

Rheinisches Industriemuseum
Aussenstelle Solingen
"Gesenkschmiede Hendrichs"
Museum für Industrie- und Sozialgeschichte

Die Exporte Bergischer Schneidwaren nach Lateinamerika

(mit besonderer Berücksichtigung Venezuelas)

Forschungsbericht

von

DOROTHEA MELCHER

Solingen
November 1992

SB 34

SB 32

Die Exporte Bergischer Schneidwaren nach Lateinamerika
(mit besonderer Berücksichtigung Venezuelas)

	Seite
Erstes Kapitel:	1
<u>Waffen, Werkzeuge und Schneidwaren in der Kolonialzeit</u>	
-Waffen bei der Entdeckung und Eroberung Amerikas	1
-Schneidwaren und Werkzeuge für die Kolonien	2
-Macheten	4
-Bedarfsdeckung in der Kolonialzeit	5
-Schneidwarenexporte in amerikanischen Kolonien vor der Unabhängigkeit	6
-Handel mit den englischen Kolonien	6
-Handel mit französischen Kolonien	6
-Handel mit den spanischen Kolonien	7
-Die portugiesische Kolonie Brasilien	9
Zweites Kapitel:	
<u>Schneidwarenexporte nach Lateinamerika von 1810 bis 1870</u>	<u>10</u>
-Die wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas und der Schneidwarenmarkt in der ersten Hälfte des 19. Jhs.	10
- Beginn der Handelsbeziehungen nach 1810. Handelskontakte mit einzelnen Ländern	11
- Zahlungsformen; Produktaustausch	16
- Handel und Politik	18
- Exporte in den fünfziger und sechziger Jahren	22
Drittes Kapitel:	
<u>Schneidwarenexporte nach Lateinamerika 1870 bis 1914</u>	<u>25</u>
- Wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas zwischen 1870 und 1914	25
-Allgemeine Marktbedingungen	28

- Argentinien	28
- Brasilien	29
- Mexiko	29
- Peru	30
- Chile	30
- Bolivien und Ecuador	31
- Kolumbien	31
- Karibik	31
- Schneidwarenexporte nach Lateinamerika 1870 bis 1914	32

Viertes Kapitel:

<u>Schneidwarenexporte zwischen dem Ersten Weltkrieg und der Weltwirtschaftskrise (1915 - 1931)</u>	<u>37</u>
---	-----------

Fünftes Kapitel:

<u>Schneidwarenexporte nach Venezuela 1830 - 1931</u>	<u>40</u>
---	-----------

Sechstes Kapitel

<u>Schneidwarenexporte nach Lateinamerika nach dem Zweiten Weltkrieg</u>	<u>47</u>
- Schneidwarenexporte und Produktionsverlagerung seit den sechziger Jahren	50

<u>Schlussbemerkung</u>	<u>53</u>
-------------------------	-----------

Benutzte Quellen und Literatur	55
--------------------------------	----

Der vorliegende Text entstand nach Durcharbeitung der in Venezuela (Banco Central de Venezuela, Biblioteca Nacional, Caracas) zugänglichen Statistiken zum Aussenhandel; ferner wurden deutsche Aussenhandelsstatistiken konsultiert; die Auswertung konnte noch nicht abgeschlossen werden. In Hamburger Bibliotheken wurden Konsularberichte der amerikanischen und englischen Vertreter in Venezuela aus den Zwanziger Jahren konsultiert, die Aufschluss über die wirtschaftliche Lage des Landes und die Empfehlungen jener Konsulen an Handeltreibende ihrer Nationen geben; sie wurden hier ebenfalls nicht direkt verwertet. Wichtige Hinweise verdanke ich Catalina Banko, Rolf Walter, Manfred Krause und Willi Kulke. Den MitarbeiterInnen des Industriemuseums Solingen, der Stadtarchive in Solingen und Remscheid sowie in den Firmen Weyersberg und Henckels danke ich für ihre freundliche Hilfe.

Die Exporte Bergischer Schneidwaren nach Lateinamerika

(mit besonderer Berücksichtigung Venezuelas)

Erstes Kapitel

Waffen, Werkzeuge und Schneidwaren in der Kolonialzeit

Solingen war seit seiner Gründung im späten Mittelalter Schauplatz der Verarbeitung von Eisen zu spezialisierten Schneidwaren, zu jener Zeit vorwiegend Schwerter. Dieses Handwerk stützte sich auf Vorkommen von Eisen in der Umgegend und entsprach wohl der Notwendigkeit, die wegen der geringen Fruchtbarkeit des Bodens nicht sehr üppigen Einkommen zu verbessern. Im Lauf der Jahrhunderte erwiesen sich die Solinger Schwerter als so hervorragend, dass sich in ganz Europa Kundschaft fand: die Solinger Produktion wurde schon früh in andere Regionen exportiert*.

Waffen bei der Entdeckung und Eroberung Amerikas

Solinger Schwerter, also die damaligen wichtigsten Waffen der Ritter und Krieger, waren bereits in Spanien und Portugal eingeführt, als beide Länder sich daran machten, alternative Handelswege, abseits der türkischen Landsperrre und des von den italienischen Städten kontrollierten Mittelmeers, auf dem Seeweg zu finden und zu sichern. Portugal begann damit bereits im 15. Jahrhundert und setzte sich auf den Azoren, in Afrika, Indien und China fest; Spanien folgte, um diese Konkurrenz zu umgehen, dem Weg nach Westen, über den Atlantik, mit den nun allseits bekannten Folgen. Die Unterwerfung der amerikanischen Völker geschah zunächst noch mit Schwert, Lanze und Armbrust; später

* Vgl. Heitland, Carl: Der Handel mit Solinger Erzeugnissen. Diss., Köln 1923; S. 60

setzten sich die Feuerwaffen durch, bei denen jedoch nicht auf die Ausrüstung mit Stichwaffen verzichtet wurde; zum Nahkampf setzte man auf die Gewehre Bajonetten oder Seitengewehre. Diese Kriegstechnik setzte sich fort bis in unsere Zeit.

Die Eroberung der Kolonien bedeutete also zweifellos eine Steigerung der Nachfrage nach Waffen dieser Art aus Solingen, wenn auch damals Deutschland keine direkte Beteiligung an der Eroberung Amerikas hatte, sofern von dem kurzen Abenteuer der Welser in Venezuela (1527 - 1545) abgesehen wird. So hob Portugal die Einfuhrzölle auf Waffen aller Art von 1525 bis 1578 auf, als Solinger Erzeugnisse zunächst über Kölner Waffenhändler und später direkt dorthin fanden; und Klingensexporte nach Lissabon und Sevilla sind für das 17. Jh. belegt².

-Schneidwaren und Werkzeuge für die Kolonien

Neben Schwertern wurden im Bergischen Land auch landwirtschaftliche Arbeitsinstrumente hergestellt, die vor allem geschmiedete Schneiden aufweisen mussten, wie die in Europa verwendeten Beile, Sensen und Sicheln sowie Haumesser der verschiedensten Art. Als Standorte dieser Herstellung waren bereits, neben Solingen, die Nachbarstadt Remscheid sowie Gevelsberg spezialisiert³.

²Heitland, Biff

³Das Haus Hasenclever aus dem Remscheider Ortsteil Ehringhausen war ein grosser Produzent und Verleger für Sensen, Beile und alle Arten Hauer sowie für dafür notwendige Schmiede-Stahlsorten, ausserdem trieb es Handel mit Textilien aus Elberfeld und Krefeld sowie mit Solinger Schneidwaren. Das über 200 Jahre umfassende Geschäftsarchiv dieses Unternehmens ist eine ausgezeichnete Quelle für die Entwicklung des Handels mit bergischen Stahlprodukten sowie mit Wuppertaler Textilien nach Nord- und Südamerika. Das Archiv befindet sich im

Mit dem Prozess der Kolonialisierung Amerikas wurden dort allmählich neue Anbauprodukte eingeführt, die einerseits den Nahrungstraditionen der Spanier, Portugiesen und Engländer entsprachen (Weizen, Hafer etc.), sowie die sogenannten Kolonialwaren darstellten, wie Tabak, Zucker, Kakao, Kaffee. Da die Indianervölker in vielen Regionen noch keine Ackerbautraditionen besasssen, holten die Eroberer afrikanische Sklaven; und da sie ausserdem keine eigene Werkzeugproduktion auf Eisengrundlage entwickelt hatten, griffen die Kolonialmächte auf die in Europa verwendeten zurück, angepasst an die jeweiligen Produktionserfordernisse. Sensen und Sicheln wurden im Nordamerika und im Südteil Südamerikas (Chile, Argentinien) zur gängigen Ware, weil sich dort die Weizenproduktion in grösserem Massstab ausbreitete, während für die subtropischen und tropischen Kulturen das spezifische und bis heute vorherrschende Werkzeug entwickelt wurde: die Machete (auf Deutsch Hauer, Plantagenhauer etc. genannt), ein schwertartiges langes Messer mit Holzgriff, in verschiedenen Formgebungen, Breiten und Längen, je nach Anwendungsbereich.

Daneben entstand mit der Transkulturisierung auch ein Markt für handwerkliche und häusliche Schneidwaren, also für Messer aller Art, Schneider- und Stickscheren, für Haarscheren und Rasiermesser. Auch Tafelbestecke fanden Absatz, und da sie zunächst nur von den begüterten aristokratischen Oberschichten verwendet wurden, waren sie oft von ausgesuchter Qualität.

Stadtarchiv Remscheid. Ein Teil der handschriftlichen "Copierbücher" der ausgehenden Geschäftspost wurde maschinenschriftlich transkribiert, und davon einige Jahrgänge veröffentlicht: Zerres, Michael F.: Hasenclever. Quellen zur Geschäftstätigkeit eines Handelshauses. 6 Bände (unter diesem und anderen Titeln), Frankfurt a.M. 1978f.

-Macheten

Die Machete wurde und wird immer noch als Arbeitsinstrument verwendet bei der Rodung von Wald, der Anlage von Wegen, Straßen und Feldern, zum Fällen der weichen Tropenbäume, zum Ernten von Zuckerrohr, Bananen und Kokosnüssen, zum Unkrautbeseitigen oder zum Schneiden von Gras, und dazu noch zu allen erdenkbaren Verrichtungen, die ein schneidendes oder schlagendes Instrument benötigen, denn sie war und ist, bei der allgemeinen Armut ihrer Besitzer, meist das einzige verfügbare Instrument aus gehärtetem und geschmiedetem Eisen. Die Machete ist ein weniger spezialisiertes Instrument als z.B. die Sense, die stets zusammen mit dem Wetzstein exportiert wurde, während für Macheten meist ein einfacher lokaler Sandstein zum Schleifen ausreichen muss⁴.

Und natürlich ist die Machete stets auch eine Waffe, die Waffe, mit der man Schlangen tötet, Feinde abwehrt, seinen Saufkumpan oder seine Frau im Zorn erschlägt und sich gegen Diktatoren auflehnt⁵.

Von Herrn Robert Berg, einem hervorragenden Kenner der Materie, konnte ich erfahren, welche Unter-

⁴Dass Wetzsteine oder Wetzeisen aber auch eine Rolle spielen, erfährt man, wenn z.B. eine neugegründete Gewerkschaft der Zuckerrrohr-Schneider im venezolanischen Staat Yaracuy darauf besteht, dass in Zukunft die Zuckerzentrale die Arbeitsinstrumente stellen solle: "el machete, el guante y la lima" - die Machete, den Lederhandschuh (zum Anfassen des schneidenden Rohrs), und den Wetzstein. Interview mit Gewerkschaftern der Zuckerzentrale Central Yaritagua, Bundesstaat Yaracuy, 1978

⁵Die offizielle Organ der Kommunistischen Partei Mexikos in den Zwanziger Jahren hieß "El Machete" und trug als Motto die Erinnerung an diese Funktion. In den venezolanischen Llanos, dem "Wilden Westen" des Landes, herrscht eine Art Cowboy-Kultur, bei der die kunstvolle Beherrschung der Machete als Waffe (und ihr bereitwilliger Einsatz bei aller Art Händel) eine grosse Rolle für das Eigenverständnis der Männer spielt.

schiede in der Herstellung von Macheten existieren. Die heutigen chinesischen Macheten, die auch in Cuba hergestellt würden, seien etwa 4mm dick und damit sehr schwer und unhandlich, ähnlich wie die englischen, die nach dem Ersten Weltkrieg von der Firma Martin Dale auf den Markt kamen. Diese seien 3-4 mm dick, gestanzt, überall gleich dick und trügen Holzgriffe, die unter den harten Arbeitsbedingungen verschleissen. Die Machete der Firma Gebr. Berg dagegen, die inzwischen so in verschiedenen Firmen in Lateinamerika hergestellt wird, war aus Federbandstahl, an der Spitze flach geschlagen, dadurch handlicher und härter, 2 bis 2,4mm stark und mit dauerhaften Kunststoffgriffen versehen⁴.

-Bedarfsdeckung in der Kolonialzeit

Die Herstellung der Schneidwaren, bis in die Mitte des 19. Jh. ein handwerklicher Prozess, lag nicht in den Traditionen der Urbevölkerung, und nur in den englischen Kolonien kamen nach und nach spezialisierte Einwanderer an, die einen kleinen Teil des Markts beliefern konnten. In den spanischen und portugiesischen Kolonialreichen herrschte bis zur Unabhängigkeit nach 1810 das Merkantilsystem vor, in dem den Kolonien nur solche Produktion gestattet wurde, die nicht lukrativen Importinteressen der Mutterländer unterlag. Und die einheimische Produktion konnte auch dann meist nicht mit den europäischen Waren konkurrieren, die von Handwerkern langer Traditionen erstellt wurden.

Messer, Macheten, Beile, Sense, Bestecke und Scheren gehörten so zu den Handelssortimenten, die in den amerikanischen Kolonien neben den sog. Manufaktur-

⁴Interview mit Robert Berg, Oktober 1992

waren, d.h. vor allem Textilien aller Art, angeboten wurden. Während der Kolonialzeit war dieser Handel Monopol der englischen, spanischen bzw. portugiesischen Händler, denen die Kolonialverwaltungen ihrer Regierungen den Zugang zu diesen Märkten reservierten, wofür dann zahlreiche Steuern erhoben wurden.

