen werden auch in anderen Betrieben einige Stunden am frühen Morgen und nach Feierabend Steine gehauen, wofür Accordlohn gezahlt wird. Die gewerkschaftlich organisierten Arbeiter sind fast ausnahmslos Gegner derartiger Überstundenarbeit.

Im Sommer finden alle Gesellen bei jedem Meister reichliche Arbeit. Ist in einem Betriebe einmal gerade nichts zu thun, so ist bei einem anderen Dachdecker rasch eine neue Stellung gefunden, oder der Arbeiter tritt durch Vermittelung seines Meisters bei einem anderen als „Lehngeselle" für einige Tage, meist gegen einen etwas höheren Lohn, ein.

Von Anfang Dezember an wird je nach der Witterung die Arbeit mehr und mehr eingeschränkt. Ein Teil der Gesellen wird entlassen; die anderen arbeiten nur noch 8—9 Stunden. Nach Weihnachten ist die stillste Zeit; die Arbeiter können oft nur einige Tage in der Woche beschäftigt werden. Wenn aber die Kälte wochenlang hartnäckig andauert, wie es im Winter 1894/95 der für die Maingegend seltene Fall war, behalten nur die wenigsten Meister noch einen Teil ihrer Gesellen. Im letzten Februar sollen zeitweilig nur 25—30 Arbeiter in Stellung gewesen sein.

In gewöhnlichen Jahren jedoch bleibt bei der Mehrzahl der Mittel- und Großmeister einer oder mehrere Gesellen, die das Geräte und die Werkzeuge ausbessern, während des ganzen Winters im Dienst, damit für Reparaturarbeiten oder bei Schneefall oder Tauwetter zum Reinigen der Traufen und Kändel einige Arbeiter zur Hand sind.

Tritt milde Witterung ein, so stellt der Meister wieder einen Teil seiner früheren Gesellen ein, mit denen er auch nach ihrer Entlassung meist in Verbindung geblieben ist. Er hat bei Anbruch des Winters nur einigen Arbeitern direkt gekündigt; die anderen hat er nicht ohne weiteres fortgeschickt. Er hat zu ihnen gesagt: „Frag einmal nächste Woche wieder um Arbeit", oder „Wenn das Wetter besser wird, kannst du wieder kommen".

Der Geselle ist in diesem Falle nicht entlassen; er hat nur „ausgesetzt". Wenn er bei einem anderen Dachdecker Arbeit findet, so teilt er es seinem früheren Meister mit, zu dem er je nach Gelegenheit wieder zurückkehrt.

Zwei der größten Meister behalten während des ganzen Winters 5, selbst bis zu 10 Gesellen in Arbeit. Sie schicken, außer an sehr kalten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tagen, sie auf das Dach oder lassen einige Waggons Steine anfahren und beschäftigen ihre Arbeiter mit Steinhauen. Arbeit findet sich in den großen Betrieben genug. Das Gerüst muß ausgebessert, neue Leitern müssen hergestellt werden.

Das von diesen beiden Meistern befolgte System scheint auf den ersten Blick kostspielig und unvorteilhaft zu sein. Durch die Entlassung der meisten Arbeiter im Winter wird zweifellos eine nicht unbedeutende Lohnersparnis erzielt.

Aber diesem Gewinn, oder besser diesem vermiedenen Verlust steht der Vorteil gegenüber, daß die Gesellen, die den Winter über bei ihrem Meister geblieben sind, ganz anders an dem Erfolge des Betriebes Anteil nehmen als die anderen Arbeiter. Ein gewisser Stolz auf ihren Meister, das Gefühl der Erkenntlichkeit bindet sie fest an das Geschäft. Diese seelischen Motive, welche Arbeitsfreudigkeit hervorrufen und zu den besten Leistungen während des Sommers anspornen, lassen sich in ihrem Wert nicht nach Geld berechnen und auf Heller und Pfennig mit der im Winter erzielten Lohnersparnis vergleichen. Daß sie aber vorhanden und wirksam sind, geht aus jedem Gespräche mit den Arbeitern hervor, und so dürfen wir annehmen, daß sie größeren Einfluß auf den dauernden Erfolg eines Geschäftes ausüben als augenblickliche Gelderspariſſe.

## 10. Der Gesellenstand.

Im Sommer sind 150—160 Gesellen beschäftigt, zu denen noch 25 bis 30 Tagelöhner und 8—10 Lehrjungen kommen. Im Winter bleiben etwa 110—120 Gesellen in Frankfurt. Die Tagelöhner und Lehrjungen sind großenteils während des ganzen Jahres bei ihrem Meister. Bei der Volkszählung von 1890 wurde die Zahl der Hilfspersonen im Dachdeckergewerbe auf 139 festgestellt, die bei 46 Meistern beschäftigt waren.

Die Frankfurter Gesellen sind meist aus Nassau und Hessen gebürtig. Aus den nördlichen Taunusdörfern, insbesondere aus der schieferreichen Gegend von Langhecke, Hasselbach und Wolfenhausen, kommen alljährlich etwa 25—30 Dachdecker nach Frankfurt. Die Stadt selbst stellt nur wenige Gesellen; mehrere der Arbeiter sind in dem Vorort Sachsenhausen, in dem noch viel Landwirtschaft betrieben wird, geboren.

Die Gesellen stammen fast ausnahmslos aus den Kreisen der Kleinbauern und Landarbeiter oder bäuerlicher Kleinhandwerker. Viele unter ihnen sind Söhne von Dachdeckern.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es sind meist kräftige, blühende Menschen mit einem ziemlich stark entwickelten Selbstbewußtsein. Die älteren von ihnen sind auf der Wanderschaft weit in Deutschland herumgekommen. Ihre Wege haben sie oft selbst nach Holland, Frankreich und der Schweiz geführt.

Von den hier in Frankfurt ansässigen Gesellen sind 60—70 verheiratet. Von den Arbeitern, die nur den Sommer über in Frankfurt bleiben, haben etwa 15—20 eine Familie. Es sind dies vor allem die Dachdecker aus Hasselbach und Wolfenhausen, die sogenannten „Hasselbacher", die eine besondere Gruppe in der Gesellschaft bilden.

Von den 60—80 unverheirateten Gesellen bleibt etwa die Hälfte während des Winters in Frankfurt. Die anderen kehren in ihren Heimatsort zurück, oder gehen auf die „Walz".

Zur Erkundung der Einkommensverhältnisse und der Lebenshaltung der Dachdecker hatte ich im Oktober 1894 einen Fragebogen an die hundert gewerkschaftlich organisierten Arbeiter verteilt. Leider hat die Mehrzahl der Gesellen die Fragen nicht beantwortet. Nur 45 Bogen wurden vollständig ausgefüllt, und auch bei ihnen waren die Fragen nach den Kosten des Lebensunterhaltes meist ungenau, vielfach nur schätzungsweise beantwortet. Allein mehrere ältere Arbeiter, die in der Gesellenbewegung in der vordersten Reihe stehen und zum Teil Vorstandsmitglieder der Gewerkschaft sind, haben genaue und sicher begründete Angaben gemacht, so daß sich wenigstens für einige große Gruppen der Gesellen ein richtiges Bild der Einkommensverhältnisse und der Lebenshaltung geben läßt[1].

Die in Frankfurt ansässigen verheirateten Dachdecker wohnen in der Altstadt oder in den Vororten Bornheim, Bockenheim und Sachsenhausen. Der größere Teil von ihnen besitzt zwei Zimmer und eine Küche, wofür sie eine Miete von 300—375 Mark zu entrichten haben. Die Preise für Wohnungen mit einem Zimmer und einer Küche bewegen sich zwischen 180 und 220 Mark.

Das Jahreseinkommen beträgt 1000—1300 Mark, wenn nicht durch Krankheit oder sehr strenge Winter der Lohn sich stark verringert hat. Einige der Dachdecker verdienen durch Steinhauen nach Feierabend, durch Vornahme kleiner Reparaturarbeiten für ihren Hausherrn u. s. w. noch eine geringe Summe. Andere erhalten aus dem väterlichen Haushalt etwas Geld oder Naturalien. Der eine oder andere hat ein Zimmer an

[1] Der gewerkschaftliche Verband der deutschen Dachdeckergesellen hat Ende Januar einen Fragebogen an alle Filialen versendet. Leider ist das Material noch nicht völlig gesammelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einen Arbeitsgenossen vermietet. Bei ein paar älteren Gesellen trägt ein erwachsener Sohn oder eine Tochter 5—6 Mark wöchentlich zum Unterhalt der Familie bei. Die Frauen sind meist ausschließlich im Haushalt thätig. Einige gehen zum Putzen oder Waschen aus. Die Mehrzahl der Dachdecker aber sprach sich bei der Frage nach dem Nebenverdienst der Frau dahin aus: „Wir haben größeren Nutzen davon, wenn die Frau zu Hause bleibt, die Wohnung in Ordnung hält und uns das Mittagessen kocht, als wenn sie wöchentlich ein paar Mark durch Putzen und Waschen verdiente."

Im Sommer hat der Dachdecker mit seiner Familie keinen Mangel zu leiden, wenn nicht Krankheiten große Geldausgaben veranlassen. Die Frau giebt vielfach wöchentlich 50 Pfennig bis einige Mark in die Wochensparkasse[1]. Der Mann ist hie und da in einem Wirtshaus an einer Weihnachtskasse[2] beteiligt.

Aber die Ersparnisse des Sommers gehen meist im Winter wieder verloren.

Wenn der Dachdecker wegen starker Kälte aussetzen muß, so sucht er als Kohlenträger, als Schneeschipper, Schlittschuhanschnaller für einige Tage oder Wochen einen neuen Verdienst. Die besseren und tüchtigen Arbeiter halten sich, vielleicht durch eine sparsame und ordentliche Frau unterstützt, während des Winters in ihrer bescheidenen Lebenshaltung aufrecht, ohne Schulden zu machen. Bei den anderen wandert dagegen in dieser Zeit manches Möbelstück ins Pfandhaus, nachdem sie sich vielleicht zuerst bei dem Meister einige Mark geliehen haben.

Im großen und ganzen halten sich die jährlichen Einnahmen und Ausgaben die Wage. „Es geht Null für Null auf", schrieb ein Arbeiter. Nur diejenigen Gesellen, bei denen eine Reihe günstiger Umstände zusammentreffen, die vielleicht ein kleines väterliches Vermögen besitzen, können dauernd etwas sparen. Die Mehrzahl der Familien gerät, wenn außergewöhnliche Ausgaben notwendig werden, in Schulden, und dann geht für den größeren Teil der Arbeiter und ihrer Frauen der Eifer zum Sparen verloren; die Freude an einer geregelten Ordnung des Haushaltes schwindet.

Aus den 30 Fragebogen, die von Familienvätern ausgefüllt wurden, sollen 5, die genaue Angaben enthalten, im einzelnen aufgeführt werden.

[1] Die Frankfurter Sparkasse schickt allwöchentlich einige Beamte in die Arbeiterviertel, die bei den Mitgliedern der „Wochensparkasse" die kleinen Beiträge einsammeln.

[2] Viele Wirte gründen eine kleine Kasse, in welche die Stammgäste geringe Beiträge zahlen. Einige Wochen vor Weihnachten werden die einzelnen Beiträge zurückgezahlt.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| Rubriken des Fragebogens: | I | II | III | IV | V |
|---|---|---|---|---|---|
| Alter | 33 | 42 | 9 | 33 | 42 |
| Wieviel Zimmer? | 2 Z. 1 K. | 2 Z. 1 K. | 3 Z. 1 K.[1] | 2 Z. 1 K. | 2 Z. 1 K. |
| Bei wieviel Meistern beschäftigt in den letzten drei Jahren? | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 |
| Wieviel Monate in den letzten drei Jahren beschäftigt gewesen? | 36 | 27 | 34½ | 33 | 33½ |
| Unterbrechungen durch Winter, wieviel Wochen? | — | 16 | — | 10 | 8 |
| „ „ Krankheit, wieviel W.? | — | 8 | 6 | 2 | 2 |
| „ „ Arbeitswechsel, wiev. W.? | — | 12 | — | — | — |
| Durchschnittlicher Wochenverdienst? | 26 M. | 24 M. | 26 M. | 25 M. | 25 M. |
| Wieviel Kinder? | — | 6 | 2 | 1 | 5 |
| Nebenverdienst der Frau? | — | — | — | — | — |
| Wochenbeitrag z. Haushaltung seitens d. Kinder? | — | 5 M. | — | — | 5 M. |
| Ausgaben für Wohnung? | 375 M. | 325 „ | 400 M. | 364 M. | 300 „ |
| „ „ Kleidung? | 200 „ | 200 „ | 100 „ | 200 „ | 200 „ |
| „ „ Essen? | 505 „ | 763 „ | 800 „ | 481 „[2] | 650 „ |
| „ „ Vergnügungen? | 200 „[3] | wenig | wenig | 100 „ | 50 „ |
| „ „ Belehrung? | 20 „ | — | 25 M. | 47 „ | 9 „ |
| „ „ Steuern? | 39 „ | 12 M. | 30 „ | 22 „ | 15 „ |
| Beschäftigung im Winter in anderen Gewerben? Wieviel Wochen? | — | 8 | — | — | — |

Die Liste giebt allein ein Bild von der Lebenshaltung der besten Arbeiter im Dachdeckergewerbe.

Die ledigen Gesellen wohnen, zuweilen bei einem Genossen, in Miete, oder sie haben bloß eine Schlafstelle, wofür sie 100—120 Mk. jährlich zu zahlen haben. Sie fragen im Sommer wenig nach Ersparnissen. Der Lohn von 20—24 Mk., den sie am Samstag erhalten, ist meist schon in der Mitte der nächsten Woche ausgegeben. Zum Frühstück und Vesper kaufen sie sich für 10—20 Pf. Wurst oder ein Stück Fleisch; im nächsten Wirtshaus oder bei einem umherziehenden Flaschenbierhändler wird ein Glas Bier getrunken. In einem Gasthaus essen sie für 50—60 Pf. zu Mittag. Abends gehen sie zur Kneipe. So geht es den Sommer über, und solange sie Beschäftigung finden, vergnügen sie sich in ihrem engen Kreise. Im Winter bieten sie sich für nichtgewerbliche Arbeiten an. Einer, der auf seinem Dorfe neben der Dachdeckerei das Schornsteinfegen gelernt hat, sucht jetzt darin Beschäftigung. Wenn keine Arbeit mehr zu finden ist und auch der Meister nicht mehr um Vorschuß angegangen werden kann, so werden bei den Mietsleuten oder im Wirtshause Schulden ge-

[1] Hat ein Zimmer an einen Dachdecker vermietet.

[2] Dazu kommen noch 170 Mk. für Arzt ꝛc.

[3] Darunter sind Ausgaben für die gewerkschaftlichen und politischen Vereine.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

macht. Der tüchtige Geselle zahlt, wenn er im Frühjahr rasch wieder Arbeit erhält, solche Schulden ab. Der leichtsinnige junge Arbeiter, den nichts an Frankfurt fesselt, verschwindet, wenn das Glück ihm weniger günstig ist, eines schönen Tages mit seinen Habseligkeiten.

Die ledigen Gesellen haben den Fragebogen zumeist gar nicht oder ungenau ausgefüllt. Der eine schreibt zu: Ausgaben für Kleidung „Nach Bedarf" und zu: Ausgaben für Vergnügungen: „Richtet sich nach dem Überschuß".

Von sieben der Gesellen sind die Fragen nach der Beschäftigung genauer beantwortet. Ich führe diese Antworten an, da sie bei der Vergleichung mit den Angaben der Verheirateten, das interessante Resultat ergeben, daß die jüngeren Gesellen rascher ihre Stellung wechseln.

| | I | II | III | IV | V | VI | VII |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Alter | 29 | 21 | 19 | 20 | 25 | 31 | 19 |
| Wie lange in Frankfurt in Stellung? | 3 Jahr | 1/2 J. | 1/2 J. | 4 Wchn | 1 Jahr | 3 Jahr | 5 Wchn |
| Bei wieviel Meistern in den letzten drei Jahren? | 2 | 15 | 5 | 5 | 4 | 7 | 2 |
| Wieviel Monate in den letzten drei Jahren beschäftigt? | 35 | 26 | 31 | 32 1/2 | 27 | 30 | 36 |
| Unterbrechungen durch Winter Wochen? | — | 30 | 10 | 10 | — | 16 | — |
| Unterbrechungen durch Krankheit Wochen? | 3 | 6 | 3 | — | 36 | 6 | — |
| Unterbrechungen durch Arbeitswechsel Wochen? | — | 4 | 7 | 4 | — | 2 | — |

Die dritte Gruppe nnter den Gesellen bilden die Dachdecker, welche regelmäßig im Frühjahr von Hasselbach und Wolfenhausen nach Frankfurt kommen und im Dezember wieder in ihre Heimat zurückkehren. Die „Hasselbacher" hängen eng unter einander zusammen und schließen sich von den anderen Dachdeckern ab. Sie beteiligen sich wenig an dem geselligen und gewerkschaftlichen Leben der Frankfurter Gesellenschaft. Sie arbeiten meist gruppenweise in denselben Werkstätten. Ihr ganzes Sinnen und Trachten geht dahin, in der Sommerszeit möglichst viel zu verdienen und möglichst wenig auszugeben, um im Winter im heimatlichen Dorfe einige Monate ausruhen zu können.

Sie arbeiten, wenn es geht, 12—14 Stunden. Sie mieten die billigsten Schlafstellen; für Frühstück und Mittag nehmen sie mit recht kärglicher Nahrung vorlieb. Die Verheirateten gehen alle 8 oder 14 Tage den Sonntag über zu ihrer Familie. So bleiben sie in steter Fühlung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit den Verhältnissen des heimatlichen Dorfes, behalten in diesem die feste Grundlage ihrer sittlichen und wirtschaftlichen Existenz und leisten den ausgleichenden Einflüssen des städtischen Arbeiterdaseins erfolgreichen Widerstand.

## 11. Die Vereine der Meister und Gesellen.

Zehn Jahre nach der Aufhebung der Zunft kamen am 10. Februar 1873 22 größere Dachdeckermeister von Frankfurt und Bockenheim „zu einer Besprechung verschiedener Handwerksangelegenheiten" zusammen. „Zur Beseitigung zahlreicher Mißstände, welche seit Einführung der Gewerbefreiheit sowie Aufhebung des Paßzwanges entstanden sind", wurde auf gemeinsamen Beschluß folgende Werkstatt-Ordnung eingeführt:

Werkstatt-Ordnung
der Dachdecker in Frankfurt a. M. und Bockenheim.

§ 1. Jeder Arbeit suchende Geselle kann nur dann Arbeit erhalten, wenn derselbe von seinem vorhergegangenen Arbeitgeber einen ordnungsmäßigen Entlassungsschein vorzeigt.

§ 2. Der in Arbeit tretende Geselle hat eine achttägige Probezeit zu bestehen und kann derselbe während dieser Zeit nach vorhergegangener Meldung jederzeit austreten, sowie entlassen werden; nach Ablauf dieser Zeit wird Lohn gemacht und tritt, wenn nicht anderes vereinbart, eine gegenseitige vierzehntägige Kündigung ein, welche an einem Zahltag geschehen muß.

§ 3. Die Arbeitszeit dauert vom 1. März bis 1. Oktober von Morgens 6—12 und von 1—6 Uhr Abends, einschließlich 1/2 Stunde Frühstück und 1/2 Stunde Vesper, — vom 1. Oktober bis 1. März den Verhältnissen entsprechend.

§ 4. Der Lohn wird nach der gearbeiteten Stundenzahl berechnet und die Auszahlung desselben erfolgt nur alle acht Tage, Samstag Abend.

§ 5. Das grundlose Wegbleiben von der Arbeit ist durchaus unstatthaft und kann nach erfolgter Verwarnung sofortige Entlassung verfügt werden; weitere Fälle enthält § 123 Nr. 1—8 der deutschen Reichsgewerbeordnung.

§ 6. Die Lehrzeit eines Jungen dauert 3 Jahre und darf derselbe ohne genügende Gründe seine Lehrzeit nicht unterbrechen, und nur mit Einverständnis seines ersten Lehrmeisters seine Lehre bei einem anderen Meister vollenden.

§ 7. Vorstehende Bestimmungen sind in jeder Werkstatt anzuschlagen und verpflichtet sich der in Arbeit tretende Geselle stillschweigend zu deren pünktlichen Einhaltung.

Am 10. März 1873 erfolgte die Gründung der „Dachdecker-Genossenschaft". Sie wollte sich vor allem zur Aufgabe machen, die durch das Aufkommen kleiner Konkurrenten hervorgerufenen Mißstände im Submissions- und Gesellenwesen zu beseitigen.

Es wurde von der Genossenschaft ein Preiskurant für die hauptsächlichen Deckarbeiten entworfen. Die geeinten Meister mußten sich verpflichten, die darin festgesetzten Mindestpreise einzuhalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Stimmuug in der Genoſſenſchaft war in der erſten Zeit eine ſehr begeiſterte. Jeder war bereit, um die ſchädliche Konkurrenz zu vernichten, „perſönliche namhafte Opfer" zu bringen. Die Erbitterung gegen die Pfuſchmeiſter war ſo groß, daß die Meiſter alle gegenſeitige Eiferſucht und jeden Handwerksneid vergaßen und ſich bereit erklärten, bei Submiſſionen nicht mehr ſelbſtändig ſondern korporativ ſich zu beteiligen. Die Arbeiten ſollten, wenn die Genoſſenſchaft den Zuſchlag erhielt, unter die einzelnen Meiſter entweder nach der Reihenfolge oder nach dem Los verteilt werden.

Als im Jahre 1874 ein Ausſchreiben für die Deckarbeiten des Dombaues erlaſſen wurde, ſtellte die Genoſſenſchaft genau die Principien feſt, nach denen bei einer Beteiligung an Submiſſionen verfahren werden ſollte. Bei Arbeiten unter 250 □ m überließ ſie ihren Mitgliedern die individuelle Teilnahme an den Ausſchreiben. Bei Arbeiten von 250—500 □ m ſollten zwei Meiſter die Ausführung übernehmen, bei 500—1000 □ m drei, bei 1000—1500 □ m vier u. ſ. f. Einer der Meiſter führte in dieſen Fällen die Oberaufſicht und war der Bauleitung verantwortlich.

Das Statut ſchrieb genau vor, in welcher Weiſe die einzelnen Meiſter an der Verloſung Teil nehmen, in welchen Fällen einige von der Beteiligung zurücktreten ſollten. Auf das eingehendſte wurden die Beziehungen zwiſchen dem „Übernehmer", der die Aufſicht führte, und den anderen an der Ausführung beteiligten Meiſtern geregelt.

Bei der Submiſſion für die Dombau-Arbeiten hatte die Genoſſenſchaft Erfolg. Aber als ſie bei dem nächſten Ausſchreibeu nicht den Zuſchlag erhielt, war die freudige opfermutige Stimmung der Mitglieder raſch verflogen. Sie beteiligten ſich fernerhin kaum mehr am Vereinsleben; die Beiträge wurden nicht mehr erhoben. In der letzten Verſammlung, am 27. Mai 1875, lagen nach Genehmigung des Protokolls keine weiteren Anträge vor. Die Genoſſenſchaft war erloſchen.

Sieben Jahre ſpäter wurde von einigen Meiſtern der Verſuch gemacht, einen neuen Verein zu gründen; aber die Eiferſucht und der durch die Konkurrenz hervorgerufene Gegenſatz der Meinungen war unter den Eingeladenen zu ſtark. Die Verſammlung ging ohne Reſultat auseinander.

Am 16. November 1885 kam endlich wieder eine Vereinigung der größeren Dachdeckermeiſter zu ſtande, die heute noch beſteht und 28 Mitglieder zählt.

Die neue Dachdeckergenoſſenſchaft hat in den neun Jahren ihres Beſtehens wenig Einfluß auf das Dachdeckergewerbe geübt. Große Pläne über gemeinſchaftliche Beteiligung an Submiſſionen, zur Bildung eines Kartells der Großmeiſter gegenüber den unſoliden „Pfuſchern" kamen nicht wieder zur Beſprechung. Nur als am 4. Juni 1886 die Dachdeckergeſellen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in einen Strike eintraten, handelten die Mitglieder der Genossenschaft für einige Wochen einheitlich und beteiligten sich eifrig an den Versammlungen. Nach der Beilegung des Strikes am 21. Juni 1886 trat wieder die alte Teilnahmlosigkeit ein.

Auf dem Gebiete des Gesellen- und Lehrlingswesens hat die „Dachdecker-Genossenschaft" nur weniges geleistet. Sie hat zwar in ihrem Statut festgesetzt, daß die Annahme eines Lehrlings durch Abschluß eines schriftlichen Lehrvertrages und durch Einschreiben des Lehrlings in die Lehrlingsrolle erfolgen solle; aber beiden Bestimmungen ist selten und nur auf wiederholtes Drängen seitens einzelner Mitglieder Folge geleistet worden. Die Regelung des Arbeitsnachweises ist öfters Gegenstand der Beratung gewesen. Einige Meister haben dabei den Standpunkt vertreten, der Verein sollte den Arbeitsnachweis in die Hand nehmen und durch eines der Mitglieder führen lassen. Sie sind jedoch mit ihren Anschauungen in der Minderheit geblieben. Schließlich hat man sich, um wenigstens etwas zu thun, dahin geeinigt, dem Schriftführer den Auftrag zu erteilen, an arbeitslose Gesellen eine Mitgliederliste zu verabreichen, um ihnen das Suchen nach Arbeit etwas zu erleichtern.

Das geringe Resultat der in dieser Sache gepflogenen Besprechungen ist wohl zu einem guten Teil darauf zurückzuführen, daß manche der Mitglieder befürchteten, der Leiter des Arbeitsnachweises könnte seine Stellung zu seinem und seiner nächsten Bekannten Vorteil mißbrauchen.

Die Mehrzahl der Meister sieht in jedem Genossen vor allem den Konkurrenten; deshalb kommt es auch zu keinem gedeihlichen Zusammenwirken aller Vereinsmitglieder. Sie schließen sich in der Genossenschaft vor den Kleinmeistern ab; einem Angriff der Gesellen stehen sie freilich geeinigt gegenüber; aber sie arbeiten nicht in ruhigen Tagen einheitlich an der Besserung der Lage ihres Gewerbes. Jeder Meister geht seinen eigenen Weg und will für sich allein bleiben. Die Begeisterung und Unternehmungslust, die in der alten Genossenschaft für eine kurze Zeit geherrscht hatte, ist in der neuen Vereinigung nicht wieder zu Tage getreten.

So ist denn auch der von Berliner zünftigen Dachdeckern 1888 unternommene Versuch, die Frankfurter Meister zu einer Umwandlung ihres lockeren Verbandes in eine straff organisierte Innung zu veranlassen, alsbald gescheitert — nicht durch den Widerstand der Frankfurter, sondern durch ihre Gleichgültigkeit. Die geringe Bedeutung der Dachdecker-Genossenschaft für das Gewerbe, zeigt sich deutlich darin, daß in den drei Vereinsversammlungen, die seit 1891 stattgefunden haben, meist nur 8—10 von den 28 Mitgliedern anwesend waren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Während unter den Meistern, von einigen wenigen Ausnahmen abgesehen, jeder einzelne für sich allein steht, ist der größere Teil der Gesellen in einer Gewerkschaft fest zusammengeschlossen.

Ende der siebziger Jahre wurde ein Dachdeckergehilfenverein gegründet, der ohne Zusammenhang mit Gewerkschaften in anderen Städten ausschließlich die Interessen der Frankfurter Gesellen vertreten wollte. Nach Angabe älterer Arbeiter verhielt er sich politisch neutral. Er wuchs allmählich auf 100—110 Mitglieder. Im Jahre 1886 ging von ihm der erste und einzige Ausstand der Dachdeckergesellen aus. Die Mehrzahl der Gehilfen stellte die Arbeit ein, nachdem die Meistergenossenschaft die von dem Vorstand des Gesellenvereins gestellten Forderungen (allgemeine Lohnerhöhung von 25—30 %, zehnstündige Arbeitszeit, Stundenlohn, Erhöhung der Bezahlung der Überstunden, Verkürzung der Sonntagsarbeit, Vergütung für Mittagessen bei entfernten Arbeitsstellen ꝛc.) abgelehnt hatte.

Der Strike hatte zum Teil Erfolg; die Meister erhöhten in Einzelverhandlung mit ihren Gesellen die Wochenlöhne durchschnittlich um 3 Mk. Etliche der Führer der Gesellenbewegung wurden entlassen und verließen die Stadt. Viele Arbeiter traten nach dem Strike aus dem Verein aus, und Ende 1886 gehörten ihm nur noch etwa 40 Mann an.

Im Jahre 1887 wurde in Berlin der „Allgemeine deutsche Dachdeckerverband“ gegründet, und ungefähr um dieselbe Zeit, als der Obermeister der Berliner Innung die Frankfurter Meister zur Gründung einer neuen Zunft veranlassen wollte, wurden von den Berliner Dachdeckergesellen Versuche gemacht, den Frankfurter Gehilfenverein zum Beitritt zu jenem Verbande zu bewegen. Während mehrerer Jahre hielt jedoch die Mehrheit der Gesellen an dem alten Princip einer rein lokalen Vereinigung fest, bis es endlich 1890 den Anhängern des Allgemeinen deutschen Dachdeckerverbandes gelang, die Führung im Verein an sich zu bringen. Sie lösten letzteren sofort auf und gründeten eine Filiale des Verbandes.

In den ersten Jahren hatte die neue Vereinigung viele Schwierigkeiten zu überwinden. Die Mitglieder des alten Gehilfenvereins forderten die Herausgabe des Vereinsvermögens. Im „Allgemeinen Dachdeckerverband“ kam es zu lebhaften Streitigkeiten zwischen den Filialen und dem Vorort Berlin. Dem jungen Vereine gelang es jedoch, diese Anfangsschwierigkeiten zu überwinden. Als 1893 der „Allgemeine deutsche Dachdeckerverband“ sich zum Teil auflöste, wurde Frankfurt zum Vorort des „Verbandes der vereinigten Dachdeckergesellen und Berufsgenossen Deutschlands, sowie aller in der Dach- und Schieferbranche beschäftigten Arbeiter“ gewählt. Gleichzeitig wurde die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Redaktion des Verbandsorgans, der „Neuen deutschen Dachdecker-Zeitung", nach Frankfurt verlegt.

Der Verein, der von 25 Gesellen gegründet wurde, zählt zur Zeit in Frankfurt etwa 80—90 Mitglieder, welche fast durchweg der socialdemokratischen Partei angehören. Aber nur die bedeutenderen und älteren Gesellen, meist auch gleichzeitig die besten und höchstbezahlten Arbeiter, sind Kenner und überzeugte Vertreter der socialistischen Principien. Auch sie beteiligen sich an der rein politischen Bewegung nur in beschränktem Umfange; dagegen entfalten sie als Mitglieder und Beisitzer des Central-Vorstandes des Verbandes, sowie als Leiter der Filiale eine außerordentlich eifrige und erfolgreiche Thätigkeit. Sie führen in den Versammlungen das Wort, und bei allen Veranstaltungen fällt in erster Linie ihnen die Arbeitslast und Verantwortung zu.

Bis jetzt ist es Hauptaufgabe des Vereins gewesen, neue Mitglieder zu werben, den Zusammenhang unter den Gesellen zu kräftigen und dem Verbande, der durch die Streitigkeiten zu Anfang der neunziger Jahre zurückgegangen war, neue Filialen zu gewinnen, die alten aber wieder zu einheitlichem und einträchtigem Handeln zusammenzuführen.

Die Löhne der Dachdeckergesellen sind in der letzten Zeit etwas gestiegen. Durch den Rückhalt, den die Arbeiter in ihrer Organisation finden, haben zweifellos die Forderungen, welche sie im einzelnen an ihre Meister stellten, an Gewicht gewonnen.

Im Jahre 1892 gründete die Filiale eine Unfallunterstützungskasse, zu welcher jedes Mitglied monatlich 10 Pf. beizutragen hat. Bei Unglücksfällen, die Arbeitsunfähigkeit herbeiführen, erhält der Verletzte, wenn er sechs Monate der Kasse angehört hat, eine einmalige Unterstützung von 20 Mk., die an Verheiratete sofort, an Ledige nach dem Verlassen des Spitals ausgezahlt wird. Wenn Unverheiratete nachweisen, daß sie augenblicklich bedürftig oder „Hauptstütze ihrer Angehörigen" sind, so wird ihnen die Unterstützung sofort gewährt. Auch in Krankheitsfällen, die über 13 Wochen dauern, kann der Vorstand oder die Unfallunterstützungskommission dem Erkrankten die Unterstützung von 20 Mk. zusprechen, die bei gutem Kassenbestand erhöht werden kann. Wer länger als drei Monate mit seinen Beiträgen im Rückstande ist, geht aller Ansprüche verlustig.

Nach der Chicagoer Weltausstellung organisierte der Gesellenverein, nach dem Beispiel der Mehrzahl der anderen Frankfurter Gewerkschaften, den Arbeitsnachweis, mit dessen Führung eine Kommission von vier Gesellen betraut wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Stellenvermittlung erfolgt in der Weise, daß an die Meister in Frankfurt und den umliegenden Orten Karten verteilt werden, auf denen sie, wenn sie einen Arbeiter nötig haben, der Kommission von ihren Wünschen Mitteilung machen können. Eines der Kommissionsmitglieder hält sich abends von 8—9 Uhr in einer Wirtschaft auf, deren Besitzer ein kleiner Dachdeckermeister ist, und in welcher die Mehrzahl der Frankfurter Gesellen sowie der zugereisten Verbandsmitglieder verkehrt. Bei ihm kann sich jeder stellenlose Arbeiter erkundigen, bei welchen Meistern und wie lange Beschäftigung zu finden ist. Eine Zahlung für diese Vermittelung hat er nicht zu leisten.

Der Arbeitsnachweis ist seit dem 1. Januar 1894 im Gang. Seit diesem Tage haben 68 Gesellen und Hilfsarbeiter nach Arbeit gefragt, und 35 von ihnen haben, zum Teil dauernd, meist aber nur für kürzere Zeit Beschäftigung gefunden. Im einzelnen gestaltete sich der Geschäftsgang bis jetzt folgendermaßen.

| Monate 1894 | Arbeitsuchende Gesellen | Es erhielten Stellung | Meister, welche Gesellen suchten | Zahl der gesuchten Gesellen |
|---|---|---|---|---|
| Januar | — | — | — | — |
| Februar | 12 | 6 | 4 | 5 |
| März | 9 | 3 | 3 | 3 |
| April | 3 | 1 | 2 | 3 |
| Mai | 1 | 1 | 2 | 3 |
| Juni | 2 | 1 | 1 | 1 |
| Juli | 5 | 2 | 1 | 1 |
| August | 7 | 6 | 5 | 5 |
| September | 3 | 3 | 3 | 4 |
| Oktober | 7 | 6 | 9 | 12 |
| November | 6 | 5 | 6 | 6 |
| Dezember | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 1895 | | | | |
| Januar | 7 | — | — | — |
| Februar | 1 | — | — | — |
| März | 4 | — | — | — |

Von den 37 Meistern waren 18 aus Frankfurt, Bockenheim und Bornheim, 9 waren aus der näheren Umgegend (Sprendlingen, Offenbach, Griesheim, Höchst ꝛc.) und 10 aus entfernteren Städten (Miltenberg, Gießen, Limburg ꝛc.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Von den 68 Gesellen waren 21 aus Frankfurt; die anderen 47 waren zugereist; von ihnen gehörten 12 nicht dem Verband an.

Die Gewerkschaft wird ihren Arbeitsnachweis auch nach dem 1. April 1895, trotzdem an diesem Tage ein städtisches Arbeitsnachweisbüreau errichtet wird, weiter fortführen.

## 12. Schlußbetrachtung.

Die Schieferdeckerei hat noch heute den ersten Platz im Dachdeckergewerbe, den sie seit Jahrhunderten besessen hat. Nur etwa 5—8 Prozent der jährlich errichteten Häuser werden mit Holzcement, und ungefähr die gleiche Zahl wird mit Ziegeln gedeckt. Beide Deckmaterialien besitzen eigentümliche Vorzüge; sie werden deshalb auch weiterhin bei einer Reihe von Gebäuden oder für einzelne Teile des Daches vor allen anderen Verwendung finden. Für die Masse der Wohngebäude wird aber der Schiefer auf lange Zeit hinaus das meistgebrauchte Deckmaterial bleiben, es müßte denn eine vollständige Wandlung des Baustiles oder die Erfindung eines neuen Deckmittels eintreten.

Die Schieferdächer werden fast ausschließlich von Handwerksmeistern hergestellt. Die Holzcement- und Ziegeldeckerei wird vorzugsweise von großen Unternehmern im Anschluß an die Produktion der Deckmaterialien betrieben. Hie und da wird in der Außenstadt, in Gärten, auf dem Felde oder auf Lagerplätzen ein kleiner Schuppen oder ein Gartenhäuschen von dem Eigentümer mit Holzplanken und Teerpappeplatten gedeckt.

In der Schieferdeckerei hat sich seit der Einführung der Gewerbefreiheit, vor allem durch die rasche Entwicklung der Bauthätigkeit die Zusammensetzung und Gliederung des Meisterstandes wesentlich geändert. Heute betreibt die Gruppe der „Pfuscher" die Dachdeckerei in ähnlicher Weise wie die zünftigen Steindecker, die bald als Meister, bald als Lohnwerker thätig waren, und zuweilen auch als Gesellen bei Zunftgenossen gegen Lohn arbeiteten. An der Spitze des Gewerbes stehen jetzt große Meister, deren Geschäftserfolge nicht allein mehr von ihrer Geschicklichkeit als Dachdecker, sondern auch von ihren kaufmännischen Kenntnissen und Fähigkeiten abhängen. Aber in den größten wie in den kleinsten Betrieben wird die Deckerei in der gleichen Form, mit denselben Werkzeugen und technischen Hilfsmitteln betrieben. Der Großmeister ist auch ein Handwerker.

Die Lage des Dachdeckergewerbes ist günstig; jeder einzelne Gewerbetreibende kann trotz der Verschärfung des Konkurrenzkampfes bei solider

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und tüchtiger Geschäftsführung sich einen seiner socialen Stellung entsprechenden auskömmlichen Verdienst verschaffen. Die Stellung des Handwerksmeisters ist auf dem Gebiete der Schieferdeckerei eine gesicherte.

Mit diesem Ergebnisse könnte die Schlußbetrachtung endigen. Aber gerade bei einem Gewerbe, in dem das Handwerk trotz der allgemeinen wirtschaftlichen Wandlungen sich nicht nur behauptet, sondern auch kräftig weiterentwickelt hat und nach wie vor an der ersten Stelle steht, kann man leichter die Ursachen seiner dauernden Lebensfähigkeit auffinden als in anderen Gewerben, in denen der kleine Meister nur noch mühsam eine prekäre Selbständigkeit aufrecht erhält.

Das Wesen des Handwerkes ist dahin bestimmt worden, daß bei ihm die Produktion stets für einen bekannten Absatz erfolgt. „Handwerk ist immer Kundenproduktion. Eine Gütercirkulation findet nicht statt. Das Absatzgebiet ist eng[1].“ Bei der Dachdeckerei treffen alle diese Voraussetzungen zu. Der Dachdecker, das Holzcementgeschäft wie der Spengler, der Ziegel- und Schieferdecker, sie alle produzieren keine Waren. Sie arbeiten ausschließlich für und bei Kunden. Sie können in keiner Weise, auch nicht bei Nebenarbeiten, für den Verkauf im Vorrat produzieren, sie müssen auf Bestellungen ihrer Auftraggeber warten.

Trotz alledem finden wir aber in der Holzcement- und Ziegeldeckerei große Unternehmungen, bei denen, öfters im Anschluß an die Erzeugung der Deckmaterialien, ihre Anbringung auf den Gebäuden im Nebenbetriebe vorgenommen wird. In dem Umstande, daß der Dachdecker nur für einen engen Kreis bestimmter Kunden arbeitet, kann also nicht allein der Grund liegen, daß in dem Stammgebiete des Gewerbes der Handwerksmeister die erste und vornehmste Stellung einnimmt. Bei der Schieferdeckerei müssen noch andere günstige Bedingungen für die Erhaltung des handwerksmäßigen Betriebes vorliegen.

Betrachten wir zuerst einmal genauer, in welchen Fällen und in welcher Form die Dachdeckerei einem Großbetriebe eingegliedert ist. Die Cement- und Asphaltgeschäfte übernehmen hauptsächlich die Pflasterung von Straßen, die Herstellung von Wegen und Fußböden u. s. w. Erhalten sie Aufträge für Dacharbeiten, so lassen sie diese durch einen Teil ihrer ständig angestellten Arbeiter ausführen, die nach Fertigstellung des Daches wieder bei den Pflasterungsarbeiten u. s. w. beschäftigt werden. Sie haben

[1] Bücher in dem Artikel „Gewerbe“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Bd. III, S. 936.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht nötig, für die Eindeckung von Dächern besondere Arbeiter einzustellen, da das Legen der Pappeplatten, die Herstellung der Kies- und Steinlagen nur wenig aus dem Rahmen der alltäglichen Arbeiten herausfällt. Sie arbeiten nur auf Bestellung; aber sie sind nicht auf einen kleinen Kundenkreis angewiesen. Sie können eine große Arbeiterschar bald bei der Bedeckung von Straßen und Fußsteigen, bald bei der Herstellung von Dächern beschäftigen.

