

DIE GESCHICHTE DES RAUCHWARENHANDELS

VON PAUL KUNZE, MANNHEIM UND FRIEDRICH HERING, FRANKFURT/M.

Ebenso wie das Kürschnerhandwerk gehört auch der Pelzhandel zu den ältesten Gewerben. Er bestand natürlich ursprünglich in einer ganz anderen Form als heute. Wir wissen, dass auch in uralten Zeiten mit Fellen, die dem damaligen Menschen zur Bekleidung dringend nötig waren, getauscht und gehandelt wurde. Weil man damals eine Geldwirtschaft noch nicht kannte, so ist anzunehmen, daß man mit all dem, was man durch die Jagd erwerben konnte, also mit Wildbret, Fellen, Leder und dergleichen, Tauschhandel trieb. Viel viel später erst beginnt der richtige Handel mit Fellen durch berufsmäßige Händler; aber noch lange nicht durch Spezialkaufleute! Die Händler brachten außer dem Pelzwerk auch andere Kostbarkeiten aus fernen Ländern mit. Die Phönizier z. B., diese verwegenen Seefahrer des Mittelmeers, verdienen wohl schon den Namen Pelzhändler, denn sie brachten, neben Bernstein, blondem Frauenhaar und anderen Seltenheiten vor allem Pelzwerk aus dem rauhen Nordland an die lieblichen Gestade ihrer Heimat. In Rom wurden auch schon Pelze verwendet, und man hört immer wieder, wie zum Beispiel durch Tacitus, daß römische Kaufleute edle Felle vom Land der Scythen und Germanen erwarben. Aber den Germanen selbst genügte das einheimische Pelzwerk bald nicht mehr, mit zunehmendem Luxus erhandelte man Felle im benachbarten Skandinavien und fernen Rußland. Das Nibelungenlied erzählt von dem stolzen Helden Siegfried, der einen Hut von Zobel, den Köcher von Pantherfell überzogen, trägt. Auch Hermelin trugen die Fürsten schon damals häufig.

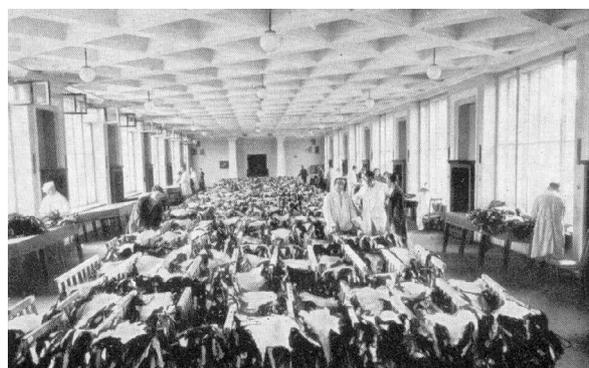
Mit dem 12. und 13. Jahrhundert beginnt ein großer Umschwung im gesamten Wirtschaftsleben unserer Vorfahren, und damit erhält auch das Kürschnerhandwerk und mit ihm der Pelzhandel einen Riesenaufstieg. In den neu gegründeten Städten erblüht das Handwerk. Die von den Kreuzzügen heimkehrenden Ritter brachten außer den verschiedensten fremden Sitten auch die Mode der überaus prächtigen, mit edlen Pelzen geschmückten Kleidung in ihre Heimat mit. So verlangt auch der deutsche Kürschner mehr und mehr nach ausländischen edlen Fellen.

Es ist die deutsche Hansa, die von nun an allmählich den ganzen Rauchwarenhandel organisiert. Die Hansa wurde im Jahre 1241 durch den Vertrag Lübecks mit Hamburg gegründet, und später schlossen sich auch niedersächsische und westfälische Städte an. Durch Köln wurden alsdann der Stahlhof in London und die Niederlassungen in Antwerpen und Brüssel, durch Lübeck die Niederlassungen auf Schonen in Norwegen und Nowgorod [am Ilmensee] gegründet. Das Handelsnetz der Hansa war über äußerst reiche Pelzgebiete geworfen, und so ist es verständlich, dass Pelze für sie mit zu den dominierendsten Handelsartikeln gehörten. Wir hören, daß auch England damals fast all seine Felle durch die Hansa bezog. Sie schuf schon 1250 regelmäßige deutsche Handelsbeziehungen mit Rußland und machte Nowgorod zur bedeutendsten Handelsstadt des Nordens. Ihre Beziehungen dehnten sich bis zur sibirischen Grenze aus. Die deutschen Kaufleute waren in Rußland die mächtigsten, hatten das Monopol des Handels, der ja vorwiegend in Edelpelzen bestand, aber auch in Häuten, Talg, Rauchfleisch, Pech, Harz, Holz usw.

Besonders Lübeck wurde durch die Hansa jahrhundertlang der größte deutsche Rauchwarenumschlag-



Das moderne Versteigerungshaus der "Sojupischina" in Leningrad



Der Versteigerungssaal

platz. Es ist in Lübeck noch eine Verordnung des Magistrats aus dem Jahre 1603 erhalten mit folgenden Bestimmungen. »Soll kein Pelzwerk oder andere Ware einzeln gekauft werden. Grauwerk soll zu 50, 250 bis 1000 Stück gekauft werden«.

Während im Norden die reiche Hansa also Weltruf errang, hatte sich im Mittelmeer eine italienische Handelskolonie entwickelt, hauptsächlich bestehend aus Seefahrern, die in Genua und Venedig ansässig waren. Ihre mächtige Handelsflotte brachte aus dem Orient außer begehrten Gewürzen und Edelsteinen, schönen Brokaten und dergleichen natürlich auch edle Pelze. Es ist verständlich, dass die Venezianer und die Hansa sich gegenseitig zu ergänzen suchten, daß sie eine Verbindung unterhielten. Venedigs Absatz nach Norden ging über den Brennerpaß, und von da führten altbekannte Handelsstraßen über Augsburg und Nürnberg nach den großen nordischen Hanse-Städten. Wie natürlich ist es, daß sich gerade in Augsburg und Nürnberg der erste innerdeutsche Rauchwarenhandel konzentrierte! Aber auch Regensburg, das schon im 12. Jahrhundert einen regen Handel trieb, weil es an der alten Verkehrsstraße nach dem Osten lag, hatte sich eine Vormachtstellung im Fellhandel errungen. Ein großer Teil der Ware aus diesen bayrischen Städten wurde nach Leipzig gebracht, das allerdings erst später seinen Weltruf erlangte. Erst mit den ums Jahr 1500 erteilten Messeprivilegien schaffte sich Leipzig direkte Verbindung zu den Quellen der Rohfelle.

Venedig und Genua waren also auch Umschlagplätze für Rauchwaren, obwohl in jenen Gegenden mit warmem und heißem Klima Pelze weniger wichtig waren. Der Pelzbedarf beschränkt sich, wie häufig dort noch heute, auf nur wenige Pelzsorten, vorwiegend interner Herkunft, die mehr für Dekorationszwecke verwendet wurden. So wurden hauptsächlich Panther und ähnliche Großkatzen zum Schmuck benutzt. Schaffelle trugen nur Bauern und das niedere Volk und wurden von ihren Trägern selbst zugerichtet und grob verarbeitet - also der Fellhandel hatte daran keinerlei Anteil! Dagegen war bei den Vornehmen und Fürsten auch schon Zobel und Hermelin bekannt, erworben im fernen Nordland, wo ja auch unsere Vorfahren dieses edle Pelzwerk eintauschten.