-Schneidwarenexporte in die amerikanischen Kolonien vor der Unabhängigkeit

-Handel mit den englischen Kolonien

Ob und in welchem Masse Solinger und Remscheider Produkte nach den englischen Kolonien in Nordamerika exportiert wurden, war nicht Thema der vorliegenden Arbeit. Jedenfalls findet man sofort nach der Unabhängigkeit der Vereinigten Staaten den Absatz bergischer Produkte: das Remscheider Fabrikanten- und Handelshaus Hasenclever lieferte dorthin vor allem Stahl und Sensen⁷.

-Handel mit französischen Kolonien

Auch Frankreich hatte Kolonien in Amerika: Québec und Louisiana mit Neu Orleans: die erste ging im Siebenjährigen Krieg des 18. Jhs. an England verloren, die zweite wurde 1812 den USA einverleibt; ausserdem besass Frankreich mehrere Kolonien auf Inseln der Karibik, wie Haiti, Guadalupe, Martinique usw., sowie Französisch-Guyana (Cayenne). In Louisiana und auf den Inseln wurde Zucker mit Sklavenarbeit produziert, wozu Macheten, frz. Couteaus, benötigt wurden, wobei wir

⁷Zerres, Hasenclever-Archiv für 1789

keine klaren Hinweise darauf finden konnten, ob solche im Bergischen Land eingekauft worden wären; man könnte dies eventuell aus der Tatsache ableiten, dass der Exporthandel mit Frankreich sehr bedeutend war. Das Remscheider Handelshaus exportierte vor 1789 grosse Mengen nach Frankreich, und suchte 1804 in Handelskontakt mit einer Bremer Firma zu kommen, die eine Expedition nach Louisiana plante und Waren- und Preislisten bei Hasenclever anforderte, wobei dieser sich der einschlägigen Waren als kundig darstellte^{*}.

- Handel mit den spanischen Kolonien

Bis Mitte des 18. Jh. lag der Handel mit den spanischen Kolonien ausschliesslich bei den in einer speziellen Gilde organisierten Händlern Sevillas, und der einzige Ex- und Importhafen war Cádiz. Erst mit dem aufgeklärten Absolutismus der Bourbonen, die nach 1721 die Habsburger als spanische Herrscher ablösten, lockerte sich dieses Privileg und wurde auf andere spanische Städte ausgedehnt.

Für einige Regionen trat eine besondere Regelung in Kraft: die monopolistische Handelskompanie. So stand Venezuela von 1728 bis 1780 unter dem Handelsmonopol der Compañía Guipuzcoana, hauptsächlich baskischer Kaufleute mit Sitz in Bilbao. Auch nach der legalen Öffnung der Kolonialmärkte für andere spanische Städte behielten jene alten Privilegien grosses Gewicht, da die einmal etablierten Verbindungen nicht so leicht zu ersetzen waren.

Nach der 1492 abgeschlossenen Reconquista Spaniens gegen die Araber zerschlug die Verfolgung der maurischen Restbevölkerung durch die Inquisition und

^{*}Hasenclever an Ettler & von der Horst in Bremen, 18. 10. 1804. Gemischtes Copierbuch 1804.

die absolutistische Zentralisierung seit dem 16. Jh. die spanischen Mittelschichten im Handwerk und Landwirtschaft, verstärkt durch die Wirkung des massiven Einströmens von Gold und Silber durch die Ausplündereiung der amerikanischen Kolonien⁹. In diesem spezifischen Prozess ursprünglicher Akkumulation unter der Vormachtstellung der traditionellen Aristokratie und der Kaufleute entstand ein unproduktiver Grossgrundbesitz, und andere europäische Produktionsgebiete wurden in den Aktionsradius der spanischen Exporteure einbezogen. So wurden französische, deutsche und englische Manufaktur- und Eisenwaren durch spanische Händler angekauft und nach Südamerika geschafft.

Auch Solinger und Remscheider Produkte nahmen diesen Weg: es gab direkte Handelsverbindungen nach Cádiz und Bilbao; das Handelshaus Hasenklever machte um 1780 einen beträchtlichen Teil seiner Exporte nach mehreren Kunden in den beiden genannten Städten, einerseits mit Produkten der eigenen Schmiedewerkstätten der Familie, andererseits mit Textilien aus Elberfeld und Krefeld sowie später mit "Nürnberger Kram". Säbel, Tafelmesser, Scheren, Rasier- und Taschenmesser wurden von Hasenklever bei Solinger Handwerkern und Fabrikanten im Auftrag gegeben¹⁰.

⁹Dass Spanien einen grossen Anteil seiner Blankwaffen aus Solingen bezogen zu haben scheint, ist auch auf den Niedergang der entsprechenden Produktion in Toledo zurückzuführen, die seit dem 15. Jh. stagnierte, was wohl mit dieser Entwicklung zusammenhängt.

¹⁰Hasenklever-Archiv, Korrespondenz mit den Solinger Fabrikanten Weyersberg, mit dem grosse Freundschaft bestand und eine Art Austausch von Säbeln und Degenklingen gegen Sensen gemacht wurde; mit P. Hendrichs & Grahe, mit Daniel Peres u.a.. Vgl. die Copierbücher mehrerer Jahre.

-Die portugiesische Kolonie Brasilien

Die Handelsverbindungen nach Brasilien über Lissabon bestanden ebenso, wobei allerdings schon seit dem frühen 18. Jh. die Engländer Portugals Handelsmonopol in dieser reichen Kolonie mitübernahmen¹¹.

Dass die englischen Produkte, die auf diese Weise direkt, ohne den verteuernenden Umweg über Portugal, einströmten, dem Export Solinger und Remscheider Waren über Lissabon eine echte Konkurrenz waren, kann angenommen werden. Jedenfalls dokumentiert das Archiv Hassenclever rege Handelsbeziehungen mit portugiesischen Kunden, die allerdings mit den Napoleonischen Kriegen fast gänzlich abbrechen.

¹¹ Portugal suchte seit der vorübergehenden Einigung mit Spanien von 1580 bis 1640 Schutz für seine Unabhängigkeit bei England, wofür es dieser Macht seit 1703 im Methuen-Vertrag wichtige Privilegien in seinen Kolonien zugestehen musste. In jener Zeit wurde der brasilianische Markt durch die Goldfunde in Minas Gerais äusserst lukrativ.

Zweites Kapitel
Schneidwarenexporte nach Lateinamerika
von 1810 bis 1870

-Die wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas und der Schneidwarenmarkt in der ersten Hälfte des 19. Jhs.

Der argentinische Wirtschaftshistoriker Tulio Halperin Donghi¹² charakterisiert global die ersten fünfzig Jahre der Unabhängigkeit Lateinamerikas als eine Zeit des "Langen Wartens" ("Larga Espera"), in der die europäischen Kaufleute zwar in Scharen kamen und ihre begehrten Produkte anboten, sich aber nur begrenzt für den Ankauf lateinamerikanischer Agrar- und Bergbauprodukte und noch weniger für handwerkliche Produkte interessierten. Die alten Exportbeziehungen mit Spanien und Portugal hatten den Warenaustausch begründet; die neuen Kaufleute wollten eigentlich nur in Geld bezahlt werden, dessen Mangel dem Handel bald enge Grenzen setzte. Die Verschuldung begleitete jene Länder seit ihrem Entstehen.

Erst mit dem Fortschreiten der Industrialisierung in Europa und der Öffnung der europäischen Märkte, im Zuge der Freihandelspolitik durch Grossbritannien, entstand nach 1860 das System der "Internationalen Arbeitsteilung", das zunehmend die Produktion in den lateinamerikanischen Ländern auf Agrar- und Bergbauexporte für Europa und die aufsteigenden USA ausrichtete. Die dabei möglichen Deviseneinnahmen erweiterten das Importpotential der lateinamerikanischen Länder.

¹²Halperin Donghi, Tulio: Historia Contemporanea de América Latina, Buenos Aires 1976

- Beginn der Handelsbeziehungen nach 1810. Handelskontakte mit einzelnen Ländern

1792 beendete ein Aufstand der Sklaven die französische Herrschaft in Haiti; zwischen 1810 und 1825 errangen fast alle spanischen und portugiesischen Kolonien in Lateinamerika ihre Unabhängigkeit, und traten somit in den Aktionsradius der Handelshäuser der anderen Länder. Was an spanischen Kolonien übrigblieb – Kuba und Puerto Rico – wurde zugänglich für direkte Importe. Diese neuen Märkte fanden sofort das intensive Interesse der deutschen Kaufleute, vor allem aus den Hansestädten, aber auch aus dem Bergischen Land.

Die Napoleonischen Kriege in Europa mit der Kontinentalsperre und der Krieg zwischen England und den USA von 1812 bis Dezember 1814 behinderten den Handel mit Amerika schwer. Kaum traten aber nach 1815 normale Verhältnisse ein, suchten die bergischen Fabrikanten und Kaufleute Wege, um ihre Waren dort absetzen zu können. Über Amsterdam, über die dänische Insel St. Thomas, über Kaufleute in Bremen, Hamburg und sogar in den USA wurden Beziehungen gesucht.

Im Hasenclever-Archiv lässt sich verfolgen, welche Anstrengungen dieses Handelshaus unternahm, in den Lateinamerika-Handel einzusteigen. Nachdem 1803 Louisiana an die USA verkauft worden war, suchte Hasenclever über verschiedene Handelshäuser in Bremen, Hamburg und Emden in diesen und den westindischen Markt zu kommen¹³. Hasenclever beteiligte sich ferner an einer Schiffsexpedition des (von ausgewanderten Verwandten der Hasenclevers gegründeten) Hauses Karthaus in Baltimore nach Buenos Aires, die jedoch durch verschiedene Umstände Verluste brachte; die geschickten

¹³Hasenclever-Archiv. Gemischtes Kopierbuch 1804. S. 364, 375-378, 392, 413f

Waren fanden keinen guten Absatz und die im Tausch eingekauften Häute verdarben¹³.

Aus Solingen ist das Handelshaus Schimmelbusch und Joest bekannt, Nachfahren eines Solinger Klingenkaufmanns des 18. Jhs., das 1818 eine Zweigniederlassung im Rio de Janeiro gründete, unter der Firma Carlos Joest & Co., und bis in die vierziger Jahre dort nachgewiesen ist. 1822 bis 1829 besteht eine Firma Schimmelbusch und Raulino in Bahia, und es wird von anhaltenden Kontakten nach Brasilien berichtet¹⁴.

1821 wurde in Elberfeld die Rheinisch-Westindische Compagnie gegründet, an der viele Fabrikanten und Kaufleute der Region, neben Grundbesitzern und Adligen, beteiligt waren. Diese Kompanie organisierte unter eigenen Agenten Expeditionen nach Mexiko, nach Haiti, Chile, Peru sowie nach Argentinien. Die beteiligten Fabrikanten gaben ihre Waren als "Consignationen" mit, deren Verkauf an Ort und Stelle durch den Agenten bewerkstelligt werden sollte. Die Hasenclever-Dokumente zeigen, dass die Expeditionen oft Verluste für die Anleger brachten; ob sie im Ganzen erfolgreich war, müsste noch untersucht werden. 1831 wurde die Rheinisch-Westindische Compagnie aufgelöst¹⁵.

¹³Brief Hasenclevers an C. & W. Karthaus in Baltimore, 5. 8. 1816

¹⁴Weyersberg, Albert: "Johann Peter Joest, geb. 1759, gest. 1840, seine Söhne und deren Nachkommen", in: Klinge und Schere, 1. Jg., Heft 5, 1922, Ausgabe B, S. 97-102; ders.: "Brief eines Solingers aus Pernambuco", in Klinge und Schere 1. Jg., 3/1921, Ausg. B, S. 53 - 59

¹⁵Hasenclever-Archiv. Mikrofilm Bestände des Hauses H. in Rio de Janeiro: Rheinisch-Westindische Compagnie, Briefe an die Direction 1821 - 1822. Ausserdem: Spanisches Copierbuch 1825: "In Elberfeld hat sich seit einigen Jahren ein Institut unter dem Namen Rheinisch-Westfälische Compagnie gebildet, zu deren Vorsteher Schreiber dieses mit gewählt worden ist,

Der zweite Schritt bestand in der Aufnahme von direkten Kontakten zu in den neuen Staaten ansässigen oder ansässig werdenden Handelshäusern, um dort mit Konsignationen eines Waren sortiments ins Geschäft einzusteigen. Dabei ging dies oft über hanseatische Kaufleute, die sich in jenen Ländern niederliessen, was von Hasenclever als Vorteil bezeichnet wurde:

"weil es dort nicht an etablierten, in gutem Ruf stehende Häusern fehlt, an welche man sich lieber wendet, als dass man die Geschäfte durch blosse Agenten, welche nur die Hin- und Herreise machen, betreiben lässt"¹⁷.

Nach dem Archiv der Firma Hasenclever begannen in den zwanziger Jahren des 19. Jhs. die vielfältigen Kontakte mit Lateinamerika. Der rege Schriftverkehr weist für jene Jahre Kontakte und Warenlieferungen nach Mexiko (Mexiko-Stadt, Orizaba, Veracruz), Guatemala, Belize, Kuba (Havanna, Matanzas), St. Thomas, Haiti (Port au Prince), Venezuela¹⁸ (La Guaira, Caracas, Puerto Cabello, Maracaibo, Angostura), Brasilien (Rio de Janeiro, Pernambuco, Porto Alegre, Bahia, Petropolis), Uruguay (Montevideo), Argentinien (Buenos Aires), Chile (Santiago, Valparaiso), Peru (Lima, Tacna) und Kolumbien (Bogotá). Bis Mitte des Jahrhunderts konzentrierten sich die Kontakte auf die Länder Brasilien, Argentinien, Mexiko und Cuba.

dasselbe hat am 2000 Aktien ein Kapital von 1 Million schwere Thaler und bereits 3 Etablissements in Mexico, Buenos Ayres und Hayti (Port au Prince) gegründet"; Brief an Andreas de los Palacios, Cadiz, 20. 5. 1825. Zur Auflösung: Copierbuch des Briefwechsels mit dem Amsterdamer Handelshaus F. Karthaus, Brief vom 29. 7. 1831.