Ein großer Kreis ähnlicher Arbeiten, die abwechselnd von den gleichen Arbeitern ausgeführt werden können, giebt dem Großbetrieb im Cement- und Asphaltgeschäft eine festere Grundlage.

Im Bereiche der Ziegeldeckerei läßt die Ludwigshafener Falzziegelfabrik im Anschluß an ihre Produktion die Deckarbeiten durch eigens eingeübte Arbeiter ausführen. Aber dieser eine Fall ist nur durch das Zusammentreffen verschiedener außergewöhnlicher Umstände möglich geworden. Mit der Fabrik soll nicht ständig die Dachdeckerei als Nebenbetrieb vereinigt bleiben. Der Fabrikant hat sie nur aus dem Grunde mit übernommen, um seinen Produkten versuchsweise Eingang zu verschaffen. Solange der Falzziegel nur bei wenigen Gebäuden Verwendung findet, kann die kleine Arbeiterschar leicht geleitet und beaufsichtigt werden. Bei einer weiteren Verbreitung der Falzziegeldeckerei in Frankfurt müßte die Fabrik wahrscheinlich darauf verzichten, die Dachdeckerei selbst zu betreiben, da die auf vielen Gebäuden verstreut arbeitenden Ziegeldecker nicht mehr oder nur mit großen Kosten kontrolliert werden könnten.

Die nach der deutschen Methode betriebene Schieferdeckerei ist ein Kunsthandwerk, in welchem allein geschickte und umfassend ausgebildete Gesellen beschäftigt werden können. Der Schieferdecker kann seine hochbezahlten Arbeiter nur bei den Deckarbeiten nutzbringend verwenden. Er kann sie nicht etliche Tage auf dem Dach und dann einige Zeit mit geringeren Arbeiten beschäftigen, ohne große Verluste zu erleiden. Er ist mit seinen Gesellen fast ausschließlich auf die Schieferdeckerei angewiesen; selbst beim Ziegeldecken kann er nur ausnahmsweise mit den Maurern und den Ziegeldeckern konkurrieren. Andere Dacharbeiten, wie Reinigung der Kamine, Anbringung von Blitzableitern kann der kleine Schieferdecker neben der Dachdeckerei besorgen, solange diese Arbeiten noch nicht von selbständigen Gewerbetreibenden ausschließlich vorgenommen werden.

Wie im 7. Abschnitte des näheren auseinandergesetzt wurde, arbeitet ein Schieferdecker mit 20 und mehr Gesellen nicht unbedingt besser und billiger als ein kleiner Meister. Bei einer weiteren Vermehrung der Ar-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beiterzahl würde das große Dachdeckergeschäft wahrscheinlich weniger leistungsfähig sein, als die mittleren und kleinen Betriebe. Die Beaufsichtigung der auf vielen Bauten zerstreuten Gesellen würde die Kräfte eines Meisters übersteigen. Wollte er darum nicht das Vertrauen des Bauherrn, die erste Vorbedingung für jede weitere Erteilung eines Auftrages, verlieren, so müßte er Aufsichtsbeamte anstellen. Er würde damit weitaus teurer als die kleineren Meister arbeiten und trotzdem wahrscheinlich weniger gute Arbeiten liefern.

Aus den gleichen Gründen ist die Eingliederung der Schieferdeckerei in ein umfassendes Baugeschäft kaum möglich und nur selten vorteilhaft. Selbst der größte Bauunternehmer könnte nur zeitweilig mit großen Unterbrechungen einige Dachdeckergesellen beschäftigen, die er nach Fertigstellung des Daches wieder entlassen müßte, da er sie bei anderen Arbeiten kaum verwenden kann. Von Fall zu Fall müßte er jene Gesellen neu beschaffen und einen Werkführer auswählen, der die Leitung und Aufsicht übernimmt. Nach Beendigung der Dacharbeiten müßte aber der Nebenbetrieb aufgelöst und etliche Wochen später von Grund aus neu eingerichtet werden. Der Bauunternehmer erzielte bei dem Einkauf des Schiefers einen kleinen Gewinn, wiewohl er auch hierbei infolge seiner Unkenntnis der Steinarten leicht getäuscht werden kann. Er hätte weiterhin nur noch Ausgaben für Arbeitslöhne zu machen. Aber diesen kleinen Vorteilen stände der Nachteil gegenüber, daß er sämtliche Geräte und Gerüste, die den größten Teil des Jahres für ihn totes Kapital wären, besitzen müßte, und daß er bei jeder neuen Annahme von Gesellen, Vorarbeitern oder Werkführern Gefahr liefe, ungeschickte, wenig leistungsfähige Arbeiter zu erhalten. Die großen Baugeschäfte verfahren deshalb durchaus wirtschaftlich, wenn sie die Herstellung der Schieferarbeiten an Handwerksmeister übertragen, die eine sorgsam ausgewählte, tüchtig ausgebildete und eingeübte Gesellenschaft besitzen und die Arbeiten selbst leiten und beaufsichtigen.

Nur kleinere Bauunternehmer, vor allem solche, die dem Kreise unsolider Spekulanten angehören, nehmen zeitweilig für ihre wenigen Häuser einige Dachdeckergesellen oder Kleinmeister an. Sie wollen möglichst billig arbeiten; deshalb fällt für sie der Gewinn des eigenen Schiefereinkaufes stark ins Gewicht. Die Schieferdecker sind jedoch nicht die Arbeiter der Baumeister; sie decken das Dach völlig selbständig und auf eigene Verantwortung. Sie sind Lohnwerker, die alle Werkzeuge und Handwerksgeräte besitzen, und verschiedenen Bauherren abwechselnd ihre Dienste zur Verfügung stellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das hier geschilderte Betriebssystem ist nur in bestimmten Fällen mit Erfolg anwendbar, z. B. wenn nur ein Haus zu decken ist, oder wenn der Baumeister die Gesellen genau kennt und ihre Leistungsfähigkeit beurteilen kann. Die unsoliden Bauunternehmer greifen zu demselben, weil sie sich überhaupt nicht mehr oder nur unter schweren Bedingungen an Großmeister wenden können.

Solange in der Frankfurter Dachdeckerei die Schieferdeckerei und in dieser die deutsche Deckmethode Anwendung findet, wird die Stellung des Handwerks eine sichere bleiben. Durch unglückliche Zufälle, durch persönliches Verschulden kann die Lage des einzelnen Meisters sich ungünstig gestalten. Der Konkurrenzkampf wird sich noch verschärfen. Durch eine weitere Ausdehnung des Submissionssystems können sich die Geschäftsgewinne relativ verringern. Im großen und ganzen kann aber jeder Meister einen nach der Größe und Art seines Betriebes verschiedenen, aber sicheren Verdienst finden. Mißstände giebt es freilich auch in diesem Gewerbe. Der Großmeister beklagt das falsche System der Submissionen; er verurteilt scharf die ihn schädigenden Schleuderpreise der „Pfuscher"; der Kleinmeister beschwert sich über die großen Schieferhändler, die den Schieferhandel monopolisieren möchten.

Alle diese Klagen führen jedoch zu keiner gemeinsamen Aktion der Meistergruppen oder des gesamten Standes. Die Meinungen und Interessen sind geteilt. Jeder verfolgt zunächst seinen eigenen Vorteil, und da sie in ihrer Existenz von keiner großen Gefahr bedroht sind, so fehlt für sie der erste Anlaß, sich zusammenzuschließen und gemeinsam ihre Interessen wahrzunehmen.

Die „Dachdeckergenossenschaft" hat infolge der in den 70er Jahren gemachten Erfahrungen nicht wieder versucht, einheitliche Regeln der Geschäftsführung und Preisbestimmung festzusetzen. Nur der Gedanke, als Mitglied der Genossenschaft zur Gruppe der anständigen und soliden Meister zu gehören, hält die Mehrzahl der großen und mittleren Dachdecker im Verein. Nach einer Innung besteht unter den Meistern, einige ältere vielleicht ausgenommen, kein Verlangen. „Eine Innung ist heute nicht mehr möglich. Ein jeder muß frei handeln können wie er will; er muß nur anständig sein Gewerbe betreiben." In diesem Worte eines der bedeutendsten Meister prägt sich die Auffassung der großen Mehrheit seiner Genossen aus.

Ein einziges Mal hat die „Dachdeckergenossenschaft" einige Wochen lang energisch die Interessen der Meisterschaft vertreten. Es war dies bei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem ersten Gesellenausstande, und zweifellos würde ein gleicher Anlaß die Vereinsmitglieder wieder geeinigt finden.

Bei den Dachdeckergesellen ist dagegen das Klassenbewußtsein stark ausgeprägt. Sie sind wohl in gewissem Sinne stolz darauf, daß sie als gelernte Arbeiter sich aus der Masse der Lohnarbeiter herausheben. Manche unter ihnen sind Meistersöhne; einige haben die sichere Hoffnung, nach einigen Jahren selbständig zu werden; andere sind einst Meister gewesen, und wieder andere steigen zeitweilig in die Reihen der Kleinmeister auf. Aber die Mehrzahl unter ihnen vereinigt der eine Gedanke, daß sie als Gesellen zusammen stehen müssen, daß sie mit allen anderen Arbeitern, gelernten wie ungelernten, zu einer Klasse, zum Proletariat gehören. Für viele der Gesellen ist freilich der Satz von den gemeinsamen Interessen aller Proletarier nur ein oft gebrauchtes und gern geglaubtes Schlagwort; nur bei einigen ist er in Fleisch und Blut übergegangen und bestimmt ihr gesamtes Handeln. Aber gerade diese wenigen Gesellen haben in der Gewerkschaft die Führung. Sie sind die besten und zum Teil die ältesten Arbeiter; sie bringen dem Verein an Geld, Zeit und Arbeit viele und große Opfer. Ihr Beispiel veranlaßt auch die gleichgültigeren ihrer Genossen zu einer regen Beteiligung am Vereinsleben. Wenn ihnen auch ihre Thätigkeit nicht immer voll gedankt und belohnt wird; in großen und wichtigen Fragen steht die Mehrheit in der Gewerkschaft fest zu ihnen.

Viele Gesellen sind heute ihrem Meister, mit dem sie tagsüber zusammenarbeiten, feind geworden; sie, die nicht nach scharfen Begriffen unterscheiden, sehen in ihm den Unternehmer, der durch die Arbeitsleistungen seiner Angestellten einen Profit erhält.

Einige der größeren Meister haben diese Wandlung in den Anschauungen ihrer Gesellen erkannt und begriffen. Aber die Gleichgültigkeit der Mehrheit ihrer Genossen hat diese wenigen Meister bisher davon zurückgehalten, wieder mit den Arbeitern enge Fühlung zu gewinnen, die Versammlungen und Feste der Gewerkschaft zu besuchen.

Das Handwerk der Schieferdecker steht auf gesunder und sicherer Grundlage. Der Meister hat nicht um die Erhaltung seiner wirtschaftlichen Selbständigkeit schwer zu kämpfen. Seine überschüssigen Kräfte könnte er an eine große und gute Aufgabe wenden, indem er an den Versammlungen der Arbeiter Teil nähme und mit ihnen an der Besserung ihrer Lage zusammenarbeitete. Die Anschauungen der Meister und Gesellen werden und können nicht durch ein solches Zusammenwirken sich vermischen und verschmelzen; das wäre ein, nicht einmal schöner, Traum. Der Meister soll, wie bei der Arbeit am Tage, so in den abendlichen Zusammenkünften



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

seine Interessen, und der Geselle die seines Standes vertreten. Aber wie sie beide am Tage in gemeinsamer Arbeit tüchtiges leisten, so könnten sie bei gemeinsamer Thätigkeit auf dem engen socialen Gebiete ihres Gewerbes sich verstehen lernen und vielleicht etwas brauchbares und wertvolles zu stande bringen. „Wir müssen in die Versammlungen der Gesellen gehen!" Dieser Aufforderung, die ein Meister in einer Zusammenkunft der Dachdeckergenossenschaft ausgesprochen hat, sollten die Schieferdeckermeister zu ihrem und ihrer Gesellen Vorteil Folge leisten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

# XII.

# Die Thoninduſtrie des Kannenbäckerlandes auf dem Weſterwalde.

Von

**Ernſt Zais** und **Paul Richter.**

## Geſchichtliche Einleitung.

Die Heimat der alten Steinzeugwaren, denen der Sprachgebrauch in neuerer Zeit den Namen naſſauiſche gegeben hat, die aber richtiger als weſterwäldiſche bezeichnet werden, iſt jene Abdachung der unter dem Namen Weſterwald bekannten Hochfläche, die ſich zwiſchen der Lahnmündung und der ſtattlichen Niederung des „Neuwieder Beckens“ erſtreckt. Genauere Grenzen, die zugleich die weiteſte Ausdehnung unſeres handwerklichen Gebiets ergeben, wie ſie am Ende des vergangenen Jahrhunderts beſtand, ſind: ſüdöſtlich eine Linie von Pfaffendorf am Rhein oder von der Lahnmündung über das Dorf Arzbach nach der Stadt Montabaur; öſtlich eine Linie von Montabaur nach dem Dorfe Selters, die Thonfelder, welche den wichtigſten Rohſtoff, die Grundbedingung der weſterwäldiſchen Steinzeuginduſtrie, liefern, durchſchneidend; nordweſtlich, einige Kilometer ſüdlich von Selters beginnend, der Lauf der Sayn bis zum Flecken Engers, wo der Bach den Rhein gewinnt; gegen Weſten endlich der Rhein ſelbſt von der Saynmündung bis zum Einfluß der Lahn. In gerader Linie betragen die Entfernungen von der Lahnmündung bis Montabaur 28, von dieſer Stadt bis Selters etwa 17, von Selters bis Engers 22, von Engers bis zum Einfluß der Lahn 16 Kilometer.

Dieſe ſüdweſtliche Ecke des Weſterwaldes läßt ſich am beſten wieder als eine Hochfläche bezeichnen. Sie fällt nach den Flußgebieten des Rheins



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und der Lahn in Terrassen und Stufen ab, die, besonders nach der Rheinseite hin, durch wasserreiche Thäler und Schluchten scharf gegliedert sind. Die Erhebungen stellen sich dar in Gestalt von Kegelbergen, wohl geformten Kuppen und schmalen Rücken. Kräftiger Waldwuchs erhöht an vielen Stellen die Anmut des landschaftlichen Bildes, das durch stattliche Ansiedlungen belebt ist. Von einzelnen Punkten erfreuen, wenn man sich gegen Abend wendet, Ausblicke nach dem Rhein, der seeförmig seinen Spiegel breitet, dem schimmernden Bande der Mosel und den Eifelbergen; nach Norden begrenzt das Siebengebirge und die langgestreckte Kette des hohen Westerwaldes die Fernsicht.

Dies Gebiet, ursprünglich ein Bestandteil des alten Engersgaues, ist nach dem Verfall der Gauverfassung in den Besitz verschiedener Territorialherren gekommen, der Grafen von Wied, von Sayn, der Herren von Isenburg, der Erzbischöfe von Trier. Um 1600 war die Herrschaft Vallendar mit den Industrieorten Vallendar, Höhr, Hillscheid im gemeinsamen Besitz von Trier und Sayn-Wittgenstein; Grenzhausen gehörte den Grafen von Wied, Grenzau denen von Nieder-Isenburg, Bendorf denen von Sayn. 1664 fiel die Grafschaft Nieder-Isenburg an Trier, 1767 kam dieses in den Alleinbesitz der Herrschaft Vallendar. Durch die Ereignisse von 1803 und 1806 kam das ganze Gebiet unter nassauische Hoheit. In dem ehemaligen rechtsrheinischen Bestandteil des Kurfürstentums Trier sind als frühere oder jetzige Industrieorte die folgenden zu nennen: vom Amte Ehrenbreitstein die Orte Arenberg und Arzbach, vom Amt Vallendar die Herrschaft Vallendar, bestehend aus Vallendar, Höhr, Hillscheid, Mallendar und Weitersburg, vom Amt Sayn das Dorf Sayn, vom Amt Bergpflege der Ort Engers, vom Amt Grenzau die Kirchspiele Ransbach (Ransbach und Baumbach), Nauort (mit dem Hof Waldfeld, Kammerforst, Sessenbach, Wirscheid, Caan, Grenzau), Breitenau (Breitenau, Hirzen, Ellenhausen, Wittgert, Deesen, Oberhaid), vom Amt Herschbach der Ort Sessenhausen des Kirchspiels Marienrachdorf, vom Amt Montabaur das Dorf Wirges des Kirchspiels Wirges.

Mit der Grafschaft Wied-Neuwied, der „unteren Grafschaft", fielen im Jahre 1806 an das neugebildete Herzogtum Nassau von Industrieorten im Amt Grenzhausen die Dörfer Alsbach, Hundsdorf, Hilgert und Faulbach des Kirchspieles Alsbach, der Ort Grenzhausen zusammenfallend mit dem Kirchspiel gleichen Namens, endlich die Dörfer Nordhofen und Mogendorf des Kirchspieles Nordhofen. Von all diesen Erwerbungen wurden Vallendar, Weitersburg, Bendorf, das mit Sayn-Altenkirchen an Nassau-Usingen gefallen war, Sayn und Engers 1815 an Preußen abgetreten, alles übrige blieb bis 1866 nassauisch.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die früheſte urkundliche Erwähnung einer keramiſchen Thätigkeit innerhalb unſeres Bezirks gehört der Wende des 13. Jahrhunderts an. Ein umfaſſendes Weistum über die Rechte des Erzbiſchofs von Trier, zuſammengeſtellt etwa im Jahr 1220, unterrichtet uns in einem Abſchnitt über die Gerechtſame im Bann Himbach (Montabaur). Um das Jahr 1200 zählte der Fronhof zu Himbach 65 Bauernhöfe, die Trier zu Elgendorf, Horreſſen und Bannberſcheid beſaß, welche an Abgaben zuſammen jährlich 1200 Schüſſeln leiſteten[1]. Ein Weistum der Herrſchaft Vallendar von 1402 kennt Ullenofen, die damals in Höhr vorhanden waren. Für 1566 iſt das Vorkommen eines Ulners im trieriſchen Wirges feſtgeſtellt. Namen von Eulnern ſelbſt laſſen ſich zum erſtenmal urkundlich nachweiſen 1563 für Vallendar und 1589 für Höhr, die „Eulnergaſſe" in Vallendar erinnert noch heute an das Gewerbe, nach dem ſie den Namen führte. Die Eulner beſchäftigten ſich mit der Herſtellung von Steinzeugwaren; im Gegenſatz zu dieſem Betrieb wird im Beginn des 17. Jahrhunderts zu Vallendar ein Hafner (Dopfer, Düppenbäcker) aufgeführt, der gewöhnliches irdenes Geſchirr verfertigte. Eulner, Euler ſind Perſonennamen, die in der erſten Hälfte des 17. Jahrhunderts in Höhr, Vallendar und Bendorf heimiſch werden; die Beſchäftigung iſt zum Familiennamen geworden.

Die von den weſterwäldiſchen Eulern hergeſtellten Fabrikate unterſchied man nach den meiſt charakteriſtiſchen Sorten als Kannen für den Gebrauch des Trinkers und Krüge für Mineralwaſſer und Branntwein, und bezeichnet danach die Euler auch als Krug- und Kannenbäcker, ihr Produktionsgebiet als Krug- und Kannenbäckerland oder einfach als Kannenbäckerland.

Auf die Entwicklung des Euler- oder Kannenbäckergewerbes haben die Territorialherren des Gebietes weſentlichen Einfluß ausgeübt. Wie ſich die Zeugen für die gewerbliche Thätigkeit im Ausgang des 16. Jahrhunderts mehren, erſcheint auch die erſte „Handwerksordnung", aufgeſtellt im Jahre 1591 für die Euler in Höhr durch einen trieriſchen und einen wittgenſteiniſchen Beamten. Sie wurde 1603 in manchen Stücken erweitert und verändert und für ſämtliche Euler der Herrſchaft Vallendar, welcher Höhr angehörte, erlaſſen; 1605 erfuhr ſie eine Auslegung, die das Arbeitsgebiet der Krugbäcker erweiterte. Es folgt eine Ordnung vom Jahre 1632, die zum Teil in dem vom 12. Oktober desſelben Jahres von Graf Johann Wilhelm v. Wied ausgeſtellten Freiheitsbriefe enthalten iſt und wahrſcheinlich nur die Wiederholung einer älteren Satzung

[1] Beyer, Elteſter und Goerz, Urkundenbuch zur Geſchichte der mittelrheiniſchen Territorien II, 424.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bildet. Dann folgt die „Zunftordnung“ für die „fünf Meilen im Umkreis von Grenzhausen wohnenden“ Kannen- und Krugbäcker, aufgerichtet im Jahre 1643 von diesen selbst, sämtlichen Meistern des Eulner-Handwerks, „ohne Nachteil jedoch jeden Orts vor sich gehabte Ordnung“, und am 25. Juni desselben Jahres durch die beteiligten Landesherren (Trier, Isenburg-Grenzau, Sayn-Wittgenstein, Metternich für Bendorf) feierlich bestätigt. Weitere Bestätigungen durch diesen oder jenen Landesherrn fanden statt in den Jahren 1652, 1668, 1680, 1687, 1705 (1652 wegen Bendorf von seiten der Sayn'schen Erbtöchter, denen lange ihr Recht bestritten worden war).

Die schlimme Lage, in welche um die Mitte des vergangenen Jahrhunderts die Gesamtzunft durch ihr übergroßes Anwachsen gelangt war, ferner Irrungen, die sich zwischen Trier und Wied geltend machten, legten den Gedanken einer Zunftreform nahe. Eine neue gemeinsame Ordnung sollte jedoch aus den langen Unterhandlungen, die zwischen Wied und Trier gepflogen wurden, nicht entstehen. Die beiden Staaten beschlossen, einseitig vorzugehen. Die trierische Ordnung wurde vom Kurfürsten Klemens Wenzeslaus zu Kärlich am 30. Juni 1775 gegeben, die wiedische den 5. Mai 1777 zu Neuwied vom Grafen Johann Friedrich Alexander unterzeichnet. Die wiedische Ordnung hatte zugleich Geltung für den Flecken Bendorf, der 1741 an den Markgrafen von Brandenburg-Ansbach gelangt war. Beide Ordnungen kann man in der Hauptsache als eine Kodifikation derjenigen Einzelbestimmungen betrachten, die vom Jahre 1700 an durch zunftegoistische Bestrebungen Gesetzeskraft erhalten hatten. Die friedlichen Zünfte hatten sich, durch das gegenseitige Interesse veranlaßt, allmählich wieder genähert und am 2. Dezember 1802 eine Vereinbarung abgeschlossen. Die Genehmigung des Vertrags durch die beiden Landesregierungen (an Stelle von Trier war der Fürst von Nassau-Weilburg getreten) blieb vorbehalten. Wied billigte die Übereinkunft, Nassau, geleitet durch die Interessen, die ihm die Krugliefernng für die fiskalischen Selterser Brunnen auferlegte, hob den Vertrag auf. Die Erbitterung der Kannenbäcker hatte einen solchen Grad erreicht, daß die nassauische Regierung sich entschloß, die Zunft aufzulösen. Das Aufhebungsdekret ist vom 13. März 1804 datiert. Im Artikel 3 des Dekrets wird das Kannenbäckergewerbe für eine „freie Beschäftigung eines jeden Mannes, der solches zu betreiben Fähigkeit und Lust hat,“ erklärt. Das war das Ende einer Zunft, die sich selbst als die angesehenste von ganz Deutschland bezeichnete.

Die wiedische Zunft, welche 1806 mit der Grafschaft Wied-Neuwied ebenfalls unter nassauische Verwaltung gelangt war, wurde, wie es scheint,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erſt 1819 aufgehoben. Die Schulden der Zunft waren freilich ſchon 1810 geregelt worden.

Organiſation und Verfaſſung der Geſamtzunft nach der Ordnung von 1643 iſt einfach. Ein Direktorium von 7 Zunftmeiſtern ſteht an der Spitze; nach Ablauf von zwei Jahren müſſen vier ausſcheiden, drei dürfen auf dem für die Zunftglieder angeſetzten Tage wieder gewählt werden. Den ſieben wird ein achter als Exekutivbeamter beigegeben. Sie erhalten „die Meiſterſchaft der geſamten Zunft“ von dieſer übertragen „nach von ihnen aufgenommenen leiblichen Eiden.“ Von einer eidlichen Verpflichtung den Landesherren gegenüber iſt, entgegen den anderen Ordnungen, nicht die Rede. Ihr diskretionäres Ermeſſen iſt groß; es ſteht bei ihnen „nach Befindung in allem anzuordnen und zu befehlen“, was in der Ordnung nicht vorgeſehen iſt. Ihnen iſt unbedingt Anzeige zu erſtatten, ſo oft jemand „gebacken“ (gebrannt) hat, bevor die Ware aus dem Ofen herausgetragen iſt. Damit iſt die ſonſt ausdrücklich hervorgehobene Pflicht der Zunftmeiſter gekennzeichnet: die Zahl der „Brände“ oder „Gebäcke“ zu beaufſichtigen und von jedem derſelben das Ofengeld als Abgabe an die Landesherrſchaft (in der Herrſchaft Vallendar z. B. 8 Gulden im 17. und 18. Jahrhundert) zu erheben und über die Güte der Ware zu wachen.

Der Mangel überflüſſigen Reglementierens fällt in dieſer, von den Eulern ſelbſt vereinbarten Ordnung, namentlich im Vergleich zu den Ordnungen von 1775 und 1777, wohlthuend auf; er iſt zum Teil wohl durch die Rückſicht auf die örtlichen Gebräuche und Beſonderheiten zu erklären. Sogar die Zahl der Lehrjahre, die ſonſt zwiſchen 3 und 8 (in der wiediſchen Ordnung von 1632) ſchwankt, iſt nicht beſtimmt; nur hat der zum Meiſter Anzunehmende die Pflicht, „in Schriften unter der Zunft Siegel oder ſonſt genugſamblich“ nachzuweiſen, „daß er ſeine Lehr-Jahr ehr- und redlich, wie ſich das gebühret, ausgeſtanden.“

Gemeinſam iſt ziemlich allen dieſen Ordnungen die Beſchränkung der Lehrlinge auf die ehelich geborenen Meiſterſöhne; das Verbot, vor dem 24. Jahre Meiſter zu werden; das Verbot des Verkaufs unter dem gemeinſchaftlich feſtgeſetzten Preiſe; das Verbot, beim Einkauf von Thonerde und Holz für den Ofenbrand und bei den ſonſtigen Handwerksbedürfniſſen ſich zu überbieten und gegenſeitig im Wege zu ſtehen; endlich eine gewiſſe Fürſorge für die Witwen und ihre Kinder und die durch Gebrechlichkeit im Handwerk Gehinderten. Auch dieſen ſteht das „Backrecht“ zu; ſie können es durch andere für ihre Rechnung ausüben laſſen, oder für Geld abtreten.

Für die Produktions- und Abſatzverhältniſſe der älteſten Zeiten (c. 1600) bietet das Material wenig Anhalt. Die erforderliche Thonerde wurde ent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weder von Thongrubenbesitzern freihändig gekauft, wie die Verbote des Hinterkaufs beweisen, oder in eigenen „offenen Kaulen", also im Tagbau, gewonnen, nach der Ordnung von 1591 § 13. Brennstoff boten die zahlreichen und ausgedehnten Waldungen in Fülle. Das Anfahren von Holz und Erde und der Arbeitslohn ist schon in der ältesten Ordnung ein Gegenstand gemeinsamer Sorge und Regelung (§ 14). Ob schon in der Zeit der Zunftverfassung an den einzelnen Orten Thongruben-Gesellschaften bestanden, ist nicht mit Sicherheit zu sagen. Es ist im ausgehenden 18. Jahrhundert von einer „Zunft" in Grenzhausen, Baumbach u. s. w. die Rede, wie ja die Ordnung von 1643 ausdrücklich auf die besonderen Ordnungen an den einzelnen Orten Bezug nimmt. Die Thonerde im Bendorfer Wald wird im 17. und 18. Jahrhundert von der Herrschaft, den Grafen von Sayn, an die Euler benachbarter Orte gegen eine Pauschalsumme verpachtet; für die Pachtzeit muß eine genossenschaftliche Vereinigung dieser Euler bestanden haben. Mit der Aufhebung der großen Zünfte durch die nassauische Regierung (1804, 1819) treten die als „Zünfte" oder „Innungen" bezeichneten Vereinigungen der einzelnen Orte hervor, welche Thongruben besitzen und ausnutzen und deshalb auch als „Gewerkschaften" charakterisiert werden. Soll man annehmen, daß diese Rechte an Thonfeldern von der oder den Gesamtzünften erworben und nach ihrer Auflösung verteilt worden wären? Eher dürften die lokalen innungsartigen Euler-Genossenschaften selbst den Erwerb von Thonlagern, auf denen ihre Existenz beruht, sich haben angelegen sein lassen. Ebenso schließen die Euler zu Mogendorf 1668 gemeinschaftlich einen Vertrag mit dem wiedischen Kellner wegen des Holzbezuges und haben im Ausgang des 18. Jahrhunderts die Haiderbacher Kannenbäcker in Baumbach, und die „Breidenauer Zunft" Holzmagazine angelegt.

Nach den ältesten Ordnungen von 1591 und 1603 scheint der Absatz nur an Kaufleute oder „Karner" stattzufinden, abgesehen natürlich von stückweisem Verkauf am Orte selbst. Eulern, welche selbst handeln wollen, soll Ware für Geld oder auf Kredit unweigerlich ausgefolgt werden (1603). Die Verschleuderung der Ware im Konkurrenzkampf wird streng verboten. 1632 wird im Fall, daß „aus Mangel an Kaufleuten" einer selber seine Ware hinwegführen muß oder will, ihm dieses gestattet. In den späteren Ordnungen wird der „freie Warenhandel" ausdrücklich jedermann gestattet, über den Kaufmann aber, der den Zunftinteressen zuwiderhandelt, 1643 sozusagen der Boykott verhängt. Von jeher mag der Verschleiß der Ausschußware, Brüchlinge, durch *Hausierer* erfolgt sein, die 1775 zuerst genannt werden. Im 18. Jahrhundert beginnt der *Faktor* eine wichtige Rolle zu spielen. Selbst ein Euler, machte er den Vermittler zwischen den Eulern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als Produzenten und den Konsumenten. Jeder bedeutendere Industrieort scheint seine Faktore gehabt zu haben, vielleicht namens der hier bestehenden Sondervereinigungen. Der Frankfurter Faktor besuchte die Messe in Frankfurt, der kölnische reiste nach Köln; die mitgebrachten Aufträge hatten sie nach Warengattungen auf die Euler „gleich auszuteilen". Für einen Ofen Ware soll der Faktor nicht weniger als sechs Wochen Zeit zur Herstellung berechnen. Bei der Bezahlung soll er ehrlich verfahren. Zu seiner Kontrolle dient es, daß er weder seine eigene Ware noch die anderer selbst zählen darf (1715, 1726). Ihm und seiner Familie Geschenke zu geben ist aufs strengste verboten (1734).

Vermittelte der Faktor als Beauftragter der Euler den Absatz in die Ferne, so versahen selbständige Handelsleute, die sog. Reffträger, die Nachfrage mehr in der Nähe, indem sie die Ware über Land trugen oder fuhren. Es war zum Unterschied von der „Faktorskanne", eine wohlfeilere, minder gut ausgestattete Ware, welche nicht nach Frankfurt und Holland gehen durfte. Es wurden 2 Öfen „Reffträgersware" gegen $1^1/_2$ Öfen sog. „weißer" Ware gerechnet und wohlfeiler verkauft (1771).

An den Industrieorten selbst bildete sich allmählich ein Handelsstand aus; der Euler verkaufte an einen gewandten Mitmeister oder einen andern unternehmenden Nachbarn sein „Gebäck". Vielfach geschah es „bloß auf den Umschlag", und dann hatte der heimgebliebene Meister nicht selten das Nachsehen, wenn jene von ihren Reisen aus den Niederlanden oder sonstther ohne Geld und Ware zurückkehrten und sich mit Unglücksfällen entschuldigten. Der Verkauf der Ware auf Reisen, wie im Hause, war auch Sache der Dienstboten; zum Schutz gegen deren Untreue und Betrügereien wird den Eulern angeraten, „ein ordentliches Manual oder Journal über Einnahmen und Ausgaben" zu führen (1789). — Nach der Zunftseparation von 1775 schließen sämtliche kurtrierische und wiedische „nach Frankfurt handelnden" Euler eine Vereinigung zur Ordnung des Handels und Bestimmung des Warenpreises (1777. 1781).

Die Agentenstellung des Faktors und seine geschäftlichen Beziehungen an den Marktplätzen erklären es, daß er auch zwischen den Händlern und Eulern, sofern diese Konsumenten waren, vermittelte. Er lieferte das für die Glasur des Steinzeugs erforderliche (lothringische) Salz, den Sack zu 6 Sömmer gerechnet, zum Preise von 4 Thalern, und die Euler sind verpflichtet, bei ihm das Salz zu kaufen (1770). Ebenso lieferte er den „sächsischen" Kobalt, aus welchem die blaue Farbe für die Bemalung der Gefäße gewonnen wird, im Jahre 1726 $4^1/_2$ Pfund zum Preise von 1 Thaler.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die volkswirtschaftliche Bedeutung dieser ganzen in der Zunft zusammengefaßten Industrie läßt sich an einigen Zahlen ermessen, die wir nachstehend zusammenstellen.

| | Zahl der Euler in den Jahren | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| in den Orten: | 1616/8 | um 1630 | 1660 | um 1683 | 1701 | um 1740 | 1769 | 1773 | 1804/8 |
| 1. Höhr . . . . | 9 | 14 | 24 | 41[1] | 61 | | — | 107 | |
| 2. Hillscheid . . . | — | — | — | 17 | 27 | 135 | — | — | |
| 3. Weitersburg . . | — | — | — | 5 | 11 | | — | — | |
| 4. Sayn (Amt Sayn) | — | 2—3 | — | (3) | (3) | 4 | — | — | |
| 5. Baumbach . . . | — | — | (18) | — | — | 16 | 37 | 50 | 250[2] |
| 6. Ransbach . . . | — | — | | — | — | 23 | 67 | 76 | |
| 7. Nauort . . . . | — | — | — | — | — | — | 22 | 33 | |
| 8. Kirchsp. Breitenau | — | — | — | — | — | (7) | 29[1] | — | |
| 9. Grenzhausen . . | (7) | (7) | — | (14) | 19 | 51 | 92 | — | |
| 10. Hilgert . . . . | — | — | — | — | — | 24 | 34[1] | — | |
| 11. Hundsdorf . . . | — | — | — | — | — | 26 | — | — | 131 |
| 12. Nordhofen . . . | — | — | — | — | — | — | 31 | — | |
| 13. Mogendorf . . | — | — | — | — | — | — | — | (12) | |
| 14. Bendorf . . . | — | — | — | 9 | (9) | (9) | 11 | (10) | — |

Die Tabelle weist viele Lücken auf und kann auf Vollständigkeit keinen Anspruch erheben; gleichwohl giebt sie eine Vorstellung von der Verbreitung und dem allmählichen Anwachsen der Produktion. Zwei Drittel der Zunftglieder sind auf die trierischen Orte (Nr. 1—8), ein Drittel auf den wiedischen Anteil (Orte Nr. 9—13) zu rechnen. 1769 wird die Gesamtzahl auf 600 geschätzt, für 1773 ist auf rechnerischem Wege die Summe von 892 gefunden worden. Unter ihnen war aber ein großer Teil sog. „Schnatzen", Halbmeister, Euler, die höchstens einen Sauerwasserkrug anfertigen konnten, häufig ein Nebengewerbe trieben und „Kaufmannsware" nicht herstellen durften. An den Orten, wo diese Ware hauptsächlich gefertigt wurde, Höhr, Grenzhausen, Hillscheid, machten um diese Zeit die „Schnatzen" den fünften bis dritten Teil der Euler aus; anderwärts, namentlich da, wo die Wasserkrüge fabriziert wurden, hatten sie das Übergewicht. Dem Unwesen zu steuern, wird 1775 bestimmt, daß nur ein Meisterssohn dem Handwerk zugeführt werden darf, und ferner, daß von der Zunft ausgeschlossen werden soll, wer das Handwerk „nicht redlich und zünftig erlernt hätte."

Der Wert der Produktion und die davon abhängige materielle Lage der Euler scheint sehr geschwankt zu haben. Am günstigsten mögen die

[1] Einschließlich der Witwen. — Sonst ist zu den Ziffern noch zu bemerken, daß die eingeklammerten Angaben nach Maßgabe der Überlieferung für benachbarte (etwas frühere oder spätere) Jahre eingesetzt sind.

[2] Es fehlen die Pfeifenbäcker, welche in den älteren Angaben mit enthalten sein müssen, jetzt aber eine besondere Zunft bilden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verhältnisse im 17. Jahrhundert gewesen sein. Der jährliche Handwerksverdienst des Eulers in Grenzhausen wird 1692 auf mindestens 50 Reichsthaler geschätzt. Den kriegerischen Zeitläuften wird der außerordentlich geringe Absatz von 25 Öfen (= Inhalt an Ware) im Jahre 1705, von bloß 9 Öfen im Jahre 1706, und wiederum von 34 Öfen im Jahre 1769 zuzuschreiben sein. Zwar ist um 1730 alles voll Klagen; 1744 soll der jährliche Handwerksverdienst in Grenzhausen nicht über 25 Reichsthaler (= etwa 50 Gulden), gestiegen sein; aber doch beträgt 1734 die „Güter-Schatzung" der 84 wiedischen Unterthanen daselbst im Durchschnitt 140 Gulden und steigt bei einzelnen Kannenbäckern auf 312, ja auf 446 Gulden. In einem guten Jahre berechnete man den Gesamtertrag auf 68 000 Thaler, von denen 36 000 auf die eigentliche Kannenbäckerware entfallen.

Innerhalb der allgemeinen Verhältnisse der älteren Thonindustrie und des zünftigen Handwerks sind noch besondere Produktionszweige zum Verständnis der folgenden Untersuchungen zu berücksichtigen.

Unsere Industrie nahm eine hervorragende Stellung in der Kunsttöpferei ein, die ungleich anderen Zweigen des Kunsthandwerks erst im Laufe des 16. Jahrhunderts in Deutschland zur Bedeutung gelangte. Das Steinzeuggewerbe in Köln ist als das erste unter den gleichartigen Kunstgewerben nachweisbar. Außerdem sind als Fabrikationsstätten hier zu nennen: das vor den Thoren von Köln gelegene Frechen, dann Siegburg und Raeren, das zwar zum Herzogtum Limburg gehörte und erst 1815 zur preußischen Rheinprovinz kam, dessen Beziehungen zu der Industrie der anderen Orte aber augenscheinlich sind. Keine dieser Ortschaften hat ihre industrielle Thätigkeit in unser Jahrhundert hinübergerettet; das ist allein bei Höhr und Grenzhausen der Fall, wohin die Pflege des Kunsthandwerks zuletzt kam.

Im zweitletzten Jahrzehnt des 16. Jahrhunderts wanderte Anno Knutgen von Siegburg in Höhr ein; es ist wohl derselbe Euler, der 1564 und 1583 als Einwohner der Siegstadt genannt wird[1]. Seine Söhne Bertram und Rutger, die gleichfalls 1583 in Siegburg genannt werden, ließen sich gleichzeitig mit dem Vater in Höhr nieder oder müssen ihm bald gefolgt sein. Rutger und ein dritter Sohn, Hermann, waren vermutlich Annos Stiefsöhne. Hermann tritt erst 1603 in Höhr auf. Anno, der wohl als Vater und Begründer der künstlerischen Richtung des westerwäldischen Steinzeugs betrachtet werden darf, scheint 1598 nicht mehr am Leben gewesen zu sein. Rutger ist noch 1620 in Höhr nachweisbar. Seine Tochter

[1] Dornbusch, die Kunstgilde der Töpfer in der abteilichen Stadt Siegburg, in Annalen f. d. Gesch. d. Niederrheins, Bd. 25, S. 117, 119.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schreitet mit Wilhelm Mennicken, Eulner in Grenzhausen, zur Ehe. Hermann Knutgen stirbt 1625. Von 1616 an erscheinen in Höhr noch andere Mitglieder der Familie Knutgen. Bertram Knutgen, Annos ältester Sohn, verläßt 1614 Höhr und siedelt sich in dem Isenburgischen Ort Grenzau an; dort lebt er noch 1622.

1598 führen die Höhrer „Krausenbäcker", die Fabrikanten des künstlerischen Steinzeugs, Beschwerde gegen „fremde", also wohl eingewanderte Meister, die im wiedischen Grenzhausen ansässig waren. Eine Überlieferung des 18. Jahrhunderts weiß von Eulern, die, durch Religionshändel veranlaßt, ihre Wohnsitze im Isenburgischen Gebiet (es kann nur Grenzau in Frage kommen) aufgaben und sich in Grenzhausen niederließen. Es ist möglich, daß wir in diesen Auswanderern die eben erwähnten fremden Meister, die 1598 in Grenzhausen lebten, wiederzuerkennen haben.