Es ist selbstverständlich, daß in den kälteren Zonen mit dem Pelzbedarf auch die Vorliebe für Pelzwerk und die Bedeutung des Pelzhandels und Kürschnerhandwerks stark zunimmt. So blühte seit jeher die Kürschnerkunst in Mittel- und Osteuropa am schönsten, und der Fellhandel nicht minder. Dazu kommt, daß naturgemäß in den kalten Ländern auch die Tiere mit üppigerem Fellkleid bedacht sind. Kein Wunder also, daß in der alten Welt gerade die nördlichen Teile Rußlands das Eldorado waren für alle Dinge, die mit Pelz zusammenhingen. Weil das Pelzwerk für die Menschen der kalten Zone ein unentbehrliches Bekleidungsmaterial ist, darüber hinaus auch in der Wohnung zu Teppichen, Wandbehängen usw. benutzt wird und außerdem edle Pelze als Zeichen der Würde galten, ist es verständlich, daß dort Felle jeder Art unvergleichlich wichtige Handelsartikel sind. Es ergibt sich aber auch aus dieser Tatsache, daß seit jeher im nördlichen Rußland der Beruf des Pelzhändlers und Pelzjägers eines der wichtigsten Gewerbe ist. Besonders der Zobel-Jäger war am Ende des 16. und 17. Jahrhunderts eine über die Grenzen des Landes hinaus bekannte Abenteurergestalt. Um dieses damals schon gut bezahlte Zobelfell zu erwerben, zogen Scharen von wilden Kosaken über die Grenzen Sibiriens in die gewaltigen Urwälder der Taiga und in die Einöden der moosbedeckten Tundra. Dem kostbaren Pelzwerk zuliebe wurden gewaltige Hindernisse überwunden, die die Natur dem Vordringen des Menschen entgegensetzte, und harte Kämpfe geführt mit den wenigen Eingeborenen der Wildnis. Ein Zobelfell wurde allgemein als Tauschmittel angewendet. So war es lange Zeit festgelegter Handelsgebrauch, dass der Käufer eines Kupferkessels denselben als Kaufpreis bis zum Rande mit Zobelfellen füllen mußte, und für ein Taschenmesser mußte zum Beispiel ein wertvolles Silberfuchsfell gezahlt werden. An der Schwelle des 17. Jahrhunderts hatten die Zobeljäger sich bereits das ganze Flußgebiet des Irtisch-Ob unterworfen und sich in nordöstlicher Richtung weiter verbreitet bis an den Fluß Tas, wo des ergiebigeren Zobelhandels



Besichtigung russischer Persianer

wegen die Stadt Maßgasej gegründet, aber bald wieder verlassen wurde.

Es wurden nacheinander mehrere Städte, die zunächst nur Stapelplatz für Pelzwerk und Proviant waren, gegründet. Neu erworbene Landstrecken kamen allmählich unter russische Oberherrschaft, und es wurde üblich, daß der Tribut an die Eroberer, an die mächtige Krone Rußlands, in Zobelfellen gezahlt wurde. So entstand der heute noch geläufige Begriff »Kronenzobel«, das sind besonders schöne Zobelfelle, die dann von der russischen Regierung verhandelt wurden. Später fanden am Amur erbitterte Kämpfe zwischen Chinesen und Russen statt, und dies alles nur, um den Besitz der zobelreichsten Gebiete zu erringen.

Der Einfluß der Hansa war seit dem 17. Jahrhundert stark zurückgegangen, aber dennoch behielten mehrere Hanse-Städte ihre bedeutende Stellung im Pelzhandel bei; so z. B. Hamburg, wo hauptsächlich das skandinavische Pelzwerk aufgespeichert wurde. Dagegen wurden Glogau, Breslau und Thorn die Stapelplätze für russische und polnische Rauchwaren, die vorwiegend bestanden in Nerz, Edelmarder, Silberbisam, Feh, Biber, Iltis, Vielfraß, Murmel und verschiedenfarbigen Füchsen. Erst später, nachdem die Kamtschatka-Inseln von den Russen eingenommen waren, gesellte sich als schönstes Pelzwerk das Seeotterfell zu den vom Osten eingeführten Pelzwaren.

Mit dem Beginn des 16. Jahrhunderts brachte die Entdeckung Amerikas wieder eine gewaltige Umänderung in den Bereich des Rauchwarenhandels. Edles Pelzwerk sowohl wie Gold sind Ziele, die zur Eroberung der Welt geführt haben. Englische, französische und russische Pelzjäger haben die ganzen nördlichen Teile der Erde erobert; dabei ist viel Blut geflossen, erbitterte Kämpfe wurden geführt, und der Pelzjäger war gleichzeitig ein verwegener Abenteurer und Kämpfer.

Die ersten Schiffe, die an der Ostküste Amerikas landeten, fanden einen unermesslichen Reichtum an Naturprodukten aller Art und nicht zuletzt auch an Pelztieren in den unbewohnten Gebieten vor. Schon sehr bald wurde es zur Selbstverständlichkeit, dass die Fahrzeuge auf der Heimfahrt mit kostbarem, in der Heimat seltenem Pelzwerk beladen waren. Ein Gebiet nach dem anderen wurde im Anfang des 16. Jahrhunderts an der Ostküste des neu entdeckten Erdteils eingenommen und mit Beschlag belegt von Skandinaviern, Engländern, Portugiesen, Italienern und Franzosen. Diese eindringenden Europäer hatten natürlich viele Kämpfe mit den ansässigen Indianern zu bestehen. Aber allmählich gab es auch Streitigkeiten zwischen den Eroberern selbst. Man kämpfte, erfüllt von Gewinnsucht und Besitzgier um die ertragreichsten Gebiete und traf allmählich Vereinbarungen, um den erkämpften Besitz zu sichern. Es entwickelten sich auf dieser Basis in den nächsten Jahrzehnten die ersten Pelzhandelsgesellschaften, hauptsächlich in Kanada, wo die Franzosen große Gebiete besetzt hatten. Die erste französische Pelzkompanie führte den Namen »Compagnie des Marchands de Rouen«, brach aber bald im Konkurrenzkampf zusammen. Um 1611 entstand die französische Gesellschaft: »Compagnie des cent associates«. Auch sie ging bald zugrunde durch den Konkurrenzkampf mit den Engländern. Das ganze Jahrhundert ist erfüllt von dem heißen Ringen um den Besitz der pelzreichsten Gebiete in Kanada und anschließenden Ländern. Die meisten Einwanderer in Amerika wählten den so einträglichen Pelzhandel als Gewerbe. Zahlreiche Expeditionen, von unternehmenden Großkaufleuten finanziert und von abenteuerlustigen Pelzjägern und verwegenen Händlern gebildet, überschwemmten den neuen Erdteil.

Die weitaus bedeutendste Pelzhandelsgesellschaft, mit deren Existenz viel Blutvergießen verbunden war, ist die »Hudson's Bay Company«. Sie wurde am 2. Mai 1669 von Engländern gegründet, nachdem das Gebiet um die Hudson's Bay von ihnen in Besitz genommen worden war. Die Gesellschaft wurde geschlossen zur Ausbeutung des großen Pelzreichtums dieses Landes, und namhafte Fürstlichkeiten standen dabei Pate. Die »H. B. C.«, mit nie dagewesenen Privilegien von Charles II. ausgestattet, wuchs zu unvorstellbarer Macht und Größe heran. Natürlich hatte diese Tatsache viel Neid und Mißgunst, ungezählte Konkurrenzunternehmen und sogar Krieg mit vielen Menschenverlusten im Gefolge. Die dadurch erweckten Kriegshandlungen zwischen England und Frankreich zogen sich durch ein ganzes Jahrhundert hin. Trotz aller Anfeindungen blieb die »H. B. C.« ihrem Wahlspruch treu, den sie im Wappen führt: »Pro pelle cutem« [Für ein Fell wage ich meine Haut!].

Mit dem 17. Jahrhundert hatte Frankreich durch den Verlust Kanadas seine Vormachtstellung im Pelzhandel eingebüßt. England besaß längst in London eine Rauchwaren-Metropole, die hauptsächlich von Kanada beliefert wurde. Der Stahlhof der Hansa hatte seine Bedeutung verloren. Englische Kaufleute hatten ihre

eigenen Beziehungen nach Nowgorod angeknüpft.

In Deutschland war seit dem 30jährigen Krieg ein trauriger Niedergang im Pelzhandel und Pelzhandwerk zu verzeichnen. Die Messen, die schon zur Glanzzeit der Hansa einen wichtigen Stützpunkt des Handels bildeten, gewannen erst mit dem Ende des 17. Jahrhunderts wieder an Bedeutung. Von mehreren bedeutenden Messestädten in unserem Vaterland erwarb sich Leipzig im folgenden Jahrhundert die überragende Vormachtstellung im Pelzhandel, die es bis zum 2. Weltkrieg behalten hat. Wie schon erwähnt, hatte Leipzig um 1500 die Messerechte durch Kaiser Maximilian I. bestätigt bekommen. Während aber die früher so bedeutenden Rauchwarenmärkte Lübeck, Hamburg, Glogau, Breslau, Danzig ihre alte Bedeutung für diesen Handel nicht wiedergewannen, sehen wir ein Jahrhundert nach dem Westfälischen Frieden die Leipziger Messe wieder in voller Blüte. So schreibt Emil Brass, dass um diese Zeit zum erstenmal russische Kaufleute, welche bis dahin ihre Geschäfte durch Vermittlung von Danzig betrieben hatten, auf der Leipziger Messe erschienen und den Handelsverkehr zur lebhaften Entwicklung brachten; russisches und sibirisches Pelzwerk bekam Leipzig so aus erster Hand und konnte es weitervertreiben. Die russischen Händler verkauften nicht nur ihre Ware, sondern kauften auch amerikanische Pelze ein, die dann ihren Weg bis in das Herz von Asien fanden. Leipzig verband zwei riesige Pelzexportländer miteinander: Amerika und Rußland! Aber auch aus allen anderen Nationen waren Händler und Käufer vertreten.