¹⁷Brief an A. de los Palacios, loc.cit.

¹⁸Venezuela, Ecuador und Kolumbien gehörten noch bis 1830 dem Staat "Gran Colombia" an, werden aber hier bereits getrennt behandelt.

Über die Aktivitäten der Solinger Familie Schimmelbusch in Brasilien erfahren wir, dass

"nicht bloss zur Entwicklung der Klingen-Panzer- und Messerfabrikation, sondern fast noch mehr zu der des Kommissions- und Exportgeschäfts haben die Glieder der Familie Schimmelbusch vieles beigetragen und dabei auf manche andere deutsche Industrien wie auf diejenigen Remscheids, Iserlohns und Nürnbergs gleichfalls nutzbringend eingewirkt"¹⁹.

Das Geschäft des Remscheiders Hasenclever mit Brasilien und Argentinien liess sich schnell gut an. Bis 1830 versandte das Haus Hasenclever beträchtliche Warenkontingente an dortige brasilianische und deutsche Kaufleute, teils als Konsignationen, teils auf direkte Bestellung; in jenem Jahr etablierte sich ein Familienmitglied, Johann Gottfried Hasenclever, in Rio de Janeiro und eröffnete eine Zweigniederlassung der Firma, deren Funktionieren nur durch den Ersten und Zweiten Weltkrieg unterbrochen wurde. Nach anderen Städten fand über Vermittlung Rios Handel mit anderen Kaufleuten statt (Bahia, Porto Alegre)²⁰. Mit Argentinien wurde zunächst über hanseatische Häuser ein einträglicher indirekter Handel betrieben, der offenbar so lukrativ wurde, dass Hasenclever sich entschloss, dort 1885 ebenfalls eine eigene Niederlassung zu gründen.

Bisher kennen wir eine so ausführliche Dokumentation der Geschäftsbeziehungen in jenen Jahren für ein Solinger Handelshaus nicht, aber das Beispiel Hasenclever zeigt die Formen und Wege solcher Verbindungen.

¹⁹Weyersberg (1921), S. 55

²⁰Hasenclever-Archiv. Sehr interessant sind die Instruktionen über Handels- und Finanzpraktiken, die J.B. Hasenclever seinem Neffen Johann Gottfried für Brasilien mitgab. Brief J.B. Hasenclever, Ehringhausen, 2. 7. 1830. Mikrofilm.

Dass Solinger Kaufleute durch eigene Niederlassungen und Reisende direkt in den sich rapide ausweitenden Handel mit Lateinamerika einstiegen, wie das Beispiel der Firma Schimmelbusch und Joest belegt, ist eine historische Tatsache. Wer noch dies unternahm, wann dies begann, welche Wege eingeschlagen wurden und welche Ergebnisse erzielt werden konnten, müsste noch näher untersucht werden²¹.

Ein weiterer wichtiger Teil des Exports wird über Hamburger und Bremer Häuser indirekt abgewickelt worden sein. So kommentierte die Handelskammer Solingen 1843 den grossen Brand in Hamburg, der zahlreiche Handelshäuser schwer schädigte:

"Eine bedeutende Absatzquelle für hiesige Artikel bieten uns sowohl für überseeische Länder als auch für Dänemark, Schweden, Norwegen und Finnland, die Hansestädte Hamburg, Lübeck und Bremen, namentlich aber die beiden ersteren dar. Dass unter den unglücklichen Geschäftsverhältnissen welche ... in den meisten nord- und südamerikanischen Staaten in verflossenem Jahre vorgeherrscht haben, unser hiesiger Verkehr, besonders mit Hamburg in hohem Grade geschmälert wird, war nicht anders zu erwarten. Das grosse Brandunglück, wovon Hamburg im Laufe des letzten Frühjahrs betroffen, hat indessen in seinen Folgen auch nicht wenig zur Verringerung unseres vorjährigen Absatzes beigetragen."²²

Es wäre ausserordentlich interessant, zur Entwicklung dieser Handelsbeziehungen die hiesigen und evtl. hanseatischen Archive nach eingehenderem Material zu durchforsten, was zu der vorliegenden Studie

²¹Bei Walter, Rolf (Bd. 2, S. 124 f) finde ich bei Abfassen der Arbeit die Familie Jagenberg erwähnt, die 1882/3 eine Papierimporthandlung in Caracas errichtete, um die damals beträchtlichen Zollvergünstigungen für Papierexport zu nutzen. Das Unternehmen soll bis 1907 bestanden haben. Welche Beziehung diese Unternehmung mit der Solinger "Papiermühle" hatte, ebenfalls in Besitz einer Familie Jagenberg, werde ich noch untersuchen.

²²Jahresbericht Handelskammer Solingen für 1842, S. 17

noch nicht möglich war. Die speziellen Beziehungen mit Venezuela werden im Fünften Kapitel behandelt.

- Zahlungsformen; Produktaustausch

Die Bezahlung der Exporte durch die Empfängerländer stellte, wegen des Fehlens eines internationalen Banksystems, in jenen Jahren ein zentrales Problem dar. Bei Hasenclever finden wir, dass die Begleichung durch Wechsel auf Sicht oder zeitlich limitierte Tratten auf Londoner, Antwerpener und Hamburger Häuser die hauptsächliche Form war, wobei je nach Finanzlage und Wechselkurs die Zahlungen umdirigiert wurden. Aber der Geldmangel, der schon sehr schnell in den lateinamerikanischen Ländern chronisch wurde, machte es notwendig, Zahlungen auch in Form von Produkten zu akzeptieren, so z.B. Tabak, Baumwolle (diese Produkte allerdings hauptsächlich aus USA), Zucker, Kaffee, Häute.

Nicht alle Exportkaufleute konnten sich auf diesen Austausch einstellen. Bei Hasenclever wurden solche Sendungen nicht selbst "versilbert", sondern an Kaufleute des Vertrauens in Antwerpen oder Hamburg dirigiert, denen der Verkauf zu möglichst günstigem Preis im rechten Moment nahegelegt wurde. So schrieb Hasenclever am 1.7. 1842 an seinen Handelspartner J. L. Lemmé in Antwerpen:

"Wir sehen gerne dass die "Wilhelmine" mit unseren 576 Säcken Kaffee glücklich angekommen ist und schreibt uns Hr. J.G. Hasenclever unterm 6. April: 'Die Kaffees sind bey dem Course von 28 d. billig eingekauft und werden Ihnen somit hoffentlich einige Avance geben'. Am 19. April schreibt er uns: 'Es fehlt sehr an Schiffen... Der ansehnliche Vorrat an Kaffee hat sich durch Speculations Aufkäufe, die aber vor der Hand noch nicht verladen werden, ziemlich vermindert, sodass man jetzt 100rs theurer bezahlt'. Wir ersuchen Sie nun, nachdem der Kaffee gelöscht ist, sich den bestmöglichen Verkauf angelegen

seyn zu lassen, wobey wir Ihnen ganz freie Hand lassen."

Am 22. 8. kündigt Hasenclever eine weitere Kaffeesendung von 601 Säcken aus Rio an und bittet um den Verkauf beider Partien, in der Hoffnung, dass

"der Artikel wohl auf dem niedrigsten Punkt gewesen seyn wird. Sehr angenehm wird es uns seyn, wenn wir Ihre Ansichten darüber erfahren und wenn Sie solche auch recht häufig unseren Verwandten mittheilen wollen, indem er beabsichtigte, wenn er keine Gegen Ordres von uns empfing, gerne Retouren in Produkten an uns zu senden".

Schliesslich, nachdem durch verschiedene solcher Geschäfte Verluste gemacht worden waren²³, bat Hasenclever um Bezahlung in anderer Form.

Dieser Handel auf Gegenseitigkeit wird wohl die Ursache dafür gewesen sein, dass diejenigen Kaufleute, die den Export der Kolonialwaren übernahmen, auch das Importgeschäft in ihre Länder eher kontrollierten. In Venezuela funktionierte dieser Mechanismus in der Form, dass die Kaffee-Grundbesitzer von den Importhandelshäusern ihren Konsum an Importwaren sowie die Produktion und Ernte durch Vorschüsse finanziert bekamen und dann mit ihrem Produkt den immer wieder neu eröffneten Kredit abgleichen.

Von einem Haus Solinger Kaufleute wurde diese Art Handel erfolgreich betrieben; die Firma Schimmelbusch und Joest gründete 1831 zur Raffinierung des Rohzuckers, der im Austausch mit Stahlwaren aus Brasilien bezogen wurde, eine Zuckerraffinerie in Köln, die nach 1861 als "Rheinischer Aktienverein für die Zuckerfabrikation" weiterbestand; dadurch entstand in der Solinger Industrie ein neues Produkt: die Herstellung von Zuckerformen, grossen konusförmigen Metallge-

²³Das Jahr 1842 bringt eine schwere Finanz- und Handelskrise für Lateinamerika.

fässen, die auch im andere Regionen ausgeführt wurden²⁴.

-Handel und Politik

Aus den Berichten der Solinger Handelskammer, die ab 1843 zur Verfügung stehen, geht hervor, dass der Handel nach Lateinamerika bereits als ein bedeutsamer Faktor angesehen wurde. So gab der Bericht von 1843 als Ursache für die Flauta der Industrie im Berichtsjahr 1842 einerseits die grosse Trockenheit an, die die Produktion lahmlegte, andererseits aber auch

"die sehr ungünstigen Geschäftsverhältnisse in Süd- und Nordamerika und Spanien etc., von denen die hiesigen so empfindlich berührt werden... wozu so mancherlei ungünstige Umstände - hier Krieg, dort Überfüllung von Waren, schlechte Kurse etc. - einwirken. Brasilien hat der hiesigen Fabrikgegend lange viel Absatz verschafft, aber in den letzten Jahren waren die Kurse dort so schwankend und meist so niedrig, dass - da die Preise nicht im Verhältnis gesteigert werden konnten - die Geschäfte natürlicherweise sehr erlahmen mussten."²⁵

Aber bereits zwei Jahre später wird ein neuer Aufschwung vermerkt, was "hauptsächlich den in England höher gegangenen Preisen gleicher Fabrikate" zugeschrieben wird und damit dem Steigen auswärtiger Aufträge.

"Hauptsächlich waren es die Nordamerikanischen

²⁴Weyersberg 1921, 55. Hasenclever schreibt in einem Brief an J.G. Hasenclever in Rio vom 24. 2. 1941: "In den Zuckerraffinerien in Cöln werden jetzt eiserne statt irdene Formen gebraucht, deren hier uns in Solingen schon grosse Partien gemacht worden sind. Sie dienen um die Zuckerhüte darin zu formen, wiegen ca. 6 Pfd. und würden ca. B 2"6s kosten. Sagen Sie uns gef. ob dort Raffinerien existieren und ob wir Ihnen ein Muster davon schicken sollen?"

²⁵Jahresbericht der Handelskammer Solingen, Solingen 1843, Stadtarchiv Solingen. S. 33

Freistaaten und nächstdem Brasilien und die übrigen Südamerikanischen Staaten sowie Westindien, welche von aussereuropäischen Märkten den meisten Begehr hatten"²⁴.

Die Exporte nach Übersee und nicht zuletzt Lateinamerika brachten für die lokalen Kaufleute und Fabrikanten die Notwendigkeit mit sich, über internationale wirtschaftliche Zusammenhänge nachzudenken und in der Politik aktiv zu werden. Im folgenden Jahr wird erneut der Export nach den lateinamerikanischen Staaten ausführlich kommentiert:

"Der wichtige Markt von Mexiko ist durch den ausgebrochenen Krieg zwischen diesem Lande und den Vereinigten Staaten und die dadurch herbeigeführte Blockade aller mexikanischen Häfen im vorigen Jahre gänzlich ausgefallen... Auch die fortwährenden kriegerischen Zustände am La Plata sind sehr nachteilig für den Absatz unserer Fabrikate. Das einzige, was uns von dort jetzt befördert wird, sind wenige blanke Waffen..."

Die Handels- und Zollpolitik des preussischen Staates, dem Solingen nach den Napoleonischen Kriegen zugehörte, wurde ein wichtiges Anliegen für die Kaufleute der Region.

"Es ist sehr zu bedauern, dass die mit Brasilien darüber gepflogenen Unterhandlungen bis jetzt noch nicht den Abschluss eines uns günstigen Handelstraktats zuwege gebracht haben. Dieser Markt ist sehr wichtig für uns, und es steht zu befürchten, dass England durch Annahme des neuen Zuckergesetzes den früher ausgeschlossenen brasilianischen Zucker auf seinen Märkten zugelassen hat, als Äquivalent dafür manche Begünstigung für seine Fabrikate in Anspruch nehmen wird... haben wir... es dahin zu bringen, dass uns Deutschen, als den doch immerhin grössten europäischen Abnehmern brasilianischer Produkte, namhafte Vorteile und Ermässigung in den Zöllen zugestanden wird, was namentlich für unsere

²⁴Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1844 (1845), S. 34

Stahl- und Eisenwaren einen vermehrten Consum hervorbringen würde.“²⁷

Einen bitteren Kommentar über die britische Freihandelspolitik liest man 1848:

“Was endlich das neue englische System des free trade oder Freihandels betrifft, so haben wir uns durch die bittersten Erfahrungen überzeugt, dass England es damit gegen uns nicht ehrlich meint, und die endlosen, ungerechten und gewaltsamen Plackereien der englischen Zollbehörden liefern den sichersten Beweis, dass der hochbelobte free trade nur ein Fallstrick für unsere deutsche Industrie ist... Viele unserer deutschen Fabrikate fanden in England grossen Beifall, es kamen Bestellungen in Massen, aber kaum wurden unsere Sendungen nach England bedeutend, da erhob sich der englische Neid und begann mit Vexationen auf unsere gangbarsten Artikel. Man erklärte gewöhnliche Hauer oder Zukermesser, englisch Matches genannt, für cutlasses oder kurze Säbel Adie als Waffen von der Einfuhr ausgeschlossen waren und erst nach langen Reklamationen und Protestationen wurde die Ware wieder freigegeben, um nach Deutschland oder Holland zurückgesandt zu werden...”