Aus Grenzhausen kennen wir die Namen von sieben Eulern, die 1618 im Bendorfer Wald Erde pachteten. Drei dieser Euler nannten sich Mennicken, einer führte den Namen Kalb; der Raerener Ursprung der Namen ist zweifellos. 1617 wurde der Meisenhof, ein Besitztum des Klosters Sayn, einem Johann Mennecken verliehen, der ausdrücklich als Einwanderer aus Raeren bezeugt ist; es ist wohl derselbe Johann Mennecken, der 1618 in Grenzhausen genannt wird. Man nimmt an, daß im zweiten Jahrzehnt des 17. Jahrhunderts ein Niedergang der Raerener Steinzeugindustrie eintrat; ein solcher Vorgang macht es wahrscheinlich, daß das vorhin genannte Jahr 1618, in dem eine Verpachtung von Thonerde an Grenzhausener Euler stattfand, mit dem Zeitpunkt der Einwanderung von Raerener Eulern nach Grenzhausen zusammenfällt. Die erste Einwanderung aus Raeren nach dem westerwäldischen Gebiet war das freilich nicht. Von den übrigen Eulernamen, die 1618 zu Grenzhausen erwähnt werden, ist einer, Wirth, sicher einheimischen Ursprungs; der Träger des Namens wird in seiner Eigenschaft als Euler auch 1613 erwähnt.

In Vallendar ist, außer den Eulern, die 1563 (vgl. oben S. 373) und dann 1594 genannt werden, Hermann Kalb bekannt. Er hatte in Raeren eine Lehrzeit von sieben Jahren bestanden und in Grenzhausen als Geselle gearbeitet, bevor er sich 1602 in Vallendar niederließ. Noch 1608 ist er in Vallendar ansässig, leidet aber unter den Schwierigkeiten, die ihm von den Höhrer Krausenbäckern bereitet werden. Er scheint den Behörden gegenüber unterlegen zu sein. Dieser Kalb ist wohl nicht verschieden von dem Eulner Hermann Kalb, der 1618 und 1632 in Grenzhausen genannt wird.

Auch in Grenzau ist schon zu Ende des 16. Jahrhunderts, wie man annehmen muß, künstlerisches Steinzeug hergestellt worden. Geschriebene

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zeugniſſe über das frühe Beſtehen einer ſolchen Induſtrie ſind nicht vorhanden. Von den Akten der Kellerei und des Amtes Grenzau, die uns Aufſchluß geben müßten, haben ſich nur dürftige Reſte erhalten. Gleicherweiſe iſt für den Ausgang des 16. und den Beginn des 17. Jahrhunderts das archivaliſche Material über den Entwicklungsgang, den das Kannenbäckergewerbe zu Höhr und Grenzhauſen nahm, ein ſehr lückenhaftes; es fehlt die Gelegenheit, aus den Verhältniſſen, wie ſie ſich an jenen Orten geſtaltet hatten, Schlüſſe herzuleiten auf die Beziehungen, die zwiſchen den benachbarten, das nämliche Gewerbe treibenden Gemeinden beſtanden. Krüge und Krugbruchſtücke, die der Spaten dem Boden abgewonnen hat, treten an Stelle der geſchriebenen Urkunden oder dienen zu ihrer Ergänzung.

Die Funde, welche zu Höhr, Grenzau und Grenzhauſen gemacht worden ſind, beweiſen ganz zweifellos, daß in den beiden letzten Jahrzehnten des 16. Jahrhunderts an dieſen Orten künſtleriſches Steinzeug hergeſtellt wurde [1]. Es war freilich nur ein Betrieb aus zweiter Hand, eingeführt durch die aus Siegburg und anderen Orten eingewanderten Euler.

Schon die älteſte Ordnung von 1591 für Höhr nimmt auf den neuen Produktionszweig Bezug; ja ſie iſt durch das neue Weſen, das in den alten Handwerksbetrieb gekommen iſt, veranlaßt und zur Abſtellung der Beſchwerden der beiden Parteien gegeben worden, der Krauſenbäcker, der Fabrikanten des künſtleriſchen Steinzeugs auf der einen und der Krugbäcker, der Fabrikanten der Sauerwaſſerkrüge und einfachen Töpfe auf der andern Seite. Das Arbeitsgebiet wird zwiſchen beiden abgegrenzt; jene ſollen nicht auf Höhrer, dieſe nicht auf Siegburger Art fabrizieren. Auch

[1] In Grenzau Wappenkrüge mit den Jahreszahlen 1588, 1591, 1593, 1596; andere Darſtellungen mit den Zahlen 1589, 1590, 1598; noch andere Darſtellungen weiſt der Stil in dieſelbe Zeit; infolge Auswanderung von Eulern um die Wende des 16. Jahrhunderts ſcheint das Gewerbe bis 1614 geruht zu haben. Damals erhielt Bertram Knutgen vom Grafen Ernſt v. Iſenburg ein Privileg für Grenzau; im Orte ſelbſt ſind verſchiedene Werkſtätten und Fundſchichten nachzuweiſen; 1621 errichtet Johann Kalb eine Behauſung; ſeine Initialen I K nebſt dem Datum 1618 D 29. MAY erſcheinen auf Kannen, die in Grenzau ausgegraben und mit dem Wappen der ſieben Kurfürſten geſchmückt ſind. — In Grenzhauſen fanden ſich Scherben mit den Zahlen 1589, 1590, 1591, 1593, 1594, 1595. Dekan Wilh. Müller, früher in Grenzau thätig, hoch verdient um die weſterwäldiſche Steinzeug-Induſtrie, der erſte, der das Kannenbäckerland in die Litteratur einführte, hat das Jahr 1550 auf einem Bruchſtück in Grenzhauſen gefunden (vgl. Medicus, Bericht über die Gewerbeausſtellung, S. 470); es iſt ein ganz vereinzeltes Vorkommen. — In Höhr ſind Gefäße und Bruchſtücke mit den Jahren 1587, 1589, 1590, 1591, 1592, 1593, 1594, 1595 gefunden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

andere allgemeine Bestimmungen gewinnen nunmehr das Aussehen, den gegenseitigen Eifersüchteleien begegnen zu sollen. In der Ordnung von 1603 für die Herrschaft Vallendar wird das Produktionsgebiet der Krugbäcker nicht unbeträchtlich erweitert; die neuen Handwerksgenossen machen ihnen Zugeständnisse und gestatten die Herstellung von Kannen und Gefäßen in den damals beliebten edlen Formen, aber nur von roter Farbe. Die sog. „blaue Ware" ist als die von Siegburg eingeführte Art anzusehen. „Die zugleich weißen und blauen, gesalzenen und glasierten Kannen" seien zu allererst in Siegburg erfunden und gebacken worden — heißt es in einer Bittschrift der Höhrer Krausenbäcker von 1598, in der sie um Schutz gegen die Nachahmung der „blauen Arbeit" durch Grenzhäuser Meister bitten (vgl. oben S. 380). — Mehr als 4 Krug- und 2 Siegburger- (Krausen-)öfen sollen in Höhr, nach der Ordnung von 1591, nicht gebaut werden; in der Herrschaft Vallendar, 1603, nicht mehr als 4 Krug- und 3 Siegburger Öfen; zu jedem der letzteren gehört „ein gar kleines Öflein" für den Brand von Ziegelsteinen und anderen Materialien zum Instandhalten des großen Ofens, und um große blaue Gefäße wenn nötig darin backen zu können. Mit der Ofenzahl stimmt es ungefähr zusammen, wenn für Höhr 1603 3 Krausenbäcker, 1609 2 Krausen- und 6 Krugbäcker genannt werden. Jene dürfen als die kapitalkräftigeren angesehen werden; die „reichen Hansen" werden sie von den neidischen Krugbäckern genannt.

Später verschwindet der Gegensatz zwischen diesen beiden Produktionsrichtungen der Euler, auch in den Zunftordnungen. Neben die Krugbäcker treten die Kannenbäcker; jene sind, wie es scheint, auf die Herstellung der rötlich-braunen Krüge für Mineralwasser und Spirituosen beschränkt, diese fertigen, je nach Können und Bedarf, künstlerisches und einfaches Steinzeug, werden auch wohl in Blau- und Weißbäcker geschieden. Bei der Meisterprüfung aber muß, nach der Trierischen Ordnung von 1775, von jeder Warensorte, auch von den spitzen Krügen, ein Stück gefertigt werden. Zur „weißen Ware" gehören z. B. 1770: Butterdosen, runde Wasser- oder Weinkrüge, Milchkannen, Salztöpfe, Schüsseln, und als „Beigebäck" (kleine Stücke, die im Ofen keinen besonderen Platz brauchen und in die großen Gefäße hineingethan werden können): Teegeschirr, Schraubenkrügelchen, Gemüseteller u. dergl.; zur „blauen Ware" gehören runde Wein- und Bierkannen und „allerhand portionen" z. B. Heiligenfiguren, Kinderspielzeug, Puppengeschirr. Um diese Zeit stand das eingebürgerte Kunsthandwerk schon nicht mehr auf seiner alten Höhe; auch der Bedarf hatte vor dem Siegeszug von Fayence und Steingut abgenommen. Es dauerte nicht mehr lange, so war es verschwunden und hatte kaum noch die Erinnerung zurückgelassen. Mehr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und mehr fertigte der Kannenbäcker nur noch das einfachste, so gut wie schmucklose Steinzeug.

Über die Anfänge und den Fortgang der westerwäldischen Krugbäckerei wird sicheres erst zu sagen sein, wenn die Archive dem Studium über den Mineralwasserbrunnen zu Niederselters geöffnet sein werden. Vielleicht nahm sie ihren Ausgang weniger von dieser berühmten Quelle, als von den zahlreichen anderen Sauerbrunnen des mittelrheinischen Gebietes, z. B. bei Braubach, bei Lahnstein, bei Montabaur, zu Rhens, zu Mühlheim im Thal Ehrenbreitstein, die alle ebenso wie jene schon in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts bekannt waren. Auch über den Umfang des Bedarfs an Wasserkrügen in Niederselters ist für die ältere Zeit nichts bekannt. Zeitweise, während der Verpachtung des Brunnens in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts, sind von der westerwäldischen Zunft gar keine Krüge bezogen worden. Das wurde seit der „Kameraladministration", seit dem Betrieb des Brunnens durch die kurtrierische Hofkammer, im Jahre 1754 anders. Das Interesse des trierischen Fiskus war aber nicht leicht mit dem der Zunft zu vereinigen, und jener schloß gerne über den Kopf der Zunft hinweg Privatkontrakte mit den einzelnen Krugbäckern, um gute Ware möglichst billig zu haben; eine oppositionelle Sondereinigung der Krugbäcker ging an ihren maßlosen Forderungen zu Grunde. Es scheint, daß auch innerhalb der 1775 begründeten rein trierischen Zunft an dem freien Vertragschluß festgehalten wurde.

1754 waren 600 000, 1764 900 000, 1803 1 200 000 — 1 300 000 Krüge mit Selterswasser abgesetzt worden; in 50 Jahren hatte sich der Bedarf verdoppelt. In guten Jahren wurde der Verdienst an Selterswasserkrügen auf 32 000 Thaler, d. h. fast die Hälfte des Ertrags der gesamten Produktion (68 000 Thaler) geschätzt. Außer zur Wasserfüllung wurden in großen Mengen sog. „Ausländerkrüge" fabriziert; sie gingen hauptsächlich nach Holland und hatten die Bestimmung, Genever und andere Branntweine aufzunehmen.

Endlich bildete sich innerhalb des alten Euler-Handwerks allmählich noch das Pfeifenmachergewerbe aus, dank dem Vorhandensein von Thonerde, die beim Brennen blendend weiße Farbe annimmt und schlechthin als Pfeifenerde bezeichnet wird. In Höhr werden 1708, in Grenzhausen 1722 die ersten Pfeifenbäcker genannt; dort sind es 17 (?), hier 1738 8, deren Schatzung 1652 Fl. 9 Albus 2 Heller betrug. Sie sollen, einer Nachricht von 1787 zufolge, nach Höhr und Grenzhausen zum Teil aus Köln gekommen sein, wo sie nicht vor 1644 nachzuweisen sind. Die Errichtung einer besonderen Pfeifenbäckerzunft zu Höhr wird um 1770 bei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kurtrier erwogen in der Hoffnung, daß „die meisten der emigrierten und in Deutschland zerstreuten Pfeifenbäcker nach Höhr zurückkehren" werden. Dann wird 1776 die gleiche „Ordnung" für die Pfeifenbäcker in Montabaur, wie für die in den Ämtern Vallendar und Grenzau gegeben, und gleichzeitig der Eintritt von Kannenbäckern in die neue Zunft verboten, während bisher die Pfeifenbäcker der großen Gesamtzunft angehörten; sie scheint 1803 66 Mitglieder gezählt zu haben. Um 1770 soll täglich für 100 Thaler Ware verfertigt worden sein.

Um 1780 wurde ein Holz- und Pfeifenmagazin begründet, das erstere, um den Mitmeistern die Produktion, das letztere um ihnen gewinnbringenden Absatz zu sichern. Jedes Tausend ins Magazin gelieferter langer Pfeifen wurde mit 5 fl. rhein. bezahlt, aus dem Magazin aber an die Kaufleute zu 5 fl. 24 Albus abgegeben. Durch die folgenden Kriege gingen zuerst die Magazine verloren; dann wanderten viele Zunftglieder (aus Höhr allein 169 Seelen) auf das französisch gewordene linke Rheinufer und überließen die Zurückbleibenden ihren Schulden, die um der Gründungen willen gemacht worden waren. In Höhr beliefen sich diese Schulden 1803 auf 5396 Thlr.; mit ihnen hatten die Zunftgenossen noch in den folgenden Jahren zu kämpfen. 1819 wird die Zunft zum letztenmal erwähnt; sie muß damals, als in Nassau sämtliche Zünfte, soweit sie nicht schon vorher aufgehoben worden waren, geschlossen wurden, ebenfalls der Auflösung verfallen sein. — Auch in den gräflich wiedischen Kirchspielen Grenzhausen und Alsbach war 1769 ein Pfeifenmagazin errichtet und für diesen Zweck eine Handwerksordnung erlassen worden; 1792 wurden nach der Aufhebung des Magazins, die von den Meistern vereinbarten Zunftartikel genehmigt und eine Zunft begründet. Sie bestand gleich ihrer Höhrer Schwester bis 1819.

Über den Umfang der Pfeifenproduktion kann nichts gesagt werden; von der Absatzweise wird später die Rede sein.

Die Stürme des Krieges und der Politik, die dem Ausbruch der französischen Revolution folgten, haben auch die westerwäldische Thonindustrie hart mitgenommen, Produzenten und Produktion vermindert, den Absatz gehemmt, Absatzgebiete verschlossen. Durch sie wurde aber auch ein Hemmnis beseitigt, das in dem ganzen Produktionskörper steckte und ein Fortschreiten, wie es scheint, unmöglich machte. Die Zunft war übergroß geworden und voll unfähiger Mitglieder. Ihre Satzungen dienten nur dazu, dem einzelnen einen kärglichen Verdienst zu ermöglichen; keiner mochte das von Vater oder Mutter ererbte Backrecht aufgeben, keiner auf seinen schmalen Platz an einer gering besetzten Tafel verzichten. Die Aufhebung der Zunft schuf neue Bedingungen. Untüchtigkeit und völlige Armut mußten aus den Erwerbs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zweigen ausscheiden, die ihre „Meisterschaft" und ein gewisses Kapital für einen gedeihlichen und fortschreitenden Betrieb erforderten.

---

Ein zünftig organisiertes und abgeschlossenes Handwerk giebt es heute im Bereich der westerwäldischen Thonindustrie nicht mehr. Die alte Krug- und Kannenbäckerzunft war nur bei ihrem Entstehen (1591) lokal, auf Höhr, begrenzt, gewann dann territoriale und bald ganz allgemeine Bedeutung. Sie umfaßte alle Euler und Pfeifenmacher des Industriegebietes während der längsten Zeit ihres Bestehens.

Sollen Untersuchungen über die heutige Lage des Handwerks nicht den Charakter des rein Willkürlichen und Zufälligen tragen, so müssen sie das ganze ehemalige Zunftgebiet und die alten in ihm heimischen Gewerbe der Kannen-, Krug- und Pfeifenbäckerei berücksichtigen. Für jedes der drei Gewerbe ist ein Ort als Mittelpunkt für die Beobachtungen gewählt worden; der Besuch anderer Industriestätten gestattete deren Berichtigung oder Verallgemeinerung. Es ergab sich bald eine ungemein mannigfaltige und wechselvolle Gestaltung der Verhältnisse. Es war nicht leicht, sie in klaren Grundrißlinien verständlich zu machen.

Die Schwierigkeit wurde vermehrt durch die Beschaffenheit des verfügbaren statistischen Materials. Es liegt, dürftig und wenig zuverlässig, vor in den „Jahresberichten der Handelskammer zu Limburg a. Lahn" und den „Mitteilungen des Gewerbevereins für Nassau", beide von 1864 an; es bedurfte vorsichtiger Bearbeitung, um es verwenden zu können. Der Mangel fester Begriffe für die verschiedenartigen Erscheinungen wirkte hier, wie überall sonst, besonders störend. Die vorhandene Litteratur gewährte für die Statistik wenig Hilfe, ist aber sonst von großem Nutzen und gestattete manche Beschränkung bei der Darstellung [1].

[1] Es ist zu nennen: W. Müller, „Über die Kannen- und Krugbäcker-Industrie in den Ämtern Selters und Montabaur", im Anhang zu dem „Bericht über die Nassauische Kunst- und Gewerbe-Ausstellung zu Wiesbaden, im Juli und August 1863, herausgeg. von Carl Medicus, Wiesbaden, 1865, S. 469 ff.; derselbe, „Das nassauische Krug- und Kannenbäckerland und seine Industrie" in der „Zeitschrift f. d. gesamte Thonwarenindustrie u. verwandte Gewerbe", 2. Jahrg. 1877, in den Heften 1—16; derselbe, „Entstehung, Zusammensetzung und Gewinnung der Thone des Krug- und Kannenbäckerlandes", ebenda, 3. Jahrg. 1878, Heft 6; Sartorius, „Nassauische Kunst- und Gewerbe-Ausstellung in Wiesbaden 1863, S. 66, 78; Meister, „Plaudereien aus dem Kannenbäckerlande," in „Westdeutsches Gewerbeblatt", 2. Jahrg. 1884, S. 10 ff., 79 ff.; Aufsätze in der Frankfurter Oberpostamts-Zeitung, 1846(?), konnten nicht eingesehen werden. Auch vergleiche man: Sax, Die Hausindustrie in Thüringen, III. Teil: 3. Die Töpferei in Bürgel in der „Sammlung nationalökonom. u. stat. Abhdl." II. Bd., Heft 9, S. 92 ff. Jena 1888.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die tabellarische Übersicht über Verbreitung und Umfang unserer Gewerbe ist nach den durch die dankenswerte Vermittelung des Herrn Landrats des Unterwesterwald-Kreises zu Montabaur erhaltenen Angaben der Bürgermeistereien zusammengestellt. Für die allgemeinen Verhältnisse der Thonindustrie überhaupt kann auf die oben S. 168—175 von Steinitz gemachten Mitteilungen verwiesen werden, dessen Arbeit über die Töpferei des Kreises Bunzlau in den Korrekturbogen den Verfassern vorgelegen hat und noch mehrfach berücksichtigt werden konnte.

Von einer Benutzung neuerer Verwaltungsakten ist gänzlich — zum Teil gezwungener Weise — abgesehen worden. Für eine so weitaussehende Arbeit fehlte die Zeit, auch wurde sie durch den Zweck dieser Untersuchungen nicht erfordert. Wenn sie einmal unternommen werden wird — was bei der Wichtigkeit des Gegenstandes wohl zweifellos zu erwarten steht —, so wird manches einzelne klarer und richtiger zu erkennen sein, die Grundlinien aber werden hoffentlich erhalten bleiben.

Die ganze Arbeit wäre unmöglich gewesen ohne die mannigfachste mündliche und schriftliche Auskunft und Belehrung, für die an dieser Stelle Dank zu sagen die Verfasser sich verpflichtet fühlen. Es ist ihnen wohl bewußt, daß ohne solche Unterstützung die Schwierigkeiten vielfach unüberwindlich, die Unvollkommenheiten der Arbeit noch größere gewesen wären.

## A. Die eigentliche Kannenbäckerei.

Aus dem alten Kannenbäckergewerbe des 17. und 18. Jahrhunderts sind in unseren Tagen drei Produktionszweige herausgewachsen, die unter einander in ihrem Wesen verschieden sind. Die eigentliche Kannenbäckerei vertritt das alte Handwerk, nach seiner Art wie nach seinen Produkten, die wir als „blaue“ und „weiße“ Ware kennen gelernt haben. Von diesen Produkten hat es indes die Herstellung von Röhren für Leitungen aller Art an die Röhrenfabrikation, die Herstellung des künstlerisch verzierten Steinzeugs — das Produkt des ehemaligen Krausenbäckers — an die Fabrikation feiner Thonwaren abgeben müssen. Bei der Beschreibung der eigentlichen Kannenbäckerei wird man an diesen modernen Produktionszweigen, als den Sprößlingen einer gemeinsamen Mutter, nicht vorübergehen können. Aus ihrer Kenntnis wird sich ein sicherer gegründetes Urteil über die „eigentliche Kannenbäckerei“ und eine Ansicht von ihrem Zustande und ihren Aussichten gewinnen lassen.

Indem wir zur vorläufigen Orientierung über Stand und Verhältnis der Industrien auf die beigegebene Tafel verweisen, sei noch bemerkt, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## Übersicht über die gesamte heutige Thon-Industrie des Kannenbäckerlandes.

| Nr. | Industrieorte[1] Namen | Einwohner. | Betriebe des alten Euler-Handwerks. I. Eigentl. Kannenbäckerei. Anzahl der Kannenbäcker | in Betrieb befl. Öfen | Gesellen, Tagelöhn., Hilfsarb. | II. Fabrikation feiner Thonwaren. Anzahl der Fabrikanten | in Betrieb befl. Öfen | Gesellen, Tagelöhn., Hilfsarb. | III. Krugbäckerei. Anzahl der Krugbäcker | in Betrieb befl. Öfen | Gesellen, Tagelöhn., Hilfsarb. | IV. Pfeifenbäckerei. Anzahl der Pfeifenbäcker | in Betrieb befl. Öfen | Gesellen, Tagelöhn., Hilfsarb. | Außerdem V. Moderne Betriebe Zahl und Art | Arbeiter. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | Höhr | 2754[2] | 43[3] | 43 | 174[4] | 6 | 18 (?) | 296[6] | — | — | — | 6 | 9 | 87 | — | — |
| 2. | Grenzhausen | 1736 | 16 | 19 | 99[5] | 3 | 13 | 100[7] | 1 | 1 | 2 | — | — | — | 1 für Schmirgel und Quarzschleiffsteine seit 1867. | 11 |
| 3. | Hillscheid | 1413 | — | — | — | — | — | — | 24 | 17 | 80 | — | — | — | — | — |
| 4. | Arzbach | 1216 | — | — | — | — | — | — | 9 | 2 | 29[8] | — | — | — | — | — |
| 5. | Hilgert | 669 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 42 | 35 | 140 | — | — |
| 6. | Baumbach | 792 | — | — | — | — | — | — | 28 | 14 | 42[5] | 9 | 7 | 53[8] | 4 für Schmirgel und Quarzschleiffsteine seit 1866. | ca. 20 |
| 7. | Ransbach | 1171 | 5 | 4 | 9 | 1 | 2 | 23[4] | 6 | 5 | 10 | 2 | 2 | 15[8] | 1 Mosaik- und Plattenfabrik seit 1894. | 188[9] |
| 8. | Mogendorf | 805 | — | — | — | — | — | — | 47 | 18 | 130 | — | — | — | — | — |
| 9. | Wirges | 1200 | — | — | — | — | — | — | 10 | 8 | 35 | — | — | — | 1 für säure- und feuerfeste Produkte, seit 1891. | 300[10] |
| 10. | Hundsdorf | 185 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | 6 | 5 | 18 | — | — |
| | Sa. | 11941 | 64 | 66 | 282 | 10 | 33 | 419 | 125 | 65 | 328 | 65[11] | 68 | 313 | 7 | 519 |

[1] Die Orte sind nach ihrer geographischen Lage von Westen nach Osten (Entfernung vom Rheinthale) angeordnet; Höhr, Grenzhausen, Ransbach, Wirges sind Stationen der westerwäldischen Eisenbahn.

[2] Die Bevölkerungsangaben nach der Zählung von 1890, außer für Höhr und Mogendorf und Wirges, für welche der Stand von 1894 gilt.

[3] Außerdem 1 Röhrenfabrikant mit 5 Öfen und 24 Arbeitern, von denen 12 auswärts wohnen.

[4] Darunter 11 auswärts wohnende.

[5] Darunter 3 auswärts wohnende.

[6] Darunter 90 auswärts wohnende; es gehören 3 Öfen und ca. 25 Arbeiter zu Betrieben, deren Inhaber zugleich Kannenbäckerei betreiben und bereits hier aufgeführt sind.

[7] Darunter 6 auswärts wohnende.

[8] Darunter 2 auswärts wohnende.

[9] Darunter 117 auswärts wohnende.

[10] Darunter 180 auswärts wohnende.

[11] Je 1 Pfeifenbäcker sitzt außerdem noch in Alsbach und Faulbach, von denen der erstere 5 Arbeiter beschäftigt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für die eigentliche Kannenbäckerei, wie in jeder anderen Beziehung, Höhr die mannigfaltigsten und für das Studium lehrreichsten Verhältnisse aufweist; es bot sich ganz von selbst als Standort für die Untersuchungen dar, doch ist die Schwestergemeinde Grenzhausen nicht übergangen worden.

## 1. Die Rohstoffe und ihre Beschaffung.

Den wichtigsten Rohstoff, die Thonerde, bietet das Land selbst, dem Anschein nach immer noch in verschwenderischer Fülle, obgleich in letzter Zeit Befürchtungen entgegengesetzter Art laut werden. Die Thone sind sehr verschieden in ihrer chemischen und mechanischen Zusammensetzung, auf welcher wiederum die Bildsamkeit und das durch Brennen im Ofenfeuer erhaltene Aussehen beruht. Es müssen daher oftmals Thonerden von verschiedenen Fundstätten bezogen und gemischt werden. Diese Schwierigkeit wird dadurch vermehrt, daß die Thonfelder in der Nähe der alten Industrieorte meist ganz ausgenutzt sind oder nur minderwertigen Thon liefern. Die brauchbare Erde muß daher aus größerer Ferne bezogen werden, meist aus den Gemarkungen der Dörfer Ransbach, Ebernhahn, Siershahn und Wirges.

Diese Thonfelder werden entweder als Eigentum oder als „Belehnung" besessen; im letzteren Falle steht dem Besitzer nur die Nutznießung der unteren Thonschichten zu, während die Erdoberfläche anderen zu eigen gehört und als Kulturland verwandt werden kann. Dies war die einzige Form, Thonlager zu erwerben, so lange diese zur Zeit der Nassauischen Verwaltung zum Bergregal gehörten; heute giebt es eine „Verlehnung" nicht mehr, die „Belehnungen" aber haben sich aus jener Zeit erhalten. Neben den nicht zahlreichen Einzelbesitzern von Thongruben, etwa 15 im ganzen Industriebezirk, kommen vor allem jene innungsartigen lokalen Vereinigungen in Betracht, die nach dem Aufhören der Zunftverfassung unter den Namen „Zunft", „Innung", „Gesellschaft" deutlicher hervortreten und den Charakter von Rohstoffgenossenschaften haben. Ihrer kann es an einem Orte zwei, auch drei geben, und ein größerer oder kleinerer Teil der Gemeinde- und Handwerksgenossen gehört ihnen nicht an. Sie besitzen zumeist keine festere Organisation, nicht einmal Korporationsrechte. Auf den Namen eines beliebigen Mitgliedes sind die Besitzstücke eingetragen. Ein Mitglied unter dem Namen „Faktor" steht an der Spitze und ist mit der Vermögensverwaltung betraut. Die Umbildung zum „Rohstoffverein" hat sich in Grenzhausen schon lange vollzogen (1874), ob auch anderwärts, ist nicht zu sagen[1].

[1] Der „Rohstoffverein der Kannenbäcker zu Grenzhausen, eingetragene Ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Zutritt neuer Mitglieder ist sehr erschwert, wenn nicht unmöglich. Die Söhne alter Mitglieder zahlen in Höhr z. B. Mk. 45 (Schwiegersöhne Mk. 90), in Grenzhausen Mk. 36 Eintrittsgeld. Andere Kannenbäcker finden in Höhr keine Aufnahme mehr, in Grenzhausen müssen sie ihren Eintritt mit Mk. 400 und außerdem einen Stammanteil um die gleiche Summe erkaufen. Die Furcht, daß gute Thonerden in kurzem anfangen werden auszugehen, und der Wunsch, die Zahl der künftigen Nutznießer möglichst niedrig zu halten, läßt solches Verhalten erklärlich erscheinen.

Die Ausnutzung der gesellschaftlichen Thonfelder geschieht im allgemeinen so, daß die Gesellschaft die Thongräber annimmt, der einzelne Kannen- (bezw. Krug-)bäcker aber an diesen den Arbeitslohn nach Maßgabe der für ihn geförderten Thonmassen zahlt. An die Gesellschaft ist zur Bestreitung der sonstigen Betriebsunkosten bei der Thonförderung und für allgemeine Verwaltungsunkosten ein „Scheingeld" in dem gleichen Maßstabe zu zahlen. Das Fortschaffen des Thons ist ebenfalls Sache des Einzelnen. Der Thon wird nach „Schollen" berechnet: 5 Schollen machen einen „Eimer" im Gewicht von 1 Ctr. aus; 10 Eimer, also 50 Schollen = 10 Ctr., machen einen „Wagen" aus. Der Wagen bildet für die Berechnung die Einheitsgröße. Für den Wagen Thon erhält der Gräber 70—80 Pf.[1], erhebt die Gesellschaft etwa 30 Pf. „Scheingeld", betragen mithin die notwendigsten Auslagen etwa 1 Mk.; 10 Wagen = 100 Ctr. kommen danach auf 10 Mk., 200 Ctr. (= 1 Doppelwaggon) auf 20 Mk. zu stehen. Nun kommt alles

---

nossenschaft mit unbeschränkter Haftpflicht," hat für 1894 folgende Übersicht veröffentlicht:

| Aktiva. | | Passiva: | |
|---|---|---|---|
| Güterstücke | Mk. 4180 — | Stamm-Anteile | Mk. 8800 — |
| Belehnungen | = 3700 — | Reserve-Fonds | = 1593 40 |
| „ (ältere) | = 2500 — | Kapitalschuld | = 1442 06 |
| Stamm-Anteil | = 600 — | Nicht bezahlte Zinsen | = 20 67 |
| Kaufpreis von Sandort | = 150 — | „ „ Dividende | = 24 — |
| Hiervon Zinsen pro 1892/4 | = 22 50 | Gewinn pro 1894 | = 884 45 |
| Ausstände für Thon usw. | = 1417 09 | | Mk. 12764 58 |
| Kassenbestand | = 194 89 | | |
| | Mk. 12764 58 | | |

[1] Für den Thongruben-Betrieb sind mindestens zwei Mann erforderlich, gewöhnlich drei, welche gemeinschaftlich arbeiten. Ihre Sache ist es, wenn eine neue Grube angelegt werden soll, die richtige Stelle zu finden, an der sie wieder auf das Thonlager stoßen; für das Ausschachten der Erde, bevor mit dem Abbauen des Thones begonnen werden kann, werden sie nicht bezahlt. Diese halb bergmännische Arbeit ist daher Glückssache, abhängig von der Mächtigkeit der Erdschichten über den Thonschichten und von dem baldigen oder späten „Finden" derselben. — Die Winde, Eimer und sonstiges Gerät für den Betrieb stellt die „Gesellschaft", welche graben läßt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf die Entfernung der Förderungsstelle von der Fabrikationsstätte an. Die Grenzhäuser z. B. sind sehr im Vorteil, weil sie den Thon zum guten Teil aus ihrer in der Bendorfer Gemarkung belegenen Belehnung mit eigenem Fuhrwerk — jeder Grenzhäuser Kannenbäcker hat eigenes Gefährt — in kurzer Zeit sich beschaffen können; sie brauchen sich den Fuhrlohn kaum zu rechnen. Der Thon aus ihrer Belehnung in dem entlegenen eigentlichen Thonrevier kommt ihnen dagegen nicht billiger zu stehen, als wenn sie ihn privatim kauften.

Der Wert der Gesellschaften mit ihren „Belehnungen" besteht daher im allgemeinen nicht in einer besonderen Verbilligung des Rohmaterials, als vielmehr darin, daß Thonlager von bestimmter Güte und Beschaffenheit dem Produzentenkreis erhalten bleiben, der gerade diese bestimmten Erdsorten braucht, und daß dadurch die Produktion selbst auf längere Zeit gesichert und vor unvorhergesehenen äußerlichen Störungen bewahrt wird. Dies hat die Höhrer Kannenbäckergesellschaft sehr wohl erkannt. In der Furcht vor dem baldigen Mangel ihres Gebrauchsthones ist sie weise genug, eine große Belehnung ungenutzt liegen zu lassen und deren Thonschätze für die Nachkommen aufzusparen.

Dafür hat sie die Thonfelder in der Mogendorfer Gemarkung an sich gebracht, diese einem Unternehmer, der auf eigene Rechnung Thonlager ausbeutet, übertragen und mit ihm den Maximalpreis vereinbart, zu dem der hier geförderte Thon an die Mitglieder zu verkaufen ist. Die Folge ist, daß auch andere Kannenbäcker den Thon zu ungefähr demselben Preise erhalten, da der Unternehmer keine unliebsame Konkurrenz aufkommen lassen will. Geringe Unterschiede sind natürlich vorhanden: der säumige Zahler muß sich einen Preisaufschlag gefallen lassen, ein starker Abnehmer genießt einen Vorzug. So schwankt der Marktpreis für den Doppelwaggon (200 Ctr.) zwischen Mk. 34 und 38 frei Bahnhof Wirges, der Haupt-Verladestelle für den Rohthon; die Fracht für den Doppelwaggon nach Bahnhof Höhr-Grenzhausen beträgt Mk. 10; der Thon kommt also, ungerechnet den Fuhrlohn nach der Verbrauchstätte, auf Mk. 44—48 für den Doppelwaggon zu stehen. Die Bezahlung erfolgt, wenn der Verkäufer monatlich ein- bis zweimal am Orte erscheint und seine Kunden besucht oder — sie erfolgt nicht und jener muß sich gedulden.

Der Thon erhält seinen Wert durch den Aufwand an Arbeitskraft und Betriebsmitteln, der für die Förderung zu Tag und die Fortführung zur Gebrauchstätte erforderlich ist. Anders steht es mit dem Brennmaterial, dem nächst wichtigen Rohstoff. Ihm wohnt schon eine Art Seltenheitswert inne.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Kannenbäcker kann für das Brennen seiner weißen und blau-weißen Ware das Holz nicht entbehren. Anfangs, wenn bei „kleinem Feuer" Ofen und Thongefäße allmählich erwärmt und durchhitzt werden, hat er sich unter dem Zwang der Holzpreise gewöhnt, mit Kohlen oder Briquetts zu feuern; wenn aber bei starkem Durchzug und lebhafter Flamme der Ofen ins Glühen, die Ware dem Schmelzen nahe gebracht wird, dann muß jede durch die Brennstoffe hervorgerufene Unreinlichkeit vermieden werden. Früher genügte dem Bedürfnis das Holz, das in den benachbarten kurtrierischen und wiedischen Forsten zum Verkauf kam, und der erhöhte, den herrschaftlichen Kassen zufließende Ertrag wurde wohl gewürdigt und mit gegenseitigem Argwohn betrachtet. Heute können die Holzversteigerungen in den benachbarten Gemeinde- und preußischen Staatswaldungen die Nachfrage nicht mehr befriedigen. Es war daher ein Glück nicht bloß für den Absatz, sondern auch für die Produktion, als die westerwäldische Eisenbahn das Industriegebiet mit den Rheinstraßen verband (1884) und die Zufuhr von Holz, namentlich aus Eifel und Hunsrück ermöglichte. Dort wird es, wie in der Nachbarschaft, auf den Terminen gesteigert. Auch von auswärtigen Händlern wird es, wiewohl seltener, gekauft, wenn es billig zu haben ist. Im Spätherbst und Frühling ist das Holzgeschäft am lebhaftesten im Gange; es wird, wenn möglich der ganze Jahresbedarf, eingekauft und aufgestapelt. Das ist nicht schwer, denn kürzere wie längere Fristen werden um des Preisaufschlags willen gerne gewährt. Die Preise sind natürlich sehr verschieden, je nach der Nachfrage bei den Versteigerungen, vor allem auch abhängig von der Beschaffenheit des Holzes; hohe Holzpreise lassen häufig schon auf starke Produktion schließen. Die Klafter Holz 1. Klasse wird mit Mk. 30 und mehr, unter Umständen mit Mk. 40 bezahlt, zur Zeit (Frühjahr 1895) noch teurer. Dazu kommt noch der Tagelohn für das „Spalten" oder „Reißen" des Stammholzes, damit es als „Scheitholz" verwandt werden kann und Fracht bez. Fuhrlohn für das Herbeischaffen zum Verbrauchsort. Es ist zu berechnen, daß 300 Öfen mit Kannenbäckerware an 1500 Klafter Holz im Werte von 50 000—60 000 Mk. jährlich brauchen.

Der Gedanke, ein solches Bedürfnis durch Masseneinkauf auf gemeinschaftliche Kosten der Produzenten zu bestreiten liegt nahe; wir erinnern uns an die Holzmagazine des zünftigen Handwerks. In der That hat der Grenzhäuser Rohstoffverein auch die Beschaffung des Brennholzes vor Jahren in den Kreis seiner Wirksamkeit gezogen, aber nur vorübergehend, weil ein solches Unternehmen sich als undurchführbar erwies. Unter den Gründen wird als ausschlaggebend die praktische Unmöglichkeit angeführt, große Holzmassen auf einem Platze zusammenzustapeln, ohne sie zugleich der Einwirkung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von Luft und Sonne zu entziehen und so ihre Brauchbarkeit zu mindern. Aber wenn die Kannen- und Krugbäcker eines Ortes ihre Holzschätze in endlosen Reihen die Chaussee entlang aufstapeln — warum soll das gleiche nicht eine Rohstoffgenossenschaft vermögen? Ist ein abgeschlossener Stapelplatz von Nöten? Wichtiger scheinen doch die anderen Gründe: die Schwierigkeit Material zu verteilen, das an Wert verschieden, im Preise vielleicht gleich steht; die Schwierigkeit, den höheren Einkaufspreis bei der Abgabe zu erzielen, wenn mittlerweile das Holz wohlfeiler geworden ist; der Zwang, den Fuhrlohn z. B. zu berechnen und dadurch das Holz demjenigen zu verteuern, der es sich selbst anfahren und diese Kosten nicht berechnen würde, endlich die Möglichkeit, daß größere Holzlieferungen ausbleiben — was bei der Beschaffenheit der Waldwege im Herbst und Frühjahr so leicht eintritt — und die Produktion ernstlich gefährdet werden kann. Andererseits ist die Aussicht, daß an Stelle der vielen einzelnen Käufer und Konkurrenten nur die Vertreter mehrerer Gesellschaften bei Holzversteigerungen erscheinen würden, daß diese sich unter einander verständigen könnten, daß das Interesse der Produzenten wirksam vertreten werden könnte — diese Aussicht ist so verheißungsvoll, daß man sich doch vielleicht noch einmal zu energischerem und allgemeinerem Vorgehen entschließt.

Der dritte für die Steinzeugfabrikation unumgänglich notwendige Rohstoff ist das Salz für die Glasur. Es wird im denaturierten Zustande gebraucht und fällt wenig in die Kosten. Früher von dem nassauischen Salzmagazin in Höhr bezogen, kommt es heute aus den württembergischen Salinen bei Heilbronn (anderes Salz soll nicht so brauchbar sein, weil es „Flecken" macht), wird in Oberlahnstein durch Vermittelung der Zollbehörde denaturiert und von dem Kaufmann in Höhr verhandelt. Ein direkter Bezug für den einzelnen ist ausgeschlossen, weil es von den Salinen nur in größeren Massen abgegeben wird. Es erscheint wie eine Aufforderung an die Konsumenten, auf eigene Rechnung ein Salzmagazin anzulegen. Für die Ware eines Ofens sind $1^1/_2$—2 Säcke = 3—4 Centner nötig, welche Auslagen von 6—8 Mark verursachen; für 300 Öfen im Jahr würde es sich immerhin um die Summe von durchschnittlich Mk. 2100 handeln, an welcher die Kaufmannsspesen gespart werden können. Indessen man zahlt lieber „die paar Groschen" mehr und spart Mühe und Arbeit.