Emil Brass erzählt von seinen Jugenderinnerungen und schildert die Erlebnisse seines Vaters in Leipzig. Der Besuch der Messe im ersten Drittel des 19. Jahrhunderts sei durchaus kein einfacher gewesen. Man fuhr mit der Post meistens mehrere Tage bis Leipzig, wobei unterwegs übernachtet wurde. Die Waren wurden mit dem Frachtwagen befördert, was mehrere Wochen in Anspruch nahm. Trotzdem wuchs der Besuch der Messe zusehends. Griechische Kaufleute, welche den bedeutenden Pelzhandel der ganzen Türkei vermittelten, erschienen in großer Zahl; auch das Geschäft mit Norwegen, Schweden, Dänemark und Finnland ging jetzt von Lübeck und Hamburg nach Leipzig über. Eine Zeitlang hielt sich noch in Bremen ein eigener Rauchwarenmarkt, da dorthin die Ware der Handelsschoner und Briggs von Honolulu gelangte, die Schleichhandel an dem Ufer des nördlichen stillen Ozeans trieben. Dies hörte aber mit dem Ende dieses Schleichhandels Mitte der sechziger Jahre auch auf. Ihren Höhepunkt hatte die Leipziger Messe wohl in den sechziger und siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts. Die Ostermesse dauerte damals 6 Wochen, und während dieser Zeit war der Brühl der Schauplatz eines ungemein regen Treibens. Das Gewühl war stellenweise lebensgefährlich; wenn ein Wagen in der Nähe der Nicolaistraße den Brühl passieren wollte, mußte erst ein Polizeidiener Platz schaffen. Besonders fielen in der Menge die zahlreichen malerischen Gestalten der Griechen und der alttestamentarischen Kaftanträger aus Rußland auf. Armenier, Engländer, Franzosen usw. waren zahlreich vertreten. Die Michaelismesse dauerte drei Wochen und war hauptsächlich von den deutschen Kürschnern besucht. Auch die Januarmesse nahm allein eine Woche in Anspruch. Während der übrigen Zeit des Jahres lag aber der Brühl ziemlich einsam, und in dem Rauchwarengeschäft herrschte Ruhe. In der Mitte des vorigen Jahrhunderts änderte sich dies aber.

Durch die Konzentration des Rauchwarenhandels in Leipzig hatten sich eine Reihe von Nebengewerben entwickelt, die Leipzig einen enormen Aufschwung brachten und späterhin seinen Welt Ruf sicherten. Es waren dies die Rauchwarenzurichterei, die vorher vornehmlich in London betrieben wurde, und die Rauchwarenfärberei. Die ersten Veredlungsbetriebe wurden durchweg handwerksmäßig betrieben, und erst nach und nach entstanden größere, industrielle Unternehmen, die mit neuen Maschinen und modernen technischen Einrichtungen ausgerüstet, vom Handwerksbetrieb zum Fabrikbetrieb übergingen. Das Leipziger Wasser und der Fleiß der Leipziger Bürger waren weiterhin die Fundamente für die beachtliche Ausdeh-



Der Leipziger "Brühl" um die Jahrhundertwende



Noch beherrscht die Pferdebahn auf dem "Brühl" den



Eine Seitenstraße des "Brühl"

nung dieser so wichtigen Nebengewerbe des Rauchwarenhandels. So entstand ein Wirtschaftsgebilde von ausgeprägter Eigenart und Geschlossenheit, das dem Leipziger Rauchwarenhandel eine Vormachtstellung gab. Ost und West, Nord und Süd trafen sich während des ganzen Jahres und insbesondere zur jährlich stattfindenden Ostermesse auf dem Brühl - dieser altherwürdigen Straße - sowohl zum Einkauf, wie auch zum Verkauf.

Mehr als 700 eingetragene Firmen waren es im Jahre der Ipa, der großen internationalen Pelzausstellung 1930, die sich mit dem Handel von Rauchwaren oder als Kommissionäre beschäftigten. Von ihren Niederlassungen im Brühl und seinen Nebenstraßen spinnen sich Fäden bis in die entferntesten Gegenden des Erdballs. Der Brühl war der feinnervige Barometer dieser internationalen Branche, der Brennpunkt des Interesses und das Reiseziel aller an Rauchwaren und der Veredlung interessierten Kreise. In einer Geschlossenheit und Vollkommenheit, die nirgends ihresgleichen hatte, werden hier sämtliche Artikel des weitverzweigten Handels in den Lägern der großen Brühlhäuser mit ihren imposanten Höfen und Hinterhäusern gehalten.

Der Rauchwarenhandel, der seinen Namen auf das altdeutsche Wort »Rauchwerk« bzw. »Rauhwerk«, die alte Bezeichnung für Pelzwerk, zurückführt, ist in vielfacher Bezeichnung eine der interessantesten Branchen der ganzen Wirtschaft. Außer dem reinen Handelsgeschäft, das lediglich den Ein- und Verkauf eines fertigen Produktes tätigt, hat der Rauchwarengroßhandel eine Fabrikationstätigkeit auszuüben. Diese besteht in der Veredlung der Felle - sie zuzurichten, zu färben und zu sortieren. Was den Einkauf der rohen Pelzfelle betrifft, so muss der Rauchwarengroßhändler diese auf den Sammelplätzen in den Ursprungsländern in allen Weltteilen, teils auf freiem Markt, teils auf Auktionen kaufen. Umfassende Kenntnisse sind hierfür notwendig. Kenntnisse der Sprache, der Kreditverhältnisse der einzelnen Länder, Kenntnisse über geographische, zoologische und klimatische Verhältnisse, über das Vorkommen, die Verbreitung und die jährlich anfallende Menge der Pelztiere in den entferntesten Ländern. Wichtig ist zu wissen, wo sich die Haupt- und Sammelplätze jedes Artikels befinden. Hinzu kommt noch das Kennen der handelsüblichen Sortiment- und Qualitätsbezeichnungen in den verschiedenen Ursprungsländern, sowie die Art der Zusammenstellung der Partien. Der gute Warenkenner weiß genau die Merkmale der Provenienzen und kann beurteilen, welches Sortimentsergebnis die betreffenden Partien nach dem Zurichten erzielen werden. Nach beendeter Einkaufstätigkeit werden die rohen Felle teils in Originalposten weiterverkauft, teils in eigener Regie veredelt. Die zum Zurichten bestimmten Felle können nicht wahllos irgendeiner Zurichterei übergeben werden. Auch hier gehört langjährige Erfahrung dazu, die für jeden Artikel besonders geeigneten Zurichtfirmen zu

erkennen, denen der Rauchwarenhändler die Felle in Lohnarbeit zum Zurichten übergibt. Hier erweist sich die volkswirtschaftlich produktive Tätigkeit des Rauchwarenhandels, da durch die Veredlung des rohen Felles eine große Anzahl Personen beschäftigt werden. Dies trifft heute besonders für die Pelzfärberei zu, die neben den gewohnten Standardfarben täglich mehr Farbneheiten bringen muß, um den wachsenden Ansprüchen der Mode gerecht zu werden.

Nachdem die Felle von den Zurichtereien und Färbereien zurückgeliefert sind, müssen diese, soweit sie nicht in Originalposten verkauft, sortiert werden. Die für den Kürschner geeigneten Sortimente müssen derart zusammengestellt werden, daß sie zu einem Pelzbekleidungsstück verarbeitet werden können. Die sortierten Felle werden nach handelsüblichen Gebräuchen in bestimmte Stückzahlen zusammengebündelt. Bei der großen Verschiedenartigkeit der Felle in Qualität, Haarschlag und Farbe, kann das Sortieren nur durch ein langjährig fachkundig geübtes Auge erfolgen. Das Sortiment des deutschen Rauchwarenhandels war seit jeher zuverlässig und weltbekannt. Durch hervorragende Fachkenntnisse, vererbt von Generation zu Generation, ist der Handel imstande, jedem Lande und auch den eigenartigsten Bedürfnissen fremder Länder entsprechend, die Felle in richtiger Sortimentszusammenstellung zu liefern.