So ist es rund um uns her, dass alle Hauptmächte unsere Produkte und Fabrikate zum Schutze ihrer eigenen National-Industrie teils verboten, teils aber mit sehr hohen Zöllen belegt haben, und so ist es ein sehr betrübendes Zeichen unserer Zeit, dass es Deutsche dem Namen nach gibt, welche, durch englisches Geld gewonnen oder in Stumpfsinn oder kommunistischer Verblendung, so tief gesunken sind, einen allgemeinen Freihandel zu predigen, der unter den vorbesagten Umständen nur das Grab unserer vaterländischen Industrie und Nationalwohlstandes werden könnte”²⁸.

In den folgenden Jahren wurden immer wieder Anregungen zur Veränderung der Zölle gegen mit Solinger Produkten konkurrierende Waren und zur Verbilligung

²⁷Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1845 (1846) S. 45

²⁸Jahresbericht der handelskammer Solingen für 1847 (1848), S. 61f

der Stahleinführen gemacht²⁹.

Als Preussen in seiner Rivalität mit Österreich um die Vorherrschaft im Deutschland auch eine Weltmachtstellung anzustreben begann, kommentierte die Handelskammer 1865:

"Die Entsendung eines Preussischen Kriegsschiffes in die Gewässer der Südamerikanischen Republiken erwirbt der Königl. Regierung grossen Dank des handeltreibenden Publikums; nur eine derartige Machtentfaltung verschafft unsrern diplomatischen Vertretern und Consuln einen genügenden Einfluss den Behörden jener Staaten gegenüber, und wenn die Preussische Kriegsflagge in jenen Gegenden zu den häufigeren Erscheinungen gehört, dann werden die Reklamationen der die zollvereinsländischen Interessen schützenden Repräsentanten Preussens nicht ferner unbeachtet bleiben. In diesem Augenblick, wo zwischen Spanien und Chile die Feindseligkeiten ausgebrochen sind und Peru im Begriff steht, dem Nachbarstaate im Kampfe beizustehen, ist jene Expedition von besonderer Wichtigkeit und dient zur Beruhigung des deutschen Handels, welcher mit den genannten Ländern in engen Beziehungen steht. Zu bedauern ist es, dass die Kosten eines solchen Schutzes, welcher sich doch auf alle Angehörigen des Zollvereins erstreckt, von Preussen allein getragen werden müssen; jeder Beweis aber, der dafür geliefert wird, dass Preussen im Stande und gewillt ist, im Auslande als Schutzmacht der deutschen Interessen aufzutreten, muss ihm im Inlande neue Sympathien eintragen und die Mittel abschwächen, welche von den Kleinstaaten gebraucht werden, um den Einfluss Preussens in Deutschland, auch wo er am berechtigsten ist, zu schmälern und einzuschränken"³⁰.

²⁹Vgl. z.B. Jahresbericht der Handelskammer Solingen (1848)

³⁰Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1865 (1866), S. 10f.

-Exporte in den fünfziger und sechziger Jahren

In den fünfziger Jahren nahm der Export nach Lateinamerika erneut Aufschwung. Blanke Waffen werden als gängiges Produkt erwähnt, und ein längerer Kommentar aus dem Jahr 1853 freut sich, dass

"man mit Befriedigung die alten Abnehmer im Nord- und Südamerika und in den argentinischen Republiken wieder in der Vorreihe der Besteller sah. In den verschiedenen Staaten dieser Länder, namentlich in Mexico und Brasilien, ist besonders die hiesige blanke Waffe wegen ihrer vollkommenen und schönen Bearbeitung sehr beliebt, und da dort fast Jedermann eine solche zum persönlichen Schutze besitzt, und ausserdem auch das Militär damit versehen ist, so steht zu erwarten, dass der Absatz sich nicht allein in ungeschwächter Weise erhalten, sondern auch an Ausdehnung immer noch mehr gewinnen werde. Letzteres dürfte aber ganz besonders in Mexico eintreten, wenn sich nämlich die ... Nachricht bestätigen sollte, dass der mexicanische Kriegs-Minister eine gänzlich zollfreie Einfuhr von verschiedenen Waffen, und unter diesen von Säbeln verlangt habe und das Gouvernement hierzu seine Zustimmung ertheilen sollte"³¹.

Aber auch "Taschenmesser in den feineren Sorten" werden als Exportartikel nach Südamerika erwähnt, ebenso wie Scheren, wenn auch vor allem die nicht gern gesehenen Guss-Scheren³².

Bis 1857 setzte sich das Geschäft nach Lateinamerika je nach den Bedingungen der dortigen Märkte fort: Waffenexport nach Westindien, Brasilien und die La Plata-Staaten; Messer nach Mexiko und Brasilien, allerdings nicht nach Argentinien "wegen früherer grosser Überführung"; Westindien, vor allem Cuba, litt un-

³¹Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1853 (1854), S. 4

³²Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1856 (1857), S. 5

ter der ungünstigen Zuckerkonjunktur³³.

Schwer getroffen wurde der Solinger Export nach der Expansion der 50er Jahre dann von der schweren Finanz- und Handelskrise des Jahres 1857, in der zunächst viele nordamerikanische, dann Londoner, Antwerpener und schliesslich auch Hamburger Handels- und Bankhäuser zusammenbrachen; Solinger Häuser wurden direkt jedoch nicht betroffen³⁴. Die Zahlungsprobleme hatten als Wirkung das Einstellen aller Waren nachfrage, sodass eine Zeitlang die vom Exorthandel abhängigen Firmen ohne Aufträge blieben³⁵. Die Handelskammer Solingen berichtete 1859:

"In hohem Grade abhängig von dem Hamburger Markt, mussten Brasilien und die La Plata-Staaten die Katastrophe der Hansestadt in betrübender Weise empfinden; der Handel in jenen Gebieten, welche in der Reihe unserer Consumenten einen hervorragenden Platz einnehmen, stockte gänzlich und bot ein Bild, wie es in Zeiten politischer Revolutionen nicht trostloser daselbst gezeigt werden konnte... Der Absatz nach Südamerika war somit auf ein Minimum beschränkt... Mexico, die Staaten Mittel-Amerikas und die Westindischen Inseln standen zwar den Wirkungen der Krisis ferner, sind aber dennoch nicht ausgiebig gewesen. An die lockeren staatlichen Verhältnisse in Mexico und die damit in Zusammenhang stehende

³³Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1857 (1858)

³⁴Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1857 (1858), S. 4

³⁵A. Brüning an J.G. Hasenclever in Rio, 5. Dez. 1857. Copierbuch Hasenclever-Archiv: "Ans Warengeschäft wird in den nächsten sechs Monaten niemand denken; sämtliche Rheinischen Fabriken flauen daher ungemein, an manchen Orten, z.B. Crefeld, gehen tausende von Arbeitern arbeitslos und brotlos. Auch in Elberfeld, Aachen, Rheindorf, Gladbach ist dies der Fall. In Lennep wollen die Fabrikanten den Winter durch arbeiten lassen, obwohl keine Bestellungen da sind. Da wo dieses nicht geschieht, wird eine grosse Not unter dem Arbeiterstande herrschen und man auf Mittel und Wege zu geeigneten Unterstützungen denken müssen".

den ewigen Umwälzungen und Partheikriege hat sich der dortige Handel freilich nachgerade gewöhnt, indess die Feindseligkeiten nahmen im letzten Jahre einen schlimmeren Charakter an und gefährdeten nicht allein die Sicherheit der Warentransporte, sie machten durch Beschlagnahme der Waren selbst zeitweise allem Verkehr ein Ende.

Der Ausfall vom Ordres auf Westindien dürfte wohl einzig darin zu suchen sein, dass die dortigen Lager noch reichlich versehen waren, und dass nach den jüngsten Erlebnissen naturgemäß Vorsicht die Abnehmer davon abhielt, für mehr als augenblicklichen und notwendigen Bedarf zu sorgen".

Im Überblick lässt sich sagen, dass es sofort mit der Unabhängigkeit zu direkten und indirekten Handelskontakten für Schneidwaren mit den neuen lateinamerikanischen Ländern kam, die jedoch bis in die siebziger Jahre des 19. Jhs. den politischen, wirtschaftlichen und technischen Beschränkungen unterlagen, die in den Produktions- und Absatzgebieten jeweils herrschten. Diese ersten Kontakte bildeten die Grundsteine für die spätere Expansion.

Drittes Kapitel

Schneidwarenexporte nach Lateinamerika 1870 bis 1914

- Wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas zwischen 1870 und 1914

Seit die Liberalisierung des Außenhandels durch Grossbritannien nach 1850 eingeleitet wurde und die industrielle Revolution in den Transportmitteln zu Land und zu Wasser grosse Fortschritte machte, stieg endlich die europäische und auch nordamerikanische Nachfrage nach tropischen Genussmitteln wie Tabak, Kaffee, Kakao und Zucker, nach Nahrungsmitteln wie Getreide und Fleisch, nach Industrierohstoffen wie Kautschuk, Quebracho, Häuten sowie nach wichtigen Mineralien wie Kupfer und Zinn.

In den lateinamerikanischen Ländern führte dies zur geographischen Ausweitung der Produktion, in einem neuen Prozess von interner Kolonialisierung, die nicht selten durch erneute Versklavung, Verdrängung bzw. Ausrottung der Indianervölker in den für die Weltmarktpproduktion interessant werdenden Gebieten erreicht wurde. So wurde zur Ausweitung der Getreideproduktion in der argentinischen Pampa und zur Schafzucht in Uruguay die nomadische Urbevölkerung, ähnlich wie in den USA, durch Krieg dezimiert und unterworfen. In Guatemala und anderen zentralamerikanischen Staaten mit starker Indianerbevölkerung fand der neue Kaffeeanbau durch Aneignung grosser Landgebiete durch die einheimische Oberschicht und finanziert durch ausländische (v. a. deutsche) Unternehmen statt, wobei man den Indianern das Landrecht aberkannte und sie zu abhängigen Minifundisten und Lohnarbeitern reduzierte. Diese Umwandlungsprozesse wurden von ausländischem Kapital finanziert, das meistens dem Handelsinteresse entsprach.

Um die europäische Auswanderungsbewegung jener

Jahre, die durch die Vereelendung der europäischen Unterschichten im Zuge der Industrialisierung verursacht wurde, für ihre Ziele zu nutzen, gründeten deutsche Kaufleute, vor allem in Hamburg, aber auch von anderen Regionen, Kolonisierungsgesellschaften, mit denen die Ansiedlung von deutschen Auswanderern in jene Gebiete unterstützt wurde, mit der Absicht, dadurch auch anschliessend die Geschäfte mit den entsprechenden Produkten zu machen. 1850 sandte die Firma Hasenclever dem Hamburger Handelshaus Chr. Matth. Schröder & Co., mit dem er schon sehr lange in geschäftlicher Verbindung stand, "die uns für Ihre Colonie bestellten Eisenwaaren" (um welche Kolonie es sich handelt, geht nicht hervor) und bietet Nägel aus eigener Produktion an, die zwar teurer als belgische seien,

"indessen sind die Unsrigen von ungleich besserer Qualität und egalerer Arbeit, so dass sich Ihre Auswanderer sehr gut dabei stehen werden"³⁴.

Als in den Jahren nach der deutschen Reichsgründung die Auswanderung weiterhin zunahm, begrüsste die Solinger Handelskammer in ihrem Jahresbericht für 1881 die Kolonisierung in folgender Weise:

"Der im vergangenen Jahre ins Leben gerufene 'Westdeutsche Verein für Colonisation und Export', welcher sich an den Berliner 'Central-Verein für Handelsgeographie' anschliesst, hat erfreuliche Fortschritte gemacht... Da die überaus starke Zunahme der Bevölkerung in Deutschland die Auswanderung unausbleiblich macht, ja sogar in der Zukunft als Notwendigkeit erscheinen lässt, so kann es nur darauf ankommen, bedacht zu sein, den Auswandererstrom von den Vereinigten Staaten von Nord-Amerika abzulenken, weil unsere Landsleute dort erfahrungsgemäss in kurzer Zeit ihrem Heimatlande entfremdet werden, und in solche Territorien hinzuleiten, in welchen die sich Niederlassenden gesundes Klima, guten Boden, hinreichenden Verdienst und per-

³⁴Hasenclever an Chr. Matth. Schröder & Co., 15.11.1850

söhnliche Selbständigkeit finden und im Stande sind, deutsche Nationalität und deutsche Sitte zu bewahren... die geeignetsten... die südlichen Provinzen von Brasilien: São Paulo, Paraná, Sta Catharina und Rio Grande do Sul..., insbesondere die letztgenannte, wo die deutschen Ansiedler schon nach Tausenden zählen"³⁷.