Endlich ist als Rohstoff die blaue Farbe für den bescheidenen malerischen Schmuck der Gefäße zu nennen. Als solche kommt für den Kannenbäcker nur aus Kobalt gewonnene Smalte in Betracht. Sie wird bei dem Händler am Orte bezogen zum Preise von Mk. $38^1/_2$ für das Fäßchen von 25 Pfd. Über das Maß des Verbrauchens läßt sich kaum etwas

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sagen. Der eine backt mehr weiße, der andere mehr blaue Ware; aber die letztere überwiegt doch. Nimmt man ganz willkürlich an, daß die Ware eines Ofens 1/4 Fäßchen Smalte im Werte von etwa Mk. 9,50 erfordert, so kommen wir wiederum für 300 Öfen auf einen Verbrauch im Werte von Mk. 2850. Es braucht nicht erst bemerkt zu werden, daß der genossenschaftliche Bezug und Verkauf der Smalte sich mit dem des Salzes zu verbinden hätte.

## 2. Die Technik. Die mechanischen Produktionsmittel und ihre Beschaffung.

Die Technik in der Herstellung unseres Steinzeugs, in den Grundlagen seit Jahrhunderten unverändert, ist seit der Mitte unseres Jahrhunderts tiefgehend verbessert worden. Die Hülfe früher unbekannter Maschinen kann heute nicht mehr entbehrt werden.

Die Thonbereitung ist die erste vorbereitende Produktionsthätigkeit. Der Thon, der meist vorher schon im Freien überwintert und in Schollen den zersetzenden Einflüssen der Luft ausgesetzt war, soll gereinigt werden und die für die eigentliche Bearbeitung nötige Bildsamkeit erhalten. Dies geschah früher in der rohesten Weise durch Schlagen und Treten mit den Füßen, wie noch heute z. B. in Bunzlau (vgl. Steinitz, oben S. 186) und in Bürgel (vgl. Sax, die Hausindustrie in Thüringen l. c.). Heute wendet man allgemein die Thonschneide- oder Knetmaschine an, nachdem 1848 (durch J. Thewalt) die erste aufgestellt worden war. In einem aufrecht stehenden cylindrischen Eisenmantel dreht sich eine Achse mit horizontal gerichteten Messern; ist der Thon zerkleinert und in der sogenannten „Kaule" geschlämmt, wenn erforderlich die eine Thonsorte mit der anderen vermischt worden — worüber der Meister zu bestimmen und zu wachen hat —, so wird diese Masse von oben in den Cylinder gethan, hier von den fortgesetzt drehenden Messern zerschnitten und am Fußende des Cylinders als Thonstrang herausgepreßt. Gewöhnlich muß dieser Thon dasselbe Verfahren noch einmal durchmachen. Es liegt daher nahe, zwei durch eine Kurbel verbundene Knetmaschinen nebeneinander aufzustellen, um in kürzerer Zeit den gewollten Zweck zu erreichen. Indessen mag diese Ersparnis, weil die bewegende Kraft entsprechend verstärkt werden muß, nicht so lohnend sein, als es den Anschein hat, und die fast allgemeine Anwendung nur eines Cylinders genügend begründet sein. — „Kaule" und Knetmaschine befinden sich in einem besonderen Raum, der am besten unterirdisch angelegt oder über der Erde massiv gemauert und gewölbt ist, damit der Thon feucht erhalten bleibt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Getrieben wurde die Maschine früher allein durch Tierkraft mittels eines Göpelwerks, das mit ihrem Kopfende verbunden war; der Gewölbebau mit dem darüber in freier Luft schwebenden Göpelwerk ist einer riesigen Kaffeemühle zu vergleichen. Man spricht wohl auch von einer Thonmühle. Die Kosten zum Bau werden auf Mk. 2000—2500 berechnet; die Knetmaschine kostet Mk. 150, mit Göpelwerk Mk. 350, und wenn für die Aufstellung des Göpelwerks eine Transmission nötig ist, Mk. 450. Die Tierkraft wird allmählich durch die mechanische Kraft ersetzt; die Dampfmaschine und in neuester Zeit siegreich der Petroleummotor kommen mehr und mehr in Anwendung. Die Anschaffungskosten der Maschinen in Stärke von 1 bis 2 Pferdekräften betragen Mk. 1300—1500. Der Petroleummotor braucht in der Stunde $^1/_2$ Liter Petroleum für jede Pferdekraft zu 7 Pfg.; zehnstündige Arbeit eines Motors von 2 Pferdekräften kommt mithin auf $2 \times 70$ Pfg. = Mk. 1,40 zu stehen[1]. In der gleichen Zeit braucht die Dampfmaschine Kohlen im Werte von Mk. 1,75 und einen Arbeiter zur Beaufsichtigung, der nicht unter Mk. 2 für den Tag zu haben ist.

Aus der Thonbereitungstätte wandert der Thon in die Werkstätte zur Verarbeitung. Das Formen der Gefäße geschah früher im Kannenbäckerlande durchweg auf dem „Rade", vor welchem der „Former", hier „Wirker" genannt, so sitzt, daß er die Drehscheibe unter sich hat. Ein radartiges Gestell, in den Fußboden eingelassen, vertritt die Stelle der Schwungscheibe an der gewöhnlichen Töpferscheibe. Getrieben wird es durch die Armkraft des „Wirkers" mittels einer Stange, welche gegen eine Radspeiche drückt; hat der Schwung nachgelassen, so muß der „Wirker" seine Formarbeit unterbrechen, um aufrecht stehend das Schwungrad von neuem umzutreiben. Der Vorteil dieser Einrichtung vor der gewöhnlichen Töpferscheibe besteht darin, daß große Stücke, wie sie der Kannenbäcker vielfach anfertigt, auf der niedrig gelegenen Drehscheibe in die Höhe gearbeitet werden können, ohne daß durch das Antreiben der Schwungscheibe mit den Füßen die schwere Handarbeit beeinträchtigt wird; das Rad wird in diesem Falle durch einen zweiten Arbeiter getrieben.

Heute ist das Rad fast vollständig durch die „amerikanische Töpferscheibe" verdrängt: der Former steht leicht an ein Stützbrett gelehnt und treibt mit einem Fuße durch Vor- und Rückwärtstreten einen trittbrettartigen Hebel und damit die Drehscheibe. Die Vorteile: der Arbeiter wird weniger angestrengt, namentlich die Lunge geschont; die Arbeitsleistung ist größer,

[1] Die Rückwirkung der neuesten Vorgänge auf dem Petroleummarkte für die Produktionskosten ist leicht zu ermessen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weil ununterbrochen; die Höhe von 84 cm., in welcher die Scheibe rotiert, läßt immer noch die Anfertigung größerer Gefäße zu. Die Vorteile für den Arbeiter sind so einleuchtend, daß dieser sich vielfach die neue Scheibe auf eigene Kosten angeschafft hat, wenn der Meister sich weigerte, das noch brauchbare Rad und die ganze Einrichtung zum alten Eisen zu werfen. Der Preis für die Scheibe beträgt Mk. 75—85. Die Scheu vor den Anschaffungskosten und der natürliche Hang zum Alten sichert dem Rade noch immer eine unverdiente Anwendung.

Ein Rad oder eine Scheibe und eine geschickte Hand ist alles, was der Kannenbäcker für das Formen des zugerichteten Thones unbedingt braucht. Kleine Hülfswerkzeuge sind: ein geglätteter Holzspan, das „Werkholz", um die Außenwand der Gefäße zu glätten; ein einfaches Maßholz, um ihre Höhe zu bestimmen; eine Drahtschnur, um sie von der Scheibe zu lösen und für besonders große Gefäße ein einfach konstruiertes, an eine Schere erinnerndes Doppelmesser in Bogenform.

Die geformten Gefäße müssen zunächst ein wenig trocknen. Das Feuer des eisernen Ofens in der Werkstatt darf daher im Winter nicht ausgehen; im Sommer leistet die Sonne ihre Dienste oder die Wärme des ausgeräumten Brennofens, in welchen die Thonware eingesetzt wird. In dem so erhaltenen „lederharten" Zustande sind die mit der Hand [1] aus feuchtem Thon durch Ziehen und Drücken geformten Henkel und Griffe anzusetzen, gewissermaßen anzukleben, und sind mit blauer Farbe, der Smalte, die gebräuchlichen Ornamente aufzutragen.

Dann erst kann das Brennen der Ware erfolgen. Es geschieht in dem „alten liegenden Flammofen", der abseits von der eigentlichen Werkstätte, auf dem Hofe sich befindet, mit einem Wetterdach gegen die Unbilden des Himmels geschützt. Er ist massiv gewölbt, aus starkem Mauerwerk aufgeführt. Die Maße sind verschieden, können aber im allgemeinen auf $2^1/_4$ m Scheitelhöhe, $7^1/_2$ m Länge, und $2^1/_2$ m Breite angenommen werden. An der einen Schmalseite, dem Kopfende, im Schutz eines überdachten Vorraumes, befinden sich die Feuerungen, in der Regel zwei, mitunter drei, bei kleinen Öfen auch nur eine. Von ihnen aus haben die Flammen Zutritt in den langgestreckten Ofenraum darüber; der Boden ist netzartig und wird durch gemauerte Längsrippen und gleichfalls gemauerte, in der Breite des Ofens laufende, flach gewölbte, durch schmale Zwischenräume von einander getrennte Querbögen gebildet. Die Längsrippen bilden die Seitenwände der Kanäle

[1] Was Steinitz S. 190 von der Anwendung von „Formen" anmerkt, betrifft nicht die Kannenbäckerware, sondern nur die „feine Ware."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder „Züge“, durch welche die aus den Feuerungen hineinschlagenden Flammen durch die ganze Länge des Ofens geleitet werden. Die Flammen zu regulieren und ihre Stärke gleichmäßig zu verteilen, befinden sich in dem gewölbten Mauermantel zahlreiche Zuglöcher, die je nach Erfordernis ganz verdeckt, und ganz oder teilweise freigelegt werden. Die den Feuerungen entgegengesetzte Schmalseite des Ofens ist offen und bildet den Zugang in den Innenraum, durch den die Thonware ein- und ausgetragen wird. Ist der Raum ganz gefüllt, so wird der Zugang, bevor der Brand beginnt, mit Steinen und Lehm verbaut und nur ein Guckloch freigelassen.

Das gute Einsetzen der Ware ist eine der Bedingungen für das Gelingen des Brandes. Nicht nur sind die einzelnen, an Gestalt und Größe vielfach so verschiedenen Stücke fest und sicher zu stellen und zu stützen, auch der Platz im Ofen ist sorgsam zu wählen nach der Beschaffenheit des Rohthons. Wo die Ware längere Zeit einem starken Hitzegrad ausgesetzt ist, wie z. B. im unteren Teil des Ofens, muß schon der Rohthon entsprechend bearbeitet, fester, schwerer schmelzbar hergerichtet sein. Der Ofen brennt die ersten 20—24 Stunden bei kleinerem Feuer, das allmählich gesteigert wird, während weiterer 20—24 Stunden bei fortgesetzter Holzfeuerung und lebhaftester Flamme, dem sog. „Großfeuer“, bis endlich die Ware „gar“ und für das Einstreuen des Salzes (durch die Zuglöcher des Ofenmantels) und für die Glasur reif ist. Das Feuer geht langsam aus, der Ofen, dessen sämtliche Öffnungen möglichst luftdicht verschlossen werden, kühlt mit seinem Inhalt allmählich ab, wie er allmählich in Brand geraten ist. Das dauert im Durchschnitt 4 Tage, bei kalter Witterung, namentlich im Winter kürzere, in der heißen Jahreszeit längere Zeit. Ein schneller Wechsel der Temperatur ist während des Brennens selbst, wie später unter allen Umständen zu vermeiden. Wer die Zeit nicht abwarten konnte und zu früh den Ofen leerte, hat manchmal nur Scherben und Brüchlinge vorgefunden. Als Steinzeug kommt die Thonware zu Tag.

Das „Brennen“ ist immer ein halbes Wagnis und Sache des Glücks. Bei aller Achtsamkeit und aller Einsicht des Leiters können sich unvorhergesehene Umstände geltend machen, die den „Brand“ verderben. Der Kannenbäcker muß seinen Ofen genau kennen, seine Launen und Eigenheiten. Daher seine Abneigung, in fremden Öfen zu „backen“, daher seine Berufung auf die lange, alte Erfahrung mit der Konstruktion der von den Vätern überkommenen Öfen. Der Kannenofen ist fast unverändert derselbe wie vor Jahrhunderten, nur daß die Rostfeuerung an die Stelle der alten Pultfeuerung getreten ist, um Kohlen für den Brand verwenden zu können. Es giebt in Grenzhausen einen in jüngster Zeit gebauten Ofen, der die Feuerungen nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

an einer Schmal-, ſondern an einer Längsſeite hat, und ihrer fünf, ſtatt wie bisher, höchſtens drei aufweiſt. Dies Beiſpiel hat keine Nachfolge gefunden. Zwar winkt die Ausſicht, dabei am Brennmaterial zu ſparen, aber es hindert die Beſorgnis, daß die „Züge" in der Breite des Ofens für das richtige, gleichmäßige Brennen zu kurz ſind, daß durch die zahlreichen Feuerungen allzu viel Luft und Sauerſtoff der Flamme zugeführt wird und Brüchlings- und minderwertige Ware die Folge iſt. Indeſſen die Frage, die übermäßigen Koſten für Brennmaterial zu verringern, iſt für unſere geſamte Induſtrie eine ſo „brennende", daß ſich doch vielleicht der eine oder andere intelligente und unternehmende Kannenbäcker entſchließt, einen Verſuch mit neuen Ofen-Konſtruktionen zu machen, nachdem er lange genug auf Verſuche, die von Staatswegen unternommen werden möchten, gewartet haben wird [1].

Der Ofen wird gerne, um Baukoſten zu ſparen, gegen den anſteigenden Boden gebaut; dann liegt die Eingangsöffnung und der Boden des Ofens in gleicher Ebene mit dem Erdboden, die Feuerungen am entgegengeſetzten Ende kommen ganz natürlich tiefer zu liegen. Die Baukoſten ſind im allgemeinen auf 15—1800 Mk. zu ſchätzen, für einen kleinen Ofen auf 400—500 Mk. Jährlich iſt eine große Reparatur nötig, nachdem während des ganzen Jahres kleine Ausbeſſernngen vorgenommen ſind; alle 10—12 Jahre muß eine neue „Kappe" (das Dachgewölbe) gebaut werden. — Für das Brennen der Ware in einem fremden Ofen wird durchſchnittlich Mk. 25 Ofenmiete gezahlt.

## 3. Die Arbeitskräfte und ihre Beſchaffung.

Im Kannenbäcker-Betriebe beſteht heute eine gewiſſe Arbeitsteilung zum höchſt charakteriſtiſchen Unterſchiede von der Produktionsweiſe in der Bunzlauer Töpferei, veranlaßt einerſeits durch die verbeſſerte Technik der Thonbereitung, andererſeits aus dem Beſtreben hervorgegangen, die Hauptarbeitskraft des Geſellen möglichſt auszunutzen. Doch iſt dieſe Arbeitsteilung wieder nicht derart ausgebildet, daß ſie den handwerksmäßigen Charakter der Kannenbäckerei im geringſten beeinträchtigen könnte.

---

[1] Es iſt vielleicht nicht bekannt genug und verdient bemerkt zu werden, daß in Bürgel ein Muſterofen, dem oben geſchilderten ähnlich, 1881 gebaut worden iſt, angeblich mit günſtigem Erfolg. Nur die Unbequemlichkeit, die Ware zu der entfernten Brandſtelle zu tragen und die Indolenz der dortigen Töpfer, habe die weitere Benutzung verhindert. Sax, a. a. O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Thonbereitung gestaltet sich einfach, wenn der Kannenbäcker zum Betrieb des Göpelwerks ein eigenes Zugtier und einen ständigen Tagelöhner für alle erforderlichen Vorbereitungs- und Hilfsarbeiten verwenden kann. Dies ist fast durchaus der Fall in Grenzhausen, wo die mit der Kannenbäckerei verbundene Ackerwirtschaft Tier- und Menschenkraft zur Verfügung stellt. Hat der Höhrer Kannenbäcker keinen ständigen Tagelöhner, wie es meist der Fall ist, so muß er für das Zerkleinern und „Einsumpfen" (Schlämmen) des getrockneten Thones einen Arbeiter annehmen; dieser wird als Accordarbeiter für die „Kaule", welche 40—50 Centner Thon faßt, mit Mk. 1,50 bezahlt, und kann leicht die Arbeit an der einen „Kaule" unterbrechen, um erst dieselbe dringendere Arbeit für einen anderen Kannenbäcker zu verrichten. Für den Betrieb des Göpelwerks muß dann eine Tierkraft gemietet werden, die der Höhrer Kannenbäcker, der keine Landwirtschaft treibt, nicht sein eigen nennt. Es wird ein Fuhrmann samt seinem Gaul angenommen, jener für die Bedienung der Knetmaschine; ihre doppelte, etwa halbtägige Arbeitsleistung wird ebenfalls für die „Kaule" mit Mk. 5 bezahlt. Da der Inhalt der Kaule (nur zu 40 Centner gerechnet) mindestens $2^1/_2$ Tage braucht, um verarbeitet zu werden (bei ungewöhnlich starker Produktion), so wiederholen sich diese Arbeitsleistungen und Ausgaben mit ziemlicher Regelmäßigkeit; die letzteren betragen für 5 Kaulen = 200 Centner Mk. 32,50. Es pflegt derselbe Fuhrmann auch die übrigen im Kannenbäckergewerbe vorkommenden Fahrten für die Beförderung von Rohthon, Holz, fertiger Ware für dieselben Betriebe zu übernehmen.

Die Anwendung eines Motors als Triebkraft für die Knetmaschine verringert Arbeitszeit und -unkosten um ein Beträchtliches. In 2 Stunden etwa ist die „Kaule" mit Thon gemahlen, in 10 Stunden eine Masse von 200 Centnern zugerichtet. Die Betriebsunkosten der Kraftmaschine für diese Zeit sind oben (S. 394) auf Mk. 1,40 bezw. Mk. 1,75 berechnet; dazu kommt der Arbeitslohn für die Bedienung der Knetmaschine. Dies hat ohne einen ständigen Tagelöhner seine Schwierigkeiten, die indessen nicht unüberwindlich sind. Wird ein ständiger Tagelöhner ohnedies unterhalten, so empfiehlt sich die Anschaffung eines Motors; andererseits wird der einmal angeschaffte Motor leicht auf die Vermehrung der Produktion und die Annahme eines Tagelöhners hinführen; der Besitz eines Zugtieres wiederum macht alle diese Unkosten überflüssig, weshalb es in Grenzhausen auch nur 3 Motore in der Kannenbäckerei giebt.

Die Hauptarbeit bei der Produktion, das „Formen" der Gefäße, fällt dem Kannenbäckergesellen, dem „Wirker" zu. Deren beschäftigt jeder Meister zum mindesten 2, nicht selten 3; die Zahl 4 ist nicht allzu häufig und wird

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur selten überschritten. Der „Wirker" holt sich den Arbeitsthon aus dem Maschinenraum und bleibt auch nach beendigter Formarbeit für seine Gefäße verantwortlich, bis sie zum Brennen fertig sind. Er muß kleine Schäden ausbessern, die Ränder und Kanten putzen und säubern, darauf achten, daß die Thongefäße nicht zu trocken werden, bevor sie „gehenkelt" sind, und wenn nötig, sie wieder in Wasser aufweichen — eine Last, die er namentlich am Montag, nach dem vorhergegangenen Feiertag, hat. Dies sind Nebenarbeiten, die keine besondere Bezahlung erhalten.

Der Lohnberechnung wird das „Tagwerk" zu Grunde gelegt, das in früheren Zeiten mit der wirklichen Tagesarbeit zusammengefallen sein mochte, als man geringere Ansprüche an die Arbeitsleistung des einzelnen stellte. Heute decken sich die beiden Begriffe nicht mehr. Von Geschicklichkeit und Fleiß des einzelnen Gesellen ist es abhängig, wie viel „Tagwerke" er schafft. Für jede Sorte der nach Form und Größe so verschiedenen Gefäße ist das Tagwerk verschieden bemessen; ist dabei auch billige Rücksicht genommen auf die Schwierigkeit der herzustellenden Gefäße, so kann es doch nicht ausbleiben, daß dies Moment sich in der wirklichen Arbeitsleistung geltend macht, besonders wenn das Fabrikat auch noch selten verlangt wird. Es giebt Specialisten unter den „Wirkern", die in den Formen einer bestimmten Kannen- oder Kruggattung sich eine besondere Fertigkeit erworben haben, nur diese Gattung anfertigen und daher nicht dauernd bei demselben Meister arbeiten, sondern ein Paar Tage in der Woche bei dem einen, dann bei dem anderen, und so mehrere Brotherren haben.

Das „Tagwerk" wird nach alt überlieferter Weise nach „Wurf" berechnet. Es giebt Gefäße z. B. von 1 Wurf, von $1^1/_2$ Wurf, 10 Wurf, $^1/_4$ Wurf u. s. f.; jedes solche Gefäß ein besonderer Typus. Von Ein-Wurfs-Töpfen gehen z. B. 42 Stück auf ein Tagwerk, Wurf- und Stückzahl stimmen hier zusammen; von Zehn-Wurfs-Töpfen aber machen 5 Stück, im ganzen also 50 Wurf, von $^3/_4$-Wurfs-Töpfen 39 Stück, also etwas über 29 Wurf, ein Tagwerk aus. Dann giebt es z. B. eine Ein-Wurfs-Kanne, birnförmig mit geradem Hals, die sog. Frankfurter Kanne, (eine jener Wirker-Specialitäten), von welcher nur 26 Stück, also auch 26 Wurf, auf ein Tagwerk gehen[1]. Diese Berechnung hat man aufgegeben bei den stets gleichförmigen bayrischen und württembergischen Bierkrügen. Diese werden, wie auch sonst in der Töpferei, nach „Stück" und „Brett" berechnet; es machen z. B. 3 Bretter Maßkrüge, jedes zu 36 Stück, ein

[1] Solche Ware, edler in der Form und vielfach gefälliger in der Ausstattung, mag früher als „Faktors-Kanne" bezeichnet worden sein (vgl. oben S. 377).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tagwerk aus. Die Tagesleistung eines tüchtigen Wirkers ist also je nach den Umständen verschieden groß. Er kann einmal ausnahmsweise es auf $2^1/_2$ Tagwerk bringen, das andere Mal nur auf $1^1/_2$ oder noch weniger. Man darf $1^1/_2$ Tagwerk durchaus als die Regel, 2 Tagwerke als eine mögliche Leistung bezeichnen. Es findet nur Barzahlung statt, für das Tagwerk Mk. 2—2,30. Es ist daher ein Tagesverdienst von Mk. 3—3,50, oder eine Wocheneinnahme von Mk. 18—21 in der Regel, ein Tagesverdienst von Mk. 4—4,50 oder eine Wocheneinnahme von Mk. 24—27,60 möglicherweise, ein Tagesverdienst von ca. Mk. 5 dagegen nur ausnahmsweise zu erreichen[1]. Ein durchschnittlicher Wochenverdienst von Mk. 20 ergiebt eine Jahreseinnahme von Mk. 1040, die sich indes durch Ausfälle an gesetzlichen und ungesetzlichen kirchlichen Feiertagen verringert. Es ist mithin im allgemeinen berechtigt, den Kannenbäckergesellen mit Mk. 900 zur Einkommensteuer einzuschätzen. Seine Lage bessert sich durch kleine Acker- und Gartenwirtschaft, die mit Hülfe der Frau nebenher betrieben wird.

Eine berufsgenossenschaftliche Vereinigung unserer Gesellen giebt es nicht. Einige von ihnen, etwa 13, sind Mitglieder des „Dreher-Verbandes", der in ganz Deutschland verbreitet, die Unterstützung seiner Mitglieder bei Arbeitslosigkeit bezweckt. — Außer der Ortskrankenkasse giebt es noch zwei Privatkrankenkassen; die ältere nimmt Dreher, Wirker und Lehrlinge vom 16. Jahre an nur aus Höhr auf, die jüngere hat ihre Mitglieder in Höhr und Grenzhausen. Die staatliche Kasse ist bei den Gesellen nicht beliebt, obwohl hier ihr Beitrag geringer ist, und der Arbeitgeber $^1/_3$ des Betrages deckt. Sie opfern lieber Mk. 0,70 im Monat und fühlen sich selbständig. Außerdem zahlen sie monatlich Mk. 0,40 zur Invaliden- und Altersversicherung als die Hälfte der wöchentlichen 20-Pfennig-Marke. Mk. 13,20 leisten sie mithin als jährlichen Beitrag zu den socialen Wohlfahrtseinrichtungen der Neuzeit.

Frei von den socialdemokratischen Tagesmeinungen sind auch diese Gesellen nicht; aber sie haben doch noch ihren Handwerker- und Gesellenstolz. „Eine Fabrikordnung giebt es nicht," die Arbeit wird niedergelegt und wieder aufgenommen, wann es jedem beliebt; freilich ist die Zeit zwischen 6 und 7 Uhr morgens für den Anfang, abends für das Ende der

[1] Vor 30 Jahren, 1864, wurde das Tagwerk mit 1 fl. nass. = Mk. 1,70 bezahlt, und durch Tagesarbeit verdient 1 fl. 30 Kr. bis 2 fl., also Mk. 2,55 bis 3,40, was einem Wochenlohn von Mk. 15,30 bis Mk. 20,40 entspricht; 1873 war ein Wochenlohn von Mk. 15 bis Mk. 27 möglich. Heute ist Mindest- und Durchschnittsverdienst größer.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tagesarbeit allgemein üblich. Der Geſelle kann plaudern während der Arbeitszeit, und wenn es ihm paßt, das Verſäumte durch fleißige Arbeit wieder einholen, und er thut ſich was zu gute darauf.

Der Meiſter iſt wiederum auf ſeine Geſellen angewieſen und lebt mit ihnen in Frieden; Angebot und Nachfrage ſtehen ſich mindeſtens gleich, wenn nicht die letztere überwiegt. Der Meiſter braucht die Arbeitskräfte im Sommer ſo notwendig, er entläßt ſie auch im Winter trotz des faulen Verdienſtes, nur notgedrungen. Für das erträgliche Verhältnis zwiſchen Arbeitgebern und -nehmern iſt eine Vereinigung beider bemerkenswert, die ſich einmal vorübergehend gebildet hatte, zur Beſeitigung der Überproduktion und der gedrückten Preiſe: eine Anzahl von Geſellen mußte die Arbeit niederlegen und erhielt aus der gemeinſchaftlichen Kaſſe während der Zeit Unterſtützungen!

Auch das Streben nach Selbſtändigkeit iſt dieſen Geſellen eigen — wenn freilich auch die wenigſten dies Ziel erreichen und die meiſten als Geſellen ſterben wie ſie gelebt haben. Zwar ſoll die Hälfte der heutigen Kannenbäcker in Höhr dem Geſellenſtande entſtammen, aber ihr Emporkommen wird der Gunſt der 70er Jahre zuzuſchreiben ſein, welche das „Meiſterwerden“ erleichterte, oder ſie haben mit der Meiſtertochter zugleich Werkſtätte und Geſchäft erheiratet. Wer heute als Anfänger ſich niederläßt mit Hülfe eines kleinen Kapitales, muß bald die Erfahrung machen, daß er aus ſeinem Gewerbe kaum den Tagelohn, den er als Geſelle gehabt hat, herausarbeitet und ſein kümmerliches Leben nur mit Sorge belaſtet hat.

Lehrlinge ſind in den Werkſtätten nicht zahlreich vertreten. Der Meiſter ſcheut vor dem Schaden zurück, den ihre Ungeſchicklichkeit ihm zuzufügen vermag, und vor der Ausſicht, daß ſie das Verhältnis eigenmächtig löſen, ſobald ſie in den erſten Jahren etwas gelernt haben und nun die bisher an ihnen aufgewandte Mühe und ihre verfehlten Arbeiten gut machen ſollen. Die Geſellen wiederum ſind es zufrieden, wenn ſie ſich keine Konkurrenz groß zu ziehen und nicht ihre eigene Arbeit mit der Unterweiſung der Jungen zu ſchmälern brauchen. Eine Werkſtätte mit einem Geſellen und 2—3 Lehrjungen ſteht ganz vereinzelt da; das Ausnutzen billiger und unfertiger Lehrlingsarbeit verbietet ſich bei der Art der Fabrikate eigentlich von ſelbſt.

Das Lehrlingsweſen wird, bei dem Mangel allgemein gültiger Beſtimmungen, durch den Brauch und beſondere Abmachungen geregelt. Vier Lehrjahre ſind die Regel; während der erſten beiden Jahre, in denen viel niedrige Arbeitsleiſtungen und Handreichungen, Tagelöhnerarbeit, verrichtet werden muß, iſt ein Wochenlohn von 2—3 Mk. gebräuchlich, der im dritten



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jahre allmählich auf Mk. 6 steigt; im vierten Jahre wird der Junge ganz wie der Geselle beschäftigt, arbeitet auch auf „Tagwerk", aber um geringeren Lohn. Nur ausnahmsweise, in Höhr garnicht, findet der Lehrling bei seinem Meister Beköstigung und Schlafstelle; er lebt bei seinen Eltern, die seinen Lohn in Empfang nehmen. — In Höhr und Grenzhausen sind die Lehrlinge durch Ortsstatut zum Besuch der Fortbildungsschule angehalten; außerdem ist ihnen wie den Gesellen Gelegenheit geboten, in den Abendstunden die keramische Fachschule in Höhr zu besuchen; sie können zeichnen, ihren Formensinn bilden und mancherlei Fertigkeiten sich aneignen.

Das „Henkeln" und „Blauen" der Gefäße wird nicht von dem Wirker oder Lehrling besorgt. Dies sind Nebenarbeiten, die der Frau und den Töchtern des Kannenbäckers zufallen, oder für welche Hülfskräfte angenommen werden, ebenfalls Frauen und Mädchen. Zu diesen Fertigkeiten sind sie meist von klein auf angelernt worden, sie sind ein alt ererbtes Können der Kannenbäckerinnen. Frauen und Mädchen, die einen Erwerb daraus machen, arbeiten in mehreren Werkstätten nebeneinander und sind je nach dem Bedürfnis einen größeren oder kleineren Teil des Tages bei dem einzelnen Meister beschäftigt. Das „Henkeln" wird mit 80 Pfennig für 100 „Wurf" bezahlt, so daß ein Tagesverdienst von Mk. 1,60 erzielt werden kann; das „Blauen" mit 75 Pfennig, einem Tagesverdienst von Mk. 1,50 entsprechend. — Zu diesen Fertigkeiten gehört auch das neuerdings wieder eifriger geübte „Redmachen," das Einritzen gerader und krummer Linien in die Gefäßwandung aus freier Hand mit einem Hölzchen. Die nicht sehr häufig ausgeführte Arbeit wird für 100 Wurf mit Mk. 1,50—1,60 bezahlt, und bringt den Tag etwa Mk. 2—2,50 ein. —

Bei dem wichtigen Schlußakt des Brennens tritt der Meister vor allem in Thätigkeit, nachdem er schon bisher die ganze Arbeit überwacht und die Ware geprüft, wenn nötig auch selbst zugegriffen und sich ans Rad gesetzt hat. Er besorgt selbst das Einsetzen der Ware in den Ofen — wie auch nach dem Brennen das Aussetzen — unterstützt von dem Lehrburschen oder der eigenen Familie. Vielfach bedient er selbst den Ofen, so lange es bei allmählichem Feuern großer Wachsamkeit bedarf, damit das Feuer weder zu plötzlich gesteigert werde, noch auch abnehme oder auf demselben Stärkegrad zu lange beharre. Für die Zeit des großen Feuers wird ein Mann angenommen, dessen Fertigkeit im „Stochen" besteht, der „Stocher," der die Holzscheite schnell und gewandt durch die Feuerung in den Ofen zu werfen hat. Er erhält für seine 20—24 stündige Arbeit Mk. 5. —

Wir kennen nunmehr das in maschinellen Einrichtungen steckende Betriebskapital, die für die Beschaffung der Rohstoffe und die für die Be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaffung der Arbeitskräfte erforderlichen Mittel. Es erübrigt, eine übersichtliche Zusammenstellung der gesamten Produktionskosten zu geben. Zu diesem Zweck benutzen wir eine Aufstellung, welche von den Kannenbäckern selbst im Jahre 1891 aus Anlaß eines Rechtsstreites wegen Steuer-Zahlung gemacht worden ist, und denen wir Verweise auf die von uns oben erhaltenen Resultate und Erklärungen in runden Klammern hinzufügen. Zum Verständnis ist noch zu bemerken: Die Angaben beziehen sich auf den Waren-Inhalt eines Ofens, das „Gebäck," den „Brand," als Einheit; der Inhalt wird nach „Wurf" berechnet und läßt sich im Anschluß an das gleichfalls nach „Wurf" berechnete Tagwerk der „Wirker" und der anderen Hülfsarbeiter leicht feststellen. Die Masse der Ware ist abhängig von der Größe des Ofens, die Wurfzahl außerdem noch von der Waren-Gattung. Je nach Größe des Ofens und Waren-Gattung schwankt daher die Wurfzahl eines Gebäcks zwischen 1500 und 2000, wobei auf besonders kleine Kannenöfen keine Rücksicht genommen ist; 1500—1600 Wurf faßt der im allgemeinen etwas kleinere Ofen für die „bayrische" Ware, Bierkrüge und Bierkannen, für die übrige Ware sind 1800—2000 Wurf auf das „Gebäck" zu rechnen. In der folgenden Aufstellung ist die Meist-Zahl von 2000 Wurf angenommen, für welche an Rohthon 200 Centner = 1 Doppelwaggon als Bedarf gelten.

## Unkosten im Jahre 1891 (1894).

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1. Thon . . . . . | Mk. | 55.— | (Vgl. oben S. 391: Mk. 44—48 am Bahnhof Höhr-Grenzhausen). |
| 2. Thonbereitung . . . . . | = | 42.— | (Vgl. oben S. 394: Mk. 32,50, die „Kaule" zu 40 Ctr. gerechnet). |
| 3. Wirkerlohn [55½ Tagwerke zu je 36 Wurf à Mk. 2] | = | 111.— | (Vgl. oben S. 400). |
| 4. Henkeln . . . . . | = | 16.— | (Vgl. oben S. 402: entsprechend 100 Wurf zu 80 Pfg. berechnet). |
| 5. Smalte . . . . . | = | 19.50 | (Vgl. oben S. 392). |
| 6. Blaumachen . . . . . | = | 15.— | (Vgl. oben S. 402: entsprechend 100 Wurf zu 75 Pfg. berechnet). |
| 7. Plätze (Thonstücke, welche die Gefäße im Ofen von einander trennen und das Zusammenbacken hindern) machen . . . . . | = | 4.— | (Arbeit der Lehrlinge oder Tagelöhner, auch des Meisters selbst und der Kinder). |
| 8. Platten (zum Bedecken des Ofenbodens) . . . . . | = | 2.— | Desgl. |
| 9. Sand (zum Bestreuen der Plätze u. des Ofenbodens) | = | 0.50 | |
| 10. Einsetzen . . . . . | = | 25.— | (Vgl. oben S. 402: Arbeit des Meisters). |



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| | | | |
|---|---|---|---|
| 11. Brennen . . . . . | = | 12.50 | (Vgl. oben S. 400: Höchstausgabe, wenn der „Stocher" für den ganzen Brand angenommen wird). |
| 12. 6 Klafter Holz zum Brand à Mk. 39 . . . . . | = | 234.— | (Vgl. oben S. 391: 5½ Klafter ist ein beträchtliches Durchschnittsmaß, durch Kohlenbrand herabgemindert). |
| 13. Salz 1½ bis 2 Säcke . | = | 8.25 | (Vgl. oben S. 392). |
| 14. Aussetzen . . . . . | = | 8.— | (Wie oben Nr. 10). |
| 15. Dreckabfuhr (der Abfälle, Bruchstücke, im bes. der Plätze, meist für Chamotte-Fabrikation verwandt) . . | = | 1.— | |
| 16. Zählen d. gebrannten Ware | = | 4.— | (Arbeit des Meisters oder der Frau). |
| 17. Zinsen vom Fabrikgebäude | = | 22.50 | Position 17 und 24 sind zu Unrecht |
| 18. Steuern . . . . . | = | 3.50 | von einander getrennt. Es sind zum Be- |
| 19. Unterhaltung der Handwerksutensilien . . . . . | = | 2.50 | triebskapital zu rechnen: 4 Scheiben im Werte von ca. 350 Mk., der Brennofen zu |
| 20. 4% Aufzahl (als „Bruch" beim Verkauf der Ware) . | = | 24.— | 1800 Mk., die Knetmaschine und Raum zu 3000 Mk., Werkstätte samt übrigen Uten- |
| 21. Fracht nach der Bahn bez. Vallendar . . . . . | = | 10.— | silien zu 3000 Mk. Diese Höchstzahlen ergeben ein Kapital von höchstens 8150 Mk., |
| 22. Reparaturkosten für den Ofen . . . . . | = | 15.— | und Zinsen, zu 4%, von 326 Mk.; sie würden sich auf die ganz ungewöhnlich |
| 23. Sonstige Arbeit (?) . . . | = | 10.— | niedrige Zahl von 10 Öfen mit Mk. 32,60 |
| 24. Zinsen v. Betriebskapital | = | 11.50 | verteilen. — Für ein „Fabrikgebäude" ist gar kein Raum in der Berechnung, wenn nicht etwa das „Wohnhaus" gemeint ist. |
| 25. Kranken-, Unfall- u. Invalidenkasse . . . . . | = | 2.— | |
| 26. Licht und Brand . . . . | = | 4.— | |
| | Sa. Mk. | 662.75[1] | |

[1] 1808 berechnete man die Unkosten für einen Ofen auf 215 fl., den Durchschnitterlös auf 240 fl. [Zais]. 1865 schätzte Müller, bei Medicus, l. c. S. 480 den Wert des Wareninhalts eines Kannenofens im Durchschnitt auf 375 fl. = Mk. 637,50 (den alten nassauischen Gulden zu Mk. 1,70 gerechnet). Für die Auslagen stellte er auf:

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1. für Thon an die Innung und für Plätze . . | 4 fl | = Mk. | 6.80* |
| 2. Erdmachen . . . . . | 14 = | = = | 23.80 |
| 3. Sand . . . . . | 1 = | = = | 1.70 |
| 4. Anfertigen von Hanken und Blaumachen . . | 12 = | = = | 20.40 |
| 5. Farbe . . . . . | 7 = | = = | 11.90 |
| 6. ½ Sack Salz . . . . . | 6 = | = = | 10.20 |
| | Sa. 44 fl. | = Mk. | 74.80 |

* Zur Erklärung dieses minimalen Betrages ist zu beachten, was oben S. 300 über die Thonbeschaffung in Grenzhausen gesagt ist. — Über den Umfang des „Gebäcks", für welches diese Zahlen gelten, findet sich leider keine Angabe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es mögen gleich hier die Aufstellungen über die bei den Absatzfragen zu erörternden Einnahmen angefügt werden:

| | |
|---|---|
| 1. Für 1800 Wurf „reine" Ware, bei einem Tagespreis von Mk. 32 für 100 Wurf: Mk. 576, abzüglich 2% Diskont . . . . . | Mk. 564.50 |
| 2. Für Brüchling und Ausschuß . . . . . | = 10.— |
| 3. Mitbacken von kleinem Geschirr. (Vgl. oben S. 382 und unten S. 424, Anm.) . . . . . | = 8.— |
| 4. Asche . . . . . | = 2.— |
| | Sa. Mk. 584.50 |

## 4. Entwicklung und Umfang der Produktion.

Der Umfang der Produktion in einer gegebenen Zeit ist stets auch abhängig von der Summe der vorhandenen Betriebsmittel. Deren Kenntnis läßt immer schon einen Schluß auf die Produktion selbst zu. Einige Angaben über die Betriebsverhältnisse mögen daher zuerst ihre Stelle finden.

Die 1848 in Höhr aufgestellte Knetmaschine blieb lange Zeit die einzige: die unleugbaren Vorzüge des von ihr bereiteten Rohthons fanden nur darin Anerkennung, daß viele ihren Thon auf der fremden Maschine mahlen ließen und ihren Tribut zahlten. Noch 1865 war die Konkurrenz ganz gering (vgl. Müller bei Medicus S. 484 Anm.). 1873 aber werden in Höhr schon 27, 1880 41 gezählt, die sich auf 57 bez. 59 Thonwaren-Fabrikanten aller Art verteilen. Heute kann kein rechter Kannenbäcker ohne Knetmaschine seinen Betrieb aufrecht erhalten.