Der Unternehmergeist der Brühlleute, gepaart mit dem wirtschaftlichen Verantwortungsbewußtsein des einzelnen, hat so dem deutschen Rauchwarenhandel zu seiner Bedeutung verholfen.

FRANKFURT AM MAIN • DIE NEUE WESTDEUTSCHE RAUCHWARENZENTRALE

Die Geschichte des Frankfurter Rauchwarenmarktes geht auf den Juni 1945 zurück. Als in Leipzig bekannt wurde, dass die Amerikaner die Stadt, die sie anfangs Mai 1945 besetzt hatten, räumen und nach Westen zurückgehen würden, um sie gemäß den Jalta-Beschlüssen den Russen zu überlassen, begann die Abwanderung der Leipziger Rauchwarenbetriebe. Zunächst waren es nur einige wenige Firmen. Es entsprach zweifellos einer gesunden Voraussicht, zunächst einmal die Stellung zu räumen und vom Westen aus zu beobachten, wie die Dinge sich unter russischer Besetzung entwickeln würden. Die in Frage kommenden Firmen kannten das russische Wirtschaftssystem und wußten, daß es für das private Unternehmertum keinen Raum lassen würde und daß alle Anstrengungen, den durch den Krieg völlig zusammengebrochenen Markt wieder aufzubauen, vergebens sein würden.

Allerdings waren auch in Westdeutschland die Verhältnisse nach dem Waffenstillstand chaotisch. Die meisten größeren Städte waren zerbombt, der Eisenbahnverkehr lag still, das noch rollende Eisenbahnmateriale war von den Besatzungstruppen requiriert, die Schienenstränge waren durch Brückensprengungen nur noch streckenweise benutzbar, Post- und Telefonverkehr ruhten vollständig. So wandten sich die abwandernden Firmen nicht einem bestimmten Ziel im Westen zu. Bestimmend war in erster Linie, wohin sich eine Fahrgelegenheit bot, und wo etwa bei Freunden oder Verwandten eine Unterkunftsmöglichkeit bestand. Der Zugang im allgemeinen nach Süddeutschland, im besonderen nach Bayern.

Mehrere Firmen ließen sich in Fürth nieder, andere gingen nach München, wieder andere zogen sich bis in die bayerischen Berge zurück. Etwa 4 oder 5 Firmen entschlossen sich schon damals für Frankfurt. Einige gingen nach Hamburg und nach verschiedenen anderen Städten Norddeutschlands. Dass sich der Schwerpunkt der Branche in Frankfurt gebildet hat, verdankt sie dem vorausschauenden Weitblick und dem konsequenten Vorgehen von Herrn Deninger. Bereits im Mai und dann weiter im Juni 1945, als die ersten Leipziger Rauchwarenhändler Unterkunft suchend in Frankfurt eintrafen und bei Herrn Deninger als dem einzigen, schon immer hier ansässigen Berufskollegen vorsprachen, verhandelte er mit dem damaligen Geschäftsführer der Frankfurter Industrie- und Handelskammer, Herrn Dr. Mertens, über die Möglichkeiten, diese Firmen im Frankfurter Raum anzusiedeln.

Am 24. 6. 1945 wurde Herr Dr. Mertens durch Herrn Dr. Hilpert abgelöst. Mit ihm nahm Herr Deninger sofort Verbindung auf. Ihre Zusammenarbeit gestaltete sich insofern besonders fruchtbar, als Herr Dr. Hilpert, selbst gebürtiger Leipziger und dort bis 1939 als Wirtschaftler tätig, mit dem Leipziger Rauchwarenhandel bestens vertraut war. Herr Dr. Hilpert erkannte natürlich sofort die Chancen, die sich Frankfurt boten, und setzte sich mit dem ganzen Gewicht seiner Persönlichkeit für die Ansiedlung der Branche in Frankfurt ein.

Am 17.8.1945 wurde Herr Deninger von der Industrie- und Handelskammer, Abtlg. Großhandel, die Betreuung der Fachgruppe 29 übertragen, und im Erfolg seiner unausgesetzten Bemühungen wurde er im November 1945 zum ehrenamtlichen Mitarbeiter der Kammer für den Neuaufbau der Rauchwarenbranche in Frankfurt berufen. Oktober 1945 erfolgte die Ernennung von Herrn Dr. Hilpert zum stellv. Ministerpräsidenten im Kabinett von Prof. Geiler. Im darauf folgenden Kabinett Stock übernahm er das Amt des Finanzministers. Trotz seiner hohen Stellung und seiner vielen Pflichten war Herr Minister a. D. Dr. Hilpert der große und einflußreiche Förderer unserer Branche und ist es bis zum heutigen Tag geblieben.

Als weiterer großer Förderer der Branche ist Herr Dr. Leiske zu nennen. Dieser wurde am 1. Januar 1947 Nachfolger von Herrn Dr. Hilpert auf dem Posten des Hauptgeschäftsführers der Frankfurter Industrie- und Handelskammer, den er allerdings auch nur für etwa 1 1/2 Jahre innehatte. Am 1. Juli 1948 trat er das Amt des Bürgermeisters der Stadt Frankfurt an. Herrn Bürgermeister Dr. Leiske waren die Verhältnisse der Rauchwarenbranche von Leipzig her ebenfalls gut bekannt, wo er unter Dr. Goerdeler von 1925-1934 das Amt eines besoldeten Stadtrates bekleidete. Der Fürsprache dieser beiden Herren ist es zu verdanken, daß das Frankfurter Wohnungs- und Arbeitsamt sowie der Regierungspräsident in Wiesbaden den in Frankfurt um Niederlassung nachsuchenden Firmen und deren Fachkräften erleichterte Zuzugsmöglichkeiten gewährten. Das war zu dieser Zeit etwas Ungewöhnliches und eine sehr bedeutende Hilfe, die andere Städte, die ebenfalls als Domizil für den Rauchwarenhandel in Betracht kamen, nicht zu gewähren bereit waren. Das der Rauchwarenbranche von Herrn Oberbürgermeister Dr. Kolb immer wieder bewiesene Wohlwollen sei an dieser Stelle ebenfalls dankbar vermerkt.

Bereits am 1.10.1945 eröffnete die Frankfurter Industrie- und Handelskammer ein Referat Rauchwaren. Leiter dieser Stelle wurde Herr Max Roepell. Herr Roepell kommt zweifellos das Verdienst zu, dass er den unablässig von auswärts und besonders von Leipzig nach Frankfurt kommenden Besuchern mit Rat und Tat zur Seite gestanden hat. Allen waren seine Informationen und seine praktische Hilfe bei der Übersiedlung von Leipzig nach Frankfurt von großem Wert.

Auf Grund von Gesetzen der Militärregierung war die Gründung von Wirtschaftsverbänden zunächst verboten. Diese Bestimmungen wurden im Laufe des Jahres 1946 gelockert, so daß am 15.2.1946 von sieben Rauchwarenhändlern, die damals ihre politische Unbedenklichkeit nachweisen konnten, im »Landesverband des Großhandels Groß-Hessen« die Fachabteilung Rauchwaren gegründet werden konnte. Da aber die Möglichkeiten der verbandlichen Tätigkeit damals noch sehr gering waren, blieb das Schwergewicht der Förderung der Ansiedlung, Umsiedlung usw. bei der Handelskammer, d. h. also bei der Abteilung des Herrn Roepell, die immer weitere Vollmachten erhielt, so vor allem auch durch die Betreuung der Gesamtbranche im vertikalen Sinne und über die Grenzen Hessens hinaus mit dessen Delegation in alle überregionalen staatlichen Institutionen und Behörden der südamerikanischen Zone.

Nach einem Jahr gelang es schließlich infolge einer klarstellenden Vorhaltung bei den genehmigenden Stellen des Staates und der Besatzung, am 1.2.1947 die »Gruppe Rauchwaren« im Landesverband der Bekleidungsindustrie Hessen zu gründen, dem nun die Händler, die Veredler, die Konfektionäre und auch die Hutstofffirmen angehörten. Der Vorstand setzte sich zusammen aus den Herren Deninger, Meyer und Dr. Nauen. Weitergehenden Bemühungen war es dann zu verdanken, daß auf Grund einer Ausnahmegenehmigung am 1.8.1947 der Landesverband der Rauchwarenwirtschaft Hessen gegründet werden konnte. Zum Vorsitzenden wurde wiederum Herr Deninger gewählt. Geschäftsführer blieb Herr Roepell. Die Abteilung Rauchwaren innerhalb des Landesverbandes der Bekleidungsindustrie wurde aufgelöst, die Hut- und Hutstoffleute bildeten unter Dr. Muth, Fulda, ihre eigene Gruppe, und die Branche war zunächst auf Landesebene im eigenen Verband geeint.