Sehr aufschlussreich ist die glühende Unterstützung der Kolonialexpansion, die in jenen Jahren zur Aufteilung der Welt führte:

"Wie für unser Culturleben im Allgemeinen, so würde auch für unsere Stellung neue Prosperität erwachsen aus der Etablierung und Entwicklung deutschen Colonialbesitzes, und wenn wir im Anschluss an unsere Erfahrungen die heimische Industrie in Bezug auf ihre Prosperität und Festigung mit der ausländischen vergleichen, so möchten wir behaupten, dass uns nichts zeitgemässer, nichts wichtiger und wir möchten sagen nichts nötiger erscheint, als die kräftige und unmittelbare Förderung dieses Strebens sowohl seitens unserer Regierung wie seitens der Industrie, der Handelskreise und des deutschen Capitals..."³⁸

Durch diesen wirtschaftlichen Wandel nahm der Exporthandel Deutschlands, und speziell des Bergischen Landes, nach Lateinamerika schnell zu. Dabei steigerte sich die Nachfrage nach Macheten; die endlosen revolutionären Bewegungen hielten die Nachfrage nach Waffen in Gang; die Weizenproduktion der argentinischen Pampa zum Export nach England belebte das Geschäft mit Sennsen; die europäischen Einwanderer benötigten ihre gewohnten Schneidwaren, und die sich bereichernde Oberschicht der Grundbesitzer und Kaufleute, deren aristokratischer Geschmack von den steigenden Devisenerlösen

³⁷Jahresbericht der Solinger Handelskammer für 1881 (1882), S. 10

³⁸Ibidem; Unterstreichung im Original.

aus Exporten befriedigt werden konnte, erhöhte ihren Bedarf an feinen Schneidwaren.

-Allgemeine Marktbedingungen

Wie weit ein Land als Importland für bergische Produkte in Frage kam, hing von verschiedenen Faktoren ab:

1. Bedarf an Werkzeugen wie Macheten, Sensen etc., bestimmt durch den Typ der Exportproduktion
2. Wert der Exporte: Gewinnanteil der Preise und Exportmenge;
3. Kontrolle des Exports und seiner Gewinne durch nationales Kapital, wodurch diese Gewinne im Land selbst zirkulierten und die Kaufkraft der Oberschichten bestimmten;
4. Bevölkerungszahl und -wachstum; Menge der europäischen Einwanderung, die die Nachfrage nach europäischen Utensilien steigerte;
5. Politische und wirtschaftliche Kontrolle durch die nordamerikanische oder englische Konkurrenz;
6. politische Stabilität.

-Argentinien

Argentinien, das noch in der Kolonialzeit eine Nebenrolle gespielt hatte, war bis zur Weltwirtschaftskrise Ende der zwanziger Jahre das reichste Land Südamerikas. Der Getreideexport und später die Fleischexporte, zu hohen europäischen Preisen, brachten den relativ wenigen grossen Eigentümern der Pampa-Ländereien ungeheure Gewinne und zogen den stärksten europäischen Einwandererstrom an. So verbanden sich der Bedarf an entsprechendem Werkzeug, hohe Deviseneinkünfte, massive europäische Einwanderung und

schnelle Verstädterung zu einem der bergischen Exportproduktion sehr günstigen Nachfragemuster. Argentinien stand in den Exportstatistiken des Deutschen Reichs für Messerschmiede- und feine Schneidwaren stets in Lateinamerika an zweiter oder erster Stelle und war auch nach den USA meist das wichtigste aussereuropäische Exportland³⁹.

-Brasilien

Brasilien dehnte in seinem ungeheuren Gebiet den Anbau von Zucker, Kaffee und Baumwolle aus, mit vorwiegend versklavter Arbeitskraft. Vor allem der Kaffee war äusserst einträglich, und seine Produktion und Export lagen weitgehend in brasilianischer Hand; als Ende des 19. Jhs Preiseinbrüche drohten, begann der Staat eine jahrzehntelange erfolgreiche Preisstützungspolitik. Als die Sklaverei nicht mehr aufrecht zu erhalten war, begann auch hier massive Einwanderung aus Europa. In den schnell wachsenden Städten importierte man Maschinen für eine frühe Industrialisierung billiger Binnenmarktprodukte, aber gleichzeitig gab es hohe Deviseinkommen zu differenzierten Importen. Die Solinger und Remscheider Produkte fanden dort steigenden Absatz, was die Ansiedlung weiterer Firmen der Region dort hervorrief.

-Mexiko

Mexiko besass eine hochstehende handwerkliche Produktion, einen breiten Agrarsektor und entwickelte sich Anfang des 20. Jahrhunderts zu einem Erdölexportland. Die mexikanischen Kriege gegen Spanien, die USA,

³⁹Vgl. z.B. Berichte der Solinger Handelskammer für 1904, 1909 und 1912.

die französische Intervention um den Kaiser Maximilian sowie die mexikanische Revolution bis 1917 und dann darüber hinaus erschwereten einerseits den friedlichen Handel, liessen aber auch die Nachfrage nach blanken Waffen aller Qualitäten hoch bleiben (vgl. die bereits zitierten Berichte der Handelskammer Solingen).

-Peru

Peru erlebte im Zuge der Modernisierung des europäischen Agrarsektors Ende des 19. Jhs. einen bespiellosen Einnahmeboom durch den Export des Guano-Düngers, den es zum Bau seiner Eisenbahnverbindungen nutzte; auch Zuckerproduktion wurde eingeführt. Ein Teil der grössten Salpetervorkommen lagen in der Atacama-Wüste, gingen jedoch nach dem Krieg mit Chile verloren. Die Indianerbevölkerung blieb jedoch weitgehend von der wirtschaftlichen Entwicklung ausgeschlossen. So war Peru wohl ein beschränkter Markt für die Produkte der Region.

-Chile

Chile erlebte ein frühes Wirtschaftswachstum in den 40er Jahren des 19. Jhs., als sein Weizen zu guten Preisen im Kalifornien des Goldrauschs Absatz fand, denn damals existierten noch keine guten Transportwege über Land dorthin, noch gab es den Panamakanal. Ende des Jahrhunderts eroberte Chile im Salpeter-Krieg gegen Bolivien und Peru den Norden der Atacamawüste und erhielt gute Einnahmen aus dieser Produktion. Ferner exportierte Chile schon damals grosse Mengen Kupfererz vor allem nach England, mit dem es auch wichtige Handelsbeziehungen hatte. Im Süden kam es zu breiter deutscher Einwanderung. Politisch erlebte das Land

eine lange Stabilitätsperiode. Chile importierte einen guten Teil Messerschmiede- und Schneidwaren aus Deutschland.

-Bolivien und Ecuador

Länder wie Bolivien und Ecuador waren keine so guten Absatzgebiete für bergische Schneidwaren, da ihre sehr traditionellen Indianervölker in Armut lebten und die winzige reiche Oberschicht nur eine begrenzte Nachfragekraft besass.

-Kolumbien

Kolumbien wurde gegen Ende des 19. Jhs. ein schnell expandierender Markt durch die rapide Ausweitung des Kaffeeanbaus im Klein- und Mittelparzellen sowie durch die Tatsache, dass der Exporthandel in den Händen der kolumbianischen Föderation der Kaffeeproduzenten lag, was die Kapitalbildung in nationaler Hand förderte. Die Verkehrserschließung des Rio Magdalena durch Dampfschiffe und Eisenbahn öffneten den Markt des zentralen Hochlandes für die europäischen Importe und ruinierte die einheimische entwickelte Handwerkerschaft. Die relativ dichte Bevölkerung und ihre bäuerlichen und handwerklichen Traditionen führten mit dem Kapital aus dem Kaffee-Export zu einem frühen Beginn der Industrialisierung. So wurde Kolumbien vor allem zu Anfang des 20. Jhs. als Exportmarkt für Solinger Produkte interessant.

-Karibik

Die Inseln der Karibik, d.h. "Westindien", vertieften noch mehr ihre traditionelle Ausrichtung auf

Monokulturen, vor allem Zucker. Das weitaus reichste Land war Kuba. Noch bis 1898 unter spanischer Kolonialherrschaft, tat es wichtige Schritte in der Einführung maschineller Raffinierung, stützte sich auch zugleich auf die massive Ausbeutung von Sklavenarbeit, die erst 1877 juristisch aufgehoben wurde. Nachdem die kubanische Freiheitsbewegung 1898 unter ungeheuren Opfern fast ihre Unabhängigkeit errungen hatte, griffen die USA ein und annexierten Kuba und Puerto Rico, die andere spanische Zuckerrinsel. Erst 1902, nachdem die meisten Zuckerzentralen in nordamerikanischen Besitz gegangen waren, entstand der eigene kubanische Staat, dessen Souveränität aber durch die nordamerikanischen Wirtschaftsinteressen begrenzt blieben, die wiederholt durch militärische Intervention geltend gemacht wurden (1906 – 1919). Haiti verlor nach 1844 den Ostteil der Insel als Dominikanische Republik, stagnierte wirtschaftlich, wurde nach 1915, ebenso wie die Dominikanische Republik, von den USA besetzt und bis in die vierziger Jahre als ihr wirtschaftliches und finanzielles Einflussgebiet verwaltet.

Kuba war bereits im frühen 19. Jh. ein wichtiges Absatzgebiet für Macheten, die bis in die neunziger Jahre vorzugsweise aus Deutschland, vor allem Solingen und Remscheid, kamen. Danach wurden sie teilweise durch die nordamerikanische Konkurrenz verdrängt⁴⁰.

Schneidwarenexporte nach Lateinamerika 1870 bis 1914

Die deutsche Industrie und der mit ihr verbundene Exporthandel erlebte nach 1870, in den "Gründerjahren", finanziert unter anderem von den französischen Reparationszahlungen, einen ungeheuren Aufschwung; die

⁴⁰Vgl. Moreno Fraginals, Manuel: El Ingenio. Havanna 1976, Bd. 3

num sich vertiefende industrielle Revolution in dem einheitlichen Zoll- und Wirtschaftsgebiet fand in der aktiven Außenpolitik zur Erweiterung des deutschen Einflusses eine oft hemdsärmelige Unterstützung. In Lateinamerika traf Deutschland auf die alteingesessene englische und die neu expandierende nordamerikanische Konkurrenz. Im Bereich der Schneidwaren erwies sich der Bergische Raum als überlegen, vor allem durch die verbesserte Stahlproduktion im Ruhrgebiet und die Rationalisierung der Schmiedeverfahren durch die Einführung der Dampfhämmern seit 1860. Wie ausführlich untersucht worden ist, lag diese Überlegenheit auch in der hohen Qualifikation der spezialisierten handwerklichen Schleifergruppen und ihrer Organisation, sowie in der dadurch möglichen Mustervielfalt begründet⁴¹.

In den Jahren zwischen 1870 und 1890 führte der technische und organisatorische Fortschritt zu einer nachhaltigen Phase von sinkenden Weltmarkt-Preisen für fast alle Produkte und als Reaktion des Kapitals zu dem Prozess von Kapitalkonzentration und Kartellbildung sowie erneutem Ruf nach staatlicher Intervention zur Errichtung von Schutzzöllen und Unterstützung für Expansion nach Übersee ("Imperialismus").

Die Solinger beklagten sich vor allem über die von den USA verfolgte, für die Solinger Märkte schädliche Politik. Die bekannteste Massnahme war der nordamerikanische McKinley - Tarif, der in den USA produzierte Waren, auch Schneidwaren, durch hohe Differentialzölle zu begünstigen suchte. Aber auch ausserhalb der USA erreichte man die Verdrängung der Solinger

⁴¹Boch, R.: Handwerker-Sozialisten gegen Fabrikgesellschaft - Lokale Fachvereine, Massengewerkschaft und industrielle Rationalisierung in Solingen 1870 bis 1914, Göttingen, 1985. Auch: Putsch, op. cit..

Ware. So kommentierte die Solinger Handelskammer 1883 den guten Absatz von Hauern, also Macheten, die in Solingen in den guten Qualitäten hergestellt würden; bereits 1884/5 wandte sie sich alarmiert an die Reichsregierung, um die Absichten der USA zu denunzieren, einen Handelsvertrag mit Spanien über Kuba und Puerto Rico abzuschliessen, der im Austausch zur freien Einfuhr der Produkte dieser Inseln in die USA die Zollfreiheit für nordamerikanische Waren vorsah.

"Die Bedeutung des Absatzes deutscher Erzeugnisse nach Cuba und Puerto Rico dürfte nicht zu unterschätzen sein. So beläuft sich z. B. allein der Export der in hiesiger Gegend für jene Länder fabrizierten Zuckerrohr-Hauer auf jährlich mehrere Millionen Mark. Da der in West-Indien erhobene Zoll auf die Artikel ... ungefähr 30 à 50 % vom Werthe beträgt, so kann man wohl mit Sicherheit zu der Behauptung gelangen, dass man nach Einführung qu. Vertrages für diese Inseln nur noch solche deutsche Artikel zu liefern im Stande wäre, die in den Vereinigten Staaten nicht angefertigt werden."

Die Handelskammer kam 1892 auf das Thema zurück und berichtete:

"Amerika hat sich zum grössten Teil des südamerikanischen Geschäfts bemächtigt: wir erinnern nur an den Vertrag mit Brasilien, der ihm grosse Vortheile gewährt. Auch ist der Verkehr mit Westindien in nordamerikanischen Händen. Bis heute bezog Cuba, wie dies als Beispiel angeführt werden soll, seinen grossen Bedarf an landwirtschaftlichen Geräten auch aus Europa. Aus Solingen u.A. Hauer und Zuckerschneidemesser. Dieses Geschäft ist jetzt mit einem Schlag unserer Industrie entzogen worden, weil Nordamerika auf Grund eines vor etwa Jahresfrist geschlossenen Handelsvertrages vom 1. Juli 1892 ab berechtigt ist, seine Eisenwaren nach Cuba zum Teil ganz zollfrei, zum Teil zu bevorzugten Zollsätzen einzuführen, während deutsche Waren einen so grossen Einfuhrzoll zu tragen haben, dass der Export auch nach diesem Lande auf die

Dauer unmöglich werden wird"⁴².