Für den Betrieb der ersten Knetmaschine wurde 1865 die erste Dampfmaschine aufgestellt, die noch 1880 die einzige geblieben zu sein scheint. Dann aber vermehren sie sich; 1886 macht sich dies dem Beobachter bereits bemerkbar, und heute giebt es innerhalb der Kannenbäckerei in Höhr 19 Kraftmaschinen (unter ihnen 11 mit Dampfbetrieb) bei 43 Werkstätten, in Ransbach 4 bei 5 Werkstätten, in Grenzhausen nur 3 bei 16 Werkstätten, weil hier die Tierkraft billig ist. — Es befanden sich ferner in den 60er Jahren in Höhr nicht mehr als 9 Brennöfen, 1873 für 57 Thonwarenfabrikanten, unter denen 39 Kannenbäcker, 34 Öfen, heute haben von den 43 Kannenbäckern hierselbst 7 je 2 Öfen, 5 gar keinen, in zwei Fällen besitzen je 2 zu-

---

| | | | |
|---|---|---|---|
| | Übertrag 44 fl. | = Mk. | 74.80 |
| 7. Ein- und Austragen (?) . . . . . | 8 = | = = | 13.60 |
| 8. Einsetzen in den Ofen . . . . . | 3 = | = = | 5.10 |
| 9. Holz 7 Klafter . . . . . | 140 = | = = | 238.— |
| 10. Heizer und Verschiedenes . . . . . | 10 = | = = | 17.— |
| 11. Ofenmiethe . . . . . | 10 = | = = | 17.— |
| | Sa. 215 fl. | = Mk. | 365.50. |

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sammen 1 Ofen, von den übrigen 27 hat jeder seinen eigenen Ofen. Von den 16 Grenzhäuser Kannenbäckern haben 14 je einen Ofen, einer besitzt 2 Öfen; einer sogar 3 Öfen, aber nur zufällig, da er 2 Öfen mit dem Betriebe eines Verwandten hat übernehmen müssen. Von den 5 Ransbachern ist einer ohne Ofen.

Der Beschaffenheit der Betriebsmittel entspricht denn auch die Produktion. Es hat lange gedauert, bis sich die Kannenbäckerei von den Fesseln der alten Zunft entwöhnte. Der Zwang, daß jeder nur eine ganz beschränkte Zahl von „Gebäcken" und nur in bestimmter Reihenfolge mit den Zunftgenossen im Jahr herstellen durfte, mag unbewußt noch tief in unser Jahrhundert hineingewirkt haben. Vor 1835 wären, nach mündlicher Mitteilung, 2 bis 3 Gebäcke im Jahr für den einzelnen Kannenbäcker die Regel gewesen; um 1840 waren 6—7 Gebäcke eine bemerkenswerte Zahl und machten von sich reden; noch 1865 wurden 5 Gebäcke als die durchschnittliche Jahresproduktion eines Kannenbäckers, wohl mit besonderer Rücksicht auf Grenzhausen und vielleicht für frühere Jahre geltend, angegeben (Müller bei Medicus, a. a. O. S. 480). Es lassen sich weiter die Durchschnittszahlen berechnen:

| | | |
|---|---|---|
| 1865 | : | 7,5 Gebäcke |
| 1869 | : | 9,5 „ |
| 1871 | : | 8,5 „ |
| 1878 | : | 11 „ |
| 1888 | : | 13 „ |
| 1894/95 | : | 16 „ |

Ihre Bedeutung aber erhalten diese Zahlen erst, wenn sie in Beziehung gesetzt werden zu der Zahl der Produzenten und dem Gesamtwerte der Produktion. Für die erste Hälfte des Jahrhunderts ist wenig beizubringen. Wenn z. B. für 1828 im Amt Selters, das die Orte Höhr, Hillscheid, Arzbach, Wirges nicht enthält, 196 Kannen- und Krugbäcker, für 1843 in den Ämtern Montabaur und Selters, dem ganzen Industriebezirk, 189 Krugbäcker aufgeführt werden, so leiden solche Angaben an dem schon beklagten Mangel fester Begriffe und bestimmter Bezeichnungen. In neuerer Zeit haben für die vorhin genannten Jahre produziert:

| Jahr | Kannenbäcker | Gebäck | im Gewicht von Centner | im Werte von Gulden | Mark |
|---|---|---|---|---|---|
| 1865: | 97 | 720 | 730 000 | 232 000 | 394 400 |
| 1869: | 105 | 1000 | 127 500 | 410 000 | 697 000 |
| 1871: | 62 | 540 | 76 000 (?) | 160 000 Thlr. | 480 000 |
| 1878: | 68 | 745 | ? | | ca. 487 000 |
| 1888: | 67 | 875 | ? | | ca. 490 000 |

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In den steten und sicheren Fortschritt der 60er Jahre griff der deutsch-französische Krieg störend ein; die Zahl der Kannenbäcker verringert sich um $^2/_5$, die Zahl der Gefäße fast um die Hälfte. Wie gleichzeitig die minderwertigen und minder riskanten Gewerbe in der Thonindustrie sich vermehren, ist an anderer Stelle zu zeigen. Auch in der Folgezeit vermehren sich die Betriebe nicht nennenswert. Der Aufschwung und geschäftliche Gewinn der 70er Jahre kommt so den weniger zahlreichen, kapitalkräftigeren zu gute, welche den Krieg hatten überstehen können. Die Produktion wächst, wenn auch mit Schwankungen, dauernd, ohne daß freilich die Höhe des Jahres 1869 erreicht wird; die übrig gebliebenen Betriebe werden entsprechend größer und umfangreicher. Die vermehrte Anwendung der beschriebenen Maschinen trägt mit zu ihrer allmählichen Umänderung bei. Erneut wirkt in derselben Richtung seit 1884, nach einigen Jahren der Depression, der Bau der seit 1870 dringend und wiederholt geforderten westerwäldischen Eisenbahn: die unmittelbare Verbindung mit dem Rhein war erreicht, die Beschaffung des Holzes bequemer und wohlfeiler; die Verfrachtung der Ware nach auswärts billiger und schneller; man konnte die Preise für die Ware ermäßigen und leichter konkurrieren. — Lehrreich ist, mit den obigen Aufstellungen die folgenden zu vergleichen, die sich allein auf Höhr beziehen. Hier haben:

| Jahr | Kannenbäcker | Hülfsarbeiter | Gebäcke | Ctr. Rohthon | im Werte von Mark |
|---|---|---|---|---|---|
| 1864 | 37[1] | ? | 330 | ? | ? |
| 1872 | 34[2] | 250 | ? | 140 000 | 400 000 |
| 1878 | 42 | 233 | 540 | 110 000 | 325 000 |
| 1888 | 42 | 255 | 545 | 110 425 | 315 000 |

Die allmähliche Wandlung der Verhältnisse geht mit einer gewissen Konzentrierung der Produktion Hand in Hand. Höhr hat vor 1870 kaum $^1/_3$ der Kannenbäckerbetriebe, es erleidet indessen keine Verluste und stellt zu den 62 übrig gebliebenen Betrieben eine starke Hälfte; ihm kommt die geringe Vermehrung vorzugsweise zu gute. Grenzhausen dagegen weist eine stete Abnahme auf; es hat:

1814: 29 Kannenbäckereien
1865: 35 „
1874: 28 „
1879: 17 „

[1] Die Röhrenfabrikanten mit eingerechnet.
[2] Ohne die Röhrenfabrikanten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In Ransbach vermehrten sich von 1865 bis heute die 3 Kannenbäcker um 2. In Grenzhausen hat Ackerwirtschaft und namentlich Hopfenbau, der in guten Jahren Hunderttausende der Gemeinde einträgt, mehr und mehr an Ausdehnung gewonnen. Die übrig gebliebenen Kannenbäckerbetriebe sind ziemlich gleichartig; es giebt nicht so viele Abstufungen und Unterschiede, keine so „kleinen Leute", wie in Höhr.

Zur Zeit schätzt man hier die Zahl der jährlichen Gebäcke auf 700, in Grenzhausen auf 250, in Ransbach wird sie für 1888 auf 90, für 1892 auf 88 angegeben und wird heute, bei allgemein starker Produktion, nicht kleiner sein. Es ergiebt sich eine ungefähre Gesamtzahl von 1050 Gebäcken jährlich, was einem Verbrauch von ca. 200 000 Centner Rohthon und einem ganz oberflächlich taxierten Werte von 630 000 Mk. entspricht. Das ist etwa der Produktionsstand von 1869. Er gründete sich damals auf 105 selbständigen Betrieben, heute auf 64; sie waren damals gleichmäßiger auf die beiden Hauptorte verteilt, kommen heute zu etwa $^2/_3$ dem einen von ihnen zu gute. Örtlich, wie betriebsweise hat sich die Produktion mehr und mehr konzentriert. Ein strikter Vergleich der heutigen handwerksmäßigen Betriebe nach Zahl und Umfang mit jenen, welche die alte Zunft umschloß und welche die Revolutionskriege bereits gefährdeten, ist leider nicht möglich, weil unter den Eulern die Kannenbäcker nicht von den Krugbäckern zu sondern sind und über die Zahl der in den Einzelbetrieben beschäftigten Arbeiter keine Nachrichten vorliegen. Aber auch so leuchtet es ein, daß die Mehrzahl der alten Kannenbäckerfamilien aus ihrem Beruf oder doch aus ihrer wirtschaftlichen Selbständigkeit verdrängt sind, um die Leistungsfähigkeit und Betriebskraft der übrigen zu stärken. Die Kannenbäckerei, als Handwerk, hat demnach keine Verluste, was Umfang und Wert der Produktion angeht, zu verzeichnen, wohl aber große Verluste an Produzenten, an selbstständigen, wirtschaftlichen Existenzen.

## 5. Die Absatzverhältnisse.

Die Art des Westerwäldischen Steinzeugs sichert ihm ein weites Absatzgebiet. Der dichte Scherben, die Glätte und Widerstandsfähigkeit der Glasur macht es für manche Zwecke sozusagen unersetzlich. Chemische Fabriken, Apotheken, Laboratorien, Färbereien, sämtliche Gewerbe, die mit Säuren und scharfen Flüssigkeiten zu thun haben, dann die Haushaltungen, endlich die Bier- und Weinwirtschaften sind die Konsumenten. Schon in den Zeiten des Zunfthandwerks war der Markt nicht von lokalen oder territorialen Grenzen beschränkt, er ist es heute noch weniger.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Über das Rheinstromgebiet hinaus reicht er aufwärts durch ganz Süddeutschland, in die Schweiz, nach Österreich, östlich in's Fränkische und Thüringische bis Sachsen und Hannover in das Geltungsgebiet der Bunzlauer Ware hinein, rheinabwärts über Holland, Belgien und die angrenzenden französischen Gebiete, wird an der Nordseeküste durch die englische Konkurrenzware an energischer Ausdehnung gehindert, hat sich aber doch auch nach England selbst, über Hamburg und Antwerpen nach Amerika und in geringem Maße nach anderen Weltteilen, endlich nach Schweden und Norwegen erweitert. Das „Niederland" nimmt ausschließlich die Gebrauchsware für häusliche und gewerbliche Zwecke auf, das „Oberland" zugleich die Trinkgeschirre in ihrer mannigfaltigen Form und ist mit seinen verschiedenartigen Bedürfnissen und Ansprüchen durchaus maßgebend für die gesamte Fabrikation in diesem Artikel.

Diese Sonderung der Absatzgebiete begünstigt eine entsprechende Specialisierung in den Produktionsgebieten. Thatsächlich scheint, zum wenigsten seit der zweiten Hälfte unseres Jahrhunderts, das Trinkgeschirr, kurz als „bayrische Ware" bezeichnet, nur in Grenzhausen hergestellt worden zu sein (Müller, bei Medicus, S. 476), ohne daß jedoch die Gebrauchsware, für welche der süddeutsche Markt auch zu haben war, vernachlässigt wurde. Die anderen Orte haben, dem Bedürfnis des nördlichen Marktes nachkommend, sich ganz auf die Herstellung der Gebrauchsware gelegt gehabt. Erst in ganz neuer Zeit fängt auch Höhr an, sich der Produktion der bayrischen Ware zuzuwenden, nachdem es einen Teil seiner Gebrauchsware schon immer auf dem süddeutschen Markt abgesetzt hatte. Doch wird der Vorsprung, den Grenzhausen durch seinen besonders geeigneten Bendorfer Thon und seine alte Technik, zumal beim Brennen der Ware hat, nicht leicht einzuholen sein.

Die Absatzwege sind unserem Industriegebiet durch die Natur vorgezeichnet. Auf bequemer Thalfahrt wurde früher alle Ware mit der Fuhre nach Vallendar an den Rhein geschafft, um von hier zu Schiffe auf- und abwärts, auch die Mosel hinauf zu gehen. Heute bringt die westerwäldische Eisenbahn (seit 1884) den größten Theil der Ware vom Bahnhof Höhr-Grenzhausen bezw. Ransbach an den Rhein und dann unter Vermeidung des lästigen und für die Ware gefährlichen Umladens, auf dem Schienenwege weiter an den Bestimmungsort. Soweit sie nicht als Stückgut befördert wird, geschieht die Verladung nach Specialtarif II für Wagenladungen, lose oder in Körben verpackt.

Der Absatz selbst vollzieht sich in den verschiedensten Formen.

Kurz zu bemerken ist, daß die sofort nach dem Brand ausgesonderte brüchige und schadhafte Ware im Ramsch an Hausierer losgeschlagen wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sie kommen meist mit Weib und Kind von auswärts, füllen ihren Karren mit dem aufgekauften Steinzeug und ziehen dann hökernd durch Stadt und Land. Die Gebrauchsware für Gewerbe- und Hauswirtschaft wird nicht weiter sortiert. Die „bayrische" Ware aber wird sorgfältig in solche erster, zweiter und dritter Gattung geschieden; die billigste und schlechteste findet immer noch willige Abnahme für die süddeutschen Volksfeste im Freien mit der beliebten Rauferei.

Für diese „Kaufmannsware" — um mit einem Ausdruck der Zunftzeit zu sprechen — sind zwei Arten des Absatzes zu scheiden. Ein Teil der Produktion wird beim Kaufmann in Höhr selbst abgesetzt. Gelegentlich machen auch die anderen am Ort ansässigen Thonwarenfabrikanten ein Geschäft mit „gewöhnlichem Steinzeug", das sie von dem Kannenbäcker kaufen müssen, aber für den Handelsverkehr kommen vor allem einige Kaufgeschäfte, fünf an der Zahl, in Betracht, deren Thätigkeit sämtliche Glas-, Porzellan- und Thonwaren und mit diesen in Beziehung stehende Artikel umfaßt.

Einige von ihnen sind aus ehemaliger Kannenbäckerei und dem Vertrieb der selbst produzierten Waren herausgewachsen, andere jüngeren Ursprungs. Ein Kaufmann nennt sich zugleich Fabrikant und läßt in eigener Kannenbäcker-Werkstatt unter Leitung eines ehemaligen Meisters als Werkführer seine Aufträge gegen Lohn ausführen. Für ein anderes Haus ist ein dem Namen nach selbständiger Kannenbäcker unausgesetzt beschäftigt, ein anderer steht nach Bedarf zur Verfügung; sie liefern die bestellte Ware entweder auf das Lager des Kaufmanns oder gleich auf den Bahnhof zur Verladung, wenn es sich um ganze Waggonladungen handelt. Sonst wird die Ware von den einzelnen Meistern in freier Konkurrenz und bei jedesmaliger Preis-Festsetzung verkauft. Die Vermittelung des ausländischen und überseeischen Absatzes fällt im besonderen diesen Geschäften zu. — Für den Kannenbäcker hat der Verkauf an den Höhrer Kaufmann die unleugbaren Vorzüge der Einfachheit und Bequemlichkeit, aber er muß es sich auch gefallen lassen, daß ihm nach altem Brauch 4 % für „Bruch" und 2 %—4 % Diskont für Barzahlung abgezogen werden. Etwa die Hälfte der gesamten Produktion wird durch den Kaufmann in Höhr dem Konsumenten vermittelt.

Die andere Hälfte wird unmittelbar durch den Kannenbäcker an die Konsumenten selbst oder auswärtige Geschäfte gebracht, teils im Marktverkauf, teils im Versandgeschäft. Jener spielt keine sehr wichtige Rolle. Nur einige mittel- und süddeutsche Messen, zu Frankfurt, Mainz, Mannheim, Würzburg, Darmstadt, Hanau, Bamberg, sind zu nennen. Frankfurt ist der Hauptplatz, von dem aus dann noch der eine oder andere Markt besucht wird. Aber weder ist die Zahl der Märktebesucher groß — weil die Zahl

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Verkaufsplätze beschränkt und in festen Händen ist — noch nimmt der Marktbesuch selbst sehr viel Zeit in Anspruch. Hat der Kannenbäcker oder dessen erwachsener Sohn von der Warenladung, mit der er auf die Messe reist, auch hier und da einen bestellten Posten abzuliefern, so ist doch der Verschleiß der großenteils unbestellten Ware die Hauptaufgabe; dabei nimmt er neue Bestellungen entgegen, besucht Kunden und knüpft geschäftliche Beziehungen an. Der nicht verkaufte Warenvorrat wird wohl auch als eine Art Kommissionslager in einem billig gemieteten Raum zurückgelassen; der Platzvermieter übernimmt leicht gegen eine Provision den Verkauf im Falle der Nachfrage. — Von allgemeiner Bedeutung ist das Versandgeschäft per Bahn, bei welchem es sich stets nur um bestellte Waren handelt. Ein paar Mal im Jahre begleitet der Kannenbäcker seine Warenladung, teils um das richtige Abliefern und vor allem vorsichtige Ausladen der einzelnen Posten zu überwachen und sich vor Bruchschaden zu sichern, teils um, sein eigener Reisender, alte Kunden zu besuchen und neue zu gewinnen. Auch ist er nicht abgeneigt, mit anderen als den eigenen Erzeugnissen der heimischen Industrie seinen Kunden aufzuwarten und seine Ladung zu vervollständigen. Seine Abnehmer sind entweder Kauf- und Ladengeschäfte, ähnlich denen in Höhr, oder es sind die Konsumenten selbst, Fabriken, Bierbrauereien. Man schätzt, daß ein Drittel unter den Kannenbäckern nur an den heimischen Kaufmann, ein zweites nur an die auswärtigen Abnehmer, das dritte endlich auf die eine wie andere Art seine Ware unterbringt.

Es sei noch bemerkt, daß die Wertberechnung der Produkte nach dem oben (S. 403) Gesagten bei einiger Aufmerksamkeit und Sorgfalt des Meisters leicht durchzuführen ist, und daß über *Wert und Preis* der Kannenbäcker sich wohl kaum im unklaren befindet. Ob diese Kenntnis freilich unter allen Umständen auch praktisch bewährt wird, ist eine andere Frage.

Jene Selbständigkeit des Kannenbäckers im geschäftlichen Verkehr macht ihn unabhängiger von dem Kaufmann in Höhr und mag auch sonst ihr Gutes haben, aber sie hat auch ein Herabdrücken der Preise auf dem Handelsmarkte zur Folge; dies wäre um der eigentlichen Konsumenten willen wohl zu billigen, wenn es nicht zugleich wieder den Verdienst der Produzenten mehr als erträglich schmälerte. Indem diese so zahlreich mit ihrem Angebot auf dem Markte erscheinen, können sie leicht gegen einander ausgespielt werden. Die Lage gestaltet sich noch mißlicher, wenn die Abnehmer persönlich oder durch ihre Reisenden am Orte erscheinen und nun die *gesamte* Konkurrenz sich zu ihren Diensten hält.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stets sind die Meister zu finden, welche ohne Kapital und Kredit, ihre stete Geldnot zu befriedigen unter allen Umständen Arbeit, Absatz und Bezahlung haben müssen und daher zu jedem Preise verkaufen, anstatt lieber auf Lager zu arbeiten; sie weisen keinerlei Aufträge ab, auch wenn deren Ausführung ihnen nur mit Schaden möglich ist, sie produzieren massenhaft, um durch den Absatz Geld zu schaffen. Die üble Lage, in die der kleine Anfänger, der kinderreiche, unvermögende, gar noch kränkliche Familienvater durch seine Abhängigkeit von dem Kaufmann gerät, wird zum Verhängnis für die übrigen. Da ist es für diese denn freilich wieder eine Rettung, wenn sie freihändig auswärts verkaufen. Am besten steht sich der Kannenbäcker, der für seine Produkte dauernde und massenhafte Abnahme bei ein und demselben Konsumenten, einer auswärtigen Fabrik z. B. findet. Arbeit genug, aber ohne Verdienst — das ist die ständige Klage des Kannenbäckers.

So erschwert und mindert der Kampf der Mitmeister unter einander Gedeihen und Fortschritt der einzelnen Handwerksbetriebe. Auch der gesamte Handwerkskörper der Kannenbäckerei ist durch manche Absatzbedingungen geschädigt oder bedroht.

Österreich konnte früher als ein Hauptabsatzgebiet bezeichnet werden, das ist es heute nicht mehr. Der Tarif von 1882 belastete den Doppelwaggon der einfarbigen, weißen Ware mit einem Zoll von ca. Mk. 1300, der mehrfarbigen, blauen Ware mit einem Zoll von ca. Mk. 1700 — was einem Einfuhrverbot nahezu gleichkam. Auch durch den Handelsvertrag wird die blaue Ware, die gerade dem westerwäldischen Steinzeug in Österreich die Nachfrage verschafft, dem gleichen Zoll unterworfen und nicht als „gemeines Steinzeug" behandelt. Nicht ganz so ungünstig ist die Lage gegenüber Frankreich, aber auch nach dort ist die Ausfuhr durch die Zollpolitik erheblich verringert. Die einheimische Produktion versorgt diese Länder fast ebenso, wie von jeher England die seinige. Solchen Verlusten ist der Gewinn des Absatzes nach Schweden und Norwegen und des überseeischen Exportes doch lange nicht gleichwertig gegenüberzustellen.

Im Inlande selbst, im alten Geltungsbereich des Rheinstromgebietes, ist die Stellung des westerwäldischen Steinzeuges zwar unerschüttert, aber doch nicht ohne Konkurrenz. Es giebt einige Gegenden, in denen ein unserem Thon ähnlicher gegraben und ein Steinzeug mit Salzglasur hergestellt wird, das dem unserigen an Güte nicht gleich, sonst aber ähnlich ist. Kaum in Frage kommt noch das Industriegebiet von Speicher bei Trier, wo die Thonausfuhr mehr und mehr überwiegt und die Produktion nur einen beschränkten Markt zu suchen scheint. Nicht ungefährlich ist dagegen die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produktion in der ſogen. Grafſchaft, nördlich der Ahr, hauptſächlich im Kreiſe Rheinbach, wo Meckenheim, an der Bahn von Bonn nach Euskirchen, den Mittelpunkt bildet; die „Bonner" heißen dieſe Kannenbäcker nach der Stadt, wo ihre Ware das Verkehrsgebiet des Rheines erreicht. Sie produzieren billiger und können billiger verkaufen; die geringere Qualität ihrer Ware aber ſuchen ſie durch ſorgfältige Arbeit vergeſſen zu machen. Wo ſie feſten Fuß gefaßt haben, wird es den Weſterwäldern ſchwer ſich zu behaupten; die Preisunterſchiede ſind zu groß, als daß die Vortrefflichkeit des weſterwäldiſchen Steinzeugs immer den Vorzug finden ſollte. — Ähnliche Erfahrungen werden bei dem Abſatz in Süddeutſchland gegenüber den Kannenbäckern aus Ober- und Nieder-Betſchdorf im Nieder-Elſaß (Kreis Weißenburg, Kanton Sulz) gemacht, welche vor 1870 naturgemäß in Frankreich Abnahme für ihre Ware hatten, jetzt aber notgedrungen mit den Weſterwäldern konkurrieren. Bei der Zählung von 1875 waren 40 Betriebe mit 195 Hülfsarbeitern vorhanden. — In beiden Fällen handelt es ſich um die gewöhnliche Gebrauchsware für gewerbliche und häusliche Zwecke. Die Zahl der Konkurrenten iſt aber nicht ſo groß und die von ihnen auf den Markt gebrachte Ware nicht ſo umfangreich, daß heute ſchon von wirklich bedenklicher Konkurrenz geredet werden kann.

Die Sommermonate bringen den *Hauptabſatz*; dann beſuchen die Kannenbäcker die Meſſen und Märkte und ihre Kunden. Ein trockener und warmer Sommer, der in Süddeutſchland die Volksfeſte im Freien begünſtigt und überall den Durſt vermehrt, eine gute Gemüſe- und Obſternte ſteigern mitunter die Nachfrage derartig, daß ihr nicht genügt werden kann. Die Produktion ſtockt aber nie; es wird den ganzen Winter hindurch gearbeitet, wenn auch minder angeſtrengt. Die fertige, unverkäufliche Ware nimmt der Meiſter auf Lager, in der Hoffnung, ſie im Sommer loszuſchlagen. Schlimm iſt es, wenn einmal bei unglücklicher Konjunktur die Hoffnung trügt.

Ein Geſamturteil über den heutigen Zuſtand der Kannenbäckerei wird erſt zu gewinnen ſein, wenn wir die aus ihr herausgewachſenen Produktionszweige der Fabrikation der Thonröhren und des verzierten Steinzeugs kurz betrachtet haben.

## 6. Die Thonröhren-Fabrikation.

In früherer Zeit ſind die Leitungsröhren mit der freien Hand auf dem Rade gewirkt worden; „Brunnenröhren" werden ſchon 1672 als Kannenbäckerware genannt. Dieſe lang geſtreckten Körper gleichmäßig und glatt in die Höhe zu arbeiten, war nicht leicht; ihre einfache cylindriſche Form aber forderte zur *mechaniſchen Herſtellung* heraus. 1863 wurde

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(durch denselben Kannenbäcker, der schon die Knetmaschine aufgestellt hatte) nach englischem Muster die erste Maschine eingeführt: durch Druck wurden die Röhren fortan in die Höhe gepreßt, statt gedreht zu werden. Dann wurde (1865) die Handkraft für den Druck durch die Dampfkraft ersetzt, und die erste Dampfmaschine kam innerhalb der Kannenbäckerei zur Anwendung.

Jetzt vollends konnte die handliche Herstellung auf dem Rade mit der maschinellen Herstellung nicht mehr konkurrieren. Noch weniger konnte der Kannenbäcker für bloß gelegentliche Nachfrage nach Röhren den kostspieligen Maschinenapparat anschaffen; wer es aber that, mußte ihn nach Kräften auszunutzen suchen. Dann zwang die verstärkte Konkurrenz der englischen Thon- und der neumodischen Cementröhren zur vollen Anspannung der Produktionsmittel; einer nach dem andern gab die Röhrenfabrikation auf. Heute stellen in Höhr nur 2 Fabrikanten neben anderen Produkten, der eine neben „gewöhnlichem", der andere neben „verziertem" Steinzeug, auch Thonröhren in geringem Umfange mit der Handpresse und ganz wenigen zur Bedienung der Maschinen angestellten Arbeitern her.

Der erste mit Maschinen eingerichtete Betrieb hat sich zur Röhrenfabrik mit einem ausgedehnten und sinnreichen Maschinensystem ausgewachsen.

Die Arbeiter sind nicht übermäßig zahlreich (22), aber alle gewöhnliche Tagelöhner, die durch Übung die nötigen Handgriffe in kürzester Zeit sich aneignen; unter ihnen nur ein gelernter Kannenbäckergeselle für die Arbeit an der Scheibe, welche nicht ganz umgangen werden kann, und zugleich für die Leitung des „Brandes," soweit sie nicht der Fabrikherr versieht. Ein halbes Dutzend Öfen verschiedener Konstruktion und Größe, moderne Ring- wie alte Kannenöfen, dienen dem Brennen der Ware. Solche Betriebsmittel und ein großes Lager von Röhrenfabrikaten gestatten die Ausführung von Massen-Bestellungen, die gerade in diesem Produktionszweige leicht vorkommen können.

Die neue maschinelle Technik, durch welche jede qualifizierte Handarbeit fast ganz verdrängt wurde, war nur möglich wegen der einfachen, geradlinigen Form des Produktes. Ein anderes Kannenbäckerfabrikat von gleicher Form, die großen cylindrischen Töpfe mit geraden Wänden, werden daher von den Röhrenfabrikanten in ihr Produktionsgebiet hineingezogen; Gefäßrohr und Gefäßboden werden besonders gepreßt und dann an einander gefügt.

Daß man trotz dieser Vorgänge bisher nicht versucht hat, auch andere Fabrikate der Kannenbäckerei auf maschinellem Wege mittels Pressung und fabrikmäßig herzustellen, wird man als sprechendes Zeichen für die praktische Undurchführbarkeit einer solchen Produktionsweise ansehen dürfen. Die Herstellung von Röhren ist aber der Kannenbäckerei endgültig entfremdet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## 7. Die Fabrikation der feinen Thonwaren.

Etwa ein Jahrhundert lang war von den Kannenbäckern nur das gewöhnliche Steinzeug hergestellt worden; niemand dachte mehr an die einstigen Leistungen der Vorväter und ihre Pflege des Kunsthandwerks. Das wurde erst in den sechziger Jahren unseres Jahrhunderts anders.

Eingeleitet wurde die neue *kunstgewerbliche Entwicklung* durch die Herstellung der sogen. Siderolithwaren, die aus leicht gebranntem Thon bestehen, mit Lackfarben gemalt und verziert sind. Böhmische und sächsische Töpfer waren es zumeist, die in einem Betriebe mittlerer Größe zu Höhr mit dieser Fabrikation beschäftigt waren. Gleichzeitig wurden Steinzeug-Bierkrüge in Metallformen gepreßt und zeigten dann auf der Außenseite erhabene bildliche Darstellungen, wie Scenen aus Wilhelm Tell, des Jägers Tod, Gambrinus.[1] Die alte Technik und Kunst aber wurde durch einen der aus Böhmen eingewanderten Gesellen, Hancke, um 1870 erneuert. Er „wirkte" die Gefäße auf dem „Rade", er preßte den Zierrat, die Bilder und Sinnsprüche, in Formen und legte diesen Schmuck in dünnen Plättchen auf das Gefäß, stattete das Ganze mit blauer Smalte aus und brannte es zu Steinzeug mit Salzglasur. So war das „altdeutsche Steinzeug" mit Hülfe alter Muster und Formen gewissermaßen neu erfunden und kam unter diesem Namen, als Imitation, auf den Markt.

Dem kleinen, unscheinbaren Anfang folgte ein glänzender Aufschwung. Der Geschmack der Zeit, das Interesse großer Herren, vor allem auch der in Koblenz residierenden Kaiserin Augusta, die Gunst kaufkräftiger Jahre förderten das Unternehmen; die imitierte altdeutsche Ware wurde Mode. Ihre Krüge und Humpen, Kannen und Weinbowlen, Nippessächelchen und Prunkstücke, Butterdosen und ähnliches Tischgerät gehörten bald zu den unentbehrlichen Bedürfnissen der gebildeten Gesellschaft; sie gingen in die ganze Welt.

Aber nur einige wenige intelligente und unternehmende Kannenbäcker wandten sich der Herstellung des neuen Fabrikats zu. Der alte Meister verstand sich nicht auf die neu entstehenden Verhältnisse. Da galt es neue Formen und neuen Schmuck erfinden, das Erfundene sofort verwerten und massenhaft auf den Markt bringen; es galt künstlerischen Sinn mit geschäftlicher Findigkeit verbinden; es galt eine ganz ungewohnte Technik und unbekannte Mittel und Werkzeuge.

Und gerade dies *technische Moment* erlangte schließlich eine aus-

[1] *Müller* bei Medicus, S. 476.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schlaggebende Bedeutung. Sobald das neue Fabrikat Mode- und Massenartikel wurde — wie es geschah — so hinderte nichts, es massenhaft herzustellen mittels weitgehender Arbeitsteilung und Vergrößerung der Betriebe. Man hörte bald auf, nach alter Weise jedes einzelne Stück frei zu drehen und den Zierrat aufzulegen. Auf diese Art wurde nur das „Modell" und nach diesem eine beliebige Zahl von Gipsformen gearbeitet, mit deren Hülfe nun eine schnelle und massenhafte Produktion möglich war. Beseitigt wurde indessen die Handfertigkeit und Scheibenarbeit nicht; nur daß der Scheibenarbeiter die im Rohen schon vorgearbeitete Thonmasse, den Gefäßkern, in der Form dreht, statt aus der freien Hand, wie in der Kannenbäckerei. Der Erfolg ist also ein Gewinn an Zeit, während das Betriebskapital sich beträchtlich vermehrt und die Zinsen durch Massenabsatz herausgeschlagen werden müssen. Sind die einzelnen Stücke glatt und sauber herausgearbeitet, retouchiert, so folgt das Bemalen mit den aus blauem Kobalt, später auch braunem Manganglas gewonnenen Schmelzfarben nach Maßgabe des entworfenen Musterstückes.

Als die Nachfrage nach dem „altdeutschen Steinzeug" seit der Mitte der 80er Jahre nachließ, wurde daneben und stetig in wachsendem Maße, ein feines Steingut hergestellt, die sogen. Elfenbeinware. Man wich vollkommen ab von der alten Technik des Brennens mit Reduktionsfeuer und Salzglasur, brannte die geformten Stücke nur zu „Biscuit" und erhielt dadurch einen, durch den Eisengehalt des Thones bedingten gelblichen Scherben, verstärkte dies Aussehen durch die Färbung der glatten, durchscheinenden Steingutglasur, in welche das Stück getaucht wurde, gab der inneren Gefäßwandung wohl eine weiße Beguß glasur, malte die Stücke mit Unter- oder Aufglasurfarben, oder auch auf beide Arten, fügte endlich Goldfarbe hinzu. Bis solche Steingutware vollendet ist, muß sie unter Umständen fünf Mal gebrannt werden.

Eine technische Folge dieses neuen Fabrikats war, daß die Produktion in den Betrieben für die „feine Ware" noch umständlicher, kostspieliger und riskanter wurde, und daß die Betriebe selbst, welche mit der steigenden Nachfrage und dem unverhofften großen Verdienst sich allmählich ausgedehnt hatten, völlig zu Großbetrieben auswuchsen: die ehemaligen Kannenbäcker waren Fabrikanten geworden.

Die größesten und ältesten unter den heute bestehenden Fabriken in Höhr und Grenzhausen haben ein umfangreiches Maschinenwerk für die Bereitung und Mischung des Thons in den Knetmaschinen und der sorgfältigst eingerichteten Schlämmerei, für die Bereitung der Glasuren und Farben, und brauchen je etwa 5 Öfen für das Brennen der Ware; sie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beſchäftigen mindeſtens einen Modelleur, der neue Muſter zu erfinden und auszuarbeiten hat, mindeſtens einen Retoucheur, der die Formen und die geformten Stücke nacharbeitet und die Arbeit ausfeilt, etliche Formengießer, welche die Gipsformen herzuſtellen haben, 20 und mehr Dreher für die Formarbeit an der Scheibe, eine Schar von 12—15 Mädchen für die einfachere Bemalung der Gefäße; für ſie arbeitet ein Maler mit Gehülfen und Lehrjungen für den minder einfachen maleriſchen Schmuck, ein Zinngießer mit Geſellen und Lehrlingen für die Bedeckelung der Trinkgefäße; in Thätigkeit ſind ferner 10—15 Tagelöhner für die Bedienung der Maſchinen, für Hülfsleiſtungen bei der Fabrikation, für die Beſorgung der Öfen und ſchließlich der Lagerei und Packerei — alles in allem durchſchnittlich 60 und mehr Arbeitskräfte in einem Etabliſſement, welche 8000—10 000 Centner Rohthon jährlich ihrem Gebrauchszwecke zuführen und entſprechend ausſtatten. Sonderbetriebe in dem ganzen großen Getriebe ſind die Maler- und Zinngießerwerkſtätten; der auf Accord angenommene Meiſter hat entweder ſelbſtſtändig für die Arbeitskräfte, ihre Beſchäftigung und Bezahlung zu ſorgen, oder der Fabrikherr nimmt dieſe eben ſo an, wie er den Meiſter annimmt und lohnt.

Von den Tagelöhnern abgeſehen, haben alle in einer ſolchen Fabrik beſchäftigten Leute eine mehrjährige Lehrzeit hinter ſich oder machen ſie gerade durch. Es leiſtet jeder qualifizierte Arbeit, wenn auch verſchieden bewertet, zum Unterſchied von den Arbeitern in der Röhrenfabrik und gleich den Arbeitern im Kannenbäckergewerbe. Der Modelleur und die beſten Dreher ſind die beſtbezahlten, der erſtgenannte, wie vielleicht noch der Formengießer und Retoucheur, auf Tagelohn, alle anderen ohne Ausnahme auf Accord thätig. Der Tagesverdienſt iſt durchſchnittlich höher als im Kannenbäckergewerbe, ſchon um die Arbeitskräfte zu gewinnen. Der Kannenbäckergeſelle trägt kein Verlangen, „Kanein“ zu werden — wie der Volksmund die Arbeiter in dieſen Fabriken benennt —, ſeine Werkſtatt mit dem Fabrikraum, der „Fabrik-Ordnung“ und dem mißtrauiſchen Kommis als Aufſeher zu vertauſchen. Während die Fabriken daher ihre Arbeitskräfte früher von außerhalb bezogen, ziehen ſie jetzt ihren Erſatz ſelbſt heran und nehmen Lehrjungen und -mädchen an, die von vornherein einen kleinen Wochenlohn erhalten.

Außer dieſen 5 größten Betrieben für die „feine Ware,“ giebt es noch einige, die man im Vergleich zu ihnen als *mittlere und kleinere* bezeichnen kann. Sie arbeiten ohne Dampfkraft, mit minder zahlreichen Menſchenkräften, meiſt ohne die Nebenbetriebe der Malerei und Zinngießerei. Sie verdanken ihr Daſein z. T. der ſeit 1879 in Höhr unter Leitung des Herrn



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Meister bestehenden Fachschule. Von deren Wirksamkeit in Rücksicht auf die Höhr-Grenzhäuser Industrie einige Worte zu sagen, ist an dieser Stelle unerläßlich.

Die Fachschule ist für Tages- und Abendbesuch eingerichtet. Wer den vollen, auf 3 Jahre berechneten Kursus durchmachen will, wird Tagesschüler, die am Ort Angesessenen, aber Tag über Beschäftigten besuchen die Abendschule. Die ersteren werden nach dreijährigem Kursus entlassen: als Modelleure, sei es für die Scheibentöpferei, sei es für die Bau- und Ofentöpferei; als Maler für die Thongefäße, im besonderen auch als Schriftmaler; als Formengießer und Retoucheure. Sobald erst der nunmehr gesicherte Bau für die Fachschule und die ganze notwendige innere Einrichtung vollendet sein wird, ist ferner vorgesehen: die Ausbildung zum Chemiker für keramische Untersuchungen, sowie als Dreher (Eindreher für die Arbeit mit Formen) und Wirker (Freidreher). Hierin wird heute nur die Fähigkeit erreicht, den Gefäßkern aufzudrehen, also die für den Modelleur, Formgießer, Retoucheur notwendige Vorarbeit zu verrichten. Ob jemals die Handfertigkeit des Kannenbäckergesellen durch bloßen Schulunterricht zu erzielen ist, wird die Zukunft zu entscheiden haben; die Handwerks-Lehrzeit zu ersetzen ist ja wohl auch nicht der Zweck der Fachschule. Vielmehr belehrt das Ziel des Unterrichts darüber, daß sie durchaus der kunstgewerblichen „Fein-Fabrikation" Arbeitskräfte zuführen will. Thatsächlich sind in den größeren Fabriken Modelleure, Formengießer, Retoucheure beschäftigt, die aus der Fachschule hervorgegangen sind, und die von Fachschülern angefertigten Modelle spielen in dem ganzen Industriezweig keine geringe Rolle. Kommt also die Fachschule unmittelbar der Kannenbäckerei in keiner Weise zu gute, so fördert sie doch vielleicht das Handwerk in anderer Gestalt innerhalb der Thonindustrie; gilt uns ja doch das Kannenbäckergewerbe nur als Vertretung des handwerksmäßigen Betriebes.

Unter den sieben mittleren und kleinen Betrieben für feine Thonwaren in Höhr und Grenzhausen befinden sich 5, welche aus der Wirksamkeit der Fachschule hervorgegangen sind. Einige von ihnen sind verbunden mit der Kannenbäckerei. Als Söhne von Kannenbäckern hatten ihre Inhaber die Fachschule besucht und sich im Modellieren ausgebildet; selbständig geworden machten sie ihr erworbenes Können ihrem Erwerb dienstbar und stellten neben dem gewöhnlichen Steinzeug auch das altdeutsche verzierte und das moderne Steingut her. Die Kannenbäckerei und die Feinfabrikation bleiben aber gesonderte Betriebe, deren jeder seine besonderen Werkzeuge, Arbeitskräfte und Arbeitsweise erfordert. Ohne Schwierigkeit kann daher jemand die Kannenbäckerei für sich, die „Fein-Fabrikation" in Gemeinschaft mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anderen betreiben. Jedenfalls ist der Inhaber oder einer der Inhaber ein gelernter Modelleur, der selbst als solcher thätig ist und Modelle auch von anderen, etwa den Schülern der Fachschule anfertigen läßt.

In zwei kleinen Betrieben wird nur die feine Ware hergestellt. In einem arbeiten lauter Brüder, von denen einer Modelleur ist, der andere wird von zwei Schwägern geleitet, von denen der eine Modelleur, der andere Dreher bezw. Kannenbäcker ist.

