

zum Vorgehen von Knecht, und in der Morsbach, einem Thale bei Remscheid, finden Demonstrationen statt. Das Jahr 1845 bezeichnet den Höhepunkt der Agitation.

Der Macht dieser Bewegungen konnte die Regierung sich nicht entziehen. Am 29. October 1845 fanden in Vohwinkel Unterhandlungen statt und in den Jahren 1844—46 wurde den Kaufleuten wenigstens der Schankbetrieb verboten. Hierbei schien man sich begnügen zu wollen. Da kamen die Mahnungen des Jahres 1848; es besiegte endlich die „Bedenken“ der Regierung und in der Verordnung vom 9. Februar 1849 setzte sie eine Strafe von 500 Thalern auf das Waarenzahlen.

Damit ist das Truckwesen als socialöconomische Calamität beseitigt worden; dennoch wuchert es hier und da unter veränderter Form im Stillen fort. Die Arbeiter werden nämlich voll und baar ausgelöhnt, aber durch eine Hinterthür entlassen, die in einen Laden mündet, den ein Verwandter oder Bekannter unter eigener Firma führt; dort müssen sie einige Einkäufe machen. Diese Umgehung bestand schon im vorigen Jahrhundert. Oder die Kaufleute geben den Fertigmachern Wechsel und diese zwingen dieselben ihren Arbeitern auf, die sich bei deren Discontirung durch Handwerker oder Wucherer grosse Abzüge gefallen lassen müssen; oft werden dieselben nicht einmal acceptirt und kehren zu den Arbeitern zurück, die sie einlösen müssen. Zwar haben diese das formelle Recht, Baarzahlung zu verlangen, vermögen aber bei schlechten Conjunctionen dasselbe nicht zur Geltung zu bringen, sondern müssen zufrieden sein, überhaupt Geldeswerth zu erhalten. Besonders sind es die capitalarmen Fertigmacher, welche von diesen Wechseln Gebrauch machen. Andererseits kommt es auch vor, dass die selbständigen Scheidenmacher und Kleinschmiede, die ihre Materialien aus den Hüttenwerken der Mark beziehen, Wechsel verlangen um ihren ausländischen Lieferanten Deckung zu geben. Gegen die vorhandenen Missbräuche hat noch in neuester Zeit der Landrath Warnungen im Amtsblatt erlassen. Aber der Missbrauch im Grossen ist doch glücklicherweise seit 1849 beseitigt.

## VI. Die kaufmännischen und technischen Verhältnisse.

Die Zeit nach der Aufhebung der Zunftverfassung bis zum Jahre 1831 ist durch die letzten Restaurationsversuche ausgefüllt; die beiden folgenden Jahrzehnte gelten einer theilweisen Neuordnung der Industrie; im Uebrigen bleibt es bei der Organisationslosigkeit in jeder Beziehung.

Die herrschende Betriebsform ist wie früher die hausindustrielle. An der Spitze der Industrie stehen die Kaufmann-

schaft und der Fabrikantenstand (oder die Fertigmacher). Die erstere kauft gewöhnlich die fertige Waare, lässt aber auch selbst stückweise fabriciren; der letztere lässt gegen Lohn fabriciren und verkauft seine fertige Waare an den Kaufmann, häufig treibt er aber auch direkten Handel. Diese beiden Klassen der Arbeitgeber liefern Stahl und Eisen zu den Klingen (der Schwerter, Messer, Scheeren) und lassen dieselben nach ihren Angaben von den Schmieden, Härtern, Schleifern, Feilern u. s. w. bearbeiten; nach jedem Arbeitsstadium kehrt das Halbfabrikat ins Comptoir zurück, um dort besichtigt und nach dem Dutzend oder Hundert abgelohnt zu werden. So sind oft acht bis zwölf verschiedene Meister an einem Säbel oder Messer thätig, und die Arbeitstheilung ist bereits so weit vorgeschritten, dass wer z. B. Küchenmesser schleift, keine Federmesser übernimmt, weil er sie nicht zu behandeln versteht. Ein beträchtlicher Theil der in den Hülfgewerben beschäftigten Arbeiter, wie die Gabel-, Scheiden-, Gefäss-, Hefte- und Bändemacher, kaufen sich selbst das Material, betreiben ihr Geschäft handwerksmässig und gehören daher auch vor das Handels-, nicht wie die Lohnarbeiter vor das Gewerbegericht.