Und nachdem 1902 Kuba seine staatliche Eigenständigkeit erhalten hatte, wiederholte sich die Klage:

"Zwischen den Vereinigten Staaten und Cuba ist im Berichtszeitraum ein Handelsabkommen abgeschlossen worden. Der Vertrag sieht eine gleichmässige Ermässigung der Zölle für die von Cuba nach den Vereinigten Staaten eingeführten Waren vor, während für die von den Vereinigten Staaten nach Cuba eingeführten Waren teilweise eine Ermässigung von 20 bis 40 v. H. eintritt. Für Messerschmiedewaren soll eine Ermässigung von 30 v.H. gewährt werden... dass unser Handel nach Cuba voraussichtlich verloren sein würde, wenn es nicht durch den Abschluss eines Handelsvertrages gelingt, uns dieselben Einfuhrbedingungen zu verschaffen, wie sie den Vereinigten Staaten zugestanden worden sind... Cuba ist für unsere Messerwarenfabrikation ein wichtiges Absatzland. Die Erzeugnisse dieser Industrie werden in grossen Mengen teils direkt, teils durch Vermittlung von Exporteuren dorthin verkauft. Ziffernmässig lässt sich der Wert der Waren, die von hier nach Cuba versandt werden, leider nicht feststellen, da ein grosser Teil derselben über Antwerpen verladen und deshalb ... in der cubanischen Statistik als Waren aus Belgien aufgeführt

⁴²Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1884 (1885), S. 8; für 1891 (1892), S. 5. Die Klagen halten in den folgenden Jahren an, cf. Jahresbericht für 1901, S. 90: "Auch im Berichtsjahr hat, wie im Jahre 1900, das Geschäft in Hauern, Plantagenmessern und Aexten unter den im ganzen ungünstig liegenden Marktverhältnissen der mittel- und südamerikanischen Staaten gelitten. Nach dem Bericht einer Aktiengesellschaft unseres Bezirks sind die gewohnten Bestellungen vielfach ausgeblieben, sodass der Absatz ein wesentlich geringerer als im Jahre 1900 war". Bei dem Unternehmen dürfte es sich um die Firma "Fabriken von Weyersberg, Kirschbaum und Cie." handeln, die in ihrem ersten Geschäftsjahr 1883 neben Seitengewehren, Fechtklingen und Säbeln auch 50.000 Zuckerrohrhauer für Südamerika herstellte. 1908 wurde die Machetenproduktion als "Solinger Axt- und Hauerfabrik GmbH" ausgegliedert und bis 1963 durch die Familie Berg in Solingen fortgeführt. Angaben in: 200 Jahre Gebr. Weyersberg. Chronik des ältesten Handelshauses in Solingen, Solingen 1987, S. 6 ff

werden"⁴³.

Was die wichtigsten Produkte angeht, erlebte der Solinger Export nach Südamerika in den letzten zwei Jahrzehnten vor dem Zweiten Weltkrieg eine bedeutende Steigerung. Unter den wichtigsten Ländern für die Ausfuhren an Messerwaren und Schneidewerkzeugen, die die Solinger Handelskammer nach der Statistik des Deutschen Reichs für das Jahr 1904 zitiert, standen unter allen Exportländern der Welt Brasilien (7. Stelle), Argentinien (9. Stelle), Mexiko (10. Stelle), Kolumbien (20. Stelle), Chile (21. Stelle), Venezuela (24. Stelle), Cuba (31. Stelle) und Peru (33. Stelle)⁴⁴.

In jenen Jahren wurden auch neue Vertretungen in Übersee gegründet, so z.B. nach 1902 von der Firma Weyersberg in São Paulo (Brasilien), Asunción (Paraguay, 1911) und Buenos Aires (Argentinien)⁴⁵. Andere Firmen entsandten in steigendem Mass Reisende, die den Kontakt mit den Kunden pflegten, Bestellungen aufnahmen und so den Vertrieb direkt organisierten. Oft waren es die jungen Söhne oder auch Angestellte der Firmen, die mit der Produktion und dem Musterbestand des Unternehmens sehr gut vertraut waren, denen man diese Aufgabe übertrug⁴⁶.

⁴³Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1903 (1904), S. 23

⁴⁴Jahresbericht der Handelskammer Solingen für 1904 (1905), S. 53 f. Siehe Anhang.

⁴⁵200 Jahre Gebr. Weyersberg, op. cit., S. 9 u. 20

⁴⁶Vgl. dazu auch Putsch, a.a.O., S. 89f

Viertes Kapitel

Schneidwarenexporte zwischen dem Ersten Weltkrieg und der Weltwirtschaftskrise (1915 - 1931)

Durch den Beginn des Ersten Weltkriegs wurden die Exporte Solinger Schneidwaren nach Lateinamerika jäh unterbrochen, nachdem England sofort nach Kriegsbeginn die Seeblockade über die Nordsee und den Atlantik verhängt hatte.

Erst nach 1920 konnte der Handel mit Lateinamerika wieder, mit allen Restriktionen hinsichtlich der Lage im Solinger besetzten Gebiet und Beschränkungen der Schiffskapazitäten, aufgenommen werden. Die Exporte von Schneidwaren erlebten 1920 - 21 eine explosionsartige Steigerung, was einerseits auf die faktische Handelssperre von 1915 bis 1918 für solche Produkte aus den Industrieländern wegen der Umstellung auf Kriegsproduktion zurückzuführen ist, und andererseits durch die Nachkriegsinflation der deutschen Währung hervorgerufen wurde, die deutsche Produkte im Ausland zu Dumpingpreisen anbieten liess⁴⁷.

In jenen Jahren fand der Exporthandel vorzugsweise über die direkten Verbindungen zwischen den Solinger Herstellern und den Einzelhändlern in den jeweiligen Ländern statt. Viele Unternehmen entsandte eigene Reisende, die mit dem komplizierten und grossen Sortiment gut vertraut waren, in die Länder aller Welt, um im persönlichen Kontakt Aufträge einzuholen. Spezialisierte Fachgeschäfte und auch Grosshandel für besondere Berufsgruppen, wie Friseure und Schneider, waren bevorzugte Kunden.

Die Situation auf dem lateinamerikanischen Schneidwarenmarkt hatte sich gegenüber der Vorkriegs-

⁴⁷Vgl. Putsch, op. cit., S. 100 f.

zeit dahingehend verändert, dass die nordamerikanische Industrie erheblich leistungsfähiger geworden war und vor allem in maschinell produzierter Massenware Vorteil besass. Dennoch gelang es den Solinger Exporteuren, durch ihre intensive Kundenpflege durch Reisende und ihre dem spezifischen Geschmack anpassungsfähige Mustervielfalt erneut einen beträchtlichen Anteil am lateinamerikanischen Markt zu erobern, vor allem in Scheren, Rasier- und Taschenmessern.

Lateinamerika erlebte bis 1928 eine neue Expansion seiner Exporteinnahmen, vor allem die traditionellen guten Kunden Solingens, Brasilien und Argentinien, was sich in gestiegenen Exporten Solinger Produkte niederschlug. Aber die Weltwirtschaftskrise von 1929 bis 1932 vertiefte die bereits kurz vorher eingetretene Krise auf den Weizen-, Zucker- und Kaffemärkten, die alle unter Überproduktion litten. Die Handelsvolumen wurden daher eingeschränkt, was sich auch in dem Rückgang von Schneidwarenimporten widerspiegelt.

Die Solinger Industrie versuchte erneut in den dreissiger Jahren, den Absatz in Lateinamerika zu verbessern, erreichte aber, durch die allgemeinen Folgen der Depression bis zum Zweiten Weltkrieg, die vorherigen Absatzmengen nicht mehr. Als ein Beispiel kann uns der Versuch der Firma Henckels Zwillingswerk dienen, die 1925 begann, den mexikanischen Markt zu bearbeiten und dort mittels eines Konsignationslagers "schon recht beträchtliche Umsätze" erzielen konnte. 1936 urteilte das Unternehmen:

"Der Umstand, dass wir mit den Vertretungen in den späteren Jahren verschiedentlich wechseln mussten, hat wesentlich dazu beigetragen, dass die Umsatzziffern kleiner wurden. Hinzu kam natürlich die Wirtschaftskrise, in welcher der Umsatz dann weiter absackte."

... Dass die Entwicklung des mexikanischen Geschäftes für unsere Firma im letzten Jah-

ren sehr gelitten hat, ist uns bekannt, und es ist uns auch bewusst, dass es zunächst einer intensiven Aufbauarbeit bedarf, bei der man vorläufig nicht mit grossen Erfolgen rechnen darf"⁴⁸.

Die Brüder Berg, die nach 1917 die Firma Weyersberg leiteten, setzten auf direktere Weise einen Fuss nach Lateinamerika mit der Abholzung eines Waldstückes der Familie am Schloss Hackhausen in Solingen wurde die Gründung einer Stahlwarenfabrik zusammen mit brasilianischem Kapital betrieben, die als "Corneta Ltda." heute noch als Werkzeugfabrik besteht, aber durch die Enteignung im Zweiten Weltkrieg kein Besitz der Familie Berg mehr ist⁴⁹.

Dauerhafter und wegweisend erwies sich dagegen die Gründung einer Schneidwarenfabrik durch den 1931 nach Brasilien eingewanderten Solinger Paul Zivi. Dieses Unternehmen überstand nicht nur den Weltkrieg, sondern entwickelte sich zu einem der grössten Weltunternehmen der Branche⁵⁰.

Der Ausbruch des Zweiten Weltkriegs und der Beitritt praktisch aller lateinamerikanischen Staaten in die Allianz gegen Deutschland führte nach 1941 zur Konfiszierung deutschen Kapitals und zum Ausschluss deutscher Exporte durch jenen Länder.

⁴⁸Geschäftskorrespondenz Fa. J. A. Henckels Zwillingswerk mit Firma Sommer, Herrmann & Co Suess. vom 1. 8. 1936 bis 15. 6. 1937, Archiv der Firma J. A. Henckels.

⁴⁹Interview mit Robert Berg 1992; auch: 200 Jahre Gebr. Weyersberg, S. 9

⁵⁰Näheres siehe unten.

Fünftes Kapitel

Schneidwarenimporte nach Venezuela 1810 - 1931

- Exporte nach Venezuela bis 1870

In Venezuela wurden noch während der Unabhängigkeitskriege (die von 1811 bis 1826 dauerten) zahlreiche Hamburger, Bremer und Lübecker Kaufleute ansässig^{s1}. Für das Haus Hasenklever kann man den Kontakt zu den deutsch-venezolanischen Häusern Pardo & Monsanto, A. G. Mooyer, Strohm & Mooyer sowie G. Blohm & Co. (La Guayra, Hafen für Caracas), C. A. Geller (Puerto Cabello), und H. Wätjen (Angostura, heute Ciudad Bolívar) nachweisen. Nicht unbedeutender Handel aus Deutschland lief über den damals noch dänischen Hafen Altona nach der in dänischem Besitz befindlichen Antilleninsel St. Thomas; die dort nach Venezuela operierenden Kaufleute Schön, Willingk und Co. (auch Sitz in Maracaibo), Goldmann, Meyer & Cia. sowie Overmann & Schön erscheinen als Partner Hasenklevers^{s2}. Allerdings verliefen all diese Verbindungen mit Verlusten, sodass das Haus Hasenklever den Handel mit Venezuela um 1850 aufgab, nachdem eine Konsignation von Eisenwaren aus dem Jahr 1841 an das grosse Handelshaus G. Blohm erst nach langen Jahren realisiert werden konnte und so eine herbe Enttäuschung brachte.

Wie der Handel mit Solinger Produkten, die zweifellos auch in jenen Jahren nach Venezuela gelangten, vor sich ging, lässt sich nur vermuten, da wir bisher keine direkten Quellen dazu fanden. Es ist anzunehmen,

^{s1}Walter, Rolf: Los Alemanes en Venezuela. Bd. 1: Desde Colón hasta Guzmán Blanco, Caracas (Asociación Cultural Humboldt) 1985; Banko, Catalina: El Capital Comercial en La Guaira y Caracas (1821 - 1848), Caracas (Academia Nacional de la Historia) 1990.

^{s2}Spanische und amerikanische Copierbücher 1824 - 1856, *passim*

dass damals noch über hanseatische Zwischenhändler exportiert wurde, da der Markt dieses riesigen und wenig bevölkerten Landes, dessen Wirtschaft (Kakaoanbau und Viehzucht) zudem durch die Unabhängigkeitskriege sehr zerstört wurde, bescheiden war.

In den frühen Briefen des Archivs Hasenclever aus den Jahren zwischen 1825 und 1852 erwiesen sich Mächen-ten, Messer und Scheren als die hauptsächlichen Eisenwaren, deren Absatz jedoch so schleppend geschah, dass die Firma Hasenclever ihre tiefe Enttäuschung erlebte, das Geschäft einstellte und dem wichtigsten venezolanischen Partner, dem Handelshaus G. Blohm & Co. den Rat gab, die Praxis zu ändern:

"Wir vermuten aber, dass es in Eisenwaren con-signationsweise nicht geschehen kann, indem Sie daran auch schwerlich von anderen Häusern empfangen, wenn es damit nicht besser geht wie mit den unsrigen. Vielleicht ist's aber möglich, dass Sie mit dortigen Eisenhändlern, die sich ausschliesslich dieser Parthe widmen, in Verbindung bringen, sodass uns solche Ordres für Ihre Rechnung erteilen, die wir dann durch Ihre Vermittlung ausführen und Ihnen gerne eine Provision dafür bewilligen würden".⁵²

Ob andere deutsche Kaufleute oder sogar Solinger Fabrikanten direkt in jenen Jahren in Venezuela nennenswerte Mengen an Schneid- und Eisenwaren absetzen konnten, ist nicht bekannt. Venezuela war unter den Spaniern stets ein Kolonie dritter Ordnung gewesen; das Land lag nach den Unabhängigkeitskriegen, in denen es besonders harte Opfer brachte, wirtschaftlich sehr darnieder; die Einführung des Kaffeeanbaus nach 1830

⁵²In dem Briefwechsel mit dem grossen Handelshaus G. Blohm in La Guaira zwischen 1841 und 1849 handelte es sich um eine relativ kleine Sendung aus dem Jahr 1841, deren Verkauf und Bezahlung sich über die genannten Jahre hinzog und dadurch Hasenclever Verlust brachte. Das Zitat ist aus dem letzten Brief vom 7. 5. 1849. Spanisches und amerikanisches Copierbuch 1848 - 1856, Blatt 60

führte zu einem kurzen Aufschwung, der bereits mit der Krise von 1842 ein schnelles Ende fand.