Ähnlich wie sich der junge Frankfurter Rauchwarenmarkt organisierte, verlief auch die Entwicklung im norddeutschen Raum. Aus der Erkenntnis, daß es nur durch Zusammenschluß möglich sein würde, die Unterstützung der Besatzungsmächte und diejenige der freilich beinahe noch nicht vorhandenen deutschen Zivilbehörden zu finden, erfolgte am 23.1.1946 in der Hamburger Börse durch acht Hamburger Firmen der Rauchwaren- und Rohfellbranche und von zwei ehemals Leipziger Firmen die zunächst vorläufige Gründung des Verbandes der Rauchwarenfirmen e. V. mit Sitz in Hamburg. Dieser folgte später am 10. Juli 1946 die endgültige Konstituierung mit etwa 50 Mitgliedern, die der Verband inzwischen erworben hatte. 1. Vorsitzen-



Der neue Frankfurter Brühl (Niddastraße) im Aufbau

zur Aufgabe. Zu diesem Zweck wurde eine eigene Gesellschaft gegründet, die den Namen »Bayerische Edelpelz erfassung« trug. Ihr Sitz war ebenfalls München.

Anfangs wurde der Anfall unter die bayerischen Mitglieder verteilt, später auf Auktionen versteigert, die mehrmals jährlich stattfanden. Anfang 1950 siedelte die Gesellschaft nach Frankfurt über und wurde in die bekannte »WERAG« Westdeutsche Rauchwaren-Auktionsgesellschaft umbenannt. Die kleine Gruppe um Herrn Nagel bildete keinen eigenen Verband, sie unterstellte sich vielmehr der Betreuung der Frankfurter Geschäftsstelle.

Die gleichlaufenden Interessen der verschiedenen Landesverbände und die Notwendigkeit, ihre Arbeiten zu koordinieren, führten dazu, daß am 12.8.1947 in Frankfurt eine vorläufige »Arbeitsgemeinschaft« gegründet wurde, in der Frankfurt die Geschäftsführung übernahm. Maßgebend hierfür war, daß der Hessische Verband der zahlenmäßig größte und dank seiner zentralen Lage als Versammlungsort geeigneter war als eine der anderen Städte. Als Arbeitsprogramm

der wurde Herr Alfred Harder, Geschäftsführer Herr Hans Harz. Es ist ein erfreuliches Zeichen für die Beliebtheit und das Ansehen, die diese beiden Herren genießen, daß sie unter veränderten Verhältnissen auch heute noch als die Sachwalter der Rauchwarenfirmen im norddeutschen Raum tätig sind. Der Zusammenschluss der bayerischen Firmen erfolgte im Münchener Verband am 14.6.1946. Vorsitzender war Herr Heinz Westphal mit Herrn Werner Bürkner als 1. und Herrn Walter Schwabe als 2. stellvertretendem Vorsitzenden. Die Geschäftsführung lag in den Händen des Herrn Dr. Seiderer. Weiter ist zu erwähnen, daß die Rauchwarenfirmen der Bundesländer Baden-Württemberg sich zu einer Interessengemeinschaft in Stuttgart vereinigt hatten, deren Vorsitz Herr Nagel, Stuttgart, innehatte.

Von diesen drei Institutionen war der Hamburger Verband der größte. Sein Tätigkeitsbereich erstreckte sich über das gesamte britische Besatzungsgebiet. Er zählte am 1.4.1947 bereits über 100 Mitglieder. Der Münchener Verband machte sich neben der Zusammenfassung der Rauchwarenbetriebe Bayerns auch die Erfassung der Produkte der bayerischen Pelztierzucht



Das Biberhaus vor der Fertigstellung

wurde vorgesehen, daß alle grundsätzlichen Fragen untereinander abgestimmt werden sollten, und daß alle Schreiben an Behörden vor der Einreichung den anderen Verbänden zur Kenntnis- und Stellungnahme eingeschickt würden. Ferner oblag ihr die Ausarbeitung einer für alle drei Verbände gültigen Schiedsgerichtsordnung, wie überhaupt die Aufgabe, alle auftauchenden Probleme zu erörtern und zu gemeinsamen Beschlüssen zu führen, die mit der unterschiedlichen Zonengesetzgebung zusammenhingen. Nach mehreren vorbereitenden Sitzungen wurde am 20. Januar 1948 die »Arbeitsgemeinschaft der Rauchwarenverbände im Bundesgebiet« endgültig konstituiert. Den Vorsitz führten die drei Verbandsleiter Herr Deninger, Herr Harder und Herr Westphal abwechselnd mit Herrn Roepell als Geschäftsführer. Die Tätigkeit war eine sehr vielseitige und umfangreiche.

Am 21. Juni erfolgte die seit langem erwartete und in vieler Beziehung bereits überfällige Währungsreform. Obwohl in den ersten Monaten durch Umstände, die hier nicht erörtert werden sollen, die Preise aus der Kontrolle zu geraten schienen, war sie ein ganz großer und eindeutiger Erfolg. Nachdem die deutsche Wirtschaft mit der Mark eine stabile Basis erhalten hatte, füllten sich wie überall auch die Rauchwarenläger wieder mit allerhand Ware, und nach und nach entwickelte sich aus Nachfrage und Angebot ein einigermaßen normales Geschäft. In diese Zeit fielen die Teilnahme an der Pelz- und Ledermesse in Basel im März 1948, die Exportmesse in Hannover im Mai 1948 und der Beitritt der Arbeitsgemeinschaft zu dem am 18. September 1948 in London gegründeten Internationalen Pelzhandels-Verband. Bei dieser denkwürdigen Gelegenheit hatte der Verfasser dieses Aufsatzes die Ehre, die westdeutsche Rauchwarenwirtschaft zu vertreten, deren ständiger Delegierter er neben Herrn Dr. Nauen und Herrn Westphal auch heute noch ist.

Vom Ende des Jahres 1948 ist noch zu berichten, daß Herr Roepell als Geschäftsführer des Verbandes ausschied und Herr Willi Treusch, der bis zu dieser Zeit Geschäftsführer des Verbandes der Handelsvertreter und Handelsmakler war, an seine Stelle trat. Herr Treusch kam mit den besten Empfehlungen der Industrie- und Handelskammer zu uns, und rückschauend darf gesagt werden, daß er sich über Erwarten schnell in die schwierige Materie seines neuen Aufgabengebietes eingearbeitet hat.

Am 24. April 1949, acht Tage nach Ostern, konnte der Hessische Verband auf dem Frankfurter Messegelände die 1. Frankfurter Rauchwarenmesse eröffnen. Dieselbe war nach alter Leipziger Gepflogenheit begleitet von einer Neuheitenschau des westdeutschen Kürschnerhandwerks und einer Pelz-Modenschau, an der sich die Konfektionsfirmen und das Kürschnerhandwerk gemeinsam beteiligten. Nach altem Leipziger Brauch vereinigten sich anschließend an diese Schau die Händler und Kürschner mit ihren Damen an dem traditionellen Kürschnertag. Die Veranstaltung war sowohl für die Aussteller wie für die Besucher ein großer Erfolg.

Die Rauchwaren-Ostermesse ist unterdessen eine ständige Einrichtung geworden, die aus dem Frankfurter Rauchwarenmarkt nicht mehr wegzudenken ist. Über die wachsende Bedeutung dieser Pelzmesse gibt nachstehende Statistik beredtes Zeugnis:

Jahr	Zahl der Aussteller	Ausstellungsfläche	Messe-Besucher
1949	125	1 880 qm	6000
1950	160	3 000 qm	8000
1951	198	3 640 qm	8500
1952	205	4 147 qm	11 000



Ausladen von Roh-Fell-Ballen auf dem Frankfurter Brühl

Aportverpflichtung zu übernehmen hatten. Hinzu kamen ebenfalls im Jahre 1949 ein Warenaustauschgeschäft mit Schweden in Höhe von \$ 100 000.