Die Kaufleute (und hier werde ich im Folgenden nur von der Messer- und Scheerenindustrie reden, da die Schwertfabrik bereits abgehandelt worden ist und in den anderen Gewerben die Verhältnisse vielfach anders liegen) — die Kaufleute sind unendlich zahlreich und von sehr verschiedener Bedeutung. Einige Exporteure bilden die Elite; sie sind die reichsten, — eine Firma soll bis zu einer Million Mark im Vermögen besitzen, — sie haben ausgedehnte Geschäftsverbindungen und eine durch Generationen gehende kaufmännische Tradition und Bildung. Sie beschränken sich nicht nur auf Solinger Waaren, sondern vertreiben auch Artikel aus Remscheid, aus der Mark und anderen Fabrikgegenden und erzielen ganz bedeutende Umschläge. Die Mehrzahl der Kaufleute begnügt sich mit dem Geschäft auf dem Continente, in Deutschland und den Nachbarländern, und beschränkt sich auf die Solinger Artikel. Die Bestrebungen der Kaufmannschaft sind nicht vergeblich geblieben. Im Jahre 1832 schätzte der Landrath <sup>1)</sup> den Export der Messer auf 1.3 Millionen Mark, die Handelskammer im

<sup>1)</sup> von Hauer: Stat. Schilderung d. Kr. Solingen. 1832. S. 84. — Jahresberichte der Handelskammer für 1856 und 72. —

Es betrug im Jahre 1832 der Export:

Klingen	4000 Centner	=	900000 Mark.
Messer	12—15000	„	= 1350000 „

Es betrug im Jahre 1856 der Umschlag:

Schwertklingen	400—500000 Stück
Messerklingen	1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> —2 Mill. Dutzend.
Scheeren	<sup>3</sup> / <sub>4</sub> —1 „ „
Stahlrahmen	1 „ „

Jahre 1856 den Gesamtumschlag auf 15 Millionen Mark und im Jahre 1872 auf 25 und mehr Millionen Mark. Trotz dieses unleugbaren Aufschwunges der Industrie und des Handels ist man, wenn man aus Remscheid oder aus dem Wupperthale kommt, doch erstaunt über die geringe Beweglichkeit mit welcher in Solingen das Geschäft betrieben wird. Mangel an Initiative, an Unternehmungsgeist, an kühnem Vorangehen characterisiren diese Kaufmannschaft, und noch mehr der Mangel an irgendwie hervorragenden Persönlichkeiten; alles bewegt sich in alten, ausgefahrenen Geleisen. Grosse Mengen Solinger Artikel werden von Remscheider und Elberfelder Häusern vertrieben, und sie werden nicht entfernt aufgewogen durch die Menge derjenigen Waaren, welche Solinger Kaufleute für Remscheid verhandeln.

Noch zahlreicher als die Kaufleute sind die Fabrikanten. Sobald es einem Arbeiter, namentlich einem Fertigmacher (Nagler oder Reider) gut geht, denkt er: mit der schweren Handarbeit plagst Du dich zu sehr ab, Du musst Fabrikant werden. Und nun macht er einige Dutzend Messer oder Scheeren fertig und bringt sie zum Kaufmann, oder er tragt mit dem Sack auf dem Buckel über die Berge und sucht sie auf einem nahen Jahrmarkt feilzubieten, oder er wagt sich auch in entferntere Städte. Manche Anfänger haben dabei mehr Glück, sie entwickeln mehr Energie und Fleiss und arbeiten sich zu höheren socialen Stufen empor. Dann schicken sie ihre Söhne in die Bürgerschule und lassen sie einjährig dienen; die Wohlhabenderen lassen die ihrigen schon von Tertia abgehen und senden sie dann auf eine höhere Schule, z. B. auf eine Gewerbeschule und später gar aufs Polytechnikum. Diese Generation wird dann schon zu gelernten Kaufleuten vorgebildet.

Die anfangenden Fertigmacher sind ausserordentlich gefährliche Concurrenten. Ihre Produktionskosten sind geringe: die Ausgaben für den ganzen kaufmännischen Apparat, wie Comptoir, Commis, Reisespesen u. s. w. fallen bei ihnen fort; für ihre eigene Arbeit, das Reiden oder Nageln, rechnen sie sich nichts an; sie begnügen sich mit ganz geringfügigem Gewinne, verwerthen ihre arbeits- und erwerbslose Zeit zu Handelsreisen und erzielen bei ihrem Herabgehen bis auf die letzten Kunden oft die höchsten Preise. Die kleinen Meister geben ihnen längere Credite und betrachten sie überhaupt als ihre

Es betrug im Jahre 1872 der Umschlag:			
Blanke Waffen	800—900000 Stück	= 6	Mill. Mark.
Patentmesser u. Gabeln	800—900000 Dutzend	= 4.8	" "
Taschen- u. Federmesser	1.400000 "	= 4.5—6.0	" "
Scheeren	1.200000 "	= 3.0—3.9	" "
Brotmesser	1.200000 "	= 2.4	" "
Metallbügel	700—800000 "	= 1.8	" "
Zuckerformen u. s. w.	190000 Stück	= 0.6	" "

Agenten, wofür sie um so höflicher behandelt werden; auch hoffen sie, weniger leicht ausser Arbeit zu kommen, wobei sie jedoch nicht bedenken, dass sie lange Zahlungsausstände geben und dadurch die Zinsen und oft den ganzen Lohn verlieren. Die Arbeiter welche beschäftigt werden, sind häufig gerade die schlechtesten und daher billigsten; die Fertigmacher halten sich weder an gewisse Löhne noch an feste Preise noch an eine gute Waarenqualität.

