

zum Fabrikbetriebe hätte Remscheid zwar die Industrien erhalten; derselbe wäre aber volkwirtschaftlich kein Vortheil gewesen, weil das vorhandene Capital so gering und so zersplittert war, dass es als Betriebscapital im Handel und in der Hausindustrie viel wirksamer war, während selbst bei geringeren Löhnen in der Mark mit ihren wohlfeileren Rohstoffen und Lebensmitteln eine sehr gesunde Industrie geschaffen wurde. Seit zwei Jahrhunderten giebt daher das Bergische Land seine gröberen Artikel an das märkische ab; so folgten z. B. aus Kronenberg <sup>1)</sup> den Sensen die Ketten und Sichel; seit der Mitte unseres Jahrhunderts ist die dortige Nägelschmiederei dem Untergange zu und nach Belgien gegangen. In Velbert, wo die Eisenindustrie seit dem Jahre 1680 heimisch wurde, fabricirte man am Ende des XVIII. Jahrhunderts Schlösser, Holzschrauben, Spaten und Schrauben; heute sind alle diese Artikel nach Kronenberg und in die Mark gegangen; nur für die feineren Schlösser hat Velbert seinen Ruhm behalten. In neuerer Zeit ist diese Entwicklung vorläufig zum Stillstand gebracht dadurch, dass in der Mark eine selbständige Industrie mit gleich hohen Anforderungen entstanden ist; nun ist es Zeit für das bergische Land, zum mechanischen Betriebe überzugehen. Angesichts solcher Wanderungen der Industrien waren monopolistische Zünfte und feste Preistaxen sehr bedenkliche Einrichtungen. Es erklärt sich daraus das Princip der Gewerbefreiheit und des Freihandels in Remscheid: Freiheit von Preis- und Lohntaxen und Freiheit, jeden geschickten unprivilegirten Arbeiter zu verwenden; Freiheit von Einfuhrzöllen auf Eisen und Stahl und Freiheit, die einheimischen Producte zollfrei ins Ausland zu führen!

## II. Die Kaufmannschaft und die Technik.

Der Aufschwung der Industrie ist in den beiden letzten Jahrhunderten ein grosser gewesen. Im Jahre 1763 zählte man bereits 300, 1803 600 verschiedene Sorten von Stahl- und Eisenwaaren, welche der Remscheider Industriebezirk producirte; heute ist ihre Menge zahllos. Ihr Werth betrug in den gleichen Jahren etwa 2 bis 3 Mill. Thaler Bergisch und 3 Mill. Francs, gegenwärtig nach einer niedrigen Schätzung 18 Mill., wahrscheinlich wohl 25—35 Mill. Mark. Die Zahl

<sup>1)</sup> Statistische Beschreibung des Kreises Mettmann. Langenberg. 1864. S. 97 ff.

der Arbeiter stieg von 1600—2000 im Jahre 1763<sup>1)</sup> auf 3200—3500 im Jahre 1809 und mag gegenwärtig wohl 9—10.000 betragen. (Vergl. Anlage V.) Aehnlich wuchs das Kirchspiel Remscheid von 1400 auf 8072 Einwohner in den Jahren 1689 bis 1789, die Bürgermeisterei von 5509 auf 26120 Einwohner in den Jahren 1807—75.

Ein Hauptverdienst an diesem Aufschwunge gebührt den Kaufleuten. Am Anfange des vorigen Jahrhunderts gab es deren nur drei oder vier; erst allmählich bildeten sie sich aus der Zahl der Handwerksmeister hervor. Die Kaufleute hatten alle in ihrer Jugend noch das Schmieden gelernt und Peter Hasenclever (geboren 1719) erzählt,<sup>2)</sup> wie er als Lehrling von fünf Uhr Morgens bis neun Uhr Abends gearbeitet habe. Kam dann fremder Besuch, z. B. ein guter Kunde, so liessen die alten Kaufleute es sich nicht nehmen, mit dem Schurzfell angethan, eine Probe ihrer Geschicklichkeit abzulegen. Die angesehensten Männer, durch Selbständigkeit wie Capitalanlagen hervorragend, waren damals die Besitzer der Hammerwerke. Diese letzteren waren wohl die Stammsitze der Industrie, denn um sie herum oder doch in ihrer Nähe scheinen sich mehrere Ortschaften gruppiert zu haben. Aus den Hammerschmieden gingen manchmal Kaufleute hervor, oder es bestrebten sich die letzteren die Hammerwerke an sich zu bringen. Sie allein waren im Stande dazu, ein grösseres Capital dafür anzulegen und ein Etablissement, einer heutigen Fabrik entsprechend, mit Vortheil in Betrieb zu erhalten. Der Hauptgrund dafür war die grosse Rolle, welche das Geschäft mit Stabeisen und Stahl spielte; dasselbe erhob sich am Anfange unseres Jahrhunderts zu einer solchen Bedeutung, dass eine nicht geringe Zahl von Hämmern allein für den Export nach den Vereinigten Staaten arbeitete; Hallbachs und Hasenclevers Stahl genoss damals eines grossen Rufes. Andererseits vermochten die Kaufleute in Folge des Besitzes der Hammerwerke den Meistern mehr oder minder die Preise des Stahls zu dictiren. Bis zum Ende des XVIII. Jahrhunderts hatten sich daher die Kaufleute in den Besitz fast sämtlicher Hammerwerke gesetzt. Dieselben traten mit der Verwendung von Gussstahl in neuerer Zeit völlig an Bedeutung zurück, und ihr Gefälle ist an der Wupper zu Spinn-, Papier- und Schleifmühlen ausgenutzt worden.

Die Remscheider Industrie war hinsichtlich ihres Absatzes in einer üblen Lage. Es waren nicht einige wenige werthvolle

<sup>1)</sup> 1763: 96 Schleifer und 1500—2000 Kleinschmiede, 1809: 190—230 Schleifer und 2700—3000 Kleinschmiede und 300 Hammerschmiede. — a. a. O. Acta 27, conv. I und Grossherzogth. Berg. Gewerbe und Handel: Statistik des Arrond. Elberfeld und Industrie d. alten Herzogth. Berg.

<sup>2)</sup> Peter Hasenclever. Landeshut. 1794.

Producte zu verhandeln, sondern eine Menge der verschiedenartigsten, schweren und an sich nicht sehr werthvollen Artikel; grosse Reisen mit ihnen allein lohnten die Auslagen nicht; keine andere Kaufmannschaft wollte sich mit denselben belasten. Da bedachten die Remscheider sich nicht lange. Um ihre Reisen lohnend zu machen, nahmen sie auch andere, leichtere und werthvollere Waaren mit, und siehe! in dem kleinen Dörflein auf den unwirthbaren Bergen, fern von Wasser- und Handelsstrassen, entstand ein Handelsplatz, dessen Namen auf dem Weltmarkt einen ehrenvollen Klang hat.