Im Jahre 1950 erfuhren die Importe in ständig zunehmendem Maße Erleichterungen. Obwohl der Marshallplan bereits am 3.4.1948 von Truman unterzeichnet worden war, dauerte es doch noch bis zum Dezember 1949, bis die internationalen Abkommen für dessen Durchführung, die die Liberalisierung des europäischen Warenverkehrs zum Ziele hatten, unter Dach und Fach gebracht waren. Am 15.12.1949 wurde der ERP-Vertrag unterzeichnet, der die Grundlage für die Tätigkeit der OEEC [Organisation für europäische wirtschaftliche Zusammenarbeit] bildete.

Nachdem die Liberalisierung schließlich anfangs 1950 in Gang gekommen war, hat die westdeutsche Rauchwarenwirtschaft kräftig von ihr Gebrauch gemacht, auch deswegen, weil mit diesen Einfuhren keine Re-Exportverpflichtungen mehr verbunden waren. Seit dieser Zeit datiert im eigentlichen Sinne der Wiederschluß unserer Branche an den Weltmarkt. Wenn auch Preisberichtigungen an den vorhandenen Warenlagern nötig waren, so wurden diese Verluste verhältnismäßig leicht ertragen. Die Einfuhr im Jahre 1950 betrug DM 70 401 000,-. Diesem Betrag standen Ausfuhren im Wert von 12 636 000,- gegenüber.

Die zweite Hälfte des Jahres 1950 stand wesentlich unter dem Einfluß des in der Jahresmitte ausgebrochenen unheilvollen Koreakonfliktes, der eine hemmungslose Preistreiberei auslöste, und der dem friedlichen Fortschritt zugewendeten Wirtschaftsentwicklung ein Ende setzte. Glücklicherweise waren die Preissteigerungen im Rauchwarenhandel nicht annähernd so wild wie bei den meisten anderen Rohstoffen, genügten aber immerhin, um im darauffolgenden Jahr einen Rückschlag herbeizuführen, dessen Auswirkung nur dadurch etwas abgebremst wurde, daß gegen Ende 1950 infolge Einfuhrschwierigkeiten die Importe schlagartig zurückfielen. Die Einkäufe der deutschen Wirtschaft, die nötig waren, um die sich ständig leerenden Warenlager wieder zu ergänzen, führten dazu, daß am 22. Februar 1951 im Einverständnis mit der OEEC Paris für Westdeutschland ein allgemeiner völliger Einfuhrstopp ausgesprochen werden mußte, wovon natürlich auch die Rauchwarenwirtschaft betroffen wurde. Erfreulicherweise wurden die Schwierigkeiten schneller überwunden, als zuerst angenommen werden konnte. Dank der Unterstützung der Partnerländer der E2U konnte der bedrohlich angewachsene Passivsaldo der deutschen Außenhandelsbilanz schon bis Mitte des Jahres soweit abgebaut werden, daß es zunächst zu einer Übergangslösung kam. Mit Wirkung vom 1.1.1952 war es möglich zur Liberalisierung zurückzukehren und ab 1.4.1952 die Liberalisierungsquote sogar auf 75% zu erhöhen. Interessant ist, daß trotz der erwähnten Einfuhrsperre die Rauchwarenimporte für 1951 die stattliche Ziffer von DM 65 134 000,— erreichten und damit nur wenig hinter 1950 zurückblieben. Der Export betrug im Jahre 1951 DM 14426000,—.

Aus der Verbandstätigkeit des Jahres 1950 ist die am 4. April anläßlich der 2. Pelzmesse erfolgte Umwandlung der »Arbeitsgemeinschaft« in den »Verband der Deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft« zu berichten. Der Sitz desselben blieb natürlich Frankfurt/M. Die Verbände in Hamburg und München gaben damit ihre Selbständigkeit auf, behielten aber Geschäftsstellen. Der Vorteil der Konzentration lag in der dadurch gewonnenen unbedingten Einheitlichkeit und in der größeren Durchschlagskraft bei der Bearbeitung und Durchführung aller die westdeutsche Rauchwarenwirtschaft angehenden Fragen. Zum Vorsitzenden des neuen Verbandes wurde wiederum Herr Deninger gewählt, nicht zuletzt als Dank und Anerkennung für die außerordentlich erfolgreiche Tätigkeit, die er als Vorsitzender der verschiedenen Institutionen beim Aufbau der westdeutschen Rauchwarenwirtschaft

geleistet hatte. Stellvertretende Vorsitzende wurden die Herren Dr. Nauen, Harder und Westphal, Schatzmeister blieb Herr Hering, der in dieser Eigenschaft dem engeren Vorstände des Verbandes und den voraufgehenden Einrichtungen schon seit 1947 angehört hat. Herr Treusch wurde als Verbandsgeschäftsführer in den neuen Verband übernommen. Der Verband erhielt eine neue Geschäftsordnung und wurde 1 aus Zweckmäßigkeitsgründen unterteilt in die Fachverbände | Manipulanten, Veredler, Konfektionäre und Kommissionäre. Jeder der Fachverbände hat einen eigenen Vorsitzenden und drei Beiräte.

Mit Schluß des Jahres 1951 kann der Aufbau des westdeutschen Rauchwarenmarktes mit dem Zentrum in Frankfurt am Main als abgeschlossen angesehen werden. Die Zahl der Verbandsmitglieder war inzwischen auf 318 Firmen angewachsen. Davon waren 201 Manipulanten, 34 Veredler, 51 Konfektionäre und 32 Kommissionäre. Auch äußerlich findet der Aufbau in den großen neuen und zweckmäßigen Rauchwaren-

lagerhäusern in der Niddastraße und um diese herum sichtbaren Ausdruck. Daß diese aufgeführt und eine dem Leipziger Brühl ähnliche Konzentration in bevorzugter Lage Frankfurts in der Nähe des Hauptbahnhofes erstehen konnte, stellte an die Branche sehr große geldliche Anforderungen. Es waren freilich nicht die einzigen, die zu leisten waren. Nebenhergehend mußte eine gänzlich neue Veredelungsindustrie mit Fabrikgebäuden, Maschinenpark und allem, was sonst dazu gehört, aufgebaut werden, nicht zu vergessen der Ausbau von Hunderten von Wohnungen für die Geschäftsinhaber und dem aus der Ostzone mitgebrachten Personal. Eine vom Verband in diesem Jahr durchgeführte Erhebung hat ergeben, daß die Aufwendungen, die für die angegebenen Zwecke nötig waren, allein in Frankfurt mehr als DM 8 000 000,— betragen haben. Die Verbandstätigkeit im Jahre 1951 erstreckte sich auf alle Gebiete, die das allgemeine Wohl betreffen. Genannt seien nur die wichtigsten: die Ein- und Ausfuhr, die sozialpolitischen Aufgaben, die Nachwuchsförderung, Schiedsgerichtsverfahren, Kreditschutz, Kommissionärswesen, Oster-Pelzmessen und vieles andere mehr, ohne behaupten zu wollen, daß in Zukunft nicht noch andere Arbeitsgebiete hinzukommen. Ein lebender Organismus stellt nun einmal in seiner Weiterentwicklung immer neue Aufgaben. Möge die westdeutsche Rauchwarenwirtschaft, die nach dem allgemeinen Zusammenbruch unter erschwerten Umständen, bedingt durch den Platzwechsel von Leipzig nach Frankfurt aufbauen mußte, sich weiterhin erfolgreich entfalten und einer glücklichen Zukunft entgegengehen.