Sie machen ein paar Karton Messer oder Scheeren fertig und bringen sie einem Solinger Kaufmann. Dieser kennt schon seine Leute, er weiss dass sie die für das Material und die Löhne ausgestellten Wechsel zu decken haben, und sagt daher kurz ablehnend: „Brauchen keine Messer!“ Dies Manöver ist den Fertigmachern nicht neu; sie fangen an zu handeln. Endlich wird das Mittel gefunden, welches eine Nachfrage beschafft, — die Waare wird um fünf oder mehr Procent billiger verkauft. Es ist das nämliche Verfahren, wie es überall in der Welt vom Kaufmanne dem kleinen Handwerksmanne gegenüber angewandt wird, sei es in Solingen oder, wie ich es an einem andern Orte<sup>1)</sup> ausführlich geschildert habe, in Moskau. Wenn nun diese Karten nach Amerika gesendet sind, so laufen vielleicht nach ein bis zwei Jahren Bestellungen auf dieselben ein; unterdessen hat der Fertigmacher oft schon längst vergessen, welche Muster er dahin geschickt hatte, denn weder Zeichnungen, noch Modelle hat er zurückbehalten. Oder es sind inzwischen Preise und Löhne gestiegen, und er will ganz einfach nicht mehr nach dem mitgegebenen Preiscourant liefern; die grösseren Firmen hingegen müssen sich durch denselben gebunden erachten.

Andere Fertigmacher gehen in der stillen Zeit selbst auf Reisen. Unter ihnen stecken manche unsaubere Elemente, Streber schlimmster Art, welche keinerlei guten Namen zu wahren haben, denen es nicht darauf ankommt, sich eine sichere Kundschaft zu erwerben, sondern die Jahr für Jahr andere Gegenden aufsuchen, um jeden Kunden möglichst zu übervorthen. Einzelne Pfuscher kaufen auch von den Fabrikanten Ausschusswaare und gehen damit hausiren. Andere erstehen ausgeschossene oder defecte Waarentheile, schlagen dieselben zusammen und vertreiben dieselben namentlich auf Jahrmärkten. Diese bilden auch die Abnehmer für die von unredlichen Arbeitern zurückbehaltenen Theilstücke, welche sie entweder selbst oder von anderen fertigmachen lassen. Alles

<sup>1)</sup> Die Hausindustrie im Gouvernement Moskau, in der russischen Revue. 1878. I. S. 497—537, namentlich S. 510. ff. — Vergl. auch meinen Aufsatz: Finanz- und volkswirtschaftliche Zustände in Weissrussland, in Wiss' Vierteljahrsschrift für Volkswirtschaft, Politik und Culturgeschichte, 1879 III. Band.

dieses drückt auf die Preise, die Löhne und die Waarenqualität und verdirbt den Ruf Solingens.

Dieselben Fertigmacher spielen zu Hause ihren Materiallieferanten und Arbeitern gegenüber häufig bankerott. Wenn sie in Noth sind, ist eines ihrer Hauptmittel das Wechselreiten; jedoch lässt sich dasselbe nicht ohne Weiteres verdammen. Eine capitalarme Industrie, wie die Solinger, muss starken Gebrauch vom Credit machen; der Fertigmacher nimmt Ausstand vom Materialienhändler und Arbeiter und gibt denselben dem Kaufmann; wenn der Consument bezahlt, regelt sich das Geschäft. Bei Stockungen ist das einzige Rettungsmittel das Wechselreiten, und mancher brave Mann hat mir versichert, dass er einzig durch dies allerdings sehr gefährliche Mittel während der schlimmen Zeiten sich hat retten können ohne allzu grosse Verluste.