Die ersten Handelsbeziehungen nach Holland und Brabant knüpfte ein Kaufmann im Jahre 1676 an; vom Jahre 1740 an wurden Frankreich, Brabant und Holland dem Absatz der sogen. Remscheider Artikel eröffnet. Seitdem drangen die betriebsamen Kaufleute siegreich bis nach England, Spanien, Russland, Polen, Dänemark, Scandinavien und Westindien. Im Jahre 1809 werden auch Italien, die Levante und das Cap der guten Hoffnung als ihre Märkte genannt. Alle Länder wurden persönlich bereist, und in Nordamerika waren schon damals von fünf Remscheider Firmen Handlungshäuser etablirt. Iserlohn, die alte Kaufmannsstadt, trat gegen Remscheid zurück.

Das Reisen war im vorigen Jahrhundert ausserordentlich beschwerlich. Von Peter Hasenclever wissen wir, dass er eine Geschäftsreise nach Bayonne zu Fuss zurücklegte. Zog damals der Kaufmann, hoch zu Ross, mit Säbeln und Pistolen bewaffnet, oft noch von einem treuen Diener des Hauses begleitet, auf Reisen, so gaben ihm die Arbeiter eine Strecke Weges das Geleite, wobei es an einem tüchtigen Abschiedstrunke nicht fehlte; auch gab die glückliche Heimkehr Veranlassung zu einem Feste des Willkommens; bei längeren Reisen machten die Kaufleute ihr Testament.<sup>1)</sup> Wie ganz anders heut zu Tage das Reisen aufgefasst wird, kann man am Mittwoch und Samstag Abend im Gasthofs zu Remscheid sehen. Dort findet regelmässig eine gesellige Vereinigung statt; die Kaufleute versammeln sich, eine merkwürdige Gesellschaft! Kühn blickende Männer, fast keiner, der nicht Jahrzehnte lang den Erdball befahren hätte! Die älteren, ergrauten bleiben in der Heimath und leiten vom Comptoir aus die Geschäfte; die jüngeren stürmen in die Welt hinaus. Da tritt denn an den Tisch der Honoratioren manch hochgewachsener Jüngling mit den Worten: „Lebe wohl, Onkel!“ — „Wohin geht es?“ — „Morgen in die Havanna!“ — „Glückliche Reise, mein Junge!“ — Ein einziger Händedruck, und damit ist der Abschied genommen, wie wir von Bonn nach Köln fahren.

Ueber immer weitere Länder haben die Remscheider Kaufleute ihre Reisen ausgedehnt und der Firma Böker ge-

<sup>1)</sup> Manuscript eines Vortrages vom Lehrer Vossnack in Reinshagen.

bührt der Ruhm, neuerdings als erste sogar in Sidney in Australien eine Filiale errichtet zu haben. Die meisten Häuser haben sich auf ein oder ein paar Länder specialisirt; da gibt es Spanier, Mexicaner, Inder, Russen u. s. w. Es ist ein scharf ausgeprägter Kaufmannsgeist unter diesen Männern, energisch, betriebsam; überall laufen sie hin, überall dringen sie durch. Finden sie ihre Käufer nicht in der Hauptstadt, so fahren sie in die Provinzialstadt; eröffnet sich dort kein Absatz, so gehen sie in die Landstadt und direct an die Kunden. Kein Land ist ihnen zu weit, keine Mühe lässt sie ermatten! Thatkräftig streben sie voran; sie sind es, die in viele Länder deutsche Waaren und deutsche Namen getragen haben, so dass man dort ausser Hamburg nur Remscheid als Metropole deutschen Handels kennt. Mit Stolz, — so schreibt ihr ruhmreichster Vertreter, Carl Friederichs, von diesen bergischen Kaufleuten, — mit Stolz bestreiten sie den Fremden die gleiche persönliche Rührigkeit und Biegsamkeit, um sich alle eigenartigen fremden Verhältnisse dienstbar zu machen, um sprachliche Schwierigkeiten zu überwinden, um vor keiner Entfernung zurück zu beben und vor keiner klimatischen Gefahr.

Ueber immer weitere Länder, aber auch über immer mehr Waaren dehnten die Kaufleute ihre Operationen aus; einen Artikel nach dem andern zogen sie in ihren Handel hinein, Glas-, Holz-, Metall- und Kurzwaaren, ja sogar Bänder, Litzen und Kordeln, also Waaren aller Art, ausgenommen die eigentlichen Gewebe. Und diese Waaren beziehen sie nicht nur aus Remscheid und den benachbarten Industriebezirken, sie haben vielmehr in ganz Deutschland, in Frankreich, England, Nordamerika ihre Lieferanten. Zahllos sind die Musterbücher und Preiscourante, die in ihren Comptoiren zusammenlaufen, zahllos die Industrieorte, aus denen sie stammen. In Remscheid werden dann die Musterbücher und Preiscourante zusammengestellt; mit diesen gehen die Reisenden der Firma hinaus in die Fremde, sammeln Bestellungen darauf ein, senden dieselben wöchentlich an das Comptoir in der Heimath und von hier aus kauft die Firma die Waaren dort, wo sie am billigsten sind.

Die Remscheider Kaufleute des heutigen Tages sind Commissionäre und betreiben grosse Exportgeschäfte. Als solche reine Kaufleute unterscheiden sie sich durchaus von hausindustriellen Kaufleuten und Fabrikanten. Diese beiden letzteren sind Industrielle, sie haben die Leitung der Technik in Händen, sie lassen aus eignen Rohstoffen nach eignen Angaben arbeiten, sie treiben zwar auch Handel, aber nur mit ihren eignen Fabrikaten. Die Remscheider Kaufleute hingegen sind in der Hauptsache keine Industrielle, haben mit der Fabrikation im Wesentlichen nichts zu thun, sie kaufen fix und fertig die Waaren, die sie ihren Bestellern zusenden. Sie sind also reine Kaufleute, die das Commissionsgeschäft betreiben. Als solche haben sie wenig

Spielraum für ihre Thätigkeit in der Haus- und in der Fabrikindustrie, da in Deutschland an der Spitze dieser beiden Betriebsformen gleichfalls Kaufleute stehen, welche ihre eignen Fabrikate verhandeln. In Deutschland finden sich die Commissionäre gewöhnlich als Correlat nur bei derjenigen Betriebsweise der Industrie, wo die Industriellen selbst keinen Handel treiben können, — bei der handwerksmässigen. Ueberall wo selbständige Handwerksmeister, kleine Fabrikanten vorhanden sind, da stellen sich die Commissionäre für die Handelsvermittlung ein; umgekehrt dürfen wir auf einen handwerksmässigen Betrieb dort schliessen, wo wir ihre Agenten finden; ihre Lieferanten sind die Kleinschmiede im bergisch-märkischen Lande, die kleinen Spielwaarenfabrikanten in Nürnberg und auf dem Thüringer Walde, die Achatschleifer bei Oberstein an der Nahe und viele andere mehr.

Einzig mit Hülfe der Commissionäre haben die handwerksmässig betriebenen Industrien sich in die Gegenwart hinübergerettet. Im Mittelalter übernahm die Zunft die Regelung von Absatz und Handel; in der neueren Zeit entsprach dieser schwerfällige Mechanismus nicht mehr den wechselnden Anforderungen des Begehrs, überall wurden Kaufleute die Leiter der Industrie. In den Industrien mit grösserer Arbeitstheilung trat der hausindustrielle Kaufmann in der Art an die Spitze, dass er die Rohstoffe ankaufte und von den Theilarbeitern nach seinen Angaben verarbeiten liess, — es entwickelte sich der hausindustrielle Betrieb. In den Industrien ohne oder mit nur geringer Arbeitstheilung blieb es aber beim handwerksmässigen Betriebe durch selbständige Kleinmeister, aber den Absatz übernahm der reine Kaufmann, der im Commissionsgeschäft die fertigen Waaren ein- und verkauft. Jedoch waren auch hier die Beziehungen zur Industrie früher grösser als gegenwärtig. Im Besitze der Hammerwerke hatten die Remscheider Kaufleute die Bestimmung der Rohstoffpreise mehr oder weniger in ihrer Hand, sie brachten neue Muster von ihren Reisen mit, die sie von den Meistern ausführen liessen, und hatten die ganze Verpackung der ihnen oft schmutzig zugebrachten Waaren zu leiten. In den letzten Jahrzehnten ist der Besitz der Hammerwerke bedeutungslos geworden und die Meister beziehen anderweit ihren Gussstahl. Auch das Mitbringen von Mustern, jenes Einflüssen neuer Ideen für Geschmack und Form der Producte, jenes Nahebringen der Vielgestaltigkeit und des Formenreichthums des Auslandes, womit der Kaufmann als schaffende Kraft, als treibendes Element in der Industrie wirksam war, — es ist diese wirthschaftliche Mission der Formgebung zurückgetreten gegen die der Verbesserung des technischen Fabrikationsprocesses. Immerhin ist jene alte Function des Kaufmanns noch heute von Wichtigkeit, auch lässt er wie früher die oftmals schmutzig aus dem

Kotten ins Comptoir gelangenden Waaren controlliren und verpacken, während die Ballen der Textilindustrie nur nach Mustern beurtheilt werden, — aber das sind doch nur unbedeutende Reste jener früheren Zeit, wo der Kaufmann ein fabricirender Schmied war.

Der Zusammenhang von Industrie und Handel ist so gut wie gelöst; der heutige Kaufmann hat sich weit von seinem Ausgangspunkte entfernt. Schon sein ganzer Bildungsgang ist ein rein kaufmännischer; die fremden Sprachen werden am stärksten betont, während der Lehrzeit beim Verpacken die Waarenkunde und auf Reisen die Kenntnisse der Märkte angeeignet. Ein Blick in das Tagebuch eines intelligenten Kaufmanns lehrt, auf wie viel Punkte er sein Augenmerk zu richten hat: die Anzahl der erhaltenen Bestellungen, den Wechsel im Begehre, die Aussichten im Absatze, das Entwerfen neuer Muster, die wirthschaftlichen, socialen und politischen Constellationen; der Handelsminister hat Recht, sich von solchen Männern Berichte erstatten zu lassen.

Die Kaufleute wie ihre Reisenden sind reine Kaufleute, exportirende Grosshändler, sie besitzen eine vielseitige Waarenkunde, aber fast gar keine Kenntniss von der eigentlich technischen Fabrikation, — das ist eine folgenschwere Thatsache für die Technik. Zweitens führen diese Kaufleute allen Zuwachs ihrer Geschäfte naturgemäss ihrem Handel, und nicht der Industrie zu, — das ist eine entscheidende Thatsache für den Capitalreichthum der Industrie. Von dem Aufblühen kaufmännischer Bildung und kaufmännischen Capitals profitirt die Industrie direct nichts! —

Die Kaufleute sind nicht die einzigen kaufmännischen Leiter der Remscheider Industrie; neben ihnen steht die unübersehbare Menge der selbständigen Kleinmeister. Die Mehrzahl derselben verkauft ihre Waare an die Commissionäre und im XVIII. Jahrhundert und in der ersten Hälfte des XIX. war das die Regel. Die Erleichterung des Verkehrs durch die Eisenbahnen brachte ihnen alle Märkte näher; sie begannen während der stillen Arbeitszeit selbst zu reisen, dritter oder vierter Klasse, wohnten im schlechtesten Gasthause, gingen bis zum ärmsten Kunden und lieferten ihm die Bohrer und Feilen billiger als die Kaufleute, die weit höhere Spesen für Comptoir und Reisen haben. Je wohlhabender solche Meister wurden, desto weniger wollten sie den Commissionären die Provision zahlen und nahmen den Absatz in Deutschland und auf den nahegelegenen Märkten in eigene Hände. Dabei konnten sie sich nicht nur auf ihr eigenes Product specialisiren und mussten aus Rücksicht auf ein vollständiges Musterassortiment immer verschiedenartigere Metallwaaren von ihren Genossen mitnehmen. Obenan stehen die Feilenfabrikanten, denn in dieser Industrie hat die Arbeitstheilung die Betriebsform

und die Stellung des Unternehmers völlig geändert. Der Schmied gibt hier dem Stahl die Form und glüht ihn aus, die Schleifer, Feilhauer und Härter sind seine Lohnarbeiter; dadurch ist der erstere vielfach in die Stellung eines hausindustriellen Kaufmanns gerathen und hat sich der rohen Handarbeit entledigt. Gerade die Feilen- und auch die Sägenfabrikanten suchen dann sich nicht nur kaufmännisch, sondern auch industriell auszudehnen; sie kaufen sich Schmieden und Kotten, welche sie theils an selbständige Meister vermieten unter der Bedingung, in erster Reihe für sie zu arbeiten, oder sie stellen dieselben auch als einfache Stücklohnarbeiter an. Solcher handeltreibender Meister oder Fabrikkaufleute (marchand-fabricant) von grösserem oder geringerem Umfange gibt es schon sehr viele; in der Gemeinde Remscheid soll ihre Zahl 255 betragen und in den übrigen Gemeinden des Industriebezirks 101.

Die früher unüberschreitbare Kluft zwischen exportirendem Commissionär und fabricirendem Meister hat sich immer mehr ausgefüllt; eine ununterbrochene Stufenleiter führt von unten zu den kaufmännischen Höhen empor; die Mittelglieder fehlen nicht. Die Folge davon ist ein Ueberfluss an vermittelnden Personen. Da haben wir die 20—30 Exporteure in Remscheid, 10—15 in Iserlohn, einige in Solingen, in Elberfeld und Barmen, in Hagen, welche sämmtlich das Commissionsgeschäft in Remscheider Artikeln betreiben; ferner die 350 und mehr Fabrikkaufleute in Remscheid und Umgegend. Das Missverhältniss zwischen Händlern und Fabrikanten liegt klar, eine furchtbare Concurrenz entspinnt sich um den Gewinn, den ein jeder noch für sich in Sicherheit bringen will. Im Allgemeinen sind dabei die Grosshändler von den deutschen Märkten verdrängt, den die Fabrikkaufleute behaupten.

Die fessellose innere Concurrenz der Commissionäre und der handeltreibenden Meister unter einander übt einen Druck auf die Waarenpreise und deren Qualität, wie er eingehend bei Solingen geschildert worden ist. Dazu vermitteln noch die Commissionäre den vollen und directen Druck der internationalen Concurrenz auf die Remscheider Industrie. Als Exporteure stehen sie im steten Kampfe gegen das Angebot der gesammten Welt. Dieses suchen sie zu unterbieten und kaufen dort ein, wo sie die Waare um ein Weniges billiger erhalten. Auf das Einhalten einer gewissen Qualität kommt es ihnen hierbei gar nicht an; denn wenn etwa der Ruf der einen Marke, des einen Bezugsortes verdorben ist, so finden sie in Frankreich, England oder anderweit sehr bald Ersatz und eine bessere Waare. In dem Masse als die Remscheider Exporteure immer mehr fremde Artikel aufnahmen und ihre Bezugs- und Absatzmärkte erweiterten, einen desto geringeren Bruchtheil lieferte ihnen der Heimathsort, und Remscheid trat

immer mehr aus den Kreisen ihrer Speculationen. Ihnen galt es gleich, ob sie Remscheid oder einem anderen Orte die Bestellung besorgten, wenn sie selbst nur ein paar Procente mehr dabei verdienten; sie kauften dort, wo sie die Waare am billigsten fanden, und verkauften sie da, wo sie am theuersten bezahlt wurde; das geschieht fast immer ohne weitere Rücksicht auf die Qualität der Waare; es fehlt auch hier jene strenge Kaufmannslehre, die nur gute Waare zu entsprechenden Preisen verhandelt.

Die Widerstandsfähigkeit der Kleinmeister gegen diese doppelte innere wie internationale Concurrenz ist eine ganz geringe. Kommen Bestellungen an, so lässt der Kaufmann einen Meister nach dem andern rufen und horcht zu, wer sich zum billigsten Preise erbietet; diesen benutzt er als Mittel, um seine Genossen noch weiter zu drücken; namentlich gilt das für die schlechten Zeiten, wo wohlfeile Waare geliefert werden muss. Natürlich hält der Fabrikant sich an der Qualität schadlos und macht die Waare aus Eisen statt aus Stahl; in den 1850er Jahren z. B., als das Feilengeschäft nach Nordamerika sehr flott ging, da machte man vielfach Feilen aus Eisen; der Kaufmann sah sie gar nicht einmal durch und fort gingen sie in die Fremde. Die Unehrllichkeit und Dummheit der Meister ist manchmal eine schreckliche; sogar ihr eigenes Zeichen schlagen sie auf eiserne Waaren. So verkaufte beispielsweise ein Exporteur jahrelang eine gewisse Sorte Stahlwaaren nach Sevilla. Eines Tages schrieb ihm sein Correspondent: es sei doch unrecht, ihn so lange übervorthelt zu haben, da sein Nachbar die Waare mit dem gleichen Zeichen um 30% billiger einkaufe. Der Meister wurde gerufen und kleinlaut gestand er, dass er auch für ein anderes Haus liefere, die Waaren aber statt aus Stahl aus Eisen herstelle und auf Wunsch sein Zeichen darauf schlage. So ruinirte er seinen eigenen Ruf. Gewöhnlich besitzen die Exporteure in Folge ihres ausgedehnten Geschäftsbetriebes auch nicht specielle Kenntnisse genug, um die Güte der gelieferten Waaren zu beurtheilen.

Man muss es nur offen gestehen: die industrielle und die kaufmännische Ehrlichkeit ist nur im Keime vorhanden! Einige grosse Häuser halten im Allgemeinen wohl auf Ehre und Anstand, ein grosser Theil der Fabrikanten und Kaufleute aber sind Männer von zweifelhafter Geschäftsmoral! Ihre Hauptwaffe in der Concurrenz ist das Drücken der Preise; auf die Qualität der Waare wird wenig geachtet! Zwar kann man auch gute Waare haben, vorzügliche, weil die Meister sehr tüchtige Arbeiter sind; aber dann muss man ihnen auch höhere Preise, d. h. höheres Verdienst zubilligen; für Nichts leistet der Arbeitsmann auch Nichts!



Welchen Einfluss hat nun die handwerksmässige Betriebsform auf den Zustand der Technik?

Die Leitung derselben liegt in Händen von selbständigen Meistern, durchgängig Fabrikanten genannt, welche aus eigenem Material ihre eigne Waare herstellen oft nach eigenen, oft nach den von den Kaufleuten mitgebrachten Mustern. Die handwerksmässige Betriebsform hat sich erhalten und bestimmt noch heute den Typus der Industrie. Sie wird ermöglicht durch die Einfachheit der Producte, welche gewöhnlich ohne Arbeitstheilung hergestellt werden, denn dass die Schleifer und vielleicht bei den Feilen noch ein oder zwei fernere Lohnarbeiter hinzutreten, ändert an der Hauptsache nichts. Die Kleinmeister besitzen eine ausgezeichnete, in zwei Jahrhunderten erworbene Handfertigkeit; wo es bei einfachen Fabrikaten auf diese ankommt, werden sie sich noch lange halten; sonst aber arbeiten sie verhältnissmässig theuer und mit schlechten technischen Vorrichtungen.

Schon die Materialien sind nicht gleichmässig. In Remscheid beschaffen die Schmiede Stahl und Eisen selbst. Das geschieht deshalb, weil die Fabrikate keinen so hohen spezifischen Werth haben wie in Solingen und daher auch nicht so genau controllirt werden können, wie es beispielsweise mit den Klingen geschieht; die Identität des Materials könnte nicht festgestellt werden, die Meister würden bei der Massenproduction die Materialien vertauschen und die Kaufleute betrügen. Daher kaufen die Meister den Stahl selbst, aber in kleinen Portionen und nicht immer von so guter Qualität und derselben Gleichmässigkeit, wie es seitens grosser Firmen im Massenankauf oder gar beim eignen Guss des Stahls geschieht. Ebenso ungleichartig ist die Verarbeitung. Den Fabrikaten der Kleinindustrie merkt man jeden Aergers über das Kind, jeden Zank mit der Frau an, jeden der tausenderlei Einflüsse des häuslichen Lebens; alle wirken sie auf die Güte der Bearbeitung und die Facon. Endlich kann man von dem sprüchwörtlich „deutschen Fleiss“ doch nur in sehr beschränktem Sinne reden; vielmehr ist die Arbeitsintensität bei andern, wirthschaftlich höher stehenden Völkern eine viel grössere. Erst die letzte Krisis hat die Selbstbespiegelung auf diesem Gebiete ein wenig gestört und zu höheren Leistungen angespornt, so dass hier und da in der halben Zeit oder mit der Hälfte der Menschen fast das Gleiche erzielt wird, wie früher, durch grössere Anspannung der Kräfte, bessere und rationellere Ausnützung aller Vortheile und allerlei kleine Ersparnisse.

Aber auch theuer fabricirt der Kleinmeister. Zwar ist er beim Einkauf des Stahls unabhängiger gegen früher geworden, denn mehrere Hüttenwerke halten Agenten in Remscheid und liefern zu billigen und guten Preisen; aber während der grössere Fabrikant drei bis neun Monate Credit erhält,

muss der unbekannte Handwerker gleich baar bezahlen.<sup>1)</sup> Aehnlich muss er beim Verkaufe an den Commissionär gehen und diesem die Provision zugestehen, welche der grössere Concurrent durch den directen Verkauf an den Kunden erspart. Bei der Ungleichmässigkeit der Beschaffung von Arbeit und Absatz, wofür ihm ein jeder weitere Blick fehlt, muss er höhere Preise fordern, um das ganze Jahr, auch während der arbeitslosen Zeit leben zu können.

Die innere Einrichtung der Werkstätten ist eine sehr mangelhafte. Die Wasserwerke vor allem lassen viel zu wünschen übrig. Die Hammerwerke haben gewöhnlich ober-schlägige, die Schleifereien meist die alten unterschlägigen Wasserräder. Die ober-schlägigen sind dort an ihrem Platze, wo wenig Wasser und viel Gefälle ist, wo der Hammer bald langsamer, bald rascher geht und die grosse Kraft der Turbinen nicht continuirlich ausnutzen könnte; die Hammerwerke sind vielfach im Besitze von Kaufleuten und wohlhabenden Schmieden und daher noch am rationellsten eingerichtet. Dagegen sind die unterschlägigen Räder in den Schleifereien namentlich auf der Wupper ein grosser Fehler; es finden sich dort doch grosse Wassermassen und die Steine bleiben im fortlaufendem Betriebe; alle Papier- und Spinnmühlen besitzen bereits Turbinen, freilich sind sie auch technisch und capitalistisch tüchtig geleitet. Ferner hat man an den Schleifkotten nicht immer Verschläge gegen das Einfrieren der Räder angebracht, und die Wasserwerke sind um so verwahrloster, je ärmer die Besitzer sind. Da sind sie denn im Innern nass, kellerartig, die Wände durchsichtig, durch das offene Dach zieht der Rauch. Ich bin davon überzeugt, dass wenn die Wasserwerke rationeller eingerichtet worden und rechtzeitig kleine Dampfmaschinen zu Hülfe genommen wären, die Anlage einer grossen Anzahl von Dampfschleifereien vermieden worden wäre. Aber die alten Familien der Schleifer waren auf dem Faulbett ihrer Privilegien kraftlos geworden, sie hatten die Zeit der Verbesserungen versäumt oder hatten auch nicht das nöthige Capital dazu.

Die Hammerwerke und Schleifereien liegen gewöhnlich in buntem Wechsel durch einander. Die ersteren brauchen weniger Wasser als die zweiten und lassen ihren Ueberfluss durchlaufen. Die Kotten unter ihnen haben gewöhnlich unzureichende Reservoirs und können das durchströmende Wasser nicht auffangen; sie leiden daher im Sommer an Wassermangel. Um das Wasser gleichmässig zu benutzen, haben die Schleifer unter sich abgemacht, und es existirt so-

<sup>1)</sup> Zahlenmässige Nachweise über ähnliche Verhältnisse bei grossen und kleinen Fabrikanten siehe in meinem Aufsatz: „Ueber die Hausindustrie im Gouvernement Moskau“, in d. Russ. Revue. 1878. I. S. 502—518.

gar eine Gemeindeverordnung darüber, nicht länger als von sechs Uhr Morgens bis acht Uhr Abends zu arbeiten. Daran kehren sich aber manche nicht, und um die unten liegenden zu chicaniren, schleifen sie bis in die Nacht, so dass jene entweder mitarbeiten oder das Wasser durchlaufen lassen müssen. Die einzelnen kleinen Besitzer haben in der Regel nicht die Mittel, Meliorationen durchzuführen und 80—100 Thaler sind für sie schon unerschwingliche Anlagen. Früher hatte man die Absicht, von Gemeinde wegen ein Bassin zu erbauen; der Plan scheiterte aber an einigen Halsstarrigen. Uebrigens wäre es für Remscheid schwer, ein einheitliches Reservoir festzustellen, wie Verviers es so grossartig in der Gileppe besitzt, denn die Thäler sind von zahllosen verschiedenen kleinen Bächen durchrieselt.

Nicht besser sind die Schmieden eingerichtet. Französische Heerde sind sehr selten, nur einen einzigen, der von drei Seiten offen liegt, habe ich gefunden. Die alten Heerde, von drei Seiten ummauert, herrschen vor. Das ist ebenso unpraktisch, wie in den deutschen Mühlen wo jeder Gang sein eignes Rad hat, während in Amerika eine Centralwelle mehrere Räder treibt.

Einen grossen Vortheil hat der handwerksmässige Betrieb in der Ueberwachung der Werkstätte durch das Eigeninteresse des mitarbeitenden Meisters und dessen Kräfteanspannung. Dem stehen als Vorzüge der Grossindustrie gegenüber: Gleichartigkeit der Fabrikate, sachgemässe Arbeitstheilung, Hinauskommen aus bloß angelernter Fertigkeit und finanzieller Beengung zu stetiger Benutzung theoretischer und technischer Vortheile, über den Augenblick hinausgehende weittragende Pläne und anhaltendes selbst Verluste tragendes Verfolgen derselben, Ankauf grösserer Mengen von Material zu billigeren Preisen wie auch zum Zwecke lang anhaltender Gleichartigkeit der Bearbeitung und der Qualität des Products, längeres Aushalten im Kampfe um ein Absatzgebiet, weil in der grösseren Capitalanlage ausser vermehrter Kraft auch ein vermehrter Zwang liegt, nicht ruhig und müssig abzuwarten. Daher ist es denn auch gekommen, dass in Remscheid allmählich die Gegenstände der Massenproduction, welche grössere Capitalanlagen lohnen, zum Grossbetriebe übergehen, während die kleinen Gegenstände der Kleinindustrie verbleiben.

Es war in den 1830er Jahren, als es einem in Russland reisenden Kaufmann, dem Chef der ersten und grössten Fabrikanlage, Mannesmann, auffiel, dass dort den englischen Feilen gegenüber den bergischen der Vorzug gegeben wurde. Er fand bald den Grund in der gleichmässigen Güte derselben und legte nach seiner Rückkehr in Remscheid die erste Feilenmanufactur an, indem er in seinen Werkstätten immer mehr Feilenschmiede und -Hauer, Schleifer und Härter vereinigte. In

Folge des zunehmenden Maschinenwesens, welches ja in erster Linie die Feilen verbraucht, hob sich die Feilenfabrikation ausserordentlich und nahm einen anhaltenden Aufschwung. Nun folgten auch andere Fabrikanten, jedoch blieben die Unternehmungen nur Manufacturen mit Handarbeit. Erst die grossen Lohnsteigerungen und der Strike von 1873 führten zur Anwendung von Fall- und Federhämmern beim Ausschmieden und der Dodges-Maschine beim Hauen der Feilen; die letztere hat sich nur für die groben und einfachen Sorten bewährt. Die Fabrik von Mannesmann hat die Bahn gebrochen; sie ist für Remscheid das, was Henckels für Solingen ist, — der Pionier einer neuen Betriebsform und der maschinellen Technik. Die jüngere Generation ist daselbst z. Th. kaufmännisch, z. Th. technisch (auf der Berliner Gewerbeakademie) vorgebildet; sie ist also gut vorbereitet, das grosse Werk fortzuführen. Um gleichartiges Material zu haben, wird hier der Stahl selbst gegossen, ja sogar die Coquillen selbst geformt. Das Product ist von der besten Qualität und erzielt wie das von Henckels höhere Preise als das der Concurrenten. Die andern vorhandenen Manufacturen bleiben hinter der Fabrik von Mannesmann zurück, streben aber tüchtig voran.

Das andere Hauptfabrikat Remscheids, die Säge, ist von Anfang an auf Breithämmern (Hammerwerken) hergestellt worden; auch das Auszählen findet nunmehr mit der Maschine statt. In den anderen Branchen ist der mechanische Betrieb vereinzelt eingedrungen. So habe ich eine Schlittschuhfabrik gefunden, welche in der Glanzzeit 110, gegenwärtig in Folge des warmen Winters nur 55 Arbeiter beschäftigte; zwei Dampfmaschinen zu je sechs Pferdekraften trieben Präge- und Lochmaschinen, Blechscheeren, Drehbänke und Schleifsteine; eine Giesserei und eine Tischlerei waren damit verbunden. Aehnlich enthält eine Fabrik für Kluppen aller Art, wie Schraubstöcke, Gasrohrmesser, Multern u. s. w. mit 20—30 Arbeitern und einer Dampfmaschine von sechs Pferdekraften mehrere Drehbänke, Lochmaschinen, Hobeln u. s. w. In anderen Orten des Remscheider Industriebezirks sind die Holzschrauben, Blechcharniere, Thür- und Fensterbeschläge, namentlich an der Enneperstrasse, zum Fabrikbetriebe übergegangen. Die Schlossfabrikation hat sich in Velbert erhalten, soweit sie auf feiner Handarbeit beruht; die gröberen Artikel werden an anderen Orten gewalzt und geprägt, die Schlüssel gegossen. Immerhin werden doch nicht mehr als 20—30 Anlagen im Remscheider Industriebezirk als Manufacturen oder Fabriken zu bezeichnen sein;<sup>1)</sup> die meisten haben sich aus Werkstätten der Handwerksmeister hervorgebildet; andere sind von Kaufleuten gegründet worden;

<sup>1)</sup> Die Gewerbebezahlung vom 1. December 1875 gibt folgende Arbeitsmaschinen an:

alle haben sie den Absatz in die eigne Hand genommen. Der Antheil der Manufacturen und der Fabriken an der Arbeiterzahl geht aus einer Aufnahme vom Jahre 1876 hervor, welche sich 1. auf die Gemeinde Remscheid, 2. auf die Gemeinden Kronenberg, Wermelskirchen, Velbert, Rade vorm Wald, Halver, Burg, Ronsdorf, Lennep (Lüttringhausen fehlt leider) bezieht.

	Gemeinde Remscheid	Uebrige Gemeinden
1. Fabrikanten mit kaufm. Betrieb	2555	101
Meister <sup>1)</sup> . . . . .	1115	1987
deren Gesellen . . . . .	1252	1275
„  Lehrlinge . . . . .	597	630
2. Arbeitende in der Kleinindustrie	2964	3892
3. Personen f „ „ Grossindustrie	2547	1771
Arbeiter insgesamt	11174	

Eine treffliche Illustration der Vorzüge einer von einem intelligenten Techniker geleiteten Fabrik bietet das Verfahren des Directors der Actiengesellschaft „Bergische Stahlindustrie“, als er auf den Gedanken verfiel, eine neue Art Bergwerkrad zu construiren. Er verschrieb Muster aus aller Herren Länder und trat in Correspondenz mit mehreren Autoritäten, bis sich endlich ein Rad ergab von viel geringerem Gewicht, aber grösserer Widerstandskraft, denn es ist aus Stahl statt aus Eisen; dieses Rad nimmt gegenwärtig seinen Lauf durch die Welt. Neuerdings werden dort auch Hobeln gewalzt.

Trotz aller Ansätze zum Manufactur- und Fabrikwesen steht Remscheid doch weit zurück gegen Amerika, England und Frankreich. Das bewiesen die praktischen und schönen, gleichmässigen und doch billigen Waaren auf der letzten Ausstellung! Der Grund liegt in dem Siege der höheren Betriebssysteme der Industrie. Das hängt wiederum mit der

	Scheer- u. Loch- maschinen	Bohr- maschinen	Dreh- bänke	Fräs- maschinen	Hobel- u. Stoss- masch.
Kreis Mettmann . . .					
1) Schlosserei . . .	47	3	17	—	—
2) Zeug-, Sensen-, Messerschmiederei	10	4	4	—	—
Stadt Remscheid . . .					
1) Blechwaar.-Fab.	1	1	9	—	—
2) Schlosserei . . .	46	6	12	6	2
3) Zeug-,Sensen etc.	12	9	42	8	3
Kreis Lennep . . . . .					
1) Zeug-,Sensen etc.	5	3	8	1	1

<sup>1)</sup> Darunter sind sowohl die selbständigen Handwerksmeister als auch die hausindustriellen Lohnmeister, wie Schleifereibesitzer, Feilenhauer, Feiler u. s. w. verstanden.

Entstehung derselben zusammen. In Frankreich gibt es zwar auch eine ältere Industrie in der Picardie, der Normandie, den Ardennen, in Maubeuge, St. Etienne a. d. Loire, aber in den östlichen Provinzen und in Paris ist sie neu und vollends gar in Nordamerika. Es waren hier von Anfang an grosse Capitalisten mit allen technischen Erfahrungen der Vergangenheit, welche Arbeiter aus dem Auslande, namentlich aus dem Bergischen herbeiriefen, diese hauslosen Fremden in ihren Manufacturen vereinigten und dann bald in Folge der hohen Löhne unter dem Schutze ihres Zollsystems zu maschinellen Betrieben und damit zum Fabrikwesen übergingen. Welcher Contrast! Das Haus Japy frères z. B. beschäftigt in ähnlichen Gewerben in seinen vier Fabriken fast eben so viel Arbeiter, als der gesammte Remscheider Industriebezirk an Meistern, Gesellen, Lehrlingen und Fabrikarbeitern. Welche Stabilität in Preisen und Löhnen, welche Gleichmässigkeit in der Qualität ist da möglich! Da ist capitalistisch und technisch alles grossartig, sogar die Reisenden sind Techniker, die in der Fabrik gearbeitet haben. Die deutschen Reisenden können unwissenden Kunden ihre Waare wohl anpreisen, auch wohl erkennen, ob sie gut oder schlecht ist, aber bei ihrer rein kaufmännischen Bildung können sie nicht erkennen, warum sie schlecht ist, warum sie sich zu gewissen Zwecken nicht eignet und wie sie besser hergestellt werden sollte. Die französische Industrie hat sich in den letzten zwanzig Jahren ganz ungewöhnlich gehoben, begünstigt durch Capitalreichthum und Maschinenteknik, welche Kinderarbeit gestattet, durch den günstigen Centralmarkt Paris, günstige Eisenbahnfrachten und Klima. In den flotten Jahren gewann sie auch dadurch Terrain, dass sie feste Preiscourante ausschicken konnte, was Remscheid bei dem steten Steigen von Rohstoffpreisen und Löhnen nicht vermochte.

Die Remscheider erkennen sehr wohl die Gefahr, welche für sie aus dem allzu langen Beharren beim Kleinbetriebe entspringt; dieselbe ist um so grösser, als sie unter ungünstigen allgemeinen Productionsbedingungen, wie theuren Lebensmittelpreisen und schlechten Transportverhältnissen in Folge ihrer hohen Lage arbeiten. Aber die Schwierigkeiten des Ueberganges zur Grossindustrie sind sehr erhebliche. Die Exporteure sind reine Kautleute ohne technische Kenntnisse; sie wenden ihr ganzes Nachdenken und all ihr erworbenes Capital dem Handel zu; in diesem hoffen sie mehr zu erwerben als in der Industrie; grosser Exporteur, nicht Fabrikant zu werden ist ihr Ziel. Die Kleinmeister besitzen weder Bildung und Energie noch Capital; sie sind Slaven der Tradition. Das wirkt günstig auf die Handfertigkeit und macht aus ihnen einen vorzüglichen Arbeiterstand, aber noch immer keine Fabrikanten und Kaufleute. Von Motoren und Technologie wissen selbst die intelligenteren nur verworrene Namen, und

als ein grösserer Meister mit 20—30 Arbeitern allerlei wissenschaftliche Bezeichnungen im Munde führte, so ging es aus jedem Satze hervor, dass er das Buch von Karmarsch wohl gelesen, aber nicht klar begriffen hatte. In welche Schulen soll denn auch der Handwerker seinen Sohn schicken, um ihm eine technische Bildung zu geben? In der städtischen Gewerbeschule ist der Unterricht dem Bedürfnisse der jungen Kaufleute angepasst und die fremden Sprachen stehen im Vordergrunde. Die künftigen Techniker empfangen die Ausbildung zukünftiger Kaufleute! Und selbst wenn es den Kaufleuten oder Meistern gelingen sollte, Fabriken anzulegen, so würde der gewaltige Druck der inneren und internationalen Concurrenz die Rentabilität derselben sehr bedrohen, namentlich während rückgehender Conjunctionen, wo bei gesunkenem Lohne die Hand erfolgreich gegen die Maschine auftritt. Das zeigt sich auch im Wechselspiel zwischen England und Remscheid; sobald die Meister hier zu höherem Verdienst gelangen, triumphiren die Fabrikanten dort und umgekehrt.

Endlich sind die Marktverhältnisse in Deutschland andere als z. B. in Nordamerika. Dort existiren keine Vorurtheile und der Markt acceptirt sofort, was als gut und praktisch erkannt wird. In Deutschland hingegen sind die Sitten gefesteter und eine Menge von Gewohnheiten und Vorurtheilen haben sich ausgebildet; ein jedes kleine Nest hat sich in seinen Bedürfnissen individualisirt und gebraucht seine speziellen Thür- und Fensterbeschläge; Waaren, die an einem Orte gesucht werden, sind im Nachbarorte zu keinem Preise verkäuflich; hier gebraucht man Messer mit grader, dort mit gekrümmter Klinge, hier mit einer Spitze, dort mit breitem Rücken. Ja sogar in die Fremde nehmen sie ihre Gewohnheiten mit: bei Adelaide in Südaustralien wurde plötzlich eine besondere Art Sensen gefordert von eingewanderten Deutsch-Böhmen; in Pennsylvanien entstand eine Nachfrage nach einer bestimmten Sorte Schlösser mit Krücken, gleichfalls von Deutschen. Je individualisirt die Bedürfnisse sind, desto schwieriger ist die Massenproduction, und auch die Gestaltung der Consumption stellt derselben also Schwierigkeiten entgegen.

Die Remscheider Artikel behaupten, es ist wahr, noch immer sich auf dem internationalen Markte, aber es gelingt ihnen nur durch die rastlose Betriebsamkeit ihrer Exporteure und durch das geringe Verdienst ihrer Meister. Von Jahr zu Jahr wird die Concurrenz der besseren, gleichmässigeren und sogar billigeren Waaren des Auslands eine schärfere und drückt die Preise; damit sinkt das Verdienst der Kaufleute, Meister und Arbeiter. Weit im Vordergrunde aller Bestrebungen zur Hebung des socialökonomischen Wohles der Industriebevölkerung steht daher die Erhöhung der Gesamtproductivität, welche sowohl der arbeitenden wie der handelnden Klasse ein wach-

sendes Einkommen gewähren würde. Wie in Solingen, so in Remscheid und überhaupt in der bergisch-märkischen Metall-Industrie handelt es sich in erster Linie um einen beschleunigten Uebergang von veralteten und überlebten Betriebssystemen zu höher stehenden, zur Manufactur und zum Fabrikwesen.

Die energische Industriebevölkerung macht bereits kräftige Ansätze. Die jungen Leute begnügen sich nicht mehr mit der Bürger- und Gewerbeschule, seit fünfzehn Jahren gehen sie auch auf technische Mittel- und Hochschulen: die Söhne der Kaufleute und Fabrikanten werden gebildete Techniker. Mit der technischen Bildung wächst das in der Industrie angelegte Capital: in den letzten Jahren sind es weniger die Kaufleute, welche unter dem harten Drucke internationaler Concurrnz kämpfen, als vielmehr die Fabrikanten gewesen, die verhältnissmässig die grössten Gewinne erzielt haben und voran gekommen sind. Dazu dann die Erwägung, dass in der schlechten Zeit vielfach nur diejenigen guten Absatz behielten, welche schöne Waare geliefert hatten; das gab den Sporn, gute und gleichmässige Fabrikate zu liefern. Endlich sieht man ganz allgemein ein, dass an den durch die innere wie internationale Concurrnz gedrückten Preisen nichts mehr zu verdienen ist; die schlechten Meister wissen sich nicht anders zu helfen, als durch Verschlechterung der Qualität und Drücken der Lohnarbeiter, die tüchtigeren aber verbessern die Technik und suchen an den Productionskosten zu sparen. Den technischen Fortschritten folgt man mit grosser Aufmerksamkeit. Auf der Pariser Weltausstellung hatte ich die Ehre den grossen Exporteur, Herrn Carl Friederichs, auf die neue Mondonsche Feilenhaumaschine aufmerksam zu machen. Als ich einen Monat darauf wieder nach Remscheid kam, wussten alle bis auf den letzten Feilenhauer um jene neue Erfindung; Herr Friederichs hatte im Gewerbeverein Bericht über dieselbe erstattet, einen Artikel in die Zeitung gebracht, und bereits war ein Fabrikant unterwegs, um die neue Maschine zu studiren.

So zweifle ich denn nicht, dass wenn ich nach Jahren wieder desselben Weges kommen sollte, mir schon aus weiter Ferne die Leuchtthürme der Grossindustrie, die Schlotte, den Sieg der neuen Betriebsform verkünden werden. Auch die Arbeiter werden herankommen. Zwar nicht die selbständigen Meister, die sich noch stolz von den modernen Zwingburgen fern halten, wohl aber ihre Söhne, die Gesellen und Lehrlinge; für sie schlägt dann die Stunde der Erlösung von der langen Lehrzeit, der veralteten Technik und den gedrückten Löhnen. Mit dem Eindringen des Fabrikbetriebes werden aber die beiden früheren Leiter der Remscheider Industrie aus derselben hinausgedrängt: die Commissionäre und die Meister. Die ersteren werden zu reinen Exporteuren ohne jeglichen Zu-



sammenhang mit der Technik und Industrie, die zweiten sterben aus; eine neue Industriebevölkerung wächst heran, bestehend aus Fabrikanten und Fabrikarbeitern. So ändern sich im Laufe der geschichtlichen Entwicklung die socialökonomischen Gebilde!

### III. Die Arbeiterverhältnisse.

Die arbeitende Klasse zerfällt in Lohnarbeiter und in selbständige Meister.

Lohnarbeiter waren bis in die erste Hälfte unseres Jahrhunderts beim handwerksmässigen Betriebe die Gesellen und Tagelöhner, und in der Hausindustrie die Schleifer und Feilenhauer. Einen selbständigen Stand der Gesellen hat es in Remscheid nie gegeben, die meisten wurden später selbständig; die ungelernten Tagelöhner, wie namentlich die Zuhauer, waren nicht so zahlreich und von keinem grossen Einfluss. Beide Arten der Gehülfen wohnten in des Meisters Hause, assen an seinem Tische; es war kein grosser Unterschied zwischen Meister und Geselle. Je nach der Lage des ersteren war auch die der letzteren eine sehr verschiedene; wie die Handwerksmeister so waren auch die Gesellen individualisirt; einen Massenstand mit gleichförmigen Zuständen gab es nicht.

Unter den hausindustriellen Lohnarbeitern ragten in Remscheid wie in Solingen die Schleifer hervor, und mit diesen entbrannten jene heftigen Kämpfe, die in früheren Capiteln geschildert worden sind. Hier stritten sie um Lohnlisten, dort um ihr Privilegium; aber selbst als letzteres im Jahre 1803 aufgehoben wurde, blieb das thatsächliche Monopol bestehen, denn bis 1853 erhielten sich alle Kotten im Besitze der Familien Pickard, Berger und Taesche, welche ihre Löhne auf einer entsprechenden Höhe zu bewahren vermochten; die Bande des Blutes ersetzten die Strikevereine. Dazu kam der grosse Aufschwung der Feilenindustrie, welche die Schleifereien völlig in Anspruch nahm.

Die Feilenhauer begannen allmählich sich aus den Werkstätten der Feilenschmiede auszulösen und in ihren eigenen Wohnungen zu arbeiten; gegen Ende des XVIII. Jahrhunderts hatte sich die Arbeitstheilung vollzogen und eine Reihe von Meistern beschäftigte sich mit Feilenhauen. Dies war die social und wirthschaftlich schwächste Klasse. Als man während der grossen Kriege genöthigt war, mit den Preisen herabzugehen, wichen sie am ehesten dem Drucke, den die Kaufleute auf die Preise und die Meister auf die Löhne ausübten. Da thaten sich endlich 65 Feilenhauer von Remscheid und Wermelskirchen zusammen und trafen, „um allen Brotneid unter sich abzuschaffen“, am 23 Februar 1797 die Ver-