Die deutsche Auswandererkolonie "Colonia Tovar" in den Bergen nahe Caracas, die im Jahr 1843, auf Initiative des venezolanischen Geographen Agustín Codazzi, eines Freundes Alexander von Humboldts, angeregt und von dem Deutschen Alexander Benitz finanziert wurde, scheiterte als wirtschaftliche Unternehmung in den folgenden Jahren^{s4}.

In den fünfziger und sechziger Jahren stagnierte die Wirtschaft durch einen Bürgerkrieg, bis Anfang der 70er Jahre. Dann allerdings erlebte der Kaffeeanbau eine kräftige Expansion, und die wirtschaftliche Entwicklung des Landes führte unter dem Präsidenten Guzmán Blanco zu einem Modernisierungsprozess: Eisenbahnbau, Telegrafen, Elektrizität, jedoch langsam und durch die fortgesetzten innenpolitischen Konflikte behindert. Die schon vorher ansässigen deutschen Handelshäuser aus Hamburg und Bremen erlebten eine neue Blüte, und neue Einwanderer widmeten sich, vor allem in den Anden, der Produktion und dem Handel mit Kaffee. Seit Ende der achtziger Jahre unternahmen mehrere deutsche Firmen den Bau von Eisenbahnen, finanziert u.a. von der Berliner Disconto-Gesellschaft, die dabei bis zur Jahrhundertwende bittere Verluste machte^{s5}. Auch die Venezuela-Plantagen-Gesellschaft, die von Hamburg aus mit Finanzierung der Berliner Bank und anderer Investoren zwischen 1898 und 1906 den Kaffeeanbau in grossem Stil vorantrieb, scheiterte an den po-

^{s4}Walter, Rolf: Los Alemanes en Venezuela, Bd. 1, S. 118 ff.

^{s5}Walter, Rolf: Los Alemanes en Venezuela y sus descendientes. Band 2: 1890 - 1914. Caracas, Fundación Edmundo y Hildegard Schnögass y Asociación Humboldt, o. J. (1992), S. 85 ff.

litisch und militärisch sehr unruhigen Zuständen⁵⁶.

Die fortgesetzten inneren Unruhen vor allem in den 90er Jahren führten zu Reklamationen um Entschädigungen der ausländischen Kaufleute und Hacienda-Besitzer gegenüber dem venezolanischen Staat, seit 1898 unter dem eigenwilligen Präsidenten Cipriano Castro, der sich nur zögernd auf Verhandlungen einliess. In recht imperialistischer Geste, auf politischen Druck gewisser diplomatischer Kreise, aber anscheinend gegen die Entscheidung der deutsch-venezolanischen Kaufleute, entsandte Deutschland Ende 1902, zusammen mit England, Italien und Holland, eine Kriegsflotte vor die venezolanische Küste und schritt zur recht sinnlosen Bombardierung der alten Hafen-Festungen von Puerto Cabello und Maracaibo. Der Konflikt wurde durch Vermittlung der USA beigelegt⁵⁷.

Nach der Jahrhundertwende erlebte der Handel mit Venezuela einen kräftigen Aufschwung, vor allem auf der Grundlage der Kaffeeproduktion, die hohe Preise erzielte.

Dass Solinger Produkte in jenen Jahren auch im Venezuela zunehmend Absatz fanden, zeigt die oben zitierte Statistik (S. 31), nach der Venezuela 1904 an 21. Stelle der deutschen Exportstatistik für Messerschmiedewaren und feine Schneidwaren stand, mit einer Menge, die etwa ein Drittel der Brasiliens ausmachte. Ab 1910 setzte auch eine Ausdehnung der Zuckerplantagen ein, wodurch der Absatz von Macheten angestiegen sein dürfte; in den venezolanischen Importstatistiken sind diese Daten leider nicht klar festzustellen, da bis 1922 Macheten unter zollfreien "Landwirtschaftliche Maschinen und Gerätschaften" subsumiert wurden.

⁵⁶ Walter, Rolf, a.a.O., S. 108

⁵⁷ a.a.O., S. 47 ff

In den Importstatistiken des Landes konkurriert Deutschland zunehmend mit den USA, England und Holland, wobei dahingestellt bleiben muss, wieviel der diesen letzteren Ländern zugeschriebenen Importe eigentlich deutsche, auf Schiffen jener Nationen transportierte Ware waren. 1913 gingen nach Venezuela 7,7 % der deutschen Schneidwarenausfuhren nach Südamerika, an vierter Stelle hinter Brasilien (52,6%), Argentinien (17 %) und Chile (15%)²⁸.

Der Erste Weltkrieg verminderte die wirtschaftliche Dynamik Venezuelas und unterbrach die stete Zunahme der Importe aus Europa; die USA übernahmen dieses Feld.

Die Daten der "Estadística Mercantil y Marítima de Venezuela", die noch prozessiert werden, sind nur ab 1902 detailliert und zuverlässig verfügbar. Sie weisen für die Jahre vor 1915 auf die steigenden Importe aus Deutschland hin, in denen sich die Überlegenheit vor allem bei Scheren und "navajas" herausschlüsselt; unter "navajas" sind sowohl Rasiermesser wie Taschenmesser zu verstehen. Das Feld bei "einfachen Messern" beherrschen jedoch stets England und die USA, obwohl auch deutsche Importe bedeutend sind. Erneut muss man sich fragen, ob die als holländisch ausgewiesenen Messer- und Scherenimporte nicht eigentlich deutscher Herkunft waren.

Über direkte Belieferung der venezolanischen Kunden durch Solinger Reisende ist uns aus jenen Jahren bisher keine Information bekannt. Dafür erscheint im Hamburger Exporthandbuch der Jahre um 1909/11 eine lange Liste von nach Venezuela spezialisierten Handelshäusern und Agenten, sowie von Vertretern Solinger Firmen. Es ist anzunehmen, dass der grösste Teil der

²⁸Putsch, a.a.O., S. 353

Exporte damals noch über diese Zwischenhändler gegangen ist.

Von 1915 bis 1919 verschwindet der deutsche Export aus den venezolanischen Statistiken, wobei erneut auf die Zunahme holländischer Importe an Scheren, Bestecken und "Navajas" in den Jahren 1915 und 1919 hingewiesen werden muss. Die venezolanische Regierung unter dem Diktator Juan Vicente Gómez (1908 - 1935) wahrte während des Kriegs eine deutschfreundliche Neutralität.

Nach dem Ersten Weltkrieg wurden die Handelsbeziehungen Venezuelas mit Deutschland ab 1920 wieder angeknüpft, wobei die Konkurrenz mit den inzwischen fest etablierten nordamerikanischen Produkten aufgenommen werden musste.

Um diese Zeit erlebte Venezuela eine tiefgreifende Umstrukturierung seiner Wirtschaft, denn die seit 1920 begonnene Erdölproduktion und der damit verbundene Konzessionenhandel liess grosse Devisenmengen in das Land strömen. Bis 1927 boomte auch der Kaffee-Export noch einmal, sodass die Zwanziger Jahre Venezuela einen beträchtlichen Aufschwung brachten, was sich in den gesteigerten Importen niederschlug.

Es ist in der Literatur umstritten, wie weit die Weltwirtschaftskrise das Land traf; der Zusammenbruch der Kaffeeproduktion wurde dadurch gemildert, dass das Ölgekommen des Staats zur Finanzierung des Übergangs des Kapitals aus der Agrarexportwirtschaft in den städtischen Handels-, Bank- und Produktionssektor verwendet wurde. In diesen Jahren jedoch brachen die deutsch-venezolanischen Handelshäuser fast alle zusammen, da ihre Abhängigkeit von der Kaffeeproduktion zu eng war. Nur wenige konnten sich in die neue Wirtschaft herüberretten, so v.a. das Haus Blohm.

Der Ölreichtum setzte in Venezuela seit dem Er-

sten Weltkrieg einen erneuten Modernisierungsschub in Gang, der zunächst den Import traf; das Neueste und Modernste konnte von der neureichen Oberschicht erworben werden, und die aufsteigenden neuen Mittelschichten traten in den Bereich des nach deren Geschmack europäisch ausgerichteten Konsums. So stiegen auch die Einfuhren von guten Schneidwaren an, und es wurden dabei deutsche Produkte eindeutig bevorzugt. Venezuela wurde damit zu einem interessanten Exportland.

Dem entspricht die Information, dass 1938 der in Kolumbien ansässige Reisende der Firma Henckels Zwillingswerk, Herr Hellweg, erstmalig Venezuela bereiste, um direkte Handelsbeziehungen anzuknüpfen. Aus einem diesbezüglichen Bericht aus dem Archiv des Unternehmens geht hervor, dass die Umsätze im Venezuela 1930 bei 8.660,50 RM gelegen hatten, dann 1931 brüsk auf 2280 RM, 1932 auf 1414,65 RM und 1933 auf 833,40 RM gefallen waren, dann 1934 1462,33 RM erreicht hatten. 1935 war kein Verkauf erfolgt, dann jedoch 1936 auf 2298,14 RM und 1937 auf 8973,53 RM erneut angestiegen. Es wurde die Absicht bekundet, das Land weiterhin direkt, vom Kolumbien aus, zu bereisen⁵².

⁵²Firma Henckels Zwillingswerk, Firmenarchiv.
Jahresbericht 1938. Export. Venezuela. S. 1-3

Sechstes Kapitel
Schneidwarenexporte nach Lateinamerika
nach dem Zweiten Weltkrieg

Nach 1945 dauerte es eine geraume Zeit, bis die Solinger Industrie ihre Produktion wieder aufnehmen und zudem noch an Exporte denken konnte. Viele Fabrikationsstätten waren zerstört, da die meisten in die Kriegsproduktion einbezogen waren und schliesslich Ziel der Bombardierung wurde; viele der qualifizierten Arbeitskräfte standen zunächst nicht zu Verfügung⁶⁰.

"Die Situation des Exporthandels war noch verheerender als die Situation auf dem Inlandsmarkt... Die Solinger Industrie, die einst in alle Teile der Welt exportiert hatte, war am Ende des Zweiten Weltkrieges seit sechs Jahren auf dem Weltmarkt nicht mehr präsent gewesen. Die gesamten Vertriebsstrukturen des Außenhandels, das Netz der Auslandsvertretungen und die Geschäftsbeziehungen der Reisenden mussten neu aufgebaut werden. Der Weltbedarf an Schneidwaren, wenngleich er auch während des Krieges gesunken war, wurde durch Konkurrenten gedeckt, die anders als die deutschen und die englischen Hersteller nicht völlig in nationale Rüstungsprogramme integriert worden waren"⁶¹.

Erst nach 1947 begannen die ersten Exporte, unter der Aufsicht der JEIA, einer Behörde der Militärverwaltung. Und erst Anfang der Fünfziger Jahre begannen die Solinger Unternehmen mit Kraft die Wiederbelebung des Exportgeschäfts nach Übersee und vor allem Lateinamerika. Die dort vor dem Krieg gegründeten Unternehmen oder Kapitalbeteiligungen waren nach 1945 konfisziert worden und wurden auch nicht wiedererlangt; auch

⁶⁰British Intelligence Objectives Sub-Committee: German Cutlery Industry (Excluding Safety Razor Blades), London 1947

⁶¹Putsch. op. cit., S. 281 f

Entschädigungen kamen nicht zustande⁴². Der erste Schritt bei der Neuaufnahme der Beziehungen war, Reisende in die jeweiligen Länder zu entsenden und bei den spezialisierten Einzelhandelsgeschäften erneut um Aufträge nachzusuchen.

Im Firmenarchiv der Firma Daniel Pérez⁴³ finden sich aufschlussreiche Hinweise auf diese Aktivitäten in den fünfziger Jahren. Das Unternehmen, dessen Markenzeichen "Barrilito" (Fässchen) z. B. im Venezuela fast sprichwörtlich für Gebrauchsscheren geworden ist, sandte seinen Reisenden Rodolfo Moog durch Venezuela, Kolumbien, Kuba und Puerto Rico, um direkte Aufträge zu suchen.

Aus seiner Korrespondenz lässt sich die Realität und Funktion eines Reisenden ablesen: Moog berichtete an seine Firma mit Humor und Menschenkenntnis über die Situation jedes Kunden und gab detaillierte Angaben zu den Aufträgen, die oft in einer hohen Zahl kleiner Einzelposten bestanden und zudem noch zahlreiche Sonderwünsche berücksichtigten. Er berichtete über die hohe Rostgefahr für die heissfeuchten Gebiete und riette an, für besonders gute Verchromung Sorge zu tragen. Der Reisende erwies sich nicht nur als sehr guter Kenner der gesamten Produktpalette, sondern zeigte auch

⁴²Nach Auskunft von Herrn Rudolf Berg, Mitinhaber der Firma Gebr. Weyersberg; er arbeitete von 1934 bis 1938 in Kolumbien, kehrte auf Wunsch seines Vaters kurz vor Kriegsbeginn nach Deutschland zurück und nahm nach 1945 die Reisetätigkeit nach Süd- und Mittelamerika wieder auf. 1956 trat er als Gesellschafter in die Firmenleitung ein. In den sechziger Jahren betrieb er die Gründung von Unternehmen in El Salvador, Kolumbien und Venezuela zur Herstellung der Macheten und verwandter Schneidwaren in Lateinamerika selbst; an diesen Unternehmen beteiligte sich jedoch Weyersberg nicht mehr, aus Furcht vor erneuten Enteignungsverlusten. Ein weiteres, jedoch eigenes Unternehmen in der Dominikanischen Republik, sei gescheitert. Interview mit Robert Berg, Oktober 1992.