DIE HUDSON'S BAY COMPANY, LONDON

Die Geschichte des Pelzhandels in Groß-Britannien

London wird im allgemeinen als die traditionelle Pelzhandelsmetropole der Welt angesehen; obwohl es weit entfernt von den pelzeinbringenden Ländern der Welt liegt. Der Ursprung dieser Lage liegt tief in der Geschichte verwurzelt, da das Pelzgewerbe als eines der ältesten gewerblichen Berufe gilt. Im 6. Jahrhundert vor Christi führten die Phönizier Pelze in Britannien ein, um sie gegen metallische Gegenstände einzutauschen. Händler führten in der römischen Zeit und ebenfalls Norsen im 9. Jahrhundert Pelze in London ein. Lange vor dem 14. Jahrhundert wurde der Standard und die Qualität von Rohpelzen durch strenge Gesetze wegen ihrer Preise überwacht. Im Mittelalter gründete die hanseatische Liga, welche eine große gewerbliche Organisation war, die mit allen Arten von Waren handelte, einschließlich Pelzen, ihr Pelzhauptquartier in London und machte aus London den Mittelpunkt des Pelzhandels. Im 14. Jahrhundert schuf Eduard III. ein Gesetz, welches besagte, daß Pelze aus Hermelin und Zobel nur von königlichen Hoheiten, Würdenträgern und Leuten, die wenigstens 100 Pound Sterling im Jahr an die Kirche abgaben, getragen werden durften. Bis zum heutigen Tage ist der Hermelin unter dem Königtum zu finden. Durch dieses Gesetz und dem, daß Damen Pelze tragen, von einer »adellosen und herrschaftlichen Herkunft« stammen müssen, wurde der gesamte Pelzhandel stark zuungunsten beeinflusst. Im 17. Jahrhundert bemerkte der Pelzhandel einen plötzlichen Umschwung, der dadurch verursacht wurde, daß moderne Herren große Filzhüte, die mit Biberpelz besetzt waren, trugen. Daher war eine große Nachfrage nach dieser Art von Pelzen. Diese Pelze wurden von den französischen Kabeljau-fischern, die den Golf von St. Lorenz aufsuchten, mitgebracht. Die Entdecker der großen Seen erkannten, daß die Wälder dort von pelztragenden Tieren wimmelten. Die Verbindung der Hudson's Bay Company im Jahre 1670 bat die Lage des Londoner Pelzhandels weitgehendst gestärkt. Die Pelzhandelsstätten der Welt sandten ihre Felle nach London, um sie gegen eine »internationale« Währung zu verkaufen.

Da sich die Nachfrage nach Pelzen in den Jahrhunderten erheblich vergrößerte, mußten neue Beschaffungsquellen ausgefunden werden, und unter anderem wurden ungeheure Mengen von australischen und europäischen Kaninchenfellen nach Britannien eingeführt. Im letzten Jahrhundert begann man in Amerika, Skandinavien und weiteren Ländern pelztragende Tiere zu züchten, welche jetzt einen hohen Status erreicht hat, besonders bei Nerz und Fuchs. In Südwestafrika erwiesen sich Experimente im Züchten von Karakul und Lämmern - und neuerdings auch in Südafrika - als erfolgreich. Man hat dadurch erreicht, daß man über zwei Millionen Pelze auf diese Art gewinnt. Vor dem letzten Krieg waren die vier Haupthandelsgebiete der Pelzwarenindustrie London, New York, Leipzig und Paris. Heute kann man nur London und New York als wahre internationale Handelsgebiete ansehen. Trotz der vielen Gesetze und Regulationen, die der britischen

Pelzindustrie nach dem Kriege auferlegt wurden, hat das Londoner Pelzgewerbe die Wiedergründung als führender Rohpelzmarkt seine erste Stellung eingenommen.

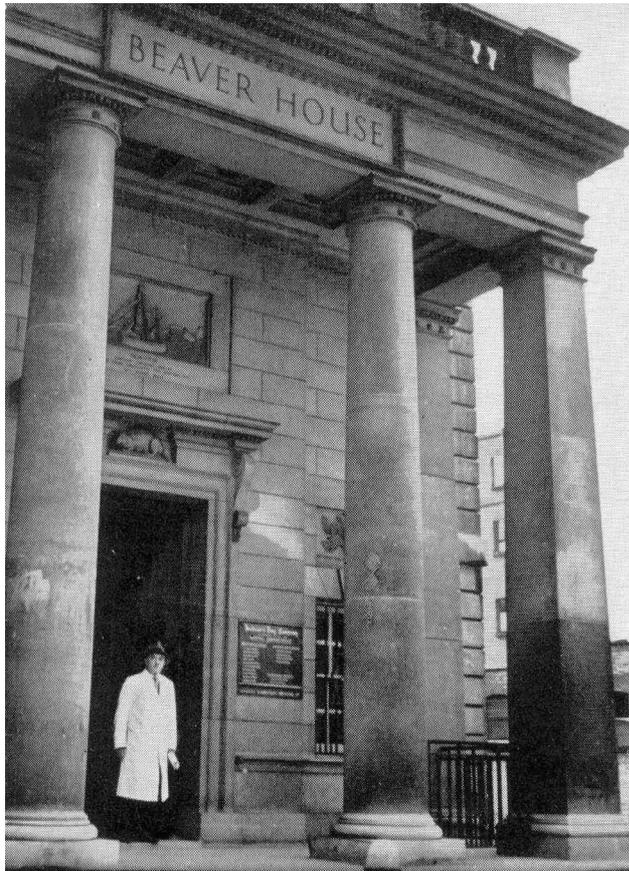
Die Geschichte der Hudson's Bay Company [Überblick]

Die frühe Gründung und Geschichte der Gesellschaft ist artverwandt mit der Geschichte von Kanada, da infolge eines königlichen Freibriefes, der von Charles II. im Jahre 1670 erlassen wurde, »Der Gouverneur und die Gesellschaft von Abenteurern des englischen Gewerbes in der Hudson Bay« [dies war der volle Titel für die Gesellschaft] dazu Erlaubnis hatte, den gesamten Handel und das gesamte Gewerbe im Rupertland, ein sehr großes Gebiet, welches mehr als die Hälfte des zivilisierten Kanadas ausmachte, zu betreiben. Der Vetter des Königs, Prinz Rupert, wurde als Erster Gouverneur der Gesellschaft ernannt.

Die erste öffentliche Pelzauktion der Gesellschaft wurde im Jahre 1672 in London in Mr. Garraway's Cafehaus gehalten. Die Händler der Gesellschaft siedelten sich zuerst an der Küste der Hudson Bay an, da jedoch das innere Land, das Hinterland und die nördlichen Seerouten langsam aber erfolgreich erschlossen wurden, konnten diese Gebiete bald von der Gesellschaft besiedelt werden. Die Gesellschaft beherrschte dies ausgedehnte Gebiet, das von Prinz Rupert beherrscht wurde, zwei Jahrhunderte lang und brachte Frieden und Wohlstand. Im Jahre 1869 jedoch übergab sie der Krone das Recht, ihre Gebiete zu governieren. Obwohl der größere Teil der Aktivitäten der Gesellschaft in Kanada abgewickelt wird, wird sie jedoch von London kontrolliert. Der jetzige Gouverneur, Sir Patrick Cooper, der im Jahre 1931 ernannt wurde, ist von einem Stab auserwählter Persönlichkeiten umgeben, unter anderem Sr. Königl. Hoheit Prinz Rupert v. Nassau, dem Herzog von York [in der Nachfolgezeit König James II.], dem Herzog von Marlborough, dem Fürsten von Kimberley, Lord Strathcona und Lord Kindersley.

Die Handelsstätten und Fangaktivitäten in Kanada

Kanada gilt als Mittelpunkt der pelzverarbeitenden Länder der Welt. Die Arktischen Gebiete gerben Felle, die qualitativ und zahlreich gesehen, nach dem Leitsatz »je kälter das Klima, je besser das Fell« gelten. Die Organisation, die die Felle von den Fanggebieten nach Montreal schaffen muß, hat leistungsfähig und vielseitig aufgebaut zu sein. Die Schwierigkeiten sind natürlich zahlreich. Zum Beispiel weisen diese Gebiete mangelhafte Straßen und Eisenbahnen auf, und die Flüsse, wenn sie nicht zugefroren sind, haben zahlreiche Klippen. Die Hudson Bay ist nur vier Monate im Jahre eisfrei.



Das Beaver House in London. Sitz der Hudson's Bay Company

Die Organisation der Pelzabteilung in Kanada wird von einem leitenden Direktor geführt und 16 ihm unterstellten Direktoren, die je für einen Pelzbezirk verantwortlich sind. Jeder Bezirk weist eine Anzahl von Handelsstätten auf, von denen es insgesamt 200 gibt. Einige Läden handeln hauptsächlich mit Fellen, andere wiederum hauptsächlich mit Waren, die die Bevölkerung mit sämtlichen Gebrauchsgütern beliefern. Zusätzlich gibt es noch eine Rohfellabteilung mit Einkaufsagenturen, die sich in dem bevölkerten Gürtel befindet. Diese kauft Pelze auf, die von der Gesellschaft schwer zu beschaffen sind.

Fangaktivitäten

Die harten Anforderungen, die an die Fänger in den unfreundlichen Gebieten des Nordens gestellt wer-

den, sind fast unerträglich, aber ihre natürliche Widerstandsfähigkeit hilft ihnen, mit dem arktischen Klima und den dazugehörigen Unbequemlichkeiten fertig zu werden.