Bezeichnend für diese mittleren und namentlich kleinen Betriebe ist, daß ihre Inhaber alle in dem ganzen Betriebe erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten in sich vereinigen und bethätigen müssen: die Kunst des Modellierens, die Technik der Scheibenarbeit, die Praxis des Backens, Wissen und Erfahrung des Kaufmanns — für welche verschiedenartigen Thätigkeiten der Inhaber eines Großbetriebes seine besonderen routinierten Arbeitskräfte hat; bei ihm ruht lediglich die verantwortungsvolle Leitung, Aufsicht und Verwaltung des Ganzen, auch wenn er etwa als Kannenbäcker angefangen hat oder in der Modellierkunst ausgebildet ist. Um die so notwendige Arbeitsteilung wenigstens in etwas durchzuführen und zugleich Kapital und Arbeit zusammen zu fassen, sind meist 2 Inhaber vereinigt; ein Merkmal bescheidenen Anfangs, das auch manche Großbetriebe noch an sich tragen. Aber auch dann wird es schmerzlich genug empfunden, daß der einzelne seine Beschäftigung zu häufig wechseln muß, zu vielerlei an Arbeit und Sorge auf sich lasten hat. Welches Maß solch undankbarer Arbeitsleistung es ist, läßt sich ermessen, wenn wir hören, daß in einem derartigen Betriebe für all die geschilderten mannigfaltigen und umständlichen Verrichtungen nur 4 Gesellen als Dreher, 3 Mädchen zum Malen und 1 Tagelöhner beschäftigt sind.

Was man ganz allgemein zu Gunsten dieser kleinen, handwerksmäßigen Betriebsweise sagen kann, wird man auch hier anführen können. Die Arbeitskräfte und die einzelnen Stadien der Produktion werden leichter überblickt und kontrolliert; die Gefahr hastiger und übereilter Produktion ist weniger groß. Die Sorgfalt, welche im Großbetriebe naturgemäß vor allem den wertvollen, durch Form und Schönheit hervorragenden Stücken zugewandt wird, kann im Kleinbetriebe bei gewissenhafter Leitung eher jedem einzelnen Stück zu gute kommen, dieses vermag künstlerischer, individueller zu wirken. Aber eine auf ihren Ruf bedachte große Fabrik hat selbst das dringendste Interesse, hierin nicht zurück zu stehen. Es drohen ferner dem Kleinbetriebe weniger Verluste an Rohmaterialien, an zerbrochener, oder durch sorglose Arbeit oder den bösen Willen der Arbeiter sonst verdorbener Ware. Durch



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wie viel Hände muß im Großbetriebe das, mit jedem neuen Prozeß im Wert gestiegene Arbeitsprodukt wandern, um dann vielleicht durch die Gleichgültigkeit oder Dummheit des Tagelöhners beim Einsetzen in den Ofen oder beim Brennen selbst verloren zu gehen. Gerade hier tritt aber der kleine Fabrikant persönlich für seine Ware ein.

Andererseits aber müssen die mangelnden Betriebsmittel ersetzt werden. Besondere Sorgfalt und mehr Zeit erfordert die Bearbeitung des Thones, der ohne durch den Schlämmapparat gegangen zu sein, nur in der Knetmaschine zubereitet worden ist; zeitraubend und mühsam ist es, Farben und Glasur auf der Reibeschale mit der Hand, statt mit der Maschine herzurichten; höchst lästig und zeitraubend und den Verdienst schmälernd ist es, die Ware zwischen Werkstatt und den am Ort befindlichen Malereien und Zinngießereien hin- und herzutragen.

Fast gefährlicher aber noch für den Verdienst, als die fehlenden Betriebsmittel, sind die vorhandenen. Ein Mindestmaß von Betriebsmitteln ist auch für den kleinsten Betrieb unumgänglich notwendig, d. h. außer Knetmaschine, Scheiben und Ofen, vor allem Modelle und Formen. Das in diesen aufgespeicherte Kapital verzinst sich leicht, wenn ein großer Kundenkreis und umfangreicher Absatz für immer neue Verwendung sorgt, im anderen Falle liegt es tot. Dabei muß es dauernd und schnell vermehrt werden: auch der kleinste Fabrikant, der für den „Markt" arbeitet, braucht „Neues," das er anbieten kann, womit er die Nachfrage rege hält. So sammelt sich Modell zu Modell, Form zu Form. Er braucht ebenso Prunkstücke, um die Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen, Reklame zu machen. Es erfordert manch Mal eine Arbeit von Monaten, um einen solchen Krug, eine solche Säule u. dergl. zu modellieren, ungerechnet die Unkosten an Rohmaterial und Herstellung — aber er verkauft ein solches Stück vielleicht gar nicht oder ganz vereinzelt. Manche Bestellung, die ein neues Modell und neue Formen verlangt, muß abgelehnt werden, weil die Unkosten zu groß sind und der Besteller sie nicht tragen will; der große Fabrikant wälzt mit Leichtigkeit die Unkosten auf spätere Besteller ab, auf die er sicher rechnen kann, und liefert dieselbe Ware billiger. Andere Bestellungen gehen verloren, weil die Lieferungszeit nicht eingehalten werden kann, aus Mangel an Arbeitskräften und Betriebsmitteln aller Art.

Auch durch die Art des Absatzes ist der große Fabrikant vor dem kleinen sehr begünstigt. Sie ziehen beide mit ihrem Musterlager, den Proben an alter und neuer Ware, auf die Leipziger Frühjahrs- und Herbstmesse, wo dann der große so unendlich überlegen ist durch die Reichhaltigkeit und Mannigfaltigkeit seines Angebots. Wenn dann der kleine, um Platz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

miete und Reiſeſpeſen einzubringen, um Arbeit und nur einigen Verdienſt zu haben, billigere Preiſe notiert — iſt es ein Wunder? Dem Agenten, der für ihn Geſchäfte vermittelt — Reiſende in die Welt ſchicken kann er natürlich nicht — zahlt er wie jeder 5 % und empfindet dieſen Abzug viel ſchwerer als ſein Konkurrent.

Die auf die Meſſen folgenden Monate, im Frühjahr bis Mai, im Herbſt bis Weihnachten, ſind die Saiſonzeiten für dieſe feine Ware. Inzwiſchen wird weitergearbeitet auf Vorrat; die Geſellen dürfen aus Rückſicht auf die ſpätere Arbeit nicht entlaſſen werden und wollen Bezahlung, die ganze Produktion ſoll unterhalten werden: für den mittelloſen Mann faſt eine unmögliche Aufgabe. Geſchäftsverluſte treffen den kleinen Fabrikanten viel ſchwerer, als den kapitalkräftigen Konkurrenten; vielleicht auch häufiger, da bei dem Abſatz in die Ferne, in's Ausland ihm kaufmänniſche Erfahrung und die Kenntnis der geſchäftlichen Hülfsmittel fehlt.

Ein geringeres Riſiko bedroht denjenigen Fabrikanten, der für ein großes Kaufgeſchäft in Höhr oder außerhalb arbeitet und hier ſeine ganze Ware abſetzt. Iſt er zugleich vom Händler wirtſchaftlich abhängig, dann werden ihm die Preiſe gemacht, und ſeine Fabrikation gereicht weder ihm, noch der geſamten Induſtrie zum Segen; ein ſelbſtändiges Klein-Handwerk vertritt er jedenfalls nicht.

In günſtigerer Lage befindet ſich vielleicht der Kannenbäcker, der auch die „Fein-Fabrikation" betreibt. Ihn unterſtützen Geſchäftskenntnis und geſchäftliche Beziehungen. Hat er ſchon früher von anderen Fabrikanten gelegentlich die „feine Ware" gekauft und auf eigene Rechnung abgeſetzt, ſo braucht er jetzt nur den Kundenkreis zu erweitern und energiſcher zu bearbeiten.

Immer aber tragen dieſe mittleren und kleinen Betriebe den Stempel der Unfertigkeit an ſich, ihre Inhaber das Bewußtſein des Halben mit ſich. In dem kleinſten Betriebe iſt das Princip des Wachſens rege wie in dem größten. Iſt die erſte Muffel gebaut, ſo ſtellt ſich bald das Bedürfnis nach einer zweiten heraus; iſt das Ziel des Ehrgeizes, eine Farb- und Glaſurmühle und Schlämmerei zu beſitzen, nach und nach erreicht, ſo wird bald eine Kraftmaſchine vermißt, macht ſich die Notwendigkeit einer eigenen Zinngießerei und Malerei geltend. Jede Vermehrung der Produktion vermindert die auch im kleinſten Betriebe verhältnismäßig bedeutenden Unkoſten und veranlaßt wiederum die Vermehrung und Verbeſſerung der Betriebsmittel. Der Betrieb iſt erſt vollendet, wenn er alle techniſchen Hülfsmittel in ſeinen Dienſt geſtellt hat, alle Forderungen des ſtets nach Neuem verlangenden Marktes zu befriedigen vermag — und wann iſt dieſes der Fall? Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

technischen Fortschritte und den Markt erobert der Fabrikant sich leicht, der schon auf der Höhe der Zeit steht. Wer aber ohne Kapital erst die Errungenschaften der Vergangenheit allmählich sich selbst erringen will, steckt alles Verdiente und Ersparte in seinen Betrieb, um doch stets hintennach zu hinken. Dem ist nur geholfen, wenn er durch einen neuen Gedanken die Produktionskosten erheblich zu verringern und die Konkurrenten aus dem Felde zu schlagen vermag oder durch eine neue Ware einen großen Erfolg auf dem Markte erzielt und auf diese Weise — zum Kapitalisten wird. So lange er das nicht ist, wird er stets unzufrieden sein und mit Neid auf die vom Kapital begünstigten Konkurrenten blicken.

Diese mittleren und kleinen Betriebe sind noch nicht ausgewachsen zu dem Großbetrieb, dem ihr Wesen entspricht. Geschieht es auch später nicht, so sind sie doch nicht anders zu beurteilen, als jedes zwerghafte Gebilde, das nie einen Maßstab abgeben kann für die Natur der Dinge. Man darf sie nicht für das Handwerk in Anspruch nehmen, und diejenigen, welche in ihrem Dasein den Beweis dafür erbracht sehen, daß die Fachschule hier das Handwerk fördere und vermehren helfe, sind im Irrtum. Die Verdienste der Fachschule liegen auf anderem Gebiete. Was sie zur Entwicklung des Geschmacks- und Schönheitssinnes und zur Hebung unserer Thonindustrie geleistet hat, ist nicht unsere Sache abzuschätzen; wir haben lediglich festzustellen, daß sie zur Heranbildung eines eigentlichen Kunsthandwerks nicht im stande ist, so lange Produktions- und Absatzverhältnisse dieselben bleiben wie heute.

## 8. Rückblick: Zustand der eigentlichen Kannenbäckerei.

Der Kannenbäcker hat meist in des Vaters oder als Lehrling in eines anderen Werkstatt gelernt, der jüngere mitunter eine kaufmännische Ausbildung bei einem Geschäftsfreund erhalten; heute besucht wohl jeder die keramische Fachschule in Höhr als Tages- oder Abendschüler, wo er außer den erwähnten Fertigkeiten namentlich auch Gelegenheit hat, die Buchführung zu erlernen und so eine Grundlage für die geschäftliche Leitung seines späteren Betriebes zu gewinnen.

Dem Sohn oder Schwiegersohn eines Kannenbäckers, wenn er in den Besitz eines schuldenfreien Grundstücks samt den Betriebsmitteln, im Gesamtwerte von durchschnittlich 10—15 000 Mk. gelangt, wird es nicht schwer, sich in Ehren durch die Welt zu schlagen. Schlimm steht es freilich für den kleinen Anfänger, der mit Schulden und mangelndem Betriebskapital zu kämpfen hat; vor 20 Jahren, in der Zeit des goldenen Überflusses, war

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

es ihm leicht gemacht, es zu etwas zu bringen. Heute muß er schon sehr von Glück begünstigt sein, wenn er fortkommen will. Die „Selbstkraft" des Meisters bleibt aber stets ein wesentlicher Faktor wirtschaftlichen Gedeihens und lohnender Produktion. Wer nicht mit angreifen kann oder will, wird nur schwer sich auf der Höhe halten oder sein Ziel erreichen. Das Ziel an und für sich ist erreichbar, es ist das des alten Handwerks: ein Eigen an Grund und Boden und der ganzen „Fabrik"-Einrichtung; es schiebt sich nicht mit jedem Fortschritt weiter hinaus. Eine Großmannssucht aber ist — was bei dem Fabrikanten der feinen Ware berechtigtes und notwendiges Streben ist — das Streben nach immer vermehrter, im „Großen" betriebener Produktion. Mit jeder über ein bestimmtes Mittelmaß hinausgehenden Produktion vermehren sich ständig die Kosten, vermehrt sich die Schwierigkeit des Absatzes; das Verschleudern der Ware ist schließlich die Folge. Hat einer das Glück, mit wenig Kosten und schnell zu produzieren — und solche „dankbare" Artikel giebt es auch in der Kannenbäckerei —, ist er fleißig und sparsam und ehrgeizig zugleich, dann kann er wohl seine Jungen auf dem Gymnasium der Kreisstadt unterhalten und ihnen zu einer ersehnten Beamtenstellung verhelfen. Denn „dem Staate die Füße unter den Tisch zu stecken," gilt manchem Kannenbäcker als das wünschenswerteste Ding auf Erden.

Eine gewerbliche Organisation giebt es weder für die Meister noch die Gesellen, soweit nicht gewisse Verbände für die Durchführung socialer Maßnahmen staatlicherseits erzwungen sind. Der Lehrling wird zum Gesellen in allmählichem Übergang und ohne bemerkenswerten Abschluß der Lehrlingszeit; der Geselle arbeitet in derselben Weise weiter, wie er schon seit längerem gearbeitet hat, er denkt nicht daran zu wandern und das Handwerk zu grüßen. Er soll es nie gethan haben. Daß er außerhalb des Kannenbäckerlandes seine Technik und Arbeitsweise nicht verwerten könne, trifft heute, wo er aus dem „Wirker" fast ganz zum „Scheibenarbeiter" geworden ist, wohl nicht mehr zu. Der Geselle wiederum wird, wenn es ihm noch in seltenen Fällen glückt, Meister, wie er Geselle geworden ist, ohne Förmlichkeit, ein freier Gewerbetreibender. So stellt sich rein äußerlich betrachtet, der Kannenbäckergeselle nicht viel anders dar, als der qualifizierte Fabrikarbeiter; aber noch hebt er selbst den Unterschied hervor und ist sich seines Wertes bewußt. So lange der Meister nicht der „Herr Fabrikant" und „Kaufmann"[1], der Geselle nicht internationaler Proletarier sein will, wird

[1] Kein Kannenbäcker gehört zur „Töpferei-Berufsgenossenschaft"; in Höhr, für welchen Ort genügend klare Angaben nicht zu erlangen waren, gehören ihr vielleicht die mit „Feinfabrikation" verbundenen Kannenbäckereibetriebe an.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die fehlende gewerbliche Organisation der Kannenbäckerei nicht ihren handwerksmäßigen Charakter nehmen können.

Das vermögen auch nicht die anderen Besonderheiten in ihrem Betriebe: die Teilung der Produktionsarbeit innerhalb eines Betriebes in Vorbereitungs-, Haupt- und Nebenarbeit mit besonderen Arbeitskräften für jedes Gebiet; eine gewisse Specialisierung in dem produktiven Gesamtkörper, die fast jedem Kannenbäcker einige Hauptartikel zuweist, für welche er die meiste Nachfrage, die Gesellen die meiste Übung haben, eine Specialisierung, die durch die verschiedenartigen Bedürfnisse ganzer Absatzgebiete (bayrische Ware, Gebrauchsware), wie einzelner Konsumenten (z. B. Mostrich-, Senf- und Salbentöpfe) oder auch durch die persönliche und wirtschaftliche Lage der Produzenten veranlaßt wird[1]; endlich die Produktion nicht für einen lokalen Markt, sondern für einen großen Kreis interessierter Länder und in Zusammenhang damit ein kaufmännisch betriebenes Absatzgeschäft. Hierbei bekundet der Meister vielleicht nicht alle Eigenschaften und Kenntnisse des fertigen Geschäftsmannes, aber ohne Kalkül und Spekulationsgeist ist er doch nicht. Er rühmt sich selbst dessen, daß er jeden Absatzvorteil zu gewinnen trachte, und wie gut er zu rechnen versteht, zeigt die oben gegebene Aufstellung über die Kosten seiner Produktion.

Wegen dieser Besonderheiten ist die Kannenbäckerei aber auch kein Handwerk, das in den landläufigen Begriff gepreßt werden kann. Dem entsprach sie mehr vor 50 oder 100 Jahren, als sie noch auf der Stufe der immerhin schon vorgeschrittenen Töpferei in Bunzlau oder gar jener in Bürgel stand. Sie ist heute ein Gebilde, das in der Technik, Produktions- und Absatzweise, wie in dem socialen und wirtschaftlichen Aufbau, Eigenheiten des Handwerks mit denen einer kaufmännisch geleiteten Fabrik vereinigt. Sie tritt aber dem Großbetriebe als etwas wesentlich anderes und gegensätzliches zur Seite. Sie darf in ihrer heutigen Struktur nicht als eine Übergangsform zum Großbetriebe aufgefaßt werden.

Auch ist es schwer denkbar, daß sie jemals ein fabrikmäßiger Großbetrieb werden wird. So lange die heutigen technischen Verhältnisse ähnlich erhalten bleiben, und die Produktion ganz auf der Handfertigkeit beruht, bedarf es immer sorgfältiger und sachkundiger Aufsicht, um die Erzeugnisse auf der Höhe und konkurrenzfähig zu erhalten und starke Verluste zu vermeiden, in

[1] Es ist an die Herstellung von kleinem Spielzeug, Vogelpfeifen und Getier, Musikinstrumenten, gedacht; sie werden in einfachen Formen ohne besondere Mühe und Anstrengung gepreßt und geben mittellosen oder körperlich schwachen Kannenbäckern erwünschten Erwerb. Diese Ware wird in fremden Öfen „mitgebacken" (vgl. oben S. 405).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Werkstatt, wie beim Ofen. Das erforderliche Aufsichtspersonal erhöht die Betriebsunkosten, welche im übrigen nicht geringer wären, als in einer Summe von Einzelbetrieben, um ein Beträchtliches. Solch ein großer Betrieb würde erheblich teurer produzieren als der handwerksmäßige von heute, also keinerlei wirtschaftliche Vorteile mit sich bringen.

Das wäre in noch verstärktem Maße der Fall, wenn man sich eine fabrikmäßige Herstellung mittels Werkzeugmaschinen, wie in der Röhren- und Feinfabrikation vorstellte. Erforderlich wäre eine übergroße Zahl von Formen, in denen die verschieden gestalteten und neu aufkommenden Gefäße zu pressen oder zu drehen wären. Diese Arbeit aber bei den zahlreichen runden und geschweiften Gefäßen und Gefäßteilen würde wiederum einen Zeitaufwand fordern, der hinter dem eines geschickten Freidrehers oder Wirkers nicht zurückbleiben dürfte. Zu dem vermehrten Betriebskapital kommen Unkosten, die denen unseres Handwerks ungefähr entsprechen, und außerdem die Ausgaben für das Aufsichtspersonal. Nachdem in der handwerksmäßigen Kannenbäckerei an Maschinen- und minder qualifizierte und daher auch minder bezahlte Menschenkraft abgegeben worden ist, was abgegeben werden konnte, ist die Produktion hier bei der Mitarbeit des Meisters so billig, daß eine andere Betriebsweise sie nur verteuern könnte — falls das selbstständige Handwerk nicht zur Verlagindustrie entartet.

In dieser Form wäre ein Großbetrieb in der That denkbar. Wenn der Kaufmann in Höhr eine Werkstätte nebst Ofen sein eigen nennt, warum soll er nicht deren eine größere Zahl an sich bringen? und wenn ein Kannenbäcker 2 Werkstätten mit 3 Öfen besitzt und beschäftigt, warum nicht auch das 4- und 5fache oder mehr? In jedem Betrieb würde nach den Aufträgen des Unternehmers gearbeitet, der leitende Meister, im einzelnen mehr oder weniger selbständig, wird für den über ein Mittelmaß hinausgehenden Ausfall an brüchiger oder fehlerhafter Ware verantwortlich gemacht, Produktion und Absatz unterstehen einheitlicher Regelung. Zu einer solchen Organisation wird es gewiß kaum durch Spekulation des Kaufmanns kommen, aber zunehmende Verschuldung kann die selbständigen Betriebe vernichten und dem Verleger unterwürfig machen.

Heute aber ist die Kannenbäckerei keinem Mitbewerb von Großbetrieben ausgesetzt. Auch anderen Fabrikaten gegenüber, die unter Umständen in Großbetrieben hergestellt werden, nimmt sie eine feste Stellung ein. Die Eigenart ihrer Erzeugnisse hat deren Absatz bisher gesichert und im allgemeinen, trotz des Verlustes einzelner Gebiete, erweitert. Die Süddeutschen hören nicht auf, ihr Bier aus westerwäldischen Steinkrügen zu trinken, ihren Wein daraus zu schänken. Die zunehmende Bedeutung aller chemischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gewerbe und Industrien sollte die Nachfrage vermehren und thut es wohl auch. Es werden keine Klagen über Verdrängung durch Eisen oder andere Stoffe laut, eher äußert sich die Befriedigung, daß ein untreuer Konsument sich wieder zu dem westerwäldischen Steinzeug bekehrt hat.

Von früheren Produkten der Kannenbäckerei sind, wie wir sahen, die Röhren fast ohne Widerstand für den Fabrikbetrieb gewonnen worden. Um die feine Ware, das verzierte Steinzeug und das Steingut, wird noch gekämpft — ein bloßer Scheinkampf; denn es handelt sich nicht um die Existenz von Handwerksbetrieben gegenüber Großbetrieben, sondern um die Entwicklung der ersteren zur Stellung und zum Umfang ihrer großen Konkurrenten.

Der kunstgewerbliche Aufschwung, der diesen neuen Industriezweig aus der alten Kannenbäckerei hat hervorgehen lassen, ist aber auch an dieser nicht spurlos vorübergegangen. Das Publikum verlangt vielfach Gebrauchsgegenstände, Dosen, Näpfe, Trinkgerät, mit einfachem, erhabenem Schmuck, der doch den Kostenpreis nicht in dem Maße, wie bei dem in Formen gedrehten und verzierten (feinen) Steinzeug erhöhen darf. So legt denn der Kannenbäcker nach der Weise seiner Vorväter spärlichen und einfachen ornamentalen Schmuck, den er in Formen gepreßt hat, auf sein Gefäß auf. Auch sind bescheidene Anfänge zu bemerken, nach fremden Mustern in der Form edlere und gefälligere Gefäße herzustellen und mit Linien und Farben entsprechend zu verzieren. Hier hat die keramische Fachschule auch um die eigentliche Kannenbäckerei ihre Verdienste und vermag sie für solche Produktion, die ganz im alten, handwerksmäßigen Geleise sich bewegt, aufs beste auszustatten. Es ließe sich denken, daß ihre Erzeugnisse, zumal wenn sie mit Hülfe von Schablonen gleichmäßig und glatt gemacht werden, sich einen weiteren Abnehmerkreis verschafften und den bürgerlichen Tisch eroberten, anstatt in ihrer übergroßen Einfachheit auf den bäuerischen Haushalt und Küche und Keller beschränkt zu sein.

Eine Gefahr für unsere Kannenbäckerindustrie, die zwar nicht akut ist, aber doch sich zeigt, liegt in der Konkurrenz der in anderen Gegenden Deutschlands heimischen gleichartigen Industrien. Bietet auch die Güte des westerwäldischen Rohthons einen Schutz, so ist ein solcher dauernd nur von einer Verbilligung der Produktion und dadurch ermöglichten Preisherabsetzung unserer Kannenbäckerware zu erwarten. Es kann sich hierbei nur um die Verminderung der in den Rohmaterialien steckenden Unkosten handeln. Neue Ofen-Konstruktionen, welche Ersparnisse an Brennmaterial ermöglichen, kommen zugleich den gesamten Konkurrenzindustrien zu gute; aber der Absatz wird doch ungemein gefördert und die Nachfrage vermehrt werden. Für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Erzielung anderer Vorteile wäre die genossenschaftliche Organisation zum Einkauf von Rohstoffen zu empfehlen — nicht ohne Verlegenheit über dies alte Rezept, dessen Annahme doch meist von dem Patienten verweigert wird. In diesem Falle kann man sich freilich auf das von den Kannenbäcker-Gesellschaften gegebene Vorbild berufen. Sie selbst sind allerdings für eine Organisation allgemeinen Charakters nicht zu verwenden, da es sich bei ihnen um vorhandene Vermögensobjekte handelt, deren Nutznießung anderen gewiß nicht ohne weiteres, vielleicht überhaupt nicht gewährt werden wird. Auch sind die Erfahrungen, die der Grenzhäuser Rohverein mit seinem Holzmagazin gemacht hat, nicht ermutigend; ob sie indessen unter allen Umständen maßgebend sind, wäre noch abzuwarten (vgl. oben S. 391 f.). Aber den genossenschaftlichen Einkauf von Kohlen, Farbe, Salz und der Magazinierung der Materialien steht wohl kein besonderes Hindernis entgegen, das nicht in der Organisation selbst zu suchen wäre. Sind die Ersparnisse im einzelnen auch gering, so fallen sie doch bei dem massenhaften Verbrauch des einzelnen Betriebes wie des gesamten Gewerbes unzweifelhaft schwer ins Gewicht. Zum wenigsten gewinnt das einzelne Mitglied den Vorteil, welchen der Großbetrieb sich mit Leichtigkeit selber zu verschaffen im stande ist.

Durch solche Maßnahmen kann die Produktion als Ganzes und die Konkurrenzfähigkeit des gesamten Industriekörpers gefördert werden. Das wirtschaftliche Gedeihen aber der bestehenden Einzelbetriebe bleibt von der Einsicht des Inhabers und dem Verhältnis unter einander abhängig. Der rastlose Konkurrenzkampf wird alsbald wieder die alte Klage der gedrückten Preise und der unlohnenden Produktion laut werden lassen. Eine kartellartige Vereinigung, welche den Mindestpreis für die Ware sachgemäß festsetzte und sich das Recht vorbehielte, das Produktionsmaximum zu bestimmen, könnte wohl Rettung bringen. Die lokale Begrenzung des Produktionsgebietes und das Zusammengerücktsein der Produzenten, würde, wie es den Konkurrenzkampf stärkt und verschärft, zugleich den friedlichen Zusammenschluß erleichtern. Aber die Vielheit der Köpfe und Verschiedenartigkeit der Einzelbetriebe läßt das Beginnen fast aussichtslos erscheinen. Leichter sind die gegenseitigen Klagen und Vorwürfe über die schlimme Preisdrückerei, die man schon vor 30 Jahren hören ließ (Müller bei Medicus S. 483).

Ob neben solchen modernen, durch den Schutz der gewerblichen Arbeit geforderten Vereinigungen, noch eine Organisation mit Zunft- oder Innungscharakter in der Kannenbäckerei Platz finden könnte, ist schwer zu sagen. Es scheint, sie ist diesen alten Formen entwachsen. Eine Neigung für sie besteht keinenfalls. Wünschenswert wäre eine derartige Organisation vor

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

allem für die Regelung des Lehrlingswesens; die Willkür und Rechtlosigkeit hier ist eine stete und gerechtfertigte Klage. Der Lehrling, von der Wohnung und der Familie des Meisters losgelöst, durch die bare Bezahlung früh an Geldverdienst gewöhnt, wird gewissermaßen auf das Niveau des Fabrikarbeiters herabgedrückt. Im Lehrling erzieht man den künftigen Gesellen, und den Gesellenstand als solchen zu erhalten, vor der Verbrüderung mit dem socialdemokratischen Fabrikarbeiter zu retten, ist vielleicht der förderlichste Schutz für unser Handwerk und seine Meister.

## B. Die Krugbäckerei.

Die Krugbäckerei ist ein altes, legitimes Geschwister der Kannenbäckerei. Anders als die Fabrikation der Röhren und der feinen Ware, welche als deren spätgeborene Kinder der alten Mutter bald über den Kopf gewachsen und in der äußeren Erscheinung sehr unähnlich geworden sind, verleugnet sie noch heute die enge Verwandtschaft nicht und die Zeit gemeinsamen, von der Zunft mütterlich gepflegten Lebens. Sie hat indessen ihre besonderen Anlagen und Eigenheiten, und die sind Schuld, daß sie im Vergleich zu der Schwester den Eindruck eines zurückgebliebenen Wesens macht; ihre Natur läßt eine reichere Entwicklung gar nicht zu.

Die Anfertigung eines „Kruges," als einer Gattung der Zunftwaren, gehörte in der alten Zunft auch zum „Meisterstück." Thatsächlich wird Kannen- und Krugbäckerei sich nie bei einem Meister und in einem Betriebe vereinigt gefunden haben. Gewisse Unterschiede in der Produktion, welche den Rohstoff, wie die Technik betreffen, machen es unwahrscheinlich.

### 1. Die Betriebsmittel und ihre Beschaffung (Rohmaterialien, Technik und Arbeitskräfte).

Für seine rotbraunen Steinkrüge, die im allgemeinen $^1/_2$ bis höchstens $1^1/_2$ l Inhalt haben, braucht der Krugbäcker im Gegensatz zum Kannenbäcker einen eisenhaltigen fetten Thon, der in rötlichen und weißgelben Farben erscheint[1]. Das richtige Maß an Eisengehalt im Thon zu erreichen ist sorgfältige Mischung Haupterfordernis und eine Auswahl

[1] Es werden auch, namentlich in Grenzhausen, Krüge aus weißem Thon von den Krugbäckern hergestellt, doch nur selten. Die großen weißen Krüge von 3 l und mehr Inhalt sind Kannenbäcker-Arbeit.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verschiedener Thonsorten Bedingung. Die Krugbäckergesellschaften haben daher ihre Thonlager gerne zerstreut in verschiedenen Gemarkungen. Um den häufig zu starken Eisengehalt zu mindern, ist der weiße Thon von Ebernhahn, den die Kannenbäcker für ihre Ware zumeist gebrauchen, fast unentbehrlich.

Die Art der Thonförderung und die Unkosten bleiben sich im allgemeinen im ganzen Gebiet gleich, wenn auch die kleinen Unterschiede je nach den Grundsätzen der Gesellschaften zahlreich sind. Von der Förderungstätte fährt der Krugbäcker sich seinen Thon selbst an; Ackerwirtschaft und Zugtiere gehören ihm nur ausnahmsweise nicht. So kann er sich den Thon billiger berechnen, als wenn er Bahnfracht zu zahlen hätte, aber weite Entfernungen machen den Bezug um so zeitraubender und kostspieliger, wenn der Schienenweg fehlt. Hillscheid, am Plateaurande nach dem Rhein zu, Arzbach im Thale, gegen Ems hin, haben in dieser Beziehung die ungünstigste Lage. Viele Stunden ist das Gefährt im schwierigen Terrain unterwegs, fast ein Tag wird zuweilen der Fuhre Thon zum Opfer gebracht. Berechnet man daher den Centner Rohthon, wie es wohl geschieht, mit 15 Pfennig inkl. Fuhrlohn, 200 Centner also mit Mk. 30, so ist das für viele Fälle zu hoch gegriffen, weil der Fuhrlohn kaum in Frage kommt, für andere Fälle unzweifelhaft viel zu niedrig.

Der eisenhaltige Thon erfordert eine besondere Behandlung bei der Technik des Brennens, und dies macht einen neuen Unterschied im Vergleich zur Kannenbäckerei aus. Schon die Innenwände des Ofens müssen mit demselben Thon verputzt sein, aus dem die Ware besteht, also hier mit rötlichem wie in der Kannenbäckerei mit weißem. Gebrannt wird die Ware alsdann mit Oxydationsfeuer bei starker Luft- und Sauerstoffzufuhr — was von dem Kannenbäcker ängstlich vermieden werden muß — um das richtige Braun-Rot im Aussehen der Krugware zu erhalten. Die Salzglasur wird erzielt wie bei der Kannenware. Entsprechende, wenn auch geringe Konstruktionsunterschiede weist der Krugofen auf. Es ist eine Thatsache, daß auch der weiße Thon im Krugofen rötlich brennt (also das in ihm enthaltene Eisen zum Vorschein kommt), und der rötliche Thon im Kannenofen nicht die richtige rotbraune Färbung erhält (sein Eisengehalt also nicht voll zur Geltung kommt). — Auch größer ist der Krugofen als der Kannenofen und vermag mehr Ware zu fassen; die Baukosten sind im Durchschnitt höhere. Da außerdem die Krüge wegen ihrer Form fast ohne Raumverschwendung in den Ofen eingesetzt werden können — die Mündung nach unten, in ein Thonplättchen gesteckt —, so ist im Vergleich zum Kannenofen eine annähernd doppelt so große Masse im Krugofen enthalten. Der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erforderliche Rohthon wird auf 330 bis höchstens 400 Centner im Werte von 15—20 Pfennig für den Centner geschätzt. Die natürliche Folge der Größen- und Massenverhältnisse wie des festen, schwerer schmelzbaren Thones ist eine sehr viel längere Brennzeit des Ofens als wie in der Kannenbäckerei; es braucht 50—60 Stunden, bis die Ware gar ist. Die Unkosten für Brennmaterial werden dadurch erheblich gesteigert. Ein kleines Gegengewicht bildet der Umstand, daß in ziemlichem Umfange Kohlen für die Feuerung verwandt werden können, da die Krugware mit ihren dunkleren Farben nicht so empfindlich für die Unreinlichkeiten des Kohlenfeuers ist. Über die Materialienbeschaffung ist nichts weiter zu sagen, als daß sie durch das eigene Zugvieh des Krugbäckers sehr erleichtert wird, und daß die Industrieorte wiederum am übelsten beraten sind, die von der Bahnstation mit dem Kohlenhändler weit abliegen und gar zur teueren Holzfeuerung genötigt werden. Mit den Zahlfristen wird es durchgängig nicht anders sein wie überall sonst: wer die kurzen Fristen nicht einhalten kann, kauft mit längerem Termin und muß dementsprechend teurer bezahlen.

Die bisher berührten technischen Verhältnisse in der Krugbäckerei sind eng verknüpft mit dem zur Verarbeitung kommenden Rohmaterial und in früherer Zeit wohl kaum von anderer Art gewesen. Die modernen Hülfsmittel für die Produktion kommen, wie in der Kannenbäckerei so auch hier zur Anwendung: 1854 wurde die Hand-Knetmaschine eingeführt, seit 1876 ist die Knetmaschine mit Göpelwerk allgemein in Gebrauch; das alte „Rad" ist seit etwa zehn Jahren durch die gewöhnliche Töpferscheibe mit der Schwungscheibe verdrängt.

In neuester Zeit aber hat die Produktionsweise eine Änderung erfahren, die in der Beschaffenheit des Produkts begründet ist. Die einfache cylindrische Form, die nur nach oben sich plötzlich verjüngt und spitz ausläuft, war einer mechanischen Herstellung nicht ganz zuwider. Es war möglich, die Gefäßwand nebst Boden ähnlich wie in der Röhrenfabrikation zu pressen: ein eiserner Stempel drückt auf einen Klumpen Thon, der rings von einer Eisenwand umschlossen ist, und zwingt ihn — bei genügend starkem Druck — sich zu einem cylindrischen Mantel zu formen, dem dann noch der Boden durch Druck von unten her, ebenfalls in der Presse, mechanisch angefügt wird. Das obere, offene Ende dieses Thoncylinders ist dann nur noch auf der Drehscheibe zuzuwirken. Ein gefälligeres Aussehen bei größerer Glätte und Gleichförmigkeit, eine gleichmäßige Wandstärke zeichnen die gepreßten Krüge aus; vor einem starken Stoß aber zerspringen sie leichter als die frei mit der Hand auf der Scheibe gedrehten Krüge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Krugpresse kam plötzlich und schnell zur Anwendung, nachdem ihrer zuerst für 1879 Erwähnung geschieht; für Mogendorf, einem Hauptsitz der Krugbäckerei läßt sich nachweisen, daß bereits

1880: 6 Krugpressen bei 54 Krugbäckereien
1881: 18 „ „ 54 „
1882: 32 „ „ 55 „

sich am Orte befanden. Heute ist eine Krugbäckerei ohne Presse undenkbar. Die Anschaffungskosten sind auf Mk. 400 zu schätzen. In vereinzelten Fällen werden Handkrüge verlangt und von einigen Konsumenten gar keine anderen abgenommen; deren Zahl ist aber klein im Vergleich zu den gepreßten Krügen.

Der Thon für diese Krüge muß ganz besonders sorgfältig gereinigt und vorbereitet werden. Die Knetmaschine ist die Vorläuferin der Krugpresse und für deren Einführung unentbehrlich. Der Thon muß drei Mal durch sie getrieben werden, bevor er der Presse überliefert werden kann. Die Vorarbeit wird dadurch zeitraubender und kostspieliger. Das macht sich besonders fühlbar, wenn der Krugbäcker keinen ständigen Tagelöhner, den er zugleich in der Ackerwirtschaft verwendet, zur Verfügung hat. Der Arbeiter, den er vielfach für die Thonbereitung annehmen muß, erhält für den Wagen von 30 Centnern gleich 150 Schollen (vgl. oben S. 389) Mk. 2,20—2,40, was für ein Gebäck von 330—400 Centnern durchschnittlich etwa 25—30 Mk. bloß an Lohn macht. — Als Triebkraft kommt fast ausschließlich das eigene Zugvieh des Krugbäckers in Betracht; nur ganz ausnahmsweise wird Maschinenkraft verwandt, zu Wirges und Mogendorf in 2, zu Hillscheid in 7 Betrieben, darunter in 2 Fällen Wasserkraft.

Der Vermehruug des Betriebskapitals durch den Kaufpreis und die Reparaturkosten für die Presse, wie durch die fast gleichzeitige Anschaffung der Töpferscheibe, und der Vermehrung der Produktionsunkosten durch die umständlichere Thonbereitung trat eine Minderung der Unkosten durch ersparte Arbeitskraft gegenüber. Von zwei Gesellen wurde fortan der eine überflüssig; wer bloß einen bisher beschäftigt hatte, behielt ihn nur notgedrungen bei, wenn etwa kein Sohn ihm zur Seite stehen konnte. Ein zweiter Geselle wird heute in der Krugbäckerei nur selten beschäftigt, in je einem Betriebe sind 3 bez. 4 Gesellen in Arbeit. Dabei ist es lohnend und bedeutet eine Verminderung der Kosten, wenn mehrere Gesellen beschäftigt werden können; es genügt eine Krugpresse, an welcher der einzelne Geselle eine größere Anzahl der Gefäßcylinder, unter Umständen einen ganzen Tagesvorrat, hintereinander fort für sich herstellen kann. 1500 solcher Gefäße lassen sich an einem Tage mittels der Presse herstellen. Es begreift sich,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß die Gesellen den Einfall der erbarmungslosen Feindin abzuwehren und sich ihren Lebensunterhalt zu sichern suchten; mit welchem Recht sie einen unmittelbaren Eingriff, gar ein Verbot der Presse durch die königl. Regierung von dieser erbaten, wird sich später erklären. Mit Demonstrationen ist aber das Notwendige nicht zu beseitigen.

Mit der Abnahme der Gesellen, als der produktiven Arbeiter, an Zahl, verbindet sich nun aber — und das ist die bedeutsamste Folge der Einführung der Krugpresse — eine Minderung ihrer socialen Stellung, die zugleich auch den Krugbäcker selbst treffen muß.

Bisher konnte er und sein Geselle immer als „Wirker" oder „Dreher", als voll gelernter Handwerker gelten. Von dieser Stufe ist er durch die Krugpresse herabgedrängt. Der ehemalige Krugbäckergeselle ist nicht viel mehr als ein qualifizierter Maschinenarbeiter geworden. Das „Schnatzen"-tum des vorigen Jahrhunderts ist neu erstanden. In der Kannenbäckerei wäre es heute unmöglich, in der Krugbäckerei, in der es schon im vorigen Jahrhundert hauptsächlich zu finden war, ist es heute nicht nur möglich, es ist sogar berechtigt.

Lehrlinge werden daher kaum gehalten. Der Sohn des Krugbäckers und wer später diesem Gewerbe sich widmen will, lernt nebenher, noch als Schuljunge, die Handgriffe der Thonbehandlung und bei der Bedienung der Preßmaschine, und vor allem das „Zuwirken" der offenen Gefäßcylinder auf der Scheibe. Giebt es einmal einen Lehrling, so wird er 1—1½ Jahre als solcher gehalten, erhält vom Meister Wohnung und Kost und bald auch, allerspätestens nach dem ersten Jahre 3 Mark für die Woche. — Der sog. „Geselle" steht meist gleichfalls bei dem Krugbäcker in Kost und Wohnung und wird außerdem mit 45 bis 50 Pfg. für je 100 Krüge bezahlt. 400 Stück fertig stellen ist eine gute Tagesleistung; bei einer Durchschnittsleistung von 350 Stück ergiebt sich ein barer Tagesverdienst von Mk. 1,60—1,75, was einem Wochenverdienst von Mk. 9,60—10,50 entspricht. Verheiratete Gesellen arbeiten zuweilen mit den Betriebsmitteln und dem Material ihrer Auftraggeber als „Rohmacher" in der eigenen Wohnung oder auch in der Werkstatt des Meisters, mit der Beihülfe der Frau, die im besonderen das Henkeln der Krüge besorgt; die Ware wird zum Brennen fertig an den Ofen oder die Werkstatt des Krugbäckers geliefert; dieser erscheint als eine Art „Verleger". 100 Krüge werden etwa mit Mk. 1 bezahlt, sodaß der Geselle als Heimarbeiter zusammen mit seiner Frau bei aller Anstrengung Mk. 4—5 verdienen kann.