⁴³Stadtarchiv Solingen

Vertrautheit mit den Personen im Solinger Betrieb, für die besondere Anweisungen erteilt wurden. Er verhandelte um Preise und die Einräumung von Sonderrabatt. Moog berichtete wiederholt von der Präsenz der Produkte von Henckels, Weyersberg, Erm und anderen, die z.T. billiger angeboten wurden. Eine Reihe früherer Direktkunden der Firma Peres vor dem Krieg, über deren Beziehungen jedoch keine weitere Information gefunden wurde, wickelten ihre Bezüge nun über Hamburger Zwischenhändler oder ein Vertreterunternehmen, die Firma OFICA, ab.

Die Firma Hasenclever versuchte auch erneut, nach 1948 den Export von Schneidwaren Solingens nach Brasilien, ihrem dortigen Haus, aufzunehmen. Aus dem Briefwechsel mit der Firma Henckels-Zwillingswerk geht hervor, dass dieses Haus seine eigenen direkten Exportinteressen voranstellte und Hasenclever nur zögernd belieferte, während in den dreissiger Jahren grössere Aufträge, vor allem an Rasiermessern, abgegeben worden waren⁴⁴.

Für die Firma Weyersberg/Berg reiste Robert Berg in Kolumbien, Venezuela, Mexiko, Kuba, Dominikanischen Republik und Zentralamerika⁴⁵.

Den verschiedenen neuen Handelskontakten mit den lateinamerikanischen Ländern nach dem Zweiten Weltkrieg und ihrer Entwicklung im Einzelnen nachzugehen, wäre ein interessantes Thema, das bisher nicht eingehender erarbeitet werden konnte.

⁴⁴Hasenclever Archiv: Korrespondenz mit der Firma Henckels Zwillingswerk Solingen, 1931 ff

⁴⁵Interview mit Robert Berg, 1992

-Schneidwarenexporte und Produktionsverlagerung seit
den sechziger Jahren

Solingen hatte es nicht leicht, nach dem Zweiten Weltkrieg wieder in den Weltmarkt einzutreten. Inzwischen hatte die nordamerikanische Konkurrenz die Märkte mit ihren billigeren Massenprodukten gefüllt, und in den fünfziger Jahren begannen Japan und Korea im grossem Stil preiswerte Tafelbestecke aus rostfreiem Stahl herzustellen.

In Lateinamerika selbst begann nach der Weltwirtschaftskrise und beschleunigt nach dem Krieg, in verschiedenen Schnelligkeiten je nach Land, ein Industrialisierungsprozess, der auch die Stahlwarenproduktion betraf. In Brasilien entstand

"... die Doppelfirma Zivi S.A. Cutelaria und Hercules S.A. Fábrica de Talheres mit Sitz in Porto Alegre. Sie wurde 1931 von dem aus der Bundesrepublik (sic!) Deutschland eingewanderten Solinger Paul Zivi gegründet und hat sich inzwischen zu einem der grössten Unternehmen der Branche in der Welt hochgearbeitet. Unter dem Namen Zivi läuft die Fertigung "professioneller" Schneidwaren. Markenzeichen sind das Wort "Mundial" sowie vier sternförmig in einem Kreis angeordnete Asse. 90 % der in Brasilien hergestellten Scheren und die Überwiegende Menge der Messer, darunter auch Fahrten- und Jagdmesser ... tragen diese Markenzeichen. Für die Bedeutung der Produktion sprechen die Exporte der Firma: sie beliefen sich 1976 auf über 4,8 Mio. Scheren und fast 2 Mio. Messer. Den Namen "Hercules" ... verwendet der andere Zweig der Firma als Warenzeichen für die Besteckherstellung"».

[»]"Brasilien: Der Markt für Schneidwaren und Bestecke in Brasilien", Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 28. Jg., Nr. BM 212, Juli 1978, S. 41. Nach Auskunft von Robert Bergs bot Zivi der Firma Gebr. Weyersberg um 1931 die Beteiligung an diesem Projekt an, was jedoch der damalige Firmenchef, der Grossvater Bergs, damals ablehnen zu müssen glaubte. Die Firma Zivi habe sich seit den fünfziger und sechziger Jahren "zu der grössten Schneidwarenfabrik, die ich je gesehen habe" (Berg) entwickelt.

Die Produktion dieser Unternehmen beliefert heute nicht nur den expansiven brasiliianischen und lateinamerikanischen Markt, sondern stellt auch Halbfertigwaren her, die nach Solingen importiert werden; ferner produziert Zivi Scheren mit Warenzeichen anderer Solinger Firmen zu deren Export⁴⁷.

Seit 1948 beförderte die UNO durch die CEPAL (Comisión Económica para América Latina) unter der Regie des argentinischen ökonomen Raúl Prebisch eine Politik der Industrialisierung durch Importsubstitution. Die Außenhandelserlöse aus den Rohstoffexporten sollten vorzugsweise im Kauf von Produktionsmitteln in den Industrieländern verwendet werden, um in hinter Zollmauern oder Importverboten geschützten Binnenmärkten Kapital und Arbeitsplätze zu schaffen und so auf längere Frist diese Länder von dem tendenziellen Verfall der Austauschverhältnisse zu befreien.

Zu Beginn der sechziger Jahre kamen verschiedene regionale Verträge über Gemeinsame Märkte zustande, vor allem der Zentralamerikanische Gemeinsame Markt und der Andenkakt. Die Anlage eines Produktionsbetriebs innerhalb eines solchen Markts führte zur Errichtung einer Zollschutzmauer für das dort hergestellte Produkt, sodass die Möglichkeit, mit einem Produkt zu konkurrieren, nur blieb, wenn man ebenso innerhalb des geschützten Raums eine Fabrikationsstätte ansiedelte, meist unter der Bedingung einer majoritären Beteiligung nationalen Kapitals.

Nach Auskunft von Robert Berg gründete die nordamerikanische Macheten-Firma Colline in Cali (Kolumbien) eine Machetenfabrik, sodass eigentlich der Import deutscher Macheten ausgeschlossen worden wäre, wenn auch die Qualität der deutschen Ware höher lag.

⁴⁷Mündliche Auskünfte verschiedener Personen aus der Schneidwarenindustrie.

Dies habe die Errichtung einer Firma mit der Produktionslinie Weyersbergs, aber mit kolumbianischem Kapital, zur Folge gehabt. Auch in El Salvador seien Kapitaleigner an die Firma Weyersberg herangetreten, um dort eine weitere Machetenfabrik zu gründen, die den Zentralamerikanischen Markt beliefern sollte. Die Firma berichtet in ihrer Festschrift von 1987:

"1963 verlagern Gebr. Weyersberg einen Teil der Maschinen ihrer Schwesterfirma Berg & Co. nach Lateinamerika. Gemeinsam mit dortigen Geschäftsfreunden und der Deutschen Entwicklungsgesellschaft, sowie unter Beteiligung der Firma Berg & Co. bauen Gebr. Weyersberg mit dieser maschinellen Ausrüstung und einer in Jahrzehnten erworbenen Facherfahrung der Schwesterfirma in zahlreichen Ländern bestehende Firmen aus und gründen neue Fabriken. In erster Linie entstehen Produktionsanlagen für Macheten und andere Plantagengeräte, sowie für Werkzeuge und Schneidwaren: INCOLMA im Manizales/Kolumbien, IMACASA in Santa Ana/El Salvador, FAHEMSA in Caracas-Nirgua/Venezuela, PROMEDOCA in der Dominikanischen Republik; ferner werden Fabriken in Ecuador, Brasilien, Haiti und Portugal eingerichtet"⁴⁸.

Robert Berg bemerkte dazu, dass die in El Salvador produzierten Hauer Weyersbergs besser seien als die von Collins, aber eben teurer.

Die Standortwahl entsprach den verschiedenen Zollräumen: Kolumbien gehörte zum Gebiet des damaligen Andenpakts; Venezuela, das damals diesem Regionalpakt noch nicht angehörte, aber seit 1960 eine Industrialisierungspolitik betrieb, war durch seine frei konvertierbare Währung und seine hohe Devisenkaufkraft sofort nach dem Krieg ein bevorzugter Markt geworden.

Robert Berg berichtete, dass er auch dem kubanischen Industrieminister Che Guevara seinerzeit den Bau einer Fabrik vorgeschlagen habe, da ein Jahresbedarf von 250 000 Macheten das rechtfertige; Guevara

⁴⁸200 Jahre Gebr. Weyersberg, S. 9

habe ihm die Qualität dieser Macheten bestätigt, aber gesagt, dass der dafür zu investierende deutsche Kredit für wichtigere Dinge verwendet werden müsse; die kubanische Hauerfabrik wurde dann von der Volksrepublik China gebaut, deren Macheten aber eben auch 4 mm dick, sehr schwer und unhandlich seien⁶⁹.

In der neuhesten Zeit ist nicht nur der Export Solinger Schneidwaren durch die Errichtung zahlreicher Produktionsstätten in Lateinamerika und die Verdrängung vieler Solinger Produkte durch die ausländische Konkurrenz – z.B. durch das Schweizerische Offiziers-Taschenmesser – bzw. durch die Entwicklung neuer Produkte wie elektrische und später Wegwerf-Rasiergeräte zurückgegangen, sondern sogar auf dem Inlandsmarkt vielfach durch die billige Massenproduktion aus Brasilien, Japan und China ersetzt worden⁷⁰.

Schlussbemerkung

In der vorliegenden Arbeit wurde in einem ersten Zugang versucht, die Geschichte der Beziehungen der Solinger (und bergischen) Schneidwarenindustrie mit Lateinamerika, insbesondere mit Venezuela, nachzuzeichnen. Der Begriff "Schneidwaren" wurde durch die Macheten oder Hauer erweitert, die lange Zeit mit das wichtigste Exportprodukt Solinger Unternehmen, aber auch anderer aus dem Bergischen Land, in diese Region waren. Das Hauptinteresse galt dabei den sich wandelnden Formen des Handels, seines Umfangs und seiner Beziehung zur Entwicklung in den jeweiligen Ländern. Die

⁶⁹Auskunft von R. Berg

⁷⁰Auskunft von R. Berg.

Schneidwarenexporte waren Teil der allgemeinen Handelsbeziehungen und trugen bei zur Bildung und Akkumulation von Kapital auf beiden Seiten. Gleichzeitig trugen sie, im kulturhistorischem Sinn, zum Prozess der Transkulturisierung und Ausbildung einer spezifischen Volkskultur in Lateinamerika bei, vor allem durch die Machete.

Im vorliegenden Text konnten folgende Informationen noch nicht ausgewertet werden, die jedoch bereits teilweise gesammelt oder lokalisiert wurden:

- spezielle eingehende Daten der venezolanischen und deutschen Außenhandelsstatistik;
- das Hasenclever-Archiv über die bis 1857 revidierten Jahre hinaus;
- Archivbestände Hamburger bzw. Bremer Handelshäuser, die als Zwischenhändler tätig waren;
- die Firmenarchive der Solinger Unternehmen Abr. Herder und J.A. Henckels sowie anderer Firmen;
- kulturhistorische Information über die Rolle der Macheten in Lateinamerika, insbesondere Venezuela.

Die Aufarbeitung dieser Materialien könnte zur Erhellung der noch unklar gebliebenen Prozesse der Aufnahme und Dynamik der Handelsbeziehungen beitragen, sowie die Volumen im Konkurrenz mit den anderen Produktionsländern präzisieren. Ferner bekäme die Studie einen sozial- und kulturhistorischen Aspekt, über die rein wirtschaftshistorische Perspektive hinaus.

Solingen, November 1992

Benutzte Quellen und Literatur

- Banko, Catalina: El Capital Comercial en La Guaira y Caracas (1821 - 1848), Caracas (Academia Nacional de la Historia) 1990.
- Boch, R.: Handwerker-Sozialisten gegen Fabrikgesellschaft - Lokale Fachvereine, Massengewerkschaft und industrielle Rationalisierung in Solingen 1870 - 1914. Göttingen, 1985
- "Brasilien: Der Markt für Schneidwaren und Bestecke in Brasilien". Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 28. Jg., Nr. BM 212, Juli 1978,
- British Intelligence Objectives Sub-Committee: German Cutlery Industry (Excluding Safety Razor Blades), London 1947
- Firmenarchiv der Firma J. B. Hasenclever. Stadtarchiv Remscheid
- Firmenarchiv der Firma Henckels Zwillingswerk
- Firmenarchiv Firma Daniel Pérez, Stadtarchiv Solingen
- Halperin Donghi, Tulio: Historia Contemporanea de América Latina, Buenos Aires 1976
- Hamburger Adressbuch 1927
- Hamburgs Handel und Verkehr. Illustriertes Exporthandbuch der "Börse-Halle". Hamburg 1909-11
- Handelskammer Solingen: Jahresberichte 1843 ff. Stadtarchiv Solingen
- Höitland, Carl: Der Handel mit Solinger Erzeugnissen. Diss., Köln 1923
- Interview mit Robert Berg, Oktober 1992
- Interview mit Axel Füsers, Firma Gebr. Weyersberg, Oktober 1992
- Moreno Fraginals, Manuel: El Ingenio. Havanna 1976
- Walter, Rolf: Los Alemanes en Venezuela. Bd. 1: Desde Colón hasta Guzmán Blanco, Caracas (Asociación Cultural Humboldt) 1985;

- Walter, Rolf: Los Alemanes en Venezuela y sus descendientes. Band 2: 1890 - 1914. Caracas, Fundación Edmundo y Hildegard Schnögass y Asociación Humboldt, o. J. (1992), S. 85 ff
- Weyersberg, Albert: "Brief eines Solingers aus Pernambuco", in Klinge und Schere 1. Jg., 3/1921, Ausg. B, S. 53 - 59
- Weyersberg, Albert: "Johann Peter Joest, geb. 1759, gest. 1840, seine Söhne und deren Nachkommen", in: Klinge und Schere, 1. Jg., Heft 5, 1922, Ausgabe B, S. 97-102;
- 200 Jahre Gebr. Weyersberg, Chronik des ältesten Handelshauses in Solingen, Solingen 1987
- Zerres, Michael P.: Hasenclever. Quellen zur Geschichte eines Handelshauses. Frankfurt a.M., 1978. 6 Bde (auch unter anderen Titeln).