Die geschäftliche Moral, weit entfernt nur bei den Fertigmachern so niedrig zu stehen, ist bei den Kaufleuten im Ganzen nicht höher entwickelt. Das ist kaum erwähnenswerth, dass ein Concurrent die Musterkarten des anderen durch ein befreundetes Haus aufkaufen lässt, um die passenden nachzumachen, oder dass fremde Marken nachgeschlagen werden. Es ist vorgekommen, dass ein Haus in hübschem Arrangement Musterkarten ausgeschiedt hat mit elf Stück statt zwölf, und dass es, als z. B. Bestellungen auf hundert Karten einliefen, dieselben auch nur je mit elf Stück lieferte. Die auf Karten genähten Messer sind oft so erbärmliches Fabrikat, dass sie nur von einer Seite sauber auspolirt und nicht einmal zuzuklappen sind; andere haben nur auf der vorderen Seite ein Elfenbeinheft, auf der anderen ein Heft aus Holz. Während des amerikanischen Bürgerkrieges wurden Säbel geliefert, total unbrauchbar, aber dadurch maskirt, dass sie mit Gewalt fest in die Scheiden getrieben waren, so dass man sie nicht herausziehen konnte. Zwar musste der Lieferant sich später einen Abzug von einer halben Million gefallen lassen; das fiel aber gegen die verdienten Summen nicht ins Gewicht. Für den Tauschhandel in Africa wurden Scheeren geliefert mit zusammengegossenen Schenkeln und nicht einmal geschliffen, sondern wie die Nähnadeln in Schauermühlen geschauert. Man braucht nur in ein beliebiges Comptoir zu gehen, um von den Concurrenten sich solche Mustersammlungen vorweisen zu lassen.

Derart ist die commerzielle Bildung, derart die geschäftliche Moral, derart das wirthschaftliche Verhalten der Kaufmannschaft und des Fabrikantenstandes! So sind die Leiter der Production beschaffen! Bei jeder günstigen Conjunction vermehrt sich ihre Anzahl ins Unberechenbare; manche kommen voran, den meisten glückt es nicht und sie suchen dann auf jedwede Weise sich zu halten. Das leichte Aufsteigen vom

Arbeitsmann zum selbständigen handeltreibenden Fabrikanten hat seine schöne sociale Seite, indem es strebsamen Kräften freie Bahn lässt, wie sie beim Fabrikbetriebe kaum mehr vorhanden. Aber die Schattenseiten sind überwiegend; es entsteht eine grenzenlose, durch keinerlei Rücksichten des Anstandes und der Ehre gezügelte Concurrrenz, wie sie nirgendwo schlimmer ist am Rhein. Und es ist bezeichnend für Solingen, dass die vermehrte Concurrrenz, in erster Reihe nicht etwa eine verstärkte geschäftliche Rührigkeit zur Folge hat, sondern überwiegend das Bestreben durch allerlei Mittel unlauterer Art augenblicklichen Gewinn sich zu suchen. Diese fessellose Concurrrenz commercieell meist untüchtiger und geschäftlich häufig unmoralischer Kaufleute und Fabrikanten ist es, welche die Hauptschuld an den traurigen Zuständen Solingens trägt. Es ergeben sich daraus zunächst die möglichst niedrigen Waarenpreise, ferner dem entsprechende Waarenqualitäten und eine Verkümmern der Technik, dann bei der geringen Gesamtproductivität ein um so erbitterter Kampf um die Vertheilung, um die Löhne, endlich eine tiefgehende Unzufriedenheit unter den Lohnarbeitern, welche in der Entsendung eines socialdemocratischen Abgeordneten zum Reichstage ihren Ausdruck gefunden hat. Wahrlich, alles andere ergibt sich aus einer derartigen freien Concurrrenz, nur keine „*harmonie économique*“! —

Die Technik, die eigentlich fabricirende Thätigkeit ruht bei der hausindustriellen Betriebsform in den Händen der Theilarbeiter. Schon gegen die Arbeitsintensität liesse sich hier vieles sagen; die Unregelmässigkeit der Beschäftigung ist eine sehr grosse; oft wird tagelang nichts gethan, wenn keine Arbeit, oder bei den Wasserschleifern, wenn kein Wasser vorhanden ist; zu anderen Zeiten wird Uebermenschliches geleistet und wie unsinnig Tag und Nacht gearbeitet. Die Ehrlichkeit ist vielfach eine mangelhafte: die Schmiede machen die Klingen etwas kleiner und leichter und betrachten den Rest des Materials als gute Prise; es ist keinerlei Garantie vorhanden, dass nicht auch schlechterer Stahl statt des guten hingegebenen verarbeitet wird. Ob dann im besten Falle das gute Material richtig behandelt wird, entzieht sich jeder Controlle; der zu Scheeren hingebene Gussstahl wird vielleicht vom Härter als Raffinirstahl behandelt, und dadurch das ganze Fabrikat verdorben. Eine Gleichmässigkeit ist fast gar nicht zu erreichen; die wechselnden Stimmungen des zu Hause arbeitenden Meisters schmieden sich alle ins Fabrikat, und von Werkstätte zu Werkstätte wechseln wiederum Fähigkeit und Lust der Meister.