Sonst ist das „Henkeln", wie in der Kannenbäckerei, Nebenarbeit, die ganz allgemein der Krugbäckersfrau und ihren Töchtern zufällt; nur in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wenigen Betrieben mit ſtarker Produktion ſind fremde Perſonen in Arbeit, die ihnen mit 10 Pfg. für 100 Stück bezahlt wird. — Ebenſo iſt das Feuern des Ofens Hülfsarbeit; der „Stocher" iſt hier, bei der langen Dauer des Brandes, noch weniger zu entbehren als in der Kannenbäckerei, und wird meiſt für den ganzen Brand angenommen, wenn nicht der Krugbäcker mit ſeinem erwachſenen Sohne ſelbſt ſich der Mühe unterzieht. Er erhält außer der Beköſtigung einen baren Lohn von Mk. 10. Unter Umſtänden wird noch ſeine Hülfe beim Einſetzen der Ware mit in Anſpruch genommen.

Als Produktionskoſten werden angegeben für einen Ofen, der 10 500 Stück Krugware (Literkrüge) faßt und 330 Centner Rohthon braucht:

| | | |
|---|---|---|
| 1. Thon | Mk. | 66.— |
| 2. Thonbereitung | = | 57.— |
| 3. Anfertigen der Ware (nach der Bezahlung für die Rohmacher Mk. 1.— für 100 Stück) | = | 105.— |
| 4. Brennmaterial: Kohlen 60 Ctr. Mk. 72.— Holz 5 Klafter = 180.— Sa. Mk. 252.— | = | 252.— |
| 5. Salz, 3 Ctr. | = | 9.— |
| 6. Sand | = | 2.— |
| 7. Stein-Plättchen (-Plätzchen) | = | 5.— |
| 8. Einſetzen, Brennen und Ausſetzen | = | 55.— |
| 9. Fracht zur Bahn, Verladekoſten | = | 20.— |
| 10. Reparatur für Preſſe und Ofen | = | 25.— |
| | Sa. Mk. | 596.— |

Dazu wäre ein Bruchteil der Zinſen vom Betriebskapital zu rechnen. Zu dieſem gehört notwendigerweiſe:

| | | |
|---|---|---|
| 1. 1 Knetmaſchine mit Göpelwerk und Arbeitsraum | Mk. | 2500.— |
| 2. 1 Krugpreſſe | = | 400.— |
| 3. 1 Scheibe | = | 80.— |
| 4. Werkſtatt nebſt Zubehör | = | 3000.— |
| | Mk. | 5980.— |
| Zu dieſer Maximalſumme iſt der zu einer vollſtändig eingerichteten Krugbäckerei gehörige, aber nicht immer vorhandene Ofen zu rechnen im Werte von | = | 3000.— |
| | Sa. ca. Mk. | 10 000.— |

Es ſind alſo Zinſen in Höhe von höchſtens Mk. 400 auf die einzelnen Gebäcke zu verteilen. Die Summe, um welche ſich die Zinſen für die Krug-



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bäckerei ohne Ofen ermäßigen, wird vollständig ersetzt durch die Ofenmiete in Höhe von Mk. 27 für das Gebäck[1].

## 2. Produktion und Absatz.

Nichts ist für die Betriebsweise in der Krugbäckerei charakteristischer, als die Zahl der Brennöfen im Vergleich zur Zahl der Betriebe; die Tafel auf S. 387 giebt eine Vorstellung von diesem Verhältnis. Umfang und Wert der Produktion lohnt nicht die Aufführung eines Ofens für jeden Betrieb. Ähnlich, wie früher in der gesamten Kannen- und Krugbäckerei, im Gegensatz zu der allgemeinen Erscheinung in der heutigen Kannenbäckerei, genügt ein Ofen für eine Mehrzahl von Produzenten. Die 18 Öfen in Mogendorf z. B. verteilen sich auf 47 Krugbäcker so, daß bloß 8 im Einzelbesitz sich befinden, von welchen 6 gegen Entgelt vermietet werden, und die übrigen im gemeinsamen Eigentum und gemeinsamer Nutzung sind; an 2 Öfen haben sogar je 4 Bäcker Eigentumsrechte.

Die Entwicklung der Produktion an Umfang und Wert im Verhältnis zur Zahl der Produzenten ist aus folgenden Zahlen ersichtlich.

---

[1] Nach den Zunftgesetzen mußte der Krugofen 3200 Stück fassen; 100 Krüge wurden bis 1783 mit 14 Kopfstück bezahlt. Für 1783 wird der Inhalt eines Ofens auf 4500 Stück, die Gesamtunkosten auf 157 Reichsthlr. 36 Alb. berechnet, und zwar u. a.: Erde 13 Thlr., 4 Klafter Holz 48 Thlr., Gesellenlohn und Kost für 100 Stück 18 Alb. = 20 Thlr., Fuhrlohn nach Selters 40 Thlr. — Anfang der 60er Jahre dieses Jahrhunderts wird der Ofen bereits auf 10–12000 Stück berechnet, und Müller bei Medicus S. 479 stellt folgende Berechnung der Unkosten auf:

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| für Thon an die Innung . . . | 1 fl. | 45 | Kr. | bis | 2 fl. | 30 | Kr. | i. Durchsch. | Mk. | 3.40 |
| dem Thongräber . . . . . | 12 | = — | = | = | 15 | = — | = | = | = | = | 23.— |
| für Ein- und Austragen . . . | 6 | = — | = | = | 7 | = — | = | = | = | = | 11.— |
| für Salz (seit neuster Zeit) . | 4 | = — | = | = | 6 | = — | = | = | = | = | 8.50 |
| Holz, 9 bis 12 Klafter, à 20 fl. | 180 | = — | = | = | 240 | = — | = | = | = | = | 357.— |
| Ofenmiete . . . . . | 10 | = — | = | = | 12 | = — | = | = | = | = | 18.70 |
| Verschiedenes . . . . . | 6 | = — | = | = | 6 | = — | = | = | = | = | 10.20 |
| Sa. | 228 fl. | — | Kr. | bis | 288 fl. | — | Kr. | i. Durchsch. | Mk. | 431.80 |

Die Posten, die oben unter 2, 3, 6, 7, 9 aufgeführt sind, fehlen hier, als Arbeitsleistungen des Knechts, der zugleich in der Ackerwirtschaft thätig ist, und des Krugbäckers selbst, oder seines Gefährts. Der Lohn für Gesellen, die thatsächlich damals auch in der Krugbäckerei arbeiteten, ist gleichfalls nicht in Ansatz gebracht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| Jahr | Zahl der Krugbäcker | Zahl der übrigen Thonwarenfabrikant. außer Pfeifenbäcker | Zahl der produziert. Krüge. | Preis für 1000 Stück in Mark | Wert der Geſamtproduktion in Mark. |
|---|---|---|---|---|---|
| 1865/66 | 102 | 199 | 9055000 | (36 fl. =) 61,20[1] | 554166 |
| 1869 | 115 | 230 | 10000000 | (40 fl. =) 68 | 680000 |
| 1871[2] | 128 | 197 | 11000000 | (25 Thl. =) 75 | 825000 |
| 1874 | 123 | 211 | 12352000 | (33 „ =) 99 | 1110000 |
| 1875 | 129 | 218 | 12545000 | 103 | 1295250 |
| 1880[3] | 143 | 221 | 11330000 | ? | ? |
| 1883 | 117 | 205 | 6620000 | 80 | 529600 |

Für ſpätere Jahre iſt nach den verfügbaren Angaben eine zahlenmäßige Berechnung der Geſamtproduktion nicht möglich. Zur Vervollkommnung des Bildes und zum Vergleich mit unſerer Tafel S. 387, ſei aber noch beiſpielsweiſe bemerkt, daß Hilgert in den 70er Jahren noch 10 Krugbäcker aufwies, heute auch nicht einen; daß 1877 in Ransbach 13 Krugbäcker mit 23 Leuten, in Baumbach 32 Krugbäcker mit 74 Leuten produzierten; daß von den 11 Krugbäckern, die damals in Grenzhauſen ſich befanden, nur einer übrig geblieben iſt, der als ſolcher bezeichnet werden kann.

Die Erklärung dieſer Lage des Krugbäckergewerbes führt uns in die Abſatzverhältniſſe ſeines Produkts hinein.

Als Abſatzgebiete kommen Inland und Ausland in Betracht. Im Inland ſind die Abnehmer, wie ſchon immer, die zahlreichen Mineralbrunnen, welche dem Geſtein des rheiniſchen Schiefergebirges entquellen, von Privatbrunnen in neuerer Zeit namentlich: der Apollinarisbrunnen bei Ahrweiler, die Brunnen zu Rhens, Roisdorf bei Bonn, Gr. Karben und Kronthal bei Frankfurt a. M., der Viktoriabrunnen bei Oberlahnſtein, der Bellthaler Brunnen bei Cobern a. Moſel; von ſtaatlichen Brunnen in erſter Linie der von Niederſelters, dann die Quellen in Ems, bis in die jüngſte Zeit noch der Brunnen von Fachingen, kaum erwähnenswert der in Geilnau.

Die ſtaatlichen Brunnenverwaltungen ſchließen alljährlich Kontrakte mit den Krugbäckern. in welchen für den einzelnen das Lieferungsquantum und der Preis für 1000 Krüge beſtimmt wird. Die Abnahme der beſtellten Krüge richtet ſich nach dem Waſſerverſand. Der Umfang der einzelnen

---

[1] Müller bei Medicus S. 479 giebt den Durchſchnittspreis auf 40 fl. an.

[2] Die Zunahme der Krugbäcker in den Kriegsjahren iſt bemerkenswert, ſ. oben S. 407.

[3] Für Baumbach ſind die Zahlen von 1879 in Anrechnung gebracht, die mit denen von 1881 ziemlich übereinſtimmen.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lieferungen schwankt zwischen 12000 und 32000 Stück und erreicht nur in einem Falle die Höhe von 72000 Stück.[1] In dem Preis ist stets mit einbegriffen die Beförderung der Krugware per Bahn oder Achse zur Abnahmestelle an dem betreffenden Brunnen, das Abladen derselben und das Herrichten zur „Wässerung": jeder Krug muß, mit Wasser gefüllt, 25 bis 36 Stunden stehen und die Probe leisten, daß er das Wasser nicht durchläßt und dieses nicht weniger wird. Die Krüge, welche die Probe nicht bestehen, werden um den Mündungshals kürzer gemacht und für Rechnung der Brunnenverwaltung verkauft, um für die Fabrikation feuerfester Steine verwandt zu werden, (ebenso wie die Abfälle aus dem Kannenbäckerofen.) Im Durchschnitt kann 8% auf „Bruch" gerechnet werden. Das „Glück," das der einzelne beim Brennen hat, spielt eine große Rolle, den Schaden erheblich zu verringern oder zu erhöhen. An den Lieferungen für die staatlichen Brunnen ist der größte Teil der Krugbäcker beteiligt.

Die Anschauung war gäng und gäbe geworden, daß das Recht zu Kruglieferungen für die staatlichen Brunnen am Betriebe hafte und mit veräußert werden könne, ohne daß es dafür irgend welche Grundsätze in verbindlicher Form gegeben hätte. Die Praxis mag immerhin eine solche Anschauung begünstigt haben, so lange die Brunnenverwaltung zeitweise sogar um die Deckung ihres Bedarfs in Verlegenheit war und kaum je ein überreichliches Angebot sich geltend machte. Da es sich bei der am 1. April 1894 erfolgten Verpachtung des Mineralbrunnens zu Niederselters um die Aufstellung von Normen handelte, ist bestimmt worden, daß von den zur Kruglieferung für den Brunnen auch fernerhin berechtigten Krugbäckern das Recht nur auf die Erben und den erstmaligen Besitznachfolger übergeht, und daß mit dem Aufgeben des Gewerbebetriebes auf die Kruglieferung verzichtet wird.

Die Privatbrunnen versehen sich auf Grund freier Bestellung und freier Verträge, je nach ihrem Bedürfnis. An den Brunnen, bei denen ein starker Absatz stattfindet, haben die hierbei interessierten Krugbäcker ihre „Faktore," welche beim Verladen, bei der Wässerung, bei der endgültigen

[1] Es ist das sog. „Fabrikgebäck": die kurtrierische Hofkammer hatte (Ende des vorigen Jahrhunderts) im Thal Ehrenbreitstein ein „Kameral-Krugbäckerei-Gebäude" errichtet, in der Absicht, sich von den Forderungen und Launen der Krugbäcker freier zu machen, und selbständige Versuche mit den Thonerden und zur Verbesserung der Krüge anzustellen. Die nassauische Verwaltung verlegte 1805, wegen der hohen Holzpreise am Rhein, die „Fabrik" nach Wirges, ließ sie von dem bisherigen „Kameral-Fabrikanten" nur bauen und verstattete ihm dafür die jährliche Lieferung von 12 Gebäcken zu je 6000 Stück. Daher Ursprung und Name des „Fabrikgebäcks".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Abnahme und Abrechnung die Interessen ihrer Auftraggeber wahrzunehmen haben. Auch vermitteln sie die Aufträge der betreffenden Brunnen, die daher mit den Krugbäckern selbst nichts zu thun haben. Oder es wird eine Person als nomineller Lieferant substituiert, während thatsächlich mehrere Krugbäcker fabrizieren und liefern und jene Person nur Mittelsperson ist. In Niederselters ist bisher, im Vertrauen auf die staatliche Verwaltung, während einer Reihe von Jahren die Funktion des Faktors nicht ausgeübt worden.

Ausländische Absatzgebiete für die Krugware sind Holland und Rußland, wo die Krüge mit Spirituosen gefüllt und für das Versandgeschäft nach auswärts oder im eignen Lande gebraucht werden. Holland hat vor allem Bedarf an größeren Krügen von 1 l und 1¼ l Inhalt[1], Rußland mehr an kleinen Krügelchen, die ¼ Liter und weniger fassen. Die Fabrikation solcher „Ausländer" (Krüge) ist nicht in sehr zahlreichen Betrieben zu Hause und meist in solchen, die keine inländischen Mineralwasserkrüge herstellen; die verschiedene Größe der einen und der anderen erschwert (bei Anwendung der Krugpresse) die Vereinigung der Produktion. Die ausländischen Konsumenten haben es natürlich lieber mit einem oder wenigen Lieferanten zu thun — was ja auch von den Privatbrunnen gilt — und dies begünstigt eine gewisse Konzentrierung der Produktion, im Gegensatz zu der zersplitternden Praxis der staatlichen Brunnen. — Der Absatz der „Ausländer" wird entweder über den Rheinhafen Vallendar durch Rheinschiffer vermittelt, welche zugleich als Händler erscheinen, oder es wird unmittelbar nach Amsterdam, Rotterdam, auch nach Hamburg und Bremen verkauft.

Eine empfindliche Einbuße hat der Absatz nach Rußland durch die dort in den letzten Jahren entstandene Konkurrenz-Industrie deutscher Herkunft erlitten. Mit einer aus Deutschland bezogenen Fabrikeinrichtung, mit nassauischen Arbeitern und westerwäldischem Thon sind dort 2 Krugbäckereien begründet worden, eine bei Riga, die andere bei Borowice in der Nähe von Petersburg, welche die russische Nachfrage zu befriedigen bemüht sind. Es wird aber immer noch ziemlich viel nach Rußland ausgeführt.

Jedenfalls sind die auf diese Weise erlittenen Verluste gering im Vergleich zu denen, die im Kampf mit der Glasindustrie bisher erlitten worden sind und immer noch erlitten werden. Die Glasflasche ist die gefährlichste, ja anscheinend eine unwiderstehliche Feindin des Steinkruges.

1870 finden sich kleine Anzeichen des bevorstehenden Kampfes. Aber er wird kaum beachtet bei der stetig zunehmenden Gunst der folgenden Jahre.

[1] Über die großen Maßkrüge, die ebenfalls nach Holland gehen, vgl. oben S. 428.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch der deutsch-französische Krieg vermehrt die Zahl der Krugbäcker (während die der Kannenbäcker fast um die Hälfte sich mindert) und thut der Produktion keinen Eintrag. Dann aber steigert sich Nachfrage und Absatz fortgesetzt. Mit dem baldfolgenden allgemeinen geschäftlichen Elend scheint sich das Bedürfnis nach stärkendem Mineralwasser nur zu mehren. Die Zahl der Krugbäcker nimmt zu, die Betriebe werden erweitert, und trotzdem kann die Nachfrage kaum befriedigt werden. Namentlich von den ausländischen Konsumenten wurden Preise gezahlt, die heute ein Gegenstand staunender und sehnsüchtiger Erinnerung sind. Freilich stiegen auch die Unkosten für Rohmaterial und Löhne in fast unerträglicher Weise: von 1867 bis 1872 hätten sie sich — so klagt man — um 40 %, im Laufe des letzten Jahres um 20 % vermehrt. Auch die sparsame fiskalische Brunnenverwaltung sah sich 1872 genötigt, dem Rechnung zu tragen und den in den Verträgen von 1867 festgesetzten Preis beträchtlich zu erhöhen. Trotzdem wurde in diesen Jahren, in denen ein Krugbäcker ein begehrter Mann war, mancher dem staatlichen Brunnen untreu und hat es bald zu bereuen gehabt.

Endlich erfolgte auch in dem Mineralwassergeschäft und der Krugbäckerei der große Rückschlag. Mit ihm verband sich das siegreiche Vordringen der Glasflaschen. Diese Thatsache hatte schon während der Hochflut von Produktion und Absatz die Aufmerksamkeit auf sich gelenkt; als deren Wasser sich allmählich verliefen, 1876 und 1877, trat ihre Wirkung augenscheinlich zu Tage, so sehr, daß man den beginnenden Niedergang ganz allein der Flaschenfüllung zuschrieb. Der heimischen Krugbäckerei fehlte nicht das Interesse und Wohlwollen der Regierung; aber auf die Dauer konnte auch dieses nicht helfen.

Die folgenden Zahlen sollen darüber Aufschluß geben, in welchem Umfange aus unserem Industriebezirk Krugliefernngen an die fiskalischen Brunnen im Laufe des letzten Jahrhunderts stattgefunden haben und welche Existenzmittel daher der westerwäldischen Krugbäckerei zugeflossen sind, zugleich auch auf das Vordringen der Flaschenfüllung ein Licht werfen; sie geben aber keinen Aufschluß über den thatsächlichen Absatz an Mineralwasser. Unberücksichtigt blieben die Brunnen zu Schwalbach und Weilbach, deren Bedarf früher bei den Krugbäckern in der Nachbarschaft gedeckt wurde, und bei denen heute nur noch Flaschenfüllung in Gebrauch ist; ebenso blieb der Brunnen zu Geilnau außer Betracht, der von jeher, soweit festzustellen, einen minimalen Absatz gehabt hat. Es betrug:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

| in den Jahren | die Zahl d. gelieferten Krüge ganze | halbe | der Kaufpreis insgesamt | die Zahl d. gelieferten Flaschen ganze | halbe |
|---|---|---|---|---|---|
| 1773 | 97400 | | 5195 fl.[1] | — | — |
| 1816 | 1389250 | 64420 | 72127 fl.[2] | — | — |
| 1846 | 1619200 | 951200 | 100577 fl.[3] | — | — |
| 1869 | 2299256 | 1755628 | 98885 Thlr.[4] | — | — |
| 1872 | 3000000 | 2312170 | 388890 Mk.[5] | 32450 | 13300 |
| 1882 | 2357550 | 1259050 | 287715 „ [6] | 192920 | 1133390 |
| 1893 | 3211600 | 1218300 | 323934 „ | 620700 | 1528600 |

Das Jahr 1893 nimmt unter den Jahren des letzten Jahrzehnts eine besondere Stellung ein. Einen außergewöhnlich regen Absatz von Wasser verursachte zuerst die übermäßig heiße Witterung in den Sommermonaten, sodann die Nachricht von der bevorstehenden Verpachtung der staatlichen Brunnen. Die Abnehmer machten große Bestellungen und kauften Vorrat für das nächste Jahr, um zunächst wenigstens von dem Pächter unabhängig zu sein. Dem entsprechend wurden die Krugbäcker mit Lieferungsaufträgen versehen. Außerdem ist das Mehr auf Rechnung der Brunnen zu Ems

---

[1] 100 Krüge wurden mit 5⅓ Gulden bezahlt.

[2] 1815 waren 107 ganze Krüge mit 4 Gulden 48 Kr. bezahlt worden und zwei halbe gleich einem ganzen gerechnet; für 1816 wurde der neue Preis von 5 G. 30 Kr. für 107 ganze und von 7 G. 20 Kr. für 214 halbe vereinbart. — Für Fachingen waren die Zahlen für 1816 nicht zu erhalten; es sind die für 1817 eingesetzt worden, in Höhr von 196650 ganzen, 7040 halben Krügen und 10492 Gulden; der Preis für 100 Stück ist etwas niedriger wegen der geringeren Transportkosten, die der Lieferant nach Fachingen im Verhältnis zu Niederselters zu tragen hat. — Unter den Krug-lieferungen von 1816 finden sich noch vereinzelt solche aus Nauort, Caan, Höhr, Nordhofen (vgl. d. Tafel S. 378 u. S. 387).

[3] Der Preis für die Niederselterser Krüge betrug 4 fl. 30 Kr. für 100 ganze, 3 fl. für 100 halbe, und war für Fachinger Krüge niedriger, für Emser Krüge noch niedriger normiert. Für Fachingen gelten die Zahlen: 243430 ganze, 40690 halbe, 12070 fl.; für Ems (dessen Brunnen seit 1831 in besonderer Verwaltung, von Nieder-selters unabhängig ist): 85960 ganze, 56315 halbe, 4807 Gulden. — Auch in diesem Jahr ist noch je eine Lieferung aus Nauort und Caan, zwei aus Zorn bei Schwalbach, als der letzte Rest der dortigen Krugbäckerei, nachzuweisen.

[4] Der Preis betrug an allen drei Brunnen 2 Thlr. 25 Sgr. 6 Pfg. für 100 ganze, 1 Thlr. 27 Sgr. für 100 halbe Krüge; für Ems sind die Lieferungen von 1870 eingesetzt, da die Angaben für 1869 nicht zu beschaffen waren.

[5] Der Preis betrug Mk. 8,57 bezw. 5,70 entsprechend dem Preis von 1869.

[6] Nachdem der Preis im Jahre 1876 auf Mk. 10,80 bezw. Mk. 7,20 gestiegen war und 1879 auf Mk. 9,60 bezw. Mk. 6,40 festgesetzt war, wurde er von 1882 an auf der Höhe von Mk. 9 bezw. 6 gehalten, bis er 1892 auf Mk. 8 bezw. Mk. 5,50 festgesetzt werden mußte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Fachingen zu setzen; der Hauptbrunnen zu Niederselters ist mit seinem Absatz und entsprechend mit seinem Bedarf an Krügen zurückgegangen[1].

Der Gefäß-Verbrauch an den Mineralbrunnen in Privatbesitz wird im allgemeinen sich ähnlich verhalten. Die ungeheure Steigerung des Absatzes, die hier in den letzten 15—20 Jahren stattgefunden hat, ist in der Hauptsache den Flaschen zu Gute gekommen. Ihr Bedarf an Krügen ist, absolut genommen, nicht geringer geworden und mag sich seit einigen Jahren auf der gleichen Höhe halten; aber die Zahl der verbrauchten Flaschen ist gewaltig gestiegen. Es hat z. B. der Rhenser Mineralbrunnen an neuen Gefäßen[2] verbraucht:

1882: 350 000 Krüge, 40 000 Flaschen.
1893: 940 000 „ 1 400 000 „

Für dies Übergewicht der Flaschen sind weniger die Wünsche der eigentlichen Konsumenten, als Gründe der Zweckmäßigkeit bei dem Mineralwasser-Geschäft maßgebend. Für die Wasser-Produzenten und die Zwischenhändler bietet die Flaschenfüllung unzweifelhafte Vorzüge. Die Steinkrüge sind schwerer als die Flaschen und erhöhen durch ihr Gewicht die Frachtkosten; bei einer Sendung Wasser von 100 Liter beträgt der Unterschied zu Ungunsten der Krüge 50 Kilogramm, wenn Litergefäße, 30 Kilogramm wenn Halbliter-Gefäße verwendet werden. Namentlich die billigeren Tafelwasser vertragen diesen Aufschlag nur schwer. Ein neuer Vorteil der Flaschen macht sich bei der Art der Verpackung in Kisten geltend, während die Krüge in Körben verladen werden. Das macht für die Bahnfracht bei Mineralwasser keinen Unterschied aus, aber die Kisten können bequemer und mit weniger Raumverschwendung verladen werden, was besonders bei Schiffsladungen wichtig ist. Die gleiche Masse Mineralwasser ist also an Gewicht wie an Volumen größer, wenn sie in Krügen, als wenn sie in Flaschen gefüllt zur Versendung kommt. Die Flaschen sind durchsichtig; sie können auf Sauberkeit und Unversehrtheit mühelos geprüft werden; bei ihnen ist ein Mißgeschick wie bei den „Salzkrügen," in denen trotz der „Wässerung" das auf dem Boden angesammelte Glasursalz ungelöst geblieben ist und erst nach der Füllung durch das Mineralwasser gelöst wird, unmöglich. Die Flaschen können vor allem auch, entleert, leicht für ganz beliebige Zwecke

[1] Über den Mineralwasserabsatz überhaupt und die Flaschenfüllung vgl. auch: Verhandlungen des Abgeordnetenhauses in der Sitzung vom 27. Januar 1890, und eine als Flugblatt, wie in Zeitungen veröffentlichte Erklärung der Brunnenverwaltung gegen einige hier aufgestellte Behauptungen.

[2] Für den Wasserabsatz kommt außerdem die große Zahl alter Gefäße in Betracht, die neu gefüllt werden und in den Handel kommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wieder verwertet werden; der Händler hat es in der Hand, nach ſeinem Bedürfnis Flaſchen etwa von der Form der Bordeaux- oder Bierflaſchen zu beſtellen und dieſe dann in ſeinem Wein- oder Biergeſchäfte wieder zu verwenden. Eine ſo maſſenhafte Verwendung der Krüge iſt nicht gut möglich. Die Flaſchen ſind endlich brauchbarer, wenn dem eingefüllten Waſſer — wie es bei den meiſten Brunnen geſchieht — noch Kohlenſäure zugeſetzt wird; ſie halten dem Druck, dem ſie dabei ausgeſetzt ſind, leichter Stand als die Krüge, welche eher ſpringen. Man klagt endlich auch über die verſchiedene Weite des ſtets mit der Hand gedrehten Krughalſes und die dadurch bewirkte Schwierigkeit beim Propfen.

So kommt ein Grund zum andern, um den unaufhaltſamen Fortſchritt der Flaſchenfüllung zu erklären und zu begünſtigen. Er bedeutet zugleich einen übermäßigen Einbruch des fabrikmäßigen Großbetriebes in ein Abſatzgebiet, das die Krugbäckerei, als handwerksartiger Kleinbetrieb, bis vor nicht langer Zeit ausſchließlich beherrſcht hatte. Der Großbetrieb vermag den Kampf mit allen Mitteln zu führen, die ihm zur Verfügung ſtehen. Billige Produktion und niedrige Preiſe ſtehen in der vorderſten Linie. Mit ſolchen Waffen kann die Krugbäckerei, wie ſie bisher betrieben wurde, nicht ſtreiten. Sie kann ihre Preiſe erniedrigen; ſie muß es thun und hat es gethan, um Abſatz für ihre Ware zu finden; aber die Herſtellungskoſten kann ſie nicht vermindern, die ſind im Gegenteil durch die Verbeſſerung der Technik, die allgemeine Einführung der Knetmaſchine und der Krugpreſſe, in derſelben Zeit geſtiegen, als der Kampf ernſtlich geführt werden mußte und die Preiſe ſanken. Es war ein völliger Sturz, den ſie in wenigen Jahren erlitten, während die Arbeitslöhne und die Koſten der Rohmaterialien noch unter dem Einfluß der ſiebenziger Jahre ſich verhältnismäßig hoch hielten.

Heute ſteht der Marktpreis auf 60 bis höchſtens 65 Mk., wenn nur beſte Ware abgenommen wird; er ſinkt bis auf 52 und 50 Mk., und manch armer Krugbäcker iſt mit der ſchnödeſten Bezahlung zufrieden, wenn er nur Arbeit und Abnahme findet und den Betrieb unterhalten kann. Die ſtaatlichen Brunnenverwaltungen zahlen heute 80 Mk. für 1000 ganze, 55 Mk. für 1000 halbe Krüge, nachdem ſie bis 1892 noch den hohen Preis von 90 und 60 Mk. gezahlt hatten. Mit der neuen Feſtſetzung ſind ſie noch unter die Linie in der zweiten Hälfte der ſechziger Jahre zurückgegangen. Auch der Pächter, an den mit dem 1. April 1894 die Brunnen zu Niederſelters, Fachingen und Geilnau übergegangen ſind, iſt zu dem Preiſe von 80 und 55 Mk. verpflichtet worden.

Dieſe Verpachtung an die Firma Friedr. Siemens & Co. in Dresden kam noch hinzu, um das Unglück unter den Krugbäckern voll zu machen. In

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem Pachtvertrag hat er die Verpflichtung übernommen, von 91 namentlich aufgeführten Krugbäckern eine Mindestzahl von Krügen, die für jeden Fall genau bestimmt ist, im ganzen aber 2 Millionen jährlich, zu dem festgesetzten Preise abzunehmen. Die Orte Hillscheid und Arzbach haben ihre Lieferungen für Niederselters verloren; sie sind, dem Lahnthale zunächst gelegen, auf den Absatz an die Emser Brunnen angewiesen, die ihnen vorbehalten sind. Es ist auch die einzige Absatzquelle für die Krugbäcker dieser Orte, die ohne Eisenbahn-Verbindung an den Rhein für den Versand in die Ferne kaum zu arbeiten vermögen. Wie lange wird unter diesen Umständen die Krugbäckerei hier noch ihr Leben fristen? — Die Krugbäcker an den übrigen Orten sind ähnlich auf den Brunnen in Niederselters angewiesen, da der Pächter an dem Fachinger Brunnen, der in den letzten Jahren immer steigenden Absatz hatte, alsbald allein die Flaschenfüllung eingeführt hat. Die Lieferung von etwa 22 000 Krügen, d. h. ungefähr 2 Gebäcken, ist somit im Durchschnitt jedem der 91 Krugbäcker gesichert — wenigstens nach dem Vertrag; eine ganze Anzahl kommt aber wenig über ein Gebäck hinaus, da andere stärkere Lieferungen haben. Daß der Pächter bei seinen nahen Beziehungen zur Glasindustrie (als Gründer der „Aktiengesellschaft für Glasindustrie Dresden") je eine größere Zahl von Krügen abnehmen wird, ist nicht zu erwarten.

Seit langem gewährten die Lieferungen für den fiskalischen Brunnen in Niederselters der Krugbäckerei eine Existenz-Grundlage und eine Mindesteinnahme, auf die man sicher rechnen konnte. Heute hat das Recht der Lieferung dorthin und die daraus fließenden Einnahmen — im Vergleich zu den sonst üblichen Preisen — fast den Charakter einer Rente; mancher, der das Jahr hindurch beschäftigt ist, aber an schlechte Zahler für das geringste Geld seine Ware losschlägt, neidet dem staatlichen Lieferanten seinen kleinen, aber sicheren Gewinn. „Die Selterser ist die Mutter der ganzen Krugbäckerei, und wenn es mit ihr zu Ende geht, dann ist es mit dieser aus," das ist die allgemeine Meinung unter unsern Krugbäckern. Diese Anschauung hat ihre volle Berechtigung. Die Krugbäckerei, als Ganzes, hat es nicht gelernt, ohne Gängelband sich zu bewegen, das sich jetzt von ihr zu lösen scheint; ja, sie betrachtet es als ihr Recht, gegängelt zu werden und aus dem Überfluß des Selterser Brunnens, wenigstens teilweise, ihre Nahrung zu ziehen.

Jetzt ist allerdings für die Dauer der Pacht eine gewisse Stabilität gesichert; aber auch einer möglichen günstigen Änderung der Sachlage die volle und leichte Wirksamkeit versagt. Einem Privatmann ist die Zahlung jener, wenn auch im Vergleich zu früher sehr viel kleiner ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wordenen Rente aufgebürdet worden; wenn der Staat es als eine ernſte Pflicht empfindet, ſchützend und helfend einer Induſtrie beizuſtehen, die bisher aufs engſte mit ſeinem eigenen Intereſſe verknüpft war, ſo kann der Privatmann die Verpflichtung nur als unbequeme Laſt empfinden. Immerhin iſt das den Umſtänden nach mögliche geſchehen, um die Krugbäckerei vor einer plötzlichen Kataſtrophe zu bewahren. Die mannigfachen Befürchtungen und Vorwürfe, die in der erregten, um ihre Exiſtenz und Zukunft bangen Bevölkerung laut werden und in jenen Beziehungen des Pächters zu der Glasinduſtrie ihren Grund haben, entſpringen wohl mehr Vermutungen als Thatſachen. Man ſetzt ja doch nicht einen Krüppel, den man bislang in einem Polſterwagen gefahren, plötzlich auf die Straße, um an ſeiner Stelle einen rüſtigen und groß gewachſenen Menſchen aufzunehmen[1].

Ein Urteil über die Ausſichten der Krugbäckerei abzugeben kann ſich nur der Sachkundigſte geſtatten. Sind ihre Verhältniſſe in einer Wandlung und Umbildung begriffen, oder macht ſie nur eine Kriſe durch, aus der ſie gekräftigt wieder hervorgehen kann, oder ſchreitet ſie langſam ihrem Ende entgegen? Ein Handwerk iſt dieſer Induſtriezweig heute kaum noch zu nennen, der vielfach nur gelegentlich und vorübergehend ausgeübt wird, der keine umfaſſendere Handfertigkeit und Kenntnis erfordert, der nur in wenigen Fällen den Mann und die Familie allein zu ernähren vermag und ohne mehr oder weniger ausgedehnte Landwirtſchaft, ohne Fuhrmannsdienſte oder anderen Erwerb meiſt gar nicht zu finden iſt. Man möchte glauben, ein großer Teil der heute beſtehenden Betriebe leite ſeine Daſeinsberechtigung nur aus der Vergangenheit und den hiſtoriſchen Verhältniſſen her, und die noch vorhandenen Beziehungen zu den ſtaatlichen Brunnenverwaltungen wären nur dazu da, um ein innerlich lebensunfähiges und kraftloſes Weſen mühſam ſeinem Tode entgegenzuführen oder ihm den Übergang zu einem ganz anderen Leben zu erleichtern: die Staatslieferungen wirkten wie das alte zünftleriſche Weſen und erhielten unterſchiedslos die ſchlechten, wie die leiſtungsfähigen Betriebe aufrecht. Man möchte ferner glauben, daß die Bedingungen für eine Konzentrierung der Produktion vorhanden ſind und daß eine kleinere Anzahl größerer Betriebe auf Koſten der vielen ganz kleinen entſtehen und die Nachfrage befriedigen werden. Anfänge einer ſolchen Entwickelung ſind bereits vorhanden, verurſacht durch die Produktion für die Privatbrunnen und das Ausland. Ein ſolcher Betrieb würde immer noch ein kleiner ſein, mit 3—4 oder mehr Geſellen, mit 2 Krugpreſſen etwa

[1] Dieſe Brunnen-Verpachtung iſt in den Verhandlungen des preußiſchen Abgeordnetenhauſes vom 5. Februar 1895 erörtert worden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und allenfalls 2 Öfen; er würde billiger produzieren und eine wirtschaftliche Existenz für sich zu führen im stande sein. Er würde fabrikmäßiger aussehen — wegen der Krugpressen —, als eine Kannenbäckerwerkstatt, und würde ohne das halb patriarchalische Verhältnis von heute rein geschäftsmäßig mit staatlichen wie privaten, mit inländischen wie ausländischen Abnehmern verkehren.

Kenner der Verhältnisse verzweifeln an der Möglichkeit, neue Absatzgebiete zu gewinnen und an dem dauernden Erfolg, den Verbesserungen des Fabrikats haben könnten, wie z. B. die Herstellung von Krügen, die gefälliger und zierlicher geformt sind oder mit dem Patentverschluß der Flaschen statt mit Korkstopfen und Draht verschlossen werden. Andere machen den Krugbäckern ernste Vorwürfe, daß sie so wenig geneigt sind, solche Verbesserungen energisch zu betreiben, und alles von der Gunst der Umstände erwarten, ohne dafür zu arbeiten.

## C. Die Pfeifenbäckerei.

### 1. Allgemeiner Charakter der Pfeifenbäckerei.

Das Produkt des Pfeifenbäckers hat im allgemeinen einen kaum nennenswerten Stückwert; es ist ein Massenartikel, dessen Produktion nur bei einem, durch den Handel vermittelten Absatz im großen lohnend ist. So wird der Händler neben dem Produzenten zum Wert schaffenden Subjekt, die Produktion wird vom Handel abhängig, die Pfeifenbäckerei wird eine Verlagsindustrie, der Pfeifenmacher ein Hausarbeiter.

Dies war wohl von jeher der Charakter der westerwäldischen Pfeifenindustrie, die sich erst spät als ein Zweig der dortigen Thonindustrie entwickelte. Sie mochte von Köln her, wo die Kannenbäcker einen Hauptmarkt hatten, in deren Bezirk übertragen worden sein, und der westerwäldische Pfeifenmacher arbeitete im Auftrage des Kölner Kaufmanns. An seine Stelle trat später für den ausländischen Markt der Holländische Kaufmann. Der Absatz wird in einer Form erfolgt sein, deren Reste wir heute noch in der Krugbäckerei vorfinden. Der holländische oder rheinische Schiffer nahm teils als bloßer Frachtnehmer, teils zugleich als Agent, teils als selbständiger Händler die Ware in Vallendar am Rhein in Empfang; der Pfeifenmacher war fortan jeder Sorge für seine Produkte enthoben. Daneben wird stets ein wenn auch nicht umfangreicher, unmittelbarer Verkehr mit den heimischen und benachbarten Konsumenten gegangen sein. Daß zeitweise ein genossen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftliches Pfeifenmagazin vermittelnd zwischen Produzenten und Konsumenten eintrat, ist schon bemerkt worden.

Den Kölner, wie den holländischen Kaufmann hat, dem Anschein nach erst in unserem Jahrhundert, der Höhrer Kaufmann beerbt. Das Verlaggeschäft in Höhr ist aus der Pfeifenbäckerei, die früher in ausgedehntestem Umfange dortselbst bestand, hervorgegangen, wie es noch heute mit dieser verbunden erscheint; der Kaufmann ist fast immer zugleich Fabrikant. Von Höhr aus gehen heute die Thonpfeifen in die ganze Welt, über Deutschland und Europa hinaus nach den überseeischen Ländern, unter denen Amerika ein Hauptabsatzgebiet darstellt. Verbunden mit dem Thonpfeifengeschäft ist meist auch der Handel mit Holzpfeifen und sämtlichen Rauchartikeln, wohl auch eine eigene Holzpfeifenfabrik.

In Deutschland ist die westerwäldische Pfeifenindustrie so gut wie ohne Konkurrenz. Für den ausländischen Handel kommt vor allem die Pfeifenfabrikation Frankreichs und Englands in Betracht. Die ungarische Produktion (Altsohl, Schemnitz, Kremnitz) sucht naturgemäß andere Absatzgebiete.

Die Pfeifenbäckerei, wie sie in Höhr von dem Kaufmann betrieben wird, hat die Form eines kleinen, höchstens mittleren Betriebes, der nur durch die Technik der Pfeifenmacherei ein fabrikartiges Aussehen bekommt. Die zahlreichen selbständigen Pfeifenmacher, die zu Höhr im vorigen Jahrhundert saßen, sind bis auf einen einzigen als Arbeitskräfte in diese wenigen Betriebe eingegangen. Solche Betriebe giebt es außer diesen, mit dem Höhrer Verlaggeschäft verbundenen, nur noch 2, im Industriebezirk, deren Inhaber ihre Produkte selbständig, nicht durch den Höhrer Kaufmann, auf dem Handelsmarkt absetzen; die Produktion der hausindustriellen Pfeifermacher kommt für diese beiden Betriebe erst in zweiter Linie in Betracht. Im übrigen hat aber die an den verschiedenen Industrieorten heimische Hausindustrie den Hauptanteil an der Produktion. Sie hat sich aus ihren alten Standorten Vendorf, Vallendar, Höhr, weiter in den Westerwald zurückgezogen, wo sie billiger produzieren und leben kann. Ihr Hauptsitz ist heute Hilgert[1].

[1] Den beiden selbständigen Betrieben in Hilgert und Baumbach an die Seite zu setzen ist die „Rheinische Pfeifenfabrik" in Vallendar, welche 1890 mit 25 Arbeitern aufgeführt wird. Sie ist im übrigen unberücksichtigt geblieben, da Vallendar, wie politisch, so auch in den übrigen Beziehungen seinen Zusammenhang mit unserem Industriegebiet verloren hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

## 2. Technik, Rohmaterialien und Arbeitskräfte (Produktionskosten).

Die Verwertung der Produkte zwingt die Pfeifenbäckerei geradezu in die Formen der Verlagindustrie; die Art der Produktion begünstigt den hausindustriellen Betrieb. Sie ist einfach und erfordert nur wenig handwerksmäßige Geschicklichkeit, viel weniger noch als die Krugbäckerei der neuesten Zeit.