Bis zum 55. nördlichen Breitengrad [Hudson Bay] werden die Felle in der Hauptsache von Indianern gewonnen. In weiteren nördlichen Gebieten, die sich bis zur Arktis ausdehnen, sind die Fänger meistens Eskimos. Der Fänger begibt sich auf seine weite Reise [bis zu 2000 Meilen] zu Beginn des Winters und verläßt somit seine Heimatstätte beinahe neun Monate. Sein Gepäck ist sehr einfach. Gewöhnlich besteht es aus einer Decke, Zelt, Kochtopf, Speck, Mehl, Tee, einer Axt, Streichhölzern, Waffen und Munition, Fallen und Renttierpeitschen. Er muß sich auf seine eigene Geschicklichkeit verlassen, um den Hauptbestandteil seiner Nahrungsmittel für sich selbst und seine Hunde zu beschaffen.

Bei der Ankunft im Fanggebiet schlägt er sein Lager auf, bringt seine Habseligkeiten unter und setzt im Umkreis von 50 Meilen seine Fallen an den Stellen auf, die er durch seine Erfahrung als am besten geeignet betrachtet. Wenn er seinen »Rundgang« beendet hat, ist es bereits Zeit, die erste Falle aufzusuchen. Dann folgen drei bis vier Tage des Nachsehens von Fallen, wobei er nur die hauptsächlichsten Sachen mitnimmt, wie z. B. Gewehr, Axt, Tee, Pfeife, Kessel, Nahrungsmittel und Decke. Wo ein Tier gefangen wurde, wird es direkt enthäutet und auf den Schlitten gelegt. Er mißt die Zeit seiner Reise so aus, daß er bei einer Neige seiner Vorräte an einer der Ankaufsstellen der Hudson Bay Gesellschaft seine Ladung für Geld, Nahrungsmittel und was er sonst noch braucht, verkauft. Ein gewisser Teil dieses Geschäftes wird noch im Tauschhandel getätigt, da in diesen Gegenden Nahrungsmittel, Kleider und andere Artikel von größter Wichtigkeit sind und mehr als Geld bedeuten. Die Eskimofänger jagen große Mengen von Tieren in den Seen, die voll von Seehunden [Seals], Haarseals und Seeottern wimmeln. Der Haarseehund ist für die Eskimos am produktivsten, da er gewaltige Mengen Fett aufweist, die zur Erhaltung des Lebens notwendig sind. Ebenfalls erhält der Eskimo Kleidung und Beleuchtung von ihm, da ja praktisch das ganze Licht und die Wärme von geschmolzenem Tran gewonnen wird.

In den Intervallen der Fangzeiten sind die Eingeborenen voll mit dem Fangen von Seehunden, Fischen und Walen beschäftigt. Ebenfalls bereiten sie sich für den wichtigsten Augenblick des Jahres vor, nämlich die Ankunft des Schiffes der Hudson Bay Gesellschaft.

Im Jahre 1930 gründete die Gesellschaft Konservierplätze für Pelztiere in dem James-Bay-Gebiet, die sich über 44 000 Quadratmeilen erstreckten und allein ungefähr 15 000 Biber aufwiesen. Durch dieses Projekt konnten viele Eingeborene beschäftigt werden, wie z. B. die Tierpfleger. Die Verantwortung der Gesellschaft der eingeborenen Bevölkerung gegenüber ist sehr schwer. In schlechten sowie auch in guten Pelzhandelsjahren muß die Gesellschaft die Eingeborenen mit sämtlichen notwendigen Gütern beliefern, und wenn dies nicht der Fall ist, macht sich der gesamte Pelzhandel sehr zuungunsten bemerkbar.

Das Belieferungssystem zu den auseinandergestreckten, weit entfernten Gebieten ist sehr leistungsfähig und hat zur Erweiterung des Landes beigetragen. Eine Anzahl von Dampfern verkehren zwischen Alberta und Aklavick, an den Küsten des arktischen Ozeans, welches eine Entfernung von insgesamt 1600 Meilen ist. In der östlichen Arktis fährt der Eisbrecher »Rupertsland« jährlich von Montreal bis zur arktischen Bucht, nur 1000 Meilen vom Pol entfernt. Auf dieser Strecke ging der berühmte Dampfer »Nascopie« im Juli 1947 unter, da er gegen ein Riff lief.

Die Pelzverkaufsorganisation der Gesellschaft

Länger als 200 Jahre hat die Gesellschaft ihre Pelze in ihrem Warenhaus in der Fenchurch Street verkauft, und zwar bis zum Jahre 1870. Nach Beendigung des 1. Weltkrieges entschloß sich die Gesellschaft, ein eigenes Grundstück zu errichten und erwarb zu diesem Zwecke ein Grundstück im Herzen des Londoner Pelzviertels am Garlick Hill. Dort in der Great Trinity Lane steht heute das Beaver House [Biberhaus]. Es weist große Lager-



Auktion bei der Hudson's Bay Company London

räume auf, Pelzbüros, Abteilungen für andere Waren der Gesellschaft und die Beaver Hall [Biberhalle], den groß eingerichteten Verkaufsraum am Garlick Hill. Dieses ist das einzige Gebäude in der Art, und die Arrangements für die Aufbewahrung und Überprüfung von Pelzen sind unübertrefflich. Es weist modernste Einrichtungen für die Behandlung von Fellen auf, die von allen pelzherstellenden Ländern eingeführt werden. Ebenfalls ist eine eigene Kühlanlage, Luftsäuberungsanlage, sowie ein gewaltiger Kühlraum vorhanden. Das Pelzlagerhaus ist in achtzehn Abteilungen aufgeteilt, wo unter Nordlicht die Felle sortiert und ausgemustert werden. Dieses geschieht von einer technischen Fachgruppe. Bis zum 2. Weltkrieg war London für alle Zwecke der Haupthandelsplatz der Gesellschaft. Nach der Niederlage Frankreichs wurde das Pelzgeschäft nach New York und Montreal verlegt. Im Jahre 1946 fand die erste Londoner Pelzauktion nach dem Kriege wieder statt. Seit der Zeit können die Hudson's Bay Company's Geschäfte, die in der Beaver Hall gehalten werden, als äußerst gut bezeichnet werden. Im Jahre finden drei große Auktionsverkäufe statt, unter Einbeziehung von einem großen Sortiment von Rohfellen. Kanadische, amerikanische, südamerikanische, australische und skandinavische Felle, Lammfelle von Afghanistan, Südwestafrika und Indien und die Produkte von vielen anderen pelzherstellenden Ländern werden hier, durch das reichhaltige Sortiment verursacht, unrivalisiert verauktioniert. Zusätzlich finden Auktionsverkäufe von Silberfüchsen, Platinfüchsen und Nerzen in regelmäßigen Abständen statt.

Abgesehen von den erstklassigen Einrichtungen, die eigens für die Einkäufer hergestellt wurden, ist der Hauptgrund der zahlreichen Besuche der Übersee-Einkäufer darin zu finden, daß die Pelze in London ausgezeichnet behandelt werden. Dieser Standard wird im allgemeinen als der beste angesehen. Die Gesellschaft hat jetzt eine Zweigstelle in den Vereinigten Staaten, Südwestafrika und in der Südafrikanischen Union eingerichtet und betreibt dort ausgedehnte Geschäfte mit persischen Lämmern. Die Gesellschaft hat ebenfalls Agenturen in Norwegen, Schweden, Indien, Pakistan, Afghanistan, Australien und weiteren kleineren Märkten. Die Organisation in den Vereinigten Staaten — Fa. Lampson, Fraser & Huth, Inc. — ist unzweifelhaft eine der wichtigsten Fellverkaufsorganisationen in dem Lande. Die Gesellschaft hat kürzlich ihre Rohfellverkaufsorganisation in Kanada erweitert. In Montreal wurde ein neues Gebäude errichtet, worin sich jetzt die Pelzverkaufsabteilung befindet, die sich jahrelang nur auf den Privatverkauf beschränken mußte. In der Zukunft wird dieses Departement sich nicht nur auf diese Art von Geschäften beschränken, sondern es wird regelmäßige Auktionen abhalten. Die erste Auktion wurde am 16. Dezember 1949 gehalten und konnte als nennenswerter Erfolg bezeichnet werden. Durch die Voraussetzung von guten Auktionen in Montreal unterhält die Hudson's Bay Company jetzt die drei größten Pelzhandelsstätten der Welt und bietet den Herstellern unrivalisierte Möglichkeiten, ihren Handel zu betreiben.