Die technischen Fertigkeiten bilden den Ruhm Solingens und suchen ihres Gleichen. Dieselben werden durch das Lehrlingswesen ausgebildet, welches sich selbst nach Aufhebung der Zunftverfassung erhalten hat, weil es dem Kleinbetriebe

naturgemäss ist. Nur unterliegt es mit den Conjunctionen grossen Schwankungen. Bei jedem Aufschwunge laufen Lehrlinge und Gesellen davon, weil andere Meister und Fabrikanten ihnen mehr bieten; dann erschallen Klagen über den Verfall des Lehrlingswesens. Bei sinkender Nachfrage stellen sie sich wiederum ein und fügen sich allen Bedingungen; dann rühmen sich die Meister, die alte Zucht wieder hergestellt zu haben. Eine gründliche Fachbildung wird dabei nicht erzielt; das Monopol der Geheimkünste ist bereits lange geschwunden und findet keinerlei Ersatz in einer Schulung des Geschmackes und der Präcision, welche namentlich allen mit der Zusammensetzung von Waffen, Messern u. s. w. beschäftigten Arbeitern fehlt. Das Mitbringen französischer und englischer Muster allein genügt nicht und die Bemühungen der Kaufleute im Jahre 1844, einem Arbeiter mit falschem Wanderbuche in einer englischen Fabrik einen Platz zu verschaffen, blieben fruchtlos. Wenn sich dann auch im Laufe der Jahrzehnte manche Verbesserung eingestellt hat, so bleibt der Mangel einer gründlichen theoretischen und praktischen Ausbildung doch empfindlich fühlbar.

Die Verbesserung der im Besitze der Meister befindlichen Produktionsmittel scheitert gleichfalls an ihrem Mangel an Bildung, Initiative und Capital. Die technischen Vorrichtungen und die Werkstätten, namentlich die Schleifkotten, haben sich durch Jahrhunderte in demselben trostlosen Zustande erhalten; die Arbeiter halten allenthalben auf das zäheste an ihren veralteten Gewohnheiten fest, und sie, die in socialer und politischer Beziehung meistens Radicale sind, erweisen sich in technischer Hinsicht als die ärgsten Conservativen. Vollends darf man von den lohnarbeitenden Meistern nicht den Uebergang zu einer höheren Betriebsform, zur Manufactur oder Fabrikindustrie, voraussetzen; ein jeder derselben bildet ja nur ein kleines Glied der arbeitstheiligen Fabrikation, welche er in ihrer Gesammtheit nicht zu überschauen vermag, und welche zu vereinigen er nicht die Mittel, weder die geistigen, noch die materiellen, besitzt.

Die Leiter der Technik sind im Grunde genommen doch noch die Fabrikanten und Kaufleute, aber auch von diesen ist nicht leicht ein Uebergang zu anderen Betriebsformen zu erwarten. Die ersteren, namentlich die kleineren Fertigmacher, haben zu wenig Kenntnisse und Capital, sie stehen unter den Sorgen des Tages und schlagen sich auf ehrliche oder unehrliche Weise mit Drücken von Preisen, Löhnen und Waarenqualitäten durchs Leben. Die eigentlichen Kaufleute hätten schon das Capital, aber bei ihrer kaufmännischen Bildung verstehen sie wenig von der Technik und verwerthen nicht einmal ihre Reisen für dieselben; dann besitzen die meisten auch keine Initiative und leben in einer geschäftlichen Schläf-

rigkeit dahin, welche die Quintessenz aller Vorwürfe gegen sie bleibt. Sie führen nach der Tradition ihres Hauses das kaufmännische Geschäft fort; dieses können sie überschauen, davon verstehen sie etwas und wollen sich auf neue unübersehbare Unternehmungen nicht einlassen. Aber selbst nach Ueberwindung dieser geistig-psychischen Schwierigkeiten entsteht die Frage: würde sich das fest angelegte Capital auch verzinsen? Jene zügellose Concurrenz von Fertigmachern und Kaufleuten würde bei günstiger Conjunction zwar weniger zur Geltung gelangen, weil die gestiegenen Löhne mit Vortheil durch die dann billigere Maschinenarbeit ersetzt würden; beim Rückgange aber liesse der gedrückte Handlohn der Fabrik keinen Gewinn mehr übrig. Somit wird die gegenwärtige Organisationslosigkeit der Hausindustrie zum grössten Hemmniss eines Ueberganges zu höheren Betriebsformen.

In England hat sich der Uebergang zum Manufactur- und Fabrikbetriebe bereits vollzogen. In Frankreich nahm von Anfang an die Industrie eine der Solinger schnurstracks entgegengesetzte Entwicklung. Hier ist sie uralte und hat sich im Laufe eines halben Jahrtausends vom handwerksmässigen zum hausindustriellen Betriebe mit kaufmännischer Spitze emporgekämpft. Dort ist sie jung, ein halbes Jahrhundert alt, erst zur Napoleonischen Zeit entstanden. Damals verführten einzelne grosse Capitalisten bergische Arbeiter; diese landfremd, wie sie waren, besaßen weder Haus noch Werkstätte, sie wurden sofort in Manufacturen vereinigt; diese waren nur das kurze Durchgangsstadium zum maschinellen Fabrikbetriebe, dem Geldmittel und technische Erfahrungen zur Seite standen, und der in Folge der Neuheit der Industrie nur einer geringen inneren Concurrenz begegnete und gegen das Ausland hohen Schutzzoll genoss. So hat sich eine Industrie gebildet, die durch die Gleichmässigkeit und Güte ihrer Fabrikate in einzelnen Artikeln ganz gefährlich concurrirt und auf der letzten Weltausstellung auch einige Modelle ihrer Werkstätten mit Turbinen und Dampftrieb ausgestellt hatte.

Die Fabriken sind naturgemäss auf eine Produktion einfacher Massenartikel angewiesen. In England hat jede Firma ihre Specialität, durch deren Massendarstellung sie ihre Maschinen und Arbeiter fortlaufend im Gang erhält; ein englischer Commissionär muss an vielen Thüren anklopfen, um ein Musterassortiment zusammenzubringen. Solingen hat diese Artikel verloren theils an das Ausland, theils an die Mark, wo die Materialien und die Löhne billiger sind und wo man angefangen hat, sie fabrikmässig herzustellen. Es ist daher auf die feineren Waaren, auf eine Mannigfaltigkeit von Mustern angewiesen worden, wo die Fertigkeit der Hand zur Geltung gelangen kann. Aeltere Häuser sollen z. B. in Scheeren gegen zweitausend verschiedene Modelle in Curs haben; ebenso ist



es in der Feder- und Taschenmesser-Branche, und wenn auch nicht gar so specialisirt, im Tafelmessergeschäft. Zu jedem Modell müssen separate Arbeitsinstrumente angeschafft werden; die technische Entwicklung des Arbeiters, welcher heute an diesem morgen an jenem und übermorgen an einem dritten Muster beschäftigt ist, gelangt nicht zu der Vollkommenheit, welche er erringen würde, wenn er längere Zeit an derselben Sorte arbeiten würde; ebenso bleibt die Qualität, besonders die Formschönheit in Folge dieses Umstandes mangelhaft.

Aber selbst bei dieser Richtung der Fabrikation hat Solingen dem Uebergange zu höheren Betriebsformen seiner Industrie sich nicht ganz entziehen können. Zunächst war das mit den Scheeren der Fall. Etwa seit dem Jahre 1840 begann die preussische Seehandlung in ihrer Fabrik zu Burg an der Wupper die geringern Sorten, welche den Arbeitern nur eine kümmerliche Existenz geboten hatten, zu giessen. Diese Gusscheeren brachen leicht und hatten keinen Schnitt. Als nun die flauen Zeiten kamen, begann der Betrug, indem man gegossene Scheeren für geschmiedete ausgab; das Publikum merkte aber den Schaden und Solingen verlor sein Renommé. Dadurch sanken die Scheerenpreise überhaupt, in Folge dessen die Löhne und viele Meister geriethen ausser Brot. Dazu trat im Jahre 1847 die Krisis in Nordamerika und in Europa 1848 zählte man in der Stadt Solingen unter 6000 Einwohnern 600 arme Familien, also über ein Drittel der Bevölkerung. Als dann der Sturm durchs Land zog, richtete die Wuth des Volkes sich gegen diese Giesserei; es zog in die Burg und zerstörte die Fabrik. In der Folge entstanden neue Giessereien und im letzten Jahrzehnt beginnt sogar in mittelfeinen Sorten der Hartguss Concurrenz zu machen. Jedoch taugen die Gusscheeren nichts, sie sind auf die Täuschung des endlichen Consumenten berechnet.

Die Schmiederei findet bei einzelnen Sorten Scheeren und bei den Tafelmessern ohne Knopf auch schon vermitteltst maschineller Vorrichtungen statt; die Klingen werden durch Fall-, Reck- und Federhämmer, die neben einigen Comptoirs angebracht sind, aus gutem Gussstahlblech ausgeschlagen, und mit Balancen beschnitten. Dieses rasche Hämmern des Stoffs soll aber den Nachtheil haben, dass er sich seinem Wuchse gemäss nicht ausdehnen kann, seine einzelnen Fasern nicht naturgemäss zusammengeschmiedet werden und die Klingen sich daher beim Härten werfen, so dass sie sorgfältig gerichtet werden müssen. Alle übrigen Arbeitsverrichtungen sind der Hausindustrie verblieben.

Augenblicklich ist wohl die Scheerenfabrikation die wichtigste in Solingen; sie besteht in vielen Sorten siegreich jede Concurrenz und in Sheffield selbst sollen grosse Massen Solinger Scheeren lagern. Nicht minder sind die Feder- und Taschen-

messer concurrenzfähig, bei denen die Handarbeit und die Façon ja so wesentlich sind. Dagegen steht in den anderen Branchen der Tafel-, Küchen- u. s. w. Messer England obenan, obwohl in einzelnen Sorten, wie in den Tafelmessern mit Mittelbalance Solingen nicht zurückbleibt. Die Ueberlegenheit Englands und Frankreichs beruht auf der Anwendung maschineller Vorrichtungen, gegen deren Billigkeit die Handlöhne nicht aufkommen können, und in der grösseren Gleichmässigkeit der Waare. Kurz gesagt, das Betriebssystem der Industrie in Solingen ist zurückgeblieben; seine Hausindustrie ist durch die Manufactur und den Fabrikbetrieb überflügelt worden.

Den Beweis dafür und zwar durch ein volkswirtschaftliches Experiment, bietet die (bis vor kurzem) einzige in Solingen vorhandene Fabrik. Die grossartige Henckels'sche Unternehmung bereitet, um gleichmässiges und zuverlässiges Material zu haben, den Stahl selbst; sie schmiedet ihn zu Stangen aus, dann unter Fallhämmern zu Gabeln und Scheeren und unter den Federhämmern zu Messern; zahlreiche Härter, Schleifer und Nebearbeiter sind im eignen Etablissement vereinigt. Ausserdem werden ebensoviel hausindustrielle als Fabrikarbeiter beschäftigt; die Gesamtzahl mag sich gegenwärtig auf 1000, zur Glanzzeit auf 1500 belaufen. Der Gründer der Firma liess kein Stück ausser Hause gehen, welches er nicht selbst besichtigt hatte; durch eine so gleichmässige und gute Qualität eroberte er Berlin, Ostdeutschland und die angrenzenden Märkte; in der ersteren Stadt hat er ein grosses Lager von Stahl- und Eisenwaaren und überall alte und sichere Kunden. Obwohl nun nach der Ansicht fast sämtlicher Solinger seine Nachfolger weder seine technischen noch kaufmännischen Eigenschaften besitzen, so gelingt es, allerseits zugestandenermassen, dieser Firma doch, zehn bis zwanzig Procent mehr für ihre Waaren zu erhalten als die übrigen Concurrenten. Woran liegt das? Nicht etwa daran dass billiger fabricirt wird; im Grunde ist ihr Betriebssystem nur erst eine Manufactur und die Handarbeit ist keineswegs durchgängig durch billigere Maschinenarbeit ersetzt. Vielleicht wird sogar theurer, aber es wird entschieden besser und gleichmässiger producirt; das Material ist solide und bekannt, die Aufsicht über die örtlich concentrirten Arbeiter ist eine sorgfältigere.

Freilich zeigen gerade die gegenwärtig flauen Zeiten, wie drückend die Concurrenz der Fertigmacher mit ihren ungreiflichen Preisen ist. Remscheider und Elberfelder Commissionshäuser kaufen die sehr billige und sehr schlechte Waare und bringen sie allenthalben, z. B. nach Amerika, auf den Markt; theils drücken sie die Fertigmacher, theils lassen sie sich von denselben betrügen, da sie als Exporteure nicht genügend Waarenkunde besitzen. Gegen diese Concurrenten haben

Henckels und die neu entstandene Unternehmung von Böker einen schweren Stand.

Solingen charakterisirt sich durch Mangel an kaufmännischer Unternehmungslust, durch Mangel an geschäftlicher Moral, durch zügellose Concurrenz der Kaufleute und Fabrikanten unter einander und durch eine veraltete handwerksmässige Technik, — es ist der Typus einer zurückgebliebenen, überlebten Hausindustrie. Keiner will den Uebergang zur Manufactur und zum Fabrikbetriebe vollziehen, theils weil Kenntnisse und Initiative dazu fehlen, theils weil die starke Concurrenz der Nachbarn bald keinen Gewinn mehr übrig lassen würde. In der Concurrenz legt sich aber niemand eine Fessel an, weil er sicher ist, dass zahllose Andere vor keinem Mittel zurückscheuen. Kurz die Zustände sind verfahren, sämtliche Missstände greifen in einander, ein Entrinnen scheint aus diesem Wirrsal fast unmöglich, niemand sieht für die Mehrzahl der Producenten einen Ausweg und selbst die tüchtigsten Männer erklären: eine Besserung sei kaum denkbar. Aus dieser psychischen Stimmung heraus wird man die zügellose innere Concurrenz und die geringe Neigung nach positiven Verbesserungen verstehen, aus derselben auch das gierige Haschen nach gleichviel wie erworbenem Gewinn. Dem überfluthenden Strome uralter Tradition kann der Einzelne nicht widerstehen und Mancher würde als Mensch darüber erschrecken, was er als Geschäftsmann gethan.

Dazu noch die Ungunst der äusseren Verhältnisse. Die Fundstätten von Eisen und Kohle liegen weit ab und die Transportverhältnisse waren bis vor kurzem ganz mangelhafte. Die Lebensmittel sind ausserordentlich theuer und müssen zu hohen Preisen aus der Rheinebene hinaufgeschafft werden.

So wird es denn sehr erklärlich, wie bei der überlegenen Technik und den günstigeren Productionsbedingungen des Auslandes, bei der mangelnden Unternehmungslust und der unsittlichen Concurrenz im Inlande das Gesammttragniss der Industrie ein sehr geringes ist. Und um dieses beginnt nach dem Kampf mit der übrigen wirthschaftlichen Welt ein nochmaliger Kampf zwischen Kaufmannschaft und Fabrikantenstand einerseits und Arbeiterstand andererseits, ein Kampf der um so heftiger und erbitterter ist, als hier wenigstens ein Theil des Arbeiterstandes der Losung folgt: Alle für Einen, Einer für Alle!

Die Kaufmannschaft hat, das muss man um gerecht zu sein, vorausschicken, bei den niedrigen Waarenpreisen keine Schätze gesammelt. Die Stadt ist düster, die Häuser einfach; grosser Reichthum existirt ebenso wenig wie höhere geistige Eigenschaften: Unternehmungslust, Kenntnisse, Weltbildung, geistige Frische!

Ob und unter welchen Umständen man trotzdem auf eine Besserung der Verhältnisse rechnen dürfe, darauf komme ich weiter unten zurück.

## VII. Die Arbeiterverhältnisse.

Die Arbeiter haben durch die Aufhebung der Zunftverfassung den erheblichsten Verlust hinsichtlich der Lohnbestimmung erfahren. Früher traten sie in geschlossenen festgefügtten Zünften der Kaufmannschaft entgegen; jetzt mussten sie allein, Mann für Mann, ohne Coalitionsrecht den Kampf um den Lohn aufnehmen. Dieser wirthschaftliche Faustkampf war ein ungeordneter und wilder; je nach dem launenhaften Begehre des Weltmarkts wurde er mit wechselndem Siege geführt. War die Conjunction eine aufsteigende, so liess der Arbeiter sich suchen, brach seine Verträge, erhöhte seinen Lohn und bestrebte sich, so rasch und so flüchtig als möglich Geld zu verdienen. In Nothzeiten setzte der Kaufmann die Schraube an, um den Lohn herunter zu setzen, und dieses Drücken hat er in Solingen zu allen Zeiten trefflich verstanden, mehr im stillen und geheimen aber doch sehr wirksam. Dann werden mehrere Meister ins Comptoir bestellt und ein jeder um den genauesten Preis befragt, zu welchem er die Arbeit übernehmen wolle; einem Jeden wird versichert, ein anderer sei bereit zu weit niedrigerem Preise zu liefern, und mit diesem Bescheide wird er entlassen. Der erste der in arbeitsloser Zeit, vom Hunger gepeinigt, sich zu dem geringsten Preise erbietet, und mag er auch der schlechteste Arbeiter sein, wird nun beiläufig den Anderen als leuchtendes Beispiel vorgehalten. Es folgt dann ein Zweiter, ein Dritter, bis der Kaufmann sich in der Lage glaubt, den Lohn um eine Windung tiefer schrauben zu können. In einer Fabrik ist eine solche heimliche Schraube nicht möglich; dort erwacht der Widerstand rascher bei den gemeinsam Betroffenen und führt sie zu Verbindungen zusammen. In der Hausindustrie weiss nicht so leicht ein Arbeiter etwas vom andern; unter Vortritt der schlechtesten und daher billigsten unterwerfen auch bald die Uebrigen sich dem herabgesetzten Lohne.

Das Versammlungsrecht legte den Arbeitern allerlei Schwierigkeiten in den Weg, und es fehlte auch eine organisirte Corporation, welche zufällige Beschlüsse consequent weiter verfolgt hätte; das Vereinsrecht verbot die Coalition zu gemeinsamer Lohnerhöhung, daher blieb den Arbeitern nichts Anderes übrig, als geduldig jedem Drucke nachzugeben, um dann etwa alle zwanzig Jahre einmal in gesetzwidrigem Tumulte durch