Mit den Händen und der Hülfe kleiner Holzplättchen wird der in bekannter Weise zugerichtete Thon so gerollt, daß er die ungefähre Form der herzustellenden Pfeife annimmt: ein großer oder kleiner Thonballen für den Pfeifenkopf mit einem kurzen oder langen cylindrischen Thonstrang für den Pfeifenstiel. Dies ist die von den „Rollern," meist Frauensleuten, verrichtete Vorarbeit. Der eigentliche Pfeifenmacher (Geselle), der „Kaster," führt in den dünnen Thonstrang mit geschickter Bewegung ein langes, nadelförmiges Eisen — womit die Röhre hergestellt ist — und preßt den auf dem Eisen befindlichen Thonstrang samt dem kopfartigen Wulst in eine eiserne Form und diese in eine Schraube, die an einem kastenartigen Eisengestell befestigt ist; dann stößt er mit einem eisernen Instrument von der Größe des herzustellenden Pfeifenkopfes in die entsprechend große, von dem Thonballen ausgefüllte Höhlung der Eisenform — womit der Pfeifenkopf hergestellt ist. Die im Rohr fertige Pfeife wird ihrer eisernen Hülle, der Form, entnommen, bleibt aber mit dem Rohrteil auf der eisernen Nadel stecken. Die „Trümmer," Frauen oder Kinder, besorgen nun die Hülfsarbeiten des Säuberns und Putzens, bis die trocken gewordene Pfeife geglättet und poliert und für den Brand fertig gemacht werden kann.

Der „stehende" Pfeifenofen ist viel kleiner als der „liegende" Krug- oder Kannenofen, etwa von Manneshöhe, während die übrigen Maße wechseln. Auch der Konstruktion nach sind die Öfen verschieden. Weniger Brennmaterial erfordert und deshalb fast allgemein im Gebrauch ist ein nach Art des Kannenofens gebauter Ofen; kostspieliger, aber auch zuverlässiger beim Brand ist ein Ofen mit offenem Feuerraum, der in seiner ganzen Tiefenausdehnung gleichmäßigere Ware liefert. Das Brennmaterial ist heute noch durchaus Holz, dessen reinere Flamme für die weißen Thonpfeifen nicht entbehrt werden kann. Neu konstruierte Öfen für Kohlenfeuerung sind noch nicht in Anwendung. Die getrockneten Thonpfeifen erhalten in cylindrischen „Kapseln" oder langen flachen „Kästen" einen Bisquit-Brand und erscheinen blendend weiß, wenn der Brand gelungen, die Ware tadellos ist; in Sägemehl verpackt werden sie schwarz gebrannt, indem das Holz verkohlt. Der Brand erfordert im Durchschnitt 10 Stunden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Form ist das unentbehrliche Werkzeug des Pfeifenmachers, ohne sie ist er hülflos. Der Händler, der die Bedürfnisse des Marktes kennt und über die Wünsche der Konsumenten sich unterrichtet hält, oder von sich aus durch eine neue Pfeifenform die Nachfrage anregt, schafft die erforderlichen Formen an. Sie zählen nach Hunderten und vermehren sich fortgesetzt. ihr Stückwert wird im Durchschnitt auf Mk. 15 angegeben; allein die jährlichen Kosten für Reparaturen und Ausbesserung, das Nachfeilen der abgenutzten Formen, betragen Hunderte von Mark. Die neuere Zeit mit ihrem verfeinerten Geschmack und ihren vermehrten Bedürfnissen hat das in den Formen steckende Betriebskapital notwendig erheblich gesteigert; es ist den Ansprüchen einer wechselnden Mode unterworfen. Der Pfeifenmacher wäre gar nicht im stande, diese Betriebsmittel zu beschaffen und zu unterhalten. So wird er vollständig von dem Kaufmann abhängig. Dieser übergiebt ihm die Formen, die zugleich Muster und Werkzeug darstellen, mit seinen Aufträgen: löst sich das Arbeitsverhältnis, so werden die Formen zurückgegeben oder -gefordert; gegen den Willen des Verlegers kann der Pfeifenmacher gar nicht arbeiten. Dies Abhängigkeitsverhältnis wird früher weniger ausgesprochen gewesen sein, als der Pfeifenmacher mit einigen wenigen unveränderlichen Formen auskam und diese selbst zu beschaffen im stande war. Heute dauert die vertragsmäßige Freiwilligkeit, die dem Verhältnis zunächst innewohnt, gerade so lange, als das Bedürfnis nach Arbeit und das nach Arbeitskräften sich die Wage halten.

Der Pfeifenmacher betreibt meist auch Ackerwirtschaft, nennt sich selbst wohl einen Bauersmann: je nach der Ausdehnung seines landwirtschaftlichen Gewerbes ist daher er und seine Frau während des Sommers von diesem mehr oder weniger in Anspruch genommen. Dann beschränkt sich seine Thätigkeit in der Pfeifenmacherei in der Hauptsache auf das Brennen der Ware und die damit zusammenhängenden Verrichtungen; erst in der schlechten Jahreszeit schafft er selbst auch mehr in der Werkstatt.

Die Mühe der Betriebsleitung wird schon dadurch verringert, daß der Pfeifenbäcker vielfach der Last der Thonbereitung enthoben ist. Er kauft — in Hilgert durchaus — den Rohthon fertig für die Bearbeitung von den Eigentümern von Knetmaschinen, die teilweise aus den Zeiten blühender Krugfabrikation zurückgeblieben sind. Entweder wird soviel Thon gekauft, als für einen „Brand," den Ofen mit Ware, nötig ist, und im Minimum mit Mk. 13, im Durchschnitt mit Mk. 15—16, je nach der Größe des Ofens, bezahlt, oder es wird der ganze Inhalt einer „Kaule" im ungefähren Gewicht von 40 Centner zum durchschnittlichen Preise von Mk. 22 gekauft. — Der unfertige Rohthon wird aus Gruben bei Wirges,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ebernhahn und Baumbach bezogen. Das hier gelegene Thonfeld gehört dem Kannenbäckerverein in Baumbach, Ransbach und Hillscheid. Gesellschaftsmitglieder zahlen Mk. 1,80 für 10 Centner Thon, für 40 Centner also Mk. 4, bezw. Mk. 7,20

Die Hauptarbeit des Pfeifenmachens liegt in den Händen des Gesellen, des „Kasters." Ihre Zahl in den einzelnen Betrieben ist verschieden groß; sie kann in ganz seltenen Fällen bis zu 8 steigen, ist in der Regel aber nicht größer als 2—3; unter ihnen befindet sich häufig ein erwachsener Sohn. Nach ihrer Zahl richtet sich die der „Roller" und „Trümmer." In den zahlreichen ganz kleinen Betrieben fallen diese Vor- und Nebenarbeiten der Frau und den Kindern zu; die Mutter „rollt" — wenn nicht Haus- und Ackerwirtschaft sie abhalten —, die Kinder putzen, glätten, polieren die im Rohen fertigen Pfeifen. Auch die Kleinen von 6 und 7 Jahren sind zu brauchen; sie legen die einzelnen Pfeifen zum Trocknen gleichmäßig in flache Kasten, welche eine bestimmte Zahl, meist 1 Gros, enthalten und das Zählgeschäft erleichtern.

Die Tagesleistung eines Kasters beträgt im allgemeinen bei gewöhnlichen Pfeifensorten 1000 Stück, das sind $5^1/_2$ Gros zu 180, statt 144 Stück gerechnet. Der durchschnittliche Tagesverdienst beträgt z. B. in Hilgert bar Mk. 1 für den unverheirateten Gesellen, der gewöhnlich, der ländlichen Wirtschaftsweise gemäß, bei dem Meister Wohnung und Kost hat. Der verheiratete Geselle, der natürlich für sich wohnt, wird — wie in der Krugbäckerei — zum „Rohmacher" und liefert dem auftraggebenden Meister, bei dem er in Arbeit steht und der ihm Rohthon und Werkzeug liefert, die Ware fertig zum Brennen an den Ofen. Der bescheidene Pfeifenbäcker wird auf diese Weise selbst zu einem kleinen Unternehmer und nimmt dem Gesellen gegenüber eine Stellung ein, derjenigen zu vergleichen, die der Verleger ihm gegenüber hat. Für 1000 Stück solcher zum Brennen fertiger Pfeifen beträgt der Arbeitslohn Mk. 2,50, der zugleich dem durchschnittlichen Tagesverdienst entspricht. An diesem ist die ganze Familie beteiligt, wie sie an der Herstellung mit den Nebenarbeiten Teil hat. Das Leben ist bei fleißigster Arbeit kümmerlich genug, wenn es nicht durch eine eigene Ackerscholle erleichtert wird. Deshalb thut der verheiratete Geselle, wenn er irgend selbst etwas besitzt, oder mit seiner Frau etwas erheiratet hat, gut daran, sich selbständig zu machen, d. h. als Pfeifenbäcker mit eigenem Werkzeug für den Kaufmann in Höhr, statt als Geselle für einen Pfeifenbäcker zu arbeiten[1].

[1] Die Löhne und Arbeitsverhältnisse überhaupt sind an den einzelnen Orten sehr verschieden; den obigen Zahlen ist keine allgemeine Geltung zuzuschreiben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Sohn des Pfeifenbäckers lernt das väterliche Gewerbe durch allmähliche Übung und Gewöhnung, zuerst die Hülfsverrichtungen, dann das eigentliche Pfeifenmachen. Sonst muß der Anfänger im allgemeinen eine einjährige Lehrzeit durchmachen, wenn er bei dem Meister in Kost und Wohnung steht, eine halbjährige, wenn die Eltern für ihn sorgen. Danach wird er auf Accord beschäftigt, wenn er auch anfangs weniger erhält als der ältere Geselle. Vollends die Hülfsleistungen des „Rollens" und Säuberns werden von den Mädchen von klein an ausgeübt und so gelernt.

Die Unkosten bei der Herstellung der Ware für einen Ofen, der 30 000 Stück Pfeifen faßt, lassen sich folgendermaßen berechnen:

| | | |
|---|---|---|
| für Thon . . . . . | Mk. | 15,00 |
| „ Brennmaterial . . . . . | „ | 20,00 |
| „ Arbeitslohn, nach dem Lohn für den „Rohmacher" von Mk. 2,50 für 1000 Stück . . . . . | „ | 75,00 |
| Summa | Mk. | 110,00 |

Das für die Pfeifenbäckerei erforderliche Betriebskapital beträgt:

| | | |
|---|---|---|
| für Kasten mit Schraube . . . . . | Mk. | 10,50 |
| „ anderes Handwerksgerät . . . . . | „ | 20,00 |
| „ Ofen . . . . . | „ | 400,00 |
| Summa | Mk. | 430,50 |

## 3. Das Ablieferungsgeschäft und die Produktionsverhältnisse.

Die fertig gebranntrn Pfeifen werden alsbald nach Höhr zum Kaufmann gefahren, meist auf eigenem Gefährt, das ja für die Ackerwirtschaft nötig ist, mitunter, hauptsächlich im Winter, auf gemietetem Fuhrwerk, dessen Kosten dem Lieferanten zur Last fallen. Die Ware ist stets bestellt; es handelt sich nur um die Abnahme und Bezahlung.

Entweder wird auf Treu und Glauben, nach den Angaben des Pfeifenbäckers die ganze Lieferung angenommen und der vertragsmäßige Preis bezahlt oder auch dem Konto des Betreffenden zu gute geschrieben; ergiebt sich dann hinterher beim Verpacken der Ware ein starker Abgang an zerbrochenen oder schlecht gebrannten Pfeifen oder ein Mehr an tadelloser Ware, so wird dem Konto entsprechend zu- oder abgeschrieben und demnach bei der nächsten Lieferung abgerechnet. Oder es wird von vornherein nur ein Teil der gelieferten Ware im Abschlag bezahlt, später nach der Prüfung der Ware endgültig abgerechnet und unter Umständen nachgezahlt. Es ist leicht zu sehen, welcher Modus für den Pfeifenbäcker günstiger ist, welcher den Kaufmann eher zu allzu strenger Beurteilung und ungerechtfertigten Ab-



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zügen verführt. Zwar ist auch er der Gefahr ausgesetzt, daß der Lieferant fehlerhafte Ware einschwärzt und den Verleger glaubt täuschen zu können, aber dieser Versuch rächt sich bei gewissenhafter Prüfung an ihm selber, wenn er bei der nächsten Lieferung schlimme Abzüge erleidet.

Die Preise, welche der Pfeifenbäcker für seine Ware erhält, sind mannigfaltig wie die Formen und bewegen sich zwischen den Grenzen von Mk. 4,20 bis Mk. 18 für 1000 Stück. Werden die teueren Sorten überhaupt nicht so häufig angefertigt, wie die billigeren, so kommt der Verdienst, der an ihnen zu machen ist, dem Heimarbeiter nur selten zu gute, da sie meist auf der Fabrik des Kaufmanns gearbeitet werden. Es sind beispielsweise 1880 die 200 Gebäcke der 5 Höhrer Fabrikanten (ca. 6 000 000 Pfeifen) eben so hoch taxiert worden, auf Mk. 90 000, wie die 700 Gebäcke (ca. 20 000 000 Pfeifen) der 42 Pfeifenmacher in Hilgert. Am häufigsten sind die Sorten bis zu Mk. 6, im Durchschnitt also der Lohn von Mk. 5, wonach sich die durchschnittliche Einnahme des Pfeifenbäckers an seinem „Brand" auf etwa Mk. 150 berechnet. Hierbei ist die Voraussetzung — was bei einem Vergleich mit den oben berechneten Unkosten zu bemerken ist —, daß die Ware (30 000 Stück) wohl geraten ist. Durch Unglück beim Brennen verringert sich der Verdienst um ein merkliches oder verschwindet auch völlig.

Daß der Pfeifenbäcker allwöchentlich einen Ofen mit Ware fertig stellt und auf das Lager des Kaufmanns liefert, ist selten und verlangt schon zahlreichere Arbeitskräfte; die Lieferung eines Brandes alle 14 Tage oder 3 Wochen ist ein gutes Mittelmaß. Aber die Produktion ist nicht während des ganzen Jahres gleich stark. Wie in der ganzen Thonindustrie sind auch in der Pfeifenindustrie die frühen Monate im Jahr, Februar bis April, und die Herbstmonate, Oktober bis Dezember, die Zeiten des beschleunigten Absatzes und verstärkter Produktion. Stockt das Geschäft in der übrigen Zeit, so muß der Kaufmann auf Lager nehmen, was nicht Absatz findet, müssen die Bestellungen bei den einzelnen Pfeifenmachern verkürzt werden, sobald das Lager keinen Platz mehr bietet; es werden beispielsweise dem Meister, der sonst 1000 Stück auf den Tag liefern durfte, nur mehr 900 für den Tag oder weniger abgenommen, und es ist an ihm, die Produktion entsprechend einzuschränken.

In Zeiten andauernder geschäftlicher Depression ist die Entlassung von Gesellen und Arbeitseinstellung die Folge. Eine schlimme Krisis hat in jüngster Zeit die Pfeifenindustrie durchmachen müssen. Sie kam ebenso wie in den sechziger Jahren von Amerika her. Damals waren es die dortigen Kriege und politischen Wirren, diesmal war es der Zollkrieg, den die Mac-Kinley-Bill von 1892 legalisierte. Durch sie wurde der Zoll für Thon-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

waren auf 55 % bezw. 60 % festgesetzt; die Ausfuhr der Pfeifen nach Amerika nahm ein plötzliches Ende. Aus Hilgert allein sollen in den letzten Jahren 15—16 Familien, die in der Pfeifenmacherei beschäftigt waren, fortgezogen sein; die Zahl der eigentlichen Pfeifenbäcker dürfte sich kaum vermindert haben; aber die der Arbeiter ist geringer geworden. Die Aufhebung der Bill brachte sofort wieder das lebhafteste Geschäft nach Amerika in Gang.

Die Entwicklung der Produktion läßt sich nach unserem Material schwer übersehen. 1843 sollen in den beiden nassauischen Ämtern Montabaur und Selters 17 Pfeifenbäcker, 1863 16 mit etwa 90 Gehülfen gelebt haben. Es können nur diejenigen gemeint sein, welche selbständig produziert und verkauft haben. In Höhr haben 1864 6 Fabrikanten mit etwa 150 Menschen — unter welchen wiederum die hausindustriellen Pfeifenmacher und deren Gehülfen sich befinden müssen — 12 Millionen Pfeifen produziert. Für 1869 wird die Produktion auf 14 400 000 Stück im Wert von 250 000 Gulden (425 000 Mk.), für 1871 die Produktion von 31 Pfeifenbäckern ebenso hoch im Wert von 140 000 Thaler (420 000 Mk.) angegeben. 1873 sind in Hilgert allein 6 600 000 Pfeifen im Werte von 10 560 Thalern (31 680 Mk.), 1874 eben da von 28 Pfeifenbäckern 8 500 000 Stück im Werte von 14 000 Thalern (42 000 Mk.), und gleichzeitig in Grenzhausen von dreien 700 000 Stück im Werte von 1200 Thalern (3600 Mk.), in Baumbach von zweien 500 000 Stück im Werte von 800 Thaler (2400 Mk.) hergestellt worden; es fehlen die Angaben für Höhr, wo 5 Pfeifenbäcker saßen. 1874 sind es 38 Pfeifenbäcker im ganzen, 1880 52, welche 23 200 000, 1884 54, welche 40 000 000 Pfeifen im Werte von 260 000 Mk. hergestellt haben. Heute lautet eine Schätzung auf 25 Millionen im Werte von 150 000 Mk.

Die letzten Zahlen kennzeichnen die heutige Lage: eine im Verhältnis zu früher verschwenderische Produktion und armselige Preise. Der Verdienst des Kaufmanns, wie der Lohn des Heimarbeiters ist tief gesunken. Unter den Fabrikanten, die selbständig produzieren und verkaufen, wird eine Vereinigung, eine Art Kartell, geplant, welche eine einheitliche Regelung und Einschränkung der Produktion, eine Steigerung der Preise und Erhöhung der Löhne bezweckt. Die Verleger wie die Pfeifenmacher können dabei nur gewinnen, die eigentlichen Konsumenten kaum verlieren, da sie im Einkauf nach wie vor die wenigen Pfennige für das einzelne Stück bezahlen müssen, die sie schon immer bezahlt haben: der billige Engros-Marktpreis bleibt ohne Einfluß auf den stets geringen Stückwert der Ware. Der Zwischenhandel würde zu Gunsten der Produzenten auf einen Teil seines Gewinnes verzichten müssen. Zu den Produzenten zählt auch der Verleger, als Fabrik-



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kaufmann, und weil ihm ein Teil der Betriebsmittel gehört und aus der Erhaltung der Produktion häufig ein großes Risiko erwächst.

Ob es für den Pfeifenmacher zum Vorteil oder zum Schaden gereicht, daß er als Gewerbetreibender nur im Verlagsystem eine Stelle findet, das hängt, wie überall in der Verlagsindustrie, von der anständigen Gesinnung und dem Wohlwollen seines Kaufherrn ab. Der kann seine Ware übermäßig streng beurteilen, vieles als unbrauchbar aussondern und tief unter dem Vertragspreise annehmen, um es dann doch als Vollware in den Handel zu bringen, statt als fehlerhafte Ware an die Schießbuden loszuschlagen. Er kann die Notlage des einzelnen so leicht zu seinen Gunsten ausnutzen. Das Vorschuß- und Kreditwesen ist sehr in Übung — eine zweischneidige Waffe. Nicht für jeden ist es ein Mittel, um die wirtschaftliche Not des kapitallosen Arbeiters zu lindern, ihm den Holzeinkauf zu erleichtern, das für den Pfeifentransport unentbehrliche Vieh zu erhalten. Es kann ihm leicht zu lange dauern, bis die erhaltenen Vorschüsse abgearbeitet werden, und völlig wehrlos wird der ehemalige Geselle, den Vorschüsse erst in den Stand gesetzt haben, sich als Pfeifenbäcker niederzulassen.

Solche Anfänger findet man zuweilen in den ärmlichsten Verhältnissen; wie der Rohmacher-Geselle arbeiten sie allein mit Hülfe der Frau; wie dieser müssen sie ihre Ware zu dem von der Arbeitstätte entfernt gelegenen Ofen eines besser situierten Handwerksgenossen tragen, dem sie für den „Brand" einen Mietzins zahlen; und dazu haben sie das Risiko des Brennens, das jener nicht trägt. Es braucht 5—6 Wochen, bis sie einen „Brand" fertig haben und vom Kaufmann ihr Geld holen können. Sie sind froh, wenn sie überhaupt Arbeit bekommen und müssen wohl mit den billigsten Sorten vorlieb nehmen, an denen am wenigsten zu verdienen ist; das Tausend wird ihnen etwa mit Mk. 4,50 bezahlt, so daß sie in $1^1/_2$ Monaten Mk. 135 erarbeiten — wenn sie keine Abzüge erleiden. Außer den oben (S. 449) berechneten Auslagen für Thon und Brennmaterial sind noch solche für Ofenmiete und Fuhrlohn in Anrechnung zu bringen, wenn eigener Ofen und eigenes Vieh nicht vorhanden sind. Was übrig bleibt, gestattet kaum das Leben zu fristen.

Zum Glück sind die meisten Pfeifenmacher, wie schon bemerkt, doch nicht auf dies Gewerbe allein angewiesen. Die Landwirtschaft erleichtert den Lebensunterhalt und den Betrieb der Pfeifenmacherei. Wird diese durch das Vertrauen des Kaufmanns, durch umfangreiche und lohnende Aufträge, durch Glück bei der Herstellung begünstigt, so findet sich wohl eine gewisse Behäbigkeit des Lebens.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daß das Pfeifenmachen sich einer fabrikmäßigen Herstellungsweise nicht entzieht, beweisen die wenigen in Höhr, Hilgert und Baumbach bestehenden fabrikartigen Betriebe; in ihnen steigt die Zahl der „Kaster" bis zu 10, die der „Roller" und „Trümmer" zusammen auf dieselbe Zahl. Für den Fabrikkaufmann in Höhr sind sie zur Aufrechterhaltung der Produktion nicht unbedingt notwendig; aber sie gestatten ihm eine gewisse Bewegungsfreiheit den hausindustriellen Arbeitern gegenüber und setzen ihn in den Stand, unvorhergesehene und große Bestellungen schnell und pünktlich ausführen zu können, wertvollere Ware unter seinen Augen anfertigen zu lassen. Deswegen kann er sie nicht entbehren, wenn er konkurrenzfähig bleiben will, und obgleich sie teurer produzieren — wegen der höheren Löhne in Höhr —, müssen sie doch aufrecht gehalten werden, und einem Stamm zuverlässiger Arbeiter dauernden Lebensunterhalt gewähren. — In der „Fabrik" wird auch die letzte Zurichtung und Vervollkommnung der von den Hausarbeitern gefertigten Pfeifen vorgenommen: die Zurichtung des Mundstücks oder überhaupt des Rohrs, das Lackieren, Bemalen u. s. w.

Die wenigen Pfeifenbäcker, welche nach Art der Höhrer Kaufleute in größerem Maßstabe produzieren und ihre Ware selbständig in den Handel bringen, verkaufen in der Hauptsache ihr eigenes Fabrikat und sind nicht von der Hausindustrie abhängig. Sie vereinigen den Gewinn des hausindustriellen Pfeifenbäckers mit dem des Kaufmanns, aber ihnen fällt auch das ganze Risiko der Produktion, vornehmlich des Brennens, zur Last, das der Verleger auf seine Lieferanten verteilt. Von Krisen und Absatzstockungen werden sie viel härter getroffen, als der Verleger, der aus den zahlreichen Gebieten seines umfassenden Absatzes für die eigene Fabrik Arbeit zu beschaffen im stande ist und gefahrlos um die Klippen herum kommt, während die hausindustriellen Produzenten ohne Arbeit und Verdienst gelassen werden müssen. Der kleine Fabrikant muß zudem, wenn er ganz leistungsfähig bleiben und allen Anforderungen des Marktes genügen will, ein annähernd gleiches Betriebskapital für die Beschaffung von „Formen" aufwenden, wie das weitausgedehnte Verlagsgeschäft. Dieses wird aber immer, bei seinen zahlreichen und mannigfaltigen Verbindungen und Beziehungen, die genaueste Kenntnis von den Bedürfnissen der Konsumenten und der gesamten Handelslage haben, und dem kleinen Fabrikanten weit voraus sein.

So bietet denn die Pfeifenindustrie keinen fruchtbaren Boden für die Entwicklung kleiner oder mittlerer Betriebe; ein selbständiges Handwerk gar oder jene Industrieform, die wir in der Kannenbäckerei kennen gelernt haben, ist bei ihr, deren Produkte im vollkommensten Sinne Artikel des Weltmarktes sind, undenkbar. Dagegen kommen die Vorteile des Verlagsystems

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bei ihr voll zur Geltung, und, soweit in diesem Rahmen ein Handwerk möglich ist, wird es sich ferner erhalten, solange Tabak wird aus Thonpfeifen geraucht werden und der Pfeifenthon zu haben sein wird. Die Gefahr, daß an Stelle der vielen kleinen hausindustriellen Betriebe einige ganz große Fabrikbetriebe treten werden, ist kaum zu befürchten, weil das Risiko abschreckt. Eine andere Form des Verlagsystems wäre es aber nur, wenn die Verleger durch große gemeinschaftliche Magazine und eine genossenschaftliche Geschäftsleitung ersetzt werden sollten.

## Rückblick.

Der Gewerbebetrieb in der westerwäldischen Thonindustrie, wie wir ihn kennen gelernt haben, hatte vor alters die Form eines zünftig organisierten Handwerks. Eine Zunft umfaßte lange Zeit die verschiedenen Produktionszweige. Die Zunftorganisation unterschied sich in allen wesentlichen Merkmalen gar nicht von den allgemeinen Formen, obgleich den Besonderheiten des Gewerbes natürlich Rechnung getragen war. Jeder Produzent war und wollte nichts anderes sein, als ein Handwerksmeister, der mit seinem Thun und Denken ganz innerhalb der Zunft stand und von dieser geleitet wurde.

Heute ist von einer derartigen Organisation keine Rede mehr. Die verschiedenen Produktionszweige der Kannenbäckerei, der Krugbäckerei, der Pfeifenbäckerei stehen gesondert für sich, nachdem ihre Trennung in der Organisation zum Teil schon am Ende des vorigen Jahrhunderts sich vollzogen hatte. Wie die alte handwerksmäßige Organisation, so ist ihnen überhaupt der Charakter des Handwerks im strengen Sinne des Wortes verloren gegangen.

Die Kannenbäckerei, welche diese Bezeichnung noch am ehesten verdient, ist in ihrer Technik, Betriebsweise und Absatzart doch zu modern und kompliziert geworden und hat sich zu einer Industrie ausgebildet, welche im Umfange eines Kleinbetriebes auf der Grundlage handwerksmäßiger Geschicklichkeit beruht, mit dieser aber gewisse Vorteile fabrikmäßiger Produktion verbindet und beim Absatz vielfach die Wege des kaufmännischen Geschäfts geht.

Die Pfeifenbäckerei hat die Bezeichnung eines wirklichen Handwerks nie so recht verdient; sie erfordert einen zu geringen Grad specifischer Handfertigkeit und ist wohl nie zu völliger Selbständigkeit gekommen, sondern stets mehr oder weniger vom Kaufmann abhängig gewesen. Heute wird sie in Verbindung mit dem Verlagsystem entweder als Hausindustrie oder in Form

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kleiner fabrikartiger Betriebe ausgeübt; daneben geht in geringem Maße ein selbständiger fabrikartiger Betrieb ohne Verlaggeschäft.

Die Krugbäckerei ist von der früheren Stufe, die sie als Handwerk inne hatte, herabgesunken. Daß sie äußerlich noch in der alten Form beharrt, erscheint als ein unheilvoller Widerspruch und kommt in der Schwäche zum Ausdruck, an der sie leidet. Die Betriebsweisen in der Pfeifenbäckerei dürften auch die für sie geeigneten sein. Hier scheinen die Wege vorgezeichnet, welche in Zukunft die Krugbäckerei einschlagen wird, so weit ihre Produktion überhaupt noch ein Bedürfnis ist. Die kleinen wirtschaftlichen Existenzen und selbständigen Betriebe werden in ihr vielleicht vollständig verschwinden.

Lehrreich ist ein vergleichender Blick auf die Tafel S. 387[1]. Die Zahl der in der Kannen-, Krug- und Pfeifenbäckerei beschäftigten Arbeiter weicht nicht sehr von einander ab und beläuft sich je auf rund 300; ebenso die Zahl der in Betrieb befindlichen Öfen, welche je etwa 65 beträgt. Dem entspricht in der Kannen- und Pfeifenbäckerei auch die Zahl der Betriebe, je ungefähr 65; in der Krugbäckerei steigt sie dagegen auf nahezu das Doppelte, auf 125. D. h. ungefähr der gleichen Summe von Betriebsmitteln in jeder von diesen Industrien — soweit sie in diesen Zahlen zum Ausdruck kommen — steht die doppelte Zahl von Betrieben in der Krugbäckerei gegenüber, und auf sie verteilt sich die den Betriebsmitteln entsprechende Produktion und deren Ertrag in demselben Verhältnis.

Bezeichnend für die moderne Zeit ist es, daß unsere Industrie im Vergleich zu früher eine Verengerung des Produktionsgebietes und eine Verminderung der Betriebe bei gesteigerter Produktion erfahren hat.

In zahlreichen Ortschaften saßen ehemals die Zunftgenossen über das ganze Thongebiet ausgebreitet. Und nicht nur dies: Über seine Grenzen hinaus gingen im vorigen Jahrhundert die westerwäldischen Krug- und Kannenbäcker in die benachbarten Länder, sehr zum Leidwesen der kurtrierischen Regierung. So ist die Konkurrenzindustrie in der „Grafschaft", vielleicht auch die in Oberbetschdorf entstanden (vgl. oben S. 413); so wurde in der Rhön (Brückenau, Oberbach, Bischofsheim, Römershag), in zahlreichen Orten der fränkischen Mainlande, der Oberpfalz und Niederbaierns, dann in Baden (Oppenau und Oberndorf südlich von Rastatt), sogar im fernen Litthauen (Tollmingkehmen) unsere Steinzeugindustrie in

[1] Der Vergleich ist kein ganz strikter, weil die wenigen Betriebe in der Pfeifenbäckerei, die zwar keine großen, aber doch mehr fabrikmäßige sind, nicht gesondert sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vereinzelten oder doch nur wenigen Betrieben heimisch. Für andere Gegenden ist eine solche Übertragung nicht mit derselben Sicherheit zu behaupten. Aber höchst wahrscheinlich stammte vom Westerwald die Krugbäckerei im Taunus (Zorn), die Industrie an einigen Orten des Mosellandes (Kruft, Niederfell, Tönnesstein, Nikenich), vielleicht auch in Fritzlar. Zum Teil war sicher diese Zweigindustrie durch das Bedürfnis nach Mineralwasserkrügen ins Leben gerufen; so in der Rhön für den Kissinger, im Taunus für den Schwalbacher Brunnen.

Soweit sich die vom Westerwald stammende Industrie noch in Deutschland erhalten hat, und soweit eine Steinzeugindustrie außerdem in Mittel- und Ostdeutschland besteht, scheint sie der eigentlichen Kannenbäckerei anzugehören und, abgesehen von den früher besprochenen Konkurrenzgebieten, nur lokal begrenzte Bedeutung zu haben. Die ehemalige Krugbäckerei des Mosellandes und im Taunus ist untergegangen (vgl. oben S. 439 Anm. 3), nur in der Rhön hat sie sich noch in geringem Maße erhalten[1].

In dem westerwäldischen Industriebezirk selbst ist eine ganze Reihe von Ortschaften des alten Eulergewerbes verlustig gegangen. Die Kannenbäckerei hat sich mit ihrer fortschreitenden modernen Entwicklung auf eine sehr viel geringere Zahl von Betrieben zusammengezogen und gleichzeitig in den, dem Handelsverkehr geöffneten Orten festgesetzt. Die minder günstig gelegenen Ortschaften sind der hausindustriellen Pfeifenmacherei und der Krugbäckerei überlassen. Auch für die Pfeifenbäckerei wird eine beträchtliche Verminderung der selbständigen Betriebe, ihre Herabdrückung zur Hausindustrie oder zur bloßen Lohnarbeit anzunehmen sein. Wenn die Krugbäckereien sich eher vermehrt als vermindert haben, so lag die Ursache an den bisher obwaltenden, jetzt aber in Frage gestellten Verhältnissen; es hat sich gezeigt, daß diese zahlreichen Betriebe etwas Ungesundes haben und kein Zeichen für das Gedeihen des Gewerbes sind. Auch hier wird die Konzentrierung der Betriebsmittel und der Produktion nicht ausbleiben; denn sie bezeichnet einen wirtschaftlichen Fortschritt.

Die Ausdehnung der Absatzgebiete und die allgemeine Bedeutung der Produkte sichert diesen Industriezweigen auch für die Zukunft das Leben, so lange der Boden seine Erdschätze darbietet. Ob dies Leben ein mühsames

[1] Für die Beurteilung der Krugbäckerei hätte es seinen Wert, zuverlässig festzustellen, wo in Deutschland sie früher betrieben wurde und heute noch betrieben wird. Angaben in der Litteratur und auf briefliche Erkundigung lassen vielfach im Stich wegen der mehrdeutigen Bezeichnungsweise für die betr. Industrien. Vielleicht trägt diese Darstellung zu einer festen Begriffsbestimmung und Sammlung der erreichbaren Nachrichten bei.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder gedeihliches, ob es ein kurzes oder lang währendes sein wird, hängt zum guten Teil von den Produzenten selbst ab, ihrer Einsicht in die wirtschaftlichen Verhältnisse, ihrem Mut zu technischen Neuerungen, und ihrer Fähigkeit, die Bedingungen der modernen Zeit in Industrie und Gewerbe zu begreifen. Auch die Krugbäckerei ist immer noch von allgemeiner Bedeutung, und sie ist in unserem Gebiete nicht in dem Maße von rein lokalen Bedürfnissen abhängig, wie anderwärts, wo sie gewesen ist.

Diese schon im alten Eulergewerbe und in der alten Zunft vertretenen Produktionszweige der Kannen-, Krug- und Pfeifenbäckerei sind immer noch — trotz des vorher Gesagten — als handwerksmäßige, wenn auch in einem weiteren Sinn zu bezeichnen und werden diesen Charakter wohl auch nicht verlieren. Einige andere Zweige unserer Thonindustrie tragen dagegen diesen Handwerkscharakter nicht.

Zu ihnen gehören einmal die Röhrenfabrikation und die Fabrikation verzierter Steinzeug- und Steingutwaren, deren Produkte ehemals innerhalb der zünftigen Kannenbäckerei hergestellt wurden. Ihre Produktionsstätten sind heute Fabrikbetriebe, oder entwickeln sich zu solchen. Fabrikbetriebe modernen Ursprungs sind ferner die wenigen Betriebe, welche in der Tafel S. 387 unter V aufgeführt sind. In ihnen werden ohne irgend welche besondere Handfertigkeit die einfachsten Produkte hergestellt, für welche die westerwäldischen Thonlager den Rohstoff hergeben. In den größesten dieser Betriebe handelt es sich vorzugsweise um die Herstellung feuerfester Steine und um Materialien für den Bau von Öfen, in denen bei hohem Hitzegrad geschmolzen wird, ferner um die Herstellung von Geräten und Leitungsröhren, welche bei chemischen Prozessen mit Säuren in Berührung kommen. Soweit solche Fabrikate für den Bau der Brennöfen in unserer Industrie nötig sind, sind sie schon immer in bescheidenem Umfange hergestellt worden (vgl. oben S. 382).

Eine vergleichende Betrachtung unserer Tafel auf S. 387 belehrt uns über die wirtschaftliche Bedeutung dieser Industrien, im Vergleich zu den anderen. Die eine der beiden großen Fabriken beschäftigt 300 Arbeiter, d. h. eben so viel, als durchschnittlich jedes der drei alten Handwerke; die andere, erst jüngst gegründete Fabrik wird nicht mehr lange hinter dieser Zahl zurückbleiben. Auch die auf dem Boden des alten Handwerks erwachsenen fabrikartigen Betriebe werden von diesen neuen Gründungen weit überflügelt. Diese und jene zusammen, 18 an Zahl (darunter eine Röhrenfabrik und einige Betriebe, die weniger als 10 Arbeiter beschäftigen, aber ihrem Wesen nach zu den „Fabriken" zählen), gewähren 958 Arbeitern Leben und Unterhalt; in den 254 Betrieben des alten Handwerks werden nicht einmal so viel, 953 Leute, beschäftigt.



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Welche Sprache aber reden die Zahlen 254 und 18 für die sociale Bedeutung der verschiedenartigen Betriebe. Die 254 Eulermeister bedeuten ebenso viele mehr oder weniger selbständige Existenzen, deren jede eine kleine Rolle spielt in dem wirtschaftlichen Leben des Landes, in dem socialen Organismus der einzelnen Gemeinde; es sind Betriebsleiter, die in ihrem Denken und Fühlen sich nicht wesentlich von den Leuten unterscheiden, die bei ihnen Brot und Arbeit haben. So behalten oder gewinnen auch diese letzteren eine, wenn auch noch so bescheidene, individuelle Bedeutung neben ihren Brotherren, in der Werkstatt, wie in der Gemeinde. Nicht selten erscheinen so Arbeitgeber und -nehmer als Arbeitsgenossen.

Auch in den fabrikmäßigen Betrieben ist es zum Teil noch unvergessen, daß sie dem Boden des Handwerks entwachsen sind, daß der Fabrikinhaber oder sein Vorfahr ein Eulermeister war von gleicher Art, wie der Geselle. Solche Auffassung geht dann allmählich in die des reinen Geschäftsmannes und Großindustriellen über, für den die Arbeiter ein bloßer Produktionsfaktor sind, lediglich unter dem Gesichtspunkt des Betriebskapitals erscheinen. Socialdemokratische Agitation thut das ihre, die Gegensätze hervorzuheben, wo sie noch verborgen sind, und die vorhandenen zu verstärken. In diesen Betrieben fühlen sich die Arbeitnehmer nur noch unter sich und im Gegensatze zu dem Arbeitgeber und „Herrn" als „Genossen". Von da aus dringen solche Anschauungen auch in die handwerksmäßigen Betriebe, aber mehr als Modesache, wie es scheint, und ohne in der Natur der Dinge begründet zu sein. Es liegt in dem Wesen dieser Betriebe immerhin eine gewisse Sicherheit gegen das Vordringen eines allgemeinen Proletarierbewußtseins.

Der Boden hierfür wird aber auch auf dem Westerwalde immer mehr und mehr bereitet. Nach einer Zeitungsnotiz soll eine neue chemische Fabrik errichtet, eine Glasfabrik in Betrieb gesetzt werden. So wird das Handwerk immer mehr umschlossen. Wie, wenn seine Produktion immer unlohnender, die Verschuldung immer größer wird, und die Betriebe einer nach dem andern, eingestellt werden müssen? wenn die Arbeit in den Fabriken bei steigender Nachfrage um so viel aussichtsvoller erscheint, als die Spinnmacher- und Wirkerarbeit? wenn auf diese Weise Meister wie Gesellen allmählich zu Fabrikarbeitern werden und ihrer sorgen- und schuldenvollen Selbständigkeit eine materiell vielleicht lohnendere Beschäftigung im Großbetriebe vorziehen?

Unserer Industrie bieten die Grundlagen, auf denen sie ruht, und die Art ihrer Produkte manchen Schutz; daß sie in ihrem Bestande gesichert, jene Gefahren unmöglich seien, wird niemand behaupten können. Wie ihnen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu begegnen sein könnte, ist im Verlaufe des Vorhergegangenen mehrfach anzudeuten versucht worden.

Man spricht heute so viel von Umsturz und seiner Bekämpfung. Auf den wirtschaftlichen Grundlagen, in den einfachsten Verhältnissen des praktischen Lebens muß dieser Kampf geführt werden; das „Umstürzen" ist zu verhindern, damit die Umgestürzten nicht zu Umstürzlern werden. Auch der bescheidenste Krugbäckerbetrieb ist ein Kampfmittel, wenn er lebensfähig ist und nicht durch seine Armseligkeit den Inhaber selbst zum Proletarier stempelt. Denn der Kampf, der heute von der Krugbäckerei geführt wird, bedeutet nicht nur den Kampf zwischen zwei verschiedenen Industriezweigen (der Thon- und Glasindustrie), nicht nur den Kampf zwischen zwei verschiedenartigen Betriebsweisen (dem Kleinbetrieb des Krugbäckers und dem Großbetrieb der Glasfabrik), sondern auch den zwischen dem kleinen Mittelstand und dem Proletariertum, zwischen bürgerlich-bäuerlicher und socialdemokratischer Weltauffassung.

Ist es nur ein Vorpostengefecht, das der alten Industrie des Kannenbäckerlandes eine große Schlacht ankündigt?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Pierer'sche Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-57309-7 | Generated on 2025-07-27 10:16:43